hospital manager®
Ocak/January 2014
sağlık profesyonelinin dergisi



Özel Sayı
Special Issue

ACENDIS Doğu Avrupa ve Ortadoğu'dan sonra Şimdi Afrika'da
ACENDIS is now in Africa after Middle East and Eastern Europe

ACENDIS Anahtar Teslimi Hastane Projelendirmeleri ile Yatırımcıların Hizmetinde
ACENDIS Provides Turn-key Hospital Projects

Dünyanın En Köklü Medikal Cihaz Markaları ACENDIS ile Çalışıyor
World's Largest Medical Equipment Companies Work with ACENDIS

ACENDIS'in Kurucusu Hasan Şahin:
"Türkiye'de Özel Hastanecilik ACENDIS ile Büyüdü"

Founder of ACENDIS Hasan Şahin:
"Turkish Private Hospital Sector Has Grown with ACENDIS"

Innovation in Life’s Medical Technology



ACENDIS

ACENDIS'ten Anahtar Teslim Projeler...

ACENDIS olarak 18 yıldan beri Türkiye ve dünya çapında anahtar teslim hastane projelerini başarıyla gerçekleştirmekteyiz. Başarımız projeyle ilgili uzman danışmanlığa, istenilen modern cihazların tedarik edilmesine, profesyonel kurulum ve oryantasyona ve satış sonrası servis ve periyodik eğitim programlarına dayanmaktadır. Türkiye, Ortadoğu, Türk Cumhuriyetleri, Afrika ve Yakın Doğu'da gerçekleştirdiğimiz 115 adet proje gurur kaynağımızdır.



Referans Listemiz:

- ACIBADEM HOSPITAL - ADANA
- UNIVERSAL HOSPITAL - ADANA
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - ADANA
- PROF. DR. TURAN ÇETİN TÜP BEBEK MERKEZİ - ADANA
- NOBEL TIP MERKEZİ KENAN EVREN ŞUBESİ - ADANA
- BİLGE HOSPITAL - ADAPAZARI
- PRIVATE ALTINOVA HOSPITAL - ADAPAZARI
- MAYA KADINDOĞUM HOSPITAL - AKSARAY
- CAN HOSPITAL - ALANYA
- ACIBADEM HOSPITAL - ANKARA
- AKAY HOSPITAL - ANKARA
- BARZAN HOSPITAL - ANKARA
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - ANKARA
- MESA HOSPITAL - ANKARA
- MEDICANA HOSPITAL - ANKARA
- JANDARMA HOSPITAL - ANKARA
- AKDENIZ HOSPITAL - MANAVGAT / ANTALYA
- ANDEVA HOSPITAL - ANTALYA
- ASPENDOS HOSPITAL - SERİK / ANTALYA
- BİLGE HOSPITAL - MANAVGAT / ANTALYA
- MEDICAL PARK ANTALYA HOSPITAL - ANTALYA
- MEMORIAL HOSPITAL - ANTALYA
- OFM HOSPITAL - ANTALYA
- SEVGİ HOSPITAL - MANAVGAT / ANTALYA
- SEVGİ HOSPITAL - BALIKESİR
- BATMAN DÜNYA HOSPITAL - BATMAN
- BATMAN ALMAN HOSPITAL - BATMAN
- MEDICAL PARK HOSPITAL - BATMAN
- MEDICAL PARK ŞIFA HOSPITAL - BATMAN
- ACIBADEM HOSPITAL - BODRUM
- MEDICAL PARK BURSA HOSPITAL - BURSA
- RENTIP CERRAHİ TIP MERKEZİ - BURSA
- OPTIMED GÜVEN HOSPITAL - ÇERKEZKÖY / TEKİRDAĞ
- EGE SAĞLIK HOSPITAL - DENİZLİ
- GENESIS KADINDOĞUM HOSPITAL - DİYARBAKIR
- MEMORIAL HOSPITAL - DİYARBAKIR
- VENI VIDI HOSPITAL - DİYARBAKIR
- HAYRI SİVRİKAYA HOSPITAL - DÜZCE
- MEDICAL PARK HOSPITAL - ELAZIĞ
- ACIBADEM HOSPITAL - ESKİŞEHİR
- PRIVATE ERYAMAN HOSPITAL - ANKARA
- PRIVATE SAKARYA HOSPITAL - ESKİŞEHİR
- MEDICAL PARK HOSPITAL - GEBZE
- İPEKYOLU HOSPITAL - GAZİANTEP
- PRIVATE KEMAL BAYINDIR HOSPITAL - ŞAHİNBEY / GAZIANTEP
- SANKO SANI KONUKOĞLU PRIVAT HOSPITAL - GAZİANTEP
- ACIBADEM HOSPITAL - KOZYATAĞI / İSTANBUL
- ACIBADEM HOSPITAL - MASLAK / İSTANBUL
- ACIBADEM HOSPITAL - FULYA / İSTANBUL
- ACIBADEM CAROUSEL HOSPITAL - İSTANBUL
- AVICENNA HOSPITAL - İSTANBUL
- AVRASYA HOSPITAL - İSTANBUL
- ARNAVUTKÖY HOSPITAL - İSTANBUL
- BEŞYÜZEVLER ŞAFAK HOSPITAL - İSTANBUL
- BAHAT HOSPITAL - İSTANBUL
- BOĞAZİÇİ TIP MERKEZİ - İSTANBUL
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - ALTUNİZADE / İSTANBUL
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - ETİLER / İSTANBUL
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - ATAKÖY / İSTANBUL
- ESENLER HAYAT HOSPITAL - İSTANBUL
- GAZİ OSMANPAŞA HOSPITAL - İSTANBUL
- GÖZTEPE ŞAFAK HOSPITAL - İSTANBUL
- ARTE SAĞLIK HİZMETLERİ - İSTANBUL
- J.F. KENNEDY HOSPITAL - İSTANBUL
- KADIKÖY HOSPITAL SIFA - ATAŞEHİR / İSTANBUL
- KADIOĞLU HOSPITAL - İSTANBUL
- LIFEMED TIP MERKEZİ - İSTANBUL
- LIV HOSPITAL - ULUS / İSTANBUL
- MEDICAL PARK BAKIRKÖY HOSPITAL - İSTANBUL
- MEDICAL PARK GÖZTEPE HOSPITAL - İSTANBUL
- MEDICANA HOSPITAL - BAHÇELİEVLER / İSTANBUL
- MEDICANA HOSPITAL - ÇAMLICA / İSTANBUL
- MEDICANA INTERNATIONAL HOSPITAL - İSTANBUL
- MEDICANA HOSPITAL - BEYLİKDÜZÜ / İSTANBUL
- MEDICANA DİŞ HOSPITAL - İSTANBUL
- MEMORIAL HOSPITAL - ATAŞEHİR / İSTANBUL
- PRIVATE ECHOMAR BEYLIKDÜZÜ HOSPITAL - İSTANBUL
- PRIVATE İSKENDERUN GELİŞİM HASTANESİ - İSKENDERUN
- MEDICAL PARK HOSPITAL - İZMİR
- BUCA TIP MERKEZİ - BUCA / İZMİR
- PRIVATE KASTAMONU ANADOLU HOSPITAL - KASTAMONU
- ACIBADEM HOSPITAL - KAYSERİ
- HÜMA KADIN DOĞUM HOSPITAL - KAYSERİ
- MEMORIAL KAYSERİ HOSPITAL - KAYSERİ
- CYPRUS LIFE HOSPITAL - LEFKOŞE / KIBRIS
- MED TECH KIBRIS HOSPITAL - KIBRIS
- KONAK HOSPITAL - KOCAELİ
- MARMARA HOSPITAL - KOCAELİ
- MEDICANA HOSPITAL - KONYA
- BSK KÜTAHYA ANADOLU HOSPITAL - KÜTAHYA
- GÖZDE HOSPITAL - MALATYA
- GÜVEN TIP MERKEZİ - MALATYA
- PRIVATE CARIA HOSPITAL - MARMARİS
- VERSA HOSPITAL - NEVŞEHİR
- MEDICAL PARK ORDU HOSPITAL - ORDU
- MEDİ-TECH HOSPITAL - ORDU
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - PENDİK
- ATASAM HOSPITAL - SAMSUN
- DÜNYA GÖZ HOSPITAL - SAMSUN
- TEKİRDAĞ YAŞAM HOSPITAL - TEKİRDAĞ
- IMPERYAL HOSPITAL - TRABZON
- MEDICAL PARK TOKAT HOSPITAL - TOKAT
- MEDICAL PARK VAN HOSPITAL - VAN
- VAN DEVLET HOSPITAL YANIK MERKEZİ - VAN
- ESTEWORLD ALTUNIZADE PLASTIC SURGERY HOSPITAL - İSTANBUL
- ERYAMAN ANKARA PRIVATE HOSPITAL -ANKARA

DİĞER ÜLKELER:

- AFRİKA CAP VERDE
- ANGOLA
- AZERBAYCAN
- DUBAİ
- IRAK
- KOSOVA
- LİBYA
- TÜRKMENİSTAN
- SUUDİ ARABİSTAN

ACENDIS

Wohlenbergstr. 5
30179 Hannover
GERMANY

Tel. + 49 (0)511-1 83 83
Fax + 49 (0)511-71 77 29
contact@acendis.eu

ACENDIS TÜRKİYE
Satış & Servis / Sales & Tech. Serv.
Küçükbakkalköy Mah.
Cem Sokak No:4
Ataşehir / İstanbul
TURKEY

Tel. +90 (0)216 470 49 49
Fax +90 (0)216 470 01 94
contact@acendis.eu

acendis.eu



ACENDIS Genel Müdürü
ACENDIS General Manager

Hasan Şahin:

"Sektörde hastane projesi yapan en genç firmayız. Büyük üreticilerle rekabet halindeyiz, ancak güçlü Alman firmalarının temsilcisi olduğumuzu ifade edebilirim"

"We are a young company realizing large-scale hospital projects. We are in competition with highly-scaled manufacturers, but to our credit I can mention that we are representing strong German companies"

6/58

ACENDIS Almanya Proje Direktörü
ACENDIS Germany Project Manager

Rahmi Akyosun:



"Cihazı satan firmanın vereceği teknik servis ve garanti çok önemli; ACENDIS Türkiye, müşterilerimizle yıllık servis anlaşması yaparak bu konuda çok yardımcı oluyor"

"Technical service and warranty to be granted by the device selling company is very important; ACENDIS Turkey makes great contributions by concluding annual service agreements with our customers"

14

ACENDIS Finans Direktörü
ACENDIS Finance Director

Erdoğan Odabaşı:



"Müşterilerimizi Avrupa'daki fırsatlar ve değişik finans modelleri konusunda daha kapsamlı bilgilendirmek istiyoruz"

"We want to inform our customers about opportunities for different financial models in Europe in a more comprehensive manner"

18

ACENDIS Projeler Direktörü
ACENDIS Project Director

Kemal Durukan:



"ACENDIS'in avantajlı yönü; yatırımcılara ucuz maliyetli ve uzun geri ödeme vadeli yurt dışı ihracatçı ve yatırımcı kredileri ile yüksek kaliteli ve uzun ömürlü medikal ekipmanları sağlamasıdır"

"The most advantageous side of ACENDIS is that it provides good quality and long lasting equipment with reasonable costs and long term re-payment possibilities through export credits and bank loans."

26

İş Ortakları ACENDIS için Ne Dedi?

What do Business Partners Say About ACENDIS?

Heinen+Löwenstein
Yönetim Kurulu Üyesi
Member of Board of Directors
Ansgar Bilo 62

Schiller AG
Pazarlama & Satış Yöneticisi
Schiller AG Marketing & Sales Manager
Dominik Doppler 64

BLANCO Professional
Uluslararası Satış Başkanı
International Sales Manager
Wolfgang Palesch 68

S.I.M.E.O.N. Medical
Genel Müdürü
General Manager
Tobias Lang 71

Wissner-Bosserhoff
İhracat Bölümü Sorumlusu
Director of Export Department
Fatima Ergünbaş 74

Medifa-Hesse
Genel Müdürü
General Manager
Sebastian Gerk 76

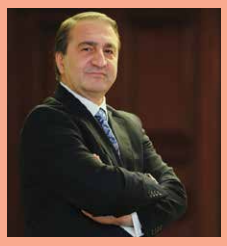
Ardo Medical
Satış Yöneticisi
Sales Manager
Andreas Wyler 78

Müşterileri ACENDIS İçin Neler Söyledi?

What Customers Think About ACENDIS?



Bahat Sağlık Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Bahat Health Group
Chairman of the Board of Directors
Dr. Reşat Bahat



Medicana Sağlık Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Medicana Health Group
Chairman of the Board of Directors
Dt. Hüseyin Bozkurt



Acıbadem Proje Yönetimi
Genel Müdürü
Acibadem Project Management
General Manager
Sedat Artukoğlu



Medical Park
Bina ve Cihaz Yönetimi Direktörü
Medical Park Hospital Group
Building and Device Management Director
Özgür Dumlu



Medline Sağlık Grubu
Satınalma Direktörü
Medline Health Group
Purchasing Director
Selim Funes

80 82 84 89 86



ACENDIS Ortadoğu'daki çalışmalarını hızlandırdı

ACENDIS intensifies its activites in the Middle East

20

ACENDIS Takımı Nasıl Çalışıyor?

How ACENDIS Team Works?

ACENDIS Ürün Müdürü
ACENDIS Product Manager

Gürkan Coşkun:

"ACENDIS müşteri odaklı çalışan bir firmadır. Ürünlerin kullanıcılar tarafından verimli kullanılması yönünde gerekli tüm şartların sağlanmasına önem veririz"

"ACENDIS is a customer-focused company. We place importance on doing everything necessary for the effective utilization of the products by the users"

36

ACENDIS Teknik Servis Direktörü
ACENDIS Technical Service Director

Gürkan Köroğlu:

"Müşterilerimizden, partner olarak çalıştığımız firmalardan gelen geri bildirimlere bakıldığında, dünya sağlık sektöründeki gelişmelerin bizler için yön gösterici olduğu anlaşılıyor"

"We understand developments in the world health sector to be customer-driven by way of the feedback received from our customers and partnering companies"

30

ACENDIS Projeler Koordinatörü
ACENDIS Project Coordinator

Hasan Çömez:

"Merkezinin Almanya olması, dolayısıyla bunu iyi değerlendirerek medikal sektördeki en son yenilikleri takip etmesi, finans kuruluşları ile güçlü diyaloglar oluşturması bence ACENDIS'in sektörel pozisyonunu sağlamlaştırıyor"

"We benefit with our head office in Germany, putting us close to the latest technological innovations in the medical sector. Our ability to maintain powerful dialogues with financial institutions reinforces the sector position of ACENDIS"

44

ACENDIS: Hastane Sektörü İçin Dünya Çapında Bir Marka

ACENDIS: A Trademark For the Hospital Sector All Around the World

ACENDIS, kurucusu Hasan Şahin'in liderliğinde bugün sekiz ülkedeki 230 çalışanı ve bugüne kadar gerçekleştirdiği 115 hastane projesi ile hastane sektöründe bir dünya markası olmuş durumda. ACENDIS'in iş felsefesinin temelinde müşteri güveni ve memnuniyeti yatmaktadır. Sağlık gibi hassas bir alanda çalışıldığının bilincinde olan ACENDIS çalışanları, projelendirme, medikal cihaz planlaması, finansman, satın alma, teslimat, kurulum ve kullanıcı eğitimleri ile teknik servis desteğini yine bu temel ilkeler üzerine inşa etmiştir.

Türkiye'de hali hazırda faaliyet gösteren 100'ün üzerindeki özel hastanenin tüm medikal donanımları ACENDIS tarafından çözümlenmiştir. Türkiye'nin en prestijli hastane projelerine imza atmış olan ACENDIS yeni dönemde Türkiye'de Kamu-Özel Ortaklığı ile kurulacak dev hastane projelerinde yer almak için de gerekli girişimleri başlatmış bulunmaktadır.

ACENDIS, Türkiye dışında Kosova, Azerbeycan, Türkmenistan, Suudi Arabistan, BAE, ve Irak'tan sonra Afrika (Angola ve Cap Verde)ülkelerinde de faaliyetlerine başlamış ve buralarda onlarca anahtar teslimi hastane projesinin içinde yer almıştır.

Bugün ACENDIS merkezi Hannover, Almanya'da olmak üzere, Hollanda, İsviçre, Kosova ve Türkiye'deki ofisleri, showroom'ları ve teknik servis birimleri ile bine yakın müşterisine dünya standartlarında hizmet sunmaktadır.

Müşterileri için her zaman en son yenilikleri takip eden, hayatı onlar için olabildiğince kolaylaştıran ve her zaman onların yanında olan iş anlayışı ile bundan sonra da hastane sektörünün hizmetinde olmaya devam edecektir.

ACENDIS has become a world known trademark with 230 employees in eight countries and 140 completed hospital projects. Customers' trust and satisfaction are two key principles for ACENDIS. Being aware of the delicacy of healthcare, ACENDIS employees have built their business conduct on trust and customer satisfaction while they carry out project management, medical equipment planning, financing, procurement, delivery, installation and users' training as well as after sales technical services.

So far, in Turkey more than 100 private hospitals have been supplied with complete medical and non-medical equipment by ACENDIS. The Company has been involved in the most prestigious hospital projects in Turkey and now it is getting ready to take part in hospital projects to be built under Public Private Partnership (PPP).

ACENDIS has entered into new markets in addition to Turkey such as Kosovo, Azerbaijan, Turkmenistan, Saudi Arabia, UAE, Iraq and most recently Angola and Cape Verde in Africa. Already scores of projects in these new markets have been carried out.

Today ACENDIS is providing world class services to over one thousand customers from its offices, showrooms and technical service units in Hannover, Germany, Turkey or from wherever its customers need them.

ACENDIS will continue to be at the service of the hospital sector with its venerable business philosophy which requires being at the customer's side at all times, tracking down and implementing recent innovations and making life easier for them.



Yönetim
UHS Yayıncılık Ltd. Şti. adına
İmtiyaz Sahibi
Pelin Soydaş

Yönetim Adresi
Kuleli Sokak
No: 57/1 G.O.P. Ankara
T. 0312 446 91 14
F. 0312 446 91 17
www.hospitalmanager.com.tr

Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü
Fatma Ergüzeloğlu

Katkı Verenler
Yavuz Engiz
Derya Bulut

Reklam Rezervasyon
T. 0312 446 91 15
F. 0312 446 91 17
info@hospitalmanager.com.tr

Görsel Tasarım
Kangroo Reklam Matbaacılık Ltd. Şti.
www.kangrootanitim.com

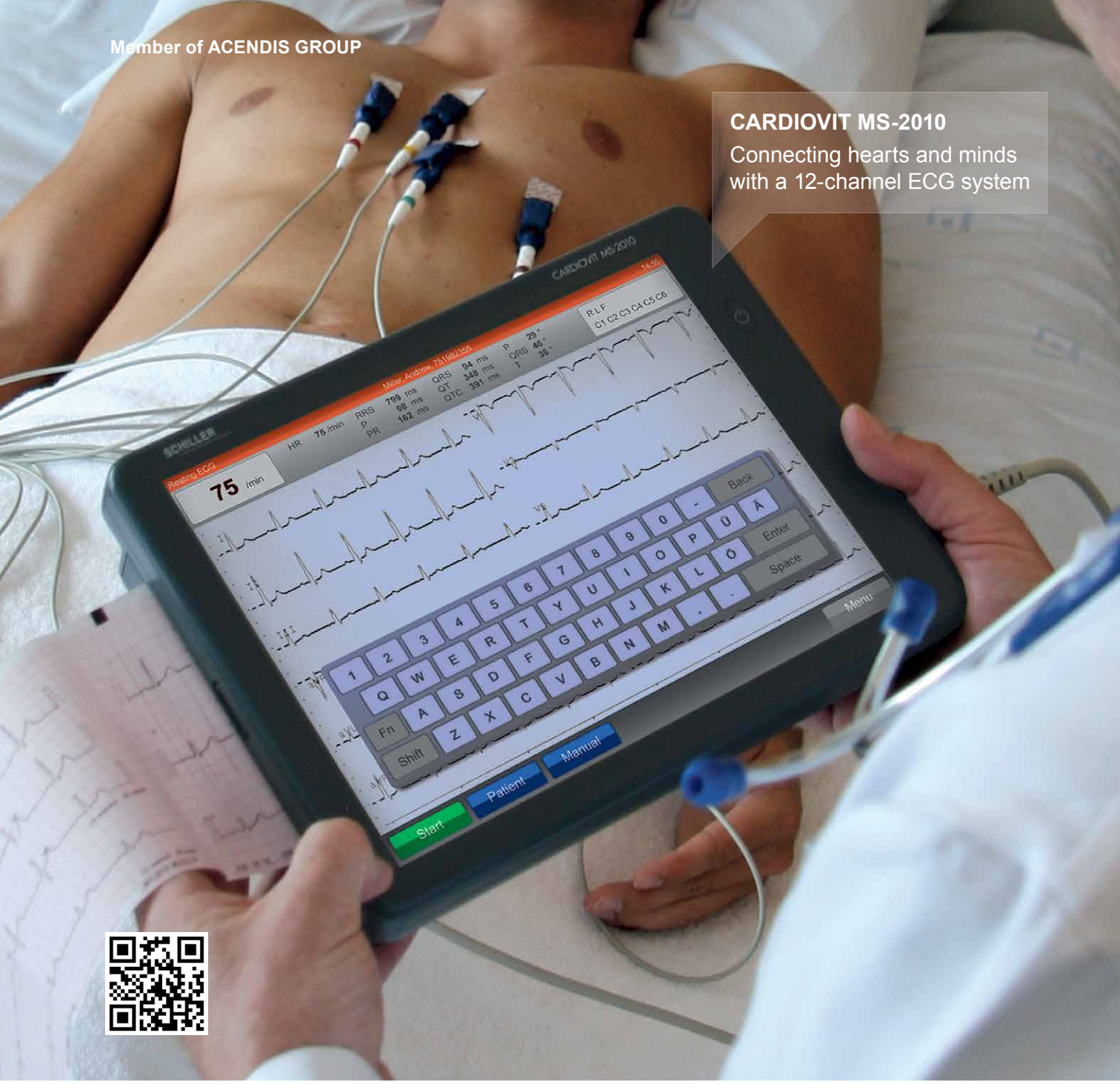
Yayın Türü
Yerel Süreli

Basım Yeri
Arkadaş Basım San. Ltd. Şti.
Kazım Karabekir Cad. Sütçüoğlu
İşhanı No:37/4 Ulus / ANKARA
Tel: 0 312 341 63 10

Baskı Tarihi
23 Aralık 2013

hospitalmanager UHS Yayıncılık Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Derginin isim ve yayın hakkı Pelin Soydaş'a aittir. Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların her hakkı saklıdır. İzinsiz ve kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Reklam sayfalarının içeriği ve markalar konusunda sorumluluk reklam verene aittir.

Member of ACENDIS GROUP



Cardiopulmonary Diagnostics
Defibrillation
Monitoring

Ergometry
Blood Pressure
Medical IT

SCHILLER TÜRKIYE
Halil Rifat Pasa Mah.
Darülaceze Cadd.
Perpa Ticaret Merkezi
B/Blok No: 41 K: 2
TR-Okmeydani-Sisli - Istanbul
TURKIYE

info@schiller.com.tr
www.schiller.com.tr

Tel. +90 (212) 210 86 81
Fax +90 (212) 210 86 84

SCHILLER
The Art of Diagnostics

Bölüm 1
PART 1

"Rekabetin Yoğun Olduğu Bir Sektörde Başarılı Projelere İmza Atıyoruz"



"We put our signature on successful projects in a sector where there is intense competition"

“Sektörde hastane projesi yapan en genç firmayız. Büyük üreticilerle rekabet halindeyiz, ama güçlü Alman firmalarının temsilcisi olduğumuzu ifade edebilirim”

“We are the youngest company to carry out hospital projects. We are in competition with highly-scaled manufacturers. I can say to our credit that we are representing strong German companies”

Uluslararası sağlık sektöründe ve özellikle Türkiye’de özel hastane anahtar teslim projeleriyle faaliyet gösteren ACENDIS Genel Müdürü Hasan Şahin, hospital**manager**’in sorularını yanıtladı.
Hasan Şahin General Manager of ACENDIS which continues its activities in the international health sector and especially in Turkey for private hospitals’ turnkey projects. He has responded to Hospital Manager’s questions.

Hasan Şahin kimdir?

26 Aralık 1969 tarihli, Malatya doğumluyum. 6 yaşıma kadar Türkiye’de yaşadım, ardından Almanya’ya gittim. Kuzey Westfalya’da büyüdüm. Lise eğitimimi Symnasium, Kuzey Ren Westfalya’da gerçekleştirdim. Ardından Hannover Üniversitesinde Ekonomi-İktisat eğitimi aldım ve yine aynı okulda Ekonomi Uzmanlığı Masterini tamamladım.

Sadece ilkokul birinci sınıfı Türkiye’de okudum, iyiki de okumuşum, bu vesileyle Türkçe’yi öğrendim. Annem ve babam Almanya’daydı, ben dedemlerle kalıyordum sonrasında biz 3 kardeş olarak Almanya’ya gittik, kardeşler arasında ben en küçükleriyim.

Çocukken en büyük hayaliniz neydi?

Çocukken sürekli haritaya bakardım ve hep dünyayı gezmek isterdim. Şimdi bu hayalimi gerçekleştirdiğime çok seviniyorum. Kızıma da hep şunu söylüyorum: Çocukken kurduğun hayalleri düşünürsen onları bir gün mutlaka gerçekleştirebilirsin. Planımda Avustralya ve Yeni Zelanda’ya gitmek var, bu iki ülkeyi henüz görmedim. Onun dışında şu ana kadar birçok ülkeyi gezdim. Şu anki ikametgah adresim olarak havaalanlarını işaret edebilirim. Esas olarak Almanya Hannover’deyim fakat sadece ayda 2 kez orada kalıyorum, onun dışında sürekli dışarıdayım ve geziyorum. Bu aslında çok avantajlı bir durum… Her gün yeni yerler ve insanlar tanıyorsunuz, yeni kültürler, yaşam tarzları görüyorsunuz… Öte yandan göçebe bir hayatınız var, hiçbir yere bağlı değilsiniz. Bulunduğunuz noktalardan devamlı ayrılmanız gerekiyor ve bu da üzücü oluyor. Aynı durum ailem için de geçerli.

10 yaşında bir kızım ve 2 yaşında bir oğlum var.

Kendinizi hangi kültüre ait hissediyorsunuz?

Hem Türk kültürü hem de Alman kültürünün birçok noktasını hayatımda uyguluyorum. Her iki kültürün de kendine özgü çok güzel yönleri var. Bu yönleri sentezliyorum hayatımda.

Kendi dünyama çekilmek istediğim zamanlarda sevdiğim coğrafyaları düşünüyorum. Aklıma hemen İtalya, Toscana geliyor. Orada olmak istiyorum. Newyork’ta Metropolitan Müzesini çok seviyorum. Bir anda orada olmak isteyebiliyorum, bazen Almanya’da olmak istiyorum.

Who is Hasan Şahin?

I was born on 26th December 1969 in Malatya. I lived in Turkey until I was 6. Afterwards I went to Germany and grew up in North Rhine-Westphalia. I completed my high school training in a gymnasium in this same region. Thereafter I studied economics in Hannover at Leibniz University and have completed an Economics Expertise Master’s Program at the same college.

I have only attended to 1st class in primary school in Turkey, I am glad for this, this way I have learned Turkish. My mom and dad were in Germany, I was living with my grandfather and thereafter my two siblings and I went to Germany. I am the youngest one among them.

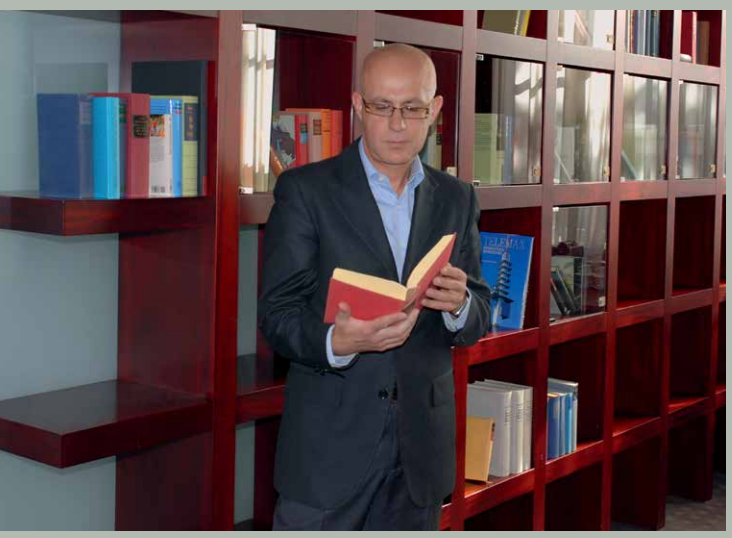
What was your biggest dream when you were a child?

I always gazed upon the world map when I was a kid and I had always wished to cruise the world. Now I am very happy to make it happen. I always tell this to my daughter: If you think about the dreams in your childhood one day you can make them come true. I plan to visit Australia and New Zealand, I have not seen these two countries yet. Apart from that I have visited many countries. I can point out airport as my current residence address. I mainly live in Hannover, Germany however I only stay there for two times in a month and I am always abroad, travelling. Actually this is a pro … Every day you get to see new places and meet new people, you see new cultures and style of living … On the other hand you are living like a nomad, you are bound to nowhere. You always have to leave your home and this is frustrating. Same is also valid for my family. I have a son of 2 and a daughter of 10 years old.

To which culture do you feel yourself belong to?

I consider myself European. I would like to mention that I am a German. In spite of this my mom and dad are from Turkey and I lived in Turkey until I was 6 years old. For instance my daughter cannot speak Turkish and her mother is German. But her genial nature comes from these lands. At times when I am alone I think of places I admire. Instantly I think of Toscana, Italy. I wish to be there. I very much like the Metropolitan Museum in New York City. I suddenly wish to be there and sometimes I want to be in Germany.





“Çok sayıda yeni hastane açıldığı için en fazla çalıştığımız ülke Türkiye… Almanya’da daha çok günlük alımlarla ilgili hastanelere hizmet sunuyoruz, orada bu işi Medicalis gerçekleştiriyor”

“Most of our business is in Turkey since there are so many hospitals now in operation. We render services to hospitals in Germany generally related with daily procurements. Medicalis realizes that work there”

Yaşlandığınızda hayatınızı nerede geçirmeyi planlıyorsunuz?

Nerede yaşlanmak isterim, bilemiyorum... Öğrenci olduğum yıllarda İngiltere’yi çok severdim ve orada yaşamak isterdim. Yeşili, tarihiyle Güney İngiltere beni cezbeder, orada büyük bir şatom olsa ve sevdiğim tüm insanları orada ağırlasam ne güzel olurdu diye düşünüyorum. İş hayatımız dolayısıyla Almanya’ya giden gelen çok oluyor fakat İngiltere bize ve Türkiye’ye daha uzak. O havayı yakınlarıma yaşatmak isterdim.

İnsanlarla birlikte olmayı seviyorum, mesela akşam yemeklerini yalnız başıma yememeye özen gösteriyorum. Zaten hep dışarıda olduğum için en azından akşam yemeklerinde kalabalık arkadaş grubumun bana eşlik etmesinden mutluluk duyuyorum. Bu ortamda yaşanan sohbet ve muhabbet atmosferi benim için eşsiz niteliktedir.

Rock yıldızları gibi turne halinde devam eden bir hayat ritminiz olduğunu ifade etmek isterdim fakat siz medikal sektördesiniz ve adeta mobil bir hayat yaşıyorsunuz. Bunu nasıl yorumluyorsunuz?

Ekstrem bir hayat yaşadığımın farkındayım fakat güzel olan şu ki, hiçbir zaman yalnız değilsiniz. Her defasında yeni ve farklı ülkelere seyahat etmiyorum; sürekli gidip-geldiğim ülkeler var. Bir süre sonra fark ediyorum ki, aslında aynı kişilerle iletişimimi sürdürüyorum ve zaman içinde sosyal ilişkilerim gelişiyor. Mesela Ankara’ya geldiğimde hayat farklı oluyor, giyim-kuşam, hal ve hareket, sosyal hayat buraya göre şekilleniyor. İlginç olan bir ülke mesela Nijerya… Orada özel hayatımızla ilgili iletişimlerimizde aile ön planda yer alıyor… Müşterilerimin aileleriyle de görüşüyorum ve onlar da çocuklarımı merak ediyor, onlara küçük hediyeler yollama nezaketinde bulunuyorlar, bunlardan mutluluk duyuyoruz. Kendime şunu söylüyorum: “Daha dün bu insanları tanımıyordun, oysa şimdi tanıdın ve bak ne kadar zengin bir dünyan oldu.”

Çalıştığımız sektörde hastane projesi yapan en genç firmayız. Sektörde büyük üreticiler var, onlarla rekabet ediyoruz, orta sınıf Alman firmalarının temsilciyiz. Bir de hastane projesi yapan uluslar arası şirketler (SIMGD ve VAMED gibi) var; bunlar arasında genç bir firmayız. Yeni ülkelerle iletişim kurmak ve portföyümüze yeni ürünler katmak amacıyla seyahat ediyorum. Birçok branşta aktüel olmamız gerekiyor. Özellikle Avrupa’da yapılan büyük tıp kongrelerini yakından takip ediyoruz.

Where do you wish to live when you get older?

I don’t know where I would like to get older. Back when I was a student I used to like the United Kingdom and I wished to live there. South England attracts me with its green fields and history. I imagine having a big castle there and hosting all the people I love. There are so many people travelling to Germany due to our business lives. But England is a step further away for them. And, of course, even further for those coming from Turkey. I wish my friends an opportunity to live in that atmosphere.

I very much like being with people. For instance I do not like having dinner alone. In fact since I am always out of my home I seek out a group of friends to accompany me during dinners. Conversing in such an at mosphere is special for me.

You live like a rock star, always on tour, but you are in the health business. How do you reconcile this?

I am aware that I live an extreme life however there is something beautiful about it and that is I am never alone. I do not always travel to new and different countries; there are countries that I always return to. After awhile I notice that I am always keeping in touch with the same people and then our relationship moves toward friendship. For instance when I arrive to Ankara life becomes different in the way of dressing, behaviors, attitudes and way of life. And in Nigeria family stands in the forefront when we talk about our private





Hasan Şahin'in tablosu / Hasan Sahin's painting

Özel ve iş hayatınızı bir arada yaşadığınız ifade edilebilir mi?

Avrupa'da böyle bir ayrım yapılır fakat benimki tamamen iç içe. Yaptığım işi çok seviyorum, çalıştığım insanlar ve iş arkadaşlarımla çok iyi diyalogum var. İş bitiminde yani sosyal hayatımda da onlarla bir arada olmayı seviyorum. Tatile bile birlikte çalıştığım kişilerle, aynı zamanda müşterim olan arkadaşlarımla çıkıyorum.

Avrupa'dan bakılınca Türkiye nasıl görülüyor?

Türkiye'nin durumu da benim hayatım gibi… Avrupa'dan buraya zaman zaman bir Ortadoğu, İslam ülkesi olarak bakılıyor. Aynı zamanda bir Avrupa ülkesi olabilir düşüncesiyle bakılıyor; burada genç nüfus fazla, stratejik olarak önemli bir konumda; o nedenle burası bir fırsatlar ülkesi olarak da görülüyor. Ama diğer taraftan konu Türkiye'ye yatırım yapmaya, finansal açılım sağlamaya gelince de buranın riskli olduğu ifade ediliyor.

Almanya'nın sağlık sektörü hakkında neler söylemek istersiniz?

Almanya ekonomisi profesyonel işleyen ve oturmuş bir yapıya sahip, sağlık sektöründe varlık gösteren çok büyük kuruluşlar var. Almanya'da faaliyet gösteren hastanelerin yatak kapasitesi 600-1000 arasında değişiyor. Yeni hastane yapımı yok, mevcut hastanelerin kapatılarak optimize edilmek suretiyle tek hastane haline getirilmesi sözkonusu. Hastanelerin restorasyonu tamamlandıktan sonra tıbbi cihaz donanımı safhasında biz devreye giriyoruz. Yani hastane henüz inşaat halindeyken ve tıbbi donanım yatırımı planlanırken biz de çalışmalarımıza başlıyoruz; bu planlama ne kadar erken yapılırsa bizim için o kadar iyi oluyor. Çok sayıda yeni hastane açıldığı için en fazla çalıştığımız ülke Türkiye… Almanya'da daha çok günlük alımlarla ilgili hastanelere hizmet sunuyoruz, orada bu işi gerçekleştiren Medicalis isimli bir şirketimiz var.

Ağırlıklı çalıştığımız ülkeler arasında Türkiye, Suudi Arabistan, Irak, Nijerya, Tunus, Malta gibi büyüyen pazarlarda faaliyet gösteriyoruz.

Avrupa'da sağlık sektöründe faaliyetleriniz neler?

Avrupa'da daha çok devlet hastaneleri ön planda, özel sektörde Türkiye'deki gibi hastaneler yok, küçük branşlarda dal hastaneleri olarak tabir edebileceğimiz merkezler var. Diş klinikleri, el cerrahi - ortopedi klinikleri ve bir de ambulant olarak ifade edilen yani hastaların en fazla 2 gün yatış yapabildiği

lives. … I also meet the families of my customers and they wonder about my children and they kindly send small gifts to them and I find this quite nice. I say to myself: "Just the day before you did not even know these people but you know them now and you have a richer world as a result."

We are the youngest company to organize hospital projects in the sector we work in. There are highlyscaled manufacturers in the sector and we are competing with them, we are representatives of middlesized German companies. And there are also international companies organizing hospital projects (such as SIMGD and VAMED). Compared to them we're a young company. I travel to open a dialogue with new countries and to add new products to our portfolio. We need to be active in numerous branches. We are especially active in participating in big medical congresses organized in Europe.

Is it possible to say that you live your private and business life together?

There is such discrimination in Europe. However my life is completely the opposite. I adore my business. I have a very positive dialogue with the people I make business with as well as with my colleagues. I like to be with them even after the work is over - I mean in my social life. I even go to holiday with my colleagues and friends who also happen to be my customers.

How do you see Turkey from Europe?

Turkey's situation is just like my life…. Sometimes Turkey is considered an Islamic country and integral part of the Middle East. At the same time it is considered as a European country. Here there is a large young population. Turkey also has a major strategic position. For these reasons it is considered as a country of opportunities. On the other hand there is a lingering perception that making investments and providing capital for infrastructure development is risky.

What do you want to say about health sector in Germany?

Germany's economy has a professional and settled structure. There are huge organizations operating in the health sector. Bed capacities of German hospitals range between 600 -1000. There are no new hospital developments. Further some are considering closing down current hospitals or merging them with others. We come into play in the medical device and equipment field after completion of hospital restoration. That means when the hospital is still in construction phase and when medical equipment investment is planned we commence our works. The sooner this planning is done the better is the outcome for all involved. Turkey is the country where we conduct most of our business since there are so many new hospitals being opened. We render services to hospitals in Germany generally related with daily procurements. Medicalis realizes that work there.

We will continue with our activities in developing markets such as Turkey, Saudi Arabia, Iraq, Nigeria, Tunisia and Malta.

What are your activities in Europe?

In Europe mostly public hospitals are at the forefront - there are no hospitals in private sector like in Turkey. There are centers which we can call branch hospitals in small branches. There are dental clinics and hand surgery – orthopedic clinics. There are also hospitals where patients can only be hospitalized for two days which are called ambulant hospitals. We cooperate with private sector and we also follow up on investments in the private sector abroad. Medicalis, rendering services to such clinics in Europe, is a company which we acquired in 2008 and one already in business for approximately 40 years.

“Türkiye’de iş yapmak ve iş ilişkilerinizi ayakta tutmak için daha fazla performans harcamak zorundasınız. Almanya’da ise sunduğunuz hizmete konsantre oluyorsunuz, görüşme–anlaşmalar daha kısa ve net prosedürlerden oluşuyor”

“You have to spend more effort to do business and to keep your business relations alive in Turkey. But in Germany you only concentrate on the service you render. Negotiations / agreements involve shorter and clearer procedures”



hastaneler var. Biz özel sektörle çalışıyoruz ve yurtdışında da özel sektörün yatırımlarını takip ediyoruz. Avrupa’da bu tarz kliniklerle hizmet sunan Medicalis, bizim 2008 yılında satın aldığımız ve yaklaşık 40 yıllık bir şirkettir.

Almanya ile Türkiye’nin sağlık sektörleri arasında iş yapma farklılıkları neler?

Türkiye’de iş yaparken neyle karşılaşacağınızı çok kestiremiyorsunuz; her sabah sizi neyin beklediğini bilemiyorsunuz, sürprizlere çok açık bir ülke ve çok zaman ayırmanız gerekiyor. Buraya gelip bir gün içinde görüşmelerimi tamamlayıp akşam dönebilirim düşüncesiyle hareket etmemelisiniz. Bu zamanı açık uçlu tutmanız gerekiyor, sabah 10 olarak kararlaştırdığınız bir randevunuz akşam saat 10’u da bulabilir, 3 saat de sürebilir. Almanya’da bu zamanı daha net ayarlayabilirsiniz. Ben bu nedenle Türkiye’ye geldiğimde dönüşlerimi açık tutarım. Buna ek olarak büyük müşterilerimizden hiçbir zaman ikinci kez randevu almam. Çünkü birinci randevunun ne zaman biteceği belli olmaz. Ticaret hayatında profesyonellik önemli de olsa kişisel ilişkiler çok önemli; uzun süreli diyalog, tanınırlık son derece önemli.

Hangi ülkede iş yapmak sizce daha rahat?

Her ülkenin avantaj ve dezavantajları birbirinden farklı… Türkiye’de iş yapmak ve iş ilişkilerinizi ayakta tutmak için daha fazla performans harcamak zorundasınız. Almanya’da daha çok, sunduğunuz hizmete konsantre oluyorsunuz, görüşme – anlaşmalar daha kısa ve net prosedürlerden oluşuyor. Türkiye’de diyalogları sürdürebilmeniz için daha fazla emek vermelisiniz, müşteriye onun için çalıştığınız, sadece onun için varlık gösterdiğiniz ve sizin için çok önemli olduğu imajını vermeniz gerekiyor.

Akdeniz ülkesi olması dolayısıyla İtalya ile Türkiye arasında duygusal benzerlikler var fakat buna karşın Türkiye’nin İslam ülkesi olması nedeniyle çok da büyük farklılıkları var. Burada gördüğüm kadarıyla, etnik ortaklıklara yani aynı memleketten olmaya hala çok önem veriliyor. Almanya’da böyle bir durumla karşılaşmazsınız. İstanbul kozmopolit bir şehir mesela ama biraz detaya girerseniz nereden geldiğiniz sorusuyla hemen karşılaşabilirsiniz. Aynı bölgeden, şehirden geliyorsanız

What is the difference in doing business in the German and Turkish health sectors?

You cannot predict what you will come across when doing business in Turkey. You cannot guess what you will encounter every morning. It is a country open to surprises and it takes a lot of time to deal with them. You need to be prepared for surprises. You need to be flexible when you are planning your schedule. Things go more according to plan in Germany. For that reason I keep my departures open when I come to Turkey. Also I never make more than one appointment per day with my major customers. I do this because it is not possible to guess when my first appointment ends. Although professionalism is important in business life personal relations are also important. Long lasting dialogues and recognition of achievement are also extremely important.

In which country is it easier to make business?

Advantages and disadvantages are different in each country … You need spend more effort to make business in Turkey and to keep your business affairs alive. In Germany you mostly concentrate on the services you render. Negotiations and agreements follow shorter and clearer procedures. You need to work harder to sustain personal dialogues in Turkey and your customers should have the impression that you only work for them, that you only exist for them and that they are very important to you.

There are emotional similarities between Italy and Turkey as a result of being Mediterranean countries. Nonetheless they have great differences, such as Turkey is a country where the majority of its population is Muslim. As far as I can see great importance is given here to ethnical similarities as in citizenship. For instance Istanbul is a cosmopolitan city but



size sempati duyuyorlar. Bu sempati İtalya ve İspanya'da da var ama burada daha farklı. Tabi Avrupa Birliği (AB) standartlarını da göz önünde tutmak gerekiyor; insanlar AB normlarını içselleştirmiş vaziyetteler, iş ve özel hayatlarına dahi yansıtıyorlar.

Burada işiniz çok kolay değil, değil mi?

Evet, işimiz zor... Benim için gidiş-gelişler deşarj olmamı sağlıyor. Şöyle söyleyeyim: Türkiye'de en iyi performansımı sadece 5 gün boyunca sürdürebiliyorum... 5 günü aştığım zaman stres, ümitsizlik, halsizliğe kapılabiliyorum. Adeta immün sistemim bozluyor ve 7 gün sonra buradan ayrılmam gerekiyor. Ardından toparlanıyorum ve yeniden geliyorum. Burada her şey için emek harcıyorsun, mesela buradan çık arabaya bin trafik bir konu olarak karşına çıkar. Almanya'da hayat farklı, burası kadar yıpratıcı değil. Burada insanların sıcaklığı güzel, motive edici… Onun dışında iş yapmak daha zor. İnsanlar hastanede hekim, personel, yönetici olsun fark etmez işleri hiç kolay değil, onlara sabır diliyorum. Avrupa'da çalışan insanlardan daha fazla çalışıyorlar, hayatlarından fedakarlık ediyorlar, özel hayatlarına daha az zaman ayırıyorlar; bunlar bende çok büyük saygı uyandırıyor.

Farklı bir iş - meslek seçme imkanınız olsaydı tercihiniz ne olurdu?

Yetenekli olduğum alanlardan biri matematikti. Fakat lise yıllarında sanat tarihi okumak istiyordum. Sanat tarihi için üniversite araştırıyordum fakat çok tesadüfi bir sonuçla ekonomi okudum. Halen vakit buldukça sanat tarihi kitapları okurum. Yağlıboya resimler çalışıyorum; Almanya ofiste kendi yaptığım yağlıboya tablolar duvarda asılı görülebilir. Çok özendiğim iki ressam vardır; biri Pablo Picasso, diğeri de onun zıddı olan Salvador Dali'dir. Bunların yanı sıra empresyonistler ve onların ışık kullanımı beni çok etkiler. Hayatımda onların eserlerinden izler görebiliyorum. Gezdiğim yerlerde, tanıştığım insanlarda kübizm ve realizme ait çok sayıda unsur görebiliyorum. Bu bana mutluluk ve rahatlık veriyor.

if you go into detail you can readily encounter the question "Where are you from?" If you are from the same city or region they fancy you. There is a similar sympathy also in Italy and Spain. Of course we should consider European Union (EU) standards - people seem to internalize EU norms. They even reflect this in their business and private lives.

It's not easy out there, is it?

No, it is not ... for me round trips make me relax. Namely; I can perform best in Turkey for 5 days. When I exceed 5 days I seem to be consumed with stress, despair and weakness. Virtually my whole immune system fails and I need to leave this place after 7 days. Afterwards I recover and I come back again. Here you endeavor to do everything, for instance, go out here, get in your car and you are in the middle of traffic. In Germany life is different. In Turkey it is not so abrasive. Here people's warmth is great and motivating … Apart from that it is hard to make business. People in hospitals no matter if they are physicians, managers or other personnel find there is no bed of roses for them. I wish them patience. They work more than people work in Europe, they sacrifice their lives and they spent less time for their private lives. All of these things I respect a great deal.

If you have had opportunity to choose a different work – profession what would you prefer?

I have found that I have a talent in mathematics. But in my high school years I wanted to study art history. I was looking for a university for art history but funny enough I ended up studying economics. I still read art history books in my leisure time. I work on oil paintings; my own oil paintings are hung on my office walls in Germany. I have two painters that I admire; Pablo Picasso, and the other completely opposite, Salvador Dali. These two impressionists and their use of light affect me a lot. I can see traces of their works in my life. I can see many elements of cubism and realism in places I travel and people I meet. This gives me happiness and comfort.



ACENDIS'İN TARİHÇESİ
Felsefesi - Hedefleri - Vizyonu

HISTORY OF ACENDIS
Philosophy - Targets - Visions

1995
Foundation of DTC Turkey
MEDICANA Avcılar-İstanbul

1996
Özel Çamlıca Ömür Hospital
MEDICAL PARK İstanbul

1997
Foundation of DTC Turkey
Universal Hospital Adana

1998
Fondation of Endoscopy Turkey
Avrasya Hospital
J.F. Kennedy Hospital

1999
ACIBADEM Carousel Hospital
Özel Yaşam Tekirdağ Hospital
MEDICANA Hospital
Çamlıca-İstanbul

2000
Foundation of DTC Serbia
Özel Rentıp Hospital Bursa

2001
Özel Caria Hospital
Marmaris



2002
Foundation of SCHILLER Turkey
Jinepol (IVF Zentrum)
İncek Rehabilitation Center

2003
Foundation of Richard Wolf Turkey
İncek Jandarma Hospital

2004
Foundation of AMT Endoscopy Ltd.
ACIBADEM Kozyatağı Hospital
Şafak Hastaneler Grubu
MEDICANA Bahçelievler













2005
Mesa Hospital Ankara
Özel Esenler Ensar Hospital
Özel Fizyo Metropolitan Fizik
Tedavi Merkezi

2006
ACIBADEM Beylikdüzü-İst., Bursa
MEDICAL PARK Bursa

2007
Foundation of DMD İstanbul
MEDICAL PARK Bahçelievler
MEDICANA Beylikdüzü, Ankara

2008
ACIBADEM Ataşehir-İstanbul
MEDICAL PARK Antalya
SANKO Sani Konukoğlu Hospital

2009
DTC Germany Renamed to ACENDIS
ACIBADEM Maslak, Adana, Kayseri
MEDICAL PARK Ordu, Samsun
Dünyagöz Hospital Ankara

2010
ACIBADEM Fulya, Eskişehir
MEDICAL PARK Moldavia

2011
OFM Hospital Antalya
MEDICAL PARK Hospital İzmir
Vins Iraq

2012
ACIBADEM Bodrum, Ankara
MEDICANA Konya
Zakho+ Soran Iraq

2013
LIV Hospital Ulus- İstanbul



"Cihazı satan firmanın vereceği teknik servis ve garanti çok önemli; ACENDIS Türkiye, müşterilerimizle yıllık servis anlaşması yaparak bu konuda çok yardımcı oluyor"

"Technical service and warranty to be granted by the supplier is very important; ACENDIS Turkey, has great contributions for us by concluding annual service agreements with our customers"

ACENDIS Almanya Proje Direktörü Rahmi Akyosun, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Germany Project Manager Rahmi Akyosun has responded hospitalmanager's questions.

ACENDIS'te ne kadar süredir görev yapıyorsunuz?

ACENDIS Proje Grubunda görevliyim, 15 yıldır ACENDIS'te çalışıyorum.

Sorumluluğunuz kapsamında sunulan hizmetleri anlatır mısınız?

Hastanelerin medikal ve medikal olmayan malzeme ihtiyaçlarının üreticilerinden en kısa sürede ve düşük fiyata satın alımlarının sağlanması için piyasa araştırması, alternatif ürün bulunması, yeni hastane projelerinde ve hastanelerin cihaz yenileme kapsamında aldıkları cihazların toplu satın alımlarında hastane satın alım grubu ile birlikte çalışma ortamının sağlanması, ihtiyaç duyulduğunda bu malzemelerin finansmanı için yurtdışı kredi imkanlarının araştırılması gibi sorumluluklar görev alanım içindedir.

Sizce hastanelerin tıbbi cihaz alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?

Finansman çok önemli… Genelde kredi alınıp satın alım tercih ediliyor. Hastaneler küçük veya orta çaplı projeleri için yurt dışından malzeme aldıklarında genelde akreditif açtırıyorlar veya leasing üzerinden medikal cihaz ihtiyaçlarını gideriyorlar. Büyük hastaneler daha kolay kredi alabiliyorlar, hastane grupları bu konuda daha avantajlılar, çünkü bizim de çalışma alanımız olan Hermes sigortalı projeler için ya-

Since when do you work for ACENDIS?

I am employed in ACENDIS Project Group and have been working for 15 years with the company.

Can you please describe services granted under your responsibility?

Responsibilities such as making market research to provide material requirements from producers at the earliest convenience, seeking alternative products, providing working environment with hospital procurement group for wholesale purchases for the devices they've purchased in the scope of their possible renewal and for their new hospital projects, searching for foreign loan opportunities to finance these materials when required.

What is the primary issue determining medical device procurement policy of hospitals?

Finance is very important. Generally procurement by receiving loans is preferred. When hospitals purchase materials for their small and mid-sized projects from abroad they generally open letter of credits or they meet their medical device requirements by leasing. Highly-scaled hospitals can receive loans more easily because they are able to use foreign bank loans for Hermes-insured projects. This is also our working branch. Such hospitals can reimburse Hermes insured foreign loans in 10 year fixed term with six month installments. Moreover loan interest is much less when compared to loans received from the Turkish market. Finally all materials supplied centrally by exporting company ACENDIS and procurement processes are simplified for the customers. We highly recommend ING Bank, Landesbank Badenwürttemberg and HypoVereinsbank. We closely cooperate with our customers under this banking umbrella.

"Satın Alım İşlemini En Basite İndirgiyoruz"

"We Simplify the Purchasing Process"



Hatice Yılmaz, Rahmi Akyosun (ortada), Kai Philipp

bancı banka kredisi kullanabiliyor, Hermes sigortalı dış kredi 10 yıl vadeli ve 6 ayda bir taksit ile geri ödenebiliyor, ayrıca faizi Türkiye piyasasında alınan kredilerden çok daha düşük ve ayrıca tüm malzemeler ihracatçı firma ACENDIS tarafından tek elden çıkıyor, satın alım işlemleri müşteri için çok basite indirgeniyor. Biz müşterilerimize yakın çalıştığımız ING Bank, Landes Bank Badenwürtemberg ve HypoVereinsbank'ı tavsiye ediyoruz.

Hastaneler tıbbi cihaz satın alırken ağırlıklı olarak hangi unsurlara dikkat ediyor?

Her hastane ve hastane grubu değişik satınalım politikası uyguluyor. Büyük hastane grupları bu konuda daha tecrübeliler, satınalım bölümleri medikal cihazlar hakkında çok bilgililer, ne alacaklarını biliyorlar, genelde tanınmış iyi kalite son model cihazlar alıyorlar ve bizim gibi hem satınalım hem de finansman konusunda uluslararası tecrübeye sahip tedarikçilerle çalışıyorlar. Yeni kurulan ve küçük olan hastanelerin bu konuda yardıma ihtiyacı oluyor, parasal yönden imkanları daha kısıtlı. Ancak yine de en önemli faktör her zaman „malzemenin fiyatı oluyor. Bir de tabii ki cihazı satan firmanın vereceği teknik servis ve garanti çok önemli, bozulan cihazın yedeğinin olması ve en kısa sürede arızanın giderilebilmesi önemli konular. ACENDIS Türkiye müşterilerimizle yıllık servis anlaşması yaparak bu konuda çok yardımcı oluyor.

Türkiye'de ve Avrupa ülkelerinde nasıl farklılıklar göze çarpıyor?

Türkiye'de bu sektörden gelmeyip de yeni hastane kuran bazı hastane sahipleri hem kurulacak hastanenin mütaahitliğini hem de satın alınacak medikal ve medikal olmayan cihazların satınalım organizasyonunu üstleniyorlar. Sonuçta hem binanın yapısında, cihazların tedarikinde hem de doğru hesap yapılamadığından finansman kısmında büyük problemler yaşanıyor, hastanenin açılması gecikebiliyor. Dış görünümü 5 yıldızlı otel gibi kurulan hastaneler oluyor, fakat iç kısım konstelasyonu tam olmuyor. Avrupa'da yeni kurulacak hastaneleri sertifikalı firmalar üstleniyor, projeyi yürüten çalışma grupları birbirine bağlı, sistematik ve profesyonel çalışıyorlar, işin sonunda eksik veya yanlış minimuma iniyor. Standartlar ve kanunlar Avrupa'da sert, izin verecek makamlar kurulacak

Which issues are mainly considered by hospitals when they procure medical device?

Each hospital and hospital group apply different procurement policies. Highly-scaled hospital groups are more experienced in this matter, they are aware what to procure, they generally procure well known state of the art devices and they cooperate with suppliers having international experience for both procurement and finance - like us. Newly established and small hospitals need help for this issue and they have limited financial resources. However the most important factor is always the "price of the material". Moreover the technical service and warranty to be granted by the company selling the device are also important. Issues such as broken devices and their spares and to be able to fix failures in the earliest possible time are of great concern. ACENDIS Turkey has great contributions for us by concluding annual service agreements with our customers.

What kind of differences strike to you between Turkey and European countries?

Some hospital owners who are not experienced in this sector try to undertake both the construction businesses of the hospital as well as procurement of the medical and non-medical devices. As a result there can be great problems for financing part of the projects due to building structure, for the supply of the devices and for faulty calculations and commissioning of said hospital. This may cause delays. There have been some hospitals built with the external appearance of a 5 star hotel. However their internal constellation remains deficient. Newly-founded hospitals in Europe are managed by certified companies. These groups execute the project work in a systematic manner and as a result at the end of project defects or faults are minimized. Standards and laws are strict in Europe. Authorized officials strictly supervise the construction of hospitals from the beginning of the project. This type of working method is finding root in Turkey. Highly-scaled hospital groups will be able to apply this method and as they do they can turn over the project to internationally experienced companies and the experts they employ.

hastaneleri işin başından itibaren çok sıkı kontrol ediyorlar. Bu çalışma şekli Türkiye'de yeni yeni gelişiyor, büyük hastane grupları bunu tatbik edebiliyorlar, işi başından itibaren uluslar arası tecrübeli firmalara ve işe aldıkları bilir kişilere devrediyorlar.

Satın alımlarda hastaneleri zorlayan hususlar neler?

Yeni kurulan hastanelerin sahipleri bu sektörden gelmiyorlarsa nereden başlayacaklarını doğal olarak pek bilemiyorlar, bu durumda ACENDIS gibi uluslararası tecrübeli proje yönetim firmasına danışmalarında fayda var. Tecrübeli hastaneler devamlı aldıkları standart marka ve modelleri değiştirmek istemiyorlar, ancak bazen yeni gelen doktorların istedikleri konfigürasyonla satınalım bölümünün belirlediği konfigürasyon tutmayabiliyor, burada cihaz ihtiyacını bildiren doktor ile satınalım bölümü arasındaki iletişim çok önemli, aksi takdirde yanlış cihaz veya eksik aksesuar sipariş edilebiliyor.



"Hastaneler için satın alım işlemlerini çok basite indirgiyoruz. Banka faizi Türkiye piyasasında alınan kredilerden çok daha düşük; tüm malzemeler ihracatçı firma ACENDIS tarafından tek elden çıkıyor"

"We simplify purchasing processes for hospitals. Bank interests are lower than the loans taken in Turkish Market; all materials are supplied centrally by exporter company ACENDIS"

Sizce hastanelerde tıbbi cihazlar verimli kullanılıyor mu?

Yüzde 95'i verimli kullanılıyor diyebilirim. Bazı hastaneler dünya piyasasında çok yeni ve kullanımı çok tecrübe ve bilgi isteyen komplike bir cihaz satın alıyor, böyle cihazlarda doktorların kurs alması ve kullanım ehliyeti denilen sertifikayı alması gerekiyor. Ya kurslar alınmıyor ya da üreticisinden / bayisinden yeterli destek gelmiyor, bazen de cihazı kullanabilen doktor başka bir hastaneye geçiyor, kullanabilecek doktor bulunamıyor, cihaz kenara konuluyor kullanılamıyor.

Verimli kullanıma ilişkin hastanelerin geliştirmesi gereken politikalar neler olmalı?

Hastanede görevli doktorların bu cihazlarla ilgili alınması gerekli her kursu cihaz satın alınmadan önce üretici firmada almalarını sağlamak çok önemli. Cihazı üreten firmaların Türkiye sorumlu firmaları ile devamlı kontakta olup cihazların teknik servis bakımını sağlamaları da şart.

What are the issues compelling hospitals for procurements?

If the owners of the newly-founded hospitals are not from this sector they may lack the knowledge necessary to begin operations. In such cases they will likely be in need of consulting services of internationally experienced project management companies such as ACENDIS. Experienced hospitals prefer not to change their usual standard brands and models. However sometimes configurations requested by the new physicians and configurations set by purchasing department do not match. Thus communication between physician and procurement department is vital, otherwise faulty devices or missing accessories may be ordered.

Do you think that medical devices are effectively used in hospitals?

I can say 95% of them are used effectively. Some hospitals are quite new in the world market and they purchase complicated devices which require vast experience and knowledge to use. For such devices physicians have to be trained and they need to have a certificate which is called an operation license. Sometimes they are not trained or sometimes they do not get adequate support from the manufacturer / distributor. Sometimes physicians capable of operating the device get transferred to another hospital. Then device is put to a corner and never used again.

What kind of policies should be made for efficient use?

It is very important to provide all training courses to physicians by the manufacturing company before purchase of such devices. It is also a must for the manufacturing companies of devices to be in contact with their authorized companies in Turkey and to provide maintenance for the devices.

Partner of ACENDIS GROUP

www.amt-abken.de

The Ultrasound Specialist



Novel Innovations

TOP-SERVICE

INNOVATIVE NEW DEVICES
from well-known manufacturers

ULTRASOUND DIAGNOSTICS
for all medical fields incl. 4D-Ultrasound

CARDIOVASCULAR DIAGNOSIS

FINANCING SOLUTIONS

AMT
Abken Medizintechnik

Abken Medizintechnik GmbH - Werner-von-Siemens-Straße 11 - 31515 Wunstorf - GERMANY


Erdoğan Odabaşı

"Finansta 'Packaging' Sistemini Benimsiyoruz"

"We Offer a One-Stop Shop System in Finance"

"Bir proje için gerekli tüm finans, alım-satım ve lojistiği kapsayan packaging sistemini tek elden yapabiliyoruz. Kuruluşlar tek bir kredi anlaşması yapabiliyor ve tek bir tedarikçi (ACENDIS) ile muhatap oluyor"

"We're able to execute a one-stop shop system which involves all of the finance, purchasing-selling and logistics required for a project. Organizations are able to conclude with a single loan agreement and deal with a single supplier (ACENDIS)"

ACENDIS Finans Direktörü Erdoğan Odabaşı, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Finance Director Erdoğan Odabaşı has responded hospitalmanager's questions.

Çalışma alanınıza ilişkin kısaca bilgi verir misiniz?

2008 yılından itibaren ACENDIS Grubunun finans direktörlüğünü yapmaktayım. Sorumluluğum kapsamındaki başlıca görevlerim şirketin bilançolarının ve muhasebesinin oluşturulması ve incelenmesi, finansal durumun takip edilmesi gibi tüm finansal sorumluluğun üstlenilmesini kapsamaktadır. Ayrıca Euler Hermes ihracat sigortası ve Export Finance (ECA) sigortası kapsamında değişik Alman bankalarının müşterilerimize ihracat kredilerinin temin edilmesinin sağlanması, bu doğrultuda değişik Alman Eyalet Bankaları örneğin Landesbank Baden-Württemberg, Landesbank Berlin gibi kuruluşlardan müşteri adına veya müşterilerle birlikte teklif alınması, bu kuruluşlarla görüşülmesi ve kredilendirme durumunda gerekli desteğin sağlanması görevlerim de bulunmaktadır.

Medikal sektörde ve finansal biriminde görev yapıyor olmanın riskleri, stresli yönleri neler?

Her projenin bir finansman gerektirmesinden ötürü her projenin kendi dinamiklerine göre getirdiği zorlu durumlar bulunmaktadır. Her zaman finans piyasalarını yakından takip etme ve şirketimizin finans durumunu en ince ayrıntılarıyla takip etme durumundayım. Bu da genelde olmasa da zaman zaman strese neden olabilmektedir.

Sizce başarılı bir finans yönetiminin olmazsa olmaz koşulları sizce neler?

Başarılı bir finans yönetiminin ilk koşulu finans yönetiminin yapıldığı şirketin ya da kuruluşun gelir ve gider rakamlarının iyi bilinmesidir. Şirketin kendi finansal durumunu en iyi şekilde tespit edebilmesi için bu şarttır, bunun için varsayımlar değil gerçek rakamlar göz önüne alınmalıdır. Ayrıca sürek-

Can you briefly define your working field?

I work as finance director of ACENDIS Group since year 2008. Primary tasks I am responsible for are creating and inspecting balance sheets and monitoring the financial situation of the company. Moreover I have other tasks such as facilitating export loans by various German Banks to our customers in the scope of Euler Hermes export insurance and Export Finance (ECA) insurance, receiving proposals in this direction from various German State Banks such as Landesbank Baden-Württemberg and Berlin on behalf of our customers or with our customers and negotiating with such institutions and providing necessary support in case of credit requirements.

What are the risks and stressful sides of being assigned in medical sector and responsible for the finance department?

Since each project needs finance there are mandatory situations brought by each project in accordance with their specific dynamics. I am always in a position to closely monitor financial markets and to follow up on the financial situation of our company down to the last detail. And this sometimes causes stress … but not in general.

What are the prerequisites of a successful finance management?

The first condition for successful finance management is to know well the income and cost figures of the company – this is where finance management is conducted. This is a prerequisite for inspecting the financial status of the company in the best way. In this regard real figures have to be considered. Moreover maintaining the dialogue with banks and



li olarak bankalarla ve müşterilerle diyalog içinde olmak ve işlemlerde sorun yaşamamak için ve sorun yaşansa dahi bu sorunu en kısa sürede çözmeye yönelik olarak yeni çözümler üretmek de diğer önemli koşullardandır.

Kendi biriminiz ölçeğinde düşünülecek olursa ve tecrübelerinizden hareketle, medikal sektörde faaliyet gösteren ve büyümek isteyen kuruluşlara önerileriniz neler?

Büyüme için gerekli olan finansal ihtiyaçlar doğrultusunda medikal sektörde faaliyet gösteren kuruluşlara birleşmeye gitmelerini ve sermayelerini ortak olarak değerlendirmelerini, mali altyapılarını kuvvetlendirmelerini ve bankalardan uzun vadeli alacakları kredilerin faizlerini sabitlemelerini önermekteyim.

Sizce ACENDIS'in avantajlı olduğu yönleri neler? İyileştirilmesi-geliştirilmesi gereken yönleri neler?

ACENDIS'in en avantajlı olduğu yönler arasında bir proje için tek bir elden tüm finans, alım-satım ve lojistiği kapsayan packaging sistemini kurması, müşterilerin ACENDIS ile proje yaparken tek bir kredi anlaşması yapabilmesi ve tek bir tedarikçi (ACENDIS) ile muhatap olmasıdır. Buna ek olarak, ACENDIS'in teknik servisi ile satış sonrası hizmet sunması, müşterimize projelerinde mali destek sağlaması, aynı zamanda bir Alman şirketi olarak Almanya'daki birçok bankayla güçlü ilişkileri olması ve uluslararası finans piyasalarını iyi takip edip finansal çözümlerde müşterisine destek olması başlıca avantajlarıdır.

ACENDIS olarak müşterilerimizi Avrupa'daki fırsatlar ve değişik finans modelleri konusunda daha kapsamlı bilgilendirmek, müşterilerimizin Avrupa finans kredi imkanlarından daha çok yararlanmalarını sağlamak ve sadece büyük projelerde değil orta ve küçük çaplı projelerde de kendilerine daha çok yardımcı olmak ve Almanya'da onların isteklerine tercüman olmak istiyoruz. ACENDIS olarak iki ülke arasındaki çalışma farklarından doğabilecek problemleri çözüyoruz.

customers and to avoid trouble during transactions are some of the other significant conditions. Even if such troubles are faced you create new solutions to solve them at the earliest convenience.

If we think in the scale of your own unit and in view of your experiences, what are your recommendations for the institutions continuing their activities in medical sector and wishing to grow?

I recommend that institutions continue their activities in the medical field in line with the financial requirements required for growing. They should consolidate their capital jointly and reinforce their financial infrastructures. And they should stabilize interest for their long-term loans which they will borrow from banks.

"Müşterilerimizi Avrupa'daki fırsatlar ve değişik finans modelleri konusunda daha kapsamlı bilgilendirmek istiyoruz; sadece büyük değil orta ve küçük çaplı projelerde de yardımcı olmayı hedefliyoruz"

"We want to inform our customers about opportunities and different financial models in Europe in a more comprehensive manner. We aim to assist not only big-scaled projects but also small to mid-scaled projects"

What are the advantageous sides of ACENDIS? What sides need to be improved?

The most advantageous side of ACENDIS is that it established a one-stop shop system centrally covering finance, purchasing-selling and logistics and customers being able to conclude a single loan agreement when organizing a project with ACENDIS while dealing with a single supplier (ACENDIS). In addition to that, ACENDIS provides technical service and after sales service. We also provide financial support to our customers in their projects. In this regard as a German company we have powerful relations with many banks in Germany and we are able to support our customers for financial solutions by perfectly following international finance markets. These are our primary advantages.

We as ACENDIS want to inform our customers about opportunities regarding different financial models in Europe in a more comprehensive manner. We aim to assist not only big-scaled projects but also small to mid-scaled projects and we would like to act on their behalf in Germany. We as ACENDIS solve problems that may emerge from the business differences between two countries.


Jalal Ali Awad

ACENDIS Ortadoğu'daki çalışmalarını hızlandırdı...

ACENDIS intensifies its activites in the Middle East...

ACENDIS Uluslararası Satış Müdürü Jalal Ali Awad, kuruluşun Ortadoğu faaliyetlerini, hospitalmanager okurlarına anlattı.
Jalal Ali Awad, International Sales Manager of ACENDIS, told the activities performed in the Middle East by the company to readers of hospitalmanager.


King Abdul Aziz University and Specialized Clinics - Malaz

ACENDIS olarak ne kadar süredir Suudi Arabistan'da faaliyet gösteriyorsunuz?

5 senedir Suudi Arabistan'da faaliyet göstermekteyiz.

Suudi Arabistan'da sağlık sektöründe yaşanan gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Körfez Arap Ülkelerinde yapılan sağlık harcamaları her yıl artmaktadır. Sağlık alanında yapılan harcamalar 2013 yılında geçen yıla göre yüzde 10,3 oranında 54,75 Milyar Amerikan Doları tutarında artış gösterdi. Pazar hacminin yaklaşık yarısı (% 47,8) Suudi Arabistan Krallığı'na ait.

Since when does ACENDIS operate in Saudi Arabia?

It's been 5 years in Saudi Arabia.

How do you evaluate the developments in health sector of Saudi Arabia?

Health spendings of Arab States of The Gulf increase every year. Spendings fulfilled in the field of health showed an increased rate of 10.3 % corresponding to USD 54,75 billion in 2013 compared to last year. Kingdom of Saudi Arabia dominates approximately half of market volume (47,8). Due to these reasons and also since population increases rapidly, Saudi Arabia Government gives the most priority to the deve-

"ACENDIS, anahtar teslim hastane projeleri tecrübelerini şimdi Körfez Arap Ülkelerine aktarıyor; ortak girişim şirketi Al Mansouryah ve şirket kolu Medical Engineering ile birlikte Suudi Arabistan'da devlet ve özel hastaneler için anahtar teslim projeler gerçekleştirilecek"

"ACENDIS shares its knowledge related with turnkey hospital projects to Arab States of The Gulf; turnkey projects will be carried out for state and private hospitals in Saudi Arabia with Al Mansouryah, a joint venture company, and with its affiliate Medical Engineering"

Bu nedenlerle ve ayrıca nüfusun oldukça hızlı artması sebebiyle Suudi Arabistan yönetimi sağlık sektörünün geliştirilmesine en büyük önceliği tanımış durumda. 2005 ve 2011 yılları arasında nominal sağlık sektörü harcamaları iki katından fazla arttı. Bu harcamaların üçte ikisi kamu kaynaklarından karşılanmakta... Kral Abdullah geçtiğimiz Nisan ayında 4 Milyar Amerikan Doları tutarında 22 yeni sağlık projesinin onayını verdi. Bu sağlık projeleri tüm ülke çapında 7.400 yatak kapasitesi ile 19 tıbbi kompleks ve hastaneyi kapsamakta. Resmi kaynaklara göre kapasite 2009 yılı sonu itibariyle toplam 56.000 yatak civarında.

Suudi Arabistan'ın Körfez Arap Ülkeleri arasında tıbbi sektörde en büyük pazar olması ülkeyi yabancı yatırımcılar için çekici hale getirmektedir. Business Monitor International (BMI) 'ın verdiği bilgilere göre hükümet geçen yıl sağlık sektörü için 1,74 Milyar Amerikan Doları harcadı. Önceki yıl ile kıyaslandığında gelişim yüzde 17,8 oranında.

Sağlık alanında pazar hacminin artması ve sağlık sektörüne yapılan yatırımlar nedeniyle uluslararası alanda faaliyet gösteren medikal firmalar da Suudi Arabistan'da çalışmalarını hızlandırdılar. Firmamız ACENDIS de ortak girişim şirketleri Al Mansouryah ve şirket kolu Medical Engineering ile birlikte Suudi Arabistan'da devlet ve özel hastaneler için anahtar teslim projeler gerçekleştirmeyi planlanmakta. Al Mansouryah'ın ilgili hastanelerin inşaatı ile ilgileneceği bu projelerde ACENDIS ve Medical Engineering tıbbi cihaz ekipmanlarının tedarik edilmesinden sorumlu olacaklar.

ACENDIS'in Suudi Arabistan'da gerçekleştirmeyi planladığı hastane projelerini anlatır mısınız?

ACENDIS 18 yılı aşkın süredir Türkiye ve 15 ülkede gerçekleştirdiği anahtar teslim hastane projeleri ile önemli tecrübeler edinmiştir. Edindiğimiz bu tecrübeleri şimdi Körfez Arap Ülkeleri için kullanmak istiyoruz. Birlikte çalıştığımız Al Mansouryah firmasının merkezi Suudi Arabistan'da bulunmaktadır ve 1975 yılından beri bölgede hastane projeleri gerçekleştirmekte ve bu nedenle ülke koşullarını da iyi bilmektedir. Gelecek projelerimiz için Al Mansouryah firması ilgili hastane projelerinin inşaatıyla, ACENDIS de gerekli tıbbi cihazların tedarik edilmesinden sorumlu olacaktır.

lopment of health sector. Between 2005 and 2011 years, nominal spendings of health sector increased more than twice. Two-thirds of such spendings are met by public fundings… King Abdullah approved 22 new health projects amounting to 4 billion USD in April of last year. Health projects in question cover 19 medical complex and hospitals with bed capacity of 7.400 throughout the country. According to official sources, the capacity is around approximately 56.000 beds at the end of 2009.

Being the largest market of Saudi Arabia in medical sector among Arab States of The Gulf makes it attractive for foreign investors. According to information given by Business Monitor International (BMI), Saudi Arabia Government spent 1,74 USD billion for health sector last year. Compared to previous year, the development is at the rate of 17,8.

Due to increase in market volume in health sector and investments made for health sector, medical firms operating in the international area quickened their studies and activities up in Saudi Arabia.

Our firm ACENDIS plans to realize turnkey projects for state and private hospitals in Saudi Arabia in cooperation with Al Mansouryah, a joint venture company, and its affiliate Medical Engineering. Whereas Al Mansouryah deals with construction work of said hospitals in these projects, ACENDIS and Medical Engineering shall be responsible for supplying of medical devices equipment.

Could you tell us the hospital projects planned to be carried out by ACENDIS in Saudi Arabia?

ACENDIS gained very important experiences during 18 years due to turnkey hospital projects carried out by it in Turkey and 15 countries. We wish to use these experiences for Arab States of The Gulf today. Registered office of Al



Al Mansouryah'ın bir projesi



ACENDIS Suudi Arabistan dışında bölgede başka hangi ülkelerde faaliyetlerini sürdürüyor?

Suudi Arabistan dışında Libya, BAE, Ürdün, Katar, Tunus ve Yemen'de çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Libya'daki genel koşullara değinecek olursam; Kaddafi döneminin sona ermesinin ardından normalleşme sürecine giren Libya'da yönetimin ülkeyi yeniden yapılandırmak için önemli adımlar attığını söyleyebilirim. Eski Kaddafi yönetiminde çok kısıtlı sayıda özel hastanenin kurulmasına imkan verilirken, bugün yeni oluşumda Libya yönetimi özel hastanelerin kurulması konusunda yurtdışı firmaların teşvik etmeye çalışmakta. Bir adedi Bingazi, 15'i batı kesiminde olmak üzere mevcut 67 özel hastane var. Bu hastaneler savaş sırasında yıpranıp, işlevselliğini yitirmiş durumdalar. Bu alanlarda yapılanmalar önem taşımakta.

Diğer yandan Afrika ülkeleri arasında en iyi ekonomiye sahip olan ve kalkınma hamlesi başlatan Libya, hayata geçirdiği 35 milyar dolar tutarındaki beş yıllık kalkınma programı ile yabancı yatırımcıların ilgi odağı durumunda. Arap Baharı sonrası bölgede toparlanmanın sinyalleri alınırken, bölgedeki normalleşme ve stabil yapı sağlık sektörü alanında bu ülkeye yatırım yapacak medikal firmalar açısından yeni bir fırsat olacak gibi görünüyor.

Mansouryah Company, with which we work, is located in Saudi Arabia and it performs hospital projects in this region since 1975 and they know what state the country is in. For our future project, Al Mansouryah shall be responsible for construction of hospital projects, ACENDIS and Medical Engineering shall be responsible for supplying of required medical devices.

In which countries other than Saudi Arabia ACENDIS carries on its activities?

We carry on our activities in the countries such as Libya, UAE, Jordan, Qatar, Tunisia and Yemen in addition to Saudi Arabia. In Libya, I can express that Government took very important steps which entered into the process of normalization after Kaddafi government is overthrown in order to restructure the country. Whereas it is allowed to establish limited number of private hospital under the administration of the former Kaddafi government, today in the light of new developments Libya government exerts effort to encourage the overseas firms on the subject of foundation of private hospitals at Libya. There are 67 private hospitals, of which one is in Benghazi and 67 is in the west region. These hospitals were ruined and lost their functionalities during the war. Restructuring activities are of vital importance in these fields.

On the other hand having the best economy among African countries and starting the development move, Libya is centre



King Fahad Specialist Hospital - Dammam

"Tripoli, Libya'da ikinci hastanelerini açmaya hazırlanan Saint James Hastane Grubu ile komple anahtar teslim hastane projesi için anlaşma imzalandı. Hastane projesi yönetimi ve medikal cihaz alımlarında ACENDIS tercih edildi"

"A contract has been signed for a complete turnkey hospital project between ACENDIS and Saint James Hospital Group planning to open its second hospital in Tripoli, Libya. ACENDIS has been preferred for management of hospital project and medical device purchases"

Libya`daki gelişmeleri dikkate alan firmamız ACENDIS, merkezi Malta'da bulunan Jamesco firmasıyla birlikte ülkedeki çalışmalarını hızlandırdı. Firmamız; Tripoli, Libya'da ikinci hastanelerini açmaya hazırlanan Saint James Hastane Grubu ile komple anahtar teslim hastane projesi için anlaşma imzaladı. Bu senenin Haziran ayında hizmete girmesi planlanan hastanenin yöneticileri hastane projesi yönetimi ve medikal cihaz alımlarında firmamız ACENDIS`i tercih ettiler.

Tunus ve Yemen'deki faaliyetlerinizi de kısaca anlatır mısınız?

Sağlık sektöründe kaydettiği gelişmelerle sağlık alanında bölgede önemli bir yer edinen Tunus'ta yeni hastane projeleri gerçekleştirmek için çalışmalarımızı hızlandırdık. Tunus`un Tunis, Sousse ve Sfax şehirlerinde Medizintechnik Service firması ile birlikte çalışmaktayız.

Yemen'de de sağlık sektöründeki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yemen'in sağlık sektörünü iyi tanıyan ortak girişim şirketimiz Budget Group ile birlikte yeni hastane projeleri yapmayı planlamaktayız.

of attraction for foreign investors thanks to its five – year development program amounting to 35 billion USD. After Arab spring recovery signals were received from this region of the country, normalization process and steady structure in this region seem to be a new opportunity for medical companies to invest in this country in the health sector field.

Taking these developments in Libya into consideration, our company ACENDIS has quickened its works in this country. Our company has signed a contract for turnkey hospital project with Saint James Hospital Group planning to open its second hospital in Tripoli, Libya. This hospital shall put into service in June of this year and administrators of the hospital have preferred our company ACENDIS for hospital project management and medical device purchase.

Could you briefly tell us your activities in Tunisia and Yemen?

We quickened our works to develop new hospital projects in Tunisia which is a very important place in the health field in this region and showing important developments in the health sector. We are co-operating with Medizintechnik Service company in Tunus' citys such as Tunis, Sousse and Sfax ACENDIS have accelerated their operations in the country with the Malta based Jamesco company.

We carry on our activities in the health sector in Yemen. We plan to carry out new hospital projects together with Budget Group who is our joint venture company and knows the health sector of Yemen.



Shaheed Dr.Khalid General Hospital - Koya, Iraq

ACENDIS'in Delta Trade Company ile Birlikte Kuzey Irak, Doğu Avrupa ve Batı Afrika'da Gerçekleştirdiği Komple Anahtar Teslim Hastane Projeleri Şöyle:

Complete Turnkey Hospital Projects Carried Out By ACENDIS Together With Delta Trade Company in Northern Iraq, East Europe And West Africa Are as Follows:

Kuzey Irak'taki hastane projeleri

Zakho General Hospital

Kuzey Irak'ın en büyük hastanelerinden biri olan Zakho General Hospital 200 yatak, 6 modern ameliyat salonu, 2 doğum salonu ve 2 acil ameliyat salonu, genel yoğun bakım ve yenidoğan yoğun bakım, MRI ve Anjiyo ünitesine sahiptir.

Soran General Hospital

100 yataklı olan hastane; 4 modern ameliyat salonu, 2 doğum salonu, 2 acil ameliyat salonu, genel yoğun bakım ve yenidoğan yoğun bakım, MRI ve Anjio ünitesine sahiptir.

Hospital projects in the Northern Iraq

Zakho General Hospital

Zakho General Hospital, one of the biggest hospitals of Northern Iraq, has 200 beds, 6 modern operating rooms, 2 delivery rooms and 2 emergency operating rooms, general intensive care and newborn intensive care, MRI and angio units.

Soran General Hospital

This hospital has 100 beds, 4 modern operating rooms, 2 delivery rooms and 2 emergency operating rooms, general intensive care and newborn intensive care, MRI and angio units.

Permam General Hospital

100 yataklı olan hastane; 3 modern ameliyat salonu, 2 doğum salonu, 10 yataklı yoğun bakım ünitesi, Yenidoğan, MRI ve Anjio ünitesine sahiptir.

Koya, Shahed Dr.Khalid General Hospital

75 yataklı olan hastane; 2 modern ameliyat salonu, 1 acil ameliyathanesi, doğum salonu, genel yoğun bakım ve yenidoğan yoğun bakım ünitesine sahiptir.

Bile, Barzan General Hospital

100 yataklı olan hastane; 3 modern ameliyat salonu, 1 doğum salonu, yoğun bakım ünitesi, yenidoğan ve MRI ünitesine sahiptir.

Permam General Hospital

This hospital has 100 beds, 3 modern operating rooms, 2 delivery rooms, intensive care unit with 10 beds, newborn intensive care, MRI and angio units.

Koya, Shahed Dr.Khalid General Hospital

This hospital has 75 beds, 2 modern operating rooms, 1 emergency operating room, delivery room, general intensive care and newborn intensive care units.

Bile, Barzan General Hospital

This hospital has 100 beds, 3 modern operating rooms, 1 delivery room, intensive care, newborn and MRI units.



Nizamiye Hospital - Nigeria

Doğu Avrupa'daki hastane projesi

Moldova, Medpark International Hospital

ACENDIS'in Delta Trade Company ile birlikte Moldova'da Medpark International Hospital projesini gerçekleştirdi. Medpark International Hospital Moldova Cumhuriyeti'nin en büyük özel hastanesi olma özelliğini taşımaktadır. Moldova Medpark Hastanesi 6 katlı olup 12.500 metrekarelik kapalı alana sahiptir. 6 VIP, 57 standart, 12 anjiyo ve yoğun bakım olmak üzere toplam 75 yataklı olan hastanede 4 adet modern ameliyathane, 2 doğum salonu, genel yoğun bakım, KVC yoğun bakım, yenidoğan yoğun bakım üniteleri ile MR ve anjiyo üniteleri bulunmaktadır.

Batı Afrika'daki hastane projesi

Nizamiye Türk Hastanesi

Nizamiye Türk Hastanesi Nijerya'nın başkenti Abuja'da yapılan ilk Türk Hastanesi olma özelliğini taşımaktadır. 5.500 metrekarelik kapalı bir alana sahip ve yaklaşık 12 milyon dolara mal olan tam donanımlı hastane 50 yatak kapasiteli ve hastanede 3 ameliyathane, 2 yoğun bakım ünitesi, modern laboratuvar ve radyoloji merkezi mevcut.

Hospital project in the East Europe

Moldova, Medpark International Hospital

ACENDIS and Delta Trade Company realized altogether the Medpark International Hospital in Moldova. Medpark International Hospital is the biggest private hospital of Republic of Moldova. Medpark International Hospital of Moldova is 6–storey and has a closed area of 12.500 square meters. This hospital has 75 beds (6 VIP, 57 standard, 12 angio and intensive care), 4 modern operating rooms, 2 delivery rooms, general intensive care, KVC intensive care, newborn intensive care, MRI and angio units.

Hospital project in the West Africa

Nizamiye Turkish Hospital

Nizamiye Turkish Hospital is first Turkish hospital constructed in Abuja, capital of Nigeria. This hospital having a closed area of 5.500 square meters and costing approximately USD 12 million is fully-equipped and has 50 beds, 3 operating rooms, 2 intensive care units, a modern laboratory and radiology center.


Kemal Durukan

"Bir Projenin Bel Kemiği Finansmanıdır"

"The Backbone of a Project is its Financing"

ACENDIS Projeler Direktörü Kemal Durukan, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Project Director Mr. Kemal Durukan responded hospitalmanager's questions.

Görev alanınıza ilişkin sorumluluklarınızı kısaca anlatır mısınız?

ACENDIS'in ana misyonu turnkey hastane projelerini yurt içinde ve dışında icra etmektir, ben 13 senedir Grubun Projeler Direktörü olarak görevdeyim. Ana sorumluluklarımın başında talip olduğumuz projelere öncelikle finansal çözümler getirmek geliyor. Finansmanı çözülmemiş olan bir proje benim için reel yürüyen bir proje olmaktan uzakta yer alır. Finansal çözümleri; genelde uzun vadeleri ve cazip düşük maliyetleri açısından yurt dışı kaynaklı olarak yatırımcıya sağlamak en önemli uğraşımız. Arkasından cihazların seçimi, nihai fiyatların belirlenmesi, sözleşme aşamasına geçilmesi geliyor. Yatırımcı ile birlikte cihaz seçimleri aşamasında uzun vadede yatırımcıya sorun çıkarmayacak ve sıkıntıya sokmayacak kaliteli cihazların seçilmesi de üzerinde durduğumuz en önemli konulardan biri.

ACENDIS'in kurumsal kimliğini oluşturan yapıtaşları sizce neler?

En başta, tüm organizasyonunun yurt dışı ve içi teşkilatında çok iyi yapılanmış olması geliyor. Yaklaşık 200 kişinin çalıştığı ACENDIS ailesinde 50 kişiye yakın servis teşkilatı var. Bu ailede çalışan proje satış ve de servis sorumlularının devamlı olarak yurt dışında ürünlerle ilgili satış ve servis eğitimleri alması ACENDIS'in en büyük yapılanma özelliklerinden başka biri. Geçen 18 senede yurt içerisinde ve yurt dışında 115 yeni hastane projesine imzasını atmış olması ve artık Balkanlardan Türk-i Cumhuriyetlere, Ortadoğu'dan Afrika'ya kadar yeni projeleri yapması için aranan, görüşülen ve güvenilen bir şirket konumuna gelmiş olması hepimize büyük bir güç veriyor.

Kurumun avantajlı ve dezavantajlı olduğu yönler/alanlar, gelişmeye açık taraflar sizce neler?

ACENDIS'in avantajlı yönü; yatırımcılara ucuz maliyetli ve uzun geri ödeme vadeli yurt dışı ihracatçı ve yatırımcı kredileri ile yüksek kaliteli ve uzun ömürlü medikal ekipmanları sağlamasıdır. Dezavantajlı tarafı ise; Türkiye dahilinde yaptığı projelerde düşük kar marjları ile çalışması... Dolayısı ile yurt dışı projelerinde kar marjlarının daha yükseklerde olması nedeniyle yurt dışı projelerini devamlı artırmak zorundadır. Bundan dolayı her sene yurt dışında ACENDIS'in aldığı projelerin artıyor olması sistemin devamı açısından yönetim

Can you briefly define your responsibilities related with your assigned position?

Main mission of ACENDIS is to execute turnkey hospital projects both at home and abroad. I have been acting as the Project Director of the Group for 13 years. Finding financial solutions for the projects which we seek stands as the first order of business. For me a project with financial problems is far from being a real feasible project. One of our major deals is to provide financial solutions to investors. Generally this may be foreign-sourced with long-term, attractive, low costs. Thereafter it becomes device selection, fixing final prices and advancing to the agreement phase. We care about choosing the best equipment so that the investor will not face any problems over the long term.



olarak çok dikkat ettiğimiz ve üzerinde hassasiyet ile durduğumuz en önemli konudur.

Tecrübelerinizden hareketle, alanınızda faaliyet gösteren ve büyümek isteyen kuruluşlara önerileriniz neler?

Medikal sektördeki 25 senelik tecrübelerime baktığımda medikal alanda faaliyet gösteren ve büyümek isteyen kuruluşlara önerilerim; belirleyecekleri ana faaliyetlerine konsantre olmaları, çok farklı konuları bir anda ana faaliyetleri içerisine sokmamaları, ana faaliyetleri için muhakkak elemanlarının yurt dışı eğitimleri için ciddi bir fon ayırmaları, finansal durumlarını devamlı olarak kontrol altında tutacak yapılanmaları oluşturmaları, müşterilerine satış aşamalarında verdikleri sözlerin satış sonrasında arkasında durup hatta daha iyi hizmet vermeleri, reklam, fuar ve kongre organizasyon katılımlarını çok iyi etüt edip katılmaları, ciddi bir servis yapısını kurmaları, satışları sırasında uyguladıkları fiyatları abartmamaları ve de en önemlisi şirketlerinin ileriye dönük strateji ve yol haritasını kısa vadeli değil uzun vadeli planlamaları.

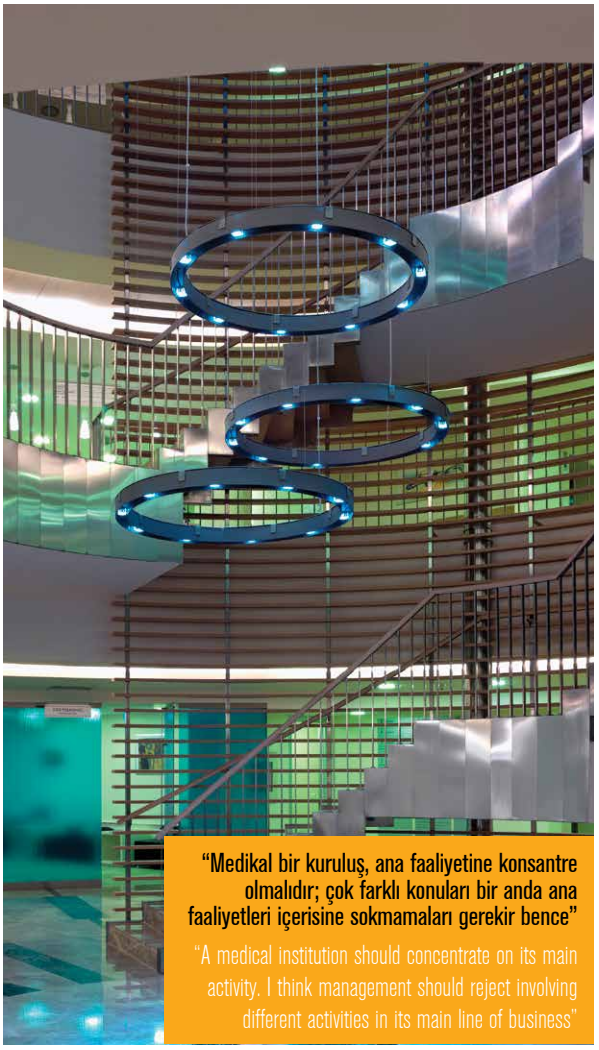
Benim 25 senelik bu sektördeki çalışma hayatımda hedeflerim hep güzel anılarla ve yüksek motivasyon ve başarılarla ile dolu olmuştur. İşini seven, motiveli, hep daha iyisini yapmayı prensip edinmiş ve de aşağıdan gelen yeni sektöre girmiş kişilere devamlı tecrübelerini aktarmaktan çekinmeyen bir yapıya sahip kişiliğim beni çalışma hayatımın her kademesinde başarılı ve işini seven bir insan yapmıştır.

Personelin genel eğilimi; gayretli ve bizleri örnek alarak daha iyi neler yapabilecekleri yönündedir. Burada hem yönetim hem de şirketin lokomotifi olmamız nedeniyle bizlere onlara örnek olmak açısından son derece önemli görevler düşmektedir. Bu konuda personelin şanslı olduklarını düşünüyorum. Şirketin geleceği ve onların geleceği bizler için çok önem teşkil etmekte olduğu için tüm tecrübe ve deneyimlerimizi personele aktarmamız bizim için son derece önemli bir stratejidir.

Büyük çapta özel sektörde faaliyet gösteren ve her durumda yatırımcının arkasında olan bir firma olmamız nedeniyle müşterilerimiz ile uzun vadeli bir birlikteliğimiz olduğunu söyleyebilirim. Onların ihtiyacının olduğu zaman bizler onlarlayız, bizim ihtiyacımız olduğu zaman onlar bizlerle şeklinde bir beraberliği zor olmasına rağmen gerçekleştirebilmiş konumdayız. Önemli olan da bu tür bir yapılaşmayı kurabilmiş olmamızdır

Hasan Şahin'i nasıl bilirsiniz?

Hasan Şahin; çalışkanlığı, dinamikliği, insan gibi insan olması, kendisini bu işlere adamış yapısıyla 13 senelik beraberliğimizde çok iyi bir iş ve şirket partneridir. Paylaşmayı işin ileri geleceği için olmaz ise olmazlardan gören ve prensip edinmiş başarılı bir iş adamıdır. Pek olumsuz yönü olduğu söylenemez; bazen şirket müşteri ilişkilerinde kişilere fazla güvenen ve iyi niyetli davranışlarının istenmeyen ve arzu edilmeyen durumlara yol açtığını söyleyebilirim. Ama artıları çok fazla olduğundan bunlara da tecrübeyle bazı sınırlamalar getirmek gayreti içerisinde olduğunu görüyorum.



"Medikal bir kuruluş, ana faaliyetine konsantre olmalıdır; çok farklı konuları bir anda ana faaliyetleri içerisine sokmamaları gerekir bence"

"A medical institution should concentrate on its main activity. I think management should reject involving different activities in its main line of business"

What does ACENDIS' corporate identity consist of?

Firstly the whole organization should be well structured at home and abroad. There is a service organization of 50 people in the ACENDIS family where overall approximately 200 people are employed. It is another organizational characteristic of ACENDIS that project sales and service authorities employed in this family are continuously being trained abroad for sales and service for products. The company has realized 115 new hospital projects at home and abroad in last 18 years and being a reputable company to undertake new projects from the Balkans to the Turkic Republics and from the Middle East to Africa energizes all of us.

What are the advantageous and disadvantageous sides of the corporation and its sides open for improvement?

The advantageous side of ACENDIS is providing high quality and long service life medical equipment with low costs and long repayment terms with foreign export and investor



"Firmamızın ana merkezinin Almanya olması, bizim birçok konuda güçlü olmamızı sağlıyor. Finans kuruluşları ve üreticilere daha yakın ve kolay iletişim içerisinde olma avantajımız var"

"Our company's head office being located in Germany allows us to be powerful in many aspects. We have an advantage of an easy communication with finance institutions and manufacturers"

loans. The disadvantageous side is to work with low profit margins for the projects we execute in Turkey. And therefore since profit margins for the projects executed abroad have higher margins the company is obliged continuously to increase the number of foreign projects. For that reason the number of projects undertaken abroad by ACENDIS is increasing each year. This is the most important issue that we as management take care of and consider with greater sensitivity.

What are your recommendations to institutions continuing their activities in your field and those to those who want to excel?

When I consider my experiences of 25 years in the medical sector my recommendations for institutions continuing their activities in medical field and wishing to grow are as follows: Concentrate on the main activities. Do not get involved in different issues that distract from these activities. Reserve a serious fund for training employees. Create settlements to keep the financial status under control. Stand behind promises given to customers during sales and render ever better services. Survey advertisements and attend exhibitions and trade fair organizations. Establish a serious service structure and do not exaggerate prices applied during sales and more importantly plan future-oriented strategies and road maps in the long-term.

How do you know Mr. Hasan Şahin?

Mr. Hasan Şahin has been a good business and company partner during our 13 years of cooperation. With his hard working personality, dynamism, decency as well as his personal devotion to these works our relationship is stronger. He is a successful businessman considering sharing as a must for the future of business. I cannot say that he has negative sides. I can say that sometimes he tends to trust too much people for company customer relations and his acts in good faith can cause unwanted situations. But I can see that he is trying to put some limits on this.



Partner of ACENDIS GROUP



www.simeonmedical.com

Sim.LED
The future of LED operating theatre lights

SIMEON Quality 100 % Made in Germany

S.I.M.E.O.N. Medical GmbH & Co. KG
In Grubenäcker 18
78532 Tuttlingen, Germany
Phone: +49 7461 90068-0
Fax: +49 7461 90068-900
www.simeonmedical.com
info@simeonmedical.com

SIMEON MEDICAL

PUSHING TECHNOLOGY TO EXCELLENCE



"En Yeni Teknolojileri Referans Alıyoruz"

"We Take The Latest Technologies as Reference"

ACENDIS Teknik Servis Direktörü Gürkan Köroğlu, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Technical Service Director Gürkan Köroğlu responded hospitalmanager's questions.

ACENDIS'i görev kapsamınızda nasıl tanımlarsınız?

ACENDIS müşteri memnuniyeti odaklı çalışan bir firmadır. Teknik servis direktörü olarak görev aldığım ACENDIS için satışını ve satış sonrası hizmetini verdiğimiz cihazların periyodik bakımlarının, kontrollerinin, kalibrasyonlarının ve değişen kullanıcılar için tekrar eğitimlerinin verilmesi teknik servis hizmetlerimizin yapıtaşlarını oluşturmaktadırlar. Hastanelerle yaptığımız bakım sözleşmeleri ile müşterilerimizde mevcut olan sistemlerin periyodik olarak bakımları yapılarak cihazların sağlıklı çalışması sağlanmaktadır. Yapılan bakımlar sonucunda cihazlar tam verimlilik ve güvenli bir şekilde çalışırlar, ayrıca bu hizmetimiz cihaz kullanım ömrünün uzatılması, yüksek maliyetli arızaların azaltılması, kalite standartlarına uygun prosedürlerin yerine getirilmesi gibi birçok avantajı da sunmaktadır.

Görev alanınıza ilişkin sorumluluklarınızı kısaca anlatır mısınız?

ACENDIS Grubuna ait satış ve servis şirketinin genel yönetiminden sorumluyum. Ayrıca ACENDIS tarafından tedarik edilen tüm hastane cihaz ve ekipmanlarının kurulum, montaj, eğitim, aplikasyon, bakım, onarım ve kalibrasyon işlemlerinden sorumlu olan teknik servis ekibinin servis müdürlüğü görevini yapıyorum.

Türkiye'de Medical Park Hastaneler Grubu, Acıbadem Hastaneler Grubu, Medicana Hastaneler Grubu, Dünya Göz Hastaneler Grubu, Memorial Hastaneler Grubu, Bahat Hastaneler Grubu gibi kuruluşlar yanı sıra yüzün üzerinde özel hastane kurulumunda ve devamında görev aldık. Bunun dışında Avrupa, Ortadoğu, Türk-i Cumhuriyetleri, Afrika, Arap ülkelerinde tamamlanmış ve devam eden projelerimiz mevcuttur. Bu projelerde satış sonrası hizmetlerin organize edilip, yönetilmesi görevini üstlenmekteyim.

Bakım-onarım sözleşmelerine değinmek gerekirse, hangi hastanelerle bakım-onarım sözleşmeleri yaptınız?

Çoğu müşterimizle bakım-onarım sözleşmemiz mevcuttur. Bakım anlaşmasına sahip müşterilerimizden başlıcaları; Medical Park Hastaneler Grubu, İzmir Kent Hastanesi, Edremit Körfez Hastanesi, Erzincan Neon Hastanesi, Esenler Avicenna, Ünye Çakırtepe Hastanesi, Medibafra Hastanesi, Medstar Hastanesi, Yedikule Surp Pirgiç Hastanesidir.

How do you define ACENDIS in the framework of your task?

ACENDIS is a company working in accordance with customer satisfaction. Delivering periodic maintenances, controls, calibrations and re-training for their changing users for the devices which we render services for sales and after sales constitutes milestones of our technical services in ACENDIS where I have been assigned as technical service director. We provide for the optimal operation of devices by performing periodic maintenance with maintenance agreements concluded with the hospital. As a result of maintenance done devices operate with full efficiency and in a safe manner. Moreover our services present many advantages such as extending device service life, decreasing high cost failures and fulfilling procedures in line with quality standards.

Can you briefly explain your responsibilities in your assigned position?

I am responsible for the general management issues for the sales and service companies owned by the ACENDIS Group. Further I act as service manager of the technical service team in charge of all hospital device and equipment installation, assembling, training, application, maintenance, repair and calibration processes supplied by ACENDIS.

We have taken charge of the installation and continuing processes for more than a hundred hospitals besides Medical Park Hospital Group, Acıbadem Hospital Group, Medicana Hospital Group, Dünya Göz Hospital Group, Memorial Hospital Group, Bahat Hospital Group in Turkey. In addition to that we have ongoing projects in Europe, the Middle East, the Turkic Republics, Africa and Arabic countries. I undertake organization and management tasks of after sales services in those projects.

If we refer to maintenance-repair contracts with which hospitals have you concluded maintenance-repair agreements?

We have maintenance-repair agreements with many of our customers. Our primary customers with whom we have maintenance agreements are as follows; Medical Park Hospitals Group, İzmir Kent Hospital, Edremit Körfez Hospital, Erzincan Neon Hospital, Esenler Avicenna, Ünye Çakırtepe Hospital, Medibafra Hospital, Medstar Hospital, Yedikule Surp Pirgiç Hospital.



Bakım-onarım sözleşmelerinin kapsamı nedir?

Bakım – onarım kapsamındaki cihazlarımızın periyodik sürelerde bakımları yapılarak, süreli değişmesi gereken tüm parçaları değiştirilir. Bu değişikliklerden sonra cihazın tüm ölçümleri yapılır ve gerekli etiketlendirmelerle ilgili formlar doldurulur. Bakım onarım kapsamında cihazı kullanan kullanıcılara yeni eğitimlerin verilmesi ve eğitim tekrarlanması sağlanmaktadır.

Bakım sözleşmeleri yaptığınız müşterilerinizden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Bu sözleşmeye sahip müşterilerimizden olumlu geri bildirimler almaktayız. Sözleşmeye sahip müşterilerimizin cihazlarına verilen periyodik bakımlar, rutin kontroller ve eğitim tekrarları sırasında görülen hatalı kullanım, uygun olmayan kullanım şekli, uygun olmayan çevresel şartlar gibi durumlar önceden fark edildiği için önceden önlemlerinin alınıp büyük arızaların meydana gelmesinin, zaman ve maddi kayıpların önüne geçilmektedir. Böylece cihazlardan maksimum performans sağlanmaktadır.

ACENDIS olarak teknik servis hizmeti olarak müşterilerinize sunduğunuz yenilikler nelerdir? ACENDIS'in ayırıcı özelliklerini anlatır mısınız?

Herşeyden önce müşterimize bakış açımız diğer firmalardan bizi ayıran en önemli özelliktir. Müşterimize sadece bugünün müşterisi olarak bakmamaktayız. Bu nedenle kullanıcının ihtiyacına göre hareket eden bir anlayışa sahibiz. Müşterimizin o gün ihtiyacı neyse o ihtiyaca karşılık alternatif çözümler sunmaktayız.

Birlikte çalıştığınız hastanelerden, hastane yöneticilerden aldığınız geri bildirimler nasıl?

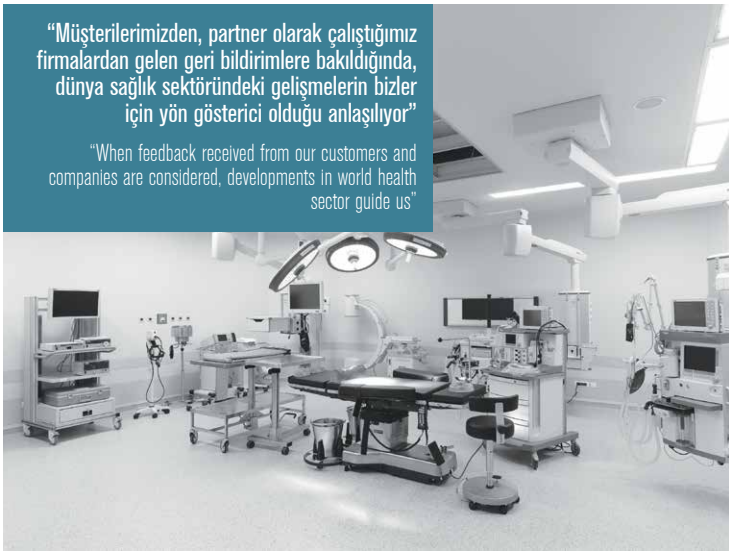
Birlikte çalıştığımız hastane yöneticilerinden aldığımız geri bildirimler olumludur. O günkü değişen şartlarda meydana gelen ihtiyaçları doğrultusunda tarafımıza iletilen istek ve ihtiyaçları kısa sürede, müşterilerimize uygun bir çözüm üret-

What is the scope of maintenance-repair agreements?

Periodic maintenance of our devices under the scope of maintenance-repair works is performed periodically and all parts needed to be replaced are replaced. All metering of devices is made following these changes and relevant forms filled with required labeling. New training and re-training are delivered for users operating those devices under the scope of maintenance-repair works.

"Müşterilerimizden, partner olarak çalıştığımız firmalardan gelen geri bildirimlere bakıldığında, dünya sağlık sektöründeki gelişmelerin bizler için yön gösterici olduğu anlaşılıyor"

"When feedback received from our customers and companies are considered, developments in world health sector guide us"



How are the feedbacks you have received from your customers with whom you have concluded maintenance agreements?

We receive positive feedback from our customers having this agreement. Since conditions such as misuse, non-conforming use, non-conforming environmental conditions observed during periodic maintenances, routine checks and re-training delivered for the devices of our customers having agreements it is possible to take measures beforehand to prevent big failures and time and material losses. By this way maximum performance is obtained from the devices.

What are the innovations you present as technical service to your customers? Can you please explain the distinguishing features of ACENDIS?

Primarily our point of view towards our customers is the one feature that distinguishes us from other companies. We do not consider our customers just as "today's" customers. For that reason we have an understanding as acting in accordance with the requirements of users. We present creative solutions to our customer's specific requirement when the day comes.

What is the feedback you receive from hospitals and hospital managers with whom you cooperate?

Feedback we receive from the hospital managers with whom we co-operate is positive. We spend our effort to create solutions in a short time for requests and requirements transmitted to our side in line with the changing requirements of that day. I consider the most important factor enabling hospital managers to work with us is over the long term is our ability to assess the feedback we have received in a most efficient manner.

How is your new office in İstanbul? Can you describe it?



"ACENDIS, verdiği tüm hizmetlerde gerçek bir çözüm ortağıdır. Müşterinin ihtiyacı olan talepleri değerlendirip müşteriye en uygun çözüme odaklanması Firmamızın en güçlü yönüdür'"

"ACENDIS is a real solution partner in all services it renders. We put the customers' demands into consid-eration to come up with a feasible solution and this is our greatest strength"

meye çaba gösteririz. Hastane yöneticilerinin uzun yıllardır bizlerle çalışmasındaki en önemli etkenin aldığımız geri bildirimleri etkin olarak değerlendirmemiz olduğunu düşünüyorum.

ACENDIS'in geçen sene bünyesine eklediği ve sizin de görev yaptığınız İstanbul'daki yeni ofisiniz nasıl? Kısaca anlatır mısınız?

Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmemiz için geçen sene İstanbul'da bulunan 5 katlı yeni binamıza taşındık. Yeni binamızda daha efektif bir çalışma ortamı sağlayarak müşterilerimize daha kaliteli bir hizmet sağlayabilmek için baştan aşağı binamızı bu ihtiyacıma uygun hale getirdik.

Cihazların onarım, kalibrasyon, test gibi işlemlerinin yapıldığı teknik servis laboratuvarımız binanın giriş katında bulunmaktadır. Teknik servisimiz cihazlara uygun servis hizmeti sağlanabilmesi için ESD korumalı yüzey kaplamalı, gaz sistemleri, özel güvenlikli elektrik tesisatı ile donatılmıştır. Cihazların onarım sonrası ve kalibrasyon testlerinin yapılması tüm yurtdışında her yıl kalibre olan test cihazlarımız ile hizmet vermekteyiz.

Cihazlarımızın yedek parça ve sarf malzemelerinin bulunduğu depomuz bina en alt katında bulunmaktadır. Diğer katlarımızda yönetim, satış ve finans birimleri bulunmaktadır.

Personelinize sunduğunuz yurtdışı eğitim imkanlarını anlatır mısınız?

Şirket personelimiz servis, satış ve aplikasyon bölümlerinde yoğun olarak ürünlerle ilgili üretici firmalarımızdan eğitimler almaktadır.

Firmamızın organize etmiş olduğu bu yurtdışı eğitimlerin yoğunluğu diğer firmaların kat kat üzerindedir. Yurtdışı eğitime

We have moved to our new five story building located in İstanbul to be able to better serve our customers. We have completely restored our building in order to be able to render higher quality services to our customers by providing a more effective working environment in our new building.

Our technical service lab that covers processes such as device repairs, calibrations and tests performed is located on the ground floor of the building. Our technical service has been equipped with ESD guarded, surface coated gas systems and electrical installations with private security in order to render quality services to devices. We stand out with our test devices annually calibrated abroad for the performance of calibrations and testing of our devices.

Our warehouse where spare parts and consumables are located is in bottom floor of our building. The management, sales and finance units are in the other floors.

Can you please explain training opportunities abroad you have presented to your staff?

Our company's employees are thoroughly trained by manufacturing companies regarding products in service, sales and application departments.

The intensity of training activities organized by our company is way above that of our competitors. It is also possible to see the importance given by our company to training abroad by taking a look at the numbers of those in training. Approximately all of our staff is being trained in tens of companies within the year. This training abroad can be defined generally in the areas of products, maintenance, repair, service and application.

What are the strains and stressful issues you encounter in your working environment?

To tell the truth my working environment has no strains … However it has stressful sides. Since we deal with after sales services our work generally deals with device problems. And



Heinen+Löwenstein cihazlarının bakım ve onarımı
Maintenance and repair of Heinen+Löwenstein products

firmamızın ne kadar önem verdiği sadece eğitim adetlerinin yoğunluğuna bakılarak bile görülebilir. Hemen hemen tüm personelimiz yıl içerisinde onlarca firmada onlarca eğitim almaktadır. Bu yurtdışı eğitimler ürün, bakım, onarım, servis, aplikasyon olarak ana hatları ile belirtilebilir.

Çalışma alanınızda karşılaştığınız güçlükler, stresli unsurlar neler?

Çalışma alanımın güç bir yanı yok açıkçası… Fakat stresleri yönleri var; satış sonrası hizmetlerle ilgilendiğimiz için işimiz genelde cihaz problemleri ile uğraşmak... Sağlık sektöründe yer almamız ve konumuz insan sağlığı olduğu için her müşterimizin talebini en kısa sürede ve hızla yerine getirmeye çalışmak bazen strese yol açıyor.

Hasan Şahin'in yöneticilik anlamında olumlu yanları sizce neler?

Hasan Şahin'in bir yönetici olarak olumlu yanlarını şöyle ifade edebilirim:

İnsana çok değer veren bir yapısı olduğu için çalışanın hem iş yaşamında, hem de sosyal hayatındaki tüm ihtiyaçlarına önem verir. Çalışana uygun çalışma ortamı ve motivasyon sağlar. Çalışanları, şirketin bir çalışanı olarak değil gerçek anlamda ailenin bir bireyi olarak görür; çalışanların şirket ilgili tüm görüşlerine önem verir. Geniş bir vizyona sahiptir ve bu vizyonla çalışanlarına katkı sağlar.

Peki olumsuz bulduğunuz yanları yok mu?

Hasan Şahin'nin yöneticilik anlamında olumsuz yanını göremiyorum.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Firmamızın ana merkezinin Almanya olması, bizim birçok konuda güçlü olmamızı sağlamaktadır. Finans kuruluşları ve üreticilere daha yakın ve kolay iletişim içerisinde olma avantajımız var. Sağlık sektöründe yeni çıkan gelişmeleri takip ederek bunları Türkiye ve diğer ülkelere tanıtmak, sağlık sektörünü daha ileri götürmek için çalışıyoruz.

Kuruluşumuzun bariz olarak görülen zayıf bir yönünü göremekteyim. Fakat müşterilerimizden, partner olarak çalıştığımız firmalardan gelen bildirimler ve taleplere bakıldığında, dünya sağlık sektöründeki gelişmelerin bizler için yön gösterici kabul edildiğini ifade edebilirim.

Çalışma hayatınızda memnuniyet dereceniz, iş tatmin düzeyiniz nasıl?

Çalışma hayatımdan son derece memnunum. İşimden tatmin derecem ise üst seviyede... İşimi ve görevimi severek yapmaktayım. Bence her insan sevdiği iş, görev ve kurumda çalışmalı.

Personelin genel eğilimi sizce ne yönde?

Personel genel olarak şirketine, işine ve müşterimize önem veren, işini severek yapan bir profile sahiptir.

ACENDIS, grup olarak büyük bir ailedir. Toplam tüm gruplardaki çalışan sayısı yaklaşık 200 kişidir. Kadın çalışan oranı yüzde 18, erkek çalışan oranı ise yüzde 82'dir.

Türkiye'de ve Almanya'da görev yapan personel arasında sizce nasıl farklılıklar var?

Türkiye de çalışan personel daha çok satış ve servis hizmeti veren ve doğrudan müşteriyle görüşen bir yapıdadır. Almanya'da çalışan personel müşteri ile konumu ve görev tanımları sebebiyle genelde dolaylı yollardan iletişimdedir. İşin üretici ile irtibat kısmında daha yoğun çalışmaktadırlar.

since we operate in the medical field and since our issue is human health trying to fulfill requirement of every customer in the shortest possible time sometimes causes stress.

What are the positive sides of Hasan Şahin as a manager?

I can express the positive sides of Hasan Şahin as a manager as follows:

Since he has a character that values humans he emphasizes the importance of meeting the needs of his employees both in business and in social life. He provides a proper working environment and is able to motivate his employees. He considers employees not as mere employees of the company but as a members of a greater family. He is open to the opinions of the employees relevant to company operations. Finally he has a broad vision and contributes to his employees' growth with this vision.

What about his negative sides?

I cannot see any negative sides of Hasan Şahin in terms of a manager.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

Our company's head office being located in Germany allows us to be powerful in many aspects. We have an advantage of being in close proximity to financial institutions and manufacturers. We make considerable effort to introduce innovations in the health sector to Turkey and other countries and thereby improve their health sectors.

I do not see any obvious weakness of our institution. However when feedback received from our customers and companies is considered we put this in context of developments in the world health sector.

What is your level of satisfaction and work satisfaction level in your professional career?

I am extremely satisfied with by business life. And I am really satisfied from my work. I perform my duty with love. I think people should work for the business and institutions they like.

How is the general training level of the staff ?

Our staff generally has a profile of giving importance to their company, work and our customers and performing their job with love.

ACENDIS as a group is a great family. Number of employees in all groups is approximately 200 persons. The female staff rate is 18 percent as opposed to a male staff rate of 82 percent.

What kind of differences are there among the staff assigned in Turkey and abroad?

Staff being assigned in Turkey generally renders sales and services and they are directly in touch with customers. Staff being employed in Germany is generally indirectly in touch with customers according to their task definitions. They are focusing on the manufacturers.



"Tıbbi Teknolojik Bilgi Birikimimizi Paylaşıyoruz"

"We Share Our Knowledge in Medical Technology"

ACENDIS Pazarlama Departmanı Müdürü Ulrich F. Siedelhofer, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Ulrich F. Siedelhofer, Director of the ACENDIS Marketing Department, has answered the questions directed by the hospitalmanager Magazine.

Görev alanınızı kısaca anlatır mısınız? ACENDIS Pazarlama Departmanının faaliyetleri nelerdir?

ACENDIS Genel Müdürü Hasan Şahin tarafından yıllar önce kapsamlı bir pazarlama departmanı oluşturulmuştur. Bu yüzden görev alanımız oldukça geniştir. Genel olarak

pazarlama departmanımız reklam kampanyalarını planlama, oluşturma ve gerçekleştirmekten sorumludur.

Reklam kampanyalarınızı kısaca anlatır mısınız?

Çalışanlarımız Marketing-Mix olarak tanımlayabileceğimiz geniş bir reklam faaliyeti üzerinde çalışmaktadır. Broşürler ve kataloglar gibi yazılı materyallerin hazırlanması, e-posta (Mailings) ve haber bültenleri (newsletter) ve diğer internet sitemiz için çalışmaların yapılması ve ACENDIS'in kongre ve fuar etkinliklerinin hazırlanması bu geniş yelpazede yer almaktadır.

ACENDIS'in müşterilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Müşterilemiz pazarlama departmanımızın çalışmalarından çok büyük ölçüde yararlanmaktadır. Zamanla pazarlama alanındaki bilgi birikimimiz yanısıra tıbbi teknoloji alanında da kapsamlı bir uzmanlık bilgisi edindik. Bu durum bizi diğer reklam veren kurumlardan ayrıcalıklı bir konuma taşıdı. Böylelikle müşterilerimizin tıbbi alanda en geçerli ürünlerine ilişkin genel bir bakış elde edilebilecek broşür ve katalogları özel olarak biçimlendirebilmekteyiz.

Çeşitli cihazların üretici firmaları ile birlikte yakın olarak çalışmaktayız. Çünkü ancak bu şekilde ilgili cihazları en iyi şekilde anlatan pazarlama ürünlerinin geliştirilmesi sağlanabilir.

Can you give a brief information about your field of duty? What kind of activities are carried out by ACENDIS Marketing Department?

A large marketing department was established years before by ACENDIS General Manager Hasan Şahin. We have a vast scope of duty. In general, our marketing department is responsible for planning, preparation, and implementation of advertising campaigns.

Can you briefly talk about your advertising campaigns?

Our staff is studying on wide range advertising activities which we can call as "Marketing-Mix". They cover the preparation of published materials like brochures and catalogues, sending e-mails and newsletters, making studies related with our web site, and organization of conferences and fairs.

What can you say about the feedbacks you receive from the customers of ACENDIS?

Our customers benefit largely from the activities of our marketing department. In due course of time, we have acquired an extensive specialized knowledge of medical technology, besides our accumulated knowledge in the field of marketing. As a result of that, we could have a distinctive place among all other organizations which are giving advertisement. Based on our extensive knowledge, we can properly prepare the brochures and catalogues providing a general view about the medical equipment which are most widely used by our customers.

We work closely with the producers of various equipment; as it is the only way to ensure the preparation of marketing items giving the best information about those equipments.





Ulrich F. Siedelhofer

“ACENDIS olarak birincil amacımız ürünler ve projeler hakkında müşterilerimizi kapsamlı olarak bilgilendirmektir. Faaliyetlerimizin çeşitliliği, pazarlama departmanımız için büyük bir sorumluluğu da beraberinde getiriyor”

“ACENDIS, our primary objective is to inform our clients fully about the products and projects. The vast diversity of our activities puts an important responsibility on the shoulders of our marketing department”

ACENDIS’in diğer departmanları ile çalışmalarınız nasıldır?

Faaliyetlerimizin birçoğu satış ile yakından bağlantılıdır. Pazarlama faaliyetlerimizle şirketimizin geleceğini birlikte planlıyor ve güvence altına alıyoruz.

Satış destekli yazılı ürünlerin yanında tabletler ve akıllı telefonlar için App’ler de geliştirmekteyiz. Bunların yardımıyla firmamız her zaman en güncel bilgilere erişebilir ve müşterilerimize en iyi şekilde tavsiyelerde bulunabilir.

ACENDIS’in değişik departmanlarıyla birlikte çalışmanın getirdiği diğer bir görev alanımız da ACENDIS Product Line’dir. Alım, satış ve pazarlama olarak bütün ürünleri birlikte geliştirmekte ve gerçekleştirmekteyiz.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

Biz müşterilerimize mümkün olan en iyi hizmeti ve bilgiyi sunarak bize duyulan güveni ve farkındalığı arttırmak istiyoruz. ACENDIS böylelikle anahtar teslim hastane projeleri alanında yetkin bir ortak olarak konumunu daha da güçlendirecektir.

Stratejiden proje yönetimine, PR çalışmalarından reklam oluşturma gibi görevlerimizin çeşitliliği

geniş bir yatay görev alanı oluşturmaktadır.

Bu durum büyük bir sorumluluğu beraberinde getirse de aynı zamanda görevlerimizi gerçekleştirmeyi de ilgi çekici hale getirmektedir.



What kind of joint studies are you carrying out with other departments of ACENDIS?

Most of our activities are closely related with sales. Through our marketing activities, we are planning and taking under guarantee the future of our company.

Besides the published sales-assisting materials, we are also developing applications for tablets and smartphones. They help us in accessing the most updated information and providing the best advices to our customers.

Another area of joint activity which we carry out together with ACENDIS’s different departments is the ACENDIS Product Line. As the departments dealing with purchasing, selling, and marketing, we develop and create all the products jointly.

What are your future aims?

We intend to increase the trust of our clients in us by providing them the best possible service and knowledge. By doing that, ACENDIS will further strengthen its position as an effective partner in the turnkey hospital projects.

The diversity of our duties, which range from strategy to project management, and from Public Relations to advertising, create a wide scope of duty.

Despite that exclusive nature of our duties puts us under a great responsibility, at the same time it makes carrying out those duties very much attractive for us.



"Cihazın Verimli Kullanımından Yanayız"

"We Believe That Medical Devices Should Be Used Effectively At All Times"

ACENDIS Ürün Müdürü Gürkan Coşkun, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Product Manager Gürkan Coşkun replied hospitalmanager's questions.

ACENDIS'te hangi birimde, ne kadar süredir görev yapıyorsunuz?

ACENDIS'te ürün müdürü olarak görev yapıyorum ve yaklaşık 1,5 yıldır çalışmaktayım.

Sorumluluğunuz kapsamında sunulan hizmetleri kısaca anlatır mısınız?

Ürünlerin teknik ayrıntılarının bilinmesi, rakip ürünlerle kıyaslanması ürün tanıtımı ile ilgili tüm çalışmaların koordine edilmesi; pazarlama ve satış stratejilerinin hazırlanması,

yurtiçi ve yurtdışı müşterilerimize ürün bilgi desteği sağlanması; kullanıcı eğitimlerinin verilmesi; verimli kullanıma ilişkin rutin ziyaretlerin düzenlenmesi görevlerim arasında yer alır.

Yeni alınan cihazların teknik özelliklerine ilişkin eğitimler cihaz üreticileri/satıcıları tarafından veriliyor. Bu eğitimlerin kısa süreli ve yetersiz olduğu ifade ediliyor. Kuruluşunuzun bu yönde geliştirdiği çözümler neler?

ACENDIS müşteri odaklı çalışan bir firmadır; müşterinin çözüm ortağı olduğumuz için ürünlerin kullanıcılar tarafından verimli kullanılması yönünde gerekli tüm şartların sağlanmasına önem veririz.

Hem teknik servis, hem tarafımdan ürünün doğru ve verimli kullanımına yönelik çalışmalarımızı müşterilerimizin ihtiyacı doğrultusunda tekrarlamaktayız. Üretici firmaların düzenlediği teknik ve aplikasyon eğitimlerine düzenli olarak katılırız ve ürünle ilgili güncel bilgileri müşterilerimize aktarırız.

Tıbbi cihazların bakım-onarımlarında yaşanan gecikmeler hizmet kalitesini nasıl etkiliyor?

Böyle durumlarda cihazda yüksek arızalarla karşı karşıya kalınabilir ve bu da maliyeti etkiler. Cihazın bakımı zamanında yapılmadığı için cihazın kullandığı sarf malzeme miktarında da artış meydana gelir; bu da işletme için fazladan ve gereksiz bir maliyet anlamı taşır. Ayrıca, zamanında bakım yapılmayan cihazlarla çalışmak cihaz, hasta ve işletme için güvenliksiz bir çalışma ortamı yaratır.

For how long and in which department have you been working in ACENDIS?

I have been working for ACENDIS around 1.5 years as product manager.

Would you please explain briefly the services provided within the scope of your responsibility?

My duties are to be aware of the technical details of the products, to compare them with competing products, to coordinate all works related to the product advertisement. In addition to prepare marketing and sales strategies, to provide product information support to our domestic and foreign customers. Finally to provide users training and to arrange routine visits regarding effective usage.

Training for the technical properties of the new devices are provided by the device's producers/vendors. Usually these trainings are based on short – term sessions and they are unsatisfactory. What are the relevant solutions developed by your company in this respect ?

ACENDIS is a costumer-oriented company. As such we we are the solution partner of the customer. We place importance on the provision of all conditions so that customers can use the devices effectively.

We design our works in line with our customers' needs and relevant to the technical service and the works for providing

"Zamanında bakımı yapılmayan cihazlarla çalışmak iş güvenliğini tehdit eder"

"Working with devices of which periodic maintenance has not been made threatens occupational safety"

Partner of ACENDIS GROUP

wissner-bosserhoff

Functional elegance in nursing care

LINET®



Mobilisation. Fallprevention. Ergonomics. Hygiene.

wissner-bosserhoff GmbH
Hauptstraße 4-6
58739 Wickede (Ruhr)
Germany

Phone: +49 2377 / 784-0
Fax: +49 2377 / 784-163
E-Mail: info@wi-bo.de

www.wi-bo.de



> “ACENDIS müşteri odaklı çalışan bir firmadır. Ürünlerin kullanıcılar tarafından verimli kullanılması yönünde gerekli tüm şartların sağlanmasına önem veririz”
>
> “ACENDIS is a customer-focused company. We place importance on the provision of all conditions necessary for the effective utilization of the products by the users”

Tıbbi cihaz ve malzemelerin kullanım sürecinde, tutumluluk, kalite ve standardizasyon nasıl sağlanır?

Bu konu üreticinin, tedarikçinin müşteriye ne kadar destek verdiği ile çok ilgilidir. Öncelikle cihaz üreticisi; kullanıcıyı, hastayı güvence altına alacak dünya standartlarında kabul edilen kalite ve normlarda üretim sağlamalıdır. Ürünün satışından sonra sunulan destek de aynı standartta devam etmelidir. Ürünü son kullanıcıya tedarik eden firma, kullanıcıları cihazın kullanımı hakkında bilgilendirilmeli, cihaz bakımlarının düzenli yapılması, orjinal sarf malzeme ve aksesuar kullanılması gibi hususların önemini kullanıcılara izah etmelidir.

Tıbbi cihaz ihtiyacının belirlenmesinde ve bakım-onarım faaliyetlerinin yürütülmesinde biyomedikal mühendisin bilgisine başvuruluyor mu?

Biyomedikal birimler hastanelerin en önemli birimleri arasındadır. Hastaneye seçilecek cihazların verimli ve efektif olması yönünde olumlu katkıları olduğu kaçınılmazdır; tüm süreç biyomedikal birimleri ile beraber takip edilmektedir.

the product to be used correctly and effectively. We regularly attend technical and application-training sessions organized by the manufacturing companies and inform our customers about the updated information relevant to the product.

How do the delays that occur in the maintenance-repair of the medical devices affect the service quality?

In such cases greater malfunctions may arise in the device which affect the cost accordingly. When periodic maintenance of the device is not provided, consumables used by the device also increase which means an excessive and unnecessary cost for the enterprise. Besides working with the devices of which the periodic maintenances have not been provided creates an unsafe environment for the device, patient and the enterprise.

How are quality and standardization maintained while the medical devices and materials are being used?

This is closely related to how much the producer and supplier support the customer. Primarily the device manufacturer should provide a production with worldwide accepted quality and norms which ensure the safety of the user and the patient. Support provided in after sales process should also keep up with the same standard. The supplier of the product to the final user should inform the user about the proper usage of the device and should emphasize the importance of periodic maintenance of the devices and the significance of the utilization of original consumable and accessories.

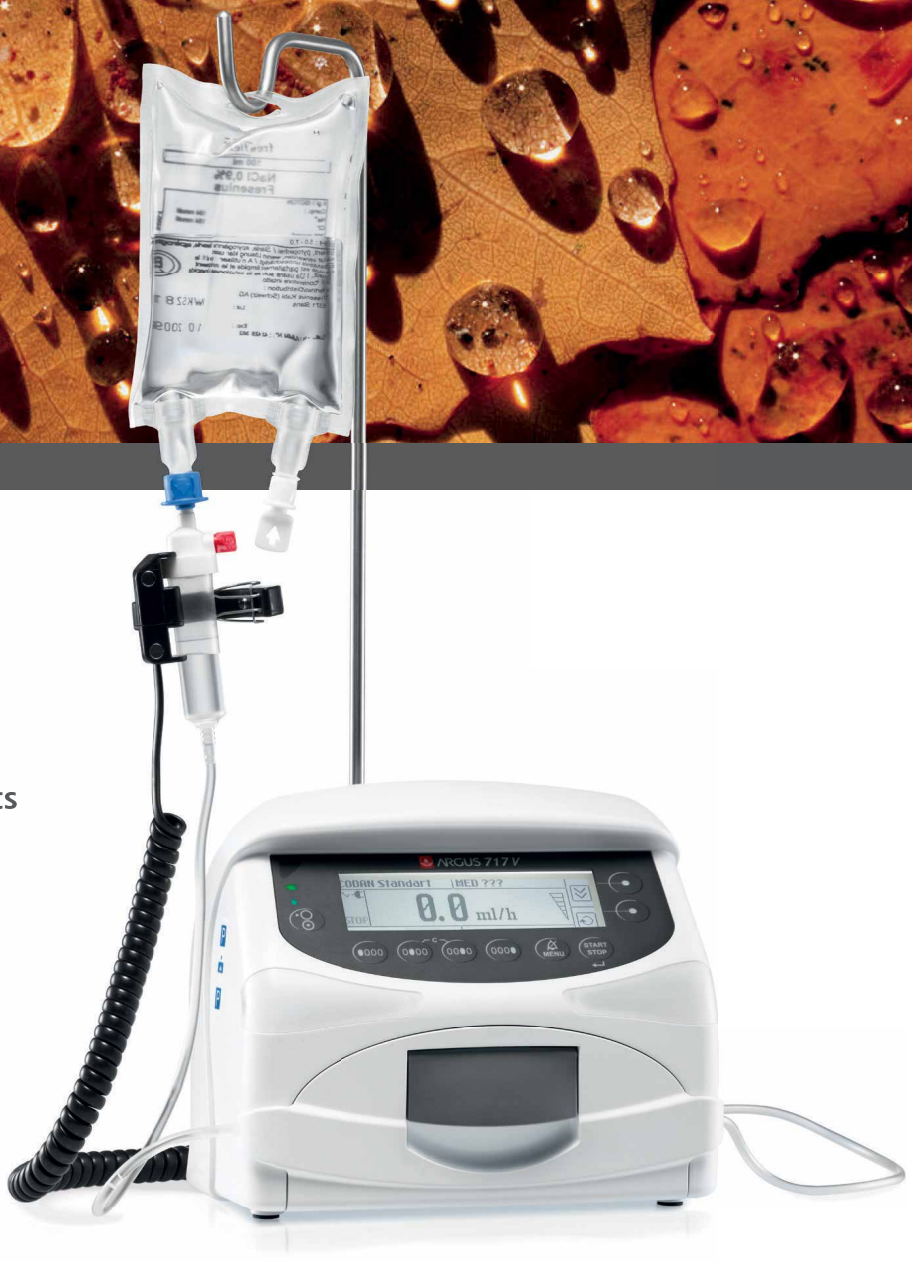
Is a biomedical engineer’s knowledge sought out to determine the necessity of a medical device and for the execution of maintenance-repair activities?

Biomedical units are among the most important departments of the hospital. It is certain that these units have positive contribution for selection of effective devices to be used in the hospital. These processes should be carried out together with the biomedical units.

Partner of ACENDIS GROUP

Volumetric pump ARGUS 717V/718V





Flexible application

Intuitive to use

Safe in every way

Easily adaptable to therapeutic requirements

MADE SWISS

CODAN ARGUS AG
Oberneuhofstrasse 10, CH-6340 Baar
Phone +41 41 785 09 44, Fax +41 41 785 09 40
info@codanargus.com www.codanargus.com

CODAN ARGUS



"Personel Eğitimi Ciddi Bir İştir"

"Personnel Training is a Serious Task For ACENDIS"

ACENDIS Grubu Servis Şirket Yöneticisi ve Türkiye Codan Argus Ürün Sorumlusu Hüseyin Demirdoğan, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Group Service Company Manager and Codan Argus Turkey Product Manager Mr. Hüseyin Demirdoğan responded to hospitalmanager's questions.

Görev alanınıza ilişkin sorumluluklarınızı kısaca anlatır mısınız? Ne kadar zamandır ACENDIS'te görev yapıyorsunuz?

ACENDIS Grubuna, üniversiteyi kazandığım 1998 yılında stajyer olarak başladım. Tahsilimi tamamladıktan sonra 2002-2004 yılları arası kurumun hemen hemen tüm bölümlerinde çalıştım ve Hasan Bey'in teşviki ile 2004 yılında satış departmanına geçtim. 2004 yılında yapmış olduğum satış ve gayretler neticesinde 1 yıl sonra Hasan Bey infüzyon ve enjektör

Can you briefly explain your responsibilities related with your assigned position? How long have you worked at ACENDIS?

I began at ACENDIS Group as a trainee in year 1998 when I got into the university. I worked in nearly all departments of the corporation between the years 2002-2004. After I completed my studies and I advanced to the sales department in year 2004 at the suggestion of Mr. Şahin. As a result of performance sales and my performance, Mr. Şahin appo-

pompa üreticisi olan Codan Argus'un ürün sorumlusu olarak beni bu göreve dahil etti. Daha sonra 2008 yılında grubun servis şirketinin yöneticisi olarak görevlendirildim ve şu an halen iki bölümün sorumlusu olarak kariyerime devam etmekteyim.

ACENDIS'in kurumsal kimliğini oluşturan unsurlar sizce neler?

En önemlisi müşteri odaklı çalışılması ve müşterilerimizin bize olan güven duygusunun her şeyden önce gelmesi... ACENDIS'in kurumlar ile uzun yıllara dayanan ilişkileri bu iki kural ve sorumluluğa dayanmaktadır.

Grubun büyümesine neden olan kilometre taşları neler?

Grubumuzun büyüme sürecinde o kadar çok kişinin emek ve katkıları var ki, bu kişilere öncelikle teşekkür ederim. Hasan Bey, 2001 yılı krizinden sonraki dönem için öngörüsünü çok iyi bir şekilde kullanmış ve 2003 yılındaki özel hastanelerin yukarı doğru ilerleyen ivmesini çok yakından takip edip ekip ruhunu oluşturarak tüm personelin eğitim ve cihaz bilgi seviyesini yurtdışı eğitimleri ile desteklemiştir. Partner firmalarımız ile müşterileri birleştirmiş ve bu süreci hastane sahiplerine çok iyi anlatabilmiştir. Bu sayede kısa sürede çok ciddi işlere imza atmamız da mümkün olmuştur.





Hüseyin Demirdoğan

"ACENDIS, müşteri odaklı çalışır ve müşterinin güven duygusu her şeyden önce gelir. ACENDIS'in kurumlar ile uzun yıllara dayanan ilişkisi bu iki kural ve sorumluluğa dayanır"

"ACENDIS is customer focused company and puts customers trust on top of everything. ACENDIS's long lasting relationship with its customers is based on these two principles"

inted me one year later as the product manager of Codan Argus, which manufactures infusion and injector pumps. Afterwards in 2008 I was assigned as the manager of the service company of the Group and I currently continue with my career as the manager of both departments.

What are ACENDIS' key values?

It is very costumer oriented and we value our customers' trust... Relationship of ACENDIS with corporations is based on these two rules and responsibilities.

What are the milestones contributing to the Group's success?

I would initially like to thank the people behind the growth of our Group. Mr. Şahin positively utilized his foresight for the period after the 2001 financial crisis and closely followed the developing trends of private hospitals in year 2003. He motivated the team, supported training sessions abroad and improved device knowledge level for all staff. He has bonded customers with partner companies and was able to articulate this process to hospital owners. Thanks to those efforts we were able to leave our mark on important projects in a short time.



Kurumun avantajlı ve dezavantajlı olduğu yönler/alanlar, gelişmeye açık taraflar sizce neler?

Grubumuzun en önemli avantajı, çok genç, eğitimli, dinamik ve ürün bilgisi yüksek personelleri tercih edip her an müşteriye hazır ve çözüm yaratabilen bir yapıya sahip olmasıdır. Ayrıca müşterinin taleplerini üreticilere çok iyi anlatıp bu talebi çok kısa sürede cevaplandırarak satışa dönüştürme kabiliyeti ve müşteri ihtiyaçlarını karşılama sorumluluğuna sahip olması en büyük gücüdür. Grubumuzda personel eğitimi çok ciddi şekilde ele alınmaktadır.Bu konudaki hassasiyet gösterilmektedir. Ürün-hizmet ve servis kalitesinin doğru şekilde harmanlanmasına özen gösteriyoruz. İhtiyaç dışı atıl bir ürün ve hizmetin oluşmamasını sağlamak için eğitim en önemli sorumluluğumuzdur.

Çalışma hayatınızda memnuniyet dereceniz, iş tatmin düzeyiniz nasıl? Kurumdan beklentileriniz, eleştirileriniz neler?

Yaklaşık 15 yıldır bu grupta çalışmaktayım ve her gün ilk günkü gibi heyecan ve hevesle işe başlamaktayım. Çok zor zamanlarımızın olduğu dönemlerde bile tüm grup genelinde çalışanların elinden gelen gayretin fazlasını göstererek, birbirine cesaret vererek, daha fazla heves ve inançla çalıştık. Grubumuz Türkiye'de bir çığır açtı ve bir çok firmanın bizi, enerjimizi, projelerimizi, çalışma sistemimizi ve başarılarımızı takip etmesini sağladı.

ACENDIS, kurumların elindeki mevcut kaynaklarını en optimal düzeyde nasıl kullanacağı ile finansal çözüm yaratmaya yönelik adımlar konusunda çok deneyimli ve bilgi birikimine sahip bir proje şirketidir. Konu yatırımcıların sadece proje yapmaları değil, proje yapmak için hangi finansal çözümü kullanılacağıdır. Bu konuda da yatırımcılara hizmet verilmektedir.

What are the advantageous and disadvantageous sides/ fields of the institution and areas that can use some improvement?

The most significant advantage of our Group is that it prefers young, trained, dynamic personnel having higher product information and having a structure to create customer oriented solutions. Moreover our Group has the capacity to better explain customer requirements to manufacturers and converting these requirements to sales by responding to them at the earliest convenience. Personnel training in our Group is taken seriously. Great attention is paid to this issue. We emphasize the correct blending of product service and service quality. Training is our most critical responsibility to prevent any lapses in product service quality.



How is your level of satisfaction and business satisfaction level in business life? What are your expectations and criticisms about the corporation?

I have worked in this group for approximately 15 years and I come to work every day with same excitement and enthusiasm as I had on the very first day. We have worked with more desire and faith by encouraging each other and by giving our all by the employees in Group - even in hard times. Our group set an example in Turkey by our energy, projects, working system and ultimately our success.

ACENDIS is a project company very experienced and having a deep fund of knowledge regarding how institutions should utilize their current sources at hand in the most optimal manner. The company also able to create financial solutions for these institutions. The issue for the investor is not only the design of projects but which financial solution he will utilize to design projects. Thus service is rendered for investors on this issue.

Hasan Şahin'in yöneticilik anlamında olumlu ve olumsuz yanları sizce neler?

Hasan Bey tek kelime ile gerçek bir yöneticidir. Tüm çalışanlarını cesaretlendirmesi ve uyguladığı yöntemler ile tüm grup içindeki personelinin özgüvenini yüksek tutması konusunda oldukça başarılıdır. Çalışanlara olan güveni tamdır. Güven konusunda oldukça hassastır. Bir projenin bitmesi için yapması gereken ne varsa sonuna kadar savaşır ve tüm ekibe de bu duyguyu, bu mücadele azmini aşılar. Asla pes etmez. İnandığı bir işin arkasında yorulmadan koşmaya devam eder. Çalışanlar olarak bizler de bu azmine hayran oluruz ve tam motive olarak yapmamız ne gerekiyorsa biz de elimizden gelen gayreti gösteririz. Dürüstlük ve verilen sözü tutma konusunda çok hassasiyeti olan bir yapıya sahiptir. Bu konu, Hasan Bey'in en çok sevilen yönüdür ve bu



konuda tüm yatırımcılar Hasan Bey'in sözüne itibar ederler. Çalışanlarının imkan ve koşullarının iyileştirilmesi konusunda yapması gerekenden fazla imkanlar tanıyarak bizleri her zaman onore etmiştir.Bu konuda eminim ki, tüm ekip kendisine müteşşekkirdir. Olumsuz yanına gelirsek Hasan Bey kesinlikle uyumuyor! Uyumadığı için tüm personel olarak Hasan Bey gibi sabaha karşı 5'te ayaktayız! Hasan Bey lütfen uyuyun!

Kendisiyle ilgili bir anınızı paylaşır mısınız?

Hasan Bey ile o kadar çok anımız var ki, hepsi birbirinden güzel ve değerlidir. Komik durumlarla ilgili yazacağım çok anı var ama esasen yazmak istediğim konu Hasan Bey'in yardımseverliği ve sosyal sorumluluk yönü. Hasan Bey'in birçok insanın bilmediği ve söyleme taraftarı olmadığı konularda birisi de budur. İhtiyacı olan birçok öğrenci ve aileye düzenli olarak yardımda bulunmasıdır. Onca işinin arasında hiç aksatmadan düzenli takip ettiği bir konudur. Bu konu için "Karşılık beklemeden ve kim olduğu önemli değil" der.

What are the positive and negative sides of Mr. Şahin in the meaning of Management?

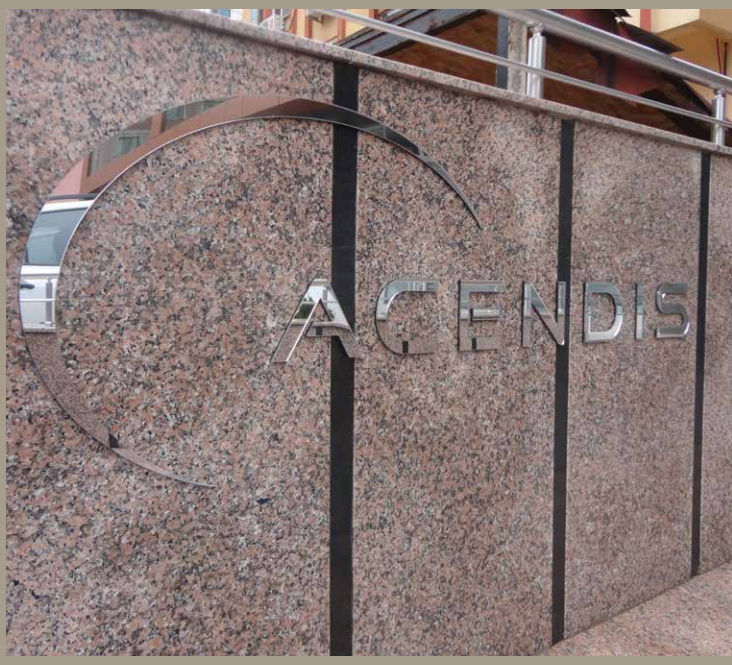
Mr. Şahin is certainly a real manager. He is quite successful for Mr. Şahin is certainly a real manager. He is quite successful for encouraging all of his employees and for keeping self-confidence of his personnel with the methods he apply. He has full reliance for his employees. He is very sensitive for trust. He fights to the full extent to finalize a project and he imposes this feeling and this warfare tenacity for all the team. He never gives up. We as employees also admire his tenacity and we show our efforts to the fullest extent.

He is very sensitive for honesty and keeping the promises made. This issue is the most admired characteristic of Mr. Şahin and all investors respect his promises. He always honored us by providing opportunities more than he should for development of employees' conditions. I am sure that all the team is grateful to him.

If we come to his negative side, Mr. Şahin never sleeps! And we as all of his employees are also awake just like Mr. Şahin even at 5.00 a.m.! Please sleep Mr. Şahin!

Can you share one of your memories with him?

We have so many memories with Mr. Şahin that all of them are so nice and valuable. In fact I have many memories to write for comic situations however the main issue I would like to emphasize here is Mr. Şahin's helpfulness and social responsibility side. It is one of the issues not known by many people and which Mr. Şahin refuses to mention. He regularly helps to many students and families in need. It is a matter that he follows up without delay during his busy professional life. For this issue he says "Acting charitably with no thought of personal gain and no matter who he is"





"Temel hedefimiz yeni pazarlar için vazgeçilmez olmak"

"Our main objective is to be indispensable for new emerging markets"

ACENDIS Projeler Koordinatörü Hasan Çömez, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Project Coordinator Hasan Çömez, has responded hospitalmanager's questions.

Görev alanınıza ilişkin sorumluluklarınız neler?

ACENDIS ailesinde iki ayrı sorumluluğum var. Proje koordinatörü olarak, ACENDIS bünyesinde gerçekleştirilen hastane projelerindeki koordinasyonu sağlayarak kurulum, montaj, servis ve sonrasındaki işleyişin sorunsuz gitmesinden sorumluyum. Ayrıca ACENDIS satış ve servis şirketi yönetimi ve bölgelerde bulunan satış ekibinden sorumluyum. Ege, Güneydoğu Anadolu, Karadeniz, İç Anadolu, Doğu Akdeniz ve Marmara Bölgesinde faal olan çalışanlarımızla Türkiye genelinde etkin bir hizmet ağı oluşturduk.

Üzerinde çalıştığınız projeler neler?

Acıbadem, Medical Park, Medicana Hastaneleri gibi büyük gruplarla projeler gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye de devam ediyoruz. Bunun yanında Türkiye'de bulunan özel hastane ve tıp merkezlerinin hemen hemen hepsiyle çalışmaktayız. Türkiye dışında da yeni pazarlarda kalıcı bir yer edinmeyi hedefliyoruz. Şu an ağırlıkla Arabistan ve Afrika kıtası ülkelerinde partnerlerimizle hastane projeleri yapmaktayız.

What are your responsibilities for your assigned position?

I have two different responsibilities in the ACENDIS family. I am responsible for non-problematic execution of processes during installation, assembling, service and post-processes by providing coordination for hospital projects realized with ACENDIS. Moreover, I am responsible for management of the ACENDIS sales and service company and sales team across the regions. We have created an efficient service network in Turkey with our employees active in the Aegean, southeastern Anatolia, Black Sea, central Anatolia and the eastern Mediterranean region.

What are the projects you work on?

We have realized and currently are realizing projects with big scaled groups such as Acıbadem, Medical Park, Medicana Hospitals. Also we co-operate approximately with all of private hospitals and medical centers located in Turkey. We also aim to have a permanent place in new markets besides Turkey. We are primarily designing projects with our partners in Saudi Arabia and countries in the African continent.





Hasan Çömez

"Türkiye dışında yeni pazarlarda kalıcı bir yer edinmeyi hedefliyoruz. Şu an ağırlıklı olarak Arabistan ve Afrika kıtası ülkelerinde partnerlerimizle hastane projeleri yapıyoruz"

"We aim to have a permanent place in new markets besides Turkey. We primarily design projects with our partners in Saudi Arabia and countries in the Africa continent"

Türkiye'deki medikal sektöre değinecek olursak, Türkiye'de sizce ses getiren ACENDIS projeleri neler?

Acıbadem, Medical Park, Medicana Hastaneleri gibi büyük grupların tüm projelerinde çalışmak bizim adımızı sürekli gündemde tutmuştur.

ACENDIS'i sektördeki diğer firmalardan ayıran özelliklerden bahsedebilir misiniz?

Yurtdışı Hermes sigortalı kredileri ile finans sağlayarak, hastanenin tıbbı ekipman ihtiyacının neredeyse tamamını temin ederek, kurulum, servis hizmeti verebilmek bizi dalımızda tek kılıyor.

Birlikte çalıştığınız hastanelerden, hastane yöneticilerden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Ekibimizi partnerleri olarak görüyorlar. Sağlık yatırımları alanındaki gelişime büyük katkı sağladığımızı her türlü platformda dile getiriyorlar.

If we refer to medical sector in Turkey what are the important ACENDIS projects there?

Cooperating with all the projects of large groups such as Acıbadem, Medical Park, Medicana Hospitals have made us quite recognized.

What attributes distinguish ACENDIS from other companies in the sector?

The supply and installation of medical equipment as well as the rendering of services meeting nearly all the requirements of hospitals and furthermore providing finance with Foreign Hermes insured loans makes us unique in our branch.

How is the feedback you receive from hospitals and hospital managers with whom you co-operate?

They consider our team as their partners. In each platform they say we provide great contributions for the developments in the field of health sector investments.

What are the strains and stressful aspects of your working field?

At the outset I would like to mention that working in the health sector causes a distinct stress. Eventually we all serve human health and life. We can claim that working fast and without problems under stress is the distinction of our profession.

What are the positive and negative sides of Mr. Hasan Şahin's management style?

The first thing that comes to mind when you speak about Hasan Şahin is that he is capable of deciding quickly, having good knowledge of human psychology and having broad vision.





Çalışma alanınızın güçlükleri, stresli yönleri neler?

Öncelikle sağlık sektöründe çalışmanın ayrı bir strese neden olduğunu belirtmek isterim, neticede hepimiz insan sağlığı ve hayatına hizmet ediyoruz. Hızlı ve sorunsuz stres altında çalışmak bizim işimizin farklılığıdır diyebiliriz.

Hasan Şahin'in yöneticilik anlamında olumlu ve olumsuz yanları sizce neler?

Hızlı karar veren, insan psikolojisini iyi bilen ve geniş bir vizyona sahip olması Hasan Şahin denilince akla ilk gelenlerdir.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Merkezinin Almanya olması, dolayısıyla bunu iyi değerlendirerek medikal sektördeki en son yenilikleri takip etmesi, finans kuruluşları ile güçlü diyaloglar oluşturması bence ACENDIS'in sektörel pozisyonunu sağlamlaştırıyor.

Çalışma hayatınızda memnuniyet dereceniz, iş tatmin düzeyiniz nasıl?

Yaptığım işi seviyorum, sorumluluk almaktan kaçınmam, sosyal diyaloglarımın güçlü olması benim öne çıkan yönlerim arasındadır.

Kurumdan beklentileriniz, eleştirileriniz neler?

Çalışma ortamımız tam bir aile ortamı olduğu için ekip arkadaşlarımız sıcak, şeffaf, güçlü ilişkiler içinde çalışmayı seviyor. Ayrıca personelimiz düzenli olarak sorumluluk alanları ile ilgili yurtiçi ve yurtdışı eğitim programlarına katılmaktalar, gelecekte de kendi sorumluluk alanlarına uygun olarak ağırlık noktası ürün, bakım, onarım, servis ve aplikasyon olan eğitimlere katılmak istemektedirler.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

I think our head office being located in Germany and therefore capable of following latest innovations in medical sector and establishing powerful dialogues with finance institutions reinforces the sector position of ACENDIS.

How is your level of satisfaction and business satisfaction level in business life?

I like my job. Not avoiding taking responsibility and having powerful social dialogues are among my strong sides.

What are your expectations and critics about the corporation?

Since our working environment is like a family environment our team colleagues like to work in a warm, transparent environment with strong ties. Moreover our personnel regularly attends at home and abroad training programs pertaining to their area of responsibility. In the future they also intend to take part in training activities mainly focused on product, maintenance, repair, service and application.

BLANCO
PROFESSIONAL

An unbeatable team:
Best functionality. Best design. Best value.

Perfectly coordinated functionality and design: The MEGAprogress line of cabinets and MEGAdrive functional trolleys offer strong support for your team.

Their award-winning design and variety of cheerful available colours create a comfortable atmosphere in your rooms.

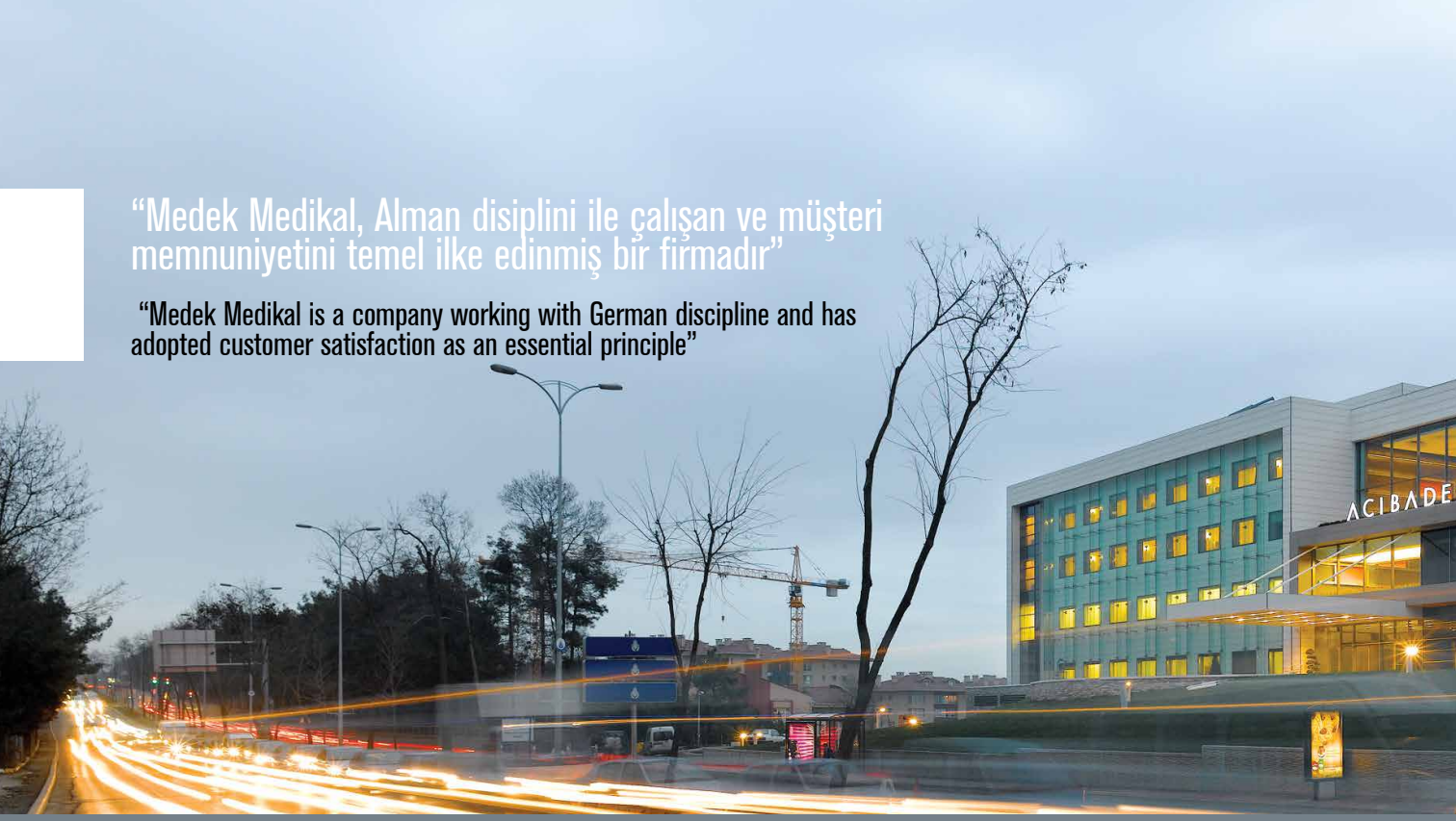
Clever details including energy-saving LED interior lighting, flexible marking signs and the ingenious MEGAclick accessory system add true value, all while making your working day easier.

MEGAprogress and MEGAdrive.
Strong individually, and unbeatable together.



reddot design award
winner 2012

www.blanco-professional.com



"Medek Medikal, Alman disiplini ile çalışan ve müşteri memnuniyetini temel ilke edinmiş bir firmadır"

"Medek Medikal is a company working with German discipline and has adopted customer satisfaction as an essential principle"



Deniz Taşkın

Medek Medikal Yeniliğin Peşinde

Medek Medical in Pursuit of Innovation

ACENDIS Grup Şirketi Medek Medikal Genel Müdürü Deniz Taşkın, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Group Company General Manager of Medek Medikal Deniz Taşkın responded hospitalmanager's questions.

Şirketiniz Medek Medikal hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Medek Medikal şu anda kendi segmentinde sayılı firmalar arasındadır. Portföyümüzde aspiratör cihazları, Alman malı cihaz yedek parça ve aksesuarları ve ACENDIS ürünleri yer alıyor. Medek Medikal Elektronik, ACENDIS önderliğinde büyümekte, Avrupa ve Amerika'daki yenilikleri Türkiye'de değerli kullanıcısının hizmetine sunmaktadır.

Sektöre getirdiğiniz yenilikler nelerdir? Hangi alanlarda firmanız ön plana çıkmaktadır?

CA-MI İtalyan aspiratör cihazları, oksijen regülatör ve flowmetreleri, cihaz sehpaları antibakteriyel ABS, Wega KBB kamera ve optikleri, SIMEON 3500 + seyyar lambaları, provita serum askıları ve muayene lambaları, hastabaşı monitör EKG cihazları yedek parça ve aksesuarları ile ön plana çıkmaktayız.

Can you give brief information about your company Medek Medikal?

Medek Medikal currently stands out among the prestigious companies in its own segment. We have aspirator devices, German brand device spare parts and accessories as well as ACENDIS products in our portfolio. Medek Medical Electronic grows under the leadership of ACENDIS and facilitates the transfer of innova-tions in Europe and United States to its esteemed users in Turkey.

What are the innovations you brought in the sector? In which branches does your company distinguish itself?

We generally become known with CA-MI Italian aspirator devices, oxygen regulator and flow meters, device stands, antibacterial ABS, Wega KBB camera and optics and SIMEON 3500.



"Medek Medikal ACENDIS önderliğinde büyümekte, Avrupa ve Amerika'daki yenilikleri Türkiye kullanıcısının hizmetine sunmaktadır"

"Medek Medical grows with the leadership of ACENDIS and presents the innovations of Europe and America to its Turkish users"

ACENDIS ile birlikte gerçeklestirdiginiz projeler neler?

ACENDIS ile birlikte Bahat Grubu, Medical Park Grubuna teknik destek, Avrasya Hospital teknik destek, Medicana tüm grup, İstanbul Tıp Merkezi, Güçlü Sağlık Tıp Merkezi, Medigold Tıp Merkezi ve daha birçok proje gerçekleştirdik.

Birlikte çalıştığınız hastane veya diğer kuruluşlardan aldığınız geri bildirimler hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Şirketimiz Alman disiplini ile çalışan, müşteri memnuniyetini birinci ilke edinmiş bir firma olduğu için birlikte çalıştığımız hastane yönetimlerinden pozitif geri bildirimler almaktayız.

ACENDIS sizin için ne ifade etmektedir?

ACENDIS sadece bir satış firması değil, bir çözüm ortağı ve bir vizyon ortağıdır. Birçok hastaneye ve firmaya sektörde belli bir kaliteye ulaşması için sınırsız destek vermiştir. Böylece sektörde hak ettiği yeri bulmuştur ve uzun yıllar hizmet verecektir.

ACENDIS Genel Müdürü Hasan Şahin hakkındaki düşüncelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hasan Şahin, ileriyi görebilen vizyon sahibi bir kişiliktir, aynı zamanda öğretmen karakterlidir. Kimseyi kırmaz, hep yumuşak huyludur aynı zamanda...

Hasan Şahin ile yaşadığınız bir anınızı paylaşır mısınız?

7-8 yıl önce bir arkadaşımızın evinde bir kahve içmiştik, tahminim evde fazla kahve tüketilmediği için bize bayat kahve ikram ettiler. O durumda bile nezaket olsun diye iki fincan içti ve günlerce mide ağrısı çekti, kahveyi yudumlarken yüzündeki acıyı görebiliyordunuz ve arkadaşın hanımı ikinci bardağı ikram edince ve ısrar edince göz göze geldik, tekrar içti.

Bir diğer özelliği insanları ciddiye almasıdır. Benim en sevdiğim özelliği de budur, her meslekten insanla konuşur, onların fikirlerini dinler.

Kısacası Hasan Şahin'den sadece iş değil hayata dair her şeyi öğrendik ve öğrenmeye devam ediyoruz; sanattan politikaya, yemekten resime, tarihten geleceğe dair her şey... O olmasaydı hayatımız çok eksik olurdu! İyi ki var ve birlikteyiz....

What are the projects you have realized with ACENDIS?

We have realized projects such as technical support for Bahat Group, Medical Park Group, Avrasya Hospital, the whole Medicana Group, İstanbul Medical Center, Güçlü Health Medical Center, Medigold Medical Center and many other projects with ACENDIS.

Can you give some brief information about the feedback you have received from hospitals or other institutions with which you currently cooperate?

Hospital management admires our company for its German discipline and the emphasis we place on customer satisfaction as an essential principle.

What does ACENDIS mean for you?

ACENDIS is not only a sales company but it is a solution and visionary partner. It has provided unlimited support for many hospitals and companies, helping them to enhance the quality of their products and servic-es. By this way it has the place it deserves in the sector and will render services for long years.

Can you share your opinion about General Manager of ACENDIS Mr. Hasan Şahin?

Hasan Şahin is a farsighted visionary. At the same time he acts as a teacher. He never breaks others hearts … he is always tender minded.

Can you share one of your memories with Hasan Şahin?

About 7-8 years ago we drank coffee in a mutual friend's house. I think they have served us stale coffee since coffee is not consumed in that house so much. Even in that situation he drank two cups of coffee for his kindness and as a result he suffered a stomach ache for days and you could even see the pain in his face when sipping the coffee and also when our friend's wife insisted on pouring him a second cup.

His other characteristic is that he takes people seriously. This is one of his attributes that I admire very much. He speaks to people from all professions and listens to their opinion.

Briefly, we do not just learn about business but also about life from Hasan Şahin and we still continue to learn; everything from arts to politics, from food to drawing, from history to future possibilities. Our life wouldn't be the same without him! I am happy to know him….



"Türkiye'de medikal sektörün yıllık hacminin 6 milyar doları bulduğu hesaplanıyor. Türkiye, en fazla tıbbi cihaz ihtiyacı olan 30 ülke arasında yer alıyor"

"It is calculated that the annual volume of the medical equipment sector in Turkey is 6 billion dollars. Turkey is among 30 countries being at most in need of medical devices"



Mervan Köylüer

Türkiye'de sektörün yıllık hacmi 6 milyar dolar

Annual Business Volume in Turkey is 6 Billion Dollars

Schiller Türkiye Genel Müdürü Mervan Köylüer hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Schiller Turkey General Manager Mervan Köylüer responded, responded hospitalmanager's questions.



"Schiller Türkiye'de genç, yetenekli ve iyi eğitimli bir ekibe sahip olmanın sağladığı güçlü bir dinamizm var"

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız?

Schiller Türkiye, merkezi İsviçre'de bulunan Schiller AG firmasının 15 farklı ülkede faaliyet gösteren merkez temsilciliklerinden biri olarak, 2001 yılında İstanbul'da kuruldu. Şirketimiz kurulduğu günden bu yana medikal sektörde kalitesini ispatlamış Schiller marka cihazların ülke genelinde satış, satış sonrası destek ve teknik servis hizmetlerini sunmaktadır.

Schiller EKG, efor sistemleri, ritm ve tansiyon holter, defibrilatör, medical IT, spirometre ve hasta başı monitörü cihazlarının üretimini ve satışını yapan uluslararası lider bir firmadır.

Türkiye'nin en seçkin sağlık gruplarına, özel hastanelerine, devlet hastanelerine ve tıp merkezlerine kadar tüm kuruluşlara hizmet veren firmamız sağlık sektöründeki yenilikçi teknolojileri ülkemize getirmeye devam etmektedir. Ürünlerimiz hastanelerin kardiyoloji, acil, yoğun bakım, göğüs hastalıkları, ameliyathane ve kardiyorehabilitasyon gibi kritik bölümlerinde güvenle kullanılmaktadır.

"At Schiller; there is a powerful dynamism provided by having young, talented and well trained team in Turkey"

Can you briefly define your institution?

Schiller Turkey is founded in year 2001 in İstanbul as one of the central distributorships continuing their activities in 15 different countries of Schiller AG company located in Switzerland. Our company from the date of its foundation renders countrywide sales, after sales support and technical service support for Schiller brand devices which proven their quality in medical sector.

Schiller is an international and leading company dealing with the production and sales of EKG, effort systems, rhythm and blood pressure holder, defibrillator, medical IT, spirometer and bed-side monitor devices.

Our company is rendering services for the most prestigious health groups, private hospitals, public hospitals and medical centers continues to import innovations in health sector to our country. Our products are used with confidence in critical departments like cardiology, emergency, intensive care, chest diseases and cardio-rehabilitation.



"Schiller Türkiye'de genç, yetenekli ve iyi eğitimli bir ekibe sahip olmanın sağladığı güçlü bir dinamizm var"

"Schiller enjoys a strong dynamism that comes from a young, talented and well-educated team"

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

ACENDIS firması ile birlikte müşterilerimize ortak çözümler sunmaktayız. Hastanelerin proje aşamalarında Schiller Türkiye ile ilgili tüm branşlar için uzman ekibimiz tarafından detaylı cihaz çalışması yapılarak müşterilerimizin beklentilerini karşılayacak kaliteli ve doğru ürünü tercih etmeleri için yardımcı olmaktayız.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Schiller Turkiye olarak öncelikle Türkiye'de proje çalışmalarında yer almaktayız. Son zamanlarda Irak, Libya ve Azerbaycan'daki bazı projelere de destek vermekteyiz. Firmamız proje çalışmalarının yanı sıra Türkiye'de hali hazırda faaliyet gösteren devlet hastanelerine, özel hastanelere ve tıp merkezlerine de tıbbi cihaz satışı yapmaktadır. Sağlık sektöründe tıp teknolojisi ve biyomedikal cihaz yönetimi ile ilgili altyapının gelişmesi ile birlikte beklentilerin ve buna bağlı kalitenin ön plana çıktığını görüyoruz. Buna sağlık kuruluşlarında tecrübeli, araştıran, sorgulayan, konusunda uzman satın alma çalışanları ve yöneticilerin eklenmesiyle Türkiye'de sağlık sektörünün her geçen gün daha hızlı gelişim gösterdiğini düşünüyorum.

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Hastane yöneticilerinden ürün kalitesi, satış sonrası hizmet ve teknik destek ile ilgili olumlu geri bildirimler almaktayız. Şirketimizin vizyonu; alınan bu olumlu geri bildirimlerin devamlılığını sağlamak olduğu kadar, yaşanabilecek olumsuzlukları da en kısa zamanda çözerek en üst seviyede tuttuğumuz müşteri memnuniyetini sürdürebilmektir.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Bana göre şirketimizin en güçlü yanı; kuruluşundan bu yana kardiyoloji branşında uzmanlaşmış, bilinen ve tercih edilen bir markayı temsil ediyor olmasıdır. Bununla birlikte Schiller Turkiye firmasında genç, yetenekli ve iyi eğitimli bir ekibe sahip olmanın sağladığı güçlü bir dinamizm de mevcuttur. Sc-

How is your business partnership with ACENDIS? Can you please provide brief information?

We provide common solutions to our customers with the ACENDIS company. We hereby assist our customers to select quality and correct products to fulfill their expectation by performing comprehensive device inspections by our expert team for all branches relevant to Schiller Turkey in project phases of hospitals.

In which countries do you mainly work?

We as Schiller Turkey primarily engage in project studies in Turkey. In recent times we also provided support for some projects executed in Iraq, Libya and Azerbaijan. Besides project studies, our company also supplies devices to public hospitals, private hospitals and medical centers continuing their activities in Turkey. We meet expectations and accordingly quality becomes a key consideration for the development infrastructure relevant to medical technology and biomedical device management. By adding experienced, inquiring expert consultants and managers I think the health sector develops more rapidly in Turkey.

How are the feedbacks from the hospital managers who use your products?

We currently receive positive feedback from hospital managers about product quality, after sales services and technical support. Our company's goal is to sustain this positive feedback. We also strive to maintain maximum customer satisfaction and seek to solve any problems at the earliest convenience.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

In my opinion the most compelling side of our company is that it represents as an expert a well-recognized and favorite brand in cardiology branch. It has done this from the day of its foundation. Besides there is a powerful dynamism provided by having a young, talented and well trained team in Sc-



hiller AG'nin Türkiye yönetimine yetki vererek karar verme konusunda hızlı davranmamıza olanak sağlamasının ve şirket içi iletişimin kuvvetli olmasının da diğer güçlü yanlarımız olduğunu söyleyebilirim.

Medikal sektörde faaliyet göstermenin avantajlı ve dezavantajlı yanları neler?

Sağlık sektörü her geçen dönem önemini artırarak hızla gelişen, değişen ve büyüyen bir sektör... Buna paralel olarak medikal sektörün gelişimi ve pazarın avantajları da bu yönde olumlu etkileniyor. Geçen sene paylaşılan verilere göre, Türkiye'de medikal sektörün yıllık hacminin 6 milyar doları bulduğu hesaplanıyor. Türkiye, en fazla tıbbi cihaz ihtiyacı olan 30 ülke arasında yer alıyor. Bu verilere bakıldığında medikal pazarın oldukça büyük olması sektörde bulunan girişimciler için ciddi avantaj sağlamaktadır.

Bu büyük pazar sebebiyle medikal malzeme sektörüne yönelen firmalarda sermaye birikimi ve mesleki yeterliliğin aranmaması sektörün gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir. Bunun yanısıra çok sık değişen kanun ve düzenlemeler sebebiyle medikal sektörde istikrarlı bir ortamın sağlanması zorlaşmaktadır.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var? İlk düşündüğünüz ifadelerle anlatır mısınız?

Tecrübeli, kaliteli ve yenilikçi…

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Schiller Türkiye olarak ACENDIS firmasının Türkiye genelinde ve yurtdışında gerçekleştirdiği birçok hastane projesinde yer almaktayız.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Sağlık sektöründeki büyüme ve yeni projeler devam ettiği sürece ACENDIS ile birlikte birçok yeni projeye daha imza atmayı hedeflemekteyiz.

ACENDIS ile (Hasan Şahin ile) ilgili aklınızda kalan bir anınızı paylaşır mısınız?

Hasan Bey'in sık ucuş yapması ve sürekli ülke/şehir değiştirmesi sebebiyle otelde gece uyanıp "burası neresi, hangi ülkedeyiz?" diye sormasına ilk başlarda şaşırmış olsam da şimdilerde çok gülüyorum.

hiller Turkey company. I can say that by Schiller AG granting authorization to management in Turkey and allowing them to act quickly for decision making and empowering communication are other powerful sides of our company.

What are the advantageous and disadvantageous sides of continuing activities in medical sector?

Health sector is a rapidly growing, changing and developing sector that increases in importance every day. According to the data shared last year it is calculated that the financial volume of the medical sector is about 6 billion dollars. Turkey is among 30 countries being in greatest need of medical devices. When this data is considered medical market provides serious advantages for the investors in the sector.

Seeking no capital accumulation or professional qualification negatively affects development of the sector. Besides it becomes hard to provide a stable environment due to frequently modified laws and regulations.

What sort of ACENDIS image do you have in mind?

Experienced, highly qualified and innovative.

What are the projects you have realized with ACENDIS?

We are involved in many hospital projects realized by ACENDIS both in Turkey and abroad.

Do you have new projects you plan to realize with ACENDIS?

We aim to be involved in many projects with ACENDIS as long as the development and new projects continue in the medical sector.

Can you share one of your memories about ACENDIS (with Hasan Şahin)?

Due to Mr. Şahin being a frequent flyer, going from one country to another, he may wake up in a hotel room and ask "Where are we? Which country is this?" Back then I used find it strange but now it just makes me smile.



Fred easyport Cep Defibrillatörü


Aykut Sümer

ACENDIS Müşteri Memnuniyetine Odaklıdır

ACENDIS Cares Most About Customer Satisfaction

Wolf Endoskopi Türkiye Yöneticisi Aykut Sümer, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Manager of Wolf Endoscopy Turkey, Aykut Sümer responded hospitalmanager's questions.

"Medikal sektörün tam manasıyla müşteri memnuniyeti sağlama zorunluluğu var; bu nedenle çok masraflı bir operasyona ve hizmet ağına sahip olmanız gerekiyor"

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız?

Endoskopik cerrahi malzemeleri alanında faaliyet gösteren tek markamız Alman R.Wolf'dir. 1905 yılında kurulduk. Göz ve kalp hariç tüm cerrahi klinik branşlarına hizmet veriyoruz. ACENDIS firmasının yaptığı tüm projelere aktif olarak destek veriyoruz.

Bünyemizde 32 çalışanımız bulunmaktadır. Şu ana kadar Türkiye çapında 182 adet proje gerçekleştirdik.

Wolf firmasının en önemli özelliklerinden biri, özellikle üroloji kliniğine yönelik yeni ürünleri tüm rakiplerinden önce pazara sunmasıdır. Ayrıca hastanelere sunduğumuz teknik servis hizmetlerimiz, özellikle de uzman biyomedikal mühendislik yaklaşımımız bizi diğer firmalardan farklı kılmaktadır. Biyomedikal hizmet anlayışımızın temelini de dünyadaki son gelişmeleri devamlı takip etmek ve uygulamak oluşturmaktadır.

Pazarda öncü konumda olan ürünlerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

Bu sene çıkan, üroloji kliniğine yönelik ultra ince URS cihazı ve göğüs cerrahi kongrelerinde büyük ses getiren Texas Bronkoskopi setimiz pazarda öncü konumdadır

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Kalitemiz çok beğeniliyor ve son yıllarda büyüyen ekibimiz sayesinde servis ve müşteri desteği hizmetlerimiz de çok takdir ediliyor. En güçlü yanımız verdiğimiz sözü tutmamızdır.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Tek markaya bağımlı olmak zayıf yanımız gibi gözükmesine rağmen aslında tek ve köklü bir marka ile birlikte çalışmak aynı zamanda bizi güçlü kılmaktadır.

"The medical sector has an obligation to provide customer satisfaction. For that reason you need to have a smooth operation and a service line"

Can you briefly explain your institution?

Our only brand that produces endoscopic surgery materials is Germany-based R. Wolf. We were founded in 1905. We serve in all surgical clinical branches excluding eye and heart. We support all the projects that are held by ACENDIS. The company has 32 staff. We have carried out 182 projects in Turkey.

One of the Wolf's most important strengths is beating the competitors in marketing new equipment, particularly in the urology field. We also distinguish ourselves when providing technical support for hospitals, especially in biomedical engineering. The foundation of our biomedical service understanding consists in keeping an eye on the latest developments around the world and then implementing them in our work.

Can you briefly talk about your leading products in the market?

Ultra thin URS device for urology clinics that was launched this year and our Texas Bronchoscopy which was highly acclaimed in thoracic surgery conventions are in leading positions right now.

"ACENDIS bence %100 müşteri memnuniyeti demek. Çünkü bir ortak gibi, iş sahibi gibi müşterilerinin yanında yer alıyor, bu da %100 müşteri memnuniyetini sağlayan bir imajı düşündürüyor"

"For me ACENDIS means 100% customer satisfaction. Because just like a partner or a job holder it stands by its customers, thus creates the assurance of 100% customer satisfaction"

Medikal sektörde faaliyet göstermenin avantajlı ve dezavantajlı yanları neler?

Çok yetişmiş ve eğitimli bir kitle ile çalışmak avantajımız. Yüzde 100 müşteri memnuniyeti sağlama zorunluluğunun getirdiği çok masraflı bir operasyona ve hizmet ağına sahip olmamız sektörün dezavantajı.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var? Aklınıza ilk gelen ifadelerle anlatır mısınız?

Yüzde 100 müşteri memnuniyeti. ACENDIS bir ortak gibi, iş sahibi gibi müşterilerinin yanında olması bana yüzde 100 müşteri memnuniyetini sağlayan bir firma imajını düşündürüyor.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Son 11 yıl içinde Liv Hospital Grubu, Medical Park Hastaneleri, Medicana Hastaneleri, Acıbadem Grubu başta olmak üzere hemen her özel hastanede büyük ya da küçük projeden tutun tekil satışlara kadar bir sürü birliktelik yaşadık. ACENDIS firması ile 12 yıldır süren beraberliğimiz iyi bir sinerji oluşturduğu içindir ki, bunun faydalarını her iki firma da yaşamaktadır.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Her zaman yeni projelerimiz bulunmaktadır.





What is the feedback of hospital managers who utilize your products?

Our quality has won considerable recognition and with the help of our growing team in the past years our services and technical support are also highly appreciated. Our greatest strength is keeping our word.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

Although our reliance on a single brand may seem like a weakness, working with such a single and entrenched company is our strength.

What are the advantages and disadvantages of operating in medical sector?

It is in our advantage to work with such a qualified and trained crowd. Having a costly operation and a service network with the obligation to provide 100 percent customer satisfaction can be considered as a disadvantage.

What comes to your mind when you think about ACENDIS?

For me ACENDIS means 110% customer satisfaction. Because just like a partner or a job-holder it stands by its customers, thus creates the assurance of 110% customer satisfaction.

What are the projects that you have carried out with ACENDIS?

In the last 11 years we have provided a wide range of services mainly for establishments like Liv Hospital Group, Medical Park Hospitals, Medicana Hospitals, Acıbadem Group. Maybe because of a good synergy both of our companies enjoy the benefits.

Do you have any new projects you plan to carry out with ACENDIS?

We always have new projects.



İsmet Gümüşsoy



"Her görevin acilen yerine getirilmesi zorunluluğu vardır. Sunulan lojistik hizmetin hızlı, etkin ve hasara meydan vermeyecek şekilde yapılması gerekiyor"

"Each task bears obligation to be fulfilled urgently. Logistic service rendered should be performed in a timely and efficient manner without causing any damages"

ACENDIS Lojistik Koordinatörü İsmet Gümüşsoy, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
ACENDIS Logistic Coordinator İsmet Gümüşsoy has responded hospitalmanager's questions.

ACENDIS'te ne kadar süredir görev yapıyorsunuz?

İki senedir lojistik koordinatörü olarak görev yapmaktayım.

Sorumluluğunuz kapsamında sunulan hizmetleri anlatır mısınız?

Sipariş edilen ürünlerin Almanya'dan Türkiye'ye gönderilmesi, yurtdışından gelen ürünlerin Almanya'daki ofisimize getirilmesi, projelerin takibi, teknik servise ilişkin olarak da yedek parça ve onarım çalışmalarının takip edilmesi ve cihazların sipariş edilmesi gibi görevler sorumluluğum kapsamında bulunmaktadır.

Medikal sektörde başarılı bir lojistik hizmet sizce nasıl sunulur?

Sunulan lojistik hizmetin hızlı ve etkin ve hasara meydan vermeyecek şekilde yapılması gerekmektedir.

How long have you been with ACENDIS?

I serve as logistics coordinator for a period of two years.

Can you please explain services rendered in the scope of your responsibility?

Tasks such as shipping of ordered products from Germany to Turkey, transferring products imported abroad to our office in Germany, monitoring projects, following spare parts and repair studies for technical service and ordering of devices are all under my responsibility.

How is successful service rendered in medical sector?

Logistic service rendered should be performed in a fast and efficient manner and not cause damage.



"Lojistik Hizmet Hızlı, Etkin ve Hasarsız Verilmelidir"

"Logistic Services Should Be Rendered in a Timely And Effective Manner Without Causing Any Damages"

Biriminizde zorlayıcı olduğunu düşündüğünüz hususlar neler?

Her görevin acilen yerine getirilmesi zorunluluğu, malzemenin üretici firmalar tarafından firmamıza geç gönderilmesi, bu yüzden de müşteriye bu durumu firmamızın iletmek zorunda kalması zaman zaman zorlayıcı faktörler olarak karşıma çıkabilmektedir.

Lojistik bir operasyonu nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Projelerin gerektirdigi çeşili alanlara ait cihazları tedarik etmekteyim. Depodan gelen malların ebatları ve ağırlıkları bana bildirilir. Nereye gönderileceğine göre nakliyeciyi seçer ve gümrük evraklarını hazırlarım, nakliyeci tarafından teslim alınan mallar Türkiye'deki gümrüğe teslim edilir ve Türkiye'deki ekibimiz istenilen cihazların müşteriye ulaştırma işlemini takip ederler. Bazı acil durumlarda gönderimlerimizi hava yoluyla da yapmaktayız.

What kind of issues do you face in your unit?

Obligation to fulfill each task urgently – the delayed shipment of materials to our side by manufacturing companies can be challenging. For that reason our company is obliged to explain such situations to our customers.

How do you carry out a logistic operation?

I currently supply devices in various fields required by projects. Sizes and weights of goods received from warehouses is sent to me. I select shippers according to the place of destination of goods and I prepare customs documents. Goods delivered by the shipper are delivered to customs in Turkey and our team in Turkey monitors the delivery of devices to customers. In some urgent cases we transact our shipment by airway.

Bölüm 2
PART 2



"Klasik bir ofis yöneticisi değilim"

"I Am Not an Old School Office Manager"

"Yeni pazarlar araştırdığım ve sahada olduğum için klasik bir ofis yöneticisi değilim. ACENDIS çalışanları beni iş arkadaşı olarak bilir"

"I am not an old school office manager since I always seek new markets and as I am always on site ACENDIS employees see me as one of their colleagues"

Röportajımızın ikinci bölümünde Hasan Şahin, hospitalmanager okurlarına iş hayatını ACENDIS'in dünü ve bugününü anlattı.
In our second half of interview Hasan Şahin has talked about his business life and past and future of ACENDIS

İş hayatınızı kilometre taşlarıyla kısaca anlatır mısınız?

İlk olarak Almanya'nın Hannover kentinde 1995 yılında Delta Trade Company'i kurdum; 1997 yılında da Türkiye'de Dr. Sait Turfanda ve Hüseyin Şahin ile birlikte Delta Trade Company'i oluşturduk.

20 yaşından beri çalışma hayatının içindeyim; hep kendi işleri kurdum, üniversite yıllarında okurken antika dükkanım vardı.

Kardiyoloji – diagnostik tıbbi cihaz üretiminde dünyada en büyük şirketlerden biri olan Schiller firmasıyla 2002 yılında ortaklık kurduk. Oranın ayrı bir ekibi var, bu şirket Türkiye'de günlük satışları yapıyor ve ayrıca ihalelere giriyor. Biz ACENDIS olarak ihalelere girmiyoruz, özel hastanelerle sadece Hermes finansman desteğiyle iş yapıyoruz. 2003 yılında Richard Wolf Türkiye'yi kurduk. Richard Wolf, rijit endoskopi cihazları üreten ve dünyanın en önde gelen şirketlerinden biridir. Bu şirket kamu ve özel hastanelerde faaliyet gösteriyor. 2008 yılında Medicalis ile Alman pazarına girdik.

Türkiye'de şu an üzerinde çalıştığınız projeler neler?

Şu an Acıbadem Sağlık Grubu ile birlikte Acıbadem Üniversitesinin hastane kliniği projesinde çalışıyoruz. Heyecan duyduğumuz bir proje çünkü tamamen bilimsel bir hastane kliniği inşa ediliyor; şu ana kadar yapılan hastane ve kliniklerden her yönüyle farklılık arz ediyor. Türkiye'de 1997'de şirket kurduk. Türkiye'de yaptığımız ilk proje, 1997'de, Universal Hospital Adana'dır. 1998'de JFK Hastanesi projesi oldu. İlk olarak 1999 yılında Acıbadem ile Bakırköy Hastanesi yapımında çalıştık, o günden bugüne çalışmamız devam ediyor.

Ekibinizde nasıl bilinirsiniz?

Beni iş arkadaşı olarak bilirler… Çalışan-işveren şeklinde değil de ortamımızda birliktelik duygusu hakimdir, aynı gemideyiz onlarla… Belki Avrupa'da aldığım eğitim nedeniyle böyledir bilemiyorum. Kendimi onlardan ayrı görmüyorum, ofis yöneticisi değilim, sahadayım. Yeni pazarlar araştırdığım ve sahada olduğum için klasik bir ofis yöneticisi değilim. Bu nedenle onlarla özel hayatımda da birlikteyim, yeni başlayanlar bizim şirketin çok farklı olduğunu ifade eder. Gördüğüm kadarıyla ekip arkadaşlarım bu ortamı seviyor. Onlarla her şeyi paylaşırım, yakınlık kurarım. Birçok insanla yıllardır birlikte

Can you briefly explain your business life with its milestones?

Initially I founded Delta Trade Company in Hannover, Germany in 1995. We established Delta Trade Company with Dr. Sait Turfanda and Hüseyin Şahin in Turkey in 1997.

I have been in professional life since I was 20. I have always had my own business. I used to have an antique shop in university years.

In 2002 we founded a business partnership with the Schiller company which is one of the biggest companies in world for cardiology and diagnostic medical devices. They have a separate team which organizes daily sales in Turkey and moreover attends to tenders. We at ACENDIS do not attend to tenders. We only make business with private hospitals and only with the support of Hermes. In 2003 we founded Richard Wolf in Turkey. Richard Wolf is a company producing rigid endoscopy devices and one of the leading companies in the world. This company continues their activities in public and private hospitals. We entered the German market in 2008 with Medicalis.

What are the projects you currently carry out in Turkey?

We are currently working on a hospital clinic project of Acıbadem University in cooperation with Acıbadem Health Group. This is a project that excites us because a fully scientific hospital clinic is being constructed. It differs in all aspects from hospitals and clinics constructed up to date. We established a company in 1997 in Turkey. The first project we have undertaken in Turkey is Universal Hospital, Adana in 1997. And this was followed by JFK Hospital in 1998. We initially worked on construction of Bakırköy Hospital with Acıbadem in 1999. Since then we have been working together.

How do they know you in your team?

They know me as a colleague - the feeling of synergy is dominant rather than employee-employer relations. We are all on the same boat…. This may be due to my training in Europe. I do not consider myself apart from them. I am not an office manager - I am on site. I am not a classical office manager since I search for new markets and I am on site. For that reason I am with them also in my private life. New employees mention that our company is so different. As far as I can see my teammates like this environment. I share everything with them and build close relations. We work together with many



Hasan Şahin, Reinhard Löwenstein

“Türkiye’de patronlar, çalışanından adeta korkuyor. Oysa insanlar ne kadar çok gezerse, fuar, kongre ve eğitime katılırsa, şirketine de o kadar çok fayda sunar”

“Bosses in Turkey are scared of their employees. However employees provide more benefits to their companies as long as they travel and attend to fairs, congresses and trainings”





(from left) Erkan Sahin, Dr. Azmi Ofluoğlu, Ali Türkoğlu, Hasan Şahin

çalışıyoruz, onlar da bizi bir aile olarak gördükleri için ayrılmıyorlar. Pozitif düşünen ve hayata pozitif bakan bir yapım var. O nedenle insanlara bazen “hayır” diyebilmeyi öğrenmem gerekiyor. Öte yandan empati yeteneğim çok gelişmiştir ve karşı taraf için de mutlaka yapıcı düşünmeye çalışıyorum.

Şirket personeline sürekli hareket halinde olmalarını, gezmelerini tavsiye ediyorum. Mesela herkesin vizesinin mutlaka olması gerektiğini ifade ediyorum, farklı ülkeleri gezmeleri, fuar, kongre ve eğitimlere katılmaları gerekiyor. Türkiyeli patronlar, çalışanından adeta korkuyor. Oysa kişiler ne kadar çok gezerse, fuar, kongre ve eğitimlere katılırsa, şirketine de o kadar çok faydası olur.

İş hayatınızda unutamadığınız ve ders niteliği taşıyan bir anınızı paylaşır mısınız?

Arap dünyası ilginçtir... Mısır’da hava kuvvetlerinde bir randevumuz vardı, üstelik bizi onlar davet etmişti... Alman ortaklarımızla birlikte gittik ve gittiğimizde onları toplantıya almadılar, Müslüman olduğumuz için sadece bizimle görüştüler. Toplantı için bir sunum hazırlamıştım. Bu sunum için

people for many years and since they consider us as a family they don’t leave us. I have a positive-thinking life philosophy. For that reason sometimes I have to learn to say “no” to people. On the other hand my capacity for empathy is much developed and I absolutely try to think as constructively for the other side as I can.

I recommend company personnel to be always active and travelling. For instance I always mention that everyone should have a visa, they need to travel to different countries and attend fairs, congresses and training sessions. In Turkey bosses are actually scared of their employees. However people provide benefits to their companies as long as they are challenged and kept engaged.

Can you share with us a memory that you never forget and having life lesson value?

The Arabic world is interesting. We had an appointment with the Egyptian air force. To be more precise they invited us. We went there with our German partners and they did not let them into the meeting until we arrived there. They only accepted us because we are Muslims. I already had prepared



Hasan Şahin (solda), Türkiye sağlık sektörü yöneticileri ile birlikte
Hasan Şahin (far left), with Turkey's health sector leaders.

de haftaya yeniden gelmemizi istediler, sanki çok yakın bir yolmuş gibi Almanya'dan kalkıp bir hafta sonra yeniden Kahire'ye gitmek zorunda kalmıştım. Planımız tüm günü onlarla geçirmekti; sabah toplanacaktık, öğle yemeği arasından sonra devam edecektik fakat bir de baktık ki, öğle yemeğinden sonra herkes dağıldı, devam etmedi toplantı!

Türkiye'de çok sevilen kavramlardan biri: Kalite… Bu kavram sizin için ne anlam ifade ediyor?

Almanya'da iş hayatında ve günlük hayatta kimse kaliteden konuşmuyor. Çünkü orada kalite hayatın bir parçası; tıpkı kültür gibi üzerinde konuşulmaz çünkü yaşanır. Türkiye'de kalite üzerine çok konuşuluyor, aklımıza gelmeyen bir şeymiş gibi makalelere konu oluyor. İhtiyacımız oldukça kullanıyoruz ve ardından yeniden rafa kaldırabiliyoruz. Türkiye sürecin henüz başında ve alınması gereken çok yol var.

Bir Alman arkadaşım şunu söylemişti: "Biz Almanlar için zaman belli bir noktadan sonra tek istikamette ilerler, Türkler zamanda ileriye de geriye de gidebiliyorlar." Kalite anlayışı konusunda da böyle olduğunu düşünüyorum.

Çalışma hayatınızda hiç almamış olmayı tercih edeceğiniz kararlarınız oldu mu?

Evet... 2008'de Portekiz'de şirket kurmuştuk ve Cape Verde adaları için proje yaptık. Fakat ülke ekonomik krizdeydi, biz de bu projeye büyük para harcadık ve 2 sene sonra şirketi kapatmak zorunda kaldık. İlk başta pek ikna olmamıştım ve bu işe hiç girmemeyi isterdim. Hani bazı şeyleri hisseder ve buna rağmen "hayır!" diyemezsiniz ya, işte bu da onlardan biriydi.

ACENDIS'in avantaj ve dezavantajlı yönleri sizce neler?

Çok büyük şirket değiliz fakat rakiplerimiz çok büyük. Daha büyük bir gruba ait olmamız avantaj olabilir. Küçük şirket olduğunuz zaman hareket kabiliyetiniz de daralıyor, belki ilerde büyük bir gruba ait olabiliriz, kimbilir! Fakat bu Türkiye'den olamaz… Almanya'dan olabilir.

ACENDIS kendi alanında büyümeye devam eden ve farklı pazarlarda payını hızla artıran iddialı bir grup. Örneğin iki yıl önce Libya ve Irak'ta hastane proje referansımız yokken şimdi beş hastane projesine imzamızı atmış durumdayız. Buna karşın takip ettiğimiz birçok proje ve bölge söz konusu…

a presentation for the meeting but they wanted us to come back one week later for this presentation. So I had to travel again from Germany – for them it was like nothing. Our plan was to spend the whole day with them: we planned to gather in the morning then continue after lunch break. However after the lunch everyone left. Thus the meeting was over!

One of the concepts revered in Turkey: Quality. What does this concept mean for you?

No one speaks about quality in business life and daily life in Germany, because there quality is a part of life. When you are living it you do not have to talk about it. They speak a lot about quality in Turkey. It is the subject of articles as if it were an issue not coming out of our minds. We use it as we need it and again we put it back on the shelf. Turkey is at the beginning of this process and there is a long way to go.

One of my German friends told me this: "For us Germans time advances in one direction after a specific time period. Turks are able to move back and forward in time." I think it is accurate for the understanding of quality in Turkey.

Did you make any decisions that you wish you had never made in your business life?

Yes. In year 2008 we founded a company in Portugal and we carried out a project for Cape Verde islands. However the country was in economic crisis and we had spent a lot of money for this project. After two years we had to shut the company down. It didn't felt right even at the beginning and later on I wish I had never undertaken this project.

What are the advantageous and disadvantageous sides of ACENDIS for you?

We are not a very big company. However our competitors are big. It can be an advantage that we belong to a bigger group. When you are a small company your movement capability is reduced. We may have a bigger group in the future, who knows? But this cannot be from Turkey - it can be from Germany.

ACENDIS in an assertive group rapidly increasing it share in different markets and continuing to grow in its own field. For instance while we had no references in Libya and Iraq just two years ago we now have realized five hospital projects. In addition we have lots of projects and regions we follow.

"Almanlar için zaman belli bir noktadan sonra tek istikamette ilerler, Türkler zamanda ileriye de geriye de gidebiliyorlar"

"For us as Germans time advances in one direction after a specific time period. Turks may move forward and backward in time"


Ansgar Bilo

"Tıpta Hizmet Spektrumunu Sürekli Geliştiriyoruz"

"We Continuously Improve Our Service Spectrum in Medicine"

Heinen+Löwenstein Yönetim Kurulu Üyesi Ansgar Bilo, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Member of Board of Directors of Heinen + Löwenstein Ansgar Bilo has responded hospitalmanager's questions.

Hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz? Ürün gruplarınız neler?

Heinen + Löwenstein uyku ve solunum cihazları alanında piyasa lideri konumunda bir firmadır. Dünya çapında yer alan diğer üreticilerle birlikte işbirliği yaparak piyasaya yol gösterir. Ayrıca hızla gelişmekte olan neonatoloji ve anestezi alanlarında da faaliyet gösteriyoruz. Bu branşlarda da dünya piyasası için en ileri teknolojiyi üretmekteyiz. Almanya'da bulunan 25 şubemizde binden fazla çalışanımız var ve tüm çalışanlarımız yüksek donanıma sahiptirler. Firmayla kendilerini özdeşleştirmektedirler ve hastaların sağlık ve yaşam kalitesine ilişkin kapsamlı uzmanlık bilgisine sahiptirler. Tıp teknolojisi hizmet spektrumunu devamlı olarak geliştirmekteyiz.

In which field do you operate? What are your product groups?

Heinen + Löwenstein is one of the premier companies in the field of sleep and respiration devices. We lead the market by co-operating with other well-known manufacturers. We also operate in rapidly growing areas like neonatology and anesthesia. We provide the most advanced technology also in these areas.

We have more than one thousand employees in our 25 branch offices located in Germany and all of our employees have high standard qualifications. They consubstantiate themselves with the company and they have comprehensive expertise concerning the health and life quality of patients. We continuously improve our service spectrum in medicine.

"Personelimiz, hastaların sağlık ve yaşam kalitesine ilişkin kapsamlı uzmanlık bilgisine sahiptir. Firmamız, tıp teknolojisi hizmet spektrumunu devamlı olarak geliştirmektedir"

"Our personnel have comprehensive expertise regarding patients' health and life quality. Our company continuously improves its spectrum in the field of medical technology"

HEINEN + LÖWENSTEIN
Life Saving Medical Technology



"ACENDIS yaklaşık 20 seneden beri Heinen + Löwenstein firması ile birlikte çalışmaktadır ve Türkiye piyasasında önemli bir yere sahiptirler"

"ACENDIS and Heinen + Löwenstein are working together for nearly 20 years and they have an important place in Turkish market"

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

ACENDIS yaklaşık 20 seneden beri Heinen + Löwenstein firması ile birlikte çalışmaktadır ve Türkiye piyasasında önemli bir yere sahiptirler.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Heinen + Löwenstein Türkiye'de ve Kuzey Irak'ta ACENDIS ile birlikte çalışmaktadır. Anahtar teslim projeler için ve yukarıda bahsedilen özel kliniklerin donanımının yapılmasında birlikte çalışmaktayız.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Medical Park, Medicana, Acıbadem Hastaneler Grubu ile birçok proje gerçekleştirdik.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Tabii ki... Acıbadem Hastanesi ile gerçekleştireceğimiz yeni bir projemiz mevcuttur.

How is your business partnership with ACENDIS? Explain briefly?

ACENDIS and Heinen + Löwenstein are working together for almost 20 years and they have an important place in the Turkish market.

With which countries do you mainly work with?

Heinen + Löwenstein and ACENDIS operate in Turkey and North Iraq. We are working together for turnkey projects and supplying equipment for the private clinics that are mentioned above.

What are the projects you have realized with ACENDIS?

We have completed many projects with Medical Park, Medicana and Acıbadem Hospital Groups.

Do you have new projects you intend to realize with ACENDIS?

Of course. We currently have a new project with Acıbadem Hospital.



Leon Plus Anestezi Cihazı


Dominik Doppler

"Yüksek Kalite, Fiyat Konusunda Meydan Okuyabilir"

"High Quality Can Challenge the Price"

SCHILLER AG Pazarlama & Satış Yöneticisi Dominik Doppler, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
SCHILLER AG Marketing & Sales Manager Dominik Doppler has responded hospitalmanager's questions.



Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız? Hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz?

SCHILLER kardiyopulmonal teşhisi, hastanın izlenmesi ve acil tıp için tıbbi cihazların geliştirilmesi, üretimi ve satışında dünyaya liderlik eden firmalardan biridir. Bugün için de kuruluşundan itibaren geçen 40 seneden beri İsviçreli firma Alfred E. Schiller tarafından yönetilmekte ve bünyesinde 900'den fazla çalışanı bulunmaktadır.

Can you briefly explain your institution? In which fields do you carry out your activities?

SCHILLER AG is one of the leading companies in the world for the development, production and sales of medical devices in the fields of cardio-pulmonary diagnostics, patient monitoring and emergency medicine. The Swiss company has been managed by Alfred E. Schiller for 40 years since its foundation and has more than 900 employees.

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

ACENDIS ve Sayın Şahin ile 1997 yılından beri kardiyoloji alanında anahtar teslim projelerinde çalışmaktayız. Birlikte çalışmalarımız sayesinde Türkiye'de hemen hemen bütün özel klinik gruplarda kardiyoloji teşhisi ve tedavisinde temsil edilmekteyiz.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Dünya çapında 30 adet yan şirketimiz ve 100'den fazla temsilciliklerimizle varlık göstermekteyiz. Dünya çapında tanındığımızı gururla söyleyebilirim.

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Cihazlarımızın yüksek kalitesi yanında kullanım kolaylığı ve güvenilirliği müşterilerimiz tarafından takdir edilmektedir.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Yenilik, SCHILLER için büyük önem taşımaktadır, piyasaya her zaman eşi bulunmaz cihazları getirmeyi başardık. Örneğin bu zamana kadar bizim tarafından yapılan en küçük cep defibrilatörüne veya otomatik kalp basıncı masajını uygulayan cihaz başka firmalar tarafından üretilmiştir. Bu cihaz kendisiyle karşılaştırılabilen cihazların yarısı ağırlığındadır. Ayrıca 40 yıllık deneyimimizden de yararlanmakta ve yıllar boyunca alanında uzman kişilerle oluşturduğumuz ortak çalışmalarımız sayesinde piyasayı yakından takip edebilmekteyiz. Güçlü olduğumuz diğer bir nokta da her şeyi bir elden sunabilmemizdir. Geliştirmeden üretime ve üretimden satışa kadar her şey İsviçre kalitesi ile gerçekleşmektedir. Bu yüksek kaliteden dolayı da fiyat açısından bir meydan okuma da söz konusudur.



Hastanede Acil Durumlar için SCHILLER cihazları
(Emergency at Hospital)

SCHILLER

The Art of Diagnostics

"ACENDIS ile 1997 yılından beri kardiyolojik alanında anahtar teslim projelerinde çalışıyoruz. Türkiye'de hemen hemen bütün özel klinik gruplarda kardiyolojik teşhisi ve tedavisinde temsil ediliyoruz"

"We work with ACENDIS for turnkey projects in the field of cardiology since 1997. We are represented in nearly all private clinic groups in Turkey for cardiologic diagnosis and treatment"

We work with ACENDIS for turnkey projects in the field of cardiology since 1997. We are represented in nearly all private clinic groups in Turkey for cardiology diagnosis and treatment.

How is your business partnership with ACENDIS?

We have been working with ACENDIS and Mr. Şahin for turnkey projects in the field of cardiology since 1997. Thanks to our business together we are being represented nearly in all private clinic groups in Turkey for cardiologic diagnosis and treatment.

In which countries do you mainly operate?

We are working with our global network of 30 subsidiaries and more than 100 distributorships around the world. We are proud to say that we are a globally represented company.

How is the feedback you receive from hospital managers where your products are used?

In addition to the high quality of our devices, especially their user-friendliness and reliability are appreciated by our customers.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

Innovation bears great importance for SCHILLER. We always succeed in launching unique devices in the market. An outstanding example, which is currently unmatched, is our small pocket defibrillator. Or our newest device, which performs an automatic heart pressure massage and hasn't even half the weight of comparable devices. Moreover we



"Kuruluşumuzda, geliştirmeden üretime ve üretimden satışa kadar her şey İsviçre kalitesi ile gerçekleşiyor. Bu yüksek kaliteden dolayı fiyat açısından bir meydan okuma da söz konusu"

"In our organization everything from development to production, from production to sales carries the Swiss quality. It challenges the market prices due to high quality"

Medikal alanda faaliyet göstermenin avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Ürünlerimizin hayat kurtardığını bilmek bizim için çok memnuniyet verici. Dezavantaj olarak ise çok bürokratik olabilen düzenlemeler bütününü ifade edebilirim.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var? Aklınıza ilk gelen ifadelerle anlatır mısınız?

ACENDIS anahtar teslim hastane projelerinin gerçekleştirilmesinde ve proje finansmanında uzman bir firmadır. Bu bilgi birikiminden kendi projelerimizde de yararlanabilmekten büyük mutluluk duymaktayız.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Universal Hastanesi, Medical Park ve Acıbadem Projelerinin hemen hepsinde birlikteydik, bu projeler gerçekleştirdiğimiz projelerin bazılarıdır.

Hasan Şahin ile ilgili aklınızda kalan bir anınızı paylaşır mısınız?

2012 yılında Antalya'daki Özel Hastane Kongresi sebebiyle bir araya geldiğimiz Türk doktorlarıyla yaptığımız futbol maçı benim için önemli bir olaydı.

are able to take advantage of our experience of more than 40 years and we are able to closely monitor the market thanks to our experts. Another strength of our company is that we can provide everything out of one source. In our organization everything from development to production and from production to sales carries the Swiss quality. It challenges the market prices with high quality.

"In our organization everything from development to production, from production to sales carries the Swiss quality. It challenges the market prices due to high quality."

What are the advantageous and disadvantageous sides of continuing activities in medical sector?

Knowing that our products are saving lives is very satisfying for us. Everybody can be affected, and everybody can be in need of one of our products, so everything is very real.

Increasing bureaucratic regulations are more and more becoming a disadvantage.

What sort of ACENDIS image do you have in mind?

ACENDIS is an expert company for the realization of turnkey projects and project finance. We are very happy to have access to their knowledge, also concerning our own projects.

What are the projects you realized with ACENDIS?

We were involved in almost all projects of Universal Hospital, Medical Park and Acıbadem, just to mention some of them.

Can you please share a memory about Hasan Şahin?

The football match we had with the Turkish doctors in 2012 back when there was a private hospital meeting in Antalya was a big deal for me.

Partner of ACENDIS GROUP

TECHNICAL SERVICE
MAINTENANCE
REPAIR
DEVICE CALIBRATION
DEVICE INSTALLATION

DTS
Bakim Onarim Kalibrasyon



DİJİTAL TEKNOLOJİ SERVİSİ LTD ŞTİ
İktelli-Atatürk Bulvarı No: 72
Başakşehir / İstanbul
Turkey

Tel. +90 212 222 92 06
Fax +90 212 222 91 23
info@dijitalteknolojiservisi.com
www.dijitalteknolojiservisi.com

With our experienced and specialised Turkish and German engineers DTS offers the best service for your devices.

Performance. Quality. Safety.


Wolfgang Palesch



Medikal Alanda "İşlev Gören" Teçhizat Gerekli

In Medical Field We Need "Functional" Equipment

BLANCO Professional Uluslararası Satış Başkanı Wolfgang Palesch, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
BLANCO Professional's International Sales Manager Wolfgang Palesch has responded to hospitalmanager's questions.

"Ürünlerimiz güvenli bir şekilde çalışmalıdır; doktorlar ve personel mükemmel işlemeyen bir sistemle meşgul olmamalıdır"

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız? Hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz? Ürün gruplarınız neler?

Kuruluşumuz, B2B alanında faaliyet göstermektedir. Şirket grubu büyük mutfaklar, medikal kurumlar için yatırım ürünleri üretmekte ve tedarikini yapmaktadır.

Şirket grubu, 760 çalışanı ile 114 Milyon Euro tutarında yıllık ciro elde etmektedir. (2012 yılı) BLANCO Professional Group'un merkezi Baden-Württemberg`de bulunan Oberderdingen'dir. Aynı zamanda İsviçre'de satış ofisi vardır ve Almanya (Leipzig, Markt Einersheim ve Viechtach), Belçika, Fransa, İngiltere, Avusturya ve Çek Cumhuriyetindeki yan şirketleri faaliyet göstermektedir. Üretim Almanya ve Çek Cumhuriyetinde yapılmaktadır. Şirket Caux Round Table (CRT)'in bir üyesidir ve buna uygun çalışma prensiplerine göre davranmakla yükümlüdür.

İş birimi medikal klinikler, muayenehaneler ve dispanserler için tıbbi fonksiyon mobilyalarını tedarik etmektedir: Ameliyathane alanı için özel dolap sistemlerinden tedavi arabalarına, steril ürünleri lojistik için komple sistemlere kadar üretimimiz sözkonusudur.

"Our products should always be safe; doctors and personnel should not deal with a faulty system"

Can you briefly explain your company? In which field do you operate? What are your product groups?

Our organization carries on its activities in B2B field. Our Company produces and supplies investment products for commercial kitchens, medical facilities and is a supplier for industry.

The company has an annual turnover of approximately 114 Million Euro with its 760 employees (in 2012). BLANCO Professional Group's head office is located in Oberderdingen, Baden-Württemberg. It has a sales office in Switzerland and it also has subsidiaries carrying on their activities in Germany (Leipzig, Markt Einersheim and Viechtach), Belgium, France, United Kingdom, Austria and Czech Republic. Production is done in Germany and the Czech Republic. The company is a member of Caux Round Table (CRT) and obliged to act in accordance with their working principles.

Our Company supplies medical functional furniture for medical clinics, private clinics and dispensaries: We have a product range from special cabinet systems for operating rooms to treatment armamentariums, sterile products to complete systems for logistics.



"Çok ünlü bir söz vardır: 'Ben ucuz ürün alacak kadar zengin değilim' diye… Ben hep şöyle derim: Medikal alanda 'işlev gören' teçhizat gereklidir"

"There is a famous quote: 'I am not rich enough to buy cheap things.' And I always say: We need 'functional' equipment in medical field"

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

Medikal ve catering alanında çok uzun yıllara dayanan düzenli bir iş ortaklığımız söz konusu.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Ben son on seneden beri Körfez Arap ülkeleri ve Hindistan ile çalışmaktayım. Türkiye ile ilgili doğrudan piyasa çalışmasına dair ilk tecrübelerim bir seneden beri var; benim için Osmanlı İmparatorluğundan Ortadoğu'ya uzanan değişik bir kültürü ifade ediyor. Kültür benim için dil, yemek ve insanları içine alan bir kavramdır. İstanbul pek çok hikayesi ile bence çok modern bir şehir.

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl? Kaliteli ürünü tercih eden doğru insanları bulursanız çok pozitif... Çok ünlü bir söz vardır: "Ben ucuz ürün alacak kadar zengin değilim" diye (sonunda insan daha çok öder ve buna da çok öfkelenir). Ben hep şöyle derim: Medikal alanda "işlev gören" teçhizat gereklidir. Hastaların ihtiyaçlarını öncelikle dikkate alıyoruz. Ürünlerimiz güvenli bir şekilde çalışmalıdır ve doktorlar ve personel bir şeyin mükemmel işlememesi yüzünden her gün bu konuyla meşgul olmamalıdır. Acıbadem Grubu ve Liv Hospital'dan çok iyi geri bildirimler alıyoruz.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

E.G.O. Blanc and Fischer Grubu´na dahil bir kuruluş olarak gücümüz sağlam bir finansal temelin varlığına, köklü bir geçmişi olan bir aile şirketi olmamıza ve de faaliyet gösterdiğimiz bölgelerde bizlerle birlikte çalışan insanların varlığına dayan-

How is your business partnership with ACENDIS? Can you briefly explain?

We have a regular business partnership over many years in the field of medical and catering.

With which countries do you predominantly co-operate with?

For the last ten years I have been working with Gulf Arabic countries and India. I am involved in Turkish market for almost a year now. For me it's a really different culture stemming back from the days of Ottoman Empire to its present place as gateway to the Middle East. I see culture as a combination of language, food and people. I think Istanbul is a very modern city with many tales to tell.

What kind of feedback do you receive from your clients?

It is very positive when you seek the right people preferring quality products. There is a famous quote: 'I am not rich enough to afford cheap things.' But I say: We need "functional" equipment in the medical field. We put the needs of the patients first. Our products should always be safe. Doctors and personnel should not deal with a faulty system. We receive very positive feedbacks from the Acıbadem Group and Liv Hospital.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

Being an old family company and a partner of E.G.O. Blanc and Fischer Group our strength comes from having a solid financial background and the presence of the

maktadır. Ayrıca iyi eğitimli ve motive personelimiz, eğitim programlarımız ve önemle vurgulamak gerekirse CAUX Round Table'a üyeliğimiz diğer önemli güçlü noktalarımızdır. Zayıf taraflardan genellikle bahsedilmez ama düşük ücretlerle işçi çalıştıran ülkelerle devamlı rekabet halinden olmamız ve bu rekabetin bizi hep yeniyi geliştirmeye yöneltmesi karşılaştığımız zorluklar olarak bahsedilebilir.

Medikal alanda faaliyet göstermenin avantaj ve dezavantajları sizce neler?

Avantajları olarak bu alanda uzun yıllara dayanan tecrübe, uzmanlaşma ve riskin sınırlanması açısından güvence altına alınmış kamusal giderler ifade edilebilir. Dezavantajlar olarak ise ithalat sertifikaları, kontrol işaretleri söylenilebilir.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var?

Benim bu zamana kadar idrak ettiğim kadarıyla ACENDIS, Türkiye'deki müşterileri tarafından çok büyük bir ilgi ve destek görmektedir.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Proje "LIFE" ve Acıbadem KKH projelerini kişisel olarak görme imkanım oldu ve bundan çok etkilendim. Almanya ve Türkiye'deki çalışanlarla birlikte yürütülen çalışmalar bunu tamamlamaktadır. Gelecek için birlikte gerçekleştirmeyi planladığımız yeni projelerimiz de bulunmaktadır.

Planladığınız projeler neler?

ACENDIS ile birlikte Acıbadem Grubu için multifonksiyonel arabalar Megadrıve`ı yıllardan beri başarılı olarak yerleştirdikten sonra şu an özel dolap sistemimiz Megaprogress'in yer aldığı yeni projeler üzerinde çalışmaktayız ve kalitemiz ve güvenirliliğimiz ile müşterilerimizi yine ikna etmeyi ummaktayız. Bizim için şans dileyin.

ACENDIS ile (Hasan Şahin ile) ilgili aklınızda kalan ilginç/komik/şaşırtıcı bir anınızı paylaşır mısınız?

Kendisini yıllardan beri tanımama rağmen bir seneden beri doğrudan görüşmelerim oldu. Firmanın ekseni ve hareket kaynağı olan Hasan Bey'in yerini lokalize etmek çok da kolay değildir. Çok sevdiği İtalyan mutfağıyla beni de çok etkilemiştir. Kendisini Hannover'de tekrar ziyaret etmeliyim. Ayrıca İstanbul'da da kendisini ziyaret etmişliğim olmuştur.

people who work with us. Moreover, our well-trained and motivated employees, training programs and our membership to CAUX Round Table can be mentioned as our other important strengths. Usually people do not talk about weaknesses. However being in continuous competition with the countries that employ low-wage workers always challenges us to innovate. This may be seen as a weakness.

What are the advantageous and disadvantageous sides of continuing activities in the medical sector?

Public costs guaranteed based on experience over many years as well as expertise and limitation of risk can be counted among the advantages. Import certificates and checks can be counted as disadvantages.

What comes to your mind when you think about ACENDIS?

As far as I understand up to this time ACENDIS is picking up quite an interest and being supported by its customers in Turkey.

What are the projects you have realized with ACENDIS?

I have personally seen the project "LIFE" and Acıbadem KKH projects and I was really impressed. Works conducted together with the employees in Germany and Turkey supplement this. We have also new projects we plan to realize for the future.

What projects are you plan on doing?

We work on new projects together with ACENDIS where our special cabinet system Megaprogress is put in after installing multifunctional vehicles "Megadrive" for Acıbadem Group. And we again hope to convince our customers together with our quality and reliability. Wish us luck.

Can you please share with us an interesting / comic / amazing memory with ACENDIS (With Hasan Şahin)?

Despite the fact that I knew him for many years I have only had direct meetings with him for a year now. It is not easy to localize Mr. Şahin's place who is the axis and center of action of the company. He also impressed me with the Italian cuisine he admires. I should revisit him in Hannover. Moreover I have also visited him in İstanbul.



"ACENDIS ile birlikte şu an özel dolap sistemimiz Megaprogress'in yer aldığı yeni projeler üzerinde çalışıyoruz; kalitemiz ve güvenirliliğimiz ile müşterilerimizi yine ikna etmeyi umuyoruz"

"We are currently working on our new projects including the special cabinet system "Megaprogress" with ACENDIS. We hope to convince our customers with our quality and reliability"



Tobias Lang - Stephan Gadhof

"Yardım Edenlere Yardım Etmek Gibi Bir Misyonumuz Var"

"We Have the Mission to Help Those Who Help Others"

S.I.M.E.O.N. Medical Genel Müdürü Tobias Lang ve Türkiye Satış Müdürü Stephan Gadhof, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
S.I.M.E.O.N. Medical General Manager Mr. Tobias Lang has responded hospitalmanager's questions.

"ACENDIS ile iş ortaklığımız son derece başarıyla yürümektedir. Bu başarılı iş ortaklığı, bizim ürünlerimizden sorumlu ACENDIS çalışanlarının müşterilerini anlamalarına ve müşterilerin isteklerine ilgiyle ve profesyonel olarak karşılık vermelerine dayanmaktadır. Bizimle ve müşterilerimiz ile samimi ve dürüst bir biçimde iletişim kurmaları hem günlük hem de proje işlerinde ACENDIS ile iş yapmamızdan büyük keyif almamızı sağlamaktadır ve ortak başarımızın önemli bir parçasını oluşturmaktadır"

"Our work with ACENDIS has always been very successful. In our opinion this is based on the fact that the ACENDIS' employees who are responsible for our products are very dedicated to their work, always act professionally and understand the needs of their customers. The straightforward communication with us and our customers – both in day-to-day business and project business - ensures that working with ACENDIS can always be enjoyed. I think this is a major part of our success for sure"

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız? Hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz?

S.I.M.E.O.N. Medikal 14 yıl önce gerçekleşen kuruluşundan bu yana dünya çapında lider LED ameliyathane lambaları üreticilerinden biri durumuna gelmiştir. İddialı teknolojik ameliyathane lambaları yanında S.I.M.E.O.N. ürün portföyü, müşterilerimize ve ortaklarımıza tıbbi tedaviye yönelik bütün ve entegre ürün sistemlerini sunmak üzere tavana monte üniteleri, monitör ve kamera sistemlerini ve diğer tamamlayıcı üniteleri kapsamaktadır. S.I.M.E.O.N. Medikal'ın şu an için bünyesinde 125 çalışanı bulunmaktadır, çalışanlarımız şirketimizin dinamizminden dolayı büyük mutluluk duymaktadırlar. S.I.M.E.O.N. müşterilerinin ve çalışanlarının ihtiyaçlarını aynı zamanda dikkate alan modern bir şirkettir.

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

ACENDIS ile iş ortaklığımız son derece başarıyla yürümektedir. Bu başarılı iş ortaklığı, bizim ürünlerimizden sorumlu ACENDIS çalışanlarının müşterilerini anlamalarına ve müşterilerin isteklerine ilgiyle ve profesyonel olarak karşılık vermelerine dayanmaktadır. Bizimle ve müşterilerimiz ile samimi ve dürüst bir biçimde iletişim kurmaları hem günlük hem de proje işlerinde ACENDIS ile iş yapmamızdan büyük keyif almamızı sağlamaktadır ve ortak başarımızın önemli bir parçasını oluşturmaktadır.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

S.I.M.E.O.N. dünya çapında faaliyet göstermektedir ve bayileri ile en önemli piyasalarda (60'ın üzerinde ülkede 100'den fazla bayii) temsil edilmektedir. Biz prensip olarak uluslar arası piyasalarda ortaklarımızla birlikte hareket ettiğimizden ötürü onların tecrübe ve başarılarına güvenmekteyiz. Bu durum da eleme sürecini çok önemli hale getirmektedir. Türkiye'de ACENDIS'in başarılı ekibiyle en etkin şekilde çalışmaktayız.

Can you briefly explain your organization? In which field are you continuing your activities?

Since its foundation almost 14 years ago, S.I.M.E.O.N Medical has become one of the world leading manufacturers for LED OT Lights. Besides technologically highly advanced operating theatre lights our product portfoilo also contains ceiling mounted supply units, monitor and camera systems as well as other complementary goods to offer our customers and partners completely integrated product systems for medical treatment of their patients. Currently S.I.M.E.O.N Medical has got 125 employees, and every one of them is motivated every day again due to the dynamic of our company – we are a modern company which takes care of its customers and its employees on an equal base.

How is your partnership with ACENDIS? Can you briefly explain?

Our work with ACENDIS has always been very successful. In our opinion this is based on the fact that the ACENDIS employees who are responsible for our products are very dedicated to their

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Bu soru en iyi şekilde neredeyse her gün geri bildirimler alan Türkiye'deki çalışanlar tarafından dile getirilebilir. Bugüne kadar yaptığımız konuşmalar çerçevesinde hastanelerden tamamıyla pozitif geri bildirimler aldık. Bu geri bildirimleri müşterilerimiz teknik uzmanlığın yanında kalite ve güvenilirlilik ve S.I.M.E.O.N. lambalarının yenilikçi dizaynı olarak ifade etmişlerdir.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Güçlü yanlarımız patentli eşsiz teknolojimize ve çalışanlarımızın uzmanlığına ve müşteri yaklaşımımıza dayanmaktadır. Karşılaştığımız zorluklar ise büyümeyi karşılamak ve ürün portföyümüzü genişletmek olarak söylenilebilir.

Medikal alanda faaliyet göstermenin avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Medikal alan öncelikle çok heyecan verici ve pozitif bir duygusallıkla yüklü bir iş alanı. Üretici olarak yardım edenlere yardım etmek gibi neredeyse eşi bulunmaz bir imkanımız var. Sanayi piyasalarının aksine devamlı olarak talebin olduğu sağlam, yani döngüden bağımsız bir pazar söz konusu. Bu yüzden bu pazarın pek çok üretici için aynı derece ilgi çekici olmasından dolayı yoğun bir rekabet de söz konusudur.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var? Aklınıza ilk gelen ifadelerle anlatır mısınız?

ACENDIS ile birlikte çalışmamızın faydaları – çok motive ve alanında uzman ACENDIS ekibi ve örnek gösterilebilecek bir güvenirlilik - müşterilerimiz tarafından da farkedilmektedir. Bizim açımızdan ACENDIS'in piyasada çok iyi bir imajı bulunmaktadır.



Sim.Led 5000/7000 Ameliyathane Lambaları

SIMEON MEDICAL

PUSHING TECHNOLOGY TO EXCELLENCE

"ACENDIS ile başarılı iş ortaklığımızın temeli, ürünlerimizden sorumlu ACENDIS çalışanlarının müşterilerini anlayarak onların beklentilerine uygun profesyonel karşılık vermelerine dayanıyor"

"Foundation of our successful business partnership with ACENDIS is based on ACENDIS' employees who are responsible for our products. They meet the requirements of the end-user, giving them a professional response in line with their expectations"

work, always act professionally and understand the needs of their customers. The straightforward communication with us and our customers – both in day-to-day business and project business - ensures that working with ACENDIS can always be enjoyed. I think this is a major part of our success for sure.

With which countries do you mainly work with?

S.I.M.E.O.N is a globally operating company and is being represented by more than 100 distributors in more than 60 countries. In international markets we rely on the experience and the competence of our partners, which makes the process of elimination very important. In Turkey we rely on ACENDIS and we are happy to work with such a dedicated team.

How is the feedback you receive from hospital managers where your products are used?

This question can best be responded by the employees in Turkey who receive it on a daily basis. During the talks we had with the hospitals in Turkey, all feedback was throughout positive. More precisely our customers were especially satisfied with the technical specifications, the overall quality and the reliability of our devices as well as with the innovative design of the S.I.M.E.O.N OT Lights.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

Our strength is based on our patented unique technology and the expertise and customer orientation of our emplpyees. Weaknesses cn be outlined as challenges, such as overall growth and to further expand our product portfolio.



“Medikal alan öncelikle çok heyecan verici ve pozitif bir duygusallıkla yüklü bir iş alanı… Üretici olarak yardım edenlere yardım etmek gibi neredeyse eşi bulunmaz bir imkanımız var”

“The medical field is a very exciting business segment, loaded with positive sentiments. As a manufacturer we have the almost unique opportunity to help the ones who help others”

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Evet, tabii ki. Rekabetten kaynaklanan nedenlerden dolayı, detaya girmemeyi tercih etmemi anlamanızı rica ediyorum.

Hasan Şahin ile ilgili aklınızda kalan ilginç/komik/şaşırtıcı bir anınızı paylaşır mısınız?

Hasan Bey ile birlikte çalışmamız bir anıya sığmaz: Kendisine her zaman ulaşılabilmektedir, kendisiyle her zaman görüşebilirsiniz ve kendisi müşterileri için her zaman en iyi olan çözümleri aramaktadır, bu durum bizi çok kolay olmayan görevlerle de zaman zaman karşı karşıya bırakabilir. Buna rağmen yoğun bir çalışma temposundan sonra birlikte yediğimiz bir akşam yemeğinde, Hasan Bey’le iş adamı kimliğinin ötesinde de konuşabilirsiniz.

What are the advantageous and disadvantageous sides of continuing activities in medical sector?

First of all the medical field is a very exciting business segment, loaded with positive sentiments. As a manufacturer we have the almost unique opportunity to help those who help others. In contrast to industrial markets it is also a very steady market where there is always demand. Of course this makes this market also very attractive for lots of other companies which leads to an intense competition.

What sort of ACENDIS image do you have in your mind?

The benefits of working with ACENDIS – highly motivated and dedicated employees and an examplary reliability – are also noticed by the customers. From our point of view ACENDIS has got an excellent image in the market.

Do you have new projects you intend to realize with ACENDIS?

Yes of course. For competitive reasons, please understand that I prefer not to go into detail.

Can you please share with us an interesting memory about Hasan Şahin?

Working with Mr Sahin cannot be broken down to a single memory. It is always possible to get in touch with him, you can always talk to him and he is always in search for the best solutions for his customers, which can sometimes be a challenge. At the end of a hard working day however, when having dinner together, you can also talk with the Mr. Sahin behind the business man.



"Amacımız Anahtar Teslim Projeleri Gerçekleştirmek"

"Our Aim is to Realize Turnkey Projects"

Wissner-Bosserhoff İhracat bölümü Sorumlusu Fatima Ergünbaş, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Mrs Fatima Ergünbaş Director of Export Department of Wissner-Bosserhoff has responded, hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız? Hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz?

Bakımevlerine yönelik ürün ve hizmetlerimiz var. Çek Cumhuriyetinde de hastanelere yönelik ürün ve hizmet sunan yan bir şirketimiz bulunmaktadır. Ben 2008 yılından beri Wissner-Bosserhoff'un ihracat bölümünde çalışmaktayım. Türkiye, Belçika, Hollanda, Avustralya ve Yunanistan piyasaları için çalışmaktayım. Ürün portföyümüzde bakımevi yatakları ve gece lambaları, dolaplar ve komidinler, hastane yatakları ve yoğun bakım yatakları gibi hastane mobilyaları da üretmekteyiz.

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

ACENDIS ile iş ortaklığımız çok iyi gitmekte... Birlikte iyi referans projeleri gerçekleştirmeye çalışmaktayız.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Yan şirketlerimiz şunlar: Wibo Belçika, Wibo Hollanda, Wibo İspanya, Wibo Fransa, Linet Fransa, Linet Amerika, Lindet İsveç, Linet İtalya, Linet İngiltere. Ayrıca dünya çapında başarılı iş ortaklarımızla çalışmaktayız. Türkiye'de firmamız için önem taşıyan büyük referans projeler gerçekleştirdik. Gelecekte de bunu böyle devam ettirmek isteriz.

Can you briefly explain your organization? In which area do you carry on your business activities?

We have products and services intended for nurseries. And we have also a sister company in the Czech Republic rendering products and services for hospitals. I am working in the export department of Wissner-Bosserhoff since 2008. I work for markets in Turkey, Belgium, Netherlands, Australia and Greece. We have hospital furniture in our product portfolio such as nursery beds and night lamps, cabinets and nightstands, hospital beds and intensive care beds.

How is your business partnership with ACENDIS? Can you briefly explain?

Our business partnership with ACENDIS is going very well. We still carry on realizing good reference projects.

With which countries do you mainly work with?

Our subsidiaries are as follows: WIBO Belgium, WIBO Netherlands, WIBO Spain, WIBO France, Linet France, Linet United States of America, Lindet Sweden, Linet Italy, Linet United Kingdom. Moreover we also work with our successful worldwide business partners. We have realized great reference projects of importance for our company in Turkey. We hope to keep this up.





"ACENDIS'in birlikte çalışmaktan keyif aldığım iyi ve sıcak bir ekibi var. Ayrıca profesyonel olarak gerçekleştirmekte olduğumuz başarılı projeleri de ACENDIS'in imajına ekleyebilirim"

"ACENDIS has a nice and talented team that I enjoy working with. Moreover I can also add successful projects which we professionally realize in line with ACENDIS' image"

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Ürünlerimizin kalitesi bizim için birinci sırada yer almaktadır. Müşterilerimiz ürünlerimizin kalitesinden, fonksiyonelliğinden ve özel opsiyonlarımızdan memnundurlar.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Biz büyük bir firmayız ve kendi felsefemiz var. Biz sadece yatak satmayı istemiyoruz, amacımız çeşitli iş ortaklarımızla birlikte anahtar teslim projeleri gerçekleştirmektir. Çok profesyonel olarak çalışan bir takımız, ayrıca iyi ürünlerimizi de güçlü yönlerimiz olarak belirtebilirim.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var? Aklınıza ilk gelen ifadelerle anlatır mısınız?

ACENDIS firmamız için iyi bir imaja sahip. ACENDIS'in birlikte çalışmaktan keyif aldığım iyi ve sıcak bir ekibi vardır. Ayrıca profesyonel olarak gerçekleştirmekte olduğumuz başarılı projeleri de ACENDIS'in imajına ekleyebilirim.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Son olarak Medical Park üzerinden Kasım 2012 ayında Liv Ulus Hastanesi projesini gerçekleştirdik. Ürünlerimize ve firmamıza duydukları güvenden dolayı ACENDIS'e bir kez daha teşekkür etmek isteriz.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Şu an için ACENDIS ile birlikte çalıştığımız Türkiye ve Arap bölgesi için bazı büyük projelerimiz bulunmaktadır. İnşallah iyi sonuçlar alırız.

How is the feedback you receive from hospital managers where your products are used?

Our products' quality is our priority. Our customers are satisfied with the quality, functionality of our products and our special options.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

We are a big company and we have our own philosophy. We do not only sell beds, our aim is to realize turnkey projects with our various business partners. We are a professional team and more over I can claim our products to be our strength.

What sort of ACENDIS image you have in mind?

ACENDIS has a good image for our company. ACENDIS has a nice and talented team that I enjoy working with. Moreover I can also add successful projects which we professionally realize in line with ACENDIS' image.

What are the projects you have realized with ACENDIS?

Our latest project was Liv Ulus Hospital Project of Medical Park. We hereby once more would like to thank ACENDIS for their trust towards our products and our company.

Do you have new projects you intend to realize with ACENDIS?

We currently have some great projects for Turkey and the Arabic region with ACENDIS. Hopefully we will have good results.

"Türkiye Sağlık Sektörünün Büyüme Hızı Dikkat Çekici"

"Growth Rate of Health Sector in Turkey is Interesting"



"Mükemmel fiyat-hizmet dengesinin gözetildiği Alman markası kalitesi sunuyoruz. Klinik ve muayenehaneler için komple çözüm sunan güçlü bir iletişim ağımız mevcut"

"We render German brand quality where a perfect price-service balance is pursued. We have a powerful communication lines presenting complete solution for clinics and nurseries"

medifa®

made in Germany

Medifa- Hesse Genel Müdürü Sebastian Gerk, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
General Manager of Medifa-Hesse Mr. Sebastian Gerk has responded hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız?

Medifa® 30 yıl önce medikal alanda standart bir küçük mobilya üreticisi iken şu an klinikler ve doktor ofisleri için işlevsel ve tıbbi mobilyalar üreten Almanya'nın önde gelen kuruluşlarından biri haline geldi. Mevcut ürün portföyü standart muayene masa ve sandalyelerinden ameliyat ve röntgen masa sistemlerine kadar uzanmaktadır. Ürünlerimiz kapsamlı aksesuar portföyüyle tamamlanmaktadır.

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl?

Türkiye ve Azerbaycan, Nijerya ve diğer ülkelerde özel medikal piyasası için projeler gerçekleştirmekteyiz.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz? Türkiye ile iş deneyiminiz oldu mu?

Dünya çapında çalışan bir firmayız. Türkiye ile iş deneyimimize ilişkin, Türkiye'deki hızlı büyüme oranını, büyük özel hastane ve kamu piyasasının ilginçliğini dile getirebilirim.

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Çok büyük ölçüde pozitif...

Can you briefly explain your institution?

Medifa® started as a standard small furniture manufacturer 30 years ago. Now it is a leading institution of Germany producing functional and medical furniture for clinics and doctors' offices. The current product portfolio ranges from standard examination chairs and tables to operating and X-Ray desk systems. Our products are completed with comprehensive accessory portfolios.

How is your business partnership with ACENDIS?

We realize projects for medical markets in Turkey and Azerbaijan, Nigeria and other countries.

With which countries do you predominantly cooperate with? Have you ever worked in Turkey before?

We are a company working worldwide. Relevant to our business experiences in Turkey, I can talk about a rapid development rate and the novelty of big private hospitals and public markets.

How is the feedback you receive from hospital managers where your products used?

At a very big scale positive...



Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Aile kuruluşu olmamızdan dolayı sade ve açık bir organizasyon yapımız var. 30 yılı aşkın deneyime sahip dinamik ve büyüyen bir kuruluşuz. Ar-Ge, üretim ve montajın hepsi yüzde 100 Almanya'da gerçekleştirilmektedir. Mükemmel fiyat-hizmet dengesinin gözetildiği Alman markası kalitesi sunuyoruz. Klinik ve muayenehaneler için komple bir çözüm sunan güçlü bir iletişim ağımız mevcuttur. Dünya çapında müşterilerimizi memnun eden ürünler üretmekteyiz. Uluslararası rekabet ortamına ve uluslararası taleplere en uygun ürünleri sunuyoruz.

Medikal sektörde faaliyet göstermenin avantajlı ve dezavantajlı yanları neler?

Avantajımız; gelişen ve konjonktürden bağımsız bir piyasada yüksek büyüme oranlarının yakalanması. Dezavantaj ise; yüksek dinamizm, küreselleşme nedeniyle daha fazla rekabet ve ürünlerin kısa sürede tüketilmesi.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var?

ACENDIS'e ilişkin belleğimde pozitif, iyi bir hizmet anlayışı ve proje çalışmalarında çok köklü bir çalışma şekli yapısı var.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Medicana, Medical Park, Nijerya'daki klinik gibi örnekleri, önde gelen projelerimiz olarak verebilirim.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Evet, tabii ki.

Hasan Şahin ile ilgili aklınızda kalan ilginç/komik/şaşırtıcı bir anınızı paylaşır mısınız?

Azerbaycan'a birlikte gittiğimiz iş gezisinde Hasan Bey'in bavulu kaybolmuştu ve bavul bulunamasa da Hasan Bey bu durumu büyük bir rahatlık ve espriyle karşılamıştı.



Hasan Şahin - Mr. Sebastian Gerk

What are the weaknesses and strengths of your institution?

We have a plain and an open organizational structure since we're a family company. We are a dynamic and continuously growing institution having more than 30 years of experience. R & D, production and assembling, 100% made in Germany. We render German brand quality where a perfect price-service balance is pursued. We have a powerful communication network providing a complete solution for clinics and nurse ries. We produce worldwide satisfactory products for our customers. We present the best products suited for a globally competitive environment and international demand.

What are the advantageous and disadvantageous sides of continuing activities in medical sector?

Our advantage is catching higher development rates in a developing market free of recession. One disadvantage is more competition and the consumption of products in a shorter period.

What sort of Acendis image do you have in your memory?

I have a positive understanding of good service and a radical working structure in my mind for ACENDIS.

What are the projects you realized with ACENDIS?

I can summarize samples as Medicana, Medical Park, Clinique in Nigeria as our leading projects.

Do you have new projects to realize with ACENDIS?

Yes of course.

Can you please share with us an interesting memory with Hasan Şahin?

Mr. Şahin's suitcase was lost during a business trip to Azerbaijan and even though the suitcase could not be found Mr. Şahin met this situation with aplomb and humor.





"Karar Alma ve Müşterilerimizin Taleplerini Karşılamada Hızlıyız"

"We are Quick in Making Decisions and Fulfilling Our Customer's Demands"

Ardo Medical Satış Yöneticisi Andreas Wyler, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Ardo Medical's Sales Manager Andreas Wyler has responded hospitalmanager's questions.

ARDO

Kuruluşunuzu kısaca anlatır mısınız? Hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz?

Neonatoloji ürünleri, tıbbi göğüs pompaları ve emzirmeye yardımcı ürünlerinin imalatçı firmasıyız. Tüm bu tıbbi teknolojiye sahip cihazların üretimi İsviçre'de yapılmaktadır.

ACENDIS ile iş ortaklığınız nasıl? Kısaca bilgi verir misiniz?

ACENDIS inkübatörler ve göğüs pompalarımızın Türkiye'deki temsilcisidir. ACENDIS ile birlikte her şeyden önce tüm Türkiye çapında yeni kurulan hastanelere düzenli olarak ürün tedarik etmekteyiz. Uzun yıllara dayanan ve önemli bir ortaklığımız mevcuttur.

Ağırlıklı olarak hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Dünya çapında 60'ın üzerindeki ülkeye ürünlerimizi ihraç etmekteyiz. Türkiye'deki ortağımız ACENDIS'tir. ACENDIS'le birlikte yıllardır Türkiye'ye ürünlerimizi başarılı bir şekilde gönderiyoruz.

Can you briefly explain your organization? In which field do you operate?

We are a manufacturing company for neonatology products, medical suction pumps and breastfeeding auxiliary products. All these devices are produced in Switzerland.

How is your business partnership with ACENDIS? Can you briefly explain?

ACENDIS handles the distribution of our incubators and suction pumps in Turkey. Our priority with ACENDIS is to supply products for new established hospitals all across Turkey on a regular basis. We have a proven and tested partnership, established for many years.

With which countries do you mainly work with?

We currently export our products to more than 60 countries worldwide. ACENDIS is our partner in Turkey and we've successfully been supplying ACENDIS and its customers with our products for many years now.

"Oldukça esnek olmamızı sağlayan bir yapısı olan bir aile şirketiyiz. Bu yüzden kararları hızla alabilmekte ve yeni ve değiştirilmiş taleplere hızlı olarak cevap verebilmekteyiz. Diğer taraftan büyük bir firmanın büyüklüğü ve varlığı nedeniyle talep oluşturma gibi geleneksel bir avantaja sahip değiliz"

"We are a family business which allows us a certain amount of flexibility. For that reason we are able to make fast decisions and quick responses to new and modified requests. On the other hand, unlike big companies, we do not have the advantage of creating demand just because of our size or our presence"



Amelie Star İnkübatör



Andreas Wyler

"ACENDIS ile birlikte her şeyden önce tüm Türkiye çapında yeni kurulan hastanelere düzenli olarak ürün tedarik etmekteyiz. Uzun yıllara dayanan kanıtlanmış ve denenmiş bir ortaklığımız var."

"Our priority with ACENDIS is to supply products for new established hospitals all across Turkey on a regular basis. We have a proven and tested partnership, established for many years"

Ürünlerinizin kullanıldığı hastane yöneticilerinden aldığınız geri bildirimler nasıl?

Türkiye´deki piyasaya girdiğimizde inkübatörlerimize ilişkin olarak başlangıçta bazı zorluklarla karşılaştık. ACENDIS'in Türkiye'deki mükemmel servis hizmeti sayesinde de şu an her şey yolunda gitmektedir.

Kuruluşunuzun zayıf ve güçlü yönleri sizce neler?

Oldukça esnek olmamızı sağlayan bir yapısı olan bir aile şirketiyiz. Bu yüzden kararları hızla alabilmekte ve yeni ve değiştirilmiş taleplere hızlı olarak cevap verebilmekteyiz. Diğer taraftan büyük bir firmanın büyüklüğü ve varlığı nedeniyle talep oluşturma gibi geleneksel bir avantaja sahip değiliz.

Medikal sektörde faaliyet göstermenin avantajlı ve dezavantajlı yanları neler?

Çok zor bir soru, hemen bir cevapla yanıtlamam pek mümkün değil. Medikal alan, insanlara yardım amacı taşıyan ürünlerin satışını yapmamız nedeniyle çok dinamik, ilginç ve önemli bir alan. Ayrıca diğer insanlara yardım eden ürünleri imal etmekteyiz.

Belleğinizde nasıl bir ACENDIS imajı var?

ACENDIS çok iyi organize olmuş, profesyonel ve Türk piyasasına çok iyi entegre olmuş bir firma.

ACENDIS ile birlikte gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

MedicalPark Hastane Grubu başlıca müşterimizdir, bütün hastanelerine ürünlerimizi tedarik ettik.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Şu an devam etmekte olan bazı büyük projelerimiz var. Müşterilerimizin ARDO ve ACENDIS'e güven duymalarında müşterilerimizi ikna edebileceğimizi umuyorum ve bunu başaracağımızdan eminim.

How is the feedback you receive from hospital managers where your products are used?

When entering the Turkish market, we had to face some initial difficulties concerning our incubators. Also thanks to ACENDIS and its perfect service, we were able to handle these problems and everything is working perfectly now.

What are the weaknesses and strengths of your institution?

We are a family business which allows us a certain amount of flexibility. For that reason we are able to make fast decisions and are able to respond quickly to new and modified requests. On the other hand, unlike big companies, we do not have an innate advantage of creating demand just because of our size or our presence.

What are the advantageous and disadvantageous sides of continuing activities in medical sector?

It is a very difficult question and quite hard to come up with a fast answer. The medical field is always in motion and especially interesting and important because we sell products which are intended to help people.

What sort of ACENDIS image do you have in your memory?

ACENDIS is a well organized and professional company with strong ties in the Turkish market and a good network behind it.

What are the projects you have realized with ACENDIS?

Our main customer in Turkey is the MedicalPark Hospital Group, we supplied devices to all of their hospitals.

Do you plan on taking new projects with ACENDIS?

We are currently working on a few big projects. I really hope and am convinced that we are able to convince the customers to rely on ARDO and ACENDIS.


Dr. Reşat Bahat

"ACENDIS Sattığı Ürünün Her Zaman Arkasındadır"

"ACENDIS Always Stands By Its Products"

Bahat Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Başkanı Dr. Reşat Bahat, hastanelerin tıbbi cihaz yönetimine ilişkin görüşlerini, hospitalmanager okurlarıyla paylaştı.

Bahat Health Group Chairman of the Board of Directors and the Chairman of the Association of Private Hospitals and Health Institutions (OHSAD) Dr. Reşat Bahat shared his opinions regarding the management of medical devices in hospitals with hospitalmanager readers.

Hastanelerin tıbbi cihaz satın alma sürecini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yüzü kızaran insanları seviyorum. Hele bu satıcı ise daha da seviyorum. Ama benim dostlarımın kusurları olmadığı için hata ettiklerinde değil övüldüklerinde yüzü kızarıyor. Alışverişten ve dostluklarından hep mutlu oldum. Sağlık sektöründe herkes neyi alacağını bilmiyor.

Nasıl?

Hastaneye ihtiyacı olan ürünün veya hizmetin satılması en önemli firma ahlakıdır. ACENDIS'in her zaman sattıkları ürünün arkasında olduklarını gördüm. Ürün yelpazesini genişlettiklerini ve teknolojilerini yenilediklerini gördüm. Türkiye'ye ürün satıp Türkiye'den para kazanmak amacı güden bir ithalatçı firma değiller sadece… Dünyanın her tarafına iş yapan, ülkesine para kazandıran, Türkiye'yi ve Türk insanını Almanya'da en üst düzeyde temsil edebilen ve Türk-Alman dostluğuna en güzel katkıları sağlayan ACENDIS'e; tabi patronlarına ve çalışanlarına teşekkür ediyorum. Alışverişimizin ve dostluğumuzun hayatımız boyunca kesintiye uğramamasını diliyorum.

How do you evaluate hospitals medical device purchase process ?

I like people who blush. If this person is a vendor, than I like him even more. But my friends' faces blush when they are praised, not when they make a mistake. In fact they never make any mistakes. I have always enjoyed their business and their friendship. Not everybody knows what to expect in the health sector.

How ?

It is the most important company ethic that the product or service being given is necessary for the hospital. I have always witnessed that ACENDIS stands by the product sold to the customer. I saw they expanded their product range and renewed their technologies. It is not an importing company which only intends to sell products to Turkey and make money from Turkey … I want to thank ACENDIS, which makes business worldwide, earns money for its country, is capable of representing Turkey and the Turkish people at the highest level and of providing the best contribution to the greater Turkish- German friendship, and naturally to their managers and employees. I hope our trade and friendship will continue a lifetime.


Bahat Hospital

"Sağlık sektöründe herkes neyi alacağını bilmiyor. Hastaneye ihtiyacı olan ürünün veya hizmetin satılması en önemli firma ahlakıdır. ACENDIS'in her zaman sattığı ürünün arkasında olduğunu gördüm"

"Not everybody knows what to expect in the health sector. It is the most important company ethic that the product or service provided to hospital is the service or the product it really needs. I have always witnessed that ACENDIS stands by its products"

Partner of ACENDIS GROUP

MEDEK

Medikal Elektonik San. ve Tic. Ltd. Şti

Solutions for healthy living

AUTOMATIC EXTERNAL DEFIBRILLATOR
SURGICAL ASPIRATION DEVICES
ELECTROCAUTERY DEVICES
ENT ENDOSCOPY SYSTEMS
ENDOSCOPY ACCESSORIES
HYGIENE PRODUCTS
EXAMINATION LAMP
POSITION PADS
MEDICAL STANDS
PATIENT MONITORS
TRANSPORT VENTILATOR
CAUTERY DEVICE ACCESSORIES
LARYNGOSCOPES
TOURNIQUET DEVICE
PLASTER MOTOR
PULSEOXIMETER DEVICES
FETAL MONITORS
ECG DEVICES
SERUM HANGER
FLOW METER AND REGULATORS



made in Germany

with LED Technology

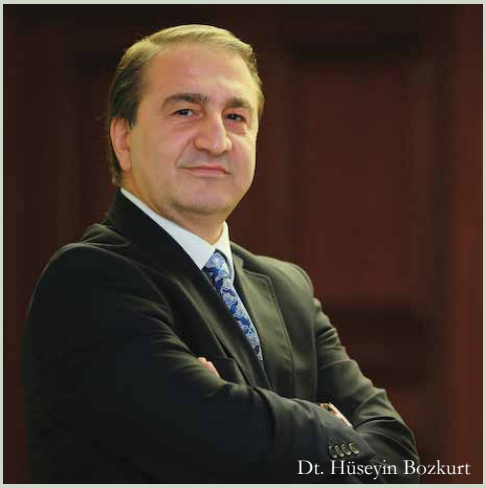
WEGA
ENT COMBI UNIT 1



Medek Medikal Elektronik San. Tic. Ltd. Şti
Tekstil Is Merkezi Turgut Reis Mah. A-7
Blok No:18 Esenler - İstanbul
Turkey

Tel. +90 212 438 30 79
Email: info@medekmed.com.tr

www.medekmed.com.tr


Dt. Hüseyin Bozkurt

"Özel Hastanelerin Yapılanmaya İhtiyacı Var"

"Private Hospitals Are Required to Be Restructured"

Medicana Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dt. Hüseyin Bozkurt, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Medicana Health Group Chairman of the Board of Directors Dt. Hüseyin Bozkurt, replied to hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?

Grubumuzun tıbbi cihaz tedarik yönetim stratejisi, sağlık hizmetinden yararlanan tüm hastalarımızın üst düzeyde tatmin edilmesi temeline dayanmaktadır. Uluslararası standartlarda ve tüm branşlarda sunulan sağlık hizmetlerimizle kuruluşumuz, yurtiçi ve yurtdışı hastaya kesintisiz hizmet sunma vizyonuna sahiptir. Müşteri ilişkileri yönetimi, kurum içi sarf malzeme yönetimi ve tıbbi malzeme satın alma süreçleri, tıbbi cihaz tedarik yönetim stratejimizin temel bileşenleridir.

Yüksek teknoloji ve kompleks yapıya sahip tıbbi cihaz kullanım gerekli olduğu sektörümüzde doğru cihazların tespit edilmesi, satın alma, cihazın kurulması, işletim, eğitim ve tamir-bakım süreçleri giderek karmaşık hal almıştır. Temel prensipleri belirlenmiş çerçevede; profesyonel, etik ve standartları belirlenmiş bir tıbbi cihaz tedarik yönetimi olmazsa olmazımızdır.

Sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler?

Geleneksel malzeme yönetimi anlayışı ürün seçimi, satın alma ve dağıtıma odaklanmıştır.

Tıbbi cihaz yönetimi; satın alma, envanter, kontrol ve depolar bir bütün içinde değerlendirilmekte toplam sistem bakış açısıyla malzeme problemleri çözüme kavuşturulmaktadır. Satın alma ve kaynak stratejilerinin belirlenmesi, uygun tedarikçilerin seçimi ve dönemsel olarak değerlendirilmesi, tüm satın alma operasyonlarında fiyat, kalite ve maliyet analizleri ile düzenli raporlama elzemdir.

Verimli bir tıbbi cihaz yönetimi; doğru malzemenin, doğru yerde, doğru zamanda, optimum maliyette bulundurulmasını sağlamaktır. Bu amaçla planlama – satın alma – teslim - bakım ve onarım ve depolama - iç dağıtım ve tüketimin denetlenmesi ve bütün süreçlerin kontrol edilmesi gerekmektedir.

What are the prioritized issues which determine your Institution's medical device purchase policy?

Having a vision for providing continuous health service with international standards to the domestic and foreign patients in all branches, our Group's medical device supply strategy is based on the principle that all our patients which utilize the health service should be satisfied at the top level basically. Customer relations management, in-company consumable material management and medical device purchase processes are the basic components of our medical device procurement management strategy.

In our sector in which higher technology medical devices with complex structures are used, the determination of accurate devices, purchase, assembly of the device, operation, training and repair-maintenance processes have been getting increasingly more complicated. Within the framework of which the basic prin-ciples have been determined, a professional, ethical medical device procurement management of which the standards have been specified is our indispensable factor .

What are the indispensable conditions for healthy and efficient medical device management?

Traditional material management concept has focused on production selection, purchase and distribution.

Within the scope of medical device management - purchase, inventory, control and warehouses are evaluated as a whole, and material problems are solved within a total system point of view. Determination of purchase and resource strategies, selection of appropriate suppliers and their periodic evaluation, price, quality and cost analyses in all purchase operations and regular reporting are respectively indispensable.

A productive medical device management is to provide the appropriate material to be available in the correct place at the correct time at optimum cost. For this purpose; planning – purchase – delivery - maintenance and repair and storage - internal distribution and consumption should be audited, and all relevant processes should be controlled.



"İyi eğitilmiş iş gücü, uzmanlığa dayalı bakım ve onarım, yüksek teknoloji ürünlerinin doğru enerji kaynakları ile çalışmasının sağlanması gibi konularda özel hastanelerin yapılanması gerekiyor"

"Private hospitals are required to be restructured in various issues such as well- trained staff, maintenance based on expertise and utilization of high technology-products with appropriate energy sources"

Özel hastaneler tıbbi cihaz ve malzeme yönetiminde öncelikli olarak hangi hususlara dikkat etmeliler?

Ülkemizde yapılan bir araştırmada elektronik esaslı tıbbi cihazların önemli bir kısmını bu tip cihazlarda tecrübesi olmayan teknisyenlerce tamir edilirken bozulduğu, bir kısmının parçalarının kaybolduğu, cihazların bir kısmında önemli fonksiyonların iptal edildiği ve cihazların genellikle kalibrasyonsuz oldukları tespit edilmiştir. Radyolojik cihazlarla ilgili olarak yapılan bir başka araştırmada da bu cihazların önemli bir kısmının tam fonksiyonel olarak kullanılmadığı, periyodik bakımlarının sürekli şekilde yapılmadığı, parça ya da malzeme yokluğu nedeniyle bir kısmının atıl bekletildiği saptanmıştır. Genelleştirmek açısından yetersiz fakat bu alanda en yeni sayılabilecek bu araştırmalar da göstermektedir ki, hastanelerimizdeki tıbbi cihazlardan olması gerektiği şekilde yararlanılamamakta, böylelikle de önemli sayılabilecek ölçülerde kaynak israfına neden olunmaktadır. Oysa bir bütün olarak hastanede verilen hizmeti nitelik ve nicelik yönünden artırabilmek için teknolojinin de verimli şekilde kullanılması bir zorunluluktur

Dolayısıyla; yetişmiş ve iyi eğitilmiş iş gücü, uzmanlığa dayalı bakım ve onarım, yüksek teknoloji ürünlerinin doğru enerji kaynakları ile çalışmasının sağlanması gibi konularda özel hastanelerin yapılanmaları gerekmektedir. Bu konuda ülkemizde son yıllarda gelişen biyomedikal mühendisliği, özel sektör sağlık kurumlarının uzmanlığından yararlandığı önemli bir disiplindir.

Tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren ACENDIS'in çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

ACENDIS, sektörde Medıcana Sağlık Grubu dahil bir çok önemli kuruluşa tıbbi cihaz konusunda danışmanlık ve hizmet veren firmadır. Bizim de tıbbi malzeme tedariği konusunda yıllardır güvenle çalıştığımız önemli çözüm ortaklarımızdandır.

What are the issues which the private hospitals should pay attention to primarily in medical device and material management?

In a survey made in our company, it has been found that important parts of electronic based medical devices are becoming spoiled or destroyed during their repair by technicians who are not experienced in such kinds of devices. Some parts and accessories of these devices are lost and important functions of these devices are being cancelled during the repair and maintenance process. Furthermore it has been also seen that these devices generally have no calibration. In other research carried out for radiological devices it has been determined that an important parts of these devices are not being used functionally, their periodical maintenances are not provided continuously and some parts of these devices are not in use due to shortage of relevant parts and accessories. This research which is inadequate for making a generalization herein but which may be deemed to be the recent in this field suggest that the medical devices in our hospitals are not utilized as they should be. Thus an important waste of resources occurs. Yet the technology is certainly required to be used effectively so that the service provided in a hospital as a whole may be increased both qualitatively and quantitatively.

Therefore hospitals are required to be restructured in various disciplines such as a qualified and well-trained labor force, maintenance and repair based on expertise, providing the higher technology products to be used with appropriate energy sources. Biomedical engineering, which has been developing in recent years in our country, is a significant discipline which the private sector health institutions utilize their expertise in.

How do you evaluate the works executed by ACENDIS which is operating in medical device sector?

ACENDIS provides service and consultancy about medical devices to various important institutions in the sector, including Medicana Health Group. It is one of our important solution partners with which we have been working for years in the field of medical material supply.



"Marka güvenilirliği satış sonrası hizmetlerin kalitesi demektir. Buradan hem garanti süresi boyunca, hem de garanti sonrasındaki dönemde tıbbi cihazın up time'ını kesintisiz sağlayacak hizmeti kastediyoruz"

"Brand reliability also requires quality of after sales services. This brings excellent up times for equipment even after the warranty period is up"

"Cihaz Politikamızı Marka Güvenirliliği Belirler"

"Our Medical Device Policy is Determined By The Brand Quality of The Products"

Acıbadem Proje Yönetimi Genel Müdürü / Acıbadem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Danışmanı Sedat Artukoğlu, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Acıbadem Project Management General Manager / Acıbadem Health Group Consultant of Board of Directors Mr. Sedat Artukoğlu responded to hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?

Bu soruyu iki kelime ile özetlemek gerekirse "marka güvenilirliği" demek yanlış olamayacaktır. Ancak marka güvenilirliği içerisinde birçok unsuru barındıran bir önemli bir kavramdır. Marka güvenilirliği satış sonrası hizmetlerin kalitesi demektir. Buradan hem garanti süresi boyunca hem de garanti sonrasındaki dönemde tıbbi cihazın up time'ını kesintisiz sağlayacak hizmeti kastediyoruz. Marka güvenilirliği eğitim demektir. Cihazı kullanacak tıbbi ekibe verilecek eğitimin kalitesi ve sürekliliği önem arz etmektedir. Marka güvenilirliği demek garanti sonrası uygun fiyatlı servis sözleşmesi ve uygun yedek parça fiyatları demektir. Marka güvenilirliği elbette bütçeye uygun koşullarda da olmalıdır. Bu noktada ilgili cihazın üreticisi veya firması ödeme modellerinde de esnek olabilmelidir.

What do you look for when you are purchasing medical devices?

If we had to summarize it with just two words that would be "brand reliability". Brand reliability consists of many aspects. Brand reliability means the quality of after sales services. It states that during and even after warranty the device will operate until its time is up. Brand reliability means training. Quality and continuity of the training to be delivered to the team which utilizes the device bears great importance. Brand reliability means service agreement after warranty period with proper prices and proper spare parts' prices. Brand reliability should absolutely be aligned with the budget. At this point manufacturer of the device should also be flexible for payment models.




Sedat Artukoğlu

"Cihaz teslim zamanına sadakat, eksiksiz kurulum süreci, konfigürasyona uygun eksiksiz teslimat, eğitim, firma yedek parça stoku ve en önemlisi niceliksel yeterliliği olan nitelikli personellerden oluşan teknik ekip cihaz yönetiminde en önemli unsurlardır"

"Delivering on time, assembling without a fault, having spare parts in stock and most important of all having a team of qualified employees with the right technical know-how are keys to successful equipment management"

Kuruluşunuzda ACENDIS'in hangi ürünleri kullanılıyor?

Acıbadem Sağlık Grubumuzda ACENDIS ile "paketçi" modelinde çalışma yapmaktayız. ACENDIS firmasının sahip olduğu distribütörlüklerin dışında da kendileri özellikle Avrupa menşeili seçtiğimiz ürünlerde temin süreçlerimize dahil olmaktadır. ACENDIS firmasının distribütörü olduğu Grubumuzda kullandığımız cihaz gruplara; EKG, defibrilatör, efor test, holter cihazları, ameliyathane paslanmaz ekipmanları, muayene divanları, muayene arabaları, aspiratörler, oksijen flowmetreleri, vakum regülatörleri, ultrasonik nebulizatörler, kan alma koltukları, doğum masaları örnek gösterilebilir.

Sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler? ACENDIS bu kriterleri ne derece karşılıyor?

Bu konudaki temel öncelikler; cihaz teslim zamanına sadakat, eksiksiz kurulum süreci, konfigürasyona uygun eksiksiz teslimat, eğitim, firma yedek parça stoku ve en önemlisi niceliksel yeterliliği olan nitelikli personellerden oluşan bir teknik ekip. ACENDIS'in bu hususlarda yeterli olduğunu söyleyebiliriz.

Which products of ACENDIS do you use in your enterprise?

We carry on our works in our Acıbadem Health Group with ACENDIS with "packer" model. The ACENDIS company, besides their distributorship, is involved to our supply processes especially for the products we have selected of Europe origin. Devices that are provided by ACENDIS are as follows; EKG / defibrillator / effort test / holder devices, operating room stainless equipment, examination chairs, examination trolleys, aspirators, oxygen flow meters, vacuum regulators, ultrasonic nebulizers, blood collection chairs, obstetrical tables.

What are the indispensable conditions for a healthy and efficient medical device management? In what degree does ACENDIS fulfil these criteria?

We can claim that the essential priorities for this issue are: delivering on time, assembling without a fault, having spare parts in stock and the most important of all having a team of qualified employees with the right technical know how. These are keys to successful equipment management.

Cihaz Yönetiminde Özel Sektör Açık Ara Önde

Private Sector is By Far the Best in Medical Device Management



Medline Sağlık Grubu Satınalma Direktörü Selim Funes, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Purchasing Director of Medline Health Group Selim Funes responded to hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?

İlk öncelik, sözkonusu cihaz veya malzemenin amacımıza uygun olmasıdır. Ayrıca yapılacak uygulamalar için spesifikasyonlarının yeterli olması gerekir.

Bunun hemen arkasından tedarikçinin satış ve özellikle satış sonrası hizmetlerdeki performansı gelir. Bu iki kriter karşılandıktan sonra detaylı bir değerlendirme süreci başlar. Cihazlar ile tüketilecek sarf ve miyadlı malzemelerin miktarı ve fiyatları, satış sonrası servis hizmet bedelleri, yedek parça ve aksesuar fiyatları, özetle cost of ownership değerlendirilir. Bu değerlendirme sonucunda yatırımın yapılabilir olup olmadığı belirlenir.

What are the prior issues determining your institution's medical device and material purchasing policy?

We look for devices or equipment that can fulfill both our needs and the specifications that are required to met.

The second issue is the performance of the supplier in sales and especially after sales services. A detailed assessment process shall commence after those two criteria are met. The amount and price of the materials that will be used by the device, cost of after sales services, spare parts and accessories in a way the whole cost of ownership will also be taken into account. After these step we decide whether to buy it or not.

Devices with an improvable infrastructure, quality, ease of use and compatibility with the current devices should satisfy




Selim Funes

“Cihazların teknolojisi, güncellenebilir bir altyapıya sahip olması, kalitesi, kullanım kolaylığı, mevcut cihazlar ile uyumluluğu, sadece belirli bir kullanıcı değil ilgili tüm kullanıcıların ihtiyacına cevap verebilir olması gerekli”

“Devices with a solid infrastructure, quality, ease of use and compatibility with the current devices should satisfy the need of all its customers”

Cihazların teknolojisi, güncellenebilir bir altyapıya sahip olması, kalitesi, kullanım kolaylığı, mevcut cihazlar ile uyumluluğu, sadece belirli bir kullanıcı değil ilgili tüm kullanıcıların ihtiyacına cevap verebilir olması gibi parametreler birlikte değerlendirilir.

Tüm bu değerlendirmeler sırasında, mümkün olduğunca, hastane içindeki ve gruba bağlı hastaneler arasındaki cihaz standardizasyonunun korunmasına çalışılır.

Hastanelerde sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler?

Tüm cihazların güncel ve detaylı bir envanteri, tıbbi cihaz yönetimi için temel şarttır.

İşin özünü oluşturan aksiyonlar ise; bakım ve kalibrasyon gerektiren cihazların belirlenmesi, bir plan dahilinde bakım ve kalibrasyonların düzenli olarak yapılması, her bir cihazın arıza, bakım, kalibrasyon hikayelerinin maliyetleri ile birlikte düzenli olarak arşivlenmesi, tıbbi cihaz yönetimi için uygun bir yazılım ile, süreçlerin kişilerden bağımsız hale getirilmesi ve performansın arttırılmasıdır.

the need of all its customers an we take this into account also. During such assessments it is tried to conserve device standardization in possible extent between hospitals and group affiliate hospitals.

What are the indispensable conditions for a healthy and efficient medical device management?

An updated and detailed inventory of all devices is essential for medical device management.

The essence of the matter is determining devices that require maintenance and calibration, having their maintenance and calibrations made according to a plan; keeping the records for failure, maintenance and calibration histories of each device together with their costs; making processes independent of persons with a suitable software for medical device management and to increase their performances.

Problems, deficiencies and requirements should be observed on site while processes continue.



"Cihazların yönetimi konusunda, kamu hastanelerinin henüz yeni gerçekleştirmeye başladığı süreçleri, kurumsal özel hastaneler yıllar önce gerçekleştirmişti"

"In respect to device management processes, private hospitals have had a decent structure for years and public hospitals are trying to get there"

Süreçler bir yandan işlerken, mutlaka sahada bulunulup sıkıntılar, uygunsuzluklar ve ihtiyaçlar yerinde gözlemlenmelidir.

Özel hastanelerin tıbbi cihaz kullanımı ve yönetimi, kamu hastanelerine göre nasıl farklılıklar taşıyor?

Özel hastaneler, tüm süreçlerde olduğu gibi cihaz kullanımı konusunda da kaynaklarını kamu hastanelerine göre daha verimli kullanmaktadır, kullanmalıdır. Cihazlar birden fazla branşın kullanabileceği özellikte seçilir ve ortak kullandırılır. Belirli bir branşa ait spesifik cihazlar, tam kapasiteye ulaşılana kadar, ortak bir alanda ortak bir şekilde kullandırılır.

Diğer bir yandan ise, teknoloji çok yakından takip edilerek, kamu hastanelerine göre çok daha kısa sürelerde yenilenir.

Cihazların yönetimi konusunda, kamu hastanelerinin henüz yeni gerçekleştirmeye başladığı süreçleri, kurumsal özel hastaneler yıllar önce gerçekleştirmiş ve sürekli geliştirmektedir.

Özel hastaneler, bünyelerinde biyomedikal departmanları bulundurmakta, envanterlerini tutmakta, düzenli bakım ve kalibrasyon yaptırmakta, arıza kayıtları tutmakta ve buradan elde ettiği verileri değerlendirmektedir.Bu departmanlar da, diğer departmanlar gibi yıllık yatırım ve işletme gider bütçeleri yapmaktadır.

Bu durum tüm özel hastaneler için geçerli olmasa da, sektörün önde gelen kurumları, grup hastaneler ve kurumsallaşmayı başaran özel hastaneler için geçerlidir.

Kuruluşunuzda ACENDIS'in hangi ürünleri kullanılıyor?

Hastanelerimizde ACENDIS firmasının birçok ürünü kullanılmaktadır. Bunların arasında anestezi cihazları, ventilatörler, monitörler, elektrokoterler, defibrilatörler, EKG cihazları, holter sistemleri, eforlu EKG sistemleri, spirometreler, infüzyon/perfüzyon pompaları, laparoskopik aletler bulunmaktadır.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

ACENDIS firması tüm projelerimiz için görüştüğümüz ve özellikle yüksek adetli alım gerektirecek projelerimizde çalıştığımız bir iş partnerimizdir. Mutlaka beraber gerçekleştireceğimiz yeni projelerimiz olacaktır.

What are the differences between the medical device use and management between private hospitals and public hospitals?

Private hospitals just like in all their processes more efficiently use their sources when compared to public hospitals. Devices are selected to be utilized by more than one branch. Specific devices owned by a specific branch are used commonly until they reach to full capacity.

On the other hand, they shall be renewed in shorter terms when compared to public hospitals by following up technology very closely.

In respect to device management process, private hospitals have a decent structure for years and they continuously improve it while public hospitals are also getting there.

Private hospitals keep their own bio-medical departments, keep their inventory, perform and have other perform regular calibration and keep failure records and assess data obtained from here. These departments just like others perform annual investments and operation cost budgets.

Despite this situation is not valid for private hospitals these are valid for leading institutions of sector, group hospitals and private hospitals achieving institutionalization.

Which ACENDIS products are used in your enterprise?

In our hospitals many products of ACENDIS company are used. There are anesthesia devices, ventilators, monitors, electrocauteries, defibrillators, EKG Devices, holder systems, Effort EKG systems, spirometers, infusion/ perfusion pumps, laparoscopic devices among them.

Do you have new projects you intend to realize with ACENDIS?

ACENDIS company is our business partner with which we contact for all our projects, usually requiring high number of purchasing items. We will absolutely have new projects we will realize together.


Özgür Dumlu

"Etkin Teknoloji Yönetiminin Başında Tedarik Gelir"

"Suppliers' Support Should Predominate Effective Medical Technology Management"

Medical Park Hastaneler Grubu Bina ve Cihaz Yönetimi Direktörü Özgür Dumlu, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Medical Park Hospital Group Building and Device Management Director Özgür Dumlu, has responded to hospitalmanager's questions.

"Kamu hastane birliklerinin oluşumu ile birlikte, hastanelerin tıbbi teknoloji yönetiminde verimlilik ve atıl kapasite kullanımı yeni bir süreç başlattı"

Hastanelerde sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler?

Bize göre cihaz yönetimi (buna "teknoloji yönetimi" diyoruz) daha sonra nihai bir bütünü (veya ütopik bir nokta) oluşturması bakımından satın alma süreci ile başlar, ardından kullanım ve envanterden çıkarma ile sonlanır. Bu bakımdan etkin teknoloji yönetimi tedarik yönetimi ile başlar diyebiliriz.

Hastane bütçe realiteleri doğrulusunda (demirbaş ve işletme giderleri) teknoloji ve kalite çizgisinde optimum noktayı seçmek ve bunu sürdürmek işin en kritik noktasıdır. Bu noktada vizyoner bakış ve derin teknik bilgi birikimi öne çıkar ki klinik mühendisliğinin görevlerinden biri de budur. Mühen-

"With the establishment of public hospital unions, a new process intended for the efficiency of medical technology management and utilization of idle capacity has been commenced."

What are the prerequisites for a healthy and efficient medical device management in hospitals?

According to us device management (we call it "technology" management) commences with the purchasing process to constitute a final integrity thereafter (or an utopic point) and then ends with utilization and disposal. In this regard we can say efficient technology management commences with supply management.

"Hastanelerin teknoloji yönetimi, nihai bir bütünü oluşturması bakımından satın alma süreci ile başlar; ardından kullanım ve envanterden çıkarma ile sonlanır"

"Technology management in hospitals commences with purchasing process for creating a final integrity; thereafter ends with utilization and disposal"



dislik formasyonu dışında güvenilir (HPCS) parametre karşılaştırma ve envanterdeki sistemlerin başarısını ölçerek geri besleme (feed-back) imkânı sağlayabilecek IT çözümlerinden de söz edilebilir. Diğer bazı önemli hususlar ise aşağıdaki gibi sıralanabilir;

1- Yaşam boyu maliyet analizine dayalı sistem tedariki,

2- Servis ve hizmet desteğinde kalite ve sürekliliği garantileyen tedarikçi seçimi,

3- Tedarik edilecek sistemlerin hastane hizmet sürekliliğini garantileyecek şekilde birbirini kompanze edebilecek nitelikte kurgulanması,

4- Sistemlerin değişken ihtiyaçlara cevap verecek şekilde up-grade veya update edilebilecek nitelikte seçilmesi,

5- Farklı branşların ihtiyaçlarına cevap verebilecek (multipurpose), hasta frekansı ve çeşitliliği dikkate alan ortak kullanıma dayalı bazı seçimler yapılarak yatırım maliyeti etkinliğinin sağlanması,

6- Aday sistemlerde anlık kapasite (takat) yerine bu kapasitenin zamana bağlı karşılanma niteliği (beka) taşıması,

7- Sözleşme kurgusu ve yönetimi, tedarik ve diğer hizmet alım süreçlerinde kalite ve verimliliğin sağlanması.

Tedarik sonrası süreçte ise; önleyici bakım (PM), düzeltici bakım (CM), kalibrasyon planlaması, arıza takip, envanter yönetimi, up-time takibi, sözleşme yönetimi, geri çağırma (recall), prosedür yönetimi gibi bazı rutin süreçlerin takip edilebileceği ve karar destek maksatlı kullanılabilecek güvenilir yazılımlar önemli rol oynar. Risk skoru yüksek sistemler için bakım anlaşmaları yapmak, kullanıcı eğitimleri düzenlemek, teknik personele yönelik uzmanlık oluşturacak eğitim programları organize etmek gibi hususlar bulunmaktadır. Diğer taraftan envanterin etkin verimli olarak takibi için RF Tag (Radyo Frekans Etiket) gibi teknolojilerden faydalanmak da önemli fayda sağlamaktadır.

Özel hastanelerin tıbbi cihaz kullanımı ve yönetimi, kamu hastanelerine göre nasıl farklılıklar taşıyor?

Burada belki kamu ve özel hastaneler arasındaki hedef kitle ve buna bağlı rekabet koşullarının değişiklik arz etmesi gibi bazı temel farklılıklardan bahsedilebilir. Bu durum kaçınılmaz olarak cihaz yönetimine de yansımakta ve yukarda sözü edilen süreçler doğrudan etkilenmektedir. Özel hastaneler, gider ve yatırım hesaplarını son zamanlara kadar kamu hastanelerinden daha hassas yaptığı için tıbbi cihazları yüksek verimlilikte kullanmakta ve periyodik ve koruyucu bakımlarını yaparak atıl kalma sürelerini en az sürede tutmaya çalışmaktadırlar.

Kamu hastane birliklerinin oluşumu ile birlikte, tıbbi teknoloji yönetimi konusunda verimlilik ve atıl kapasitenin kullanımı amaçlı yeni bir sürecin başladığını ve bu süreçte de tıbbi cihazlarla ilgili bir yönetim modeli ihtiyacına yönelik farkındalık oluşmasını memnuniyetle müşahede etmekteyiz. Bu sürecin başlaması önemli olduğu gibi, bu konuda özel sektörün on yıldan fazla süredir elde ettiği tecrübe ve bilgi birikimlerinden kamu hastanelerinin faydalanması, sürecin daha kısa sürede hızlı bir yol almasını sağlayacaktır. Bununla birlikte, tıbbi teknoloji yönetimi konusunda profesyonel olarak bu konunun ele alınması, İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu ile birlikte regülasyonların ve denetimlerin yürürlüğe girmesi, konunun

It is the most critical point of work to select optimum points in technology and quality aspects in line with hospital budget realities (inventory and management costs) and to maintain this process. In this a vision and deep technical knowledge come into play and that is one of the tasks of clinical engineering. Also IT solutions to provide opportunity for reliable (HPCS) parameter comparison and enabling feedback by metering systems' success within the inventory can be mentioned. Moreover engineering formation. Some of other major issues can be outlined as follows;

1- System supply as based on life time cost analysis,

2- Supplier selection ensuring quality and continuity for service support,

3- Organizing systems to be supplied to ensure hospital service continuity as to compensate each other,

4- Selecting systems to be upgraded or updated generally to respond variable requirements.

5- To provide cost investment effectiveness by making some choices intended for joint use by considering patient frequency and diversity. Further to respond requirements of different branches (multipurpose),

6- Time dependent fulfilling characteristic (survival) rather than instant capacities (strength) for candidate systems is another critical selection parameter.

7- Agreement editing and management is an important instrument for fulfilling quality and efficiency for supply and for other service procurement processes.

In post supply process reliable software such as preventive maintenance (PM), corrective maintenance (CM), calibration planning, failure follow up, inventory management, up-time follow up, contract management, recalling, procedure management where it is possible to follow up some routine processes and to be used for decision support purposes plays a critical role.

It is very important to conclude maintenance agreements for the systems having higher risk scores, to organize user training and to organize training programs to create expertise intended for technical personnel. On the other hand, it provides major benefits to take advantage of technologies such as RF Tag (Radio Frequency Tag) for the effective management of inventory.

What kind of differences are there for the medical device utilization and management of private hospitals when compared to public hospitals?

Here it can be possible to talk about some of the essential differences such as target public and private hospitals and accordingly differing competitive conditions. This situation inevitably reflects device management and the above-mentioned processes are directly affected. Since private hospitals make their cost and investment calculations in a more sensitive manner than public hospitals they try to use medical devices with an higher efficiency and try to keep their period of remaining idle to a minimum by performing their periodic and preventive maintenances.

With the establishment of public hospital unions we hereby observe with appreciation that a new process has commenced intended for the utilization of efficiency and idle capacity for medical technology management and creating awareness of a management model for medical devices in this process. Thus, it is very important that this process begins and that public hospitals be allowed to take advantages of the experiences and knowledge obtained by the private sector.



uzmanlarının hem sayı hem de niteliklerinin artmasını ve ülkemizde büyük oranda ithal edilen tıbbi cihazların verimli, etkin ve güvenilir kullanılmasında önemli rol oynayacaktır.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

Yüklenici ve tedarikçi olarak ACENDIS ile çözüm ortaklığımız ilk grup hastanesinin kurulmasından bu yana devam etmekte ve sadece başlangıç projelerinde değil rutin tedarik süreçlerimizde de sıklıkla çalışma imkânı bulmaktayız. Medical Park ve Liv Hastaneleri olarak önümüzdeki beş yıllık genişleme projeksiyonunda kesinleşen yedi hastane projesinde farklı ölçeklerde çalışma durumumuz söz konusudur.

ACENDIS ile (Hasan Şahin ile) ilgili aklınızda kalan ilginç bir anınızı paylaşır mısınız?

ACENDIS firması ve sahibi Hasan Şahin ile profesyonel ilişki sürecimiz içinde, 2006 yılından bu yana açtığımız 14 hastanenin bazılarında projenin tamamı, bazılarında ise kısmi olarak sağlayıcı olmasından dolayı çok fazla ortak mesai yapmış bulunuyoruz. Bu süreç içinde, hastane proje hedeflerimizde sıkışık takvimde dahi olsa bir tedarikçi olarak doğru ve zamanında reaksiyon göstermesi, bazı zamanlarda ise beklentilerimizden fazla hassasiyet göstermesi, projelerin zamanında ve istenilen şekilde bitirilmesinde sağladığı katkılardan dolayı Kurumumuzun başarı hikayesinde önemli bir paya sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Hasan Beyin bizim hafızalarımızda yer ettiği karakteristik yönü, hem Alman hem Türk mantalitelerini ilginç bir sentezle sunmasıdır. Almanca anadili, Türkçe ise sonradan öğrendiği bir dil gibi olduğu için çoğu zaman Almanca düşünüp konuşurken, Türkçe anlam ve kavram bütünlüğünü koruyamadığı zamanlarda, tanımayanların garipsediği tanıyanların ise gülümsediği durumların ortaya çıktığını görürsünüz. Bize göre de müşterileri için "Güven kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederim" Alman felsefesini benimsemiş olması en önemli ticari özelliklerinden biridir.

In a decade we shall have the process to move forward in a shorter period of time. Besides, professionally dealing with the medical technology management issue, enforcement of regulations and audits together with Turkish Drug and Medical Device Institution shall play a vital role for increasing both number and qualifica-tions of experts and for the efficient and reliable use of devices imported to our country.

Do you have new projects you intend to realize with ACENDIS?

Our solution partnership continues as a contractor and supplier since the installation of the first group hospital with ACENDIS and we frequently find opportunity to cooperate not only for initial projects but also for our routine supply processes. We are planning to work with them in seven hospital projects finalized within five years of expansion such as Medical Park and Liv Hospitals.

Can you please share one of your interesting memories with ACENDIS (Hasan Şahin)?

During our professional relations with the ACENDIS company and its owner Mr. Hasan Şahin we have had quite high amount of common work for the whole of projects of 14 hospitals which we have founded and partially in some of the projects in which they are partial suppliers since 2006. Within this process it can be claimed that they possess a significant share of the success story of our Institution. ACENDIS correctly and timely responding as a supplier even with jammed calendars for our hospital project objectives, and sometimes showing sensitivity beyond our expectations.

Mr. Şahin's personal characteristic that settles in our memories is that he presents both a German and Turkish mentality. This is an interesting synthesis. Since German is his mother tongue and Turkish is a language that he learned thereafter you can see when he thinks and speaks in German and fails to protect content integrity in Turkish. There may be some moments where people who do not know him may find strange. But the people who know him will find it funny. According to us his adoption of German philosophy "I would rather lose money than lose confidence" is one of his significant commercial characteristics.


Dr. Sedat Azak

Hastaneler İçin Biyomedikal Mühendislik Çok Önemli

Biomedical Engineering is Very Critical For Hospitals

"Hastanelerde biyomedikal mühendislik organizasyonunu çok iyi şekilde yapmak gerekiyor. Bu organizasyon için ayrıca iyi bir bilgisayar altyapısının da olması lazım"

"IT is Necessary to Organize Biomedical Engineering Well in Hospitals. It is Also Necessary to Have a Good IT Infrastructure For The Organization"

Özel Gaziosmanpaşa Hastanesi Başhekimi Dr. Sedat Azak, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Head Physician of Private Gaziosmanpaşa Hospital Dr. Sedat Azak has responded to hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?

Hastanenin ihtiyaçlarına cevap veren en iyi markaların hangileri olduğunu araştırıyoruz, ardından bu ürünlerin Türkiye'de üretim - bakım durumunu inceliyoruz. Türkiye'de yapılan diğer işlere bakıyoruz ve satın alımlarımıza karar veriyoruz.

Kuruluşunuzda ACENDIS'in hangi ürünleri kullanılıyor?

ACENDIS'in distribütörlüğünü yaptığı yataklar var, onun dışında ultrasonlar var. Ameliyathanede kullandığımız bazı cihazları (defibrilatör, elektrokoter) ifade edebilirim. ACENDIS ayrıca değişik endoskopik cihazlarımızı, cerrahi malzeme ve aletler, EKG'ler, monitörler, enjektör ve pompalar gibi ürünleri temin ediyor.

Sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler?

"Şu ülkenin şu ürünü çok verimlidir" mantığıyla hareket edilmemesi gerektiğine inanıyorum. Belli kurallar içinde hem firmayla yaptığınız sözleşme üzerinde, hem de kendi içinizde bazı çalışmalar yapmalısınız. Verimli olabilmek için ya cihazı elektronik sigorta yaptırmalısınız, ya da cihazın parça dahil hizmet sözleşmesini yapmanız gerekiyor. Bu ikisi olmadığında mutlaka periyodik bakım sözleşmenizin olması gerekiyor.

Hastanelerde biyomedikal mühendislik organizasyonunu çok iyi şekilde yapmak gerekiyor. Bu organizasyon için ayrıca iyi bir bilgisayar altyapısının olması lazım. Cihazın bakım aralıklarının açıklıkla yazılması gerekiyor.

What is the primary issue determining medical device procurement policy of your organization?

First we look for the brands that can fulfill our requirements and then we look into the status of these products in Turkey, production – maintenance wise. We look for the precedents in Turkey and then we decide if we want to purchase it.

Which ACENDIS products are used in your organization?

ACENDIS provided products like bed and ultrasound devices to us. I can also mention some other devices (defibrillators, electrocautery). ACENDIS also supplies products such as varieties of endoscopic devices, surgical materials and tools, ECGs, monitors, injectors and pumps.

What are the perquisites for you for a healthy and efficient medical device management?

I do not believe that you should act according to a mentality like "That product of that country is very effective." You should conduct some studies both on agreement to conclude with each company in the framework of some rules and also in your organization. You either have to make an electronic insurance for the device or conclude service agreement of the device as parts included in order to be efficient. If these two are not available then you have to make a periodic maintenance agreement.

It is necessary to organize biomedical engineering well in hospitals. Moreover there should be a computer infrastructure for this organization. Intervals of maintenance should be written down and agreed on both sides.

"İşletmeler, ihtiyacına karşılık gelecek ürünün piyasadaki en iyisi, kalitesi, fonksiyoneline ulaşmak istiyor fakat bu özelliklerin tamamının bir arada olduğu ürüne ulaşmak çok zor"

"Establishments desire to access the best quality and functional products to meet their requirements. However it is very hard to find a product that possesses all of these attributes"

ACENDIS bu kriterleri ne derece karşılıyor?

Elektronik sigortayı ACENDIS ile değil Türkiye'deki firmalarla yapıyoruz. Bazı ürünlerde parça dahil anlaşma yapabiliyor. Şu an ACENDIS'in kurmuş olduğu bir sistem var; cihazların kalibrasyonu, bakım ve onarımıyla ilgili bir şirket kurdu. Bu şirket aracılığıyla hastanelerin ihtiyaçlarını karşılıyor. Hastaneler de bu çalışmanın altyapısını oluşturmaya çalışıyor; hastanelerdeki gidişat ile ACENDIS'in aldığı bu önlem birbiriyle uyumlu.

ACENDIS ile çalışmalarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de ürünün dağıtım süreci, eğer burada yoksa yurtdışından temini ve teslimatı konusu her cihaz ve malzemeye göre değişiklik gösteriyor. ACENDIS'te ürün ve hizmet yelpazesi çok çeşitli olduğu için standartlaşma henüz oluşmadı. Fakat bu yönde iyileştirme çabaları devam ediyor. İşletmeler ihtiyacına karşılık gelecek ürünün piyasadaki en iyisi, kalitesi, fonksiyoneline ulaşmak istiyor fakat bu özelliklerin tamamının bir arada olduğu ürüne ulaşmak çok zor. Tüm özelliklere sahip ürünü her zaman bulamayabiliyorsunuz.

ACENDIS'in benzerlerinden farklılıkları, öne çıkan yanları sizce neler? Revize edilmesi ve örnek alınması gerektiğini düşündüğünüz hizmet ve ürün politikaları sizce neler?

Distribütörü olduğu tüm ürün ve cihazlar göz önünde tutulduğunda ACENDIS'in Türkiye hastaneleri için 5-10 yılı kapsayacak bir zaman dilimi için çalışma yapmasında bence yarar var. Hastanelerin bu 5-10 yıllık süreçte karşılaşabileceği sorunları öngörecek bir yapılanma içinde olmalarını bekliyoruz. Biz ACENDIS ile bu süreci birlikte yaşıyoruz çünkü 20 senedir faaliyet gösteren bir hastaneyiz.

ACENDIS ile gerçekleştirmeyi planladığınız yeni projeler var mı?

ACENDIS'ten şu an epeyi yüklü bir alım gerçekleştiriyoruz ve alışverişimiz devam ediyor.

Hasan Şahin ile ilgili aklınızda bir anınızı paylaşır mısınız?

Hasan, Türkiye sevdalısı olan yakın bir arkadaşımdır. Aldığı ürün ve cihazın iyi ve kaliteli olmasına özen gösterir: cihazın fiyatını işletme lehine aşağı çeker. 1995 sonrası Türkiye'de sağlık teknolojisinin ekonomik ve kaliteli olarak iyileştirilmesi konusunda çok katkısı oldu; Almanya'da da birlikteliğimiz oldu oradaki fabrikaları ziyaret ettik birlikte ve bu ziyaretler esnasında bizi alışverişe asla yönlendirmedi. Bu anlamda son derece farklı bir kişiliğe sahiptir.

At what level does ACENDIS meet these criteria?

We have electronic insurance not with ACENDIS but with other companies in Turkey. It is also possible to conclude parts included agreements for some products. There is currently a system established by ACENDIS. It has established a company for the calibration, maintenance and repair works of the devices. They meet the requirements of hospitals via this company. Hospitals also try to establish the infrastructure for this project. Hospitals and ACENDIS go hand in hand in this matter.

How do you consider your co-operation with ACENDIS?

Product distribution process in Turkey differs according to each device and material for its supply from abroad (if not available here). Since product and service range in ACENDIS is numerous there is no standardization yet. However development efforts are ongoing. Establishments desire to access the best and most functional products to fulfill their requirements. However it is very hard to find a product that possesses all of these attributes.

What are the differences between ACENDIS and its rivals? What are the service and product policies you consider that should be revised or taken as model?

Considering all products and devices they distribute I think it will be beneficial for ACENDIS to perform a study for a time period covering 5-10 years for hospitals in Turkey. We expect hospitals to be more prepared for the challenges they may face in this 5-10 year period. We live this process together with ACENDIS since we are a hospital continuing their activities for 20 years. Do you have new projects you plan to realize with ACENDIS? Currently we have a considerable amount of procurement from ACENDIS and our business is continuing.

Can you share with us a memory you remember with Hasan Şahin?

Hasan is one of my close friends who is also a Turkey lover. He is sensitive about buying quality products: he pulls down the device price in favor of the company. Since 1995 he has made a very big contribution to health technology in Turkey. We also met in Germany and we have visited factories there and he did not push us to buy his products. In this sense he is very different from the rest.


Oğuz Engiz

ACENDIS, Sağlık Sektöründe Beni En Çok Etkileyen Başarılı Firmaların Başında Gelir

ACENDIS Is At The Top Of The List Of Companies That I Am Most Impressed By In The Healthcare Sector

"Seçtiğiniz cihazların tümü menşei neresi olursa olsun Almanya'da toplanmakta ve size oradan tırlarla ACENDIS güvencesinde ulaştırılmakta, kurulmakta ve kullanıcı eğitimleri verilmektedir"

"All the medical equipment you select wherever their origins may be are being collected in Germany, transported to your hospital, installed and its users trained by ACENDIS all under one single contract"

Medicana Sağlık Grubu, Medicana International Ankara Hastanesi Genel Müdürü Oğuz Engiz, hospitalmanager'in sorularını yanıtladı.
Medicana Health Group, Medicana International Ankara Hospital General Manager Oğuz Engiz, has responded to hospitalmanager's questions.

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?

Tıbbi cihaz alımındaki temel politikalarımız, öncelikle gerçekten ihtiyaç duyduğumuz cihazları ve mutlaka fizibilitesi yapılmış cihazları almaktır. Cihazın kalitesi, dayanıklılığı ve tabi satış sonrası teknik servis yeterliliği bizim için en öncelikli konulardır. Hastanenin ilk kuruluş aşamasında dahi bu prensipleri işletmeye çalışıyoruz.

Kuruluşunuzda ACENDIS'in hangi ürünleri kullanılıyor?

ACENDIS firması bizim uzun yıllardır büyük bir uyum içinde çalıştığımız ve bize geniş yelpazede 7/24 seçenekler sunabilen bir firmadır. Bizzat ACENDIS ürün grubundan en çok Heinen Löwenstein, Blanco, Schiller grubu ve Wolf ürünlerini tercih ediyoruz ve sürekli kullanıyoruz. Ayrıca ACENDIS aracılığı ile Philips'ten de cihaz alıyoruz ve ACENDIS'in radyolojik görüntüleme konusunda sunduğu çözümleri de beğeniyoruz.

Sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler?

Tıbbi cihaz yönetimi konusunda ACENDIS Türkiye genelinde oldukça geniş bir teknik servis ağına sahip. Dolayısıyla tüm hastanelerimiz bu anlamda ACENDIS ve yan şirketleri ile rahat çalışmaktadır. Zaten Medicana Grubu içinde cihazların neredeyse tamamına yakını ACENDIS aracılığı ile alınıp ACENDIS'ce kurulduğu için tıbbi cihaz yönetimi konusunda ACENDIS'in hastanelerimize katkısı çok olmaktadır.

What is the primary issue determining medical device procurement policy of your organization?

Our primary policy for medical device procurement is initially to purchase a qualified device we really need. Device quality, strength and of course after sales technical service compatibility are primary issues. We try to process these principles even during the first establishment phase of the hospital.

Which ACENDIS products are used in your organization?

ACENDIS is a company with which we have cooperated for many years with a great harmony and a company providing us options in a 7/24 range. We mostly prefer Heinen + Löwenstein, Blanco, Schiller group and Wolf products among ACENDIS product group and continuously use them. Moreover we purchase devices also from Philips via ACENDIS and we also like solutions provided by ACENDIS for radiological monitoring.

What are the perquisites for you for a healthy and efficient medical device management?

ACENDIS has a wide technical service network in Turkey for medical device management. Therefore all of our hospitals in this sense work comfortably with ACENDIS and its subsidiaries. Since already nearly all of the devices in Medicana Group are purchased from ACENDIS and installed by ACENDIS their contribution for medical device management to our hospitals is significant.

"ACENDIS yeni hastane açılışlarında yatırımcıya hayatı çok kolaylaştırmaktadır. Hastaneniz açıldıktan sonra da teknik servis takipleriniz düzenli yapılmaktadır"

"ACENDIS makes life very easy for investors about new hospital openings. Your technical service follow-up performed regularly even after opening your hospital"



ACENDIS tüm Medicana hastanelerinin tüm cihaz ihtiyacını paketler şeklinde ve finansmanı ile birlikte çözmektedir. Seçtiğiniz cihazların tümü menşei neresi olursa olsun Almanya'da toplanmakta ve size oradan tırlarla ACENDIS güvencesinde ulaştırılmakta, kurulmakta ve kullanıcı eğitimleri verilmektedir. Dolayısıyla ACENDIS yeni hastane açılışlarında yatırımcıya hayatı çok kolaylaştırmaktadır. Hastaneniz açıldıktan sonra da teknik servis takipleriniz düzenli yapılmaktadır. O yüzden ACENDIS ile çalışmanın çok olumlu yönü varken olumsuz yönü bulunmamaktadır.

ACENDIS'in benzerlerinden farklılıkları, öne çıkan yanları sizce neler?

ACENDIS aslında benzer rakiplerinden çok farklı şekilde son derece müşteri odaklı çalışmaktadır. Müşteri memnuniyeti ön planda tutulmakta ve yatırımcıya çok büyük tasarruflar sağlanabilmektedir. Cihazların tümünü bir paket şeklinde ve finansmanı ile birlikte size sunuyor olması da yine önemli bir ayırt edici özelliğidir.

ACENDIS ile Medicana Sağlık Grubu İstanbul'daki beş hastanesini, Ankara hastanesini, Samsun hastanesini ve en son Konya hastanesini tüm cihazları kapsayacak şekilde çalışmıştır. Bundan sonra olacak ülke içinde ve dışındaki projelerde de yine ACENDIS ile çalışılması düşünülmektedir. Bu arada tüm hastanelerimiz günlük cihaz ihtiyaçlarını da yine ACENDIS aracılığı çözümlemektedir.

Hasan Şahin ile ilgili aklınızda bir anınızı paylaşır mısınız?

Hasan Şahin ACENDIS'in kurucusu, işin beynidir. Kendisi çok yaratıcı ve yenilikleri takip eden bir kişi... Türkiye'de özel hastaneciliğin bu denli gelişmiş olmasında onun katkısı çok büyüktür. Kendisi sanat tutkunudur, iyi bir gurmedir ve her şeyden önemlisi dostluğu çok keyifli ve kalıcıdır. Kendisi ile çok anılarımız var, anlatmakla bitmez. Bizimle Hannover'de ilk görüşmesinde Hannover'in meşhur büyük saray bahçelerini bütün gün gezdirmesini hiç unutamıyorum. Sonradan anladık ki, o kendisinin bir ritüeliymiş, müşterilerine oraları gezdirmezse işinin rast gitmeyeceğini düşünürmüş. Neyse biz bir defa ile atlattık.

ACENDIS solves all device requirements of all Medicana hospitals in packages. This comes together with their finance. All the medical equipment you select wherever their origins may be are being collected in Germany, transported to your hospital, installed and users are trained by ACENDIS, under one single contract. Therefore ACENDIS makes life easier for the investors of new hospitals. Our technical service follow up procedures are also conducted regularly. For that reason working with ACENDIS has many pros and no cons.

What are the differences of ACENDIS from its competitors?

ACENDIS in fact works as customer oriented company and as such is very different from its competitors. Customer satisfaction is kept in the forefront and great savings can be provided for investors. It is another distinguishing characteristic that they present you all of the devices in a package form together with the finance.

ACENDIS and Medicana Health Group have cooperated to cover all of the devices in its five hospitals in Istanbul and Ankara hospitals, Samsun hospital and finally Konya hospital. We also are considering to cooperate with ACENDIS for possible projects in home and abroad. In the meanwhile all of our hospitals solve their daily device requirements via ACENDIS.

Can you share a memory about Hasan Şahin?

Hasan Şahin is the founder of ACENDIS and the brain of the business. He is a very creative person and also one following innovations. He has made great contributions for private hospital development in Turkey. He is an art lover and a good gourmet and his friendship is quite enjoyable and everlasting. We have lots of memories with him too numerous to be counted. During his first meeting with us in Hannover I can never forget that in the whole day he took us around the famous big palace gardens of Hannover. Thereafter we understood that it was one of his rituals. We think that if he does not show these places to his customers his business will go wrong. I am glad that we took just one tour.

Sağlık sektörü ACENDIS'i ödüllendirdi

Health sector has awarded ACENDIS

Türkiye sağlık sektörünün gelişmesi yönünde sunduğu hizmetler dolayısıyla ACENDIS, sektörün önde gelen kuruluşları tarafından ödüllendirildi. Son yıllarda ACENDIS'e çalışmalarından dolayı takdim edilen ödüller şunlar oldu:

ACENDIS has been awarded with various prizes by the leading organizations of the health sector due to its services directed to the development of the health sector in Turkey. During recent years the following prizes have been given to ACENDIS for its activities:



Acıbadem Hastaneler Grubu tarafından Maslak, Kayseri ve Adana Acıbadem Hastane Projelerinde gösterdiği mükemmel çalışmalarından ötürü ACENDIS ödüle layık görüldü.

ACENDIS has been awarded by the Acıbadem Group of Hospitals due to its outstanding performance in Acıbadem Hospital Projects implemented in Maslak, Kayseri and Adana.



İzmir Üniversitesi Tıp Fakültesi Medicalpark Hastanesi tarafından başarılı çalışmalarından ötürü ACENDIS'e plaket sunuldu.

A plaque has been presented to ACENDIS by İzmir University Medical Faculty Medicalpark Hospital for its successful endeavors.



hospitalmanager dergisi tarafından düzenlenen Yılın Başarılı Sağlık Girişimcisi ve Yöneticisi Ödülleri – 2011 kapsamında, Türkiye'de özel hastane yatırımlarına sunduğu destek dolayısıyla ACENDIS ödüle layık görüldü.

The Prize of Successful Healthcare Entrepreneur and Manager of the Year 2011, which was organized by the Hospital Manager magazine, has been awarded to ACENDIS for its support provided to the private hospital investments in Turkey.



Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) tarafından 24 - 28 Nisan 2013 tarihlerinde Antalya'da düzenlenen 4.Sağlıkta Ortak Çözüm Toplantılarına sunduğu katkılardan dolayı ACENDIS'e plaket takdim edildi.

ACENDIS has been awarded a plaque due to its contributions to the 4th "Joint Solutions in Healthcare" conference, which was organized by the Association of private Hospitals and Healthcare Organizations (OHSAD) in Antalya on 24 – 28 April, 2013.



Mesa Hastanesi tarafından Mesa Hastane Projesi kapsamında Delta Trade Company'e plaket takdim edildi.

Within the framework of the Mesa Hospital Project, a plaque has been presented to Delta Trade Company by Mesa Hospital.



Sağlık Gönüllüleri Türkiye (SG-T) tarafından düzenlenen Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri – 2012 kapsamında Kalp Sağlığı Alanında Yarattığı Farkındalık dolayısıyla ACENDIS, Ödüle layık görüldü.

Within the framework of the Prizes of Social Responsibility in Healthcare-2012, which was organized by the Healthcare Volunteers-Turkey (SG-T), ACENDIS has been awarded a prize due to the Awareness it Created in Heart Health.

Member of ACENDIS GROUP

RICHARD WOLF

OR-Endoscopy



Networked to the future

Individual solutions for the digital operating room

core
complete operating room endoscopy

Endoskopi Tic. Ltd. Şti.
Perpa Ticaret Merkezi
B/Blok Kat: 13 No: 2536
Okmeydanı 34384 Şişli - İstanbul
TÜRKİYE

Tel. +90 212 221 41 21
Fax +90 212 220 96 56

info@endoskopi.com.tr
www.endoskopi.com.tr

Partner of ACENDIS GROUP

Superior Technology
for Precise Breathing

HEINEN + LÖWENSTEIN
Life Saving Medical Technology



Intensive-Care Ventilator
elisa

Heinen + Löwenstein
Arzbacher Straße 80
56130 Bad Ems
Germany

Tel. +49 2603 / 9600-0
Fax +49 2603 / 9600-50
info@hul.de
www.hul.de

Neonatology · Anaesthesia · Ventilation · Homecare · Sleep diagnostics · Pneumology