



OKÉNKO DO APATYKY

APATYKA SERVIS, S.R.O. K PÉROVNĚ 945/7, 102 00 PRAHA 10, TEL.: +420 296 808 300, WWW.APATYKASERVIS.CZ, OBCHOD@APATYKASERVIS.CZ

VIDĚT A BÝT VIDĚN

V listopadu jsme se zúčastnili 19. kongresu nemocničních lékárníků v Brně. Byla to již naše druhá prezentace na akci pořádané Sekcí nemocničních lékárníků ČFS a Sekcí farmaceutických asistentů při ČAS. S rostoucím počtem nemocnic, které ve své lékárně používají moderní informační systém Mediox 3000, roste i význam účasti naší společnosti na podobných setkáních.



To se projevilo i na návštěvnosti našeho stánku, kde se zastavila řada účastníků kongresu pozdravit naše zástupce. Mezi nimi byli nejen „čerství“ uživatelé systému, v jejichž lékárnách jsme systém implementovali během nedávné doby, ale zastavili se i zájemci, kteří o změně informačního systému teprve uvažují. Pro ně bylo zajímavé především srovnávání funkcí a nových možností, které nabízí moderně řešený systém Mediox 3000 ve porovnání s jejich dosud používaným programem. A právě podobná srovnání během neformálních setkání v průběhu takových akcí jsou pro nás neocenitelným zdrojem dalších inspirací, co lékárnám chybí a co jim může Apatyka nabídnout. A věříme, že naše prezentace jsou inspirativní i pro návštěvníky našeho stánku. Ať už se rozhodnou svůj systém vyměnit, nebo „jenom“ donutit svého stávajícího dodavatele programu k úpravám a implementaci takových funkcí, které zatím nabízí jen komfortní systém Mediox 3000. V každém případě to bude znamenat posun informačních technologií v lékárnách.

Návštěvníci našeho stánku, ať už měli zkušenosti se systémem Mediox nebo teprve začínali či jen uvažovali o změně, vysoce hodnotili nový modul systému pro individuálně připravované léčivé přípravky. To je zrovna ukázkový příklad spolupráce se stávajícími uživateli, v tomto konkrétním případě fakultními nemocnicemi, podle jejichž požadavků byl modul připraven. Ale elegantní a efektivní řešení obdivovali i pracovníci dalších fakultních nemocnic, kde zatím používají konkurenční lékárenské systémy. A se stejným zájmem se setkal i náš nový modul žádanek.

Ukázka celého pracoviště výdeje přímo na kongresu byla pro mnohé účastníky překvapením nejen v oblasti softwaru. Zástupce lékáren, které nepoužívají naše služby, zaujalo také hardwarové vybavení a především počítačové periférie. Například malá úsporná tiskárna účtenek, která na táře skoro nezabírá místo a přitom je stále po ruce. Moderní řešení,

„Kdo se dívá zpátky, nemůže vidět, co na něj čeká.“

Konfucius

které poskytujeme svým klientům v rámci komplexních služeb, zřejmě jinde ještě samozřejmostí není.

V posledních dvou letech výrazně stoupl zastoupení společnosti Apatyka servis mezi dodavateli lékárenských systémů pro nemocnice. Důvodem je vysoká kvalita našeho řešení a odborné zázemí při dalším rozvoji, které nám umožňuje vyjít zákazníkovi vstříc a efektivně realizovat jeho požadavky. Na našem výsledku se podílí i detailně propracovaný zákaznický přístup, kdy pro nás lékárna není pouhým zdrojem zisku, ale rovnocenným partnerem, na jehož úspěchu závisí i naše dlouhodobá existence a další rozvoj. Proto se upřímně radujeme z každého úspěchu a každého ocenění, kterého naši partneři po zásluze dosáhnou.

Na základě názorů pacientů a zaměstnanců v desátém ročníku rozsáhlého průzkumu Health Care Institutu byla vybrána za nejlepší nemocnici ta v Českých Budějovicích. V uplynulých měsících právě zde nahradili stávající program moderním lékárenským systémem Mediox 3000 od společnosti Apatyka servis. Blahopřejeme Nemocnici v Českých Budějovicích k získání prestižního ocenění mezi více než sto padesáti dalšími uchazeči!!



Děkujeme všem účastníkům 19. kongresu nemocničních lékárníků za návštěvu našeho stánku a budeme se těšit na shledanou na jubilejním už dvacátém kongresu nemocničních lékárníků v roce 2016.

VÁNOCE, VÁNOCE, ...



Do poloviny listopadu probíhala soutěž na novoroční přání společnosti Apatyka servis. Kdokoliv z kterékoliv lékárny nám mohl zaslat svůj návrh na novoroční slogan naší firmy. Chceme poděkovat všem pracovníkům lékáren, kteří projevili kreativitu a v termínu nám své návrhy zaslali.

Cena v soutěži je sice jenom jedna, ale stojí za to – společnost Apatyka servis zajistí pro lékárnou autora nejlepšího příspěvku billboardovou reklamu v ceně 70 000,- Kč. Z došlých návrhů komise vybrala přání od Mgr. Tomáše Veverky z lékárny Nemocnice Hořovice SENIMED. A vítězný text? Ten brzy najdete na našem novoročním přání! ☺

Ještě jednou děkujeme všem, kteří zaslali své příspěvky, a budeme se těšit na spolupráci při další kreativní soutěži!

Internetová lékárna

Apatyka servis dodává lékárenské e-shopy už desátým rokem!

E-shop pro lékárny nabízí a realizuje společnost Apatyka servis už od roku 2006. V tom roce jsme uzavřeli první smlouvy na internetový obchod pro lékárny. Různé e-shopy na spotřební zboží existovaly samozřejmě mnohem dříve, ale internetové lékárny povolila legislativa teprve v následujícím roce. Řada softwarových firem v té době už běžně nabízela laciná krabicová řešení pro internetové obchody. Ta ale nebyla provázána s daty lékárny a veškerou komunikaci bylo nutno řešit individuálně.



Naše převratná nabídka byla jedinečná v tom, že jsme nabízeli přímé propojení s informačním systémem lékárny. Bylo to první hromadně použitelné řešení, které umožňovalo jednoduchou instalaci e-shopů pro všechny lékárny. V průběhu času jsme nabídli i varianty pro provozovny, které z různých důvodů systémy skladové evidence naší provenience nepoužívaly.

Ještě před vlastním zprovozněním prvních e-shopů jsme prováděli vlastní výzkum názorů odborné veřejnosti na internetové lékárny. Respondenty bylo možné zhruba rozdělit do tří skupin. Reprezentanti té nejméně početné tvrdili, že internetový prodej nemá v lékárenství budoucnost, protože nebude existovat zájem ani ze strany prodávajících a ani ze strany kupujících, kteří budou stále vyžadovat osobní kontakt s vydávajícím a odbornou konzultaci. Hlavním důvodem pro odmítání lékárenských e-shopů v této skupině respondentů byl pak především nedostatek pracovníků pro vyřizování internetových objednávek a chybějící systém evidence.

Početnější skupina našich respondentů chápala provozování lékárenských e-shopů jako příležitost. Tito účastníci výzkumu chtěli internetovou lékárnu minimálně vyzkoušet jako novou možnost rozšíření služeb pro pacienty. A značná část z nich, i když možná ještě nebyla vnitřně úplně přesvědčena o užitečnosti a efektivitě tohoto způsobu prodeje, pouze nechtěla, aby jim „ujel vlak“. Toto výstižné dvouslovné vyjádření se nám v odpovědích natolik zalíbilo, že jsme pod tímto titulem v minulých číslech *Okénka do Apatyky* několikrát uvedli článek o rozvoji internetových lékáren v České republice. Relevantní podklady získáváme z údajů Státního ústavu pro kontrolu léčiv, jehož souhlas musí mít každá internetová lékárna. E-shopy jsou veřejně přístupné a lékárenský e-shop může provozovat pouze klasická kamenná lékárna. Proto o jejich používaném informačním systému máme celkem dobrý přehled a jsme schopni i analyzovat propojení lékárenského systému a e-shopu. Díky tomu jsme od začátku schopni predikovat další vývoj v této oblasti.

„Kdo jde slunci vstříc, nechává stíny za sebou.“

africká moudrost

Nikoho asi nepřekvapí, že v roce 2007 zastávala největší skupina respondentů našeho výzkumu stanovisko, že si počkají, jak to dopadne. Kdybychom podobný výzkum realizovali dnes, výsledek by byl určitě jiný. Počet odpovědí ve třetí skupině by nepochybně klesal ve prospěch těch, kteří svůj vlastní e-shop realizují. A názor, že lékárenský e-shop do farmacie nepatří, by byl asi ojedinělý.



Vzhledem k tomu, že implementujeme lékárenské e-shopy už od té doby, co byly povoleny, získali jsme řadu neocenitelných zkušeností. Na jejich základě jsme postupně implementovali další funkce, které před deseti lety nebyly ani zdaleka požadovány. Díky tomu si stále udržujeme vedoucí podíl v počtu provozovaných internetových lékáren.



Protože společnost Apatyka servis sama program pro e-shop nevyvíjela, hledala externího partnera. Z hlediska úspěšnosti internetového obchodu je podstatná dostupnost databáze obrázků a textů, aby lékárna nemusela sama psát texty a dokumentovat každý produkt zvlášť. Při realizaci prvních e-shopů jsme spolupracovali se společností PHC, která disponovala nejen know-how pro tvorbu obchodu, ale i patřičnou databází.

V průběhu času došlo v oblasti internetových obchodů k řadě změn, ať už technologických nebo i obchodních, na které bylo zapotřebí reagovat. S rostoucími nároky na kvalitu a využití nových internetových technologií jsme ve spolupráci s renomovaným tvůrcem internetových obchodů, společností MK software, připravili v roce 2013 nový lékárenský e-shop. Prioritou pro nás i nadále zůstávala přímá komunikace mezi e-shopem a lékárenským systémem. To znamená zajištění exportu sortimentu včetně cen z kamenné lékárny do e-shopu a dále řešení internetové objednávky včetně fakturace a případných bonusových programů přímo v našem lékárenském systému.



Objem internetových obchodů každoročně stoupá. Jejich služby využívají jak zákazníci orientovaní na cenu, tak lidé využívající komfort objednávání z pohodlí vlastního počítače a dodávky až do domu. A spolu s rostoucím objemem e-shopů roste i počet internetových lékáren včetně těch, které provozují zákazníci společnosti Apatyka servis.

TO SE NÁS NETÝKÁ!

Krátká fráze, která mnohým lidem pomáhá vyhnout se zodpovědnosti a především rozhodnutí. Vymlouváme se třeba z pohodlnosti anebo proto, že se necítíme na vlastní úsudek dostatečně odborně erudovaní. Ale překotný vývoj technologií nás staví do situací, kdy musíme umět rozhodnout i o věcech, které jsme nikdy nestudovali a které nepatří k našemu hobby.

Příkladem může být pojištění nebo finanční oblast vůbec. Pojišťovací agent nám sice nabídne nějaké řešení, ale pokud chceme mít jistotu, že se nerozhodujeme jen na základě výše jeho provize, vyžádáme si od něho několik variant nabídek nebo se obrátíme pro další návrhy na jiné pojišťovny. A pak si z nich stejně musíme vybrat sami bez ohledu na naši finanční gramotnost.

A podobně se musíme umět rozhodovat i v oblasti informačních technologií, které pronikly do našeho každodenního života. Není například možné, aby nám stál za zády odborník, kdykoliv se chceme připojit na internet nebo si stáhnout novou aplikaci do mobilního telefonu. Ať jsme s počítačem kamarádi nebo spolu válčíme, v dnešní době s ním musíme umět zacházet. To mimo jiné znamená ovládat a hlavně dodržovat alespoň minimální základy bezpečnosti. Jak například chráníte svoje údaje uložené v počítači?

Dříve stačilo dát si na byt závoru a majitel se mohl cítit bezpečně. Jak šel pokrok, byli zloději stále rafinovanější a dnes chrání naše nemovitosti sofistikované elektronické systémy napojené na pult centrální ochrany některé bezpečnostních služeb. Chráníte stejně nákladně i své informace?

Možná si řeknete, že nemají pro nikoho jiného význam a že jejich ochrana je tudíž bezpředmětná. Vždyť kdo by kradl z vašeho počítače fotky z dovolené anebo rodná čísla pacientů? Jenomže nejde jen o zneužití dat někým nepovolaným, ale může dojít i k jejich

nenahraditelné ztrátě. A neříkejte, že tohle se nás netýká. Hackeři, počítačová zločinci, schopní vloupat se do cizích systémů, neškodí jen v počítačích a chytrých telefonech. Ukrást, vymazat či jinak poškodit data v počítači dokáží v současnosti už náctiletí. Dnešní generace kybernetických nájezdníků dokáže na dálku vypnout i airbag v autě a ovlivnit cokoli, co je řízeno počítačem. A to je v současnosti v podstatě všechno. Takže se to týká všech, tedy i nás.

Na každý útok se dříve nebo později najde obrana. Je to stejné jako v lékařství, kde se na každý vir jednou najde lék. Tak se i na každý počítačový vir a snahu hackerů proniknout do systému najde antivir. Bohužel stejně jako v lékařství - účinná obrana se hledá až na existující vir, který se šíří. Dopředu můžeme jen deklamovat obecně známé pravdy. Jezte ovoce, budete zdraví! Neotvírejte přílohy neznámých mailů, minimalizujete napadení neznámým počítačovým virem!

V každém případě existuje alespoň účinná a přitom jednoduchá obrana před ztrátou dat – zálohujte je! Včas a pravidelně



zálohovaná data se hodí nejen při útocích hackerů, ale i při jakémkoliv výpadku systému. Je řada způsobů a zaručených systémů, jak data bezpečně zálohovat. Se zálohou firemních dat v lékárně nepochybně poradí příslušní systémoví poradci. Ale je to stejné jako s pojišťovnictvím. I počítačový laik by měl mít alespoň základní povědomost o možnostech zálohování.

Existuje zlaté pravidlo zálohování shrnuté do posloupnosti tří čísel:

3 – 2 – 1

V podstatě to znamená, že pro všechna důležitá data v počítači máte mít tři kopie, z toho alespoň na dvou různých paměťových nosičích a z nich alespoň jedno na jiném místě než je vlastní počítač. Čím vzdálenější lokalita, tím lépe. Kopie dat jsou tak zabezpečeny proti krádeži či živelným pohromám. V poslední době je



v oblíbě „cloudové“ řešení – to představuje zálohování dat na některém internetovém serveru. Výhodou tohoto řešení je, že data jsou vždy po ruce. Při dnešní úrovni kryptování neznamená přenos po internetu žádné zvláštní nebezpečí.

Dodržujete jednoduché pravidlo pro zálohování 3-2-1? Nebo si myslíte, že vás se to stále netýká?

VYMALOVÁNKY

Koncem prázdnin jsme distribuovali zájemcům z řad lékáren VYMALOVÁNKY. Brožuru s patnácti obrázky léčivých bylin jsme posílali poštou nebo je případně osobně přivezli naši pracovníci.



Za všechny kladné odezvy z lékáren děkujeme. Je to pro nás zpětná vazba, že naše nápady padly na úrodnou půdu. Ze všech reakcí alespoň jednu:

Dobrý den,

Děkujeme za vymalovánky. Myslím, že malý dárek, který obdržely děti v lékárně, potěšil nejen je, ale i jejich rodiče. Sympatická forma propojení Vaší reklamy s naší prezentací formou poskytnutí malého bonusu.

*Děkujeme a přejeme hodně dalších zdařilých projektů
S pozdravem*

*PharmDr. Martynková
Lékařna Herba*

NOVÁ HOT LINE!



222 744 012

Už jste si změnili ve svých telefonních seznamech číslo horké linky?.

APLIKACE MEDIOX 3000 – POHLED NEMOCNIČNÍHO LÉKÁRNÍKA



Úvodem tohoto článku mi dovoluji se velmi krátce představit – v současné chvíli pracuji čtvrtým rokem jako farmaceut v nemocniční lékárně fakultní nemocnice, do které jsem nastoupil bezprostředně po ukončení vysoké školy. Kromě několikaměsíční pregraduální stáže jsem nikdy v „klasické“

veřejné lékárně nepracoval, čímž se čtenáři předem omlouvám za vynechání problematiky související s expedicí, která by pro veřejný sektor možná byla důležitější (třeba se k ní na tomto místě napříště vyjádří někdo jiný😊). Stejně tak jsem kromě této stáže nikdy dlouhodobě nepracoval s jiným lékárenským systémem, než je Mediox, takže, prosím, nečekejte ani žádné porovnání programů různých dodavatelů. Jedná se zkrátka o souhrn osobních zkušeností s Medioxem, které by mohly některým z vás nastínit aspekty tohoto programu, které jste dodnes třeba tolik neznali.

Až poté, co jsem souhlasil se sepsáním článku popisujícím mé zkušenosti s lékárenským systémem Mediox, mi došlo, jak složitě bude takový text sepsat. Co bych do článku měl konkrétně psát? Má smysl popisovat běžné funkce Medioxu? Ty už přeci většina uživatelů zná. Tak mám psát o specializovaných funkcích, které využíváme převážně v rámci nemocničního provozu? Ty by řadu čtenářů nemusely zaujmout... Nakonec jsem se po zvážení všech pro a proti rozhodl sepsat krátký přehled, kterak jsem se ze zcela neznalého absolventa stal relativně pokročilým (alespoň tak o sobě dnes neskromně smýšlím) uživatelem tohoto programu.

Na úvod své lékárenské praxe jsem pracoval v přípravě cytostatik. Mediox má pro tuto oblast vlastní modul, který se - i díky iniciativě mé velmi aktivní kolegyně - postupem času vyvíjel a stále vyvíjí. Modul vede přesnou evidenci použitých cytostatik, připravuje výdejky pro odebírající oddělení (včetně údajů o konkrétním pacientovi pro potřeby lékařské dokumentace) a také umožňuje následné účtování cytostatických příprav na jednotlivé zdravotní pojišťovny. V současné době jsou dokončovány poměrně rozsáhlé úpravy cytostatického modulu, který mimo jiné umožní tisk etiket pro jednotlivá připravená léčiva.

Následně jsem působil, a stále ještě působím, na pracovišti zabývající se zajišťováním hromadně vyráběných léčivých přípravků pro lůžková i ambulantní oddělení naší nemocnice. Právě práce na tomto pracovišti mne postupně naučila využívat v plné míře některé „základní“ (objednávkový modul, rezervace či reklamace z oddělení) i pokročilejší (například modul Výstupy pro vyhodnocování spotřeb léčiv) funkce Medioxu. I v této oblasti jsme byli svědky postupného vývoje programu, například úprav žadankových sestav dle požadavků platné legislativy. V nedávné době pak byla ve spolupráci se zástupci Apatyky navržena rozsáhlejší úprava objednávkového systému, která má za cíl komplexně evidovat celý objednávkový proces, čímž by alespoň některým z nás mohla do budoucna odpadnout nepřilíživě oblíbená papírová evidence objednávek. Paralelně s touto změnou konzultoval dodavatel s některými lékárnami také změny modulu přípravy léčiv, který by se měl proti současnému stavu zjednodušit a zpřehlednit.

Kromě změn v jednotlivých oblastech pak nemohu nezmínit dvě zásadní změny, kterými v poslední době prošel Mediox jako celek. Jednám na mysli přechod z Medioxu 2000 ^{Novum} na novější Mediox 3000, který je inspirován designem operačního systému Windows 8 a mimo jiné výrazně usnadňuje ovládání na dnes čím dál častějších dotykových displejích. Aplikace však ponechává jak možnost používat modernější zobrazení 3000, tak také možnost zachovat starší vzhled 2000 Novum, což vidím jako vstřícné gesto zejména vůči konzervativnějším uživatelům. Druhou, relativně čerstvou novinkou je pak zavedení online helpdesku, který registrovaným uživatelům umožňuje nahlašovat potíže a dotazy dodavateli elektronickou cestou a (většinou) se dočkat rychlé zpětné vazby od poradce orientovaného v konkrétní problematice.

Závěrem bych chtěl shrnout, že navzdory některým nedokonalostem, které Mediox bezesporu má (například nápoředu k jednotlivým funkcím, které může mít zdravotník někdy trochu problém porozumět), jsem já osobně za tento systém veskrze rád. My farmaceuti asi nikdy nebudeme stoprocentně spokojeni, ale dokud je ze strany dodavatele software snaha řešit vznikající problémy a zároveň program posouvat dále kupředu (a z nemocniční praxe mohu dosvědčit, že nemálo dodavatelů jiných programů a aplikací se takto aktivně ani zdaleka nechová), byl by hřích si na takovou spolupráci stěžovat.

ngor. PharmDr. Michal Kočí
vedoucí Pracoviště kontroly léčiv Nemocniční lékárna
Ústřední vojenská nemocnice - Vojenská fakultní nemocnice Praha



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce října 2015 se stal

Michael Loučka.

Gratulujeme!

KDO CHVÍLI STÁL, UŽ STOJÍ OPODÁL

Patří k lidské povaze odkládat a ignorovat věci, které nás nezajímají a které dělat nechceme. Už ve škole většina z nás odkládala učivo toho předmětu, který nás nebavil, byl pro nás nepochopitelný, podle našeho názoru nijak nepřispíval k našemu dalšímu vzdělávání a rovněž nijak neobohacoval náš život. Psychologie si pro takové chování odkládat nepříjemné úkoly dokonce vymyslela speciální název – prokrastinace. Jejím studiem se zabývá řada vědeckých kapacit a knihy na toto téma už vyděly svým autorům milióny.

A přestože víme a alespoň podvědomě cítíme, že neustálým odkládáním nepříjemných záležitostí nejednáme zrovna správně, tendence vyhýbat se některým povinnostem stále přetrvává. Přitom se mnohdy jedná o věci, které jsou nevyhnutelné a které stejně jednou řešit budeme muset. Ale možná to bude zrovna v době, kdy se nám to bude líbit ještě

méně než dnes. Anebo kdy všichni ostatní už budou mít problém vyřešen a my jim jen budeme závidět. Velký český básník Jan Neruda už v devatenáctém století napsal titulke tohoto článku. A ani sto padesát let nezměnilo nic na jeho aktuálnosti. Snad jen v době konkurenčního soutěžení mají různé odklady rozhodnutí fatálnější dopady.



V dnešní době překotného technologického vývoje a stejně rychlých změn legislativy je potřeba umět se včas rozhodnout a rozhodnout se správně. A to často i v oborech, které nepatří k našim nejoblíbenějším. Pracovníci společnosti Apatyka servis známé svým inovativním přístupem a moderními řešení se dodnes setkávají při reinstalacích v lékárnách s programy zastaralými nejen technologicky, ale i legislativně.

Nutnou podmínkou úspěchu, a nejen v lékárně, je držet krok s dobou, ale není to podmínka postačující. Je potřeba vidět dále než ostatní. A rovněž přijímat náležitá rozhodnutí dříve, než se stanou nevyhnutelná.

@	MLUVENÝ PROJEV	5. DÍL TAJENKY	@	GONIO-METRICKÁ FUNKCE	PLAŠŤ BEZ RUKÁVŮ (ZASTAR.)	HRDINA	INICIÁLY REŽISÉRA KLOSE	POLOVINA POLOVINY	@	JIHOČESKÉ MĚSTO	NAPÍNANÁ	BÝVALÉ LITEVSKÉ PLATIDLO	OHON	INICIÁLY HEREČKY KLUKOVÉ	SLOVENSKY „TA“
			ZRUŠENÍ VÝSLEDKU SPORT. UTKÁNÍ						VPLAVAT PODNIK V RAKOVNÍKU						
HEYER-DAHLŮV ČLUN		1. DÍL TAJENKY MPZ SLOVINSKA													
USKOČENÍ STRANOU							CIZÍ BANKOVKA ŘÍZENÍ STÁTU							2. DÍL TAJENKY	CHEMICKÁ SLOUČENINA
PŘÍČNÉ SPOJOVACÍ PRKNO						PÁCHNOUT KOZINOU BÝT POVINEN						ÚDER SEKEROU POBŮJET (KNIŽNĚ)			
CIZÍ MUŽSKÉ JMÉNO					MOTOROVÝ VLAK OBYDLÍ PASTEVCŮ								OSOBNÍ ZÁJMENO NEDOVOLENÝ TISK		
KŮŇ (BÁSN.)		ŠTĚRBINY TRÁSKAVÉ SMĚSI									PSANÁ KOPIE PSYCHICKÁ ZÁTĚŽ				
DĚDINA				TVRDÁ ŠTĚTINA OPOTŘEBIT JÍZDOU						ANG. ROCK. SKUPINA KOZLI (NÁŘEČ.)					
@	OTCOVÉ (KNIŽNĚ)	ROMÁN NABOKOVA PŘEDTÍM (NÁŘEČ.)							MILOVNÍK HOD						
OPÍTI								ITAL. KOŘENĚNÉ VÍNO SPZ LITOMĚŘIC							
3. DÍL TAJENKY						4. DÍL TAJENKY						VZOREC NITRIDU SKANDIA			
JMÉNO ZPĚVAČKY BARTOŠOVÉ						MYTOLOGICKÝ KRASAVEC						NOVOZELANDSKÝ PAPOUŠEK			

Tajenku křížovky zašlete na Okenko@apatykaservis.cz a uveďte své jméno a adresu lékárny nebo její Id u společnosti Phoenix LV. Prvních dvacet autorů správných odpovědí získá od společnosti Apatyka servis dárek.

Tajenka křížovky z minulého *Okenka do Apatyky*: „Apatyka servis slaví narozeniny“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

CO ZNAMENÁ DOBRÉ PARTNERSTVÍ?

Slova partner a partnerství mají v dnešním světě nepřeberné množství významů, ať už se jedná o mezilidské vztahy nebo spojitosti mezi dvěma či několika společnostmi. A čím dál více se skloňuje rovněž v mezinárodních souvislostech.

Podle jedné z mnoha učených definic je partnerství charakterizováno jako vztah, který je na rozdíl od přátelství orientován nikoli k osobnosti partnera, ale ke společnému cíli. Je dán společnou účastí v nějakém podnikání, sdílením povolání, zájmu, úkolu s vysokou mírou vzájemné závislosti a potřeby kooperace. Tím se liší od kamarádství nebo známosti.

A právě tento výklad partnerství nejlépe charakterizuje vztah dvou obchodních partnerů založený na společném cíli. Je příliš krátkodobé realizovat maximální zisk v každém případě a za jakoukoliv cenu. I společnost Apatyka servis ve vztahu ke svým zákazníkům, uživatelům lékárenských systémů, vždy mluví a především jedná jako partner, který má s lékárnou společný cíl – být úspěšný ve svém oboru a obstát v konkurenci. To pro obě strany znamená vytvořit svému partnerovi lepší

podmínky, než poskytne kdokoliv jiný. Apatyka servis se proto snaží vždy rychle reagovat na technologické a legislativní změny a poskytnout tak svým partnerům konkurenční výhodu. Součástí našich lepších podmínek je i participace na financování celého lékárenského systému. Děláme to z přesvědčení, že s lepšími podmínkami od nás budou lékárny úspěšnější, což se zpětně projeví i v našich výsledcích.

Různé formy partnerství v komerční sféře založené na dosažení společného cíle rostou jako houby po dešti. Dočkaly se i marketingového využití.

Řada velkých firem dnes vyhlašuje projekty partnerství s přesně danými pravidly. Jedná se většinou o velké a známé společnosti dodávající výrobky určené k dalšímu zpracování. Podmínkou účasti v partnerském programu pak není prioritně objem odebraného zboží, ale kvalita poskytovaných služeb. Často je účast v partnerském programu podmíněna získáním nějakého certifikátu či absolvováním odborného školení. Velký dodavatel si tímto způsobem snaží ohlídat, aby jeho odběratel, který dále zpracovává a případně nabízí jeho výrobky koncovým uživatelům, nepoškodil dobré jméno ani jeho a ani jeho produktů. Spolupráce je přitom výhodná i pro druhého z partnerů, který se může zaštitit jménem uznávaného výrobce.

A tak se můžeme v marketingových materiálech často dočíst, že inzerent je diamantový, zlatý či jiný partner známé značky. Přestože se jedná o partnerský program mezi dodavateli, má z něho užitek i koncový spotřebitel, který získá kvalitní výrobek včetně kontrolovaného a prověřeného zpracování.

Ani výrobci a distributoři hardwaru nejsou výjimkou a společnost Apatyka servis jako dodavatel koncovým zákazníkům se aktivně účastní jejich programů partnerství. Nedávno jsme se stali partnerem společnosti TP-LINK, jednoho z předních poskytovatelů síťových produktů pro domácnosti, malé a střední firmy na světě.

TP-LINK Spolupráce se společností TP-LINK není náhodná. Stejně jako Apatyka servis je firma ve svém oboru známá svým inovativním přístupem jako technologická jednička, která neustále přináší nová řešení.



TP-LINK bez přestání vyvíjí produkty vysoce oceňované odborníky a nabízí ucelenou řadu síťových řešení sestávající z routerů, adaptérů, switchů a mnoha dalších drátových i bezdrátových zařízení pro použití v domácnostech i kancelářích. Jejich kvalitní výrobky najdete v každé lékárně, kde naše společnost instalovala počítačovou síť. Je to příklad partnerství, ze kterého plyne užitek všem.

**APATYKA
SERVIS** 
Pharmacy Software
a PHOENIX company

Hardwarové oddělení společnosti Apatyka servis zajistí preventivní prohlídku hardwaru i pravidelnou profylaktickou údržbu počítačů v lékárně.

Pravidelná údržba = záruka spokojeného provozu!

Objednávky údržby a více informací: HW Apatyka servis

 272 077 239 / 272 077 170;  hw@apatykaservis.cz