

# Styresak

---

Går til: Styremedlemmer  
Føretak: Sjukehusapoteka Vest HF  
Dato: 02.06.2014  
Frå: Administrerande direktør Jannicke Daae Tønjum  
Sakshandsamar: Apotekar Andrea Bornhorst  
Saka gjeld: **Investering i ombygging av Publikumsekspedisjon ved Sjukehusapoteket i Førde**

**Styresak 41/14 (B)**

**Styremøte 10.06.2014**

---

## Forslag til vedtak

Styret vedtek investering i ombygging av Publikumsekspedisjon ved Sjukehusapoteket i Førde.

## Oppsummering

Med bakgrunn i forventninga om effektiv drift og auka inntening i publikumsekspedisjon søker ein no å modernisere publikumsarealet, gje meir plass til kundar og handelsvarer og profilere ekspedisjonen om etter konsept henta frå Sykehusapotekene HF.

Ein ynskjer å:

- Etablere ny konsept
- Utvide sjølvvalet
- Etablere en ny direktereseptur

## Fakta

Publikumsavdelingsarealet blei etablert i 2004 etter standard modell for publikumsapotek med 3 direkte-resepturar. Samanlikna med private apotek er sjølvvalet lite og gir lite plass for handelsvarer. Sidan dagens publikumsareal vart etablert har talet på kundar og ekspedisjonar auka. Det er ikkje uvanleg at kundar må vente i gangen framføre apoteket sidan apoteket er fullt.

### *Etablering nytt konsept*

Ved å nytte konsept frå Sykehusapotekene HF ynskjer ein å etablere ein tydeleg sjukehusapotekprofil med tilrettelagte direkte-resepturar, samt fleire hyller for sjølvval. Informasjonsrommet skal behaldast, men tilpassast for at også her kan settast opp fleire hyller.

### *Utviding av sjølvvalet*

Ved flytting av veggjar frigjer ein areal til kundar og aukar kapasitet til fleire sjølvvalshyller. Konkret vil arealet verte auka frå 54 til 68 kvadratmeter. Dette gjer det mogleg å etablere hyller som særskilt kan tilpassast sjukehusapotek med varer som bandasjemateriell, næringsdrikkar, diabetesutstyr med meir. Denne utviklinga er i tråd med satsinga på eit aktivt og auka samarbeid med sjukehusavdelingane. Samtidig vil kundane ikkje lenge måtte vente i gangen men inne i sjølvvalområdet

### *Etablering av en ny direktereseptur*

Ved etablering av ny direktereseptur ønskjer ein å effektivisere drifta. Talet på kundar og ekspedisjonar har auka sidan den noverande publikumsekspedisjon vart etablert. For å handtere dagens kundar må ein bruke bakresepturen til oppgåver som eigentleg burde handterast i direkteresepturen. Dette vert opplevd som tungvindt og lite effektivt, samstundes som det er dårleg kundebehandling.

### *Utvikling handelsvaresal*

Auka handelsvaresal vil gi auka margin og redusert varekost. Ombygging vil gi meir rom i sjølvvalet. Tett dialog og samarbeid med avdelingar på sjukehuset er ei prioritert oppgåve. Ny profil vil kunne støtte dette samarbeidet og utviklinga når det gjeld sal av eksempelvis stomi-produkt, bandasjemateriell og næringsdrikkar. Ein ønskjer at kunden skal oppleve at det er ein forskjell på å besøke eit sjukehusapotek fram for eit privat apotek.

### *Personell*

Ein er godt i gang med EBS-kurs og Eucerin-kurs som viser ei tydeleg satsing på meir- og servicesal i publikumsavdelingane. Med fokus på dei rette produkta vil ein vise ei klar satsing på kundar som er utskreven eller behandla på sjukehuset.

## Kostnader

I tabell under vises kostnader.

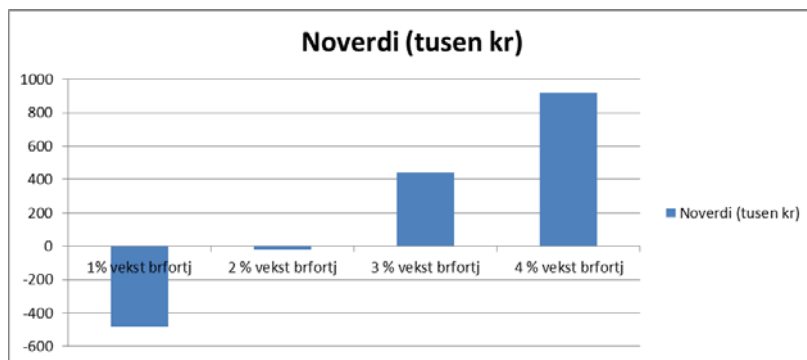
|  |                   |
|--|-------------------|
| Byggearbeid                              | Kr 250 000        |
| Elektroarbeid                            | Kr 140 000        |
| VVS arbeid                               | Kr 70 000         |
| Prosjektering, planlegging og oppfølging | Kr 100 000        |
| Ny innreiing PUB                         | Kr 300 000        |
| Utførtsett (10 %)                        | Kr 90 000         |
|  |                   |
| <b>Forventa prosjektkostnad</b>          | <b>Kr 950 000</b> |

## Teikning



Noverdi ut frå direkte kontantstrømmer som følgje av investeringa viser at investeringa har positiv noverdi om den medfører ein årleg auke i bruttofortenesta på ca.110 tusen kr (2,1%) samanlikna med prognose for 2014. Det er då teke omsyn til:

- Investering og kontantstrøm i faste 2014 kroner
- Investeringskostnad 950 tusen kr
- Økonomisk levetid 10 år
- Avkastingskrav (reelt) 2,1 %



## Konklusjon

Utvida areal og ny profil i publikumsavdelinga vil kunne markere og gi ein tydeleg skilnad mellom sjukehusapoteket og eit privat apotek. Varer tilpassa den sjuke kunden vil få ein prioritert plass i sjølvvalet. Dette vil bli forsterka av den faglege satsinga føretaket har prioritert gjennom blant anna EBS-kurs for dei tilsette. Sjukehusapoteket skal vere ei fagleg sals-bedrift der det er fokus på gode råd tilpassa den enkelte kunde.

Basert på det ovanfor nemnde, og ei bevisst konseptutvikling, instillar administrasjonen på investering i ombygging Publikumsekspedisjon ved Sjukehusapoteket i Førde.