

*Dělají-li dva totéž, není to totéž.*

Publius Terentius Afer, římský dramatik a básník

## JE TŘEBA SE BÁT ROKU 2014?

Titulek článku je názvem přednášky na našich seminářích ZMĚNY 2014, ve které vedoucí hardwarového oddělení Apatyky servis Martin Čítek, DiS. prezentoval naše řešení pro končící podporu Windows XP. Řešení lze charakterizovat třemi slovy – používat podporované systémy.

Microsoft oznámil ukončení podpory Windows XP a některým dalším produktům k 8. dubnu 2014. To je za necelého půlroku a s blížícím se termínem se tomuto tématu začaly věnovat všechny společnosti dodávající informační technologie do lékáren. Ale když všichni dělají totéž, není to totéž.

Některé společnosti vedou vysvětlující kampaň, pořádají semináře a snaží se vysvětlit, v čem spočívají rizika. Jiné společnosti problém zlehčují a snaží se přesvědčit své uživatele, že se jich problém netýká a že vždycky nějak bylo. Je typické, že bagatelizující postoj zastávají především dodavatelé starých systémů, které jsou nejvíc ohroženy. V prostředí moderních operačních systémů Windows 7 a Windows 8 nelze provozovat programy vytvořené před desítkami let pro prostředí DOS. To může být pro někoho problém, který se musí řešit. S tím souhlasí všichni a jsou pro to připraveni něco udělat. My nabízíme jako řešení používat jen podporované systémy, někteří konkurenti navrhnou vydržet se starým nepodporovaným systémem, dokud to jde. Jedno je perspektivní, druhé bezpracné (zatím).



## Peníze, peníze, peníze ...

Náklady na informační technologie neustále narůstají. Je to dáno především faktem, že informatika stále více zasahuje do našeho profesního i soukromého života. Tam, kde před dvaceti lety stačila tužka a papír, se v současnosti bez počítače neobejdeme. Ještě nedávno jsme posílali z dovolené kousky pohledy, dnes posíláme krátké textové a multimediální zprávy. To vše vyžaduje náležité vybavení a to není zadarmo.

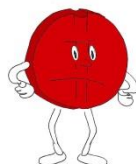
Dalším důvodem nárůstu nákladů na informatiku je pokrok a rychlý vývoj technologií, v jejichž důsledku všechna zařízení morálně zastarávají mnohem dříve než v minulosti. Udržet krok s dobou znamená obnovovat výpočetní i telekomunikační techniku daleko častěji. Mnohdy je to rychleji než stačíme zařízení v souladu s legislativou alespoň účetně odepsat.

Společnost Apatyka servis ve snaze pomoci lékárnám se nechala inspirovat hláškou v krásném českém filmu „*jediné auto, které nezestárne, je to, které si nekoupíte*“. Celý systém včetně potřebného hardwaru jednoduše půjčujeme. První smlouvu na službu ApaRent jsme realizovali právě před pěti lety. Od té doby využilo tento moderní způsob financování na sto dvacet lékáren a hodnota zapůjčených zařízení bez DPH dosahuje téměř 14,5 miliónu korun. Veškeré půjčené zařízení je majetkem společnosti Apatyka servis a není zatíženo jakoukoliv zástavou. V praxi to znamená, že realizace smlouvy ApaRent o zápůjčce pro lékárnou je věcí pouze vztahu lékárnou a společností Apatyka servis a nevstupuje do ní třetí osoba. Délka smlouvy ApaRent je určena potřebami konkrétní lékárnou. Lékárnou má dokonce možnost smlouvu kdykoliv bez sankcí ukončit.

Služba ApaRent bývá někdy srovnávána s leasingem běžně poskytovaným finančními institucemi. Princip financování tak lze jednoduše vysvětlit, ale rozdíl je právě v zajištění záruky. Při klasickém leasingu může uživatel, přestože své závazky hradí, o zařízení přijít, pokud sama leasingová společnost neplatí financující bance. V historii leasingu České republiky je takových příkladů bohužel dost.

Spolufinancovat náklady na informační technologie se samozřejmě snaží i jejich další dodavatelé do lékáren. Ale jak je psáno v úvodním mottu této stránky – když dva dělají totéž ...

Zapůjčení zařízení, které je financováno třetí stranou, představuje kromě rizika nesplacení ze strany prostředníka a propadnutí věcí bez náhrady i další komplikaci. Financující instituce požaduje záruku. Leasingová společnost proto uzavírá s uživatelem smlouvu na dobu určitou a nelze ji ze strany lékárnou vypovědět bez sankcí. Samozřejmě marketingově lze dát leasingu jakoukoliv podobu. Například uzavřít nevypověditelnou smlouvu na dodávku jakýchkoliv služeb na dobu a za cenu leasingu a s velkou slávou leasingové zařízení darovat tak říkajíc zadarmo. Ale chytrý uživatel by měl najít ve smlouvě, kdy a za jakých podmínek se stává skutečným vlastníkem zařízení. I kdyby tyto podmínky byly psány sebemenším písmem.



**Nekupujte co nemusíte!  
Systém si jednoduše půjčte!**

**APATYKA SERVIS**  
Pharmax Software  
Kontaktujte nás nyní

1. Chcete mít jistotu poslední verze lékařského softwaru i funkčního hardwaru?
2. Chcete usnadnit?
3. Nechcete se zabývat licencemi, programy, poruchami a morálním zstaráváním počítačů ...?

Svítele péče o informací zdravotní péči Apatyka servis

Neste splnění vám zaplatí celý zdravotní systém platit. Stačí říct: Lékařská firma potřebuje správné vybavení počítačové a přílohy systémů zdravotní péče se všemi smlouvami a opatřeními. Programy a hardware získáte po dobu dobu maximálně 30 dní po ukončení smlouvy. Hradí odpovědnost za jejich legálnost a funkčnost.

## ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽIVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

Apatyka servis, s.r.o.

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

[www.apatykaservis.cz](http://www.apatykaservis.cz), [obchod@apatykaservis.cz](mailto:obchod@apatykaservis.cz)

Pobočky:

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

## PŘEDSTAVUJEME



**Vilém Hubený** pracuje jako tester ve vývojovém oddělení společnosti Apatyka servis od roku 2007.

Vilda se narodil ve smutném roce 1968 v novogotickém skvostu architektury porodnice U Apolináře v Praze.

Klukovské bitvy sváděl na dvorech a ulicích Vinohrad a později v betonové džungli sídliště v Bohnicích. Odmala se zajímal o technické věci. Už ve druhé třídě málem dostal dvojku z chování za sestrojení funkčního samostřílu střílejícího šipky vyrobené ze špejlí a jehel. 😊

Jako kluk hrál fotbal za Slovan Bohnice, ale později musel ze zdravotních důvodů sportu zanechat. A tak se vrhnul na radioamatérství. Stavěl s kamarády krystalky a později i tranzistorové obvody. Doma k nelibosti rodičů rozebíral telefony a tak byla určena jeho středoškolská éra. Na Střední škole elektrotechniky a strojírenství vystudoval obor sdělovací, spojové a zabezpečovací systémy.

Po škole nastoupil na dnes již neexistující telefonní mechanickou ústřednu p51, kde seřizoval otočné a čtvercové voliče a udržoval provoz ústředny. Vojnu si odkroutil v oboru u spojovacího útvaru v Berouně jako velitel radioreléové stanice. Měl to „šťěstí“, že si jako poslední ročník před sametovou revolucí tuhle praxi odsloužil celé dva roky.

Po vojně nastoupil na původní telefonní ústřednu. V důsledku modernizace se po několika letech setkal na pracovišti s počítači.

A bylo to setkání osudové, i když se zpočátku jednalo o počítač TNS Slušovice, který odborníci familiérně nazývali „TenNášSlušochod“. Později byl nahrazen super rychlým počítačem PC XT, na kterém už se dala hrát i hra Prince of Persia!

Díky zájmu o nové technologie a moderní techniku dostal Vilda nabídku pracovat v oddělení kontroly provozu všech telefonních ústředn v Praze.

Jeho pracovní náplní byla péče o padesát osobních počítačů a sběr dat o telefonním provozu. Bylo to v době kojeneckého věku informatiky v Čechách. Tehdy musel být uživatel osobního počítače programátorem i hardwarovým technikem v jedné osobě, který bez příruček a chybějících manuálů postupoval vpřed jen metodou pokusů a omylů.



Po čase Vilda akceptoval nabídku zajímavého místa v Pražské plynárenské. Zvládl databázi Sybase a staral se o firemní zákaznický systém. Když Pražská plynárenská přešla na informační systém SAP, reagoval Vilda na návrh svého kamaráda Jirky Hradeckého, který už ve společnosti Apatyka servis pracoval. A tak už sedm let dělá testera moderního lékárenského systému Mediox 2000.

S manželkou Lenkou oslavil letos cínovou svatbu. Manželka, sama ekonomická inženýrka, šéfuje testerům ve firmě dodávající bankám systémy pro obchodování s akcemi. Mají zkrátka „testerství“ v rodině.

V roce 2006 se jim narodila dcera Karolínka a v roce 2008 druhá dcera Terežka. Starost a péče o taková dvě zlatíčka jsou hobby na plný úvazek. Není divu, že na další koničky už nezbyvá mnoho sil.

I využití volného času je podřízeno dětem. Chalupaření je dobrý příklad jak skloubit rodinný život s relaxací. Na chalupě je stále co dělat a po celotýdenním sedavém zaměstnání si člověk rád odpočine u fyzické práce.

Další možností společného oddechu je cestování, Každoroční týden v našich nejvyšších horách plný zimních radovánek je toho důkazem.

Zajímavým fenoménem, kterého si pravidelní čtenáři této rubriky jistě všimli, je to, že lidé od počítačů mají většinou rádi sci-fi a fantasy žánr. Ani Vilda není výjimkou. K jeho oblíbeným autorům patří Terry Pratchett, George Martin, Raymond Feist, ale i klasické jako je Stanislaw Lem, bratři Strugačtí či Arthur Clarke.

*„V Apatyce pracuji rád nejen kvůli možnosti pracovat s nejmodernější technikou a různorodosti práce, ale hlavně kvůli skvělému kolektivu. Asi nejlepšímu, se kterým jsem měl tu čest pracovat. A také proto, že lékárenství je perspektivní a stabilní obor.“*





## E-SHOP

V říjnu si naše společnost připomíná malé výročí. Je to přesně sedm let, co vznikla první smlouva, na jejímž základě jsme dodávali internetový obchod pro lékárny. Na svou dobu převratná nabídka, která reagovala na legislativní možnost internetové lékárny od ledna následujícího roku.

Naše nabídka tehdy byla jedinečná v tom, že jsme nabízeli přímé propojení se systémem lékárny. Na trhu už tenkrát byla k dispozici krabicová řešení e-shopů. Ta ale nebyla provázána s daty lékárny a veškerá komunikace se musela řešit individuálně. Naše řešení umožňovalo jednoduchou implementaci e-shopů pro všechny lékárny.

Podle informací SÚKLu existuje dnes v ČR celkem 187 lékáren s internetovým prodejem. Je potěšující, že třetina z nich uzavřela smlouvu na provoz lékárenského e-shopu právě s naší společností.



## PROČ?

Semináře nejsou jen jednostrannou komunikací, kde přednášející prezentuje víceméně zajímavá témata posluchačům. Semináře jsou i místem neformálních setkání jak účastníků navzájem, tak i organizátorů se svými klienty. To je také jeden z důvodů proč podobná setkání realizujeme.

I letošní seminář ZMĚNY 2014 jsme využili k nenuceným setkáním uživatelů našich systémů s vedením společnosti, obchodníky a jednotlivými poradci. Pro náš další rozvoj, obchodní politiku i vlastní vývoj našich systémů jsou poznatky, pramenící z diskuzí s pracovníky lékáren používajících konkurenční lékárenský systém, velmi cenné. Na našem posledním semináři byla přibližně třetina takových účastníků.



Ale mnohem více nás samozřejmě zajímají názory našich zákazníků – uživatelů lékárenského systému naší provenience. Od nich pramení většina požadavků či přání na funkčnost našich systémů. Některé nápady patří ještě dnes do říše snů, ale mnohé myšlenky jsou podnětné a technicky rovněž realizovatelné v reálném čase.

Kromě podnětů z a k provozu našeho informačního systému a jeho funkcím nás stejnou měrou zajímají i názory a důvody, které lékárnu vedly k tomu stát se naším zákazníkem. Vedeme si statistiku argumentů, pro které se lékárny rozhodují tak, jak se rozhodují.

Jeden z bývalých státníků prohlásil „peníze až na prvním místě“. Je ale potěšující, že si přesto stále více lidí, a to i těch, kteří rozhodují o informačním systému v lékárně, uvědomuje české rčení „nejsem tak bohatý, abych kupoval laciná řešení“. Peníze přestávají být jediným určujícím kritériem pro výběr počítačového systému. Rozhodujícím se stává kvalita, komplexnost, poskytnuté záruky a schopnost dodržet své závazky. Tak také zněla nejčastější odpověď na otázku, podle čeho jste vybírali informační systém pro lékárnu a proč jste zvolili řešení právě od společnosti Apatyka.

Je potěšující slyšet na otázku „Proč?“ jednoduchou odpověď: „Protože jste dobří!“ nebo „Protože umíte!“. A říkají to jak dlouholetí zákazníci s mnohaletými zkušenostmi spolupráce s námi, tak i lékárny, které využívají naše služby relativně krátce.

A asi to bude pravda, protože počet lékáren s naším systémem vytrvale roste, aniž bychom vedli tvrdou cenovou válku k potření konkurence. Naopak naše cenová politika je konzistentní. Naše společnost neuplatňuje ceny podle toho, jak se nám kdo líbí. Jak se říká podle „ksichtu“.

Pokud používáme akční ceny, tak jsou dostupné všem, kteří splní dané podmínky. Na příklad na již uvedeném semináři ZMĚNY 2014 dostali účastníci poukaz na pořízení serveru/pracovních stanic do své lékárny. Poukaz dostali všichni přítomní bez ohledu, zda mají systém od nás či konkurence. A stejně tak jsme nezjišťovali u našich zákazníků, jak dlouho, kolik let jsou našimi klienty. Jedinou podmínkou poukazu byla účast na semináři a na ten mohl přijít kdokoli.

Při počtu lékáren blížící se tisícovce si nemůžeme dovolit odlišný přístup k cenám - tomu ano a tomu ne. Individuální ceny nejsou problém evidence a fakturace. To by zvládl každý fakturační program. Stanovování různých cen různým zákazníkům, a tedy poškozování jedněch a zvýhodňování jiných, je pro nás nepřijatelné především morálně. A kromě toho je to obchodně krátkozraké. Na tak malém prostoru, jako je trh s lékárenskými systémy v České republice, vyjde pravda o individuálních cenách dříve či později najevo.

Bylo by špatné a dlouhodobě neudržitelné, kdyby nám zákazníci na otázku „Proč jste si zvolili Apatyku?“ odpovídali, že z důvodů individuální ceny. Je přece logické, že když jednoho zvýhodním, musím automaticky jiného poškodit. Naši zákazníci mají v tomto ohledu jasno.

Srozumitelně deklarovaný přístup k cenám je zárukou pro obě strany. A je taky zárukou finančního zdraví a stabilního vývoje. Společnost, která stanovuje ceny podle „ksichtu“, má obvykle nevyzpytatelné výsledky hospodaření a vykazuje rok od roku velké výkyvy. Každý by se měl sám sebe zeptat, proč si právě tuto společnost zvolil za svého partnera.

## PRODUKTY & SLUŽBY – Fyto Expert

Společnost Apatyka servis už více než osm let dodává lékárnám aplikaci Fyto Expert. Rozsáhlá a neustále aktualizovaná bylinná databanka obsahuje informace o léčivých rostlinách, jejich působení, užití, účinných látkách i kontraindikacích. Kromě abecedního seznamu českého a latinského lze vyhledávat léčivé rostliny i podle všech těchto uvedených informací – tedy například podle účinků působení, účinných látek či variant užití.



Aplikace rovněž umožňuje vytvářet poznámky jak pro pacienta, tak pro lékárníka. Informace pro pacienta je možné vytisknout a poskytnout je v písemné podobě nebo jako součást letákových akcí. Poskytování informací na vysoké profesionální úrovni včetně obrazového materiálu zdůrazňuje i poradensko-



odbornou funkci lékárny. Takový informační servis vede zákonitě k vyšší spokojenosti pacienta a v důsledku má i ekonomický efekt. Spokojený zákazník je lékárně věrnější a rovněž se zvyšuje prodejnost citovaných přípravků. Program lze spustit přímo na expedičním místě a pacientovi tak poskytnout veškeré doplňující informace rovnou při výběru a výdeji přípravku.

Číselník léčivých rostlin je čtvrtletně aktualizován. Společnost Apatyka servis se neustále snaží zkvalitňovat své služby a zlepšovat svoji nabídku. Z důvodu dalšího rozvoje jsme začali od tohoto čtvrtletí spolupracovat s Farmakologickým ústavem Lékařské fakulty Masarykovy univerzity v Brně pod vedením MUDr. Reginy Demlové, Ph.D.

Kromě dalšího rozšiřování databáze bylin co do počtu rostlin přinese naše kooperace s Masarykovou univerzitou i větší množství aktualizovaných informací. Širší kolektiv erudovaných autorů a nová evidence stáří zápisu u jednotlivých dat je do budoucna rovněž zárukou včasné aktualizace všech informací o zobrazovaných bylinách.

Aplikace je vhodná pro všechny lékárny. Nezáleží na tom, jaký systém skladového hospodářství je v lékárně používán. Ovšem při současném použití moderního lékárenského systému naší společnosti lze databázi aplikace Fyto Expert provázat přímo se skladovými položkami.

## INZERCE

*Aplikace bylinné databanky*

# FYTO EXPERT

*jedinečný pomocník při prodeji přípravků  
s obsahem léčivých rostlin bez ohledu  
na používaný lékárenský systém!*

*Pro více informací kontaktujte svého systémového  
poradce nebo napište*

*e-mail na adresu: [obchod@apatykaservis.cz](mailto:obchod@apatykaservis.cz) .*



## NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce září 2013 se stala **Miroslava Frančevá**.