hospital manager®

Mayıs/May 2015

sağlık profesyonellerinin dergisi



Philips, Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Tıbbi Görüntüleme Şirketi

Philips is the Fastest Growing Medical Imaging Company in Turkey

Özel Hastaneler Philips'in Satış Sonrası Hizmetlerinden Büyük Memnuniyet Bildiriyorlar

Private Hospitals Report High Satisfaction with Philips Aftersale Services

Philips Teknolojik İnnovasyonları ve Yaratıcı Finansman Çözümleri İle Göz Dolduruyor

Philips Draws Attention With its Technological Innovations and Creative Financing Solutions to Turkish Healthcare Environment

Her Yıl Daha Fazla Hizmet Sağlayıcı Kamu Hastaneleri ile Çalışırken Çözüm Ortağı Olarak Philips'i Tercih Ediyor

Each Year More Service Providers Prefer Philips for their Contracts with Public Hospitals

Özel Sayı
Special Issue



Sadece yeni bir ultrason değil, **yeni bir öngörü**

Sabit ultrason ünitesinin görüntü kalitesi, taşınabilir ultrasonla birleştirilirse ne olur? Kullanımı kolay dokunmatik bir arayüze sahip olan Philips VISIQ ürünü size bu sorunun yanıtını veriyor. Philips VISIQ, teşhise yönelik OB görüntülerini ultra mobil, **ultra performanslı, ultra basit** bir ultrason sisteminde sunar.

innovation + you



VISIQ ultrason sistemi
Ultrasonun yeni öngörüsü için bkz.
www.philips.com/VISIQ

PHILIPS

Philips mükemmel bakımı sizin için ulaşılabilir kılıyor.

Hastaneniz için tıbbi ekipman satın alırken iki önemli nokta vardır: Kalite ve değer. **Philips, Efficia** serisi ile her ikiside size sunmaktadır. Philips ürün ve çözümleri, işlevsellik, farklı özellikler ve düşük satın alma maliyetiyle tasarlandığı için hastalarınıza mükemmel bakımı daha uygun fiyatlarla sunmanızı sağlar.

Bütçe ve kalite tek üründe birleşsin istiyorsanız, seçiminiz Philips Efficia olsun.

innovation + you



Efficia DFM100 defibrilatör/ monitör

www.philips.com/efficia

PHILIPS

İçindekiler/ Contents

Philips, Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Tıbbi Görüntüleme Şirketi
Philips is the Fastest Growing Medical Imaging Company in Turkey



06

Philips Teknolojik İnnovasyonları ve Yaratıcı Finansman Çözümleri ile Göz Dolduruyor
Philips Draws Attention with its Technological Innovations and Creative Financing Solutions to Turkish Healthcare Environment

12



"Sağlık kuruluşları, bir yandan ihtiyaca ve acil ihtiyacı karşılarken, diğer yandan bunu verimlilik ve etkinlik düzeylerini düşürmeden gerçekleştirmek durumunda"

"Healthcare institutions attend to urgent needs while trying do it efficiently"

Hekimler Hızlı ve Kesin Tanılar için Radyologlara Güveniyor
Physicians Rely on Radiologists for Quick and Confident Diagnoses



"IntelliSpace Portal, radyoloji analizlerine zengin bir içgörü katmanın da ötesine geçiyor"

"IntelliSpace Portal goes beyond adding rich insight to radiological analyses"

Philips Healthcare
İleri Görüntüleme Çözümleri Pazarlama Müdürü
Head of Marketing of Advanced Visualization Solutions
Philips Healthcare
Jerome Baltrun

60

"Dünya Markası ile Çalışmanın Avantajlarını Yaşıyoruz"
"We Enjoy Working with a World-Renowned Brand"



Radyoloji Hizmet Derneği Başkanı
President,
Association of Radiology Service Providers
Dr. Mehmet Yıldırım

"Philips bir dünya markası... Dünya markası olmasının avantajlarını Türkiye'de bizlere de sunmaya çalışıyor"

"Philips is a global brand. It brings to us, hospitals in Turkey, the advantages of being a world-class brand"

30

Her Yıl Daha Fazla Hizmet Sağlayıcı Kamu Hastaneleri ile Çalışırken Çözüm Ortağı Olarak Philips'i Tercih Ediyor
Each Year More Service Providers Prefer Philips for their Contracts with Public Hospitals

29

Hastane Haberi



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

Philips'in Teknolojik Atılımları Dikkat Çekiyor

Philips' Technological Endavors Draw Attention

"Philips'in hastabaşı monitörleri ve ultrasonografi cihazlarındaki önemli teknolojik atılımları dikkatimizi çekti. Bu alanda büyüyen bir iş hacmimiz oldu"

"Philips technological endavors regarding ultrasounds and patient head monitors drew our attention and therefore we have a growing business with Philips in that area"

Philips'in, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde olduğu gibi medikal sistemler alanında da dünya çapında en büyük üreticiler sınıfında yer aldığı herkesçe malumdur. Philips Medikal Sistemler, Türkiye'de uzun yıllardır kamu ve özel sağlık sektörünün en güçlü markalarından biri olarak faaliyet göstermektedir.

Biz, Acıbadem Sağlık Grubu olarak, tıbbi cihaz ve teknolojik ürün, ierde dünyanın en iyi markalarını tercih etmekteyiz. Bugüne kadar yaptığımız sağlık yatırımlarında, medikal sektör dışında, aydınlatma başta olmak üzere, farklı birçok Philips ürünümü tatminkar bir şekilde kullandık. Medikal cihazlar açısından, hasta takibine yönelik Philips tıbbi cihazlarını da projelerimizde uzun yıllardır güvenle kullanmaktayız.

Son yıllarda, Philips'in hastabaşı monitörleri ve ultrasonografi cihazlarındaki önemli teknolojik atılımları dikkatimizi çekmiştir. Bu alanda büyüyen bir iş hacmimiz oluşmuştur. Bu büyümenin, teknolojik gelişmeler yanında, Philips medikal sistemlerinin genç ve dinamik yönetim kadrosunun da başarılarıyla her geçen gün artacağına inanıyorum.

It is a fact that Philips is among the largest medical equipment manufacturers as in all other sectors it operates. Philips Medical Systems in Turkey on the other hand operates in Turkish public and private health sectors as one of the strongest brands.

Acıbadem Health Group always prefers the top of the line products when it comes to medical equipment. In our projects so far, we have used many Philips products including lighting systems and we were fully satisfied at each time. Also we have been using Philips patient monitoring systems with pleasure for a long time.

In recent years Philips Technological endavors regarding ultrasounds and patient monitors took our attention and therefore we have a growing business with Philips in that area. I believe this growth will continue with the help of technological success of Philips and also its young and dynamic management team.

40



Medical Park Sağlık Grubu,
Finansman ve Yatırımlardan Sorumlu
Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı
EFG Medical Park Health Group
Levent Özdemir

Philips Daha Rekabetçi Pozisyona Yükselecek

Philips will Rise to a much more Competitive Position

"Teknoloji ve inovasyon anlamında Philips çok hızlı ilerliyor. Bence bir süre sonra Philips, görüntüleme alanında en çok tercih edilen marka olarak ilk sıraya yükselecek. İlerde daha rekabetçi bir pozisyona geçeceğini düşünüyorum"

"Philips is rapidly moving forward in terms of innovation and use of technology, I think soon Philips will be number one brand in medical imaging, I believe it will rise to a much more competitive position in the future"

Kendinizi tanıtır mısınız?
Medical Park Hastaneler Grubunda, finansman ve yatırımlardan sorumlu, Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı olarak görev yapıyorum. Sektörde toplam tecrübem 7 yılı aşkındır.
Hastanelerin medikal cihaz yatırım süreçlerine baktığımızda, satın alımlarda kredi avantajları ön plana çıkıyor. O kredi avantajlarının kriterlerine bakıyoruz ve öneri götürüyoruz ve tercihler yapılıyor.
Satın alımlarda belli başlı markalarla çalışıyoruz; bunlardan biri de Philips... Çok ucuz mallar tercih etmeyiz... Belli kriterlerimiz var.

Philips'in ürün ve hizmetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Son yıllarda Philips'in çok hızlı ilerlediğini gözlüyorum; teknoloji ve inovasyon anlamında Philips çok hızlı ilerliyor. Bence bir süre sonra Philips, görüntüleme alanında en çok tercih edilen marka olarak ilk sıraya yükselecektir. En büyük avantajlarından biri, yanı sıın finansman tarafında çözüm üretmeye çalışıyor olmaları; bu çözüm arzusunu diğer satıcılarda görmüyoruz. Diğer satıcılar mevcut sadece malı satıyor ve geriasını biz tamamlıyoruz, bu da bizi yoruyor. Philips bu anlamda öne geçiyor. Zaten inovatif, kendini geliştirme, markayı iyi konumlama, değişik ürünler sunma noktasında gayet ileri bir noktada; bu nedenle önümüzdeki dönemde rakiplerini geçeceğini düşünüyorum. Yurtdışı fuarlarına katıldığım için gelişme sürecini daha yakından takip edebilme imkanım oluyor.
Görüntüleme cihazları, ultrason olsun yanı pahalı ama uzun ömürlü olması gereken cihazlarda Philips daha değişik teknoloji kullanarak ama maliyeti de belirli limitlerde tutarak piyasaya ürün sunuyor. Dolayısıyla

Could you please tell us about yourself?
I work at Medical Park Health Group as the chief financial officer and advisor to the board on new investments and finance. I have a total of seven years of experience in this sector. When you look at the medical equipment procurement procedures of hospitals, loan options become prominent in the financing of these investments. We analyze financing options, make recommendations and then procurement takes place. We work with major brands and Philips is one of them. We do not prefer products that are overly inexpensive. We have a number of criteria.

What do you think about Philips' products and services?
In recent years I notice growing improvements in Philips, especially in innovation capabilities and use of technology. I think soon Philips will be number one brand in

Özel Hastaneler Philips'in Satış Sonrası Hizmetlerinden Büyük Memnuniyet Bildiriyorlar

Private Hospitals Report High Satisfaction with Philips Aftersale Services

37

Hastane Röportaj



Medicana International
Ankara Hastanesi Genel Müdürü
General Manager
Medicana International Ankara Hospital
Oğuz Engiz

Kaliteli Cihaz Hasta Güvenliğini Garanti Altına Alıyor

Quality Device Ensures Patient Safety

"Cihazlarımızın görüntüleme kalitesinin düşmemesi; hem hasta güvenliği hem de ödenen ücret açısından yüksek kaliteli ürünler almış olduğumuzu gösteriyor"

"The image quality we continue to have today without any deterioration proves not only that we have reached a high standard in patient safety but also that we have received great value for the money we paid"

Philips görüntüleme sistemlerini tercih nedeninizi açıklar mısınız?
Hastanemizin kuruluş aşamasında yaptığımız görüşmeler ve değerlendirmeler sonucunda Philips'in en uygun fiyatı verdiğini tespit ettik. Bu tespit fiyat farkıa rasyonu dikkate alınarak yapıldı. Tüm tıbbi görüntüleme cihazlarımızı Philips'ten bir paket dahilinde ve uygun geri ödeme koşulları ile yine uygun garanti ve teknik servis anlaşmaları eşliğinde aldık. Hastanemize alınan Philips cihazları; 64 Dilimli BT, 1,5 Tesla MR, Anjiyografi Cihazı, PET-BT, Gamma Kamera, İndirekt Röntgen, Direkt Röntgen, Mammografi, C-Kollu Röntgen, Mobil Röntgen ve kemik densitometri cihazı bulunmaktadır.
Tercih nedenimiz temel olarak iyi fiyat/fayda oranı, paket avantajı, ödeme koşulları ile garanti ve teknik servis anlaşmalarının uygunluğu olarak sıralayabiliriz.

Ne kadar zamandır bu cihazları kullanıyorsunuz ve bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Cihazları 2009 yılından bugüne hiçbir değişiklik yapmadan kullanmaktayız. Bugüne kadar hiçbir cihazda önemli bir sorun yaşamadık. Cihazlarımızın "downtime'ları ihmal edilecek düzeyde düşük seyretti. Bu da gerek çalışan gerekse de hasta memnuniyeti açısından olduça olumlu sonuçlar yarattı.

Kullandığınız bu cihazların ücret kalite rasyosunu değerlendirir misiniz?
Altı yılı aşkın süredir kullandığımız cihazlarımız için ödenen tutarı fazlasıe geri kazanmış bulunuyoruz. Ayrıca cihazlardan elde edilen görüntüleme kalitesinde en ufak bir eksilme olmaması hem hasta güvenliği açısından hem de ödenen ücret açısından yüksek kaliteli ürünler almış olduğumuzu gösteriyor.

Philips teknik bakım hizmetleri ile ilgili hoşunuza gitmeyen bir konu oldu mu?
Philips teknik servisi her zaman hastanemizin yanında olmuştur. Bu konuda hiçbir zaman sıkıntı yaşanmamıştır.

Could you explain to us your reasons for choosing Philips imaging systems?
As we were building our hospital in 2009, we made a series of talks with major equipment manufacturers. As a result of those talks we have deiced to work with Philips because of their favorable price/utility ratio. We purchased Philips equipment at a reasonable cost as a package that included a reasonable payback period, guarantee period and service agreement. We have purchased the following Philips equipment; 64 slice CT, 1,5 Tesla MR, Angiogram, PET-CT, Gamma Camera, Indirect X-Ray, Direct X-Ray, Mammography, C-Arm, Mobile and bone densitometer.

How long have you been using this equipment and have you had any major problems during this time?
We have been using this equipment since 2009 without modifications and we have not experienced any serious problem so far. The downtimes for each and every of that equipment were insignificant. This of course created a great deal of convenience for both staff and patients.

Can you tell us about price/value ratio of the equipment you bought?
We have earned much more than what we paid for the equipment over the last six years. The image quality we continue to have today without any deterioration proves not only that we have reached a high standard in patient safety but also that we have received great value for the money we paid.

Is there anything you are not satisfied with Philips services?
Philips technical people have always been on our side. We have never experienced any inconvenience.

44

Hastane Röportaj



Memorial Sağlık Grubu
Satınalma ve Süreç Geliştirme Koordinatörü
Procurement and Process Development Coordinator
Memorial Healthcare Group
Doğan Tatarı

Teknolojiye Sürekli Yatırım Yapıyor Olması Philips'i Tercih Etmemize Neden Oluyor

What Made us Choose Philips was Their Consistent Investments in Technology

"Asimov'un 'Kan Damarlarında Yolculuk' romanının yavaş yavaş gerçeğe dönüştüğü zamanları yaşıyoruz."

"We are living times when Asimov's novel 'Fantastic Voyage' is starting to become a reality"

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Memorial Sağlık Grubu bünyesinde satınalma ve yatırım faaliyetleri için yıllık bir bütçe döngüsü bulunmaktadır. Her takvim yılı sonunda lokasyon direktörleri yeni yıl da gerekli olacak cihazlar için medikal cihaz satınalma ekibinden gerekli piyasa bilgilerini derlemekte, teknik anlamda görüş gerekliğinde biyomedikal Ekibi girdi sağlamaktadır. Sonrasında ilgili yatırım kararları gerekçelendirilmekte, CEO ve yönetim kurulunca sunulmaktadır. Finansal kaynaklar ve öngörüler dahilinde ilgili yatırımlar önceliklendirilmekte ve değerlendirilmektedir. Malzeme ve ilaç alımlarında ise hastane ve bölüm bazlı ciro artışları ile satınalma faaliyetlerinde muhtemel fiyat indirimleri ve beklentiler göz önüne alınarak yine yıllık sarf bütçeleri oluşturulmaktadır.

Tıbbi cihaz satınalma aşamasında ilgili marka ve modeldeki cihazların kullanımımız bünyesinde geçmiş performansları, hekimlerimizin ilgili cihazlardan memnuniyetleri ve ilgili üreticilerin Türkiye'deki satış sonrası servislerinin durumu dikkate alınmaktadır. Yine bu aşamada uluslararası bir kurum olan ECRI tavsiyeleri ve söz konusu cihazların global pazar payları girdi oluşturmaktadır.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğine ilişkin bilgi vere misiniz?
Memorial Sağlık Grubu bünyesinde yer alan hastanelerimizden beş tanesinde görüntüleme cihazı parkurumuzun hemen hemen tamamı Philips marka ürünlerden oluşmaktadır. Philips, Memorial Sağlık Grubu'nun misyonunda ilke edindiği etik ilkelerden asla ödün vermeden seçkin kadrosu ile bilimsel ve teknolojik gelişmeleri takip eden; hasta, hasta yakını ve çalışan memnuniyeti odaklı, uluslararası kalite standartlarında hizmet anlayışına paralel bir satış sonrası hizmeti hedefleyip, bu anlamda gerekli çalışmaları yürütmektedir.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
In Memorial Healthcare Group, we have an annual budget cycle for procurement and investment operations. At the end of a fiscal year, location directors collect the needed market information from Medical Device Procurement Team and consult with Biomedical Team for the technical aspects. Then the investment decisions are justified and presented to the CEO and the Board of Directors. Guided by the financial resources and insight, investments are prioritized and evaluated. For supplies and medicine, annual expenditure budgets are created by taking turnover rates and expected procurement discounts into account.

Factors like our history with the brand's performance, our physicians' satisfaction with the relevant devices and the state of after sales services provided in Turkey by the manufacturer are also considered. Also, the recommendations of international ECRI group and the relevant devices' global market shares are accounted for as inputs.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
In five of our hospitals, all imaging devices are almost Philips products. Philips has always operated with an elite staff that are always looking out for the latest technological and scientific advancements, and move forward in a path aligned with our group's ethical principles. They have a business approach centered on patient, family and employee satisfaction, coupled with international quality standards in after sales services.

Why have you chosen Philips imaging systems?
Especially during the package procurements at the opening of a new hospital, Philips knows how take center stage with its sales skills and the internation-

Medikal Sektörün Parlayan Yıldızı: Philips Healthcare Türkiye

Sparkling Star of Medical Device Sector: Philips Healthcare



Fatma Ergüzeloğlu

hospitalmanager, "Yaşama Anlamlı Yenilikler Katmak" hedefiyle yol çıkan, bir dünya markası, Philips Türkiye Healthcare özel sayısıyla huzurlarınızda…

Türkiye medikal cihaz sektöründe kendinden emin adımlarla yükselen değerlerden biri, Philips Türkiye… Philips Genel Müdürü Esen Tümer ve her biri alanında yetkin ekibi, Türkiye'deki sağlık hizmet sunucuları için kayda değer bir şans olarak faaliyet gösteriyor.

Esen Tümer, kariyerini medikal sektörde gerçekleştiren bir isim, ulusal olduğu kadar global ölçekte de sektöre hakim… Kuruluşlara güven veriyor; sağduyulu, hızlı, net, yaratıcı ve çözüm odaklı hareket ediyor. Türkiye Philips Takımında da bu özellikler dikkat çekiyor.

Philips gibi uluslararası ölçekte itibarlı bir markayı, tıbbi cihaz sektöründe de istikrarla taşımak kurumsal ölçekte müthiş bir profesyonelliği beraberinde getiriyor.

Sadece teknolojik üstünlük ve marka değeri Türkiye medikal cihaz piyasası için tek başına yeterli özellikler değil. Uygun finansman seçenekleri, sağlıklı iş planlaması, satış sonrası verilen destek, ulaşılabilirlik, hızlı iletişim, güven vb hususlar, deyim yerindeyse, medikal cihaz sektörünün "şampiyonunu" belirliyor. Kıyasıya bir rekabet sözkonusu…

Philips ürünleri kullanan hastanelerle yaptığımız görüşmelerde anlaşılan o ki, Philips medikal sektörde yükselen trendler arasında ve son derece avantajlı bir konumda ilerliyor.

Görüntüleme teknolojilerinden beklentiler günümüzde çok yüksek… Kullanıcılar en iyi kalite, en üstün teknolojiyi kendilerine en özel finansman seçenekleri ve başka daha birçok taleple satın almak istiyor. Philips, tüm bu talepleri eksiksiz karşılama potansiyeline sahip bir şirket. Yoluna hızlı, kararlı adımlarla devam ediyor. Önümüzdeki yıllarda adından daha fazla söz edilecek bu kuruluşu sayfalarımıza taşımanın heyecanı içindeyiz…

Biz hazırlarken çok keyif aldık,
umarız sizler de okurken keyif alırsınız.

hospitalmanager presents in this special issue Philips Healthcare Turkey which aims at "putting meaningful innavotions to life"…

Philips is one the rising stars of Turkish medical device sector.

Philips Turkey general manager Esen Tümer and her works hard for Turkish healthcare providers. Esen Tümer is a striking figure in the Medical industry and a well known name nationally and intenationally. She grants a lot of trust to her customers, she is discreet, fast, clear, creative and solution oriented. The same fetaures are good for the rest of the team.

It takes a great professionalism to successfully manage a world brand like Philips with a global reputation in medical device sector. Technological superiority and brand value may not necessarily be sufficient in Turkish medical device sector. Issues like convenient financing options, healthy business planning, aftersale services, accesibility, communication, trust in a way determines the champions of the medical device sector. There is a fierce competetion…

Our interviews with various haelthcare providers using Philips products suggested that Philips Healthcare in Turkey has come a long way and have a promising future.

Today expectations from imaging technologies are greater than ever… Users demand the best quality, the most recent technology, the most convenient financing options when they make a purchase. Philips is a company with the potential to meet all these needs. It carries on with momentum and determination. In this special issue we are thrilled to host this company which we think will be more glorious in the coming years.

We have enjoyed while preparing it and hope you enjoy reading it,



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

Reklam Rezervasyon
T. 0312 446 91 14
F. 0312 446 91 17
info@hospitalmanager.com.tr

Görsel Yönetmen
Erkan Eşme

Katkıda Bulunanlar
M. Yavuz Engiz

Yayın Türü
Yerel Süreli

Basım Yeri
Desen Ofset San.Tic.A.Ş.
Birlik mah. 448 cad. 476 sok.
No:2 Çankaya Ankara
Tel: 0312 496 43 43

Baskı Tarihi
Mayıs 2015

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.



Rahatlıkla Yeteneğin Buluşması

Yeni bir ultrason sistemini seçmek tamamen dengeyle ilgilidir. İnanılmaz şekilde kullanışlı en son teknolojiye mi sahip olmak istiyorsunuz? Doğru tanısal bilgilere, basit fakat sezgisel bir kullanıcı arayüzüne ve ihtiyacınız olan sonuçları elde etmek için kullanacağınız önemli özelliklere kolayca ulaşmaya mı ihtiyacınız var?
Daha az erişim ve adımla çalışmanızı sağlamak için hepsi ergonomik bir tasarımda birleştirildi. Öyleyse yeni Philips Affiniti tam size göre.
Yeni Philips Affiniti ultrason sistemi.
Tüm ihtiyaçlarınızı karşılar.

innovation + you

www.philips.com/affiniti

PHILIPS

Philips, İnsan Hayatına Anlamlı Yenilikler Katıyor

Philips Brings Meaningful innovations to Human Lives

"Philips, insanların yaşamlarına anlamlı yenilikler katan bir firma olma hedefinde ilerliyor ve bizler de bu marka ile yolumuza devam etmekten onur duyuyoruz"

"Philips proceeds with an enthusiasm in bringing meaningful innovations to human lives and we are very proud of being a part of it"



Philips Türkiye Genel Müdürü
General Manager Philips Healthcare Turkey
Esen Tümer

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Öncelikle eğitimlerinizden bahseder misiniz?

Üniversite eğitimimi İngiliz Dili Edebiyatı üzerine İstanbul Üniversitesinde aldım. Üniversite yıllarında İstanbul'daki konsolosluk bünyesinde bulunan İtalyan Kültür Merkezine 3 sene devam ettim. Hedefim üniversiteden sonra Amerika'da yüksek lisansa devam etmekti. Amerika'daki IVY Lig'teki en üst segment üniversiteler en az iki yıl iş tecrübesi istiyorlardı ve ben bu dönemi iyi değerlendirmek için; önce Fransız Notre Dame De Sion kolejinde, daha sonra İtalya merkezli olan Schenker's Method'da üst düzey yöneticilerine lisan eğitimleri vererek tamamladım. Eş zamanlı olarak Bilmerk Microsoft Eğitim Merkezinde Pazarlama Müdürlüğüne devam ettim.

Can you tell us about yourself and your educational background?

I studied English Literature at Istanbul University. I attended Italian Cultural Center and studied İtalian for three years. My goal was to continue my postgraduate education in the US. However, Ivy league schools required at least two years of professional experience and therefore I worked at the Notre Dame de Sion highschool and then at Schenker's Method teaching English to business executives. At the same time I was working at Bilmerk Microsoft Training Center as marketing manager. Between years 1995-1996 I studied MBA at UCLA specializing in Marketing and Sales and completed a thesis on e-commerce. I lived in Santa Barbara for a while. I strongly recommend everyone to work and live abroad. You get valuable experience.

Yüksek lisans için 1995-1996 yıllarında Amerika'da UCLA - University of California'da MBA - İşletme Masterı yaptım. Satış & Pazarlama üzerine ihtisasımı tamamladım ve e-commerce üzerine tezimi verdim. Santa Barbara'da yaşamaya başladım. Herkese mutlaka yurt dışında yaşamayı ve çalışmayı tavsiye ediyorum. Çok değerli tecrübeler kazanıyorsunuz.

Türkiye'de sağlık sektöründe saygı duyulan bir isminiz ve başarılı bir kariyeriniz var. Bizimle iş tecrübelerinizi paylaşır mısınız?

MBA bittikten sonra Master programının bir parçası olan zorunlu staj için Los Angeles'ta Flavia grubunda çalışmaya başladım. Türkiye'ye döndükten sonra Johnson & Johnson (J&J) Medical'de Ethicon Endo Surgery grubunda satış temsilcisi olarak işe başladım. Kariyerime basamakların en başından "Satıştan" başlamak gerçekten çok ciddi tecrübeler kattı. Johnson & Johnson 'da işe başlar başlamaz aylarca süren çok yoğun bir eğitim programı için tekrar Amerika'ya geri döndüm.

Cincinnati'de anatomi dersleri, etütler ve teknik eğitimlerin yanı sıra üniversite hastanesinde insan kadavrası üzerinde çalışmalar ve hayvan laboratuvarlarında bizzat bizlerin yaptığı canlı ameliyatları kapsayan 6 ay süren çok ciddi bir eğitim sürecinden geçtik. Sınavlardan başarılı olanlar uluslararası geçerliliği olan sertifikasyon ile ameliyatlara katılarak cerrahlara yeni teknolojileri sunmak amacıyla yetkilendirilmiş oldu.

Türkiye'ye döndüğümde İstanbul Üniversitesi Çapa Tıp Fakültesi başta olmak üzere Bursa, Eskişehir, Trabzon, Antalya, Erzincan, Erzurum ve birçok ilimizin olduğu yaklaşık 47 ilde özel ve kamu hastanelerinde konvansiyonel açık cerrahi teknikleri yerine laparoskopik cerrahide kullanılan yüksek teknolojileri sunmak amacıyla yüzlerce canlı vaka ameliyatlarına katıldım.

Tüm bu tecrübeler sayesinde; doktorların, cerrahların, klinisyenlerin, hemşirelerin, teknik personelin ve biomedikal ekiplerin yanı sıra idari ekipler ile hastane yöneticilerinin sorunlarını daha iyi anlayabilme imkanım oldu. Onların lisanlarını bilmek, onların ihtiyaçlarını öğrenmek ve sorunlarına ortak olabileceğiniz platformlarda bulunmak bana ciddi görüş zenginliği ve farklı açılardan bakabilme yetkinliği kazandırdı.

Nitekim, Türkiye'deki sağlık sektöründeki son yıllardaki hızlı gelişimi geçmişe kıyasla çok net görme imkanı olan şanslı kişilerden biriyim. J&J'de kariyerime satıştan sonra ürün müdürlüğü ve sonra bölge müdürlüğü ile devam ettim.

2000 Yılında Covidien & Tyco Healthcare 'de cerrahi bölümün ülke müdürlüğü ile devam ettim. 2008 Yılında ise Philips ailesine katıldım ve genel müdür olarak görevime devam ediyorum.

Kariyerim boyunca bir çok eğitim aldım ve bunlara paralel uluslararası projelerde görev yaptım. Six Sigma Green Belt eğitimlerini aldıktan sonra Paris ve Londra'da 2 major proje üzerinde çalıştım. Inspire Talent program kapsamında Hindistan'da Yeni Delhi'de e-ICU projesi üzerinde çalıştım.

Philips'teki kariyerinizden bahseder misiniz?

Philips'in benim kariyerimde çok önemli bir yeri var. Philips'ten teklif aldığımda 4 aylık hamileydim ve iş değiştirmeyi kesinlikle düşünmüyordum. Ancak Philips yönetiminin pozitif yaklaşımı, çalışanlarına verdiği değeri ve en önemlisi gelecek ile ilgili vizyonlarını gördükten sonra kararım olumlu yönde değişti.

Philips yönetimi potansiyelimi gördüğü ve bana gerçekten inandığı için hamilelik sürecini ve hatta doğum iznimi göz önünde bulundurarak beni 8 ay süre ile bekledi. Anneliğe yeni adım attığım bu dönemde son derece anlamlı ve değerli bir yaklaşımdı.

Ben de bana olan güveninin karşılığını başarılara imza atarak vermeye özen gösteriyorum. Philips ailesine katıldıktan sonraki süre zarfında ekibimizle birlikte Türkiye içi ve Türkiye dışı birçok coğrafyada, kamu ve özel sektörde büyük ölçekli projeler kazanarak çok ciddi başarılara gururla imza attık.

Tüm performans kriterlerimizde istisnasız hepsinde muazzam sonuçlar aldık ve ekibimizle birlikte yarattığımız bu üstün başarıyı tüm çalışanlarımız ile birlikte satış destek fonksiyonları dahil, bu sene Şubat ayında tam kadro 120 kişi Abu Dhabi'de Ferrai World'da ba-

---

You are a well respected executive in the heathcare sector and have a successful career. Can you share with us your work experience?

I started to work at Flavia Group in Los Angeles after completing my MBA as part of the program. When I returned to Turkey I have started to work at Johnson&Johnson as sales representative in Ethicon Endo Surgery product group. Starting my career from the sales department which is the first step for the ladder was a source of great experience. As soon as I started my first job in Turkey I was back to the US to receive training.

We attented a comprehensive six month training program in Cincinnati including anatomy classes, technical trainings and hands on surgical operations on human cadavers performed surgery on alive anımals at anımal labs. Those who passed the exams were certifed to participate to surgery to present new technologies to surgeons.

When I returned to Turkey I have joined hundreds of surgeries at public and private hospitals in various cities such as Bursa, Eskişehir, Trabzon, Antalya, Erzincan, Erzurum to present high technology products allowing laparoscopic surgeries instead of conventional open surgeries.

During those times I had the chance to closely observe and get to know doctors, surgeons, clinicians, nurses, technical, biomedical and administrative staff. To speak the same language with them, understand their needs and demands and being able to help them broaden my horizon and enabled me to look through different angles and dimensons.

I was one of the few lucky people to observe and see the rapid change in Turkish health sector comparing the recent years in the past. I have later on continued my career at J&J as product manager and regional manager.

In 2000, I have continued my professional career as the country manager of surgical department at Covidien&Tyco Healthcare . In 2008 I have joined Philips family and currently I work as the general manager. I have attended many professional training programs throughout my career and I was part of international projects in this context. After completing Six Sigma Green Belt program I took part in two major projects in Paris and London.

şarımızı MET yönetimi ile birlikte kutladık. Yetenekli ve yüksek motivasyonlu ekibimiz ile birlikte çok daha büyük başarılara imza atacağımıza inanıyoruz.

Philips'in dünyadaki yeni yapılanmasından bahseder misiniz?
Philips, Eylül 2014'te sağlık ve tüketici ürünleri birimlerini Sağlık Teknolojisi HealthTech altında birleştirdi. Philips böylece sağlık teknolojisi ve aydınlatma şirketleri olmak üzere, yola iki yeni ve dinamik şirketle devam edecek.

Philips'in sağlık teknolojileri bölümünün elde ettiği toplam 15 milyar Euro ve Aydınlatma çözümleri bölümünün elde ettiği 7 milyar Euro satışlar, her iki şirketin Philips'in 120 yılı aşkın inovasyon mirasını tam manasıyla geliştirecek kapasiteye sahip olduğunu gösteriyor.

Philips Sağlık Teknolojilerinin aynı hedefe kitlenmiş dünya çapında yaklaşık 37 bin 500 çalışanı bulunuyor. Türkiye'de 1930 yılında faaliyete başlayan Philips'in bugün İstanbul, Ankara ve İzmir başta olmak üzere Diyarbakır dahil birçok ilimizde toplam 320 çalışanı var. Philips'in Sağlık ve Bakım Ürünleri alanında 120 çalışanı bulunuyor.

Philips Sağlık Teknolojileri inovatif ürünler geliştirmeye devam ediyor. Bu ürünler çok yakın zamanda Türkiye pazarında da yer alacak. Philips, sürdürülebilirlikle ilgili konularda öncülük etmeyi hedefliyor. Şirket, sürdürülebilirlik konusuna, faaliyet gösterdiği sektörlerin merceğinden bakıyor ve her biri için özel olarak belirlediği amaçları tanımlıyor.

Philips, insanların yaşamlarına anlamlı yenilikler katan bir firma olma hedefinde ilerliyor; bizler de bu marka ile yolumuza devam etmekten son derece onur duyuyoruz.

Philips'in yanısıra uzun yıllar Tıp Gör Der Başkanlığı yaptınız. Tıp Gör Der Faaliyetlerinden bahseder misiniz?
Tıbbi Görüntüleme Teşhis ve Tedavi Teknolojileri Derneği (Tıp Gör Der) dünyanın önemli sivil toplum kuruluşlarından biri olan Brüksel merkezli COCIR'in resmi üyesidir. Son 3 dönem yaklaşık 6 yıl başkanlığını yürüttüğüm dönemde üye sayımızı 3 katına çıkarttık. COCIR'e paralel çalışma gruplarının aynısını Türkiye'de icraata geçirdik.

Brüksel'de Türkiye'yi defalarca COCIR bünyesinde temsil ettim. Aralarında çok önemli oyuncuların olduğu firmaların değerli çalışanları üyemiz olarak alt komisyon gruplarında çalışmalarına çok büyük bir özen ve özveri ile devam ettiler.

Siemens, Toshiba, Kurt &Kurt, Meditel, İncekaralar, Fujı, GE, Carestream, Reproset, Varian ve daha bir çok değerli üyemizin aralarında bulunduğu derneğimiz tüm kamu ve kuruluşlar nezdinde ortak sorunların dile getirildiği önemli bir platform olarak faaliyetlerine devam etmektedir.

Uzun yıllar çok severek devam ettiğim ancak çok yoğun olan iş tempomdan dolayı yeni dönemde başkanlığı çok değerli bir yönetici olan Sayın Şener Aybey'e devrettim. Yönetim kurulu üyeleri olarak Onun liderliği ile derneğimizi çok daha ileriye götürebileceğimize olan inancımız tamdır.



I have worked on e-ICU project in New Delhi, India under Inspire Talent Program.

Can you tell us about your career in Philips?
Philips has a very special place in my career. When I received an offer from Philips I was four months pregnant and I was not thinking of changing jobs. However once I have experienced the Philips management positive attitude, the attention they gave to their employees and most importantly their vision for future endavors I have changed my mind and decided to join.

Philips management believed in my potential and thus waited for eight months for me until my pregnancy and maternal leave completed. It was such a meaningful and sentimental approach just as I was entering motherhood. And I in return do my best to bring success to my company. After I joined the Philips family, with the great efforts of my team we have completed successfully many public and private deals in and outside Turkey. We have overachieved all of our performance targets and had the chance to celebrate it at Ferrari World in Abu Dhabi with all of our 120 employees in this February. I believe we will have bigger successes with our highly talented and motivated team.

Can you tell us about Philips' new worldwide structuring?
Philips has combined its health and consumer product units under the name of HealthTech in September 2014. By doing

Kadın lider olmanın zorlukları nelerdir ve nasıl tanımlıyorsunuz? Kimleri örnek alıyorsunuz ve kadın lider olarak kendinizi nasıl geliştiriyorsunuz?
Öncelikle liderliği kadın ya da erkek olarak ayırmamak gerektiğini düşünüyorum. Yöneticilik ve Liderlik farklı olgular elbette ancak konu liderlik olduğunda durum çok ciddi bir yere geliyor. Liderlik konusunda çok söz söylenebilir. Benim şahsi görüşüm çok kısa özetleyecek olursam ; rol model olabilmek, başkalarına ışık tutabilmek, amaçlara ve hedeflere ulaşabilmek için herkesin kendi içindeki potansiyelini keşfetmesine öncülük etmek ve en önemlisi gelecek nesillere miras olabilecek takipçiler değil liderler yetiştirebilmek .

Bu kapsamda, kadın liderlerin en büyük avantajının IQ yanısıra ciddi oranda EQ becerilerinin olması kanaatindeyim. Evrensel bütüncül yaklaşım ile ben SQ'nun yani Ruhsal Zekanın çok ciddi katkısının olduğunu ayrıca düşünüyorum.

Vizyon sahibi olan, kendine güvenen, azimli, inançlı hedeflere konsantre, pozitif yaklaşımlı ve belirlenen aksiyon planlarını icraata dönüştürebilen herkesin kadın ya da erkek farketmeksizin cinsiyetten bağımsız başarıya şüphesiz ulaşabileceğini öngörüyorum.

Hayatınızda rol model kişiler kimlerdir?
Vizyondan icraata prensibini benimsiyorum. (Vision to Execution) Çocukluğumda Ailemde bu konuda babamı örnek aldım.

Türkiye'deki ilk yerli üretim olan, denizcilikte önemli bir çığır açan 70'li yıllarda ilk Motor Yatı üreten kişi olarak sadece hayalindeki motor yatı çizebilen & dizayn ve dekore ederek kaptanlığını yapan birisi değil aynı zamanda sıfırdan bizzat tersanede üretebilen ve uluslararası ticaretini yaparak hobisini ciddi bir sektör haline getiren ender yetenekli girişimci kişilerden birisidir.

İş dünyasından örnekler verebilir misiniz?
İş dünyasında, Philips bünyesinde rol model olabilecek bir çok kadın lider olması benim için çok büyük bir zenginlik... Sağlık Grubunun Eski Dünya Başkanı Deborah Di Sanzo çok değer verdiğim ve örnek aldığım önemli bir kadın liderdi.

Elbette örnek aldığım liderler kadın liderler ile limitli değil. EMEA Başkanı Bas Verhoef bir dönem koçluğumu yapan kişi olarak benim için çok değerli ve ilham aldığım önemli bir liderdir. Kendisinin önerisi ile dünyadaki 12 kadından biri olma şansına erişerek, Philips Kadın Liderler & Değerli Taşlar - Women Leaders GEM's programına seçildim.
Avrupa DACH bölgesinin başkanı olan enerjisine hayran olduğum bir diğer başarılı Kadın Lider Eva Braun GEM's program kapsamında benim koçum olarak atandı ve kendisinden çok ciddi destek alıyorum.

Sağlık grubuna yeni katılan üst düzey Türk kadın lider olarak gurur duyduğum yeni MET liderimiz Özlem Fidancı, çok önemli kadın liderlerimizden ve onun özellikle uluslararası tecrübelerinden önemli şeyler öğrenebili-

---

this, Philips will continue with two new and dynamic companies: Health technologies and lighting solutions.

Sales of 15 billion Euro in health technologies and 7 billion Euro in lighting proves that both companies have the capacity to fulfil Philips' 120 years of innovation legacy.Philips Health Technologies have 37500 dedicated employees worldwide. We are operating in Turkey since 1930 and today we have 320 employees mainly in Istanbul, Ankara and Izmir including Diyarbakır province and more. Philips has 120 employees in health systems business.

Philips Healthcare Technologies continue to develop innovative products. These products will soon be launched in Turkish market. Philips, aims to lead in sustainability. The company looks at sustainability from a unique perspective in each sector it operates in and defines specific goals for each of them. Philips continues with its goal to deliver meaningful innovations to people's lives and we are honored to be a part of it.

Before your work in Philips, you were chairman of the board at Medical Imaging Diagnosis and Treatment Association (Tıp Gör Der). Can you tell us about Tıp Gör Der's activities?
Medical Imaging Diagnosis and Treatment Association is a member of Brussels based COCIR, one of the major NGOs in the world. While I was the chairman, for 3 terms which is 6 years in total we have managed to triple the size of our membership. We have launched study groups in Turkey parallel to COCIR.

I have represented Turkey in Brussels manytimes within the body of COCIR. Employees of prestigious companies have become our members and selflessly continued to study in sub-commission groups.

With Siemens, Toshiba, Kurt &Kurt, Meditel, İncekaralar, Fujı, GE, Carestream, Reproset, Varian and many of our other valued members, we continue to be a platform where common problems of public and private institutions are voiced.
Due to my busy schedule I have passed my duties to a very valuable manager newcomers Şener Aybey for the new term. As members of the board, we believe that through his leadership our association will advance further.

Who are your role models?
I adopt the principle of "From vision to execution". I learned this from my father during my childhood. He is one of the few talented entrepreneurs who turned his hobby into a serious sector by making his designs come to reality, designing and building the first domestically produced motored yacht from scratch and marketing it in internationally in the 70's.



Is it hard to be a woman leader? Who are your role models as women leaders?
I do not think that we should classify leadership with respect to gender. We all know that being a manager and leader are two different concepts. We can tell a lot about leadership. In my view the leadership; it is to be a role model, to enlighten others, to encourage others to explore their own potential and more importantly it is to raise as a legacy new leaders instead

yorum.

Özetle, Philips'te çok değerli yöneticiler ile ve birbirinden değerli çok yetenekli ekipler ile çalışıyorum.

Philips yanısıra aynı zaman Forbes & Praesta işbirliği ile yapılan Türkiye'deki 50 başarılı kadın liderin şeçildiği Yönetim Kurulunda Kadın Şirketlerarası Mentorluk Programına seçildim ve program kapsamında çok değerli bir yönetici olan, bankacılık sektörünün duayenlerinden Burhan Karaçam benim mentorum oldu ve bu sayede sağlık sektörü dışında iş dünyası hakkında çok ciddi vizyonum gelişiyor.

Başarılı bir lider olarak, genç nesillere, üniversite öğrencilerine nasıl örnek oluyorsunuz?
Türkiye'de birçok üniversiteden konuşma yapmak için nazik davetler alıyorum.

Dokuz Eylül Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İTÜ, Maltepe Üniversitesi gibi benzer birçok üniversitenin düzenlediği kariyer günlerinde gençlerimize yön verebilecek ve ışık tutabilecek birçok seminerler veriyorum.

Türkiye'de özellikle çalışan anne olarak genç nesillere örnek olmak son derece önemli… Özellikle genç kızlarımız kariyer ve aile hayatının birbirine paralel olarak başarı ile yürütüldüğünü gördüklerinde ciddi ilham alıyorlar. Bu da beni gerçekten çok sevindiriyor. İnanın bu konuda çok güzel geri bildirimler alıyorum ve gençlerimiz ile gurur duyuyorum.

Aynı zamanda son 4 yıldır International Studies Program ortaklarının gerçekleştirdiği Amerikalı Executive MBA öğrencilerinin uluslararası programlarının bir bacağı olan Türkiye seyahatlerinde onlara Türkiye'de iş dünyası hakkında birçok seminer ve brifing veriyorum.

Bizzat sunumlar ve seminerler verdiğim Amerika'dan ülkemize gelen üniversitelerin aralarında University of Connecticut, University of Alabama, College of Business at Rochester Institute of Technology gibi birçok prestijli Amerikan Üniversitesi yer almaktadır.



---

of followers. In this context, woman leaders are advantageous with their high EQ levels along with their IQ levels. From a global holistic point of view I believe SQ (spiritual intelligence quoficient) also provides an additional input.

Irrespective of gender those who have a vision, self confidence, determined, focused on targets, with a positive attitude and those who can execute action plans will no doubt be successfull.

Can you give other examples from the business world?
It is a very enriching experience for me to see many woman leaders in Philips who can be role models. Philips Healthcare Group's previous world president Deborah DiSanzo is a woman leader who I look up to and have great respect for. Leaders I look up to are not limited to women leaders. EMEA President Bas Verhoef was my mentor for a while and also an inspiring and valuable leader. Thank to his suggestion I had the chance to be one of the 12 women in the world to participate in Women Leaders GEM's program.

Another woman leader I admire is Eva Braun, who is the president of the Europe DACH region. She has been assigned as my mentor through the GEM's program and she consistently provides support. One of the new comers to our group as the new MET leader, Özlem Fidancı, is another example to an important woman leader and I learn a lot from her international experiences.

To sum up, I work with many valued leaders and many talented teams at Philips. I have also been chosen for the Women as board members Intercompany Mentoring Program launched by Forbes and Praesta. Through this program Burhan Karaçam, who is well known in the banking circles and is an acclaimed leader, has become my mentor and this way I got the chance to broaden my vision on business world besides healthcare sector.

As an accomplished leader, how do you set an example for the new generations and college students?
I receive kind invitations from many universities across Turkey to be a guest speaker.
I give seminars at career days of universities such as Dokuz Eylül University, Yıldız Teknik University, İTÜ, Maltepe University that will hopefully guide and light the way for our youth.
In Turkey it is significant to be a working mother and set an example for our youth… It especially motivates young women to see that career and family can get along successfully. And that makes me happy. I am getting wonderful feedbacks and I am proud of our youth.

For the last four years, I have also had the chance to give many seminars and briefings about the Turkish business world to American executive MBA students during their travels to Turkey organized by the International Studies Program partners. These universities include University of Connecticut, University of Alabama, College of Business at Rochester Institute of Technology and many other prestigious American Institutions.





İlk seferde doğru görüntülüme için tasarlandı

MRI tecrübesi hem genç hem de yaşlı hastalar için zordur. Hastanın hareket etmesine bağlı olarak ortaya çıkan yetersiz görüntü kalitesi, ilk denemede klinisyenlerin doğru sonuçlar elde etmesini zorlaştıran bir sorundur. Aynı zamanda, tekrarlanan bir tetkik; verimlilik ve hasta memnuniyetini etkileyerek tüm günün programını bozabilir. Ingenia 1.5T S, bütünsel bir şekilde sorunu ele alarak, "İlk Seferde Doğru" görüntüleme için tasarlanmıştır. Daha azını beklemeyin – Ingenia 1.5T S'nin sizin için ne anlama gelebileceğini **www.philips.com/ingenia15ts** adresinde keşfedin.

PHILIPS



ÇOK GÜVENLİ !

Medikal uygulamalar için güvenilir güç
SOCOMEC UPS 45 yıldır güvenilir ve kaliteli kritik güç uygulamaları tasarımı yapmaktadır.
Temiz, güvenilir ve kesintisiz enerji,
Sağlık IT sistemleri
Medikal teşhis görüntüleme sistemleri ve ameliyathaneler için kesinlikle gereklidir.
Güç kalitesi ve hasta'nın güvenliği

.Medikal sistem gereksinimlerine uyarlanmış UPS (MR, Scanner,X-Ray vb)
.Küçük komple çözümler
.Koruyucu bakım ve uzaktan izleme hizmetleri

socomec
Innovative Power Solutions UPS



www.socomec.com.tr info.tr@socomec.com

CFO'ların Değişen Rolü

The Changing Role of CFO

Philips Healthcare Türkiye Finans Direktörü
Philips Healthcare Turkey Finance Director
Dr. Gaye Berk, CMA



"Philips, 'Finans Transformasyon Programı' ile geleceğin finans yönetici profilinin oluşmasına dünyada liderlik ediyor, finans profesyonellerinin başarıdaki katkısını en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor"

"Philips paves the way for finance professionals with its 'Finance Transformation Program' to create a profile for future finance managers, aiming to maximize the achievements of finance professionals"

Sürdürülebilir ve başarılı bir finansal yönetime ilişkin neler söylersiniz?

Finans yöneticiliği günümüzde artık geleneksel konumundan stratejik ortaklık konumuna dönüşüyor. Bugünün finans yöneticileri artık raporlama, finansal denetim, iş analizi, alacak yönetimi, nakit yönetimi gibi geleneksel rollerinin yanında ve daha öncelikle stratejik planlama ve stratejilerinin uygulamaya konulmasında yeni roller üstlenmekte, her sektörde, strateji ve operasyon yönetiminde proaktif liderler konumuna gelmektedirler.

Bu gelişme sürdürülebilir başarılı bir finansal pratiğin diğer sektörlere oranla kendine özgü dinamikleri olan sağlık sektöründe daha da hızlı yaşanmaktadır. Philips de bu gelişmeye paralel olarak şirket içinde finans organizasyonunu yeniden yapılandırarak ve finans yöneticilerinin iş tanımlarını "çözüm ortağı" olarak yeniden belirleyerek bu sürece dünyada liderlik etmektedir.

What can you tell about a sustainable and successful finance management?

Finance management is starting to shift from its traditional role to strategic partnership. Today's finance managers are getting more proactive and starting to focus on strategic planning and the execution of the strategy besides their traditional roles such as reporting, financial auditing, business analysis, receivables management and cash management. This shift is more quickly taking place in the healthcare sector, where sustainable successful financial practices have their own unique dynamics compared to other sectors. Philips is continuously improving its finance organization by restructuring and reassigning the finance managers as "solution partners" accordingly.

How to shape finance management for healthcare industry?

Healthcare has its own considerably different dynamics from the other industries. Mainly, it is an industry that responds to the most basic needs of the society and where demand is driven by "needs", more importantly "urgent needs" rather than "desires" and should plan and structure itself

Sağlık sektörü için finansal yönetim süreci nasıl planlanmalı?

Sağlık sektörü diğer sektörlerden çok farklı dinamikleri olan bir sektör. Öncelikle, toplumu oluşturan bireylerin en temel ihtiyacına karşılık veren, pazarlama anlamında talebi "isteğin" değil, "ihtiyacın", dahası "acil ihtiyacın" belirlediği, organizasyonların ihtiyacı karşılama temelinde yapılanması ve stratejiler oluşturulması gereken bir alan. Diğer yandan sağlık sektörü, karlılık ve büyüme hedefi ile birlikte ve daha da fazla toplumsal sorumluluğun ön planda olduğu; devletin, sağlık politikaları, bütçeleme, sosyal güvenlik ve kendi işletmeleri yoluyla temel belirleyici rol oynadığı bir endüstri. Sağlık kuruluşları, bir yandan ihtiyacı ve acil ihtiyacı karşılarken, diğer yandan bunu verimlilik ve etkinlik düzeylerini düşürmeden gerçekleştirmek durumunda. Bunu yaparken aynı anda da sağlık hizmetini destekleyen ve karşılayan kamu sosyal güvenlik ve özel sağlık sigorta kuruluşlarının politikalarını ve çalışma ilkelerini göz önüne almaları, değişen politikalara adapte olacak iş dinamiklerini kurmaları ve yatırımlarını planlamaları gerekli. Bu sürecin yönetilmesinde finans yöneticilerinden proaktif davranmaları, stratejilerin oluşturulması ve stratejik kararlar alınmasında yönlendirici rol oynamaları, operasyonel etkinliği ve gelir düzeyinde sürdürülebilir büyümeyi sağlamak üzere yönetici oldukları organizasyonlara finansal kontrolü sağlayacak ve etkinlik ve kaliteyi dengede tutacak çözümleri sunmaları beklenmekte. Müşterileri ve gelir kaynakları bu kuruluşlar olan, sektörün teknoloji ihtiyacını karşılayan sağlık teknolojisi şirketlerinin finans yöneticilerinden de günümüzde bu dinamiği yönetmeleri, yöneticisi oldukları organizasyonların istikrarlı ve karlı büyüme stratejilerini yönlendirmeleri ve şirket stratejilerinin uygulanmasında yönetime ortak olmaları beklenmekte. Finans yöneticileri bu görevlerini, hem finansal kontrol ve iş analizi gibi geleneksel rollerini, hem de çözüm ortağı olarak yeni rollerini aktive ederek yerine getirebilmekte ve yetkinliklerini bu yönde geliştirerek geleneksel finans yöneticisinden farklı bir profil çizmektedirler.

Philips, yerinde bir girişimle, son bir kaç yıldır uygulamaya koyduğu ve başarıyla sürdürdüğü "finans transformasyon programı" ile, geleceğin finans yönetici profilinin oluşmasına dünyada liderlik etmekte, birlikte daha sağlıklı bir geleceği kurmak misyonunda kilit rol üstlenen finans profesyonellerinin başarıdaki katkısını en üst düzeye çıkarmayı hedeflemektedir.



"Sağlık kuruluşları, bir yandan ihtiyacı ve acil ihtiyacı karşılarken, diğer yandan bunu verimlilik ve etkinlik düzeylerini düşürmeden gerçekleştirmek durumunda"

"Healthcare institutions attend to urgent needs while trying do it efficiently"

accordingly. On the other hand, while profit, growth targets and, more significantly, social responsibility are all at the forefront; the government still remains as the key player with healthcare policies, budgeting, social security as well as its own entities. Healthcare institutions attend to urgent needs while trying to do it without decreasing efficiency or competitiveness. They should also take into account the policies and working principles of public social security and private healthcare insurance institutions, which support and compensates healthcare services along with creating work dynamics and investment plans that can adapt to the new policies. During the management of this process, finance managers are expected to act proactively, play a guiding role in crafting strategies and ensuring strategic decision-making, and create solutions that would create a balance between operations and quality and would establish financial control in the companies they manage to achieve operational dynamism and sustainable income growth. Finance managers of the healthcare technology companies that are serving to and generating income from healthcare institutions, are also expected to manage the above dynamics, guide sustainable and profitable growth strategies of their companies and partner with the management in the execution of those strategies.

Finance managers incorporate those roles, through activating both their traditional roles such as financial control and business analysis and new roles as business partners and by developing their competencies in a new direction and this make a difference from a conventional financial manager.

Philips correctly addressing the above leads the way globally with its 'Finance Transformation Program' to create a profile for future finance managers, aiming to maximize the contributions of finance professionals in building healthier future.

Teknolojiyi Satın Almadan, Kullanım Oranında Ödeme Yapma Fikri Yaygınlaşıyor

The idea "making payment according to usage percentage without buying the technology" is spreading out



Ortadoğu ve Türkiye Philips Yatırım Başkanı
Middle East and Turkey Head of Philips Capital
Lemi Leba

"Yatırım kararları artık klinisyenlerce değil de alanlarında uzman finans yöneticileri tarafından alınıyor"

"Investment decisions are being taken by financial manager rather than clinicians"

Lütfen bize kendinizden, mesleki kariyerinizden ve de Philips Healthcare'deki görevinizden bahseder misiniz?
Ben Lemi Lema, hayatım 1975 yılında İstanbul'da başladı. İstanbul'daki Avusturya Lisesi'nden mezun oldum. Koç Üniversitesi'nden işletme lisans, Londra'da Imperial College İşletme Okulu'ndan da finans lisansüstü derecem bulunmaktadır. Evliyim ve 2,5 yaşında bir oğlum var.

Kariyerime 2000 yılında bankacılık sektöründe başladım ve Akbank, Citibank, ABN Ambro, Londra'da Standard Bank'de çalıştım ve nihai olarak da Yapı Kredi Bankasında proje finansman bölümü yöneticisi olarak görev yaptım. Tüm bu görevlerimde bir çok farklı pozisyonda yer aldım, örneğin; kredi risk görevlisi, ilişki bankacılığı, ticaret finansmanı, proje finansman danışmanlığı. Philips'e katılmadan önceki son görevim de Türkiye'de sağlık alanındaki en büyük PPP projesi'nin yüklenicisi olan DIA Holding'de iş ve finansman geliştirme müdürü ve icra kurulu üyeliği oldu. Ondört yılı aşkın tecrübe sonrasında iş geliştirme, büyük ölçekli proje finansmanı ve ticari strateji geliştirme becerileri açısından oldukça yetkin bir konumda olduğuma inanmaktayım.

Would you please tell us about yourself, background and your current role in Philips Healthcare?
My name is Lemi Leba; my life started in Istanbul in 1975. I graduated from Austrian High School in Istanbul. I have BA Degree in Business Administration from Koç University and MS degree in Finance from Imperial College Management School in London. I am married and have a son at the age of 2.5.
I started my career in banking industry in 2000 and worked for local and international banks such as Akbank and Citibank in Istanbul, ABN Amro, Standard Bank in London and finally as head of project finance for Yapı Kredi Bank in Istanbul. In all these organization I had various roles and responsibilities. Credit risk officer, relationship banking, trade finance, project finance and advisory. In my last job, I was Finance and Business Development Manager and Executive Committee Member of DIA Holding, sponsor of the largest PPP project in Turkey's healthcare sector. I believe I have solid knowledge and more than 14 years of experience in business development, corporate large scale project financing and commercial strategy development skills.

Could you please tell us about your current role in Philips Healthcare?
I am leading the Philips Capital organization of the Middle East and Turkey as the single provider of customer financing across all businesses of our market.



Bize Philips'deki görev alanınızdan bahseder misiniz?
Ben Philips Yatırım'ın Ortadoğu ve Türkiye pazarındaki tüm müşterilerimize finansman imkanları sağlayan faaliyetlerinden sorumluyum. Temel olarak bölgedeki büyüme hırsımızı destekleyici tüm müşteri finansman stratejilerini oluşturmak benim sorumluluğumda.
İlgili tüm taraflar arasında finansman çözümlerimizi kolaylaştırıcı tüm ilişkileri oluşturmak, siparişin oluşum sürecine müşteri finansman imkanlarını katmak ve de bölgemde finansman seçeneklerine ilişkin bilgi oluşumunu sağlamak da yine benim sorumluluk alanlarımdır.

Philips Yatırım tam olarak nasıl çalışır, bunu açar mısınız?
Hizmetlerimiz arasında ödemelerin uzun vadeli oluşturulması, leasing ve de içinde yatırım ortaklık modellerinin de bulunduğu karmaşık finansman yapılandırmaları bulunmaktadır. Kabul edilebilir ticari ve finansal riskler taşıyan projeleri desteklemekteyiz. Müşterilerimiz için birçok farklı kaynaktan finansman imkanı sağlayabilmekteyiz; ticari bankalardan, sermaye yatırım fonlarından, çok taraflı anlaşmalardan, gelişimi destekleyen kuruluşlardan, borç fonlarından ve ihracat kredi ajanslarından finansman imkanları sağlayabilmekteyiz.

Sağlık sektörüne sunduğunuz aktif finansman imkanlarının tıbbi teknoloji yatırımlarındaki gelişmelere olan etkisi nedir?
Şu bilinen bir gerçektir ki, güncel ve gelişmiş tıbbi teknoloji tedavi sonuçlarını olumlu etkiler, pahalı ve gereksiz tedavileri önler ve tabiki teşhis kolaylığı sağlayarak klinik etkinliğinizi arttırır. Ancak ne var ki güncelliğini yitirmiş tıbbi teknolojinizi değiştirmenin bir maliyeti vardır ve çoğu zaman elinizdeki sınırlı kaynakları öncelikli olarak teknoloji iyileştirmesine

I am in charge of setting the customer finance strategy and reaching the finance volumes and penetration rates required to support our growth ambitions.
I develop working relationships with key stakeholders to actively promote our financing solutions, embedding customer financing in the Market to Order (M2O) process and generating market financing insights and intelligence for the Middle East and Turkey.

Would you please elaborate more on Philips Capital and its mandate?
We offer financing solutions ranging from deferred payments, leases, to complex project financing structures including equity partnerships. We support any deal that presents a solid business case to Philips with acceptable commercial and financial risks. We source funding for customers from commercial banks, private equity groups, multilaterals, development financial institutions, debt funds and export credit agencies.

How do you see the role of asset finance in Healthcare Industry to meet the challenge of medical technology investments?
It is widely acknowledged that up-to-date medical technology enables better health outcomes, reduces the need for expensive invasive surgery, and improves overall diagnostic and clinical efficiency and throughput. Nevertheless, there is a cost to replacing outdated equipment, and devoting capital to such investments can be difficult to justify at a time when frontline services are under pressure to deliver efficiency. Many healthcare institutions have decided the answer is to harness private sector capital, in order to 'pay to use' their equipment, rather than tie up their own scarce funds in depreciating assets.
Based on research findings conducted by external consultants it can be said that asset finance is playing a key and/or an increasingly important role in medical equipment financing. The proportion of medical equipment sales financed through asset finance is either growing, or holding steady, amongst the top manufacturers. A robust indicator of swelling demand for this kind of finance. It would appear that the demand for asset finance has been heightened in the last few years, either as a result of low economic activity in mature economies, or the

ayırmayı izah etmekde zorlanırsınız. Bu nedenle bir çok sağlık kuruluşu artık her geçen yıl bu sınırlı kaynaklarını sürekli güncellemesi gereken teknolojilere bağlamak yerine, teknolojiyi satın almadan kullandığı kadar ödeme yapacağı modelleri tercih etmektedir.

Son zamanlarda yayınlanan araştırma sonuçlarına göre, bu yolla yapılan finansman modellerinin tıbbi teknoloji finansmanında önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Büyük cihaz üreticileri arasında bu finansman modeli ile yapılan satışların arttığını ya da yüksekliğini koruduğunu söyleyebiliriz ki, bu bize bu yöntemin ileride çok daha fazla tercih edileceğini göstermektedir. Aktif finansman yönteminin son beş yıldaki gelişminin temel nedeni olgunluğa ulaşmış ülkelerdeki ekonomik hareketliliğin durulması ya da Sağlık altyapısını hızla geliştirme durumundaki ülkelerin sermaye sınırlılığı olarak gösterilebilir.



Sizce aktif finansman ile hasta hizmetlerinin gelişimi (hizmet kalitesi ve hasta ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilme) arasındaki ilişki nedir?

Günümüzde sağlık sektörü kamu ya da özel farketmeksizin ya da küçük görüntüleme merkezinden büyük hastane gruplarına kadar artık aktif finansman modeli ile tıbbi cihaz temin edimine gitmekte ve bunda bir çok fayda bulmaktadır. Örneğin sermaye problemini aşmak, yatırım bütçesi hazırlamak gibi sorunlardan kurtulmakta, yatırım maliyetini çok uzun sürelere yaymakta ve bu yolla elde ettiği yüksek tıbbi teknolojiye bağlı niteliği arttırılmış sağlık hizmeti sunabilmektedir. Dolayısıyla bu yöntem birçok sağlık kuruluşu tarafından mükemmel hasta sonuçları almak için ihtiyaç duydukları yüksek tıbbi teknolojiye en rahat şekilde ulaşma şekli olarak değerlendirilmektedir.

Siz sağlık kuruluşlarında cihazlara sahip olmak yerine kullanım maliyetini karşılama yöntemine doğru bir eğilim görüyor musunuz?

Kesinlikle evet. Yatırım için kaynak ayırmak yerine kullanım kadar ödeme yapma fikri daha da yaygınlaşıyor. Bunun temel sebebi yatırım kararlarının artık klinisyenlerce değil de alanlarında uzman finans yöneticileri tarafından yapılıyor olması olabilir.

Daha net olmak gerekirse kullanım kadar ödemek sağlık kuruluşları için daha anlamlı bir kavram olmaya başladı. Bu yaklaşım yatırım giderlerinin toplam işletim giderlerinin sadece bir kısmı olduğunu ortaya koyuyor. Sadece kullanıma bağlı maliyet yöntemi tecih edilmesi halinde idari yönetim giderleri, bakım-onarım, teknik servis, devre dışı kalmalar ve de kullanıcı eğitimleri de kuruluş üzerinde yük olmaktan çıkmaktadır.

Sizin sunduğunuz imkanlar daha çok kesin sınırları belirlenmiş standart çözümler mi, yoksa isteğe özel hale getirebiliyor musunuz?

Sağlık sektöründe faaliyet gösteren finans uzmanlıkları arttıkça çözümler daha rekabetçi ve esnek olmak zorunda kaldı. Öncelikle finansman maliyeti gözle görülür bir şekilde rekabetçi olmalıdır. Aynı şekilde önemli olan diğer bir nokta da esneklik; söz konusu sağlık pazarının gerekliliklerine uygun olarak ve de finansörlerin de kabul edeceği şekilde planlamanın yapılması gerekmektedir.

Şu alanlarda artan bir talebin olduğunu farketmekteyiz; I) cihaz, sarf maddesi, yazılım ve hizmet karışımı talepler, ii) kurulum aşamasını da dikkate alan finansman, iii) tüm klinik ve diagnostik süreçlerin baştan sona finansmanı, iv) yeniden yapılandırma, v) belli başlı vergi avantajlarını kaçırmamak için hızlı yapılan finansman ayarlamaları.

---

pressure for capital resources in economies that are rapidly building their healthcare infrastructure.

What's the link between asset finance and improved patients services (quality of care and speed of response) from Healthcare Industry perspective?

The Healthcare Industry (private or public) from small diagnostic centers to large private hospital chains has started using asset finance to harness private sector capital, escape from the straitjacket of limited capital budgets, spread the cost of investment, and thereby still be able to offer improved patients services (quality of care and speed of response)based on higher specification equipment. In other words, asset finance is being viewed by many healthcare organizations as a means to harness the technology they need for the best and most efficient patient outcomes.

Do you see a change in mindset amongst healthcare institutions regarding idea of "owning the equipment" towards "cost of use"?

Definitely – yes – the expression of cost of use becomes increasingly common and I believe that this financially sophisticated concept may be connected to the fact that a gradual shift is taking place in investment decisions away from clinicians to finance professionals (e.g. CFOs).

To be more specific, the notion of cost of use is becoming more and more relevant for healthcare organizations. This approach recognizes that capital outlay is only a fraction of total operating expenses for technology. Cost of use also takes into account administration, maintenance, service, outages (time lost when the equipment fails) and user training etc.

In your product / solution offerings, do you have over the shelf solutions or your approach / offerings are more tailored made?

As the group of finance professionals in the healthcare sector grows, asset finance propositions are becoming more and more competitive and flexible. At a basic level, pricing of finance has to be demonstrably competitive and is coming under increasing scrutiny. Of equal importance is the flexibility of plan and specialist tailoring for the healthcare market requirements that financiers can offer, increasing interest from the healthcare sector in tailored financing packages.

We recognize an increasing demand for, i) combinations of equipment, consumables, software and service; ii) set-up period tailored finance (grace periods); iii) financing end-to-end clinical or diagnostic processes; iv) re-financing deals; and v) rapid finance arrangements to meet tactical favorable taxation opportunities.

THE LINDE GROUP

Linde

Huzurlu ve rahat bir nefes için...

135 yıllık deneyim ile sağlık alanında
ihtiyaç duyduğunuz her anda **Linde Gaz** sizinle!













Medikal gaz ve merkezi gaz dağıtım hatları;
• Medikal Oksijen • Azotprotoksit • Etilen Oksit • Medikal Azot • Karbondioksit • Kuru Hava

MRI cihazları için Sıvı Helyum

Teknolojik ürün ve tedarik şekilleri
• 2 litrelik tüpten, 20.000 litre hacimli sıvı tanklara

Cryobank & Biobank kurulumu
• Projelendirme & Mühendislik hizmeti • Ücretsiz danışmanlık • Kesintisiz tedarik

GOOD MANUFACTURING PRACTICE GMP

Linde Gaz A.Ş.
Gebze Organize Sanayi Bölgesi 300. sokak 41480 Gebze / Kocaeli
Tel: (0262) 678 74 00 Faks: (0262) 678 75 00
medikal@lindegaz.com.tr www.lindegaz.com.tr /lindegaz



"Son yıllarda hastane yönetimleri, yatırımlarını en yüksek çalışırlık oranıyla kullanımda tutabilmek için eğitim güncellemelerine önem veriyor"

"In recent years, to keep investments with maximum up-time ratios, hospital managements give weight to training updates"

Hastaneler Eğitim Güncellemesine Önem Veriyor

Hospitals Care About Training Updates

Philips Healthcare Müşteri Hizmetleri ve Ticari Operasyonlar Müdürü
Philips Healthcare Customer Services and Business Operations Manager

Şükrü Gülbay

Philips Healthcare'de görev ve sorumluluklarınız neler?
Dünya genelinde kalitesiyle ve kullanıcı dostu olarak tanınan ürünlerimizin üretim planlamasından başlayarak tedarik zincirinin yönetilmesi, fabrika çıkış verileri ve uluslararası standartlara göre kurulumunun gerçekleştirilmesi ve değerli yatırımınızın hızla geri dönüşü için ürünlerimizin ekonomik ömrü boyunca tüm planlı bakım ve servis işlemlerinin yürütülmesiyle %99'a kadar çalışır durumda tutulmasından sorumluyum.

"Teknik Bakım Anlaşmaları Hayatınızı Kolaylaştırıyor" diyebilir misiniz?
Philips'in yenilikçi teknoloji ürünlerini her an kullanımda tutmak profesyonel bir servis kalitesi gerektiriyor. Sorunuzun yanıtı aslında üç boyutlu. Profesyonel servis hizmetlerini garanti altına alan bakım sözleşmelerimizi, hem Türk sağlık sektörüne ve insanımıza dünya standartlarında teşhis ve tedavi hizmetlerinin verilmesine aracı olmak, hem tutkuyla yürüttüğümüz hizmetlerimizi karşılıklı yazılı bir zemine oturtmak, hem de çözüm ortaklarımızın yatırımlarına değer katmak ve geri dönüşünü hızlandırmak açısından önemli

What is your role Philips Healthcare?
My responsibilities start from production planning to managing the supply chain, overseeing that installations are made based on ex-factory data and international standards and making that the maintenance services go smooth so that you can get your return on investment quickly.

Can you say that "Technical Maintenance Agreement Makes Your Life Easy"?
Keeping Philips' innovative technologies functional all the time requires a professional service quality. The answer to your question is in fact three dimensional. We think that our maintenance agreements that guarantee a professional technical service are crucial for providing world standard diagnosis and treatment to the Turkish healthcare industry and to the people, mutually putting our passionate services down on paper, adding value to our solution partners' investments and speeding up the returns.

How do you manage a standard maintenance agreement?
It all starts with loving the product, our engineer specialists are trained and certified for the product group that they are inclined and willing to work with then, within the context of maintenance agreement starts 3 tiered service:
- Routinely made protective and preventive maintenances,
- Our remote support service that can diagnose and fix the

ve gerekli görüyoruz.

Tipik bir bakım anlaşması nasıl yönetilir?
Herşey ürünü sevmekle başlıyor, uzman mühendislerimiz en yatkın ve istekli oldukları ürün grubunda gerekli tüm eğitimleri alarak sertifikalandırıldıktan sonra, bakım sözleşmesi kapsamında üç aşamalı bir hizmet devreye giriyor:

- Rutin aralıklarla yapılan koruyucu ve önleyici bakımlar,
- %45 oranında başarıya sahip olduğumuz uzaktan erişimle ve hastaneye gitmeden problemlerin teşhisi ve giderilmesi, Türkiye genelinde ortalama 1,7 saat gibi beklentilerin ötesinde bir yanıt hızıyla cihaza yerinde müdahale edilmesi,
- Tüm yazılım ve donanımların kesintisiz olarak günümüz teknolojsine yükseltilmesi.

Sizce hastane yönetimleri biyomedikal bölümlere ve kullanıcıların eğitimlerine yeterli önemi veriyor mu?
5 yıl öncesine kadar yanıtım "Hayır" olurdu, çünkü deneyimli hastane çalışanları sıklıkla yer değiştirebiliyordu. Ancak son yıllarda hastane yönetimleri de değerli yatırımlarını en yüksek çalışırlık oranıyla kullanımda tutabilmek için eğitim güncellemelerine önem veriyorlar, bizler de gerektiği anda kullanıcı ve klinik düzeyde verdiğimiz eğitimlerle Philips ürünlerinin her zaman keyfini sürmelerine yardımcı oluyoruz.

Müşterilerinizin mutlu kalmalarını sağlamak için neler yapıyorsunuz?
Türkiye'nin her köşesine ulaşabilen, tüm hava şartlarında ve farklı ulaşım araçlarıyla en ücra köşeye kadar ulaşabilecek şekilde dizayn edilmiş organizasyonumuzun en büyük gücü, sadece cihazlarımıza değil müşterilerimize de gereken ilgi ve zamanı ayırma keyfini yaşatmasıdır. Bu nedenle özellikle son 3 yıldır bağımsız kuruluşlarca yapılan memnuniyet anketlerinde sürekli artan bir grafiğe sahip olmanın sevincini yaşıyor ve müşterilerimizle paylaşarak daha da çoğalıyoruz.

Çalışma alanınız göz önüne alındığında, müşteri memnuniyetinin sağlanmasındaki temel bileşenler nelerdir?
Herşeyden önce dinliyoruz, dinliyor ve daha da geliştiriyoruz. Organizasyonumuzu gerektiği anda müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine uygun şekilde güncelleyebiliyoruz. Örneğin cihaz sayımızın artması ve müşterilerimizden aldığımız güçle, Türkiye'nin doğusunda bir bölge ofisi daha açmayı planlıyoruz.

Çalışma hayatınıza ilişkin okurlarımızla paylaşabileceğiniz ilginç deneyiminiz var mı?
Ticari etikten uzak oyuncular nedeniyle zaman zaman şaşırtıcı ve ironik durumlarla karşılaşsak da işimizin gerektirdiği gibi tüm sorunlara ciddiyetle yaklaşarak sağlık sektöründeki öncü rolümüzü sürdürmeye devam ediyoruz.

---

problems rapidly with an average of 1,7 hours without physically being there, which has a 45% success rate,
◎ Upgrading the whole hardware and software with the current technology without any interruptions.

Do you think that the hospital managements give enough importance on biomedical departments and user trainings?
5 years ago I would have said "No", because experienced staff tended to leave. But in recent years, to keep investments with maximum up-time ratios, hospital managements started give weight to training updates thus we provide user and clinical grade training when needed so that they can enjoy Philips products.

How do you keep your clients content?
The major strength of our organization, which is designed to reach every corner of Turkey under any circumstances, doesn't just come from our products but also from the attention and time we pay to our customers. That is why we enjoy the exponential rise in customer satisfaction over the last 3 years, which is brought to our attention by independent survey companies, and share this joy with our clients.

Keeping your field of work in mind, what are the main components for customer satisfaction?
First of all we listen, we listen and improve more. We are able update our organization according to our customers' needs and expectations. For instance, with the increasing number of devices and strength from our clients, we are planning to open another region office on the east of Turkey.

Do you have any interesting experiences that you gained from the field?
We have always kept our leading role in healthcare sector by not comprimising our genuine business approach although from time to time we bump into surprising and ironic cases caused by players without any business ethics.





"Önümüzdeki yıllarda 'daha küçük cihazlar ile maliyeti daha düşük cihaz parkı kurma alternatifleri' sağlanacak"

"In the upcoming years, 'alternatives to set up more compact and inexpensive device parks' will be provided"

Daha Küçük ve Daha Ucuz Cihazlar Kullanılacak

More Compact and Inexpensive Devices will be Used

Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı
Turkish Ministry of Health Deputy Undersecretary

Dr. Şuayip Birinci

Hastanelerin sürdürülebilir, verimli, kaliteli tıbbi cihaz yönetimi için çözüm önerileriniz nelerdir?
Etkili ve sürdürülebilir "tıbbi cihaz yönetimi" sağlık kuruluşlarında verimliliğin artırılmasında kilit rol oynamaktadır.

Hastane yönetimleri kendi yönetim alanları ile ilgili olarak planlama yaparken en önemli unsurlardan olan tıbbi cihazlarla ilgili olarak da bir bölüm ayırmalı ve işletmenin daha başlangıç aşamasında "tıbbi cihaz yönetimi" ile kurumsal politika ve stratejilerini belirlemeleri gerekmektedir.

Hastanenin bulunduğu coğrafyanın demografik şartları ve hasta sirkülasyonu ile yakın coğrafyada bulunan tüm tesislerin de tıbbi cihaz varlıkları dikkate alınmak suretiyle ana politikalar ve cihaz temin yaklaşımları belirlenmelidir.
Cihaz teminlerinde mutlaka "ömür döngüsü işletme maliyetleri" dikkate alınmalı ucuz ancak işletme maliyeti yüksek olan cihazların teminlerinde dikkatli davranılmalıdır.

Özellikle yüksek maliyetli cihazların temininde maliyet araştırmaları mutlaka klinik mühendislik hizmetleri ile birlikte klinisyenlerin ortak kararlarına dayandırılmalıdır.

Merkezi karar alma süreçlerinde ise mutlaka tüm ülke planlamaları için "ülke bazında tıbbi cihaz stratejik hedeflerine" bağlı kalınmalı ve orta uzun vadede etkililiğini yitirecek teknoloji seçimlerinden ziyade yeni nesil

What could you offer as a solution to ensure efficient usage of medical equipment in hospitals?

Efficient and sustainable "medical device management" plays a key role in increasing the productivity in hospitals.

Hospital managements must make room for one of the main elements of the business, "medical device management," right from the start by setting corporate policies and strategies on this issue. Procurement approaches and main policies should be shaped by region's demographic needs, patient circulation and medical device assets of other institutions in the vicinity. During procurement, "life cycle operating costs" should be taken into account and purchase of cheap devices with high operating costs should be carefully considered.

Especially when procuring high cost devices, cost analysis should be based upon the joint agreement of clinical engineering services and clinicians.

For countrywide planning, central decision-making should stick to country-based strategic medical device goals and new generation technologies that feature medium-to-long-term usability.

Hospital managements should monitor and evaluate procurement agreements, and benchmark reports based on standalone and integrated usage must be produced for future referral in procurements. As the ministry, we place importance on encouraging domestic manufacturing, in keeping with government policies. I should also add that in line with existing procurement regulations, domestic products should be preferred and foreign dependent procurement should shift towards to domestic procurement in the medium term.

Another important point on the usage of medical devices is running the devices at full capacity.

teknolojiler tercih edilmelidir.

Cihaz teminlerinde yapılan satınalma şartname ve sözleşmelerinin hastane yönetimleri tarafından "izlenmesi ve değerlendirilmesi" yapılmak suretiyle tekil ve entegre kullanım bazında performans ölçüm raporları yapılmalı ve raporlar bir sonraki teminlerde mutlaka dikkate alınmalıdır.

Bakanlık olarak Hükümet politikaları doğrultusunda yerel üreticilerin teşvikine son derece önem vermekteyiz. Bu vesile ile ifade etmeliyim ki, yerli üretimi olan cihazlarda mevcut satın alma mevzuatı çerçevesinde yerli ürünler tercih edilmeli ve orta vadede dışa bağımlı temin anlayışından yerli temine dönüşüm sağlanmalıdır.

Tıbbi cihaz kullanımlarında bir diğer önemli husus, gerekli organizasyonların yapılarak tüm cihazların tam kapasite ile çalıştırılmasını sağlamaktır.

Mali kaynakların sürdürülebilirliğinin sağlanması açısından, yeni cihaz alım kararlarından önce mevcut cihazların kapasite değerlendirmesi önem ve öncelik taşımaktadır.

Ayrıca tıbbi cihaz planlaması ile insan gücü planlaması arasındaki koordinasyon sağlanarak hem tıbbi cihazların hem de personelin etkin ve verimli kullanılması sağlanmalıdır.

Hastanelerin en önemli cihaz parkı unsurları olan tıbbi cihazların mutlaka "kimlik kartı" olmalı ve bu kart cihazın tüm temel bilgilerini içermelidir.

Bunun yanında cihazların sirkülasyon oranları, yaşları, teorik ömürleri gibi bilgileri içeren her türlü tıbbi cihaz ve malzemeye ilişkin bilgilerin tutulduğu bir veri tabanı hazırlanmalıdır.

Bu tür bilgiler hem alımlara ilişkin ihtiyacın ortaya konulmasında hem de cihaz kalitesi ve performansına ilişkin takibin yapılabilmesi adına hastane yönetimlerinin ihtiyacıdır diye düşünüyorum.

Türkiye'de ve dünyada geleceğin tıbbi cihaz pazar dinamiklerini nasıl öngörüyorsunuz? Tıbbi görüntüleme sistemlerinde teknolojik trendler, küresel eğilimler sizce nereye doğru gidiyor?

Bilgi teknolojilerinin hızlı değişim ve gelişim trendi yoğun içeren tıbbi cihazların da bu değişimden ve dönüşümden hızlı etkilenmesine ve yenilenmesine sebep olmaktadır.

Tıbbi cihazlardaki hızlı yenilenme süreci özellikle dış temin ağırlıklı cihaz parkı oluşturmak mecburiyetinde olan ülkelerin ithalat ihracat dengelerinin bozulmasına sebep olan önemli bir etkene dönüşmektedir.

Bu durum sürdürülebilir olmaktan uzak bir görüntü arz etmektedir. Ülkemizin temel politika olarak insanı önceleyen ve mutlak sağlık hizmet kalitesine bağlılıktan taviz vermeme kararlılığı ve demografik şartları orta uzun vadeli cihaz temin ve geliştirme politikalarının önemini bir kez daha karşımıza çıkarmaktadır.

Görüntüleme teknolojilerinde gelişim trendleri hakkındaki kanaatim önümüzdeki yıllarda "daha küçük cihazlar ile daha maliyeti düşük cihaz parkı kurma alternatiflerinin" söz konusu olacağı yönündedir.

Dünyada, tıbbi cihaz sektöründe, büyük küresel oyun-

To sustain financial resources, the capacity of current devices should be evaluated before deciding to procure new devices.

Also, medical device planning and labor force planning have to be coordinated; both devices and personnel should be used efficiently. Hospitals should make sure that medical devices have "ID cards" and these cards should contain all the rudiments of the device.

A database that has information about device circulation rates, ages, and estimated lifespans should be created.

I think that this kind of information is necessary for hospital management to identify the procurement needs and to keep track on quality and performance of devices.

What are your predictions on the future of medical device market dynamics in Turkey and abroad? What are the trends for medical imaging technologies?

As information technologies quickly change and advance, it spurs medical devices with chips to adapt with swift transformations.This contributes to destabilization of the import/export balances in countries dependent to imported devices.

This situation clearly appears as unsustainable. This highlights the importance of device procurement and development policies that are human-oriented and resolved to never compromise quality in offering public health services.

I think the trend for imaging technologies will be alternatives to set up device parks using "compact and low cost" devices.

Currently, domestic producers don't stand a chance against big global players in the market. Global companies have an approach of acquiring local or small companies before they can even turn into competitors. Besides the acquisitions, global giants are challenging the presence of competitors with their aggressive marketing policies.

In the medical device sector, innovative approaches are shifting from mechanical improvements to biological improvements. The reason behind this is that applying for patents that involve biological materials is much easier than the ones involving mechanical innovations.

In the upcoming years, we will likely witness devices which can interpret radiological images, portable devices that can be used in emergencies or more efficient and productive devices produced by nanotechnology. There is also no doubt that our universities and health institutes' contributions to science will affect the advancement of technologies.

Remotely accessed medicine and radiology is now a global concept and studies conducted in this area have become a trend for imaging technologies. PACS applications store medical images and make them easily accessible. It is fast and cheaper than alternatives like storing images on discs etc.

With our new Teletıp (Remotely accessed medicine) System project, which we have started to work on in the ministry, all of our hospitals' imaging systems will be connected and can be accessed by our physicians from anywhere. Our Personal Health Record System makes it possible for our citizens to access their workups and share them with their physicians at their discretion. These are the products of usage of an advancing technology in the healthcare field.

What are your recommendations on improvement of the domestic production?



culların karşısında yerel üreticilerin fazla rekabet şansının olmadığı bir pazar ortamı bulunmaktadır. Küresel şirketler, kendilerine rakip olabilecek yerel şirketleri ya da yeni ürünler geliştirmiş küçük şirketleri satın alma yoluna gitmektedir. Satın almalar dışında, küresel devler, agresif pazarlama politikaları güderek rekabetçi şirketlerin varlığını zorlaştırmaktadır.

Aslında tıbbi cihaz sektöründeki inovasyon odaklı eğilimler mekanik gelişimden daha çok biyolojik yeniliğe ilerlemektedir. Buna değinmemdeki amaç, biyolojik temelli maddeleri içine alan patent başvurularının mekanik inovasyona nazaran çok daha kolay olmasıdır.

Önümüzdeki yıllarda, radyolojik görüntüleri yorumlama yeteneğine sahip cihazlar, acil durumlarda kullanılabilecek taşınabilir cihazlar ya da nanoteknolololoji ile üretilmiş daha etkin ve işlevsel cihazlar görmemiz mümkün olacaktır. Bununla birlikte, üniversitelerin ve sağlık enstitülerimizin bilime sunacağı katkıyla yeni ileri teknolojik ürünlerin ortaya çıkması da beklenen gelişmelerdendir.

Görüntüleme sistemlerine gelince; biliyorsunuz artık tüm dünyada teletıp ve teleradyoloji kavramları ve bu yönde yapılan çalışmalar, görüntüleme çalışmalarının yeni trendi haline geldi.

Görüntü arşivleme ve iletişim sistemleri dediğimiz PACS uygulamaları, medikal görüntülerin saklanması ve uzaktan erişimini sağlamakta, bu da hem bu alana kalite ve hız getirmekte, hem de film, cd gibi masraflardan ciddi tasarruf imkanları sunmaktadır.

Bakanlığımızda çalışmalarını başlattığımız Teletıp Sistemi ile tüm hastanelerimizin görüntüleme sistemlerini birbirine bağlamakta ve hekimlerimizin her yerden erişimini sağlamaktayız. kişisel sağlık kaydı sistemimizle vatandaşlarımızın kendi radyoloji tetkiklerine ulaşmasına, bunu da kendi izni doğrultusunda hekimiyle paylaşmasına imkan sunmaktayız. Tüm bunlar gelişen teknolojinin sağlık sektöründe kullanımının bir sonucudur.

İthalata bağımlılığın söz konusu olduğu tıbbi cihaz sektöründe, yerli üretimin geliştirilmesi yönünde önerileriniz neler?

Tıbbi cihaz sektöründe sizin de değindiğiniz gibi ithalata bağımlılık söz konusudur. Bakanlık düzeyinde 2023 vizyonunu tanımlarken bizim de doğrudan üzerinde durduğumuz konulardan birisi de tıbbi cihaz sektöründe dışa bağımlılığı minimize edip orta vadede ise tamamen ortadan kaldırmaktır.

Bakanlık olarak yerli tıbbi cihaz üretiminin ve temin politikalarında önceliklendirmesinin yapılması yönünde "sanayi işbirliği" konseptini benimsemiş bulunmaktayız.

Ayrıca Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanarak yürürlüğe konulan çerçeve yönetmelik olan "sanayi işbirliği" yönetmeliğine uyum çalışmalarımız da devam etmektedir.

Bakanlığımız Hükümet politikaları doğrultusunda tıbbi cihaz üretimine yönelik endüstrinin geliştirilmesi için hızla yeni adımlar atacak ve önümüzdeki dönemde "Tıbbi Cihaz Teknoparkları" kurma yönünde kararlı politikalar oluşturacaktır.

Tıbbi cihaz sektörüne yönelik yerli üretim sinerjisi oluşturmak çok boyutlu, bütünleşik bir kamu yönetim anlayışını gerektirmektedir. Bu doğrultuda ülkemizde sağlığa, ekonomiye, bilim ve teknolojiye ve kalkınmaya yön veren tüm aktörler olarak birlikte oturup bir üretim stratejisi belirlemeyi planlıyoruz. Ülkemizin 2023 sağlık stratejisinde de böyle bir seçeneği gündemimize aldık.

Tıbbi cihaz sektörünün spesifik bir alan olduğunu dikkate alırsak ulusal üretim kümelenmelerinin oluşturulması, bu alanda sinerji yaratması açısından öncelikli bir kilometre taşı olacaktır.

We have a dependence on import in regards to medical devices. As ministry of health, the vision we defined for 2023 includes minimizing this dependence and on the medium term eliminating it altogether. While prioritizing domestic medical device production and procurement policies, we have agreed upon adopting the concept of "industrial cooperation". Also our efforts on "industry cooperation" directive which is initiated by the Science, Industry and Technology Ministry continues. We are also planning on establishing a "Medical Device Technopark" and other projects that will contribute to domestic medical device production.

Creating domestic production synergy for medical device sector involves a multi-faceted and integrated public administration approach. We are planning a production strategy as the actors that guide health, economy, science, technology and progress. We have included this option in 2023 healthcare strategy agenda of our country. If we take into consideration the fact that the device sector is a distinctive field, it would then be a landmark priority to create national production clusters.

Philips ile İletişim Kanalları Hep Açık

With Philips Communication Channels are Always Open



"Teknolojide yaşanan hızlı gelişmeler ve personel hareketliliği nedeni ile eğitim hizmetlerini çok önemsiyoruz"

"Because of the rapid developments in technology and employee turnover we pay a great deal of importance on training services"

Dicle Üniversitesi Tıp Fakültesi Radyoloji Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi
Radiology Department Associate in Dicle University Medical Faculty
Prof. Dr. Aslan Bilici

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Sağlık hizmetlerinde kalitenin artmasında en önemli faktörlerden biri, teknolojinin sağlık alanında kullanılmasıdır. Ancak bunların çoğu yurt dışından alınmakta ve büyük kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle alımlarında çok hassas davranılmalıdır. Satın alınacak ürüne veya cihaza ilişkin ihtiyaç tespitlerinin sağlıklı ve doğru bir şekilde yapılması esastır. Mal veya hizmet temininde ihtiyaç fazlası alımların önlenebilmesi için talep tahminlerinin ilgili tüm branşların görüşü alınarak belirlenmesine dikkat edilmesi gerekmektedir. Bu amaçlarla üniversitemiz hastanelerinde tıbbi cihaz satın alma komisyonu oluşturulmuştur. Radyasyon yayan cihazlar gibi, uygulayan ve uygulananlarda zarar oluşturabilecek cihazlarda özellikle ulusal uluslararası standartlara dikkat edilmelidir. Garanti süresi, şartları, periyodik bakımları ve garanti sonrası bakım durumları mutlaka çok iyi araştırılmalı ve teknolojinin sürdürülebilirliği sağlanmalıdır.

Size göre hastanelerde tıbbi cihazlar verimli kullanılıyor mu?
Maalesef tıbbi cihazların her yerde verimli kullanıldığını iddia etmek mümkün değildir. Cihaza talep ve eğitimli kadroların bulunması verimlilik için en önemli unsurlardan biridir. Bunun dışında cihazların uzmanlarınca periyodik bakımlarının yapılması, hızlı servis imkanlarının oluşturulması, cihazların performansının somut ölçülerle takip edilerek ilgili birimlerle paylaşılması gereklidir. Tıbbi cihazların ekonomik ömürlerinin belirlenmemesi ve Tıbbi Cihaz Sicil Kartı ve bakım ve onarımlarına ilişkin bilgileri içeren dosyaların tutulmaması nedeniyle, cihazların geçmişteki durumlarının takibi güçleşmekte ve cihazların onarım giderlerinin ekonomik olma sınırını aşıp aşmadığı değerlendirilememektedir.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğinize ilişkin bilgi verir misiniz?
Kurum olarak Philips Healthcare ile ilişkimiz uzun yıllara dayanmaktadır. İletişim kanalları hep açık olmuştur. Bizlere hızlı dönüşler yapılmıştır.
Diyarbakır'da 24 saat hizmet veren 2 tane uzman servis mühendisi nedeni ile bu alanda sıkıntı yaşanmamaktadır. Teknolojideki hızlı gelişmeler ve personel hareketliliği nedeni ile eğitim hizmetlerini de çok önemsiyoruz. Son zamanlarda Philips bu alanda da gereken katkıyı sağlamaktadır.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
One of the main reasons behind the elevated quality in healthcare services is the usage of technology in healthcare. But most of these technologies are imported and need large amounts of resources. For that reason, procurement is a delicate process. Necessary features must be identified accurately. To avert surplus services or products, request estimations must be made unanimously by all branches. For this reason, in our university hospitals we formed a procurement committee. For potentially harmful applications, like radiation emitting devices, attention must be payed for both national and international standards. Subjects like warranty period, terms, periodic maintenance and post-warranty maintenance must be closely looked in to and the technology must be sustained.

What are your opinions on efficient usage of medical equipments in hospitals?
Unfortunately they are not used in an efficient manner in most places. Demand for device and trained teams are some of the key elements for efficiency. Also periodic maintenance made by specialists, fast service possibilities, quantitative monitoring of device performance and assessment of the performance are also musts. Device maintenance costs can not the be estimated accurately due to lack of records that involve device's license, maintenance records etc.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
Our cooperation goes way back in time. Their communication channels have always been open.
Thanks to two service engineer specialists that serve 24 hours a day we have never had any problems in this field. Because of the rapid developments in technology and employee turnover we pay a great deal of importance on training services. Philips also provides the necessary contribution in that aspect.

Kalp Merkezinin Medikal Ekipmanları Philips'e Emanet

Philips Covers All the Medical Equipment for the New Heart Center



Alvimedica Yönetim Kurulu Üyesi
Board Member, Alvimedica
Leyla Alaton

Alvimedica, Hırvatistan'ın Split şehrinde, 11 bin metrekarelik bir alana inşa edilen Kalp Hastalıkları Araştırma ve Eğitim Hastanesinin ana medikal ekipmanları için Philips ile çalışıyor

Alvimedica prefered Philips for its new Research and Training Hospital for Heart Diseases with a space of 11.000 m2 in Split, Croatia

Sizi tanıyabilir miyiz? Kendinizi kısaca anlatır mısınız?
İstanbul'da doğdum. Liseyi Notre Dame de Sion'da okudum. Sonrasında New Jersey, ABD'de Fairleigh Dickinson Üniversitesi'nde iş idaresi ve yöneticilik bölümünü bitirdim. Yüksek öğrenimimi ise New York Üniversitesi'nde sosyal bilimler alanında tamamladım. İş hayatına 1986 yılında Alarko bünyesinde pazarlama alanında çalışarak adım attım. 1993 yılında ise kendi şirketim olan Megatrend Halkla İlişkiler Danışmanlık şirketini hayata geçirdim. Halen Alarko Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği ve Alvimedica Tıbbi Ürünler San. ve Dış Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği ve Vekil Genel Müdür görevlerini yürütüyorum.

Can you tell us about yourself?
I was born in İstanbul. I attended high school at Notre Dame de Sion and then graduated from Business Administration departmnet at Fairleigh Dickinson University in New Jersey, USA. I have had my master's degree in Social Sciences in NYU. I started my professional career at the marketing department of Alarko in 1986. In 1993 I have started my own public relations company Megatrend. Today I serve at the boards of Alarko and Alvimedica. Aside from these responsibilities I take active roles in various NGOs. them are; Cartier World Women's Entrepreneurs Award Jury, Founder Member of GYIAD, Founder Member of KAGIDER, Advisory Board Member of Contemporary Istanbul. Above all I am a strong women's rights activist. My efforts on empowering of women are at full speed.

Bunların yanısıra, birçok sivil toplum girişimlerinde de aktif olarak çalışmayı sürdürüyorum. Cartier Dünya Kadın Girişimcilik Ödülü Jüri Üyeliği, GYİAD Kurucu Üyeliği, Kagider Kurucu Üyeliği, Contemporary Istanbul Danışma Kurulu Üyeliği bunlardan birkaçı. Aynı zamanda çok sıkı bir kadın hakları savunucusuyum. Kadının güçlenmesi konusundaki desteğim ve çalışmalarım son sürat devam ediyor.

Alvimedica'nın sağlık sektörüne yönelik ürettiği çözümler, ürün ve hizmetlerine ilişkin kısaca bilgi verir misiniz?

Alvimedica firması girişimsel kardiyoloji alanında, % 100 yerli üretici olarak 2007 senesinde faaliyetlerine başladı. Kurulduğu günden itibaren kardiyolog hekimlerle birlikte yol almanın herşeyden çok önemli olduğuna inanarak firmamızın ürün gamında anjiyoda kullanılan ürünlere yer verdik. İtalyan CID firmasının satın alınmasıyla birlikte de kardiyovasküler ve endovasküler ürün gamını tamamladık.

Alvimedica'nın yurtdışı hastane yatırımlarını anlatır mısınız?

Alvimedica'nın Hırvatistan'ın Split şehrinde Kalp Hastalıkları Araştırma ve Eğitim Hastanesi yatırımı bulunuyor. Hastane 11 bin metrekarelik bir alana inşa ediliyor. Toplamda 54 yataklı olması planlanan hastane en son teknoloji kullanılarak tasarlandı. Hastanede en üst düzey teknolojiye sahip iki adet ameliyathane, iki adet katater /anjiyo laboratuarı ve bir hibrit ameliyathane bulunacak. Bu hastaneyle birlikte amacımız kalp hastalıklarında karşılaşılan en zorlu vakaların incelenmesi ve çözüme ulaşılması adına adımlar atmak.

Philips Healthcare ürün ve hizmetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Split'te inşaatı devam eden Alvimedica Kalp Merkezi'nin ana medikal ekipmanlarının anlaşmasını Philips ile yapmış bulunmaktayız. Kendileriyle uyumlu ve güzel bir çalışma içerisindeyiz. Radyoloji ve anjiyo laboratuvarında kullanılacak bu ekipmanların konfigürasyonlarında son noktaya gelmiş bulunuyoruz. İnşaatın bitmesiyle beraber kurulum aşamasına geçeceğiz.



Can you briefly tell us about Alvimedica'a products and services for heathcare?

Alvimedica started its business activities in healthcare in 2007 by marketing coronary stents that are 100% locally produced. We valued cardiologists' inputs in our business and expanded our product line to other devices used in angiography. We have completed our cardiovascular and endovascular product lines with the acquisition of Italian CID company.

Can you tell us about Alvimedica's hospital investments abroad?

Alvimedica is investing in a Research and Training the Hospital for Heart Diseases in Split, Croatia. Hospital will be built in a 11.000 m2 area, will have 54 beds and will be equipped with most advanced technology. In this hospital we will have 2 top of the line operating theaters, 2 catheter laboratories and a hybrid operating theater. Our main objective with this hospital is to bring scientific solutions to the most diffucult cases in cardiology and cardiac surgery.

What do you think about Philips Healthcare products and services?

We have concluded our deal with Philips Healthcare for the procurement of main medical equipments of Alvimedica Heart Center which is stil being built in Split. We have a very nice and harmonic working relationship. We have reached the final phase for determining the configuration of radiology and catheter laboratory equipment. As soon as the construction allows we will be installing the equipment.

Teknolojik Gelişmelerin Ardında Ciddi Ar-Ge Yatırımı Var

Behind Every Technological Advent is Serious R&D Investment



Kayı Medikal Genel Müdürü
General Manager of Kayı Medical
Özgür Oka Demirçivi

"Global firmalar tıbbi cihazlar üretiminde yıllık işletme gelirlerinin yüzde 8'ini Ar-Ge'ye ayırıyor"

"Global companies spend 8% of their annual operating revenue on R&D in producing medical devices"

Hastanelerin verimli, kaliteli tıbbi cihaz yönetimi için çözüm önerileriniz nelerdir?
Türkiye tıbbi cihaz alımları açısından dünyada ilk 30 içerisinde yer alıyor. Kaynakların en verimli şekilde kullanımını sağlamak adına iş akışlarının optimum hale getirilmesi, destek ve kontrol süreçlerinin oluşturulması gerekmekte. Bu noktada, hastane satın almalarının stratejik bir planlama çerçevesinde yapılması gerekiyor.
Kaliteli ve hızlı hizmet sunabilmek adına ise, kamunun nüfus yoğunluğunun yüksek olduğu bölgelerde hizmet alımlarında tecrübeli özel sektör oyuncularına yer vermesi, özellikle hasta yoğunluğunun az olduğu bölgelerdeyse devletin cihaz alımı yaparak hizmet sunması gerektiğini düşünüyorum. Zira nüfus yoğun bölgelerde özel sektörün çok daha verimli bir çalışma gerçekleştirdiğini görüyoruz. Devletin hizmet verdiği alan ve bölgelerde çalıştırılan personelin de, en alttan en üste kadar tecrübeli ve hizmet odaklı olması gerektiğinin altını çizmemiz gerekiyor.

PPP projelerinde kuruluşunuz rol ve sorumluluklarını kısaca anlatır mısınız?
KAYI olarak, stratejik iş kollarımızdan birinin sağlık olduğunu belirtmek isterim. Öncelikle şehir hastaneleri projeleri, özel sektörün sermaye ve yönetim dinamiklerinden faydalanarak çok daha etkin bir sağlık hizmeti getirecek. Bu çerçevede 1.875 yataklı Gaziantep şehir hastanesinin yatırım projesini iki yabancı ortağımızla beraber üstlenmiş durumdayız. Bununla beraber önümüzdeki dönemdeki PPP projelerine ilgimiz sürmeye devam edecek.

Türkiye'de ve dünyada geleceğin tıbbi cihaz pazar dinamiklerini nasıl öngörüyorsunuz?
Dünya tıbbi cihaz sektörü içinde Çin, Hindistan, Almanya, Fransa ve İngiltere doğru politikalar yürüterek ekonomilerine önemli katkılar sağlıyorlar. Burada özellikle Ar-Ge'ye verilen önemin büyüklüğünün altını çizmek gerekir. Her geçen gün hasta tedavisini kolaylaştıran teknolojik gelişmelerin arkasında ciddi Ar-Ge yatırımları

What are your recommendations for efficient and quality medical device management in hospitals?
Turkey is in top 30 for medical device procurement. Optimizing workflows and creating support and control mechanisms are essential for efficient usage of resources. At this point, procurements in hospitals have to be strategically planned.
For quality and fast service, public must allow for experienced private institutions to serve where population is dense, and wherever population is especially low, the government should procure and serve. We observe that private sector can work more efficiently where population is dense. But public employees should also be experienced and service oriented wherever they are hierarchically.

Can you tell us about your organization's role and responsibilities on PPP projects?
As KAYI, I want to state that one of our strategic business lines is healthcare. City hospitals will first of all make the best out of the private sector's capital and management dynamics to provide a much more efficient healthcare service. In this respect, we have collaborated with two of our foreign partners and undertook an investment project of a city hospital in Gaziantep with 1.875 beds. We will also be undertaking new PPP projects in the near future.

What are your predictions about the dynamics of medical device market in Turkey and abroad?
China, India, Germany, France and England are on the right track with the policies they have on medical devices and this creates positive outcomes on their economies. I think we should underline the importance of R&D in this respect. Behind every technological advancement that improves patient treatment there is a serious R&D investment. While global companies spend 8% of their annual operating revenue on R&D of medical devices, in Turkey this percentage can be as low as 0.8.
With that, due to challenges in creating our own technology we are forced to import expensive tech-



nologies. Keeping medical device industry's effects on side industries in mind, I think that domestic production should be encouraged.

What can you say about the cooperation between your institution and Phillips Healthcare?
As KAYI Benefit we have investments on radiology and radiotherapy fields. In radiology, Philips is one of the biggest players. We are in contact with them for domestic and foreign projects and I hope that we will engage in great cooperation.



bulunmakta. Dünya genelinde faaliyet gösteren global firmalar tıbbi cihazlar üretiminde yıllık işletme gelirlerinin yüzde 8'ini Ar-Ge'ye ayırırken Türk firmalarında bu oran yüzde 0.8'e kadar düşüyor.
Bununla beraber ülkemiz kendi teknolojisini üretmekte zorlandığı için ne yazık ki, pahalı teknolojileri ithal etmek zorunda kalıyoruz. Tıbbi cihaz sektörünün, yan sektörleri de etkilemekte olduğunu değerlendirirsek yerli üretimin teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile iletişimi/işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Kayı Benefit olarak radyoloji ve radyoterapide yatırımlarımız var. Özellikle radyoloji alanında Philips bu pazarın önemli oyuncularından biri. Kendileriyle hem yurtiçi hem de yurtdışı projelerimiz için görüşmelerimiz sürüyor, umuyorum ki, kendileriyle güzel bir işbirliğine gideceğiz.

"İlk ithal kompakt MR cihazı Erciyes Üniversitesindedir. Philips tarafından cihaz teknolojilerindeki gelişmeler hakkında sürekli bilgilendiriliyoruz"

"The first imported compact MR device was for Erciyes University. We are constantly kept abreast on new device technologies by Philips"



Üniversite-Sanayi İşbirliği Etkin Hale Getirilmeli

University-Industry Cooperation Must Be Realized

Türk Radyoloji Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
Erciyes Üniversitesi Rektör Yardımcısı
Chairman of Turkish Society of Radiology
Vice President of Erciyes University

Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun

Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi'nin tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Kuruluşumuz İç Anadolu Bölgesinde bir üniversite hastanesidir. Bölgesinde sağlık hizmetlerinde önemli bir referans merkezi olarak kabul edilmektedir. Malzeme satın alımlarını Kamu İhale Kanunu çerçevesinde yapmak durumundadır. İhtiyaç duyulan tıbbi cihaza ait teknolojik özellikler ihale teknik şartnamesinde belirtilir. Mümkünse en az 3 firmanın şartnameye uyması arzu edilir. Ayırt edici üstün özellikler için avantaj puanı verilebilir. Tıbbi cihaz alırken en önemli unsurlar olarak bütçe durumu, cihazın ihtiyaç duyulan teknik özellikleri ve teknolojik üstünlükleri göz önüne alınır.

Radyoloji alanında geliştirilen yeni teknolojileri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sağlık sektörü ve en başta görüntüleme teknolojileri çok hızlı değişim ve gelişim göstermektedir. Öyle ki, bu gelişimi takip edebilmek bile başlı başına bir uzmanlık gerektirmektedir. Çok kısa süre öncesine kadar hayal olan birçok tanı ve tedavi yöntemi hızla rutin uygulamalar içine girmektedir. Bununla birlikte oldukça yüksek maliyeti olan bu cihazların etkin ve verimli kullanımının önemi yanında hangi cihaza ihtiyaç duyulduğunu da doğru olarak belirlemek gerekmektedir. Gündemimize almamız gereken önemli bir konu da, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu tarafından öncelikli alanlar içine alınan biyomedikal teknolojilerin ülkemizde geliştirilmesi ve üretimi konusudur. Bunun için de üniversite-sanayi işbirliği ve teknoloji transfer mekanizmalarının etkin hale getirilmesi gerekmektedir.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Kuruluşumuz ile Philips firması arasındaki işbirliği çok eski yıllara uzanmaktadır. Örnek verecek olursak, ithal edilen ilk kompakt MR cihazı üniversitemizdedir. Firma olarak cihaz teknolojilerindeki gelişmeler hakkında sürekli bilgilendiriliyoruz.
Üniversite hastanelerimizde iki adet MR ünitesine sahibiz. Bunlardan ilkini geçtiğimiz yıl 17 yaşında emekliye ayırdık. Floroskopi cihazımız da aynı yaşta. Bu kadar uzun süre kullanılmaları teknik bakımlarının etkinliğini göstermeye yetecektir. Tüm cihazlarımızı belirli aralıklarla güncellemekteyiz. Philips firmasını tercih ettiren en önemli faktörlerden biri de teknolojik özellikleri yanında destek hizmetlerine verdiği önem olarak belirtebiliriz.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
Our institution is a university hospital in Central Anatolia region. We are considered an important reference center in the region. Procurement procedures must abide Public Tender Act. Technological specifications of the medical device needed are stated in the tender agreement. At least 3 companies are expected to comply with the agreement. They can gain the upper hand for having differentiating features. The most important criteria in public device procurement are budget, necessary features and technological advancement.

What are your thoughts on new technological developments in the radiology field?
Healthcare industry and particularly medical imaging technologies are showing rapid advancements. Just being able to follow them requires expertise in its own right. Many methods that seemed like a fantasy not too long ago are now becoming routine applications. Nevertheless, these costly devices should be procured based on well-defined needs and be operated efficiently. Another current subject prioritized by the Supreme Council for Science and Technology is the development and manufacturing of medical devices within our country. For this to happen university-industry cooperation and technology transfer mechanisms must come into being.

What can you say about the cooperation between your institution and Phillips Healthcare?
Our cooperation goes way back in time. For instance, the first imported compact MR device was for Erciyes University. We are constantly kept abreast on new device technologies by Philips. In our university hospitals we have two MR units. We retired one of these units last year after 17 years of service. Our fluoroscopy device is the same age. This lifespan proves the efficiency of technical maintenance. We update all of our devices periodically. One of the other main reasons that made us choose Philips was support services they provide besides the technology.

Philips'in Teknolojik Atılımları Dikkat Çekiyor

Philips' Technological Endavors Draw Attention



Acıbadem Sağlık Grubu
Proje Yönetimi Genel Müdürü
General Manager
Acıbadem Project Management

Sedat Artukoğlu

Philips'in, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde olduğu gibi medikal sistemler alanında da dünya çapında en büyük üreticiler sınıfında yer aldığı herkes tarafından malumdur. Philips Medikal Sistemler, Türkiye'de uzun yıllardır kamu ve özel sağlık sektörünün en güçlü markalarından biri olarak faaliyet göstermektedir.

Biz, Acıbadem Sağlık Grubu olarak, tıbbi cihaz ve teknolojik ürünlerde dünyanın en iyi markalarını tercih etmekteyiz. Bugüne kadar yaptığımız sağlık yatırımlarında, medikal sektör dışında, aydınlatma başta olmak üzere, farklı birçok Philips ürününü tatminkar bir şekilde kullandık. Medikal cihazlar açısından, hasta takibine yönelik Philips tıbbi cihazlarını da projelerimizde uzun yıllardır güvenle kullanmaktayız.

Son yıllarda, Philips'in hastabaşı monitörleri ve ultrasonografi cihazlarındaki önemli teknolojik atılımları dikkatimizi çekmiştir. Bu alanda büyüyen bir iş hacmimiz oluşmuştur. Bu büyümenin, teknolojik gelişmeler yanında, Philips medikal sistemlerinin genç ve dinamik yönetim kadrosunun da başarılarıyla her geçen gün artacağına inanıyorum.

"Philips'in hastabaşı monitörleri ve ultrasonografi cihazlarındaki önemli teknolojik atılımları dikkatimizi çekti. Bu alanda büyüyen bir iş hacmimiz oldu"

"Philips technological endavors regarding ultrasounds and patient head monitors drew our attention and therefore we have a growing business with Philips in that area"

It is a fact that Philips is among the largest medical equipment manufacturers as in all other sectors it operates. Philips Medical Systems in Turkey on the other hand oparates in Turkish public and private health sectors as one of the strongest brands.

Acıbadem Heath Group always prefers the top of the line products when it comes to medical equipment. In our projects so far, we have used many Philips products including lighting systems and we were fully satisfied at each time. Also we have been using Philips patient monitoring systems with pleasure for a long time.

In recent years Philips Technological endavors regarding ultrasounds and patient monitors took our attention and therefore we have a growing business with Philips in that area. I believe this growth will continue with the help of technological success of Philips and also its young and dynamic management team.



Radyoloji Hizmet Derneği Başkanı
President
Association of Radiology Service Providers
Dr. Mehmet Yıldırım

"Dünya Markası ile Çalışmanın Avantajlarını Yaşıyoruz"

"We Enjoy Working with a World-Renowned Brand"

"Philips bir dünya markası... Dünya markası olmasının avantajlarını Türkiye'de bizlere de sunmaya çalışıyor"

"Philips is a global brand. It brings to us, hospitals in Turkey, the advantages of being a world-class brand"

Derneğinize ilişkin bilgi verebilir misiniz?
Kamuya radyoloji hizmeti veren firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir derneğiz. Kaliteli hizmet verebilmek adına neler yapabileceğimize ilişkin çalışmalar yürütüyoruz. 2010 yılından bu yana Sağlık Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Kamu Hastaneler Birliği ile düzenli toplantılar yapıyoruz. Sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini birlikte tartışıyoruz.
Derneğimiz 2010 yılında kuruldu ve merkezi İstanbul'dadır. 29 üye firmamız var. Sektörün yaklaşık yüzde 80-90`nını temsil ettiğimizi söyleyebilirim.

Derneğinizin gündeminde yer alan konular neler?
Kamunun yaptığı yasal düzenlemelerle ilgili, sahada yaşadığımız sıkıntıları yetkililerle paylaşarak çözümlenmesi yönünde çalışıyoruz. Sözkonusu yasal düzenlemeler genellikle maliyet üzerine, cihazların teknik şartnameleri ve hizmetin nasıl verileceğine dair düzenlemeler

Can you tell us about your association?
We are an association established by companies providing radiology services to public hospitals. We focus on what we can do together to improve our service quality. Since 2010 we have held regular meetings with Ministry of Health, Ministry of Labor and Social Security and Public Hospitals' Association. At these meetings we discuss our sector's problems and solution suggestions. Our association was established in İstanbul in 2010 and with our outstanding 29 members we represent 80-90% of existing operators in that field.

What is your association's current agenda?
We try to bring solutions to problems that we face in the field due to legislative arrangements. Those legislative arrangements usually involves costs, technical requirements and service provision. We communicate with people to bring order and balance to these factors.



"Teknolojik yenilik ve uygun fiyat tek başına yetmez; satış sonrası, bakım/onarım hizmetleri de çok önemli... Philips, bu konuda bize daha yakın durmaya çalışıyor"

"Technological innovations and price advantage may not necessarily be satisfactory, it is also important how after sale services and maintenance are provided"

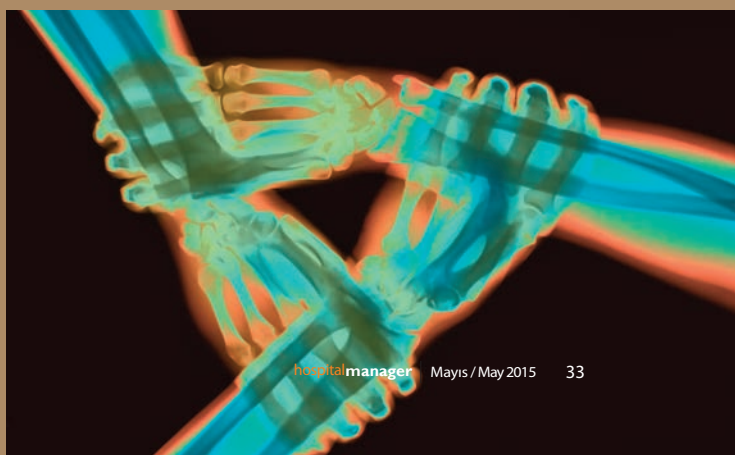
oluyor. Bunları bir dengeye oturtabilmek için paylaşımlarda bulunuyoruz.

Talepleriniz neler?
Kamudaki düzenlemeler genelde fiyatta özel sektörü baskılayıcı nitelikte… Maliyeti sürekli aşağı çekme talepleri var. Onlar da kendi açısından haklılar elbette, belli bir bütçeleri var ve o bütçeye sığmaya çalışıyorlar. Oysa sağlık sektöründe talepler sürekli artıyor. Bizlerin artan bu talepleri sürekli fiyat düşürerek sabit olan o bütçeye sığdırmamız mümkün değil. Görüşmelerimizde ortak bir noktaya varmaya çalışıyoruz. Çünkü verdiğimiz bu hizmetler hastaneler ve hastalar için olmazsa olmaz hizmetlerin başında geliyor, dolayısı ile bizim bu işleri yapmamak gibi tercihimiz yok. Biz özel sektör olarak elimizden gelen tüm fedakarlığı yapmaya çalışıyoruz. Ama bu fedakarlık son dönemde öyle boyutlara geldi ki, sektörde faaliyet gösteren bazı firmaların zarar etmesine hatta iflaslarına sebep olmaya başladı.

Philips'in ürün ve hizmetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Radyoloji cihazı üreten firmalar içinde önde gelen markalardan biri Philips… Birçok firma, avantajları dolayısıyla Philips'i tercih ediyor. Satın alımlarda temel faktör, doğru cihazı uygun fiyata almak… Ama bu da yetmiyor, satış sonrası bakım/onarım hizmetlerinin de uygun bir zeminde verilmesi gerekiyor. Philips bu konuda biraz daha bize yakın duruyor. O nedenle tercih konusunda pek sıkıntı yaşamıyoruz.
Philips sonuçta dünya markası, dünya markası olmasının avantajlarını Türkiye'de bizlere de sunmaya çalışıyor.

What are your demands?
Those legislative arrangements tend to repress prices. They wish to bring down their own costs since they have budget constraints. However demand in health services continues to grow and it becomes almost impossible for us to cater to budgets that are kept the same for many years. We try to meet at a common denominator. These services we provide to patients and hospitals are essential and therefore we do not have the luxury to cease the service. We as the private sector compromise as much as we can but some of our members have big losses and some of them are going out of business.

What do you think about Philips products and services?
Philips is one of the leading companies in radiology device manufacturing. Many companies prefer Philips as it offers many advantages. The main criteria in equipment purchasing is that you want to pay the right amount of money to the right product. However, this may not be all you need to make sure that the aftersales services are as good as the product and the price. In that sense Philips stands close to us and we do not have any problems with our preferences. Philips at the end is a world-class brand and it brings all those advantages to us, Turkish service providers.





Philips Tedavide Karar Verme Sürecini Güvenli Kılıyor

Philips Makes Decision Making Safer During Treatment

"Philips Truflihgt PET/BT cihazı, düşük dozda yüksek çözünürlükte, kaliteli görüntü eldesine sahip... Görüntü kalitesinin yüksek olması erken teşhis kolaylığı sağlıyor"

"Philips TruFlight PET/CT device provides high-res quality images on low doses. High-res images create facility with early diagnosis"

Türkiye Nükleer Tıp Derneği Başkan Yardımcısı, Celal Bayar Üniversitesi Tıp Fakültesi Nükleer Tıp Anabilim Dalı Başkanı ve Celal Bayar Üniversitesi Rektör Danışmanı
Vice President of Turkish Society of Nuclear Medicine, Head of Nuclear Medicine Department and Assistant to Rector in Celal Bayar University Medical Faculty

Prof. Dr. B. Elvan Sayit Bilgin

Hastanelerin tıbbi cihaz alımlarında etkili olan öncelikli politikaları sizce neler? İhtiyaç planlaması yaparken nelere dikkat edilmelidir?
Günümüzde hasta potansiyelinin artması beraberinde birçok hastalığın tanı ve tedavisinde yüksek teknoloji ürünü tıbbi cihazların kullanım zorunluluğunu beraberinde getirmiştir. Ancak bu cihazların yüksek maliyetli olması ve kamu kaynaklarının etkin ve verimli olarak kullanılması gerektiğinin de dikkate alınması gerekmektedir.

Hastanelerin tıbbi cihaz yönetimine ilişkin Derneğinizin gösterdiği faaliyetleri kısaca anlatır mısınız?
Hastaneler bağımsız olarak çalıştıkları için derneğimizi dikkate almamaktadır. Bu nedenle de girişimlerimiz sonuçsuz kalmaktadır.

Philips görüntüleme sistemlerini tercih nedeninizi açıklar mısınız?
Philips Truflihgt PET/BT cihazı, düşük dozda yüksek çözünürlükte, kaliteli görüntü eldesine sahiptir. Görüntü kalitesinin yüksek olması klinisyenler arasında da, erken teşhis kolaylığı sağlamasının, onkolojide tümörün saptanması, derecesinin belirlenmesi (evreleme), tedaviye yanıtın değerlendirilmesi, nüks/metastaz şüphesi ve tümör belirteçlerinde yükselmesi durumunda yeniden evreleme, radyoterapi planlaması ve bazı durumlarda mevcut olan kitlenin iyi ya da kötü huylu olup olmadığının tespit edilmesinde ve tüm bunların yanı sıra güvenli bir karar verme süreci için de etkilidir. 2012 yılından bu zamana kadar yani, totalde üç yıldır Philips PET/BT cihazı ile çalışıyoruz. Çözümlenemeyen önemli bir sorun henüz yaşamadık.

Kullandığınız bu cihazların bozuk kalma sürelerini (downtime) belirtir misiniz?
Hatırladığım en uzun süre bir hafta... Bu kadar uzun olmasının nedeni de cihaz arızasının giderilmesi için gerekli olan parça yurt dışından temin edilmişti. Gümrük işlemleri biraz uzun sürdüğü için bu kadar uzun süre cihaz kullanım dışı kaldı.
İlk başlarda operasyon merkezi ile ilgili bir koordinasyon sıkıntısı yaşanıyordu. Ama zamanla sistem oturdukça bu problemler ortadan kalktı. Herhangi bir arıza durumunda sorun kısa sürede çözümleniyor. Cihaz bakımları da zamanında ve düzgün şekilde yapılıyor. Şu an gayet uyumlu ve sorunsuz bir şekilde çalışıyoruz.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in hospitals? What should be considered during needs planning?
Today, as the number of potential patients rises, so does the need for advanced technology to diagnose and treatment. Meanwhile, high cost of technologically advanced devices and efficient usage of public resources should also be taken into consideration.

What are the reasons behind your choice of Philips imaging systems?
Philips TruFlight PET/CT device provides high-res quality images on low doses. It provides a wide array of solutions for clinicians from early diagnosis to identification of tumor being benign or malignant, and also provides a safer decision making environment. Since 2012 we are working with Philips PET/CT devices. We haven't encountered any problems we couldn't resolve yet.

What can you say about the downtime of these devices?
The longest I can recall is 1 week... This was due to spare part being brought from abroad and the customs process.
At the beginning, we used to have this coordination problem with the HQ. But as the system slot into place these problems were gone. In any event of malfunction, problems are quickly resolved. Device maintenances are also made on time and properly. Currently we are operating coherently and problem-free.

Philips gibi Partnerlerimizin Güçlü ve Mutlu Olması Bizi de Memnun Eder

We are Glad to See Our Partners, Like Philips, to be Strong and Happy



Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Radyoloji Anabilim Dalı Başkanı
Head of Radiology in Kocaeli University Medical Faculty
Prof. Dr. Ali Demirci

"Philips'i tercih nedenlerim arasında, şirketin tıbbi görüntüleme sektöründeki en köklü ve kurumsal şirketlerden biri olmasının katkısı vardır"

"Some of the reasons why I preferred Philips are: They are one of the most rooted rooted in medical imaging industry and they are truly corporate"

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Philips Medical Görüntüleme Sistemlerini tercih etmemde şirketin tıbbi görüntüleme sektöründeki en köklü ve kurumsal şirketlerden biri olmasının katkısı vardır. Kamu kurumu yöneticisi olarak sektördeki az sayıda yer alan oyunculardan cihaz ve hizmet alımında yasa ve kamu mevzuatı çerçevesinde tavır alınmıştır. Philips Medical Sistemleri de sorumlusu ve kurucusu olduğum anabilim dalına teveccüh göstermiştir.

Ne kadar zamandır bu cihazları kullanıyorsunuz?
Yaklaşık 15 yıldır değişik Philips görüntüleme cihazlarıyla çalışıyoruz.

Kullandığınız bu cihazların bozuk kalma sürelerini (downtime) belirtir misiniz?
Uzun sayılabilecek zamandır Philips'ten cihaz ve teknik bakım hizmeti aldığımız için downtime zamanını tam olarak söyleyemem. Ancak sözleşme sınırlarının altında bir down time zamanı sağlanmıştır. Sektördeki firmalarla teknik bakım hizmeti alımı bir çeşit evlilik gibidir. Zamana, firmaların iş hacmine (mesela bir yıl çok cihaz satılırsa ertesi yıl teknik hizmet eleman sayısında açık olabilir ya da bazen teknik bakım çalışanlarından ayrılan sayısı beklenenden fazla olabilir), kurumların yükümlülüklerini yerine getirip getirmemesine bağlı olarak aksaklıklar yaşanabilir. Ancak genel değerlendirme yapacak olursam Philips Medical Sistemlerle teknik bakım hizmeti alım ilişkimiz hiçbir zaman anlaşmazlık düzeyine gelmemiştir, karşılıklı olarak iyi niyet sürdürülmüştür.

Eklemek istediğiniz konular var mıdır?
Radyolog ve Anabilim Dalı Başkanı olarak sektördeki cihaz ve teknik bakım tedarikçi firmaların sayısının rekabeti azaltacak düzeyde olmamasını dilemekteyim. Partnerlerimizin güçlü ve mutlu olması bizi de memnun edecektir. Yine sektördeki büyük oyuncuların distribütör yerine bizzat kendi bünyelerinde satış ve diğer hizmetleri sürdürmeleri aldığımız hizmetin kalitesini ve şeffaflığı artırmaktadır.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
Some of the reasons why I preferred Philips Medical Imaging Systems are: They are one of the most rooted in medical imaging industry and they are truly corporate As a medical administrator in public sector I have rarely seen such a positive attitude towards service agreements in the existing legal framework. Also Philips Medical Systems has always been kind to the department I founded.

Since when are you using these devices?
For almost 15 years we have worked with a variety of Philips imaging devices.

Can you tell us the downtime of these devices?
I can't really recall because we have worked with Philips for quite a long time. But I know it has never exceeded the amount we agreed upon. The procurement of technical maintenance services from companies in the industry is like marriage in a way. Keeping time, company's volume of business, fulfilling obligations in mind there can be setbacks. But in an overview, we never had big fallouts with Philips Medical Systems technical maintenance services, there is always a mutual goodwill.

Is there anything else you would like to add?
As a radiologist and head of radiology I hope that the amount of device and technical maintenance providers in the industry should be able to create a decent competition environment. Our partners being strong and happy makes us content too. Again, the big players in the industry providing sales and other services themselves instead of distributors raises the quality of the services received and also the transparency.



"Dijital teknolojinin görüntüleme alanına girmesi ile teşhis ve tedavinin çok hızlı bir sürece ulaştığı kesin"

"With digital technology entering imaging field, diagnosis and treatment processes have certainly accelerated"

Dijital Görüntüleme Teşhis ve Tedaviye Hız Kazandırdı

Digital Imaging has Sped up Diagnosis and Treatment

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER) Yönetim Kurulu Başkanı

Healthcare Products Manufacturers and Representatives Association (SADER) Board Chairman

Engin Arel

Hastanelerin tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar sizce neler?

Hastanelerin tıbbi cihaz ve malzeme alım politikalarını belirleyen öncelikli husus ürünün düşük bedelli yani ucuz olmasıdır. Özellikle devlet ve üniversite hastaneleri için bu kriter çok daha öncelikli. Sağlık harcamalarının gelişen teknolojiler ile artması sağlık hizmeti veren kurumları benzer özellik ve fonksi-

What do you think are the key elements in procurement of medical equipment and devices in hospitals?

The main element is low price. Especially public and university hospitals give high priority to this. As healthcare expenses rise with advancing technology, healthcare institutions are drawn to lowest prices when devices have similar properties and functions.

Of course the answer is also informed by the definition of a medical device.

yonlardaki ürünler arasında fiyat bakımından en düşük tekliflere yönelmelerine neden olmakta.

Bu sorunun cevabını verirken bir de tıbbi cihazın tanımına bakmak gerekiyor... Basitçe ilaç dışında kalan her türlü teşhis ve tedavide kullanılan ürünler tıbbi cihaz kapsamında değerlendirilmektedir. Oldukça geniş bir yelpazeyi kapsayan bu tanımlama tıbbi cihaz ve malzeme temininde zaman zaman karışıklıklara neden olmaktadır. Şöyle ki; teknolojisi düşük ya da genelleşmiş olan herhangi bir ürün için düşük fiyat tercihi doğru olabilir. Ancak ileri teknoloji ve ciddi know-how gerektiren ürünlerde aynı satın alma politikasını uygulamanın pek doğru olmadığını düşünüyorum.

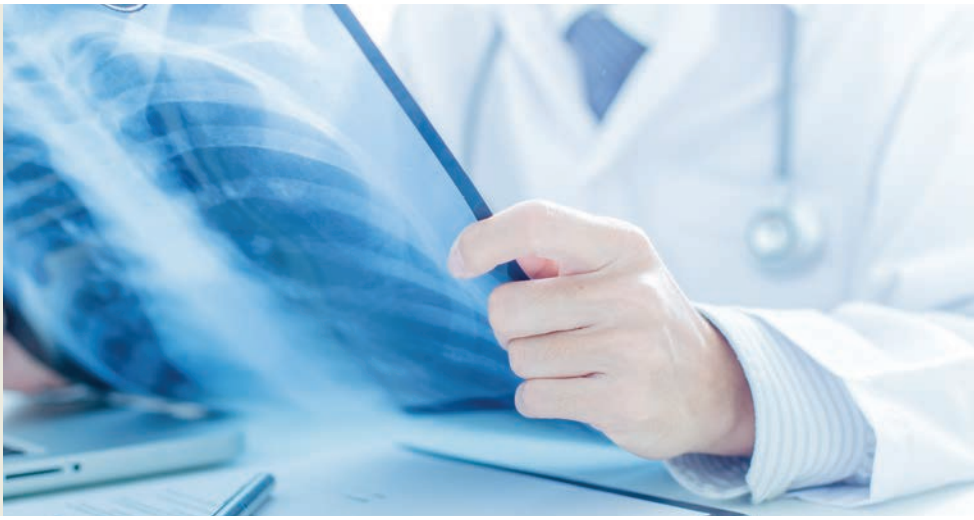
Tıbbi cihaz satın alımlarında pek uygulanmayan ya da göz ardı edilen en önemli konunun ürün kullanım verimliliğinin değerlendirilememesidir. Bilindiği gibi sağlık hizmeti teşhis ve tedavi ile bir bütündür. Uygulanacak teşhis ve tedavinin hasta ve hekim açısından en hızlı ve sağlıklı sonuca ulaşabilmeyi hedeflemesi gerekiyor. Aksi takdirde seçilecek yöntemin uygunsuzluğu hekimin çalışma ve hastanın yaşam konforuna olumsuz etkileri olacağı gibi yapılacak teşhis ve tedavi tekrarları ile de maliyetlerin artması gündeme gelecektir.

Tıbbi görüntüleme alanında geliştirilen yeni teknolojileri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Öncelikle dijital teknolojinin görüntüleme alanına girmesi ile teşhis ve tedavinin çok hızlı bir sürece ulaştığı kesin. Bununla beraber yeni görüntüleme teknolojileri de doğru, hızlı teşhis ve tedaviye ciddi bir imkân sunmakta. Bunun sonucunda da sağlık hizmet kalitesi artmaktadır.

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneğinin (SADER) gündeminde yer alan konular neler?
Dernek yönetim kurulu ve diğer sivil toplum örgütleri olarak yapmaya çalıştığımız birçok konu var. Ancak gündemin öncelikli ve acil konuları bu hedeflerimize çoğu zaman yeterli süreleri ayırmamıza izin vermiyor. Geçmiş yıllarda SADER olarak hayata geçirdiğimiz en önemli konulardan birisi "Etik Kod" çalışmamız ol-

"Philips Healthcare'nin SADER üyesi olması dernek politikamız ve çalışmalarımıza güç ve önemli bir destek olmaktadır"

"Philips Healthcare becoming a Healthcare Products Manufacturers and Representatives Association (SADER) member has given strength and major support to our association's policies and operations"



It is simply considered as all products that are used in diagnosis and treatment excluding pharmaceuticals. This definition covers a great variety of products. Preferring any low-tech or generalized product with a low price may be right. But with advanced technology products that require serious know-how, applying the same procurement policy doesn't sound right to me.
The important matter of product usage efficiency is usually not assessed; it is either ignored or not applied. As known, healthcare services are a whole; diagnosis and treatment are parts of it. Diagnosis and treatment chosen should quickly lead to healthy outcome with regards to patient and physician. Otherwise, wrong choices will affect the physician's work and patients comfort, with repetitions of diagnosis and treatment raising the costs.

What are your opinions on efficient usage of medical equipment in hospitals?
The answer depends on product groups but I think that this requires some serious study. When judging medical device procurement policies; device efficiency may vary in cases of leasing, procurement of goods and equipment. For efficiency, healthcare institutions should make demand analysis for the region they are located in, cut down the costs on unneeded capacity and technology. I think it is important that buyers and providers get together to discuss issues. If they manage to build a healthy relationship than they will have the best purchasing decisions as well as the right utilization of the equipment.

What do you think about the latest developments in medical imaging technologies?
Firstly, with digital technology entering the field of imaging, diagnosis and treatment process have certainly sped up. Also, new imaging technologies offer a great opportunity for accurate, fast diagnosis and treatment. As a result, quality in healthcare services has increased.

What is on Healthcare Products Manufacturers and Representatives Association's (SADER) agenda?
As board of management and other non-governmental organizations, there are many subjects that we are working to realize. But urgent matters don't give us enough time to reach our goals. In the past years, as SADER one of the most important subjects we brought to life was our "Ethics Code" project. The fact that this project was put into practice with the unanimous votes of our members is significant in and of itself. As in all communities we also have some differences of opinion from time to time. Preventing this from happening and creating a

muştur. Bu çalışmamızın üyelerimizin oybirliği ile kabul edilerek uygulamaya girmesi ayrı bir önemli konudur. Her toplulukta olduğu gibi bizlerin arasında da bazen istenmeyen olaylar yaşanmaktadır. Bu tür olayların önlenebilmesi ve denetlenebilen bir ortamın sağlanması yönetimin ve bütün üyelerimizin hedefidir. Tabi ki birçok derneğin olduğu bir sektörde sadece SADER' in böyle bir çaba içine girmesi yeterli değildir.

Sektörel sorunlarınız neler?
Sektörümüzün en önemli sorunu ödeme vadelerinin uzun değil çok uzun vadelere çıkmış olmasıdır. Şirketlerin ortalama tahsilat vadeleri iki yıl düzeyine gelmiştir. Bu soruna bir çözüm bulunmaması halinde önümüzdeki zaman içinde sektörde faaliyet gösteren bizleri doğal olarak da sağlık sektörünü sorunlu bir dönemin beklediğini belirtmek zorundayım.

Sorunlarımızdan bir diğeri de SGK tarafından açıklanan SUT listeleri ve fiyatlarıdır. Yapılan birçok görüşmeye rağmen bu konuda olumlu yönde ciddi bir gelişme elde edilememiştir. En kısa zamanda olması gereken uygulama ve düzenlemelerin hayata geçmesini umuyorum.

Philips Healthcare ile iletişiminiz / işbirliğinize ilişkin bilgi verir misiniz?
Türkiye Philips, derneğimizin güzide üyelerindendir. Aramızda olmaları dernek politikamız ve çalışmalarımıza güç ve önemli bir destek olmaktadır. Uluslararası standartlarda yaptıkları çalışmalar sektörümüzün gelişmesine ve daha ileriye gitmesine önemli katkı sağlamaktadır. Başarılı çalışmalarının devamını ve sektörümüze örnek olmasını dilerim.

Philips' in sağlık sunucularına sunduğu hizmetleri nasıl değerlendirirsiniz?
İzlediğim ve bildiğim kadarı ile olumlu buluyorum. Dernek başkanı olarak üyelerimizin çalışmalarını hem sektörden hem de üyelerimiz kanalı ile takip etmeye çalışıyoruz. Üyelerimizin büyük bir çoğunluğu hakkında olumsuz geri dönüşümler almadığımız gibi Philips için de aynı olumlu geri dönüşümleri almaktayız. Çalışma şartlarımızın her geçen gün zorlaşmasına rağmen bugüne kadar hiçbir üyemiz bu sıkıntılarını kamuya yansıtmamıştır. Eminim Philips de benzer sorunlar içinde hizmetlerini devam ettirmeye çalışmaktadır. Ortaya koydukları emek ve çabalarının karşılığını almalarını dilerim.

controllable environment is the goal of the board and all our members. Of course in an industry with lots of associations, our efforts alone are not enough.

What are your industry's problems?
The industry's most important problem is payment terms being way too long. Companies' collection terms have risen to two years on average. If this issue can't be resolved, I have to tell you that there are hard times ahead of us and the entire healthcare industry. Another issue is the Government's Price Tariff on Healthcare Services (SUT) lists and prices announced by the Social Security Institution (SGK). In spite of many meetings, there is no significant positive change. I hope that the practice will be reviewed and adjusted the way it should be in the near future.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
Philips Turkey is a distinguished member of our association. Having them on-board with us has given strength and massive support to our association's policies and operations. Their projects representing international standards have greatly contributed to the development and advancement of the industry.

How do you assess Philips' services to the healthcare providers?
As I have seen and known it is quite positive. As chairman of the board I try to keep an eye on the work of our members through the industry and member channels. Just like the majority of our members, we get positive feedback about Philips too. Even with the working conditions getting tougher everyday, none of our members has reflected their troubles to the public. I am sure that Philips is also operating under similar issues. I hope for them to reap the benefits of efforts and diligence that they sow.

"Yeni görüntüleme teknolojileri doğru, hızlı teşhis ve tedaviye ciddi bir imkan sunuyor"

"New imaging technologies present a major opportunity for accurate, fast diagnosis and treatment"



Kaliteli Cihaz Hasta Güvenliğini Garanti Altına Alıyor

Quality Device Ensures Patient Safety



Medicana International Ankara Hastanesi Genel Müdürü
General Manager, Medicana International Ankara Hospital
Oğuz Engiz

Philips görüntüleme sistemlerini tercih nedeninizi açıklar mısınız?
Hastanemizin kuruluş aşamasında yaptığımız görüşmeler ve değerlendirmeler sonucunda Philips'in en uygun fiyatı verdiğini tespit ettik. Bu tespit fiyat fayda rasyosu dikkate alınarak yapıldı. Tüm tıbbi görüntüleme cihazlarımızı Philips'ten bir paket dahilinde ve uygun geri ödeme koşulları ile yine uygun garanti ve teknik servis anlaşmaları eşliğinde aldık. Hastanemize alınan Philips cihazları; 64 Dilimli BT, 1,5 Tesla MR, Anjiyografi Cihazı, PET-BT, Gamma Kamera, İndirekt Röntgen, Direkt Röntgen, Mammografi, C-Kollu Röntgen, Mobil Röntgen ve kemik densitometri cihazı bulunmaktadır.
Tercih nedenimiz temel olarak iyi fiyat/fayda oranı, paket avantajı, ödeme koşulları ile garanti ve teknik servis anlaşmalarının uygunluğu olarak sıralayabiliriz.

Ne kadar zamandır bu cihazları kullanıyorsunuz ve bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Cihazları 2009 yılından bugüne hiçbir değişiklik yapmadan kullanmaktayız. Bugüne kadar hiçbir cihazda önemli bir sorun yaşamadık. Cihazlarımızın 'downtime'ları ihmal edilecek düzeyde düşük seyretti. Bu da gerek çalışan gerekse de hasta memnuniyeti açısından oldukça olumlu sonuçlar yarattı.

Kullandığınız bu cihazların ücret kalite rasyosunu değerlendirir misiniz?
Altı yılı aşkın süredir kullanılan cihazlarımız için ödenen tutarı fazlası ile geri kazanmış bulunuyoruz. Ayrıca cihazlardan elde edilen görüntüleme kalitesinde en ufak bir eksilme olmaması hem hasta güvenliği açısından hem de ödenen ücret açısından yüksek kaliteli ürünler almış olduğumuzu gösteriyor.

Philips teknik bakım hizmetleri ile ilgili hoşunuza gitmeyen bir konu oldu mu?
Philips teknik servisi her zaman hastanemizin yanında olmuştur. Bu konuda hiçbir zaman sıkıntı yaşanmamıştır.

"Cihazlarımızın görüntüleme kalitesinin düşmemesi; hem hasta güvenliği hem de ödenen ücret açısından yüksek kaliteli ürünler almış olduğumuzu gösteriyor"

"The image quality we continue to have today without any deterioration proves not only that we have reached a high standard in patient safety but also that we have received great value for the money we paid"

Could you explain to us your reasons for choosing Philips imaging systems?
As we were building our hospital in 2009, we made a series of talks with major equipment manufacturers. As a result of these talks we have deiced to work with Philips because of their favorable price/utility ratio. We purchased Philips equipment at a reasonable cost as a package that included a reasonable payback period, guarantee period and service agreement. We have purchased the following Philips equipment; 64 slice CT, 1,5 Tesla MR, Angiogram, PET-CT, Gamma Camera, Indirect X-Ray, Direct X-Ray, Mammography, C-Arm, Mobile and bone densitometer.

How long have you been using this equipment and have you had any major problems during this time?
We have been using this equipment since 2009 without modifications and we have not experienced any serious problem so far. The downtimes for each and every of that equipment were insignificant. This of course created a great deal of convenience for both staff and patients.

Can you tell us about price/value ratio of the equipment you bought?
We have earned much more than what we paid for the equipment over the last six years. The image quality we continue to have today without any deterioration proves not only that we have reached a high standard in patient safety but also that we have received great value for the money we paid.

Is there anything you are not satisfied with Philips services?
Philips technical people have always been on our side. We have never experienced any inconvenience.



Philips PPP Sağlık Zirvesine Konuk Oldu

Philips Hosts PPP Healthcare Summit

Philips Healthcare Türkiye'nin katılımıyla gerçekleştirilen PPP Sağlık Zirvesi, 28-29 Nisan tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirildi

Public-Private Partnership Healthcare Summit held in Istanbul on 28-29 April

Sağlık Bakanlığı ve partner kuruluşların katılımıyla gerçekleştirilen organizasyonda, Philips Sağlık Sistemleri Genel Müdürü Esen Tümer'in moderatörlüğünde bir panel gerçekleştirildi. Panele konuşmacı olarak Erk Özbelge, Genel Müdür, LIMAK Gayrimenkul; Mehmet Ali Bayar, DİA Holding Yönetim Kurulu Üyesi; Hüseyin Arslan, Yönetim Kurulu Başkanı, YDA,TBC – Astaldi katıldı. Panelde tartışılan konular temel olarak Türkiye'de PPP projelerinin ihale süreçlerinden şimdiye kadar öğrendiklerimiz ve dünyadaki benzer projelerden öğrenebileceklerimiz etrafında yoğunlaştı. Panelde ele alınan konular şunlardı:

• İhaleye hazırlık; beklentilerin yönetilmesi ve akılcı hedefler oluşturulması,
• Kısa vadeli sermaye oluşumunun ötesine gitmek ve uzun vadeli operasyonların, hizmet ve bakımın planlanmasını sağlamak,
• Finansal modeller üzerinde mutabık kalmak ve uzun vadeli finansmanı tasarlamak,
• Toplum ve yatırımcı ilişkilerini dikkate almak.

A panel headed by Esen Tümer, General Manager of Philips Healthcare, took place at the event where Ministry of Health officials and partner companies were present. The other speakers of the panel were Erk Özbelge, Real Estate CEO, LIMAK; Mehmet Ali Bayar, Board Member, DİA; Hüseyin Arslan, Chairman of the Board, YDA, TBC - Astaldi.

The issues discussed at the panel revolved around lessons learned from the bidding process in Turkey and what can be learned from global projects. These issues were:

• Preparing the bid: managing expectations and setting realistic goals,
• Thinking beyond short-term capital building and about long-term operations, servicing and maintenance,
• Agreeing the financial model and long-term financing from the outset,
• Community and stakeholder relation considerations.





Zirvede ayrıca Sağlık Bakanı Dr. Mehmet Müezzinoğlu da bir konuşma yaptı ve aşağıdaki konulara değindi:

- 2023 yüzyıl hedeflerine ulaşım; PPP projelerinin gelecekte sağlık hizmet sunumunun önünü nasıl açacağı ve de sağlık sonuçlarının kalitesini nasıl arttıracağı,
- Sağlık reformlarının kısa, orta ve uzun vadeli hedef ve beklenen sonuçlarının netleştirilmesi ve de sağlık kampüslerinin bu hedef ve gelişmelere yapacağı olumlu etki,
- Ekonomik ve siyasi stabilitenin aktörlerinin başarılı bir PPP programında oynayacağı rolün teyidi,
- Yeni PPP projelerinin duyurusu.

At the Summit, Turkish Health Minister Dr. Mehmet Müezzinoğlu addressed his speech on the following issues:

- Realizing the 2023 centenary targets: how will the ambitious PPP program help to meet future challenges for health care delivery and improve health outcomes?
- Clarifying the desired short, medium and long term goals and desired outcomes from the wide-ranging Healthcare reforms and how the health campuses will contribute,
- Reassuring parties of the economic and political stability which underpin a successful PPP program,
- An announcement of new PPP Healthcare projects in the pipeline.

PPP Healthcare Summit

28-29 April 2015, The Hilton Bosphorus, Istanbul

Under the Patronage of the Ministry of Health, Republic of Turkey

REPUBLIC OF TURKEY PRIME MINISTRY INVESTMENT SUPPORT AND PROMOTION AGENCY

Expert Speaker Panel includes:

Dr.Mehmet Müezzinoğlu, Minister of Health, Republic of Turkey
Prof.Dr. Eyup Gümüş, Undersecretary, Republic of Turkey
John Mckendrick, Vice President, Infrastructure Ontario
Mr. İlker AYCI, President - Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency
Trevor Sturmey, Managing Director, Project Finance & Capital Financing, HSBC Bank
Jean-Patrick Marquet, Country Director, Turkey, EBRD
Paul da Rita, Head of Global Health PPP Advisory, IFC
Nasser Massoud, Executive Board Director, Interhealth Canada

Platinum Partner: Honeywell

Gold Partner: akfen
Silver Sponsor: emsaş
Silver Sponsor:
Silver Sponsor:
Supporting Partners: Etkin, rada, PHILIPS, SIEMENS, Matt MacDonald, pwc
Official Airline Sponsor: TURKISH AIRLINES
15% discount off Flights

Philips Daha Rekabetçi Pozisyona Yükselecek

Philips will Rise to a much more Competitive Position

"Teknoloji ve inovasyon anlamında Philips çok hızlı ilerliyor. Bence bir süre sonra Philips, görüntüleme alanında en çok tercih edilen marka olarak ilk sıraya yükselecek. İlerde daha rekabetçi bir pozisyona geçeceğini düşünüyorum"

"Philips is rapidly moving forward in terms of innovation and use of technology. I think soon Philips will be number one brand in medical imaging. I believe it will rise to a much more competitive position in the future"



Medical Park Sağlık Grubu, Finansman ve Yatırımlardan Sorumlu Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı
CFO, Medical Park Health Group

Levent Özdemir

Kendinizi tanıtır mısınız?
Medical Park Hastaneler Grubunda, finansman ve yatırımlardan sorumlu, Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı olarak görev yapıyorum. Sektörde toplam tecrübem 7 yılı aşkındır.
Hastanelerin medikal cihaz yatırım süreçlerine baktığınızda, satın alımlarda kredi avantajları ön plana çıkıyor. O kredi avantajlarının kriterlerine bakıyoruz ve öneri getiriyoruz ve tercihler yapılıyor.
Satın alımlarda belli başlı markalarla çalışıyoruz; bunlardan biri de Philips… Çok ucuz mallar tercih etmeyiz… Belli kriterlerimiz var.

Philips'in ürün ve hizmetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Son yıllarda Philips'in çok hızlı ilerlediğini görüyorum; teknoloji ve inovasyon anlamında Philips çok hızlı ilerliyor. Bence bir süre sonra Philips, görüntüleme alanında en çok tercih edilen marka olarak ilk sıraya yükselecektir. En büyük avantajlarından biri, yani işin finansman tarafında çözüm üretmeye çalışıyor olmaları; bu çözüm arzusunu diğer satıcılarda göremiyoruz. Diğer satıcılar mesela sadece malı satıyor ve gerisini biz tamamlıyoruz, bu da bizi yoruyor. Philips bu anlamda öne geçiyor. Zaten inovatif, kendini geliştirme, markayı iyi konumlama, değişik ürünler sunma noktasında gayet ileri bir noktada; bu nedenle önümüzdeki dönemde rakiplerini geçeceğini düşünüyorum. Yurtdışı fuarlarına katıldığım için gelişme sürecini daha yakından takip edebilme imkanım oluyor.
Görüntüleme cihazları, ultrason olsun yani pahalı ama uzun ömürlü olması gereken cihazlarda Philips daha değişik teknoloji kullanarak ama maliyeti de belirli limitlerde tutarak piyasaya ürün sunuyor. Dolayısıyla

---

Could you please tell us about yourself?
I work at Medical Park Health Group as the chief financial officer and advisor to the board on new investments and finance. I have a total of seven years of experience in this sector. When you look at the medical equipment procurement procedures of hospitals, loan options become prominent in the financing of these investments. We analyze financing options, make recommendations and then procurement takes place. We work with major brands and Philips is one of them. We do not prefer products that are overly inexpensive. We have a number of criteria.

What do you think about Philips' products and services?
In recent years I notice growing improvements in Philips, especially in innovation capabilities and use of technology. I think soon Philips will be number one brand in



"Philips; inovatif, kendini geliştirme, markayı iyi konumlama, değişik ürünler sunma noktasında gayet ileri bir noktada"

"Philips has come a long way in innovation, enhancement, brand positioning, and product diversification"

Philips'i bu şekilde gözlemledim ve buna ek olarak satıcı finansmanı ve ülke kredisi tarafından da sunduğu katkıyı gördüm. İlerde daha rekabetçi bir pozisyona geçeceğini düşünüyorum.

Tıbbi cihaz alımlarında finansman açısından trend uygulamalar neler?

Cihazların garantileri dışında bakım/onarım anlaşmaları önemlidir. Son dönemlerde bakım onarım anlaşmalarını, cihaz alınırken ve finansmanı yapılırken, finansman maliyetinin içine ekliyoruz, diyelim finansmanı 7/8 yıllık alıyorsak bu bakım/onarım anlaşmasını finansman maliyetinin içine koyuyoruz. Bakım onarım masraflarını aktifleştiriyoruz. Bu bir trend oldu. Bunu da ilk uygulayan Philips oldu. Tüm satıcılar şimdi bunu uyguluyor. Yoksa firma cihazı satar, bakım/onarım için ayrı para alırdı biliyorsunuz, bunu gider olarak yansıtırdı, artık bunu finansmana koyarak yıllara yayma imkânımız oldu.

Bir de parçalı yatırımlar var; hastanelerin irili ufaklı yatırımları oluyor ya da yenileme kararları oluyor diyelim. Küçük parçalar olduğu için ülke kredileri/finansmanı cazip gelmiyor. Burada da şu değişiklik oldu: Hastaneler diyelim 3 yıllık periyotlarla bir yenileme planı yapıyor, bir havuz oluşturuluyor. Bütçesini çıkartıyor, diyelim ki 10 yıllık plan yapıyor ve yenileme kararı veriyor. Hem cihaz yenileniyor, hem finansmanı rahatlıyor bu da nakit akışınıza pozitif katkı sunuyor. 2 yıl, 3 yıl için yenileme yatırım planı yapmak ve satıcıyla bunun üzerine anlaşma sağlamak trend haline geliyor.

medical imaging. One of the advantages Philips has is that they always try to come up with a better financing solution which we do not see in other companies. Other companies for example are only interested in selling their products and most of the times we are left alone to come up with a good financing solution. Philips is way ahead in that sense. Philips has already come a long way in innovation, enhancement, brand positioning, and product diversification; therefore, I believe it will be ahead of its rivals in the near future.

Since I attend many international conventions I have a chance to follow up on this progress. Philips comes up with different technology and markets high-end medical imaging products (such as ultrasonography) with reasonable prices. I observe Philips does that and also experienced the support it provides for better financing. I believe it will rise to a much more competitive position in the future.

What do you think the new trends are in terms of medical device financing?

As you know technical support agreements are as important as guarantee terms. Therefore we have started including technical support costs into equipment costs while we do the financing. If we get a financing agreement for a period of 7-8 years we include technical support cost into this agreement. Thus we turn maintenance costs into assets. This has become a trend. And Philips was the first to make this happen. Other companies have followed Philips.

There is also a partial investment issue; hospitals require small investments or they need upgrading. Since these are small amounts it becomes hard to find appropriate financing. To tackle this problem we have come up with the idea of creating a pool of finance to do the upgrading. Therefore we plan our budgets accordingly and make deals with equipment manufacturers accordingly. It is becoming a trend to plan investments ahead.



Medical Park Sağlık Grubu Biyomedikal Direktör Yardımcısı
Deputy Director of Biomedical Services, Medikal Park Health Group
Yüksel YAZICI

"Etkin teknoloji yönetimi doğru tedarik politikaları ile mümkün olabilir"

" The way to efficient technology management lies in proper procurement policies"

Tecrübe ve Uluslararası Bilgi Birikimi ile Philips her Aşamada Destekçimizdir

Philips Supports ss Every Step of the Way with Their Experience and International Fund of Knowledge

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen hususlar nelerdir?
Bu kriterleri genel olarak kurumumuz stratejik hedefleri ile uyumlu, sürdürülebilir ve yönetilebilir politikalar olarak tanımlayabiliriz. Özelde ise tıbbı cihaz yönetimini (buna "Teknoloji Yönetimi" diyoruz) daha sonra nihai bir bütünü (veya ütopik bir nokta) oluşturacak Tedarik süreci başlayıp ardından kullanım ve envanterden çıkarma ile sonlanan bir süreç olarak görmekteyiz. Bu bakımdan etkin teknoloji yönetimi doğru tedarik politikaları ile mümkün olabilir diyebiliriz.
Belirlenen bütçeler doğrultusunda (demirbaş ve işletme giderleri) teknoloji ve kalite çizgisinde optimum noktayı seçmek ve bunu sürdürmek sürecin en kritik noktasını teşkil etmektedir. Bu süreçte vizyoner bakış, derin teknik bilgi ve multidisipliner bakış öne çıkar ki, klinik mühendisliğinin görevlerinden biri de budur. Bu formasyonun dışında güvenilir parametre karşılaştırma bilgi bankaları (HPCS) ve envanterdeki sistemlerin başarısını ölçerek geri besleme (feed-back) imkânı sağlayabilecek IT çözümleri de önemli rol oynar.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
I can tell you that in general, our procurement policies are sustainable, manageable and aligned with our strategic goals. But we approach medical device management, or as we like to call "technology management", like it is a piece of a bigger picture, starting with the procurement process then operating of the device and ending with taking the device off from inventory. In this respect, we can say that the way to efficient technology management lies in proper procurement policies.
In accordance with set budgets (fixed asset and operating costs), the most critical part of the process is finding the optimal point between technology and quality. Vision, a multidisciplinary approach and elaborate technical knowledge, which are the duties of clinical engineer, also come to the fore during this process. Besides this formation, data banks (HPCS) that can provide trusted parameter comparisons and other IT solutions that can assess the performance of systems within the inventory and provide relevant feedbacks play an important role.

Other important points are:
1- Life-long cost analyses,
2- High quality and sustainable service and support,
3- Ability to sustain services for different departments (Shared-Service),
4- Upgrades and updates that can respond to changing needs (flexibility),

Diğer önemli hususlar ise;
1- Yaşam boyu maliyet analizleri,
2- Servis ve hizmet desteğinde kalite ve süreklilik,
3- Farklı departmanlar için hizmet sürekliliğini sağlama kabiliyeti, (Shared-Service),
4- Değişken ihtiyaçlara cevap verecek up-grade veya up-date olabilme kabiliyeti (flexibility),
5- Değişken ihtiyaçlar(multipurpose), farklı hasta frekansları ve çeşitliliğine çözüm üretebilen platformlar (yatırım maliyeti etkinliği),
6- Sistemlerde anlık kapasite (takat) yerine bu kapasitenin zamana bağlı karşılanma niteliği (beka),
7- Entegre olma kabiliyeti ve Uluslararası standartlara uyumluluk (HL7, Dicom, Etherne/Wi-Fi, FDA, CE vs),
8- Tedarik ve BOA sözleşmeleri ve beklentilerin karşılanması (PM, CM, Re-Call, Up-Time vs).

Kullandığınız cihazların tedavinin etkililiğine/ hasta memnuniyetine olan katkısı nedir?
Bu konuda orta ölçekli bir hastanemizde bile yaklaşık beş yüz farklı sistemin bulunduğunu ve her birinin üretilen hizmet kalitesinde belli oranda paya sahip olduğunu söylemek mümkündür. Ancak bu teknolojileri gruplandırdığımızda teşhis, tedavi, yaşam destek, monitorizasyon ve yardımcı sistemler başlıkları arasında teşhis sistemlerinin etkinliğinin sonraki süreçlerin tamamını etkilemesi bakımından en önemli paya sahip olduğunu söyleyebiliriz.
Gerek doğru teşhis ve gerekse doğru tedaviler ile birlikte sunduğumuz hizmet kalitesi sonrası hastalarımızdan aldığımız olumlu dönüşler bizim için en önemli memnuniyet göstergesidir. Hasta memnuniyeti odaklı organizasyonumuzda tetkik ve teşhis süreçlerinin hızlandıran dijital bilgi akışı ve bunların güvenilirliği, hizmet kalitemizde en önemli enstrümanımızdır.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile iletişimi/ işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Kurumumuzun bu uzun ve meşakkatli yolculuğunda Philips her zaman en önemli/güvenilir çözüm ortaklarımızdan biri olmuştur. Her projede karşılaşılabilecek bazı aksaklıklara rağmen ekip ve kurum olarak Philips sahip olduğu tecrübe ve uluslararası bilgi birikimi ile bizlere her aşamada destek olmuş ve karşılaştığımız sorunlara çözüm üretebilmiştir.



5- Platforms that have solutions for variety of patients and patient frequencies,
6- Quality of provision of data in a timely manner rather than instant capacity provision.
7- Capacity for integration and compliance with international standards (HL7, Dicom, Etherne/Wi-Fi, FDA, CE, etc.)
8- Supply/Basic Ordering Agreements and meeting expectations (PM, CM, Recall, Uptime, etc.)

How do the devices you use contribute to treatment/patient satisfaction?
Even in our middle scaled hospitals there are 500 different systems and they all contribute to service quality provided. But due their effects on all systems, we can say that diagnostic systems shoulder the most weight.
After rendering our services, the feedbacks we get from our patients are the main indicators of satisfaction. Our trusted digital information flow, which ensures faster diagnostic processes, is the main instrument for the quality of our services.

What can you say about the cooperation between your institution and Phillips Healthcare?
Philips has always been an important and trusted solution partner. Despite the minor setbacks one can encounter in every project, Philips supported us every step of the way with their experience and international fund of knowledge and resolved every problem we have faced.

Teknolojiye Sürekli Yatırım Yapıyor Olması Philips'i Tercih Etmemize Neden Oluyor

What Made us Choose Philips was Their Consistent Investments in Technology



Memorial Sağlık Grubu
Satınalma ve Süreç Geliştirme Koordinatörü
Procurement and Process Development Coordinator,
Memorial Healthcare Group

Doğan Tatari

"Asimov'un 'Kan Damarlarında Yolculuk' romanının yavaş yavaş gerçeğe dönüştüğü zamanları yaşıyoruz"

"We are living times when Asimov's novel 'Fantastic Voyage' is starting to become a reality"

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Memorial Sağlık Grubu bünyesinde satınalma ve yatırım faaliyetleri için yıllık bir bütçe döngüsü bulunmaktadır. Her takvim yılı sonunda lokasyon direktörleri yeni yılda gerekli olacak cihazlar için medikal cihaz satınalma ekibinden gerekli piyasa bilgilerini derlemekte, teknik anlamda görüş gerektiğinde biyomedikal Ekibi girdi sağlamaktadır. Sonrasında ilgili yatırım kararları gerekçelendirilmekte, CEO ve yönetim kuruluna sunulmaktadır. Finansal kaynaklar ve öngörüler dahilinde ilgili yatırımlar önceliklendirilmekte ve değerlendirilmektedir. Malzeme ve ilaç alımlarında ise hastane ve bölüm bazlı ciro artışları ile satınalma faaliyetlerinde muhtemel fiyat indirimleri ve beklentiler göz önüne alınarak yine yıllık sarf bütçeleri oluşturulmaktadır.

Tıbbi cihaz satınalma aşamasında ilgili marka ve modeldeki cihazların kurumumuz bünyesinde geçmiş performansları, hekimlerimizin ilgili cihazlardan memnuniyetleri ve ilgili üreticilerin Türkiye'deki satış sonrası servislerinin durumu dikkate alınmaktadır. Yine bu aşamada uluslararası bir kurum olan ECRI tavsiyeleri ve söz konusu cihazların global pazar payları girdi oluşturmaktadır.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Memorial Sağlık Grubu bünyesinde yer alan hastanelerimizden beş tanesinde görüntüleme cihazı parkurumuzun hemen hemen tamamı Philips marka ürünlerden oluşmaktadır. Philips, Memorial Sağlık Grubu'nun misyonunda ilke edindiği etik ilkelerden asla ödün vermeden seçkin kadrosu ile bilimsel ve teknolojik gelişmeleri takip eden; hasta, hasta yakını ve çalışan memnuniyeti odaklı, uluslararası kalite standartlarında hizmet anlayışına paralel bir satış sonrası hizmeti hedefleyip, bu anlamda gerekli çalışmaları yürütmektedir.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
In Memorial Healthcare Group, we have an annual budget cycle for procurement and investment operations. At the end of a fiscal year, location directors collect the needed market information from Medical Device Procurement Team and consult with Biomedical Team for the technical aspects. Then the investment decisions are justified and presented to the CEO and the Board of Directors. Guided by the financial resources and insight, investments are prioritized and evaluated. For supplies and medicine, annual expenditure budgets are created by taking turnover rates and expected procurement discounts into account.

Factors like our history with the brand's performance, our physicians' satisfaction with the relevant devices and the state of after sales services provided in Turkey by the manufacturer are also considered. Also, the recommendations of international ECRI group and the relevant devices' global market shares are accounted for as inputs.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
In five of our hospitals, all imaging devices are almost Philips products. Philips has always operated with an elite staff that are always looking out for the latest technological and scientific advancements, and move forward in a path aligned with our group's ethical principles. They have a business approach centered on patient, family and employee satisfaction, coupled with international quality standards in after sales services.

Why have you chosen Philips imaging systems?
Especially during the package procurements at the opening of a new hospital, Philips knows how take center stage with its sales skills and the internationally experienced personnel. As for other factors, their

Philips görüntüleme sistemlerini tercih nedeninizi açıklar mısınız?
Özellikle yeni hastane açma dönemlerinde paket alımlarımızda, Philips satış becerisi ve kadrosunda bulunan uluslararası tecrübeye sahip proje çalışanları ile iddiasını ortaya koymaktadır. Finansal gücü ve yeni teknoloji yatırımları Philips'i seçtiğimiz alımlarda yine belirgin etkenler olmaktadır.

Ne kadar zamandır bu cihazları kullanıyorsunuz ve bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
2010 yılından beri söz konusu cihazlar parkurumuzda. Cihazlar ile ilgili ufak tefek sorunlarımız oldu, ancak Philips uluslararası ağını etkin kullanıp bu konulara çözümlerini etraflıca sundu.

Tıbbi görüntüleme sistemlerinde teknolojik trendler, küresel eğilimler sizce nereye doğru gidiyor?
Eskiden bilgisayarlı tomografi cihazlarında kesit savaşları vardı, bugünlerde ise üreticiler arasında daha az doz verme üzerine ciddi bir rekabet var. Benzer şekilde diğer sistemlerde de daha az x-ray dozu ile daha iyi görüntü nasıl yakalanabilir çalışmaları devam edecektir.
Önümüzdeki dönemde birden çok özelliği içinde barındıran çoklu özellikli sistemlerle karşılaşabiliriz. Buna güzel bir örnek olarak PET-MR'ı gösterebiliriz.
Asimov'un Kan Damarlarında Yolculuk romanının yavaş yavaş gerçeğe dönüştüğü zamanları yaşıyoruz. Mikro ve nano ebatlardaki aygıtlar hasta içerisine yerleştirilerek görüntülemede gerek organın yapısı gerekse işlevi daha etkin bir şekilde önümüzdeki dönemde tetkik etme şansı sağlayacaktır.
Hasta bakım hizmetlerinde evde sağlık hizmetleri günümüzde önem kazanan bir hizmet şekli olduğu için görüntüleme sektörü de bu anlamda yeni ürünler geliştirecektir.



financial strength and acquisition of new technologies also factor in.

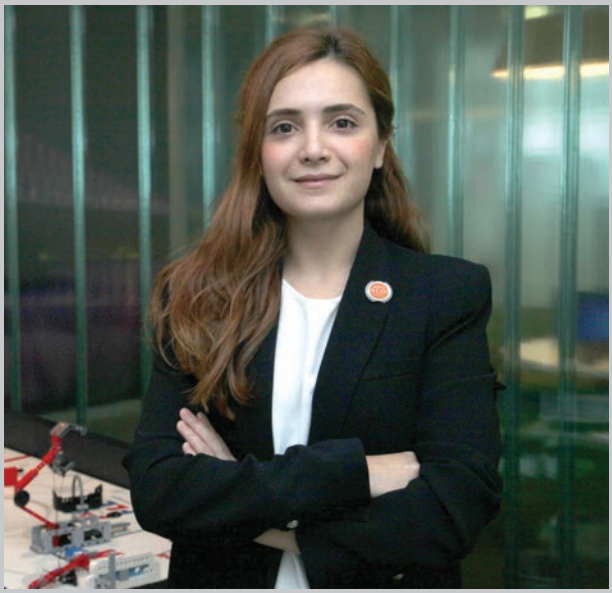
Since when have you been using these devices? Have you ever encountered serious problems?
The relevant devices have been in use since 2010. We had minor problems, but Philips has always used its international network to the fullest to comprehensively resolve these setbacks.

What are the global leading trends in healthcare technologies and products?
There used to be segment wars on CT devices, now there is competition for lowering the dosages. Similarly, studies on lowering radiation dosages and keeping the image quality will continue for other systems, too.

In the upcoming season, we may see systems that combine multiple features. PET-MR can be suggested as an example.
We are living times when Asimov's novel 'Fantastic Voyage' is starting to become a reality. Micro- and nano-sized devices will be injected into patients, offering better insights on diagnostics through imaging of the organ structure and function.
As home care services gain importance, new imaging devices especially for this market will begin to be developed.

"Sağlık alanında küresel bir lider olan Philips, yaptığı her işin odağında hasta olduğunu bilerek hareket etmektedir"

"As a global leader in healthcare, Philips is guided by the understanding that there is a patient at the centre of everything they do"



Philips Healthcare Türkiye Pazarlama Uzmanı
Philips Healthcare Turkey Marketing Specialist

Yağmur Başoğlu

Philips Yüksek Kalitede Ürün ve Hizmet Sunar

Philips Offers High Quality Products and Services

Philips Healthcare Türkiye'deki sorumluluklarınız nelerdir?
Philips Healthcare Türkiye'de 3 yılı aşkın süredir pazarlama uzmanı olarak çalışıyorum. Tüm sağlık ürünlerimizin pazarlama faaliyetlerinden sorumluyum. Ürünlerimiz radyoloji, kardiyoloji, onkoloji, karar desteği, evde bakım, solunum ve diğer kritik alanlarda yaptığımız araştırma ve yatırımların arkasındaki güçtür. Philips Türkiye'de bu alanlar için ayrı müdürler görevlendirilmiştir ve pazarlama olarak yıl içindeki strateji ve planlarımızı belirlemek için onlarla yakından çalışıyoruz.

Sağlık alanındaki yeni trendler ve yenilikler nelerdir?
Sağlık alanında küresel bir lider olan Philips, yaptığı her işin odağında hasta olduğunu bilerek hareket etmektedir. Philips, hasta bakımını geliştiren ve dünyaya yayan yeni çözümlere öncülük ederek yaş gözetmeksizin bütün hastalara ideal bir tecrübe yaratmaktadır. Sağlık alanındaki yeni trend olarak teknolojiyi minyatürleştirmekten söz edebilirim. Kırsal alanlar gibi ulaşılması zor yerlerde, hastalara geleneksel bir bakım ortamı sunmak çok zordur. Sağlık alanında yapabileceğimiz en büyük hamle, kritik teknolojileri minyatürleştirme olacaktır. Bir ultrason cihazının tamamını yerinden oynatmamız gerekeceği yerde, klinisyenler yanlarında bir sonda ve iPad'le ziyarete gidebilecek ve görüntüleri teletıp sayesinde binlerce kilometre uzaklıktaki doktorlarla paylaşabilecekler. Küçük, taşınabilir teknolojiler sayesinde hasta bakımı hastanelerin dört duvarının ötesine taşınıp, yeni teslim modelleriyle hastanın ayağına kadar götürülebilecek.

What are your responsibilities at Philips Turkey Healthcare?
I have been working more than 3 years as marketing specialist in Philips Healthcare Turkey. I'm responsible for the marketing activities for all of our healthcare products. The products are the driving force behind our research and investment in promising new approaches to radiology, cardiology, oncology, decision support, home health, respiratory and other critical areas. In Philips Turkey we have each and separate managers for these areas and as marketing, we are working very closely with them for our strategy and plans throughout the year.

What are the new trends and innovations for Healthcare?
As a global leader in healthcare, Philips is guided by the understanding that there is a patient at the centre of everything they do. By pioneering new solutions that improve and expand care around the world, Philips is creating the ideal experience for all patients, young and old. What I think for is the running trend for healthcare is Miniaturizing technology. In hard to reach places, like rural parts of the any countries or in developing countries, it's incredibly difficult to get patients to traditional care settings. A game changer for improving health care is going to be our ability to miniaturize crucial technology. Instead of lugging around an entire ultrasound machine, clinicians will be able to travel with a probe and an iPad, and share images via tele health to a doctor that may be hundreds -- or thousands -- of miles away. Small, portable technologies will help move care beyond the four walls of the hospital and instead bring the care directly to patients through new care delivery models.

What are you most wanted products and why are they so popular?
Philips has high quality products and services. The clinical

En çok rağbet gören ürünleriniz neler ve neden bu kadar popülerler?
Philips yüksek kalitede ürün ve hizmet sunar. Klinisyenlerle sunduğumuz görüntüler eşsiz ve Philips çoğu yeniliği bu alana getirmektedir. Bence insanlar buna değer veriyor ve bu nedenle Philips daima popüler ürünleri olan gıpta edilen marka olacaktır. Philips, sürdürülebilirlik alanında da lider olmayı bir sorumluluk olarak görmektedir. EcoVision 5 programımızla da bu sorumluluğu yerine getirmekteyiz: Her yıl dünyanın her yerindeki 500 milyonu aşkın insana bakım sağlamak, tüm ürün portfolyomuzun enerji verimliliğini %50'den daha fazla arttırmak ve ürünlerimizin geri dönüşümü ile ürünlerimizde kullanılan geri dönüşüm malzemelerini iki katına çıkartmak. Philips'in sürdürülebilirlikteki liderliği, yıllardan beri birçok uzman tarafından tanınmıştır. Örneğin, dünyanın en sürdürülebilir 100 şirketi 2013 sıralamasında Philips endüstri sektöründe 7. sıradadır. Şirket sürdürülebilirlik ofisinin analizi doğrultusunda iklim stratejisi, çevre raporlaması, ürün idaresi, operasyonel eko-verimlilik ve müşteri ilişkileri yönetimi konularında "Alanının En İyisi" olarak sınıflandırıldık. Artık birçok şirket sürdürülebilirlik faaliyetlerine başladı ve yeşil saflarında yerlerini alıyorlar.

Philips yakın gelecekte yeni ürünler lanse edecek mi?
Philips'in misyonu, 2025 yılına gelmeden 3 milyar insanın hayatını iyileştirmek. İnanıyoruz ki, şu an muazzam şeylerin olabileceği bir zaman. Yeniliklerimiz ve teknolojilerimiz, insanlara hayatın tadını çıkarabilmeleri için uzun ve sağlıklı bir yaşam sağlayacak gücü verecektir. Philips, insan sağlığının dünyaya mal olmadığı bir gelecek görmektedir. Philips'in sadece ürünlerden ziyade insanların hayatına anlam katacak yenilikler yaratacağına inanıyorum. Türkiye'de de ulusal kongreler vasıtasıyla yeniliklerimizi lanse etmeye devam edeceğiz.



images are unique, and Philips always brings the innovation that matters the most and I think people value that, and this is why the Philips is always going to be a sought-after brand and will have the popular products. But this is also because Philips has made strong commitments with the ambition to lead in sustainability. In our Eco vision 5 program, we have committed to deliver the following: Bring care to more than 500 million people across the globe every year; improve the energy efficiency of our overall portfolio more than 50% and double the global collection and recycling amounts of our products, as well as double the amount of recycled materials in our products. Over the years, Philips has received lots of expert recognition for leadership in sustainability. For example, in the 2013 rankings of the 100 most sustainable corporations in the world, Philips at no. 7 is the highest ranked company in the industrials sector. Analysis by the corporate sustainability office has shown that we have been rated Best-in-KLAS on the subjects of climate strategy, environmental reporting, product stewardship, operational eco-efficiency, as well as customer relationship management. Many are starting to use sustainability programs and green as a new way to be in the black. You can look at the Philips press release to find out more.

Will there be new Philips equipment launched in the near future?
Philips mission is to improve of the lives 3 billion people by the year to 2025. We believe we live in a time of great possibilities. Our innovation and technology will empower people to live longer and live healthier lives so they can enjoy living. Philips sees a future where our solutions help people thrive in cities without costing the earth. It is the road least travelled but it is our road; that's why Philips deliver innovation and always will. So yes, I believe Philips will bring not just equipment in the near future but great innovations to people that will have meaning for them. And as for Turkey we will continue to launch the innovations through national conventions.



Philips Healthcare Proje ve Aplikasyon Yöneticisi
Projects and Applications Manager, Philips Healthcare

Ümit Gök

Cihazların Kurulum ve Kurulum Sonrası Süreçleri Nelerdir?

What are Installation and Post-Installation Processes for Devices?

"Kullanıcı eğitimlerinin hepsi satış sözleşmesinde yazan eğitim sürelerinden uzundur. Kullanıcıların sık değişmesi ve eğitime aktif katılımın beklenen düzeyde olmaması nedeniyle eğitim sonrası aksaklıklar yaşanmaktadır"

"Every user training we have provided so far took longer than the period specified on the agreement. Due to frequent change of users and the lack of active participation in trainings, setbacks are bound to happen"

Philips Türkiye Healthcare'de görev ve sorumluluklarınız neler?
Philips Türkiye Healthcare'deki sorumluluklarımız satış aşamasında başlayıp, cihazın kurulabilmesi için gerekli teknik altyapının hazırlanması, üretim ve sevkiyat süreçlerinin başlatılması, cihazın teknik spesifikasyonlarına uygun olarak montajı, optimum görüntü kalitesi için gerekli ayarların yapılması ve verilen kullanıcı eğitimi sonunda cihazın son kullanıcıya eksiksiz ve çalışır durumda teslimatını gerçekleştirmektir.

Yeni açılacak hastanelere tıbbi cihaz planlamalarında yardımcı oluyor musunuz?
Yeni açılacak hastanelerde proje aşamasında planlamada ve cihaz kurulumundan önce sahada yapılması gereken teknik hazırlıkların yapılması konusunda yardımcı olmaktayız.
Ayrıca, cihazların yerleşimi için teknik olarak nelerin, nasıl yapılması gerektiği konusunda destek vermekteyiz.

What are your duties and responsibilities in Philips Turkey Healthcare?
Our responsibilities in Philips Turkey Healthcare start from the sales stage and extend to preparing the infrastructure for installation, starting production and logistics operations, assembling the device based on technical specifications, setting the device for optimum image quality and providing the user training to make sure that the device is ready and operational for the end user.

Do you assist incipient hospitals with medical device planning?
We assist them during the project planning stage and about the technical preparations to be made on the field before the installation.
Also, we provide support on technical knowledge about the placement of the devices.

Can you tell us about orientation and training activities in device installation processes?
During and after the installation, users are informed about the general features of the device, and trained on which kind of diagnostics can be

Bize cihaz kurulumlarında oryantasyon ve eğitim faaliyetlerinizden bahseder misiniz?
Cihazların kurulum aşamasında ve kurulum sonrası, kullanıcılara cihazın genel özellikleri, hangi tür tetkiklerin yapılabileceği ile ilgili eğitimler verildikten sonra, test ekipmanları üzerinde yapılan test çekimleri ile uygulamalı kullanıcı eğitimleri verilip daha sonra kullanıcının gerçek hasta ile tetkik yapması gözlemlenmekte ve kullanım ile ilgili gerekli düzeltmeler yapılmaktadır.
Talep edilmesi durumunda herhangi bir arızada hastane teknik ekibinin ilk müdahaleyi yapabilmesi için teknik ekiplere yönelik teknik eğitimler de verilmektedir.
Görüntüleme sistemlerinin eğitim süreleri satış sözleşmesinde ayrı bir madde kapsamında belirlenmektedir. Eğitim süresini sistemi satın alan ilgili kişi ya da kurumlar belirlemektedir. Ancak bugüne kadar verdiğimiz kullanıcı eğitimlerinin hepsi satış sözleşmesinde yazan eğitim sürelerinden uzundur. Kullanıcıların sık değişmesi ve eğitim sırasında eğitime aktif katılımın beklenen düzeyde olmaması nedeniyle eğitim sonrası aksaklıklar yaşanmaktadır.
Planlanan sürede eğitim verilmesine rağmen herhangi bir soru/sorun oluşması durumunda, aplikasyon uzmanı arkadaşlarımıza anında ulaşmak mümkün olup gereken destek telefon ile verilebilmektedir.
Ayrıca zaman içinde sistemin yazılım seviyesi değişikliklerinde veya yükseltmelerinde, yüklenen son yazılım ile ilgili ücretsiz eğitim sağlanmaktadır.

Hastanelerdeki tıbbi cihaz kullanıcılarının bilgi ve deneyimleri size göre yeterli seviyede mi? Başlıca eksikliklerin neler olduğunu düşünüyorsunuz?
Cihaz başındaki kullanıcıların bir kısmı oldukça eğitimli olmasına rağmen yeteri kadar eğitimli olmayan kullanıcılar da var.
Cihaz başındaki kullanıcıların sık değişmesi ve hasta yoğunluğu nedeni ile standart ve optimum görüntü kalitesini veren görüntüleme protokolleri yerine görüntüleme işlemini daha kısa sürede yapan protokollerin kullanılması görüntü kalitesini olumsuz etkilemektedir.



made with it; they then are observed while they are practicing and working with real patients, and are provided with corrective feedback on usage. If requested, in the case of a malfunction hospital's technical team is also trained on the first-instance response.
Training durations on imaging systems are specified separately on the sales agreement. Duration is set by the person or the institution that procures the device. Although to this day, every user training we have provided so far took longer than the period specified on the agreement. Due to frequent change of users and the lack of active participation in trainings, setbacks are bound to happen.
Although the duration on the agreement is honored, if there are questions/problems, our application specialists are available anytime to provide support over the phone.
Also, in the case of software modifications or upgrades, the training required is offered free of charge.

Do you think that users are well equipped for these devices? What are the main deficiencies?
Although some users are well trained, there are also some who aren't trained enough.
Due to users constantly changing and using protocols that employ shorter times to alleviate overloads, image quality is affected negatively.



"Firmamız 2010 yılında ilk defa dijital MR cihazını ticari olarak piyasaya sundu. Bu öncülük o kadar büyük ki, 2015 yılına geldiğimizde hala dünyanın tek dijital MR üretici firması konumundayız"

"Our company has released the first digital MR device in the market in 2010. It marked such a degree of excellence in pioneering that in 2015 we are still the only ones who can produce it"

Dünyanın Tek Dijital MR Üretici Firması Konumundayız

We are the only Digital MR Producer in the World

Philips MR (Manyetik Rezonans) Ürün Müdürü
Philips MR (Magnetic Resonance) Product Manager
Alper Kendir

Kendinizden ve organizasyon içindeki görevinizden kısaca bahseder misiniz?
3 yılı aşkın süredir Philips'te MR (Manyetik Rezonans) ürün yöneticisi olarak çalışıyorum. Elektrik ve elektronik mühendisliği eğitimim ve bu alandaki yüksek lisans eğitimim üzerine tıbbi görüntüleme sektöründeki farklı firmalarda edindiğim 10 yılı aşkın tecrübemle alanımda uzmanlaştığımı çalıştığımı söy-

Could you briefly tell us about yourself and your role in the organization?
For over 3 years I have been working as Philips MR product manager. With the electrical and electronic engineering training, my master's degree in that field and 10 years of experience in the medical imaging industry, I can say that I have become quite specialized in my field. Even so, in a field as dynamic as MR you can never get specialized enough. You always have to improve yourself and keep up

leyebilirim. Her ne kadar bunu söylesem de, MR o kadar dinamik bir alan ki, uzmanlaşmanın da sınırı yok. İnsanın sürekli olarak kendini geliştirmesi ve değişen taleplere uyum sağlaması gerekiyor. Hergün bir şeyler öğrenmek zorundayım. İşte bu yüzden sürekli motivasyon ve zindelik gerektiriyor. Mevcut iş tanımıma MR ürün grubunun Türkiye pazarında yönetilmesi, pazarlama planlarının yapılması, global MR iş biriminin Türkiye'de temsil edilmesi, son kullanıcı ile fabrika ve ürün geliştirme arasında köprü olunması, cihazların Türkiye'de tanıtılması, cihazlarımızın uygun bir şekilde konumlandırılması, sunumlar, kongreler, ticari şovlar gibi organizasyonlara katılım, satış müdürlerimizin temel seviyede eğitilmesi yanında Türkiye'deki kullanıcıların taleplerinin de ürün geliştirme birimlerimize iletilmesi gibi konular giriyor. Ancak bunlarla sınırlı değil. Örneğin son kullanıcının memnuniyeti de iş tanımıma giriyor ki, süreç esnasında en çok keyif aldığım sorumluluklardan biri bu diyebilirim.

Ürününüz hangi hastalıkların tanı ve tedavisinde kullanılıyor?

MR cihazları anatominin görüntülenmesi yoluyla hastalıkların tanısında kullanılıyor. Aslında fonksiyon olarak bilgisayarlı tomografi cihazlarına benzer olsa da, X-ışını kullanmaması, bilinen hiçbir zararının olmaması ve yumuşak dokularda daha çok tercih edilen bir modalite olması ile ön plana çıkıyor. Az önce dinamik olduğundan basettiğim MR görüntüleme metodu ticari olarak sadece 35 yaşında. Bu genç yaşı aslında henüz ne kadar yolun başında olduğumuzu da belirtiyor.

---

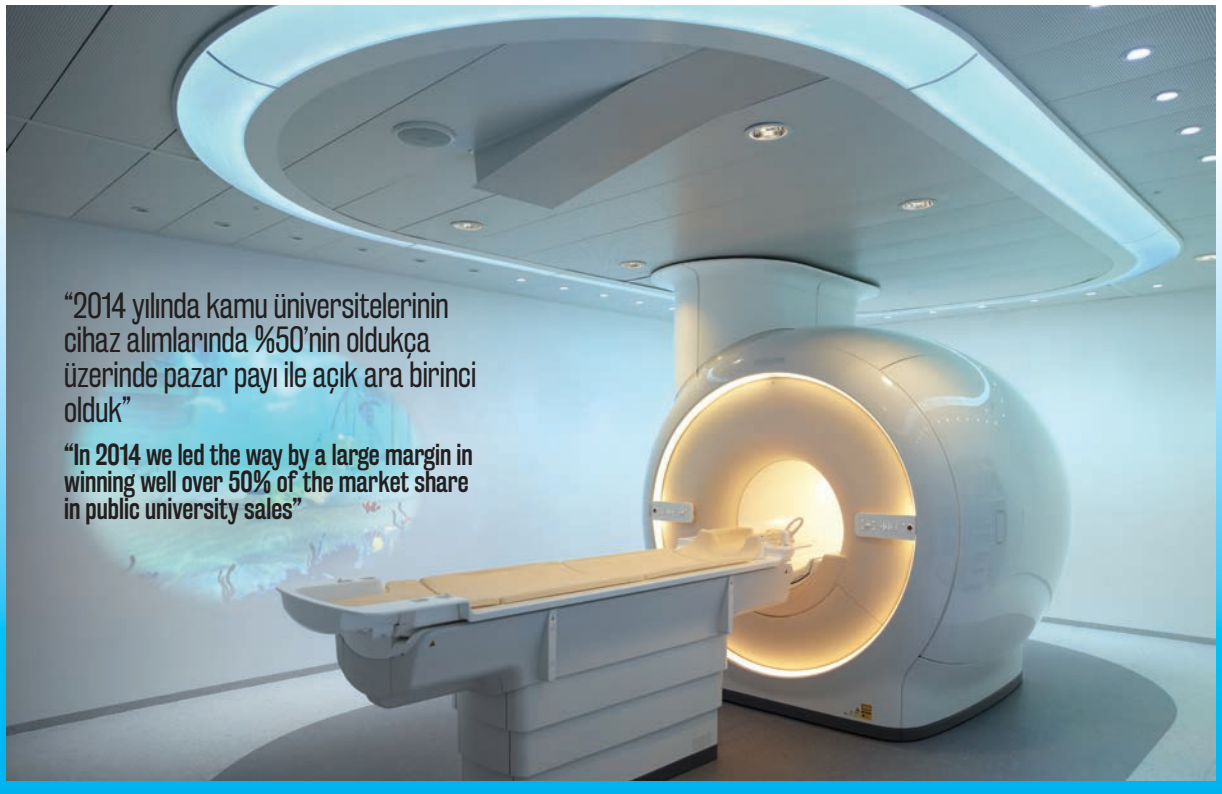
with the ever-changing demands. I have to learn new things everyday. For that reason one should always have motivation and vigor. My job description includes management of MR products in Turkey's market, marketing planning, representing the global MR workforce in Turkey, providing a bridge between end-users and plants and product developers, promoting the devices in Turkey, appropriate positioning of devices, attending presentations, conventions and such, training sales managers and conveying the demands of Turkish users to the R&D department. But it is not only limited to those. The satisfaction of the end-user is also linked to my job, which is the most enjoyable part for me.

In which fields do your devices diagnose and treat?

MR devices are used for diagnosing ailments through the imaging of the anatomy. Although they have similar functions with computed tomography, the difference is that MR devices lack X-ray, which brings the benefits of having no known adverse effects and being favored for soft tissues. This dynamic MR imaging method that I just mentioned is only just 35 years old. This young age shows us that we are just scratching the surface.

How does Philips differ from the competition?

First I must state that MR is an indispensable modality for Philips, which is a company that has various realities in its essence, such as being a pioneer. From the moment that MR devices began to be sold commercially, Philips has been shaping MR imaging with innovations, despite being in MR imaging from the start. The journey has started with 0.5T and now continues with 7T devices that are being used in research. Philips has over 1000 patents in this barely wrinkled young modality. You have to give it to the company that have rendered this young modality so mature. Our company used the first SENSE parallel imaging technique in 2000, and in 2010 we promoted the first digital MR device, plus invention of many sequences. The RF infrastructure that we call dStream used in these devices makes it possible that the signal received from the patient being



Philips'in rakiplerinden öne çıkan farklı tarafları nelerdir?
Öncelikle belirtmem gerekir ki MR, Philips için vazgeçilmez bir modalite… Philips'in marka olarak genlerinde de öncü olmak gibi bir gerçeklik var. MR cihazlarının ticari olarak satılmaya başladığı andan itibaren Philips, MR görüntülemenin içinde olmaktan öte bu konuya inovasyonlarıyla yön veren bir firma. 0.5T ile başladığı yolculuğuna şu anda araştırmalarda kullanılan 7T cihazıyla devam ediyor. 35 yaşında ve yüzündeki kırışıklıkları henüz yeni belli olmaya başlamış bu genç modalitede Philips'in tam 1000'in üzerinde patenti var. Bu kadar genç bir modalitenin bu olgunluğu kazanmasında firmamın payını bilmek önemli. Pek çok yeni sekansın muciti olmakla birlikte 2000 yılında ilk defa SENSE paralel görüntüleme tekniğini kullanan firmamız 2010 yılında ise ilk defa dijital MR cihazını ticari olarak piyasaya sundu. Bu cihazlarımızda kullanılan dStream isimli RF altyapısı hastadan alınan sinyalin herhangi bir yere taşınmadan doğrudan bobin üzerinde dijitalize edilebilmesini sağlıyor. Bu öncülük o kadar büyük ki 2015 yılına geldiğimizde hala dünyanın tek dijital MR üretici firması konumundayız. Diğer bir üreticinin de dijital MR'ının tasarım aşamasında olduğunu 2014 yılında ilan etmesi ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu ve öncülüğümüzü tasdik ediyor. Dünyadaki ayak izimizle her yıl on milyonlarca MR tetkikinin Philips markalı MR cihazlarında yapıldığını söyleyebilirim.

digitized directly on the coil without being moved anywhere. It marked such a degree of excellence in pioneering that in 2015 we are still the only ones who can produce it. In 2014, another manufacturer announced that they were also designing a digital MR, which shows us that we are on the right track, and proves we are the leading force. With our footprints on earth, I can say that each year tens of millions of MR examinations are made with Phillips devices.
Starting out with putting together components from various suppliers to produce MR devices, our company has developed its own technology and also acquired these suppliers to achieve this technology in a short amount of time. Seeing the "Philips" brand on some of our competitors' products makes us proud, knowing that our business is providing healthcare.

What about the placement of your products in Turkey?
Turkey is a tough market for healthcare. The Ministry of Health demands easily accessible healthcare for everyone. But providing this for a tight budget is quite a challenge for us. As Turks we also deserve the best MR services. When we respond to this demand we are aware that the quality can not be compromised. As Philips Turkey Healthcare we don't promote any MR products in Turkey that are not sold in Western Europe. We shouldn't promote products with low imaging quality only because they are cheap. A way to keep up the quality under tight budget restrictions is having the maximum number of imaging daily with the same device, thereby using it in an efficient manner. We are able to complete examinations without a decrease in image quality with the high signal/noise ratio provided by our Ingenia model devices. Currently we are also working on ways to minimize the time it takes device to get ready for patients for our non-digital MR devices. Our Multiva models, the coils of which were made by Flexstream, lead the pack in that regard. In time sensitive situations we are able to finish the day with the minimum amount of coil replacements

İlk başlarda farklı tedarikçilerden aldığı teknolojik bileşenleri kullanarak MR üreten firmamız zaman içinde hem kendi teknolojisini geliştirdi, hem de daha yüksek teknolojiye daha kısa zamanda ulaşabilmek için bu tedarikçileri bünyesine kattı. Sahada rekabet ettiğimiz diğer firmaların bazı ürünlerinde de "Philips" imzasını görmek yaptığımız işin sağlık olduğunu düşününce gurur verici.

Hep dünyadan bahsettiniz. Peki ürünlerinizin Türkiye'deki yeri hakkında ne söylemek istersiniz?
Türkiye sağlık sektörü için çok zorlu bir pazar. Sağlık Bakanlığının politikaları herkes için kolay ulaşılabilir sağlık hizmetini talep ediyor. Ancak bunun kısıtlı bütçe ile olması gerekliliği biz sağlık sunucularını zorluyor. Türk toplumu olarak MR hizmetinin de en iyisine layığız. Bu talebe cevap verirken kaliteden ödün vermemek gerektiğinin farkındayız. Türk Philips Sağlık Birimi olarak Batı Avrupa ülkelerinde satışa sunulmayan hiçbir



"Philips çevre sürdürülebilirliğine katkı olarak enerji sarfiyatı düşük ürünler sunuyor. Örneğin Ingenia 1.5T model MR cihazları, segmentinin en düşük enerji sarfiyatlı ürünleridir"

"Philips provides products that are low on power consumption which contributes to environment sustainability. If you look at the Ingenia model 1.5T MR devices, you will see that it has the lowest power consumption in its class"

thanks to Multiva. This way if we consider 24 hours as a whole this takes less time to get the device ready for patients and makes more time for imaging. Our new coils, which make it possible to utilize the same coil for every anatomical region, are made by Philips-owned Invivo. Although Invivo supplies coils for other MR producers too, they make these only for Philips Multiva models.

There are different user segments present in Turkey. Which ones do you appeal to more?
Different user segments all have different demands. Philips and innovation cannot be separated from each other. There is always constant development in MR market and presenting the same solutions as our competitors is not enough; we have to lead. You can't appeal to top level with an average perceived

MR ürününü Türkiye'de pazarlamıyoruz. Ucuz olması için düşük görüntü kalitesi veren ürünler sunmak zorunda değiliz. Sıkı bütçe kısıtlamaları altında kaliteden ödün vermemenin bir yolu, daha verimli yöntemlerle aynı MR cihazı ile günde en fazla tetkik sayısına ulaşmak. Ingenia model dijital MR cihazlarımızın sunmuş olduğu yüksek sinyal/gürültü oranı ile görüntü kalitesini bozmadan daha kısa sürede MR tetkikini tamamlama imkanına sahibiz. Rakiplerimizdeki gibi dijital olmayan MR cihazlarımızda ise hasta hazırlık süresini minimuma indirmeyi hedefliyoruz. Multiva model cihazlarımız Flexstream bobin altyapısı ile bu konuda öncü. Multiva ile zamanın kısıtlı olduğu durumlarda gün boyu en az sayıda bobin değiştirerek çekimleri tamamlayabilme imkanına sahibiz. Bu sayede 24 saat bütün olarak düşünüldüğünde hasta hazırlık süresini kısaltıyor, çekime ayrılabilen süreyi uzatıyoruz. Her anatomik bölge için farklı bir bobin kullanılmasını engelleyen yeni nesil bobinlerimiz bir Philips firması olan Invivo tarafından yapılıyor. Invivo firması her ne kadar diğer MR üreticileri için de bobin üretse de bu türde hem genel amaçlı, hem de yüksek kaliteli görüntü veren bu bobin seçeneğini şu an için sadece Philips markalı Multiva model MR cihazları için sunuyor.

Türkiye'de farklı kullanıcı segmentleri mevcut. Peki siz daha çok hangi kullanıcılara hitap ediyorsunuz?

Bu farklı kullanıcı profillerinin hepsinin talepleri de farklı yönlerde. Philips ve inovasyon ayrılmaz iki parça. Sürekli gelişen, her yıl farklı görüntüleme teknikleri piyasaya sürülen MR pazarında rakiplerinizle aynı çözümleri sunmanız yetmez, öncü olmalısınız. Ortalama bir imaj kalitesi ile üst seviyeye hitap edemezsiniz. Philips hep en yukarıyı hedefliyor. Bunlar düşünüldüğünde üst düzey üniversite hastanelerinde açık ara öncü olduğumuzu belirtebilirim. Örneğin 2014 yılında kamu üniversitelerinin cihaz alımlarında %50'nin oldukça üzerinde pazar payı ile açık ara birinci olduk. Bu tür bir başarı sadece yüksek görüntü kalitesi sunarak olmaz, sadece öncü çekim sekanslarınızla olmaz, sadece rekabet edebileceğiniz toplam sahip olma bedeli ile olmaz, sadece iyi bir aplikasyon hizmeti ile olmaz, sadece satış sonrası servis desteğinizle olmaz. Sadece bunların bileşimini yakalayabilmişseniz olur. Biz yukarda saydıklarımla da yetinmiyoruz. Devlet hastanelerinde ve özel hastanelerde sadece tanı amaçlı kullanılan MR cihazlarının üniversitelerimiz için bir araştırma aracı olduğunun farkındayız. Dünya seviyesinde araştırma görevlilerimizin olduğunu düşününce biz de dünya seviyesinde araştırma desteği vermeliyiz. Eğitim kurumlarındaki MR cihazlarımızda henüz ticari hale gelmemiş yazılımların araştırma yapılabilmesi için aktive edilmesini sağlıyoruz. Ücretsiz verdiğimiz bu hizmette ilk desteği Türkiye organizasyonu olarak lokal organizasyonumuzla veriyoruz. Daha ileri taleplerde yurtdışı uzmanlarımızla değerli öğretim görevlilerimizin yanında durmaya çalışıyoruz.

Gözbebeklerimiz olsa da elbette sadece üniversitelerimiz yeterli değil. Görüntü kalitesinden ödün vermeden yüksek sayıda tetkike izin veren cihazlarımızla Sağlık Bakanlığı hastanelerine servis sağlayan radyoloji hizmet alımı sektörüne hizmet veriyoruz. Kalitesine özel olarak

image. Philips always shoots for the top. With all these considered, I can tell you that we are leading in top-level university hospitals. In 2014 we led the way by a large margin in winning well over 50% of the market share in public university sales. This kind of achievement is not only about providing high image quality, or your leading imaging sequences, or a competitive total cost to customer, or a good application service, or after-sales service support. This achievement becomes possible if you can combine all of these. But we don't just stay at that, either. We are aware of the fact that in public and private hospitals the MR devices solely used for examining purposes are also research tools for our universities. Knowing that we have world-renowned research fellows, we must offer them world-renowned research support. We activate our software that is not released for commercial use in our MR devices, to allow educational institutions to do research using them. We are the first ones to provide this free of charge service through our local Turkey organization. In cases of further demands, we try to stand by our esteemed academics with our foreign specialists.

As invaluable as they are, universities alone are not enough. With our devices capable of many examinations, we serve public hospitals' radiology departments. We make a great deal about after-sales support and this increases the up-time of devices. Especially the surveys over last 2 years tell us that there is a progressive increase in quality in this respect. We also care about remote services in MR devices. By remotely connecting to the device a lot of problems are intercepted quickly. Besides MR devices we routinely supply products to private hospitals and hospital chains ranging from bedside monitors to nuclear medicine products.

What should private hospitals look out for when managing medical equipment?

Private hospitals are user groups that have a wide array of expenses. They have to consider not just the price but also the cost of maintaining the device -- such as power consumption etc. MR devices need to keep the magnetic area running even when it is not used. An MR device consumes ten thousand liras worth of electricity. Philips provides products that are low



"Biz Philips olarak MR cihazlarının tedavide daha yüksek rol alacağını öngörüyoruz. Bu sebeple bu iş için özel bir iş birimi oluşturduk"

"As Philips we predict that the MR devices will take more active roles in treatment. We have assembled a special unit just for that"

eğildiğimiz satış sonrası servis desteğimizle bu cihazlarda yüksek up-time (cihazın çalışır durumda kalma yüzdesi) sunuyoruz. Özellikle son 2 yıldır bağımsız kuruluşlara yaptırdığımız araştırmalarla bu kalitenin düzenli artış eğiliminde olduğunu izliyoruz. MR cihazlarında uzaktan servise çok önem veriyoruz. Kullanıcının MR cihazına uzaktan bağlanarak yolda kaybedeceğimiz vakti (ki bu aynı zamanda müşterimizin vakti) pek çok arıza çağrısında engelliyoruz. MR cihazları dışında hasta başı monitöründen, nükleer tıp ürünlerine kadar olan geniş portföyümüzle özel hastanelerin ve hastane zincirlerinin genel tedarikçisi durumundayız.

Özel hastaneler, tıbbi cihaz yönetiminde öncelikli olarak sizce nelere dikkat etmeliler?

Özel hastaneler radyoloji hizmet alımlarından farklı olarak işin idame dahil tüm masraflarını üstlenen kullanıcı grubu. Cihazın satın alma değil, toplam sahip olma maliyeti onlar için çok önemli. Mesela cihazın enerji sarfiyatı çok önemli. MR cihazları hasta tetkiki yapmasa da manyetik alanını sürekli canlı tutnması gereken ürünler. Bu enerji sarfiyatı demek. Bir MR cihazının yıllık enerji sarfiyatı onbin TL'lerle ifade edilir. Philips çevre sürdürülebilirliğine katkı olarak enerji sarfiyatı düşük ürünler sunuyor. Örneğin Ingenia 1.5T model MR cihazları segmentinin en düşük enerji sarfiyatlı ürünleridir. Bunun dışında dikkat edilmesi gereken bir diğer konu da Türkiye'deki tıbbi cihazlarının kullanım sürelerinin uzunluğu. Batı'da 5 seneye kadar düşebilen cihaz değiştirme süreleri ülkemizde genellikle 10 senenin üzerinde. Bu durumda kanal sayısının geçerli olduğu konvansiyonel MR cihazları bir süre sonra güncel kalabilmek için pahalı upgrade (yükseltme) işlemleri gerektirmekte ve finansal açıdan feasible olmamaktadır. Oysa ki dStream altyapısı kullanan dijital MR cihazlarımız kanal bağmsızdır. Yani bobinin kanal sayısı ne olursa olsun cihazımızda çalışabilir. Bu sayede cihaz çok daha düşük maliyetlerle uzun süre güncel kalabilir. Dikkat edilmesi gereken bir diğer konu da ileride gerekebilecek aplikasyon çeşitliliği. MR cihazlarında ortalama 3 ayda bir yeni sekanslar piyasaya sürülür. Alınan MR cihazı donanım olarak yeterli değilse (düşük homojeniteye sahip magnet kullanılması gibi) yüksek donanım gerektirecek yeni sekanslar MR cihazına yüklenemeyebilir. Philips olarak her segmentte yüksek homojeniteye sahip magnetler kullanan MR cihazları sunuyoruz.

Tıbbi cihaz sektöründe yükselen ve geleceği temsil eden ürünler nelerdir?

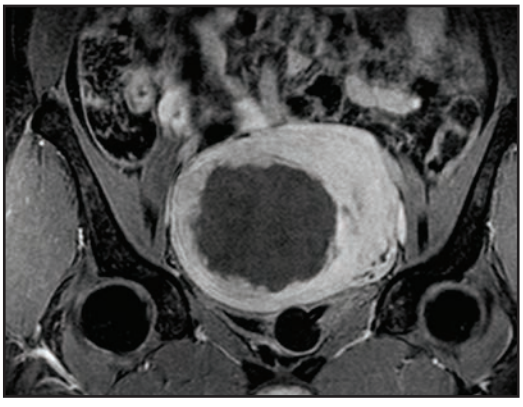
Bu soruya genel cevap vermek çok zor ancak MR ile ilgili olarak şöyle cevap vermek isterim. Bugüne kadar tıbbi görüntülemede kullanılan MR cihazlarını sadece bu alana hapsetmek lider bir firmanın bakış açısı olamaz. Biz Philips olarak MR cihazlarının tedavide daha yüksek rol alacağını öngörüyoruz. Bu sebeple bu iş için özel bir iş birimi oluşturduk. MR Terapi isimli bu birimimizde sunduğumuz ürünlerin birkaçından bahsetmem gerekirse; HI-FU (Yüksek Yoğunluklu Odaklanmış Ultrason) hastanın gerçek zamanlı görüntülenerek aynı zamanda ablasyon yöntemi zararlı dokunun yok edilmesini sağlıyor. Şu anda MR ve HI-FU cihazlarını tek çatı altında üretebilen tek firmayız. Bu bize büyük bir güç sağlıyor. Bir diğer grup da MR planlama ürünlerimiz. Bilindiği üzere radyoterapi işleminde tedavi öncesi simülasyon bilinen en yaygın teknoloji olarak Bilgisayarlı Tomografi cihazları yardımıyla yapılır. Bunun bir üst teknolojisi olarak yüksek yumuşak doku çözünürlüğü ile daha doğru planlama için MR görüntüsü de bu planlamada yardımcı olarak kullanılabilir ve bunu firmamız da dahil farklı firmalar yapabilmekte. Ancak bunu tomografi cihazı kullanmadan sadece MR cihazı ile yapabilen tek üretici konumundayız.

---

on power consumption which contributes to environment sustainability. If you look at the Ingenia model 1.5T MR devices you will see that it has the lowest power consumption in its class. Another thing that has to be kept in mind in Turkey is the operating time of these devices. In West the replacement time can get as low as 5 years while in Turkey it typically exceeds 10 years. With conventional MR devices, in which channel numbers are relevant, upgrades are needed to keep them up-to-date, which is not financially feasible. Yet our digital MR devices with dStream infrastructure are channel independent, which means that no matter how many channels there are on a coil it is compatible with our devices. Another issue that needs attention is the variety of applications that may soon be needed. There are new sequences released for MR devices every 3 months. If the procured device is not sufficient in hardware, new sequences that need higher hardware can pose an issue.

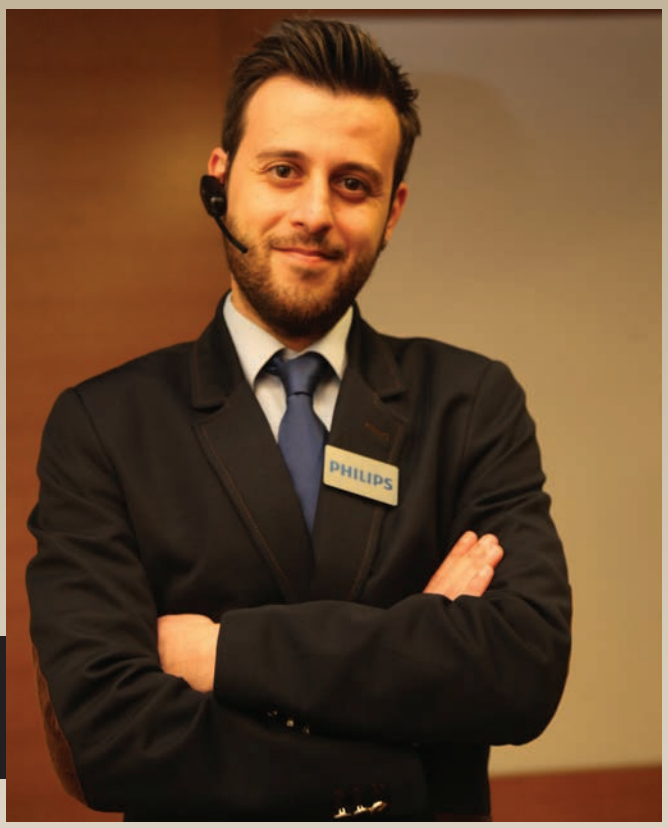
Could you tell us about the products that give us a glimpse of the future?

It is hard to give a comprehensive answer but considering MR I can tell you this: MR devices being used only in medical imaging is such a narrow perspective that a leading company cannot tolerate having it. As Philips we predict that the MR devices will take more active roles in treatment. We have assembled a special unit just for that. In this unit called MR Therapy we work on HI-FU (High Intensity Focused Ultrasound), which images the patient in real-time while destroying the harmful tissue with ablation method, among other projects. Currently we are the only company that can produce MR and HI-FU under the same roof. This gives us great power. Another project is our MR planning products. It is widely known that the simulation made before the radiotherapy treatment is done with the help of the most commonly used technology of computed tomography. The HD soft tissue imaging technology -- which a higher tier technology -- combined with MR imaging can help with making more precise planning. Various companies can do it, including ours. But we are the only ones that can do it with just an MR device.



Satış Sonrası Servis Hizmetleri Neler?

What are the After Sales Services?

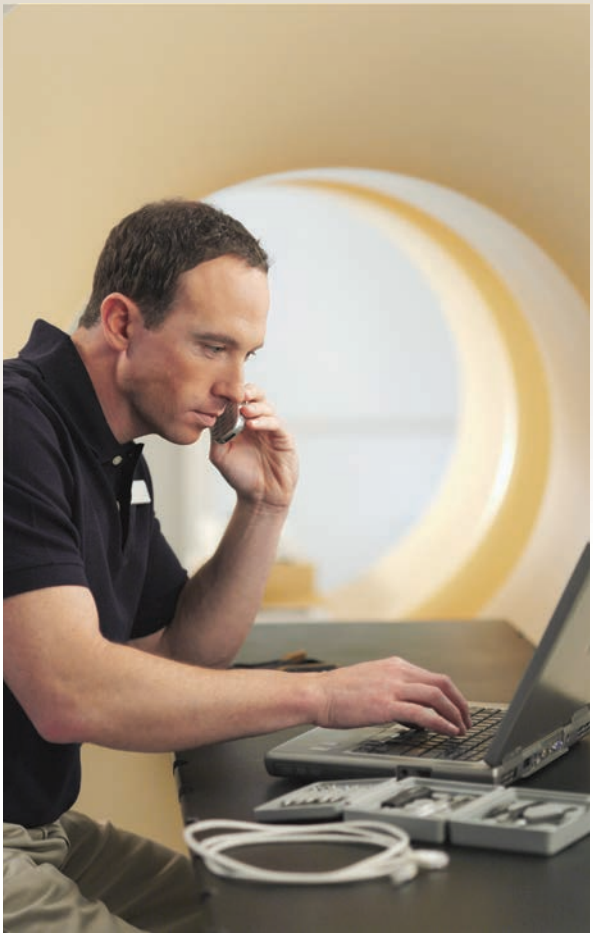


Philips Healthcare Satış Sonrası Servis Sorumlusu
Head of After Sales, Philips Healthcare
Kerem Bostancı

Philips Türkiye Healthcare'de görev ve sorumluluklarınız neler?
Müşterilerimizden telefon, fax ve e-mail yolu ile gelen bildirimleri eksiksiz ve hızlı bir şekilde maksimum düzeyde müşteri memnuniyetini sağlayarak çözüme kavuşturmak…

Kuruluşunuzun satış sonrası hizmetleri neler?
Satış sonrası hizmetlerimiz şunlardır:
• Cihazların yer hazırlığı ve hastaneye kurulması,
• Kurulumdan sonra hastane personeline verilen aplikasyon eğitimi, ve son olarak;
• Tüm bu işlemler bittikten sonra müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda bakım ve servis desteğimizi sunmak.

Sağlıklı bir tıbbi cihaz yönetimi için hastanelerin dikkat etmesi gereken hususlar sizce neler?
Satış sonrası kurulan cihazların kullanıcı eğitimleri süresince hastane personelinin bu eğitimleri eksiksiz alması önem taşımaktadır.



What is your role in Philips Healthcare Turkey?
My role is to quickly and comprehensively respond to any feedback coming through by phone, fax and e-mail, and to resolve issues with maximum customer satisfaction.

What are the after sales services of your company?
They are as follows:
• Preparing the location for and installation of devices,
• Training personnel after the installation,
• And lastly, providing maintenance and services support in line with customer demands.

What should be done for healthy medical equipment management?
Hospital personnel should participate fully in all post-installation user-training sessions.

Kalite ve Verimliliği En Üst Düzeye Taşıyoruz

We are Taking Efficiency and Quality to the Next Level

"Bu yıl içerisinde Türkiye marketinde dünyanın ilk spektral dedektörüne sahip IQon tomografi cihazının lansmanını yapıyor olacağız. Bu teknolojiyi klinik kullanıma sunmanın heyecanı içerisindeyiz"

"This year we will be launching the world's first spectral detector, IQon, in Turkey's market. We are excited about providing this technology for clinical use"



Philips Healthcare CT Ürün Müdürü
Computed Tomography (CT) Product Manager, Philips Healthcare
Özgür Başak

Bilgisayarlı tomografi cihazları ile tanıştığımız ilk yıllardan itibaren Philips'in bu alanda pek çok ilke imza attığını biliyoruz. Bunları kısaca anlatır mısınız?
Elbette… Ürünlerinde ilk katı hal dedektörü kullanan (1979), 1 saniye rotasyon süresinin altına ilk düşen (1979), slip ring teknolojisini ilk kullanan (1986), gantri üzerine jeneratörü ilk yerleştiren (1986), ilk çok kesitli tomografi cihazını (1992) ve 16 kesitli tomografi cihazını üreten (2001), ilk nanopanel dedektörü rakiplerinden yıllar önce ürünlerinde kullanmaya başlayan (2007), 100kW ve üzerinde güçteki X-ray jeneratörünü ürünlerinde ilk kullanan (2007), 0.3 saniye rotasyon süresinin altında çalışan sistemi ilk üreten(2007) Philips olmuştur. Tüm bu öncü teknolojiler ışığında hastaya verilen X-ışın dozunu %80 oranında kadar azaltabilen ve buna rağmen rekonstrüksiyon süresinin 3 dakikadan kısa olduğu doz azaltım teknolojilerine sahip olan tek üretici konumunda olan Philips, tomografi alanında geleceğin teknolojisi olacak dünyada ilk ve tek spektral dedektörü sahip IQon tomografi cihazını da yakın geçmişte ticari olarak kullanıma sunmuştur.

Portföyünüzde yer alan ürünlerin teknolojik özelliklerini kısaca anlatır mısınız?
Her türlü sağlık kurumunun ihtiyaçları göz önünde bulundurularak oluşturulmuş, tek rotasyonda 2, 4, 16, 64, 128, 256 kesitli görüntü üretebilen ve her türlü ihtiyaca hitap eden geniş ürün portföyümüzde, ön plana çıkan ürünler arasında 128 kesit Ingenuity Elite modelimiz eşsiz iMRC tüp teknolojisi, iDOSE4 iteratif rekonstrüksiyon paketi, ve geniş yazılım çözümleri ile Türkiye pazarında en çok talep gören ürünümüz konumundadır. Buna ek olarak 256 kesit Brilliance iCT Elite cihazımız, yüksek jeneratör gücü, hızlı rotasyon süresi, geniş tarama alanına sahip sektörde ilk ve tek olan küresel dedektör tasarımı ile, kardiyak çekimler

Since the CT devices were first introduced Philips has led the way in that field. Can you briefly tell us about it?
Philips was the first in the followings: Using solid state detector (1979), reducing the 1 second rotation time (1979), using slip ring technology (1986), placing generator on the gantry (1986), producing multi-slice tomography device (1992) and 16-slice tomography device (2001), using nanopanel detector way before competitors (2007), using X-ray generator powered with 100kW and above in its products (2007), reducing the 0.3 second rotation time (2007). In addition to these innovations, Philips is the only manufacturer that has dose lowering technologies that can cut down the radiation given to patient by 80% while keeping the reconstruction time under 3 minutes and also Philips has recently launched world's one and only spectral detector IQon for commercial use.

Can you tell us about the features of the products in your portfolio?
In our portfolio, which is put together to respond the needs of every healthcare institution, includes devices that can produce 2, 4, 16, 64, 128, 256 slice images in one rotation, most prominent of them all being 128-slice Ingenuity Elite model with its unparalleled iMRC tube technology, iDOSE4 iterative reconstruction package and a wide variety of software solutions, it is our most demanded product in Turkey. In addition, our 256-slice Brilliance iCT Elite device is one of our leading products in cardiac imaging with its high generator power, fast rotation time, spheric design for wide ranged scanning and it produces high quality images with the lowest doses.
In 2012 RSNA congress, our IQon tomography device debuted gave a glimpse about the future of the tomography devices, being the world's first spectral detector system.

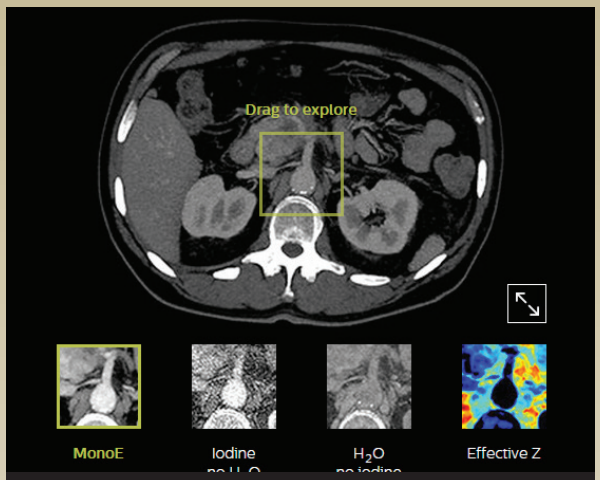


için tasarlanmış olup en düşük dozla en yüksek görüntü kalitesini sunabilme amacı ile pazara sunulmuş ürünlerimiz arasında başı çekmektedir.
Tüm bunlara ek olarak 2012 yılı RSNA kongresinde görücüye çıkmış olan IQon tomografi cihazı, dünyanın ilk spektral dedektörlü sistemi olarak tomografi cihazlarının geleceğine şekil verecek yeniliklere imza atmıştır.

Ürününüzün benzerlerinden farklı, öne çıkan tarafları neler?
Tomografi cihazları icadından itibaren görüntüleme alanında ciddi karşılık bulmuş, travma vakaları, kanser tanı ve takibi, kalp damar hastalıklarının tespiti başta olmak üzere geniş bir kullanım alanına sahip olmuştur. Philips tomografi çözümleri; hızlı iş akışları, yüksek görüntü kalitesi ve uzun yıllar sorunsuz bir şekilde çalışacak çözümler sunmanın yanı sıra hasta konforuna ve güvenliğine öncelik vermektedir. Bu nedenle düşük doz kullanılarak yüksek kaliteli tanısal görüntüler oluşturan çözümler oluşturmakta öncü konumdadır.

What makes your products stand out from the competition?
Since the tomography devices first invented they have been heavily put to use mainly in trauma cases, diagnostic and tracking of cancer, identifying cardiovascular diseases and more. Philips tomography solutions; provide fast workflows, high image quality and high MTBF solutions but also give priority for patient comfort and safety. That is why we work on and lead in low dosed solutions while not sacrificing the image quality.

What are the future trends and products on medical technologies?
When thinking about the the future of CT, the importance of dose reduction technologies that have fast working algorithms which Philips already works on will increase and with the spectral detector technology, new and flexible application areas will arise. In addition to all of these, demand for professional teams that not only supply devices but also provides whole solutions that cover quality image production, high MTBF and low cost rates, powerful service and application infrastructure will still be high.

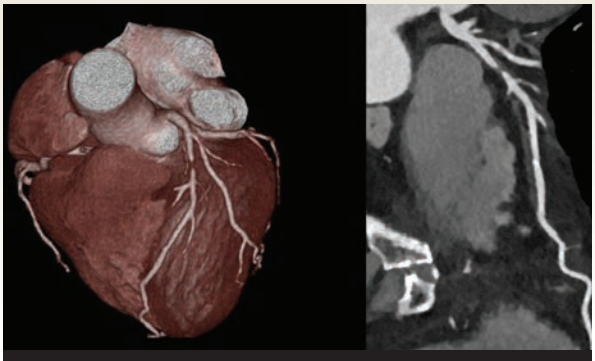


With one imaging of IQon spectral CT, an image created by the whole X-ray spectrum can be observed.

Tıbbi cihaz sektöründe yükselen, geleceği temsil eden trend teknolojiler ve ürünler nelerdir?
Bilgisayarlı tomografinin geleceği düşünüldüğünde Philips'in uzak ara önde olduğu hızlı çalışan algoritmalara sahip doz azaltım teknolojilerinin önemi giderek artacak, spektral dedektör teknolojisi ile klinik alanda yeni ve çok daha esnek uygulama alanları ortaya çıkacaktır. Tüm bunlara ek olarak sadece cihaz tedariğini içine almak yerine, kaliteli görüntü üreten, uzun yıllar sorunsuz ve düşük maliyetli çalışan, güçlü servis ve aplikasyon altyapısına sahip tam bir çözüm sağlayan profesyonel ekiplere olan talep güncelliğini koruyacaktır.

Yakın zamanda piyasaya sunulması planlanan yeni ürününüz var mıdır?
Philips tomografi ekibi hali hazırda bütçesinin %14'ünü araştırma ve geliştirmeye harcamaktadır. Bunun sonucu olarak bulunduğumuz yıl içerisinde Türkiye marketinde dünyanın ilk spektral dedektörüne sahip IQon cihazının lansmanını yapıyor olacağız ve bu teknolojiyi klinik kullanıma sunmanın da heyecanı içerisindeyiz. Philips olarak ilk çok kesitli ve 16 kesitli tomografi cihazı, ilk nano panel dedektör, defalarca ödül almış doz azaltım teknolojilerimizin yanı sıra, restospektif ve prospektif olarak tek bir çekim ile tüm X-ray spekrumu hakkında bilgi veren çözümümüz bu alanda çığır açacak nitelikte bir yeniliktir ve hali hazırda eşi ve benzeri bulunmamaktadır. Sektör otoriteleri tarafından geleceğin teknolojisi olarak gösterilmektedir.

Servis ağınız ile ilgili bilgi verebilir misiniz?
Türk sağlık sektörüne ve insanımıza teknolojinin doruğundaki ürünlerimiz sayesinde kaliteli hizmet vermenin yanısıra değerli yatırımınızın hızla geri dönüşü açısından da sistemlerimizin yüksek oranda kullanımda olmasından dolayı son derece gururluyuz.
Dünyanın en uzun ömürlü x-ray tüpleriyle desteklenen bu muhteşem dizaynı her an kullanımda tutmak profesyonel bir servis kalitesi gerektiriyor. Türkiye'nin en yaygın servis ağına sahip servis organizasyonumuzla, 5.4 yıllık mühendis deneyim ortalaması ve herbiri kendi alanında uzman mühendisleriyle %99'a kadar çalışırlık oranını garanti edebiliyoruz.
Türkiye organizasyonumuz ülke içinde her türlü ihtiyaca hizmet verebilen modüler yapıda hızlı ve kaliteli servis hizmetleri sunduğu gibi, aynı kadromuzda yeralan T2 (Tier 2) seviye uzmanlarımız dünyanın 100'den fazla ülkesine uzaktan erişimle destek vererek uzmanlık ve bilgi transferi yapacak seviyede profesyoneller. Tıpkı yurt genelindeki operasyonlarımızda problemlerin %45'inde hastaneye gitmeden uzaktan erişimle çözüm ürettiğimiz gibi. Bize güvenin! Hastalarınızın sizlere güvendiği gibi.



Philips iCT cihazı ile sadece 0.9 mSv doz verilerek elde edilmiş koroner arter tetkiği

Are you planning on launching new products in the near future?
Philips tomography team is already spending 14% of its budget on R&D. As a result, This year we will be launching the world's first spectral detector, IQon, in Turkey's market and we are excited about providing this technology for clinical use. Our solution that provides information on whole X-ray spectrum in one retrospective and prospective shot is an unique and revolutionary innovation. Among industry authorities it is considered as the technology of the future.

Can you tell us about your service net?
We are proud of our cutting edge technologies being used in the Turkish healthcare to provide our people the high quality of service they deserve and also extremely proud of the high usage rate of our systems for a faster return on your valuable investment.
Keeping this magnificent design which harbors the world's most durable X-ray tubes up and running all the time requires professional level of maintenance services. We are able to guarantee up to 99% of uptime with our organization having one of Turkey's most common service net and our engineers with an average of 5.4 engineering experience who are experts in their domains.
We also have T2 (Tier 2) level expert in our crew who are able provide support by remote access over 100 countries around the world and transfer expertise and data, just like the way we respond to about 45% of the problems nationwide.
Trust us! The way your patients trust you.

Medikal sektöründe lojistik hizmetleri bizden sorulur...

- Gümrükleme
- Depolama/Stok Kontrol Yönetimi
- Elleçleme/Paketleme
- Dağıtım/Nakliye

Butik hizmetler

Medikal cihaz proje taşımacılığı
İade ürün yönetimi
Konsinye ürün yönetimi
Web portal
Soğuk zincir ilaç dağıtımı

Sertifikalı ve prosedürlere uygun işlemler

- Araç filosu, eğitimli sevkiyat sorumluları ve yazılı standart prosedürleriyle hazır bir firma
- Belgelendirilmiş TQM sistemi
- Sağlık lojistiği uzmanlığı
- Uygun maliyetlerle butik hizmetler





MAVİ LOJİSTİK VE ELEKTRONİK MALZEMELERİ TİC. LTD. ŞTİ.
Halkalı Cad.No.178 Sefaköy Küçükçekmece / İST.
T. 0 212 693 97 74 **F.** 0 212 693 97 75

www.mavilog.com.tr

AKC GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.
Eğitim Mah. Uğurelli Sok. Cemkes-Uras İş Hanı
No: 2 Daire 8B Kadıköy 34722/ İSTANBUL
T. 0 216 346 12 52 Pbx **F.** 0 216 450 12 52

www.akcgumrukleme.com.tr

Hekimler Hızlı ve Kesin Tanılar için Radyologlara Güveniyor

Physicians Rely on Radiologists for Quick and Confident Diagnoses



"IntelliSpace Portal, radyoloji analizlerine zengin bir içgörü katmanın da ötesine geçiyor"

"IntelliSpace Portal goes beyond adding rich insight to radiological analyses"

Philips Healthcare
İleri Görüntüleme Çözümleri Pazarlama Müdürü
Head of Marketing of Advanced Visualization Solutions
Philips Healthcare
Jerome Galbrun

Alanınıza özgü pazarlama trendleri nelerdir?
Sağlık hizmetleri birçok toplumda, nüfusun ona ulaşılabilme imkanı ve ona ayrılan ulusal bütçe açısından gittikçe zorlu bir alan haline gelmektedir, bu da onun ülkeler arası ve hastalıklı bölgelerdeki önemini göstermektedir. Sağlık hizmeti sistemleri baskı altında: Çoğumuz daha uzun yaşıyoruz ve yine çoğumuz kronik sağlık sorunlarından mustaribiz, bu da hızla artan sağlık harcamalarına yol açıyor. Aynı zamanda, ciddi bir şekilde sağlık profesyoneli kıtlığı da var.
Biz, hekimlerin hastalarına ve onların bakımına ayı-

What are the market trends in your specific area?
Healthcare has become a growing challenge for many societies in terms of access by the population and cost in the national budget, demonstrating its importance across countries and disease areas. Healthcare systems are under pressure: more of us are living longer and more of us are living with chronic medical conditions, leading to soaring healthcare spending. Meanwhile, there are important shortages of healthcare professionals.

We strongly believe that physicians should be able to focus their time on the patient and his/her care, and make informed decisions based on all relevant data and improve clinical outcomes.

rabilecek zamanları olmasına ve bu sayede elindeki veri ışığında hastanın durumunu düzeltecek kararlar alabileceğine inanıyoruz. Bizim işimiz de daha hızlı ve emin tanı/ tedavi yapabilmelerini sağlayacak çözümler üretmek. Geçtiğimiz yıllarda toplu bir çalışmanın sonucu olarak, bizi 3. boyut (hacim) marketinin lideri haline getiren ödüllü ileri görüntüleme ve klinik uygulama çözümleri geliştirdik.

Sizin iş kolunuzdaki en son Philips teknolojilerinden bahseder misiniz?

IntelliSpace Portal sağladığı klinik uygulamalarla eşsizliğini göstermiş ve müşterilerimizin daha doğru ve emin tanılar yapmasını sağlamıştır.

Mesela, BT karaciğer analizi cihazımız radyologların karaciğer segmentasyonunu %50 daha hızlı yapmasına olanak vermekte, bu sırada tedavi planını yapmada çok önemli olan nicel ölçüleri de sağlayabilmektedir. Fransa'daki Hospices Civils de Lyon'dan Prof. Pierre-Jean Valette de cihaz hakkında "IntelliSpace Portal'ın uygulama sunucusu olanakları sonuna kadar kullanılarak, karaciğer analizi karaciğer tomografisinden veri alımını olağanüstü şekilde sağlayan bir araç görevi görmekte, bu veri hekim ve cerrahlara aktarılıp hem hasta yönetimi stratejisi oluşturma hem de rehber ameliyat yapılabilmekte" demiştir. Bu tip karaciğer segmentasyon verileri karaciğer cerrahlarına hayati bilgiler vermektedir!

"İsteğimiz, radyologların ve diğer hekimlerin hastalarına odaklanabilmelerine olanak sağlayacak yeni çözümler geliştirmek"

"Our ambition is to develop new solutions that enable radiologists and other physicians to focus on their patients"

It is our job to create the solutions they need to provide faster and more confident diagnosis and treatment. In the past years we have collectively developed and delivered a winning advanced visualization and clinical applications solutions which did position us as a leader in 3D (volume) in the marketplace.

Can you please share the latest technologies of Philips in your business line?

IntelliSpace Portal is by far a true unique innovative solution based the richness of clinical applications which provide our customers with a much more confident and accurate diagnosis for their patients.

For example our CT Liver Analysis allows radiologists to perform a complete Liver segmentation 50% faster while getting quantitative measurements which are critical for treatment therapy planning. "Taking advantage of the application server capabilities of IntelliSpace Portal, liver analysis is an outstanding tool for extracting information from a liver CT, communicating this information to physicians and surgeons, planning the strategy for patient management, and guiding surgery," said Prof. Pierre-Jean



Ürün portfolyonuz hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?
İnce bir istemci/ sunucu çözümü olarak Intellispace Portal, 70'ten fazla klinik uygulamayla birçok amaca hizmet edebilmektedir ancak ben özellikle dört tanesine değinmek istiyorum:
- Kardiyovasküler uygulamalar,
- Nörolojik uygulamalar, vücudun en karmaşık organını anlamak,
- Onkolojik uygulamalar, karmaşık vakaları güçlü araçlarla yönetmek,
- Hızlı müdahalelere ve tedavi planlarına destek vermek.

Ürün portfolyonuzdan ve bunun müşterileriniz için ne anlam ifade ettiğinden bahseder misiniz?
Dünyanın her yerindeki hastanelere kapsamlı ve onlara özel çözümler sunuyoruz: IX bağımsız çalışma istasyonu gibi tek kullanıcılı çözümlerden tutun, Intellispace Portal gibi işletme çapında kullanılan çok kullanıcılı çözümlere kadar. Piyasaya en son sürdüğümüz IntelliSpace Portal 7.0 yüksek kaliteli görüntüleri, ileri analiz ve iş akışı verimi araçlarını tek bir ileri analiz çözümünde topluyor. Bu çözüm çoklu modalite, çoklu kullanıcı, çoklu mekan ve sağlayıcı gözetmemek üzerine tasarlanmış olup müşterilerimize tek bir çözüme tüm ağ üzerinden ulaşımı sağlayabilmektedir. Böylece hem verimlilik artmakta hem de klinisyenler için benzersiz bir iş akışı ve güncellemelere hatasız ulaşabilmeleri sağlanmaktadır.

Sağlık hizmeti sektörünün sizin alanınıza has zorlukları nelerdir?
Verimliliğe verilen önem artmaya devam ettikçe, hekimler hızlı ve kesin tanılar için radyologlara bel bağlıyor. Ama hastalar da farklı türde taramalar ve çok boyutlu veriler sunabilir. Peki başkalarının da güvenebileceği objektif ve nicel tanıyı sağlayabilecek araçlara sahipler mi? İsteğimiz, radyologların ve diğer hekimlerin hastalarına odaklanabilmelerine olanak sağlayacak yeni çözümler geliştirmek. Mesela, zaman içinde belli farklı modaliteler üzerinden lezyon takibini sağlayan başarılı bir çoklu modalite tümor izleyicisi geliştirdik ve sürdük. 4. boyuta (hacim ve zaman) giriyoruz.

Çözümlerinizi piyasadakilerden farklı kılan nedir?
Bu dört kategori olarak sıralanabilir:
- İstisnai klinik derinlik
- Gittikçe serileşen iş akışı
- Yeni klinik olanaklar
- Pürüssüz IT entegrasyonu



Valette, Hospices Civils de Lyon, France. This liver segmentation information is a critical element for liver surgeons to improve patient outcomes!

Can you please share in which clinical areas & branches you are serving with your portfolio?
Intellispace Portal, as a thin client server solution, includes more than seventy different clinical applications serving numerous purposes but I would like to particularly focus on four specific clinical areas:
- Cardiovascular applications,
- Neurology applications or Bringing insight to the body's most complex organ,
- Oncology applications or Manage complex cases with robust tools,
- Pulmonary and Emergency Care to aid in rapid response and treatment planning.

Can you please share your product portfolio and what it means for your customers?
We provide hospitals, all over the world, with a wide range of fully customized solutions: from single-user solutions, such as the IX standalone workstations, to enterprise-wide multiple-user solutions such as the Intellispace Portal. Our latest release, the IntelliSpace Portal 7.0 combines high quality images, advanced analysis, and workflow efficiency tools into a single advanced analysis solution. This solution is designed to be multi-modality, multi-user, multi-site, vendor-neutral, allowing our customers to get the benefit of one solution across their entire network! This increases productivity, while allowing a seamless workflow for the clinicians and a permanent access to the latest advances in terms of precise diagnosis for complex cases.

What are the main challenges in healthcare industry in your specific business line?
As the focus on efficiency continues to increase, physicians rely on radiologists for quick and confident diagnoses. But patients may present with multiple different scans and multi-dimensional data. Do they have the right tool to provide an objective and quantifiable diagnosis others can depend on? Our ambition is to develop new solutions that enable radiologists and other physicians to focus on their patients. For instance, we have successfully developed and launched the multi-modality tumor tracking which allows physicians to track lesions from several different modalities over the time. We are entering into the 4D (volume and time).

What are the main differentiators of your solutions in the market and what are the clinical & technical benefits for the customers?

Sağladığınız avantajlar nelerdir? Hayatı müşterileriniz için nasıl kolaylaştırıyorsunuz?
Hızlı sonuç elde etme: IntelliSpace Portal, görüntü işlenmesi ve birçok angaryayı otomatize ederek hızlı ve etkili tedaviye olanak sağlamaktadır. Klinisyenler ve radyologlar daha hiçbir şeyin başına geçmeden çeşitli otomatik araçlar klinik vakaya hazırlanmaya başlamıştır bile.

Geliştirilmiş anlamlı raporlama: Kesin tıp alanında, hekimler klinik raporlarını Intellispace Portal ile geliştirip, kolay aktarılabilen şemalar ve tablolarla birlikte tekli hasta raporuna ekleyebilirler. Bu kritik bilgiler ve grafikler PACS (Görüntü Arşivleme ve İletişim Sistemi) veya RIS'de (Radyoloji Bigi Sistemi) depolanır.



Sizce alanınızdaki cihazların geleceği nasıl olacak?
Çoklu modaliteler, 6. boyutu hedefleyen güçlü bir araç takımı: Intellispace Portal ile çoklu modalitelerden sağlanan görüntüler kolayca incelenip analiz edilebiliyor. BT, MR ve diğer modalitelerden alınan verilerle birlikte çoklu 3. boyut araçları kullanılarak hastadan görüntü alınıp hastalığın durumu ölçümlenebiliyor. Bazı uygulamalar boylamsal görüntü de sağlayabiliyor, örneğin çoklu modalite tümör takip çözümümüzde olduğu gibi. Şu an 4. boyuta geçmiş durumdayız. Şimdiki hedefimiz, ihtiyaç duyulan bütün bilgileri zamanında, hazır ve kolay hazmedilebilir şekilde sunmak. Bu 5. boyut (hacim, zaman ve bilgi) olacak. Bu bilgi ile klinik istihbarat ve karar destek araçlarıyla zenginleştirilerek kesin tıbba katkı sağlamaları amaçlanıyor. Bu da 6. boyut oluyor.

Eklemek istediğiniz son bir şey var mı?
Yaklaşımımız istihbarat, entegrasyon ve yorumlamayı bir araya getiren bir güç. IntelliSpace Portal, radyoloji analizlerine zengin bir içgörü katmanın da ötesine geçiyor. Benzersiz ve güçlü bir işletme ağ yapısı ve teslim yöntemleriyle klinisyenlere nerede çalışabilecekleri ve bulgularını paylaşmaları konusunda özgürlük sağlıyor. Böyle bir meslek gerçekten tatmin edici ve anlamlı bir görev!

Our main differentiation points lies in four main categories:
- Exceptional clinical depth
- Further streamlined workflow
- New clinical capabilities
- Smooth IT integration

Please tell us about the advantages you provide to your customers/users/patients? How do you make life easier for your customers?
Obtain results faster: The IntelliSpace Portal automates image processing as well as many of the manual tasks that can get in the way of delivering fast, efficient input to patient treatment. Zero-click processing also uses a variety of automatic tools to begin preparing clinical case, so radiologists and clinicians are ready to work when they open it.
Enhanced meaningful reporting: in the area of precise medicine, with Intellispace Portal, our physicians augment their clinical reports with easily exportable graphs and tables which can be collated into a single patient report. They store this critical information and key annotated images right on their PACS or RIS.

How do you see the future of medical equipment in your specialty area?
Multiple modalities, one robust toolset targeting the 6D world: with Intellispace Portal, our customers, now, easily, review and analyze images from multiple modalities in a single, easy-to-use viewer. They get the full picture on their patient using multiple 3D (volume, in three dimensions) tools to quantify and measure disease states, incorporating data from CT, MR, and other modalities. Some applications provide them with a longitudinal view, like for oncology cases with our Multi-Modality Tumor Tracking solution. We are already in the 4D world (time dimension, added to the volumetric data). Moving forward, we aim to give them all the information they need at the right time, prepared and presented to be easily used and digested. This will be the 5D world (volume, time and information). We plan then to enrich this information with clinical intelligence and decision support tools, empowering them to be critical contributors for precision medicine. This aims to be the 6D world. Our solutions aim to be the front-end for imaging related clinical decision making to improve patient outcome.

What is meant by Health Continuum trend in your area?
Today's health continuum involves an increasingly complex, widely distributed network. However, initiatives around the globe involve healthcare reform to help manage patient care more effectively and affordably. Predictive modeling provides the potential to intervene before patients become critically or chronically ill to help save lives and manage resources effectively. New healthcare delivery models based on knowledge management use clinical information to provide clinical intelligence to reach a number of goals. These goals include improving the health of populations, advancing patient-centered continuity of care, improving the efficiency of providing care, and reducing healthcare costs through such steps as reducing patient readmissions. These are the trends in which we aim to highly contribute with solutions like Intellispace Portal focusing on interoperability, scalability and information sharing across the health continuum connecting patients and physicians in a smart, meaningful and cost-effective way!

Do you have upgrade and/or update programs in your proposed solutions?
One solution for today... and tomorrow: Advanced analysis is changing rapidly, and so is the IntelliSpace Portal. To continually provide the best care with maximum proficiency, our customers need access to the latest applications. Comprehensive Philips RightFit and service agreements make it simple. They keep them connected to a steady stream of innovations that enable them to expand their clinical capabilities year after year. Workflow optimization consulting, clinical education and training services show them how to make the most of their solution from the start. With our Enterprise capabilities, our customers select the exact number of users they need, and grow them as they grow!

Any additional comment & closing statement?
Our approach offers a powerful combination of intelligence, integration, and interpretation. IntelliSpace Portal goes beyond adding rich insight to radiological analyses. It creates seamless and strong Enterprise networking and delivery methods that give clinicians the freedom to choose where they work and easily share their findings, in order to improve patient outcomes. Contributing to improving patient's life is indeed a very meaningful and fulfilling mission!



Medipol Üniversitesi Hastanesi Nükleer Tıp Bölüm Başkanı
Head of Nuclear Medicine Department in Medipol University Hospital
Prof. Dr. Tamer Atasever

Tıbbi Cihaz Yönetiminde Başarı Kriterleri Neler?

What are The Success Measures in Device Management?

"Cihaz bakımları zamanında yapılmalı, arızalara en kısa zamanda deneyimli teknik ekiple müdahale edilmeli ve firmaların stokunda yeterli yedek parça bulundurulmalıdır"

"Maintenances must be made on time, malfunctions must be handled by specialists at short notice and enough spare parts should be stocked by companies"

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Hastanemizde diğer hastanelerde olduğu gibi tıbbı cihaz ve malzeme alım politikasını ihtiyaçlar doğrultusunda yönetim belirlemektedir. Bu süreçte ilgili branş hekimlerinin görüş ve deneyimlerine önem vermektedir.

Branşınız özelinde, sağlıklı ve verimli bir tıbbi cihaz yönetimi için olmazsa olmaz koşullar sizce neler?
Tıbbi cihaz yönetiminde en önemli unsurların, cihazlar için gerekli bakımların zamanında yapılması, arızalara en kısa zamanda deneyimli teknik ekiple müdahale edilmesi ve firmaların stokunda sık görülen problemler için yeterli yedek parça bulundurulması olduğunu söyleyebilirim.

Size göre hastanelerde tıbbi cihazlar verimli kullanılıyor mu?
Halen çalıştığım özel üniversite hastanesinde ve daha önce çalıştığım devlet üniversitesinde görüntülemede kullanılan tıbbı cihazların oldukça verimli kullanıldığını söyleyebilirim. Günümüzde hastane yönetimlerinin genel olarak bu süreçleri daha iyi yönettiğini düşünüyorum.

Kuruluşunuzda Philips Healthcare ürünleri kullanılıyor mu?
Hastanemizde Philips Healthcare tıbbi cihazları yaygın olarak kullanılıyor. Nükleer tıp departmanında Philips PET/CT ve SPECT/CT sistemlerini kullanıyorum.

Philips'in eğitim, genel destek, bakım hizmetleri ile yedek parça, vb. konulardaki hizmetlerinden memnun musunuz? Bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Philip'sin destek, eğitim, bakım ve yedek parça konulardaki hizmetlerinden genel olarak memnunum. En önemli sorun yurt dışından gelecek parçaların geliş zamanın uzun olması. Bu da ithalat mevzuatı ile ilişkili.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
As in other hospitals, procurement policy of medical devices and equipment is created by the management based on needs. This process also draws upon advice and experiences from branch physicians.

What are your opinions on efficient usage of medical equipment, especially in your field?
The most vital points are: Maintenances must be made on time, malfunctions must be handled by specialists at short notice and enough spare parts for frequently encountered problems should be stocked by companies.

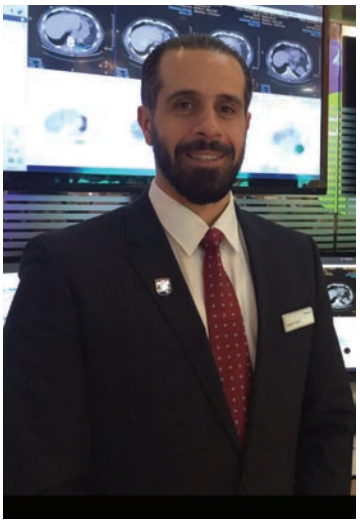
Do you think that hospitals use these devices efficiently?
I can say they do in the university hospital where I work, and also in the public university I worked for before. I think that managements are handling these processes better these days.

Which Philips devices are used in your institution?
We commonly use Philips Healthcare medical devices. I work with Philips PET/CT and SPECT/CT at the nuclear medicine department.

What are your thoughts on training, support, maintenance services, spare parts and etc. that Philips provides?
I'm generally pleased with Philips' services. The most important problem we have is the time it takes to bring spare parts from abroad, but this is related to importing regulations.

Philips Türkiye Takımı Oldukça Yetenekli

Philips Turkey Team is Very Talented



Philips Kıdemli Satış Müdürü
Philips Senior Sales Manager
George Jurdak

"Philips Türkiye Takımı IntelliSpace Portal ürünüyle ilgili oldukça hevesli; Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde birçok yapıya 40'a yakın sistem kurulmuş durumda"

"Philips Turkey team is pretty keen on the portal product called IntelliSpace. Approximately 40 pcs system has been installed around Marmara, Aegean and Central Anatolia regions"

Lütfen kendinizden ve Philips Healthcare'deki görev ve sorumluluklarınızdan bahseder misiniz?
İsmim George Jurdak ve Philips Sağlık Sistemlerinde IntelliSpace Portal ve çalışma istasyonlarının kıdemli satış müdürüyüm, Türkiye'yi de kapsayan Orta Doğu bölgesinden sorumluyum. Çözümlerimiz başlıca tanı/ tedavi sürecine katkı sağlıyor.

13 yıllık klinik deneyimi ardından, kendimde şirketteki müşterinin sesi olma ihtiyacını hissederek reklam takımının bir parçası olmaya karar verdim. Kolay bir görev olmadığını söyleyebilirim ama klinik deneyimle birlikte çok iyiydi.
Beyrut'un Amerikan Üniversitesi'nden radyolojik teknoloji uzmanı ve Kanada'daki radyasyon tipi teknoloji uzmanı olarak mezun oldum. Ayrıca Kanada Tıbbi Radyoloji Teknoloji Uzmanları Derneğinin üyesiyim.
Mezuniyetimin ardından Lübnan'daki bir hastanede çalıştığım 4 sene boyunca birçok radyoloji işlemi yaptım, sonrasında da BT tarayıcıları için eğitim uzmanı olmaya karar verdim, birçok ülkeyi gezdim, bu geziler sırasında da müşteri memnuniyetini sağlamaya yönelik tecrübelerim gelişti. Eğitim uzmanından sonra BT'nin ileri uygulama uzmanı oldum.

Türkiye ve Orta Doğu bölgesindeki en son pazar trendlerinden bahseder misiniz?
Ekonomik refahın artması, hastalık profilinin değişmesi, küresel nüfusun artması ve yaşlı nüfusunun da artmasının getirdiği sağlık ihtiyaçlarıyla birlikte sağlık hizmetleri sektörü dünya çapında genişliyor. Bu Orta Doğu bölgesi için de geçerli.

Küresel büyümeyi sağlayan faktörler Türkiye'deki sağlık sektörünün de gelişimini şekillendiriyor. Türk sağlık

Would you please tell us about yourself, background and your current role in Philips Healthcare?
My name is George Jurdak and I'm the senior sales manager for IntelliSpace Portal and Workstations in Philips Health Systems , responsible from MET Region including Turkey which is one of the biggest countries within the region . Our solutions are mainly part of the Diagnoses/treatment in health care Continuum.
After 13 Years of Clinical experience, feeling the need to be the voice of the Customers inside the company I decided to be part of the commercial team. Trust me it's not an easy mission but with the clinical experience it was really great.
I graduated from the American University of Beirut as Radiologic Technologist and from the College of Medical Radiation Technologist of Ontario, Canada. I am also a member of the Canadian Association of Medical Radiologic Technologist.
When I graduated I worked in a hospital for 4 years in Lebanon doing all kind of radiology procedures, after that I decided to be an Education Specialist for CT scanner, traveling from one country to another, where I gained a great international experience knowing different culture and different way of working and it gave me better insight about customers' needs and how we could meet those needs to help our patients.
Last but not least I moved from education specialist to advanced Application Specialist in CT also where I was involved in workshops, lectures and continues education for Radiographers, Radiologist and even Cardiologist because as you know the clinical domain in radiology became wider and involving all the Ology in it nowadays.
As Philips , our goal is to improve the lives of 3 billion people a year by 2025 and this will be done hand by hand with you. Our Innovations today is your story tomorrow which makes us proud



sektörü genişlemekte ve değişen nüfus oranları, kronik hastalık vakalarının artması, sağlık sigortalarının kapsamının genişletilmesi ve gelirin artmasıyla beraber sağlık hizmetleri harcamalarında da hızlı artışlar görülmektedir.

Türkiye'nin büyüme içerisinde olduğunu ve pazarının güçlü bir potansiyeli olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

IntelliSpace Portal çözümlerinizin eğitim programları hakkında neler söyleyebilirsiniz?
Eğitim hem kendi çalışanlarımız hem müşterilerimiz için devamlı öğrenimin vazgeçilmez bir unsurudur.

Philips Türkiye takımı oldukça yetenekli ve yerel reklam takımının hem yeni hem tecrübeli elemanlarına eğitimler verdik. Takım IntelliSpace Portal ürünüyle ilgili oldukça hevesli ve şu bölgelerde faaliyet gösteriyorlar.

Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde birçok yapıya 40'a yakın sistem kurulmuş durumda.

Yıl sonunda, Türkiye de Uluslararası ICAP takımı tarafından yürütülen merkezi yükseltme programına dahil olacak ve ilk pilot uygulamalar yılın 2. çeyreğinde gerçekleşecek.

Eğitim programlarını müşterilerimizin farklı modülleri için demo istasyonları üzerinde eğitim ve uygulama yapılabilecek şekilde zenginleştirdik.

Eğitim modüllerinin detaylı çizelgesi internet sitesinde mevcuttur. Kendim ve yerel pazarlama takımı sizlere isteğiniz doğrultusunda programlarda destek vermekten mutluluk duyarız.

ISP portfolyonuz için verebileceğiniz referans noktası var mı?

What are the latest Market Trends in Middle East and Turkey Region ?
Across the globe, the healthcare sector is expanding as increasing economic prosperity, a changing disease profile, a growing global population along with a large demographic of senior citizens are resulting in a higher demand for healthcare services which is also valid for MET Region .
The very same drivers for growth globally are shaping the development of the healthcare sector in Turkey. The Turkish healthcare sector has been expanding and is expected to continue its expansion as changing population ratios, higher incidences of chronic disease, wider health insurance coverage and increasing incomes create upsurges in healthcare spending.
We can clearly state that the healthcare business is growing tremendously in Turkey and the market has strong potential .

Would you please mention about your training programs for ISP solutions?
Trainings are the most important elements in continuous learning both for internal ones for Philips Team members as well as external trainings for our customers .
Philips Turkish team is quite talented and we have given trainings to local commercial team for both experienced team members as well as new comers. Team is quite enthusiastic about Intelli Space Portal business and spread over the regions:
There are already many sites where systems are installed across Turkey mainly Marmara, Aegean , and Central Anatolia Regions upto 40 sytems where upgrade programs will be also initited.
Later in the year, Turkey will be involved in the central upgrade program which is coordinated by the International ICAP team and for which the first pilots will take place in Q2 which is quite visible in project pipeline, We have enriched training and education programs for our customers in different modules which are strongly supported by education and application teams with demo stations.
Detailed agenda of the training modules are available at web site. Myself and local marketing team is happy to support you for the programs upon request.

Başkentteki TOBB Üniversitesi Philips'in ISP dahil tüm ürün ve modaliteleri için %100 referans noktasıdır. Yılın ilk çeyreğindeki ISP versiyon 7.0 yükseltmesinden sonra da klinisyenlerden çok iyi geri dönüşler alınmıştır. Hedefimiz, Türkiye'de 2015 içerisinde özel ve devlet sektöründe en az iki tane daha referans noktası yapmaktır.

ISP için Türkiye'deki başlıca pazarlama faaliyetleriniz nelerdir?

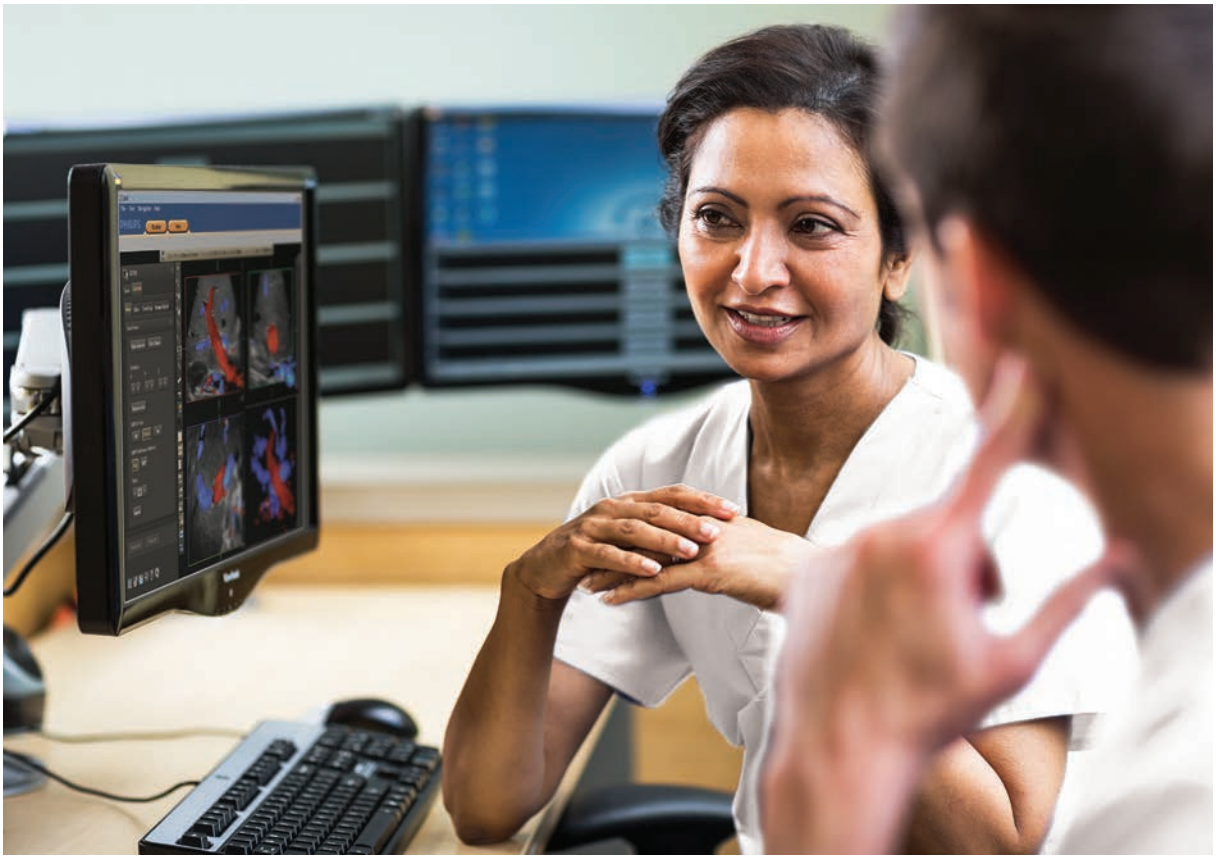
Uluslararası platformlarda çözümlerin sunulduğu Chicago'daki RSNA, Viyana'daki ECR, Dubai'deki Arab Health gibi etkinliklerde Türkiye'den ISP çözümleri için yüzlerce örnek çalışmalar gelmektedir.

Türk klinisyenler bu konularda oldukça bilgili olup, yeni teknolojileri ve trendleri ulusal ve uluslararası etkinliklerde takip ediyorlar.

Türkiye'nin birçok yerinden örnek çalışmalar gelmekte. İstanbul, Gaziantep Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi bunlardan birkaçı…

Bu örnek çalışmalar doğrultusunda, ana üniversitelerle birlikte ilgili bölgelere yatırım yapmaktayız. 8-10 Nisan 2015 tarihleri arasında Marmara Üniversitesi'ndeki Istanbul Liver Imaging Course'ta ISP çözümlerimizi bir demo istasyonuyla temsil ettik.

Türkiye'de ISP çözümlerine ve diğer anahtar modalitelere yer ayrılmış fuarlar ve klinik workshop'lar ve ana üniversitelerden destek geldiği sürece uygulamalı eğitimler vermeye kesinlikle devam edeceğiz.



Do you have any Referance sites for ISP portfolio in Turkey ?

TOBB University in the capital city of Turkey is %100 Referance site for Philips for all modalities and products including ISP . Besides new ISP Version 7.0 is also installed in Q1 where there are very positive feedbacks from the clinicians . Strong NPS promoters for Philips acrosss Turkey . Our objective is to build minimum 2 more refereance sites both in Public and Private sector across Turkey in 2015.

What are the main marketing activities for ISP business in Turkey?

Hundreds of leads are received from Turkey for ISP solutions where the solutions are presented at the international Events such as RSNA in Chicago , ECR in Vienna , Arab Health in Dubai.

Turkish clinicans are quite knowledgable and following all new trends and latest technologies very well at natioanal and international events .

Leads are coming from all over the country in Turkey., Mainly from İstanbul Region , Gaziantep Univeristy , Hacettepe University are just a few of them.

Based on the leads and requests we are investing in respective areas in colloboration with main universities. We were recently represented with ISP solutions and demo station at the Istanbul Liver Imaging Course at Marmara University which was held on on 8-10 April 2015 with the leadership of Musturay Karcaaltincaba from Hacettepe University Medical Faculty .

Certainly , we will continue to have hands on trainings where there will be clinical workshops and road shows dedicated for ISP soluitons accompanied by other key modalities across the country with the cooperation of key medical Universities in Turkey .

I stronly believe right actions and right training programs will serve the health continum in Turkey where sustainable and successful results will be seen obviously and I am proud to be part of this journey .

"Philips bir dünya markası... Sürekli değişimi ve gelişimi sağlıyorlar. Bunu uygun fiyatla sunabilmeleri tercih nedenimiz oldu"

"Philips is a world-renowned brand. They ensure constant innovation and progress. Their ability to provide these within an affordable price range is what made us choose them"



Özel TOBB ETÜ Hastanesi Radyoloji Bölümü Direktörü
The Head of Radiology in Private TOBB ETÜ Hospital

Prof. Dr. İbrahim Tanzer Sancak

Philips Sürekli Değişimi ve Gelişimi Sağlıyor

Philips Ensures Constant Innovation and Progress

Philips görüntüleme sistemlerini tercih nedeninizi açıklar mısınız?
Bu çok geniş bir kapsam içeriyor aslında. Öncelikli olarak bir dünya markası olması elbette… Sürekli değişimi ve gelişimi sağlamaları çok önemli bence... Son teknoloji cihazlar olması çok önemli… Bunu uygun fiyatla sunabilmeleri ise tercih nedenimiz oldu diyebilirim.

Ne kadar zamandır bu cihazları kullanıyorsunuz ve bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Eğitim yıllarına uzanan bir geçmişi de getiriyor bu soru. Doksanlı yılların başında, anjiyografi cihazları ile ilk çalışmaya başladığım yıllarda, saatler süren çalışmalarda en ufak sorun çıkarmadan rahat çalışabildiğim cihazdı. Yıllar içinde değişik hastanelerde yine sorunsuz Philips cihazlar ile çalışma imkanım olmuştu. Bugün yine son teknoloji ve sorunsuz cihazlarla çalışmaktayız.

Kullandığınız bu cihazların bozuk kalma sürelerini (downtime) belirtir misiniz?
Rahatlıkla çok kısa süreler diyebilirim.

Philips teknik bakım hizmetleri ile ilgili hoşunuza gitmeyen bir konu oldu mu?
Tam tersine sistemlerin bakımını ve gerekirse tamirini yapan teknik ekip etkili iletişime çok önem veriyordu. Sorunlar hakkında açıklayıcı bilgiler ile sorunun giderilmesini sağlayan doğru bilgi ve süre konusunda detay veriyorlardı.

What made you choose Philips screening systems?
Actually there are various reasons. First of all, it is a world-renowned brand. Ensuring constant innovation and progress is quite important, so is the importance of using cutting-edge technology. I can say that their ability to provide these within an affordable price range is what made us choose them.

Since when have you been using Philips equipment and have you ever encountered any serious problems?
The answer reaches back to my training days and beyond. In the early 90's, when I started to work with angiography equipment very often, I used them for hours without any setbacks. Again, over the years I have had the chance to work with Phillips equipment in different hospitals without any problems. Today we still work with cutting-edge and problem-free equipment.

Can you tell us the downtime of these devices?
I can easily tell you that it is very short.

Were you ever displeased with the Philips technical maintenance services?
On the contrary, the technical team that is involved with maintenance and repairs places a great deal of importance to effective communication. They give correct and descriptive information about the issues with details about how to fix them and how long it will take.

İyi Hastaneler İleri Teknoloji Kullanır

Good Hospitals use Advanced Technology

"Eğer bir referans merkezi olmayı hedefliyorsanız, tanı sistemlerinizin tıbbın en ileri uygulama alanlarını destekleyecek donanıma sahip olması gerekir"

"If you are aiming to become a reference center, your diagnostic systems must have the hardware that can support the most advanced fields of medicine"



Medicana International Ankara Hastanesi Radyoloji Bölüm Başkanı
Head of Radiology Department
Medicana International Ankara Hospital

Prof. Dr. Barış Diren

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Medicana Sağlık Grubu olarak hizmet kurumlarımızda tıbbi cihaz alım sürecinde öncelik verdiğimiz temel unsur; cihazın güncel ileri teknolojik donanıma sahip olmasıdır. Özellikle tıbbi görüntüleme alanında kullanacağınız cihazların çeşitli ihtiyaçlara göre çok farklı donanım özelliklerine sahip olması nedeniyle, cihazların alım sürecinde kurumsal hedeflerinizle örtüşen sistemleri hizmete sunabilmeniz büyük önem taşır. Eğer bulunduğunuz bölgede bir referans merkezi olmayı hedefliyorsanız, tıbbın en ileri uygulama alanları olan organ nakli ve onkoloji alanında üst düzey hizmet vereceksiniz, tanı sistemlerinizin de bu uygulama süreçlerini destekleyecek donanıma sahip olmasına dikkat etmeniz gerekmektedir.

Tıbbi cihazların verimli kullanıma ilişkin hastanelerin geliştirmesi gereken politikalar neler olmalı? Önerileriniz nelerdir?
Bir tıbbi cihazın verimliliği, o cihazın hangi amaçla alındığı konusu ile ilişkilidir. Örneğin eğitim kurumlarında çok detaylı donanımlara sahip cihazlara sahip olabilirsiniz ama bu cihazın ekonomik anlamda uygun olup olmadığı tartışması yapılmamalıdır. Öte yandan, bir sağlık hizmet kurumu geniş kitleleri hedef alan bir tasarım ile hizmete giriyorsa, cihaz konfigürasyonlarınızı da ona göre yapmanız gerekir. Genel anlamda ba-

---

What are your priorities when you are planning to buy new medical devices and equipment?
As Medicana Health Group we think the key element when buying new equipment is the device having up-to-date advanced technological hardware. Because medical imaging equipment have different hardware features for various needs, in the procurement process you should be able to put the systems in service that are aligned with your organizational goals. If you are aiming to become a reference center in your region, if you will excel in the most advanced fields of medicine like organ transplantation and oncology, then you should have the diagnostic systems that have the hardware capable of supporting these fields.

What kind of policies should be taken into consideration when it comes to efficient usage of medical equipment? What are your suggestions?
Medical equipment's efficiency is related to the purpose it was bought for. For example, if a device was bought for a learning institution for educational purposes

kacak olursak ülkemizde tıbbi cihazların verimli kullanımından söz edemeyiz. Özellikle kamu kurumlarında son yıllarda oldukça yaygınlaşan ''hizmet alımı'' uygulamalarında birim zamanda-çok sayıda tetkik üretmeyi hedef alan anlaşmalar, üst düzeyde teknolojik donanıma sahip cihazların verimsiz ve yanlış kullanımı gibi bir sonuç vermiştir. Yine, eğitim kurumlarımızda alımı yapılan son derece kapsamlı üst düzey cihazların da ''performans uygulamaları'' nedeniyle eğitimden ziyade fazla sayıda tetkik yapmaya yönelik kullanımları da aynı sonuçları doğurmaktadır.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile iletişimi/ işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Philips, önemli bir dünya markasıdır ve ülkemizde de uzun yıllardır tıbbi görüntüleme alanında yer almaktadır. Medicana Sağlık Grubu birden çok hizmet binasında Philips ürünlerini tercih etmiş ve yıllardır kullanmaktadır.

Philips'in eğitim, genel destek, bakım hizmetleri ile yedek parça, vb. konulardaki hizmetlerinden memnun musunuz? Bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Kendi çalıştığım Medicana International Ankara Hastanesi Radyoloji Kliniğindeki tüm tıbbi görüntüleme cihazları Philips ürünleridir. Yedinci hizmet yılımıza girdiğimiz şu günlerde halen bu cihazları başarı ile kullanmaktayız. Yıllardır aylık ortalama 8 ile 10 bin arasında radyolojik tetkik ve işlem yaptığımız cihazlarımızla ilgili yaşadığımız teknik sorunlarda Philips süratle ve etkin bir bakım hizmeti sunmuştur.

then you shouldn't argue about its financial feasibility. On the other hand, if a healthcare institution has in mind offering services to the masses, then device configurations should be made accordingly. In general, we can't say much about efficient usage of equipment in our country. In recent years, especially in public institutions, the widespread practice of making more examinations per unit of time has ended up producing inefficient and misused advanced equipment. Again, advanced versatile equipment bought for learning institutions is being used for examinations rather than educational purposes under the name of "performance practices" which gives the same result as stated above.

What can you say about the cooperation between your organization and Phillips Healthcare?
Philips is a world-renowned brand and it has operated in the field of medical imaging in our country for a long time. Medicana Health Group has chosen Phillips products in many service buildings and it is been this way for years.

What are your thoughts on training, support, maintenance services, spare parts and etc. that Philips provides?
Where I work, the Medicana International Ankara Hospital Radiology Clinic, all pieces of medical imaging equipment are Phillips products. In our seventh service year we still use these equipment with success. We make 8 to 10 thousand radiology examinations and treatments on a monthly basis; Phillips provides fast and efficient maintenance service on any problem we encounter.

"Aylık ortalama 8 ile 10 bin arasında radyolojik tetkik ve işlem yapıyoruz; cihazlarımızla ilgili yaşadığımız teknik sorunlarda Philips süratle ve etkin bir bakım hizmeti sunmaktadır"

"We make 8 to 10 thousand radiology examinations and treatments on a monthly basis; Phillips provides fast and efficient maintenance service on any problem we encounter"



Philips için Avrupalı bir Üniversite Hastanesinden Farkımız Yok

In Philips' Eyes We are No Different Than any European University Hospital

"Biz Philips'in desteğini, geçirdiğimiz zor günlerde bile, ciddi biçimde hissettik. Bakış açıları hiçbir zaman kar bazlı olmadı. Avrupalı bir üniversite hastanesinden farkımız olmadı"

"We have greatly felt Philips' support even through hard times. They were never profit-oriented. We were no different to them than any European university hospital"



İstanbul Üniversitesi İstanbul Tıp Fakültesi Radyoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi
Professor of Radiology in Istanbul University Medical Faculty
Prof. Dr. Atadan Tunacı

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
İstanbul Üniversitesi son 10 yılda değişen yönetim ve yönetim anlayışları ile ne yazık ki teknolojik cihazları güncel takip etme ve bilimsel araştırmalara güncel olarak katılma fırsatı elde edemedi. Sağlık politikalarının konsolidasyonu ile üniversite hastanelerinin finansal sorunları bizleri en ekonomik cihaz alımına yönlendirdi. Bu ekonomiden kastımız hem ihale sırasında hem de yedek parça ve bakım aşamalarında tedbirli ve seçici olmamızı gündeme getirdi. Burada ana politikaların fiyat olmaması gerektiğini, teknolojik gelişme ve araştırmaları kolaylaştıracak cihazların tercih edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunu fiyat parametresine indirgersek ciddi hatalar ve sorunlar ile karşılaşılacağı deneyimimiz oldu. Cihaz alımında bence en önemli parametre, firmanın teknik destek sunması ve bilimsel olarak da yanınızda olduğunu hissettirmesidir.

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
Over the last 10 years with the changing management and understanding of management, Istanbul University unfortunately was not able to follow advancements in devices and also was not able participate in current scientific studies. Consolidation of healthcare policies and the financial troubles of university hospitals made us procure the most economically feasible devices. This economical choice has also made us cautious on spare part and maintenance. I believe that, main policy on procurements shouldn't be about the price; devices with high technology that can facilitate research should be preferred. We had serious difficulties and setbacks with the economically feasible devices. I think the key elements in procurement should be the manufacturer providing technical support and also scientifically supporting you.

Size göre hastanelerde tıbbi cihazlar verimli kullanılıyor mu?
Cihazların verimli kullanımı daha kısa sürede daha fazla hasta çekilmesi anlamına gelmemeli. Bu arada diagnostik yararlılık, uptime garanti, online teknik destek ve hatta onsite teknik destek modern hastanelerin gündeminde olan değişmez kavramlar olarak karşımıza çıkmakta. Hastanelerin temel sorunu, satın alma süreçlerinden başlayarak bakım onarım süreçleri ile devam eden dönemlerde stratejilerin belirlenmesi ve doktorlarının özelliklerine göre cihaz seçiminin henüz gündemde olmamasıdır. Yani hiç kullanmayacağınız bir cihaz özelliğini almanın anlamı olmayabilir. Özel kalp cerrahisinin uygulanmadığı bir merkezde kardiak MR sekanslarının alınmasına gerek olmayacaktır. Ülkemizde bu süreç çok hatalı ve sorunlu gözükmektedir. Cihaz seçerken hele hele olanakları olan kamu merkezlerinde "o da olsun bu da olsun" şeklinde seçimler yapılmakta, daha sonrasında pek çok cihaz ve cihaz özelliği kullanılamamaktadır.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Philips en başından beri bizlere destek verdi ve sorunlarımıza yaklaşımı ile bize yardımcı oldu. Gerek finansal zorluk dönemlerinde gerekse bilimsel ve teknik destek ihtiyaçlarımızda yanımızda hissettik. Bu modelin ülkemiz için daha geliştirilmesi ve çoğaltılması gerektiği inancındayım.

Philips'in eğitim, genel destek, bakım hizmetleri ile yedek parça, vb. konulardaki hizmetlerinden memnun musunuz? Bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Genel anlamı ile memnunum. Tabii buna iki yönlü bakmak gerekir. Bakım giderlerini ödemez iseniz ikili ilişkiler sorunlu olabilir. Biz global bir marka olan Philips'in desteğini, geçirdiğimiz zor günlerde ciddi biçimde hissettik. Bu nedenden dolayı da kendilerine teşekkür borçluyuz. Bizlere bakış açıları hiçbir zaman kar bazlı olmadığı gibi, bir Avrupa üniversite hastanesinden farkımızın olmadığı hissi hep gündemde idi. Bu sayede bilimsel araştırma ve gelişmelerde ciddi yol kat ettik.



What are your opinions on efficient usage of medical equipment in hospitals?
Efficient usage shouldn't mean taking care of more patients on less time. Meanwhile, diagnostic usefulness, guaranteed uptime, on-line technical support and even on-site technical support are integral concepts for modern hospitals. The main problems of hospitals are not having strategies covering phases from procurement to maintenance and not caring about physicians' specifications for procurement. Procuring a device that has features you won't use doesn't make much sense. In our country, this process often seems faulty and eventful. Public medical centers with a big budget often procure devices having features that won't be used or even devices that won't be used.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
Philips supported us from the start and successfully dealt with our problems. We have greatly felt Philips' support when we needed scientific and technical support and also through hard times. I believe that this model should be improved upon and replicated for our country.

What are your thoughts on training, support, maintenance services, spare parts and etc. that Philips provides?
Generally speaking, I am pleased. But there are two sides to it. If you don't pay the maintenance expenses this can hurt the relationship. We have experienced the support of the global brand Philips even through hard times and we owe them gratitude. They were never profit-oriented and we never felt that we were any different to them than European university hospital. With their help, we have covered a great distance on scientific research and developments.

PACS ile Hizmet Kalitemiz Arttı

PACS Has Increased Our Quality of Service

"Philips Healthcare tarafından sağlanan Görüntü Arşivleme ve İletişim Sistemlerinin (PACS) varlığı, verdiğimiz hizmetin kalitesini artırdı. Philips, arşivin hatasız çalışması için sürekli izliyor"

"The Picture Archiving and Communication System (PACS) provided by Philips Healthcare has increased our quality of service. Philips sees to it constantly that the archive runs smoothly"



9 Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi Nükleer Tıp Anabilim Dalı Öğretim Üyesi
Professor of Nuclear Medicine at 9 Eylül University Medical Faculty
Prof. Dr. Hatice Durak

Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Kuruluşumuz da dahil olmak üzere birçok kuruluş, tıbbi cihaz ve malzeme alımında en önemli unsuru cihaz ya da malzemenin fiyatı olarak görüyor. Elbette ki, pazarlanan cihaz ve malzemeler benzer kalitede olduğu takdirde, fiyat çok önemli bir unsur... Kaliteli bir ürünü ucuza almak da çok istenen bir şey kuşkusuz… Ancak en ucuzu alındığı takdirde, kalitesiz malı pahalıya almış olmak gibi riskler de mevcut. Çünkü birçok firma kaliteden bağımsız olarak fiyatlarını birbirine yakın tutuyor. Bir ürünün kalitesiz olduğunu ifade ettiğinizde ya da şartnamelere sınırlamalar koymaya kalktığınızda yönetimlerle aranızda güven sorunları ortaya çıkıyor. Yönetimler, klinikte ürünü talep eden kişilerin kişisel çıkarlar ya da çıkar çatışmalarının olabileceği kaygısını yaşarken, ürünü talep eden klinik çalışanları da yönetimlerin çıkarlarının ihaleyi yönlendirmesinden kaygı duyuyor. Bu arada ilgili firmaların rekabeti engellediğinizi iddia etmesi de ayrı bir problem… Bir diğer unsur da mevcut altyapıya uygun cihaz ve malzemelerin alınmasıdır, zira mevcut altyapının ziyan edilmesi hem mali hem de kullanım açısından sorunlar yaratıyor. Kişisel kanaatimce en önemli unsurlar servis ve yedek parça sağlanmasında kolaylık, mevcut altyapıya uygunluk, malzeme için de bozuk çıkma oranının düşüklüğü ve zamanında teslimattır.

Size göre hastanelerde tıbbi cihazlar verimli kullanılıyor mu? Önerileriniz nelerdir?
Özellikle benim alanım olan nükleer tıp alanında verimli kullanıldığını söyleyebilirim. Bizim cihazlarımızda yurtdışında cihaz başına düşen hasta sayısından kat kat daha fazla hasta görüntüleniyor. Ayrıca birçok kurumda görüntüleme cihazları gece ve hafta sonları da işletiliyor. Ancak verimli kullanımın bir de başka yüzü var. Endikasyonu olmadığı halde yapılan incelemeler önemli bir sorun. Nükleer tıpta böyle bir sorun pek yok çün-

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
Many institutions including our own see the prices as the key element. Of course, when the devices and equipment marketed are at similar quality, the price is an important element. There is no doubt about the demand for quality products at a low cost. But by buying the cheapest you may be buying a low quality product at high rates. Because many companies are keeping their products at same price range regardless of quality. When you declare that a product does not meet the standards or when you try to put limitations on the agreement, you may start to have trust issues with the management. While the management fears that the people who demand the product may have personal gains or conflict of interests, the employees who demand the product fear that personal gains of the management will taint the tender. All the while, the companies keep claiming that you are obstructing the competition. Another element is buying equipment and devices that are compatible with the current infrastructure, because wasting the infrastructure at hand will create both financial and productivity problems. In my personal opinion, the key elements in procurements are: Ease in provision of support and spare parts, compatibility with the current infrastructure, low rates of malfunctioning and timely shipment.

What are your opinions on efficient use of medical equipment in hospitals? Do you have any suggestions?
I can tell you that it is used efficiently especially in my field, which is nuclear medicine. We screen more patients than any other country. Also in many institutions the imaging equipment is used on nighttime and weekends. But there is also another side to it. Examinations without indications are a major problem. There



kü Sağlık Uygulama Talimatında birçok incelememiz için çok kesin endikasyon sınırlamaları var. Ancak aynı kesinlikte yaptırımlar diğer alanlarda yok ve hasta sayısını suni olarak arttıran endikasyon dışı inceleme ve uygulamalar olduğu kaygısını taşıyorum. Talebin yüksek olması randevuların ve sonuçların geç verilmesine ve bazen de aceleye gelmesine sebep olabiliyor. Bu durumda bazı hastalar, kurum dışında çareler arıyor, ne yazık ki randevuyu iptal etme adetimiz olmadığı için, randevuya gelmeme oranı artıyor. Ayrıca, yüksek inceleme sayısının hastaneler için bir gelir kaynağı olarak görülmesi de bir sorun. Birçok inceleme doğru endikasyonlarla yapıldığı takdirde hasta yığılması azalarak geç randevu ya da geç sonuç oranı azalabilir.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile iletişimi/ işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Kuruluşumuzda görüntüleme cihazlarının çoğu ve görüntü arşivi Philips ürünlerinden oluşuyor. Özellikle Görüntü Arşivleme ve İletişim Sistemlerinin (Picture Archiving and Communication System - PACS) varlığı, verdiğimiz hizmetin kalitesini artırdı. Philips, arşivin hatasız çalışması için sürekli izliyor. Philips Healthcare ile aşağı yukarı 10 yıldır partneriz. Partner olmak kolay değil, evlilik gibi bir şey, doğal olarak iyi günler ve kötü günler oluyor. Ancak iletişimin sürdürülmesi ve işbirliği çok önemli… Sürekli temas halinde olmamız gerekiyor, çünkü arıza olması ve özellikle de arızanın uzaması hastayı mağdur ediyor ve hastanenin de gelir kaybına yol açıyor.

Philips'in eğitim, genel destek, bakım hizmetleri ile yedek parça, vb. konulardaki hizmetlerinden memnun musunuz? Bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Philips periyodik bakım hizmeti veriyor ve genellikle arızalara zamanında müdahale ediyor. İhtiyaç duyulduğunda aplikasyon konusunda bilgilerimizi tazeliyor. Ancak muhtemelen mali nedenlerle stoklarındaki yedek parça sayısı ve çeşidi sınırlı… Geçmiş yıllarda yedek parça ithalatı için çok uzun süreler beklediğimiz ve ilgili cihazı çalıştıramadığımız oldu. Bu gibi ürünlerin ithalatında gümrükten geçişin hızlı olması gerekir. Aksi takdirde ciddi mağduriyet yaşanıyor.

"Satın alımlarda en önemli unsur; servis ve yedek parça sağlanmasında kolaylık, mevcut altyapıya uygunluk, malzeme içinde bozuk çıkma oranının düşüklüğü ve zamanında teslimattır"

"The key elements in procurements are; ease in provision of support and spare parts, compatibility with the current infrastructure, low rates of malfunctioning and timely shipment"

are not many cases like this in nuclear medicine because there are serious indication limitations. Nevertheless, strict sanctions are not imposed on other fields and I am worried about non-indication examinations and practices that raise the number of patients unnaturally. Because of high demand, appointments and results are given late or are rushed. When this happens, some patients seek solutions outside the institution, and because we don't typically cancel scheduled screenings, absent rates start to go up. Also, seeing high examination numbers as an income source is also an issue. Many examinations can only lower the patient overload and late appointments or late results if they were made with correct indications.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
Many pieces of the imaging equipment and the picture archive in our institution are Philips products. Especially with the presence of the Picture Archiving and Communication System (PACS), our quality of service has increased. Philips sees to it constantly that the archive runs smoothly.
We have been partners with Philips Healthcare for approximately 10 years. It is not easy to be a partner, for it is almost like marriage; there are good days and bad days. But keeping an ongoing communication channel and bolstering cooperation is essential. We always have to keep in touch, because any prolonged breakdown leads patients to suffer and the hospital to lose revenue.

What are your thoughts on training, support, maintenance services, spare parts and etc. that Philips provides?
Philips provides periodic maintenance and attends to breakdowns usually on time. When needed, they refresh our memories about the usage of applications. However, probably because of financial reasons the quantity and the variety of the spare parts they keep in their stock are limited. In the past years, there have been instances where we had to wait long periods for parts to be imported and could not get the equipment running. For products like these there has to be a faster way to process them from the customs. Otherwise there are serious losses.

“Tıbbi Cihaz Amacına Uygun Kullanılmalıdır”

“Use of Medical Devices Should Be Strictly Purpose-Oriented”



Süleyman Demirel Üniversitesi Tıp Fakültesi Nükleer Tıp Anabilim Dalı Başkanı
Head of Nuclear Medicine
in Süleyman Demirel University Medical Faculty

Prof. Dr. Mustafa Yıldız

“Bence tıbbi cihaz hangi ihtiyaç için alınıyorsa o amaçla kullanılmalıdır. Verimli kullanım amacı ile bir sistemi çok fazla kullanıcıya vermek doğru değil”

“I think medical devices should be used according to the purpose they were bought for. It is not right to hand systems to many users in the name of efficiency”



Kuruluşunuzun tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Kurumumuza alınacak sistemler kurumumuz ve çevremizdeki sağlık kuruluşlarının ihtiyacı olan uygulamaları optimal şekilde gerçekleştirebilecek donanımlara sahip olmalıdır. Kurum imkanları ölçüsünde fiyatı uygun olmalıdır. Sistemin çalışması sürdürülebilir olmalı, olası yedek parça gereksi-

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
Systems to be procured must have the hardware that can run the applications needed for our institution and other surrounding institutions in an optimal manner. It should have a price tag that suits the institution’s financial means. The systems should be sustainable, as in quick replacement of spare parts when needed. New competencies should be offered free of charge as upgrades.

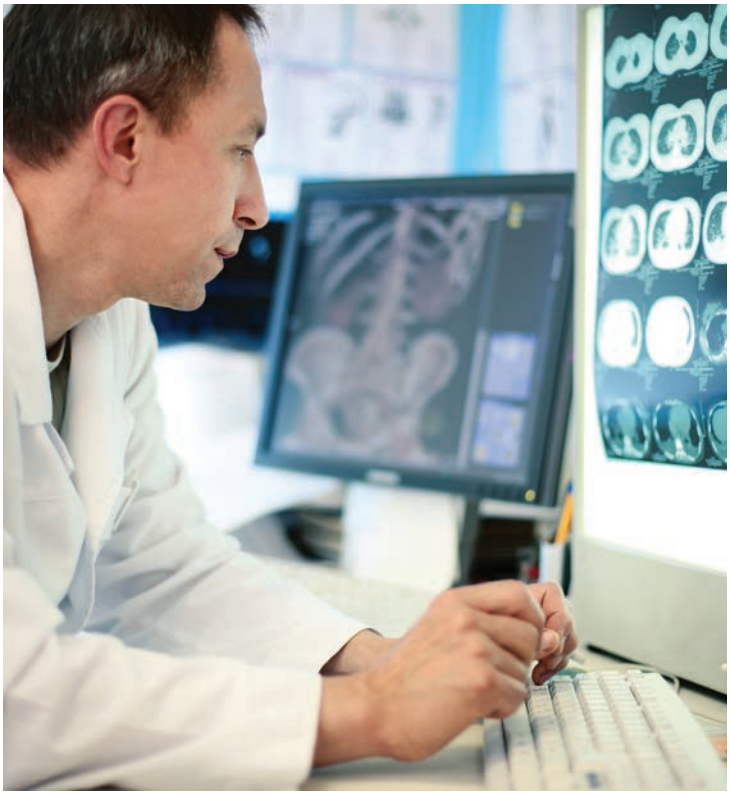
nimlerinin hızla karşılanabildiği altyapı olmalıdır. Yeni geliştirilen yetkinlikler sisteme ücretsiz uyarlanabilmelidir.
Bence tıbbi cihaz hangi ihtiyaç için alınıyorsa o amaçla kullanılmalıdır. Verimli kullanım amacı ile bir sistemi çok fazla kullanıcıya vermenin doğru olduğunu düşünmüyorum. Çünkü her uygulamanın hassas ve farklı yönleri mevcuttur. Tek sistemle çok fazla iş yapalım anlayışı ile sistem daha fazla aksamakta ve etkin kullanılamamaktadır.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare ile işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Bölümümüzde Philips PET-BT sistemi mevcuttur. Sistem belirtmiş olduğum prensipler çerçevesinde alınmıştır. Cihazın kurulum, eğitim ve aplikasyon aşamalarında sorunsuz işbirliğimiz oldu. Sistemin çalışması büyük sorunlar olmadan sürdürülmektedir. Ortaya çıkan ve çıkabilecek problem varlığında iletişime geçtiğimiz vakit yetkin uzmanlarca sorun çözülebilmektedir.

Philips'in eğitim, genel destek, bakım hizmetleri ile yedek parça, vb. konulardaki hizmetlerinden memnun musunuz? Bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Sistem için verilen eğitim, genel destek, bakım ve yedek parça temini konularındaki hizmetlerden genel olarak memnunuz. Sistemde problem olabileceğini düşündüğümüz bazı aksamaların (sistemin bulunduğu başka merkezlerde de mevcut olduğunu düşünüyoruz) giderilmesinde yetkin elemanlarca erken müdahalenin etkin olabileceğini düşünmekteyim.



I think medical devices should be used according to the purpose they were bought for. It is not right to hand systems to many users in the name of efficiency. This is because every application has sensitive spots and a multitude of aspects. If one acts with the perspective of doing as much work as possible using one single system, setbacks start to occur and efficiency goes down.



What can you say about the cooperation between your institution and Phillips Healthcare?
We have Philips PET-BT system in our department. They are procured within the parameters I mentioned. We had a smooth cooperation during the installation, training and application phases. System is currently running without any major problems. In case any issue occurs it can be handled by the competent specialists in an instant.

What are your thoughts on training, support, maintenance services, spare parts and etc. that Philips provides?
We are quite content about the services package that includes training, general assistance, maintenance and procurement of spare parts. In the case of setbacks which we think can turn into a problem, preemptive interventions by the specialists can be efficient.



Sağlık Bakanlığı İstanbul Haseki Eğitim ve Araştırma Hastanesi Radyoloji Kliniği Uzman Doktoru
Radiology Clinic Staff Physician
in Ministry of Health İstanbul Haseki Training and Research Hospital
Dr. Yıldıray Savaş

"Cihaz maliyeti etkin olmalı, bilinen güvenilir bir firmanın geniş kesimlerce kullanılan ürünü olmalı, servis, bakım ve onarım hizmetleri kesintisiz veriliyor olmalıdır"

"A device should be cost-effective, should be a widely used product from a trusted company, and maintenance and repairs services should be provided without any interruptions"

Cihaz İşletim Maliyeti Uygun Olmalıdır

Running Costs of Devices should be Reasonable

Hastanenizin tıbbi cihaz ve malzeme alım politikasını belirleyen öncelikli hususlar neler?
Kurumumuzun bir eğitim ve araştırma hastanesi olması nedeniyle gerek cihaz gerekse de tıbbi malzeme alımında iki öncelikli faktör söz konusudur: Eğitim ve hizmet. Uzmanlık öğrencilerinin yetiştirilmesinde ve farklı alanlarda hizmet sunulabilmesi için geniş bir cihaz parkına sahip olunması kaçınılmazdır. Modalitelerin çeşitliliği yanında sayıları da önem arz etmektedir. Bizim gibi merkez hastanelerin il içi çok geniş kitlelere hitap etmesi dışında il dışı hasta gruplarına da hizmet verdiği düşünülürse güçlü cihaz alt yapısı ve insan gücünün önemi anlaşılacaktır. Cihaz ve tıbbi malzeme alımında bir diğer ve belki de en önemli faktör maliyet olmaktadır. Hastane ya da kamu hastaneler birliği tarafından yapılan alımlarda fiyat öncelikli olmaktadır. Genellikle maliyeti yüksek cihazlar (tomograf, MR gibi) hizmet satın alımı yöntemiyle hastaneye kazandırılmaktadır.
Uzun yıllara dayalı deneyimlerime dayanarak cihaz alımında şunlara dikkat edilmesi gerektiğini düşünüyorum: Cihazın cost-effective olması, bili-

What are the key elements in procurement of medical equipment and devices in your institution?
In view of the fact that we are a training and research hospital there are two key considerations in procurement: Training and services. For specialty trainees to be educated and serve in various fields, having a variety of devices is inevitable. The number of modalities is also significant besides the variety. For central hospitals that receive patients inside and outside the province, device infrastructure and manpower are crucial. Another and perhaps the most important element when procuring devices and equipment is the cost. In procurements that are made by hospitals or public hospital associations, price should be a priority. Generally, devices with high costs are earned through the method of purchasing services.
I think that things to look out for when procuring, based on my extensive experiences acquired over the years, are: The device being cost-effective, being a widely used product from a trusted company, and having maintenance and repairs services provided without any interruptions.

What is your opinion on efficient use of medical equipment in hospitals?
In a general sense, I think they are used efficiently. I have witnessed increasing workloads due to shortness on devices, while I also saw officials making procurement requests when a bulk stock



"Cihaz ve tıbbi malzeme alımında bir diğer ve belki de en önemli faktör maliyet olmaktadır"

"Another and perhaps the most important element when procuring devices and equipments is the cost"

nen güvenilir bir firmanın geniş kesimlerce kullanılan ürünü olması, servis , bakım ve onarım hizmetlerinin kesintisiz veriliyor olması.

Size göre hastanelerde tıbbi cihazlar verimli kullanılıyor mu?
Genel anlamda tıbbi cihazların verimli kullanıldığını düşünüyorum. Zaman zaman cihaz eksikliği nedeniyle birim cihaz başına düşen iş yükünün arttığına tanık olmakla birlikte hastane depolarında ambalajı açılmamış tekrar tekrar alım talebi yapılan cihazlar olduğunu gördüm. Cihaz kirliliğini ya da eksikliğini ortadan kaldırmak için bölgesel cihaz envanterinin doğru çıkarılması, bölgesel ihtiyaç göz önünde bulundurularak yeterli sayıda cihaz alımına izin verilmeli. Örneğin PET-CT cihazının belli merkez hastanelerde konuşlandırılması gibi.

Kuruluşunuzun Philips Healthcare işbirliğine ilişkin bilgi verir misiniz?
Bilgisayarlı tomografi, manyetik rezonans görüntüleme ve ultrasonografi – Doppler hizmet alımı yapılan şirket Philips olmuştur. Bu süreç yaklaşık sekiz yıldır devam etmekte ve şu anki ihale bitim süresi olan 2017 yılına kadar da devam edecektir.

Philips'in eğitim, genel destek, bakım hizmetleri ile yedek parça, vb. konulardaki hizmetlerinden memnun musunuz? Bugüne kadar önemli bir sorun yaşadınız mı?
Philips'in servis hizmetlerinden genel olarak memnun olmakla birlikte hafta içi mesai dışı ve resmi tatil günlerinde zaman zaman hizmet desteğinde sıkıntılar yaşanabilmektedir. Bunda nitelikli teknik ekipte yaşanan değişimler önemli bir etken diye düşünüyorum. Ayrıca sık yaşanılan sorunlardan biri yurtdışından parça temini... Bu tamir süresini uzatan nedenlerin en önemlisi gibi görünüyor. Yeterli yedek parçanın stoklarda bulundurulması şart…

of devices was sitting idly in the storage. To prevent device pollution or lack of devices, the region's inventory should be correctly listed and new procurements should be based on the region's needs, an example of which is having PET-CT devices deployed in certain central hospitals.

What can you say about the cooperation between your organization and Philips Healthcare?
We have bought our computed tomography, magnetic resonance imaging and ultrasonography – Doppler services from Philips. We have been working together for almost eight years and this will continue until the end of the existing contract in 2017.

What are your thoughts on training, support, maintenance services, spare parts and etc. that Philips provides?
Overall we are pleased with Philips' technical services, except when we had some issues during weekdays after daily shifts and national holidays. I think the main reason behind this is a shift in quality technical staff. Also, a recurring problem has been the importing of spare parts. This seems to be the main reason that prolongs the repair time. Spare parts should be well stocked.

"Yurtdışından parça temini, tamir süresini uzatan nedenlerin en önemlisi gibi görünüyor. Yeterli yedek parçanın stoklarda bulundurulması şart"

"Importing period of the spare parts seems to be the main reason that prolongs repair time. Spare parts should be well stocked"

"Dünyanın İlk ve Tek Digital PET-CT Sistemini Ürettik"

"We Have Manufactured the World's One And Only Digital PET-CT System"

"Philips, PET Teknolojisinde de digital teknolojilere geçerek, dünyanın ilk ve tek Digital PET-CT sistemi olan VEREOS Digital PET-CT sistemini dünya pazarına, moleküler görüntülemede bir devrim olarak tanıtmıştır"

"By shifting to digital technologies in PET Technology, Philips introduced the world's only digital PET-CT system VEREOS to global markets. It is a revolution in molecular imaging"



Philips Healthcare
Nükleer Tıp (Akut Miyokard İnfarktüsü - AMI) Ürün Müdürü
Nuclear Medicine (AMI) Product Manager, Philips Healthcare
Güneş Yavuz

Philips Healthcare'de görevinizden kısaca bahseder misiniz?
Merhaba, biyomedikal mühendisiyim, Türkiye'de kendi işini yapan sayılı azınlıktayım diye düşünüyor ve bu yüzden kendimi çok şanslı hissediyorum. 15 yıldır Philips firmasında çalışıyorum. Bölge satış müdürü olarak başladığım Philips çalışma hayatımı, 2008 yılından itibaren, moleküler görüntüleme ve onkoloji çözüm sistemleri ürün grup yöneticisi olarak sürdürüyorum. Güney Doğu Avrupa, Kafkaslardan sonra, son iki yıldır, Ortadoğu ve Türkiye Bölgesinden sorumlu olarak görev yapmaktayım.
Philips, kurulduğu ilk günden itibaren bugünün değil geleceğin teknolojilerine yatırımlar yapmış, bu teknolojilerin gerçekleşmesine ve kullanımına sunulmasına öncülük etmiştir. Bu öncülüğünü, moleküler görüntülemede de gerçekleştirerek, Digital PET-CT teknolojisinin inovasyonu ile onkolojide erken teşhiste önem arz eden, devrim niteliğinde bir ilke daha imza atmıştır.

Ürün portföyünüzü kısaca anlatır mısınız?
Tanısal görüntülemede, gerçekleştirdiği yenilikler ile lider kabul edilen Philips, kanserin tespit ve teşhisinde endüstrinin en iyi, en yeni ve en kapsamlı hibrit, SPECT ve PET ürün portföyünü sunmaktadır. Yeni ve kapsamlı onkoloji çözümleri, Philips'in eşsiz performans ve klinik esneklik sağlayan sistemleri, onkoloji için önemli bir klinik değer, hastalar için de erken teşhis ve takipte daha iyi sonuçlar ve yaşam kalitesi sağlamaktadır.

Philips sadece kanserin tespiti ve teşhisi için en gelişmiş görüntüleme çözümleri oluşturmakla kalmayıp, aynı zamanda kullanıcının spesifik gereksinimlerine de çözüm sunmuştur. Örneğin X-Işını CT teknolojisini, eş düzlemli tasarlanmış SPECT sistemiyle entegre eden

Can you tell us about you role in Philips Healthcare?
I am a biomedical engineer, I feel like I am one of the lucky few in Turkey who are doing what they are trained for. It is my 15th year in Philips. I started as regional sales manager and since 2008 my role has been product group manager of molecular imaging and oncology solution systems. For the last two years, I am in charge of the Middle East and Turkey region.
Since the day it was founded Philips has invested in technology of the future and pioneered in bringing these technologies to fruition. With the innovative digital PET-CT technology, which helps with early diagnosis in oncology, it has once again made a revolutionary breakthrough.

Can you tell us about your product portfolio?
Philips presents the ultimate hybrid, SPECT and PET product portfolio in the market. Philips' unique systems provide significant value for oncology and provides better quality healthcare to patients through early diagnosis and better results in follow-ups.

These innovations in hybrid radiology and nuclear medicine products portfolio are enhanced with sharper image quality, critical knowledge and connectivity for better decision-making and uninterrupted cooperation between physicians. Philips seeks to chart the shortest path to the best possible maintenance through the most efficient use of resources, and always cooperates with clinicians to increase clinical performance and economical value of the solution provided.

Philips also provides solutions for the specific needs of the user. Like BrightView XCT SPECT-CT system, which is the first hybrid system to integrate X-ray CT technology with SPECT system, that provides high-res images with low radiation doses. For the FDG-PET market, to meet the needs of the ever-evolving field of radiation oncology, we came up with the world's one and only digital PET-CT system, Vereos, which will revolutionize early diagnosis and fill the gaps between diagnostic imaging and treatment planning. We will keep on

ilk hibrit sistemi, düşük radyasyon dozunda, yüksek rezolüsyonda görüntü sağlayan BrightView XCT SPECT-CT sistemidir. FDG-PET pazarı için, sürekli değişen radyasyon onkolojisi alanının gereksinimlerini karşılamak için özellikle tasarlanmış dünyanın ilk ve tek Digital PET-CT Sistemi Vereos, kanserde erken teşhiste çığır açarak, tanısal görüntüleme ve tedavi planlaması arasındaki sınırları kapatmaktadır. Onkolojideki yenilikçi çalışmaları, dünyanın en iyi Radyo Terapi Planlama (RTP) sistemi olan Pinnacle ile sınırlı kalmayıp, Brilliance CT Big Bore Simulasyon Sistemleri, günümüzde RTP 'ya yeni bir yaklaşım olan MR-RT sistemi Ingenia ve Elekta firması ile ortak yürütmekte olduğu MR-Linac çalışmaları ile Onkoloji'de öncülüğünü sürdürmektedir.

Philips, Intellispace Portal (ISP) iş istasyonu çözümleri aracılığıyla onkoloji hasta yönetimi yeni tümör tarama uygulamaları, organa spesifik olan uygulamalar ve hibrit görüntüleme iş akışının geniş desteği aracılığı ile kullanım kolaylığı sağlayarak, klinik içindeki verimliliği artırmaktadır.

Bu yenilikçi yaklaşımın en büyük kanıtlarından biri, geçtiğimiz haftalarda Avrupa Patent Ofisi tarafından yayınlanan ve Philips'in patent başvurusunda en büyükler arasında 2. Sırada olduğu açıklamasıdır.

Ürünlerinizin teknolojik özelliklerine ilişkin bilgi verir misiniz?

PET/CT taramaları, vücut içinde moleküler ve hücresel seviyede neler olduğu konusunda derin bilgiler veren üç boyutlu görüntülerdir. Muayeneden önce hastaya az miktarda radyoaktif izleyici madde enjekte edilir. Bu madde vücut dokusunda ve organlarda toplanır ve ardından da parçalanır. PET dedektörü parçalanma sürecinde vücuttan yayılan foton çiftlerini yakalar ve görüntüyü oluşturur. Philips'in patentli "Dijital Foton Sayımı" teknolojisine dayanan VEREOS PET/CT sistemi, sektörde geleneksel analog dedektörler yerine yenilikçi dijital silikon ışın çoğaltıcı (photomultiplier) dedektörlerin kullanıldığı ilk

"Sunduğumuz çözümlerin klinik performansını ve ekonomik değerini artırmak için her zaman klinisyenlerle ortak çalışmalar yaparız"

"We always cooperate with clinicians to increase clinical performance and economical value of the solution we provide"

innovating with our MR-RT system Ingenia, which is a new approach in RTP (Radio Therapy Planning) systems, and the MR-Linac project that we work on with Elekta company.

With the IntelliSpace Portal (ISP) workstation solutions, Philips will provide ease-of-use with wide support of workflow and increase the efficiency within the clinic through new tumor scanning applications, organ-specific applications and hybrid imaging.

One of the biggest proofs of our innovative soul is the announcement of the European Patent Office listing us second among companies with the most number of patent applications.

Can you tell us about the features of your products?

PET/CT scans are 3D images that offer detailed information about what is happening at the molecular and cellular levels in the body. Before the examination, patient is injected with a small amount of radioactive marker. This substance accumulates in body tissue and organs, and then breaks down. During the breakdown process, PET detector picks up the emitted photon pairs and forms the image. Vereos PET/CT system, which features Philips' patented "Digital Photon Counter" technology, is the first PET/CT system using the innovative

"Philips, en iyi bakıma giden en kısa yolu kaynakları en verimli şekilde kullanarak bulmayı amaçlar"

"Philips seeks to chart the shortest path to the best possible maintenance through the most efficient use of resources"



PET/CT sistemidir. Dijital sistem, analog sisteme kıyasla sensitivite kazançı, volümetrik çözünürlük ve kantitatif doğrulukta iki kata varan artış dâhil olmak üzere büyük ilerlemeler sağlamaktadır. Bu radikal gelişmeler, yüksek görüntü kalitesini, daha güvenli erken tanıları, daha iyi tedavi planlamasını ve daha hızlı iş akışlarını da beraberinde getirir.

Önde gelen klinisyenlerle işbirliği içinde geliştirilen Philips VEREOS Dijital PET/CT sistemi, hızlı ve doğru tanı koymaya olanak sağlayıp, hasta takip ve bakımını daha iyi hale getirmeyi sağlar. 2 milimetreye kadar lezyonları görüntüleyen sistem, kanserli lezyonu kısa sürede teşhis ederek, düşük dozlarda maksimum görüntü kalitesi sunarak erken teşhiste önemli bir rol oynar.
Philips'in molekuler görüntüleme sistemleri portföyünde yer alan bir başka PET-CT Sistemi Ingenuity TF, açık sistem mimarisi sayesinde, hastalara pozisyonlama kolaylığı sağlayan rakipsiz üçüncü jenerasyon TOF (Time of Flight) teknolojisi ile kısa sürede ve düşük FDG dozlarında, yüksek görüntü kalitesi sunar.
Efektif görüntüleme hassasiyetini normal PET Sistemlerine göre iki kat artıran ileri TOF Teknolojisi sayesinde, tüm vücut taramasını 10 dakikanın altında gerçekleştirerek, daha iyi görüntü kalitesi, daha iyi lokalizasyon (lezyonun yerinin daha güvenli şekilde belirlenmesi), ve özellikle pediyatrik ve onkolojik hastaya minimum düzeyde radyoaktif madde vererek, erken teşhis ve güvenli hasta takibine imkan tanır.
İleri teknoloji PET ve BT görüntüleme performansını, entegre yazılım ve donanım uygulamalarıyla tek bir sistemde birleştiren sistem, dünya standartlarında ileri teknolojisi ile onkoloji, nöroloji (epilepsiden, alzheimer hastalıklarının tanı ve takibine kadar) ve kardiyoloji alanları başta olmak üzere, klinik olarak kanıtlanmış ileri uygulamalar sunar.

SPECT-BT Teknolojisine geçildiği zaman, düşük doz radyasyon uygulamaları için özel olarak geliştirilen BrightView XCT Sistemi, düşük hasta dozu, yüksek rezulasyon ve yüksek görüntü kalitesinde çalışma yapmaya, imkan sağlayan, Full Iterative Technology (FIT) teknolojisi içeren, Dünyanın ilk ve tek Flat (Düz) Dedektör BT Teknolojisi ile üretilen Cone Beam BT 'ye sahip, SPECT-BT Sistemidir. Volumetric SPECT-BT özelliğindeki BrigthtView XCT , BrightView gantrisinde X-Ray tüp ve Flat panel dedektörü, SPECT dededektörleri ile aynı planda birleştirerek (co-planar), anatomik lokalizasyon ve atenüasyon düzeltmesi yapan, düşük doz ve yüksek rezolüsyon ile çalışan ileri teknoloji bir sistemdir. BrightView XCT'nin en büyük farkı, BrightView SPECT sisteminin, gelişmiş Flat Panel X –Ray içeren, Cone Beam BT teknolojisi ile eşsiz entegrasyonudur. Bu güçlü birliktelik, düşük radyasyon dozlarında BT çekimine imkan sağlayarak, özellikle pediyatrik ve onkolojik hastalar için büyük önem arz eder.

---

digital silicon photomultiplier rather than the conventional analog detectors. Digital systems include many advances such as doubled sensitivity gain, volumetric resolution and quantitative accuracy. These radical improvements come with high-res image quality, more credible early diagnosis, better treatment planning and faster workflows.

Philips Vereos system allows for fast and correct diagnoses with better patient tracking and care. The system, which can image lesions up to 2 millimeters, can identify cancerous lesions in a short amount of time and also can provide maximum image quality on low doses.
Another molecular imaging system in Philips' portfolio, Ingenuity TF PET-CT System, can provide high image quality on low FDG doses in a short amount of time with its unrivaled third generation TOF (Time of Flight) technology that provides ease of patient positioning.
With the advanced TOF Technology, which doubles the effective imaging sensitivity compared to normal PET Systems, completes whole body scans under 10 minutes, offers better image quality, better localization of lesions and safer early diagnosis and patient tracking with minimum amount of radioactive substance injections.
This system, which combines advanced PET and BT imaging performance with integrated software and hardware applications, provides clinically approved advanced applications mainly for oncology, neurology (such as diagnostic and tracking of epilepsy and Alzheimer) and cardiology fields.
SPECT-BT is the world's only system that includes BrightView XCT, Full Iterative Technology (FIT), Flat Detector BT, and Cone Beam BT technologies which make working with low patient doses and high-res images possible. BrigthtView XCT, which has volumetric SPECT-BT, is an advanced technology that works with low dose and high-res and can make anatomic localization and attenuation adjustments.
BrightView XCT's difference lies in its unique integration with Cone Beam BT technology, which yields a powerful combination that is important for pediatric and oncology patients because of its low radiation doses.





Acendis Global Partner Olarak Philips ile Çalışıyor

Acendis Works with Philips as its Global Partner

Global partner olarak Philips ile çalışan Acendis, özel-kamu hastane ve klinikleri için dünya çapında anahtar teslim hastane projeleri gerçekleştiriyor

Acendis, a global partner of Philips, carries out many turn-key public and private hospital projects worldwide

ACENDIS
CEO
Hasan Şahin

Global partner olarak Philips ile çalışan Acendis, özel-kamu hastane ve klinikleri için dünya çapında anahtar teslim hastane projeleri gerçekleştiriyor.

Türkiye, Ortadoğu, Avrupa, Türk Cumhuriyetleri ve Yakın Doğu'da küresel projeler geliştiren Acendis, tıp teknolojisinde dünya lideri olan Avrupa'nın merkezinde yer alıyor.

İsviçre ve Portekiz'deki ortak şirketleri aracılığıyla kısa bir süre önce Afrika pazarlarına da ulaşan Acendis Rusya'daki faaliyetlerini de geliştiriyor. Acendis Kurucusu Hasan Şahin çalışmalarına ilişkin şunları söyledi:

"Piyasanın ileri gelen üretici firmalarıyla ortak çalışmalarımız, uzun yıllara dayanan, köklü bağlantılar kurmamızı sağladı ve bu bağlantılar müşterilerimize istedikleri medikal cihazların tedarik edilmesinde uzmanlığımızı yansıtmamıza imkan tanıdı. Son 20 yılda kazandığımız deneyimler sayesinde özel ve kamu hastane ve klinikleri için dünya çapında anahtar teslim hastane projelerini başarıyla gerçekleştirmekteyiz."

Şahin, Acendis'in faaliyetlerini şöyle anlattı:

- **Proje Yönetimi:** Cihaz alımının etkin ve dikkatli bir şekilde planlanması projenizin başarılı olmasında ilk adımı oluşturmaktadır. Bu kapsamda bizden kapsamlı, etkili ve hızlı tavsiye alacaksınız.
- **Finansal danışmanlık:** Firmamızdan projelerinizle ilgili geniş kapsamlı danışmanlık da alabilirsiniz. Almanya'daki ana şirketimiz, finansal danışmanlık konusunda Uni Credit Grubu üyesi Hypo Vereinsbank'la işbirliği yapmaktadır.
- **Ekipman planlaması:** Ekipmanlar kısa bir süre içinde özel olarak sizin ihtiyaçlarınız için hazırlanacaktır. Güvenilirlik ve cihazların verimliliği bizim için birincil sırada yer almaktadır.
- **Ekipman alımı:** İleri gelen ulusal ve uluslararası üreticiler ile işbirliği yapmaktayız.
- **Kurulum:** Faaliyetlerimizi hastane inşaatını yapmakla görevli inşaat şirketiyle koordine etmekteyiz. Bu yüzden uzmanlarımız tüm kurulumları binanın gelişimine en uygun şekilde yapmaktadırlar.
- **Eğitim:** Kurulmuş olan ekipmanları en etkin düzeyde çalıştırmak için personelinize profesyonel bir eğitim imkanı sunmaktayız. Seçilen cihazlar için bireysel eğitim programları üreticilerin doğrudan isteği üzerine de düzenlenebilir.

Acendis, having completed numerous projects in Turkey, Middle East, Former Soviet Republics and in the near east, is located in the heart of Europe and medical technology development. Acendis explored the African market recently with the help of its partner companies in Switzerland and Portugal and recently developed business relations in Russia.

The founder of Acendis Mr. Hasan Şahin says: " Since we have been working with the top medical equipment manufacturers for a long time we have established a strong relationship with our customers and that helped us to better meet our customers' medical equipment needs. The experience we have gained over the last 20 years helped us to carry out many turn-key public and private hospital projects worldwide.

Mr Şahin also summarizes the scope of their business as the following;

- **Project Management:** If the planning phase of medical equipment procurement is done effectively and carefully, then chances are your project will be successful. In this context, our customers receive from us comprehensive, effective and quick feedback.
- **Financial Consultancy:** Our customers get comprehensive consultancy for their projects. Our company headquarters in Germany is in close relationship with HypoVereinsbank, which is a Uni Credit Group member.
- **Equipment Planning:** The right equipment you need will be put together to meet your needs. The reliability and efficiency of the equipment chosen is our number one priority.
- **Equipment Procurement:** We have solution partnerships with top of the line global manufacturers.
- **Installation:** We work closely with hospital construction teams and coordinate our efforts. Therefore our specialists complete the installation in keeping with the construction of the location building.
- **Training:** We have a team of professional trainers to train the prospective operators of the equipment installed at hospitals. We also provide custom made training programs upon request.

Günümüzde Hibrid Çözümler Ön Planda

Hybrid Solutions Come to Fore in Today's Healthcare



Philips Healthcare X-Ray Ürün Müdürü
X-Ray Product Manager, Philips Healthcare
Rıza Ahmetoğlu

"Vakaların daha kompleks hale gelmesi, obezitenin çoğalması ve sağlık maliyetlerinin artması nedeniyle, hibrid çözümler ön plana çıkıyor"

"As cases get more complex, and obesity and health costs increase, hybrid solutions start to stand out"



Ürününüzün teknolojik özelliklerini kısaca anlatır mısınız?
Philips, 100 yılı aşkın tecrübesi ile sağlık alanında x-ray ileri düzey teknoloji çözümlerini sunmaktadır. Medikal uygulamalarda kullanılan ilk x-ışın tüpü 1896 yılında piyasaya takdim edildi. 1992 yılında ilk dijital akciğer grafisi üretildi. Aynı şekilde cerrahi alanında devrim niteliğinde olan c-kollu mobil röntgenler 1955 yılında Philips tarafından icat edildi. Üretilen ve sunulan çözümlerde, "müşteri" ve "ihtiyaca göre çözüm" hep odak noktası oldu. Buna en iyi örnek olarak, en son üretilen Veradius Unity C-kollu dijital flat panel dedektörlü cihazı gösterebiliriz. Bu cihaz dünyanın önde gelen cerrahların görüşleri dikkate alınarak tasarlandı. iPhone mantığında çalışan tablet şeklindeki arayüz kontrol paneli hızlı çalışmayı sağladığı gibi, pürüzsüz ve etkin bir komünikasyonu mümkün kılmaktadır.

Girişimsel kardiyoloji ve radyoloji alanında ise, dünyanın en ileri düzey Allura Xper Anjio Sistemler kateter ve anjio laboratuarlarında hastaların hayatlarını kurtarmaktadır.

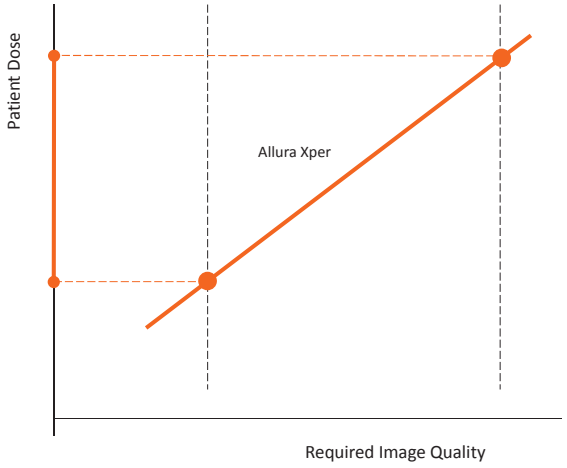
Girişimsel anjio laboratuarlarında doğru teşhis ve tedavi uygulaması için hekimlerin anjio cihazlardan primer beklentisi en iyi görüntü kalitesini sağlamaktadır. Ancak en iyi görüntü kalitesi yeterli miktarda radyasyon verildiğinde sağlanmaktadır. Dolayısıyla radyasyon oranı ile iyi bir görüntü kalitesi birebir koreledir. Bu husus aşağıdaki şemadan görülebilir:

Can you please tell us about your product's features?
In every solution Philips provides, the focus has always been on "customer" and "need-based solutions". The latest Veradius Unity with C-arm digital flat panel detector is a perfect example. The device has been designed with opinions from world's leading surgeons taken into account. Interface control panel, which resembles an iPhone, ensures quickness while providing smooth and efficient communication.

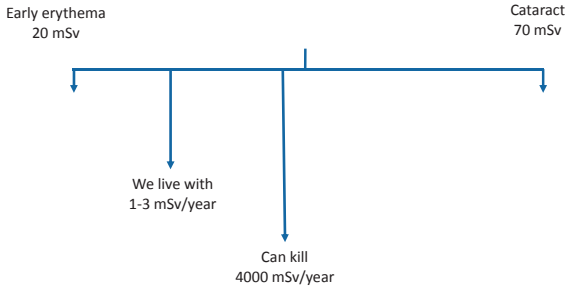
In interventional radiology and radiology areas, some of the most advanced systems in the world, Allura Xper Angiography Systems, are saving lives in catheter and angiography laboratories.

To apply correct diagnostic and treatment in interventional angiography laboratories, physicians primarily expect to get the best image quality from devices. But the best is achieved only when enough radiation is emitted. So, you can say that the amount of radiation and good image quality are correlated. This can be observed on the graph below:

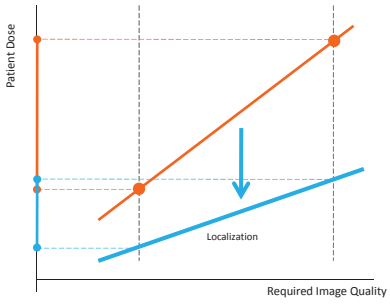
This subject also brings out another problem: Dosage of radiation! High doses are harmful to the human health, and may lead to burns, skin cancer, or even death. In a standard left coroner cardiac examination, with 15 frames per second shooting comes 0.339 mGy radiation per image. This is equal to 34% of the total radiation you are exposed to during the course of a year. As cases get more complex and obesity increasing (requires higher doses for good image quality), the amount of radiation people are exposed to is rising, creating certain risks in return.



Bu durum başka bir problemi gündeme getirmektedir: Radyasyon dozu! Yüksek doz insan sağlığına zararlıdır ve basit yanmalardan, cilt kanseri ve ölüme kadar götüren bir zaiyat oluşturabilmektedir. Örnek olarak tipik bir sol koroner kardiyak çalışmasında, 15 frame/saniye şutlama ile imaj başına yaklaşık 0.339 mGy radyasyon alınabilmektedir. Bu, bir yılda normal ortamdan toplam aldığımız radyasyonun yaklaşık % 34'üne denk düşmektedir. Vakaların kompleks oluşu, obezitenin artması (böylece daha iyi görüntü kalitesi için daha fazla doz gereklidir), senelik alınan radyasyonu ciddi anlamda artırmaktadır ve bu sebepten bir çok kişi ciddi risk altındadır.



Philips olarak, anjiografi alanında devrim niteliğinde olan Clarity IQ teknolojinin geliştirilmesiyle, kateter ve anjio laboratuarlarında alınan radyasyon miktarı görüntü kalitesi değişmeden % 83'e kadar düşürülebilmektedir. Bu husus imkansız gibi gözükse de yapılan bilimsel çalışmalarla kanıtlanarak FDA onayı almıştır. Clarity IQ teknolojisi hasta radyasyon-imaj kalitesi grafiğini aşağıdaki gibi değiştirmiştir.



Clarity IQ teknolojisi hasta-personel sağlık riskini minimize etmekle beraber, kurumu rakiplerinden farklılaştırarak güçlü bir pozisyona taşımaktadır. Kompleks ve uzun vakaların cerrahiye

With Clarity IQ developed by Philips comes a new era for angiography. Now, without sacrificing the image quality radiation dosages can be cut down by 83% in catheter and angiography laboratories. Although it may seem impossible it is proved by studies and approved by the FDA. You can observe the changes on the graph below:
Clarity IQ technology reduces health risks for patients and personnel while differentiating the institution from competitors. Complex and extensive cases can now be completed in angiography laboratories without need for surgery, which cuts down the costs, and physicians who are bound to take rest days to avoid prolonged exposure, now, don't have to miss out any workdays. As a greater number of new patients are transferred, the institution's profits increase.

In today's complex cases, many systems have to synchronously run in the same room. This gathers various interventional, diagnostic and surgical disciplines together. So, it is crucial for systems to be integrated for effective communication and continuous workflow. We are also pioneers in this area with our high quality and unique system integration solutions. By combining echo and angiography systems, we have developed a hybrid system called "Echo Navigator" which is used in structural heart disease cases. This way, angiography and echo images are combined to create a functional echo mapping on the X-ray images.



As sales and marketing department, we have adopted the win-win approach that consists of providing solutions which respond to the customer's needs and creating "partnerships" along these long term relationships.

In which areas are your products used?
With our extensive X-ray product portfolio, we provide a wide range of solutions for diagnostic X-ray cases (lung, trauma, scoliosis etc.), surgical procedures (cardiovascular, orthopedic, pain management, neurology, urology etc.), mammography applications, interventional cardiology and radiology (percutaneous coronary intervention, congenital and structural heart diseases, peripheral cases, aneurysm etc.).
What makes us stand out from the others are mainly the following:
1- Ease of use and friendly user interface,
2- Being modular based, which helps in choosing the best solution that serves various needs (especially in digital X-ray),
3- Low radiation dosage without sacrificing image quality (Clarity IQ in angiography, Photon Counting technology in mammography),
4- Best image quality without increasing the dosage.

göndermeye gerek kalmadan anjio laboratuarlarında tamamlanabilmesi, hastane maliyetlerini düşürdüğü gibi, fazla radyasyondan dolayı istirahat alan hekimlerin iş kaybını da önlemektedir. Daha fazla hastanın sevkedilmesiyle kurum geliri artmaktadır.

Günümüz kompleks vakalarında, bir çok sistemin aynı odada senkron çalışması gerekmektedir. Bu husus, girişimsel, diyagnostik ve cerrahi gibi değişik disiplinleri bir araya getirmektedir. Bu durumda sistemlerin entegre çalışması, etkin komünikasyon ve iş akışı sağlanabilmesi çok önemlidir. Hibrid ameliyathane çözümlerinde de dünya lideri olan firmamız, sistem entegrasyonunu en iyi şekilde ve benzersiz yaparak bu alanda öncülük etmektedir. Örnek olarak yapısal kalp hastalıklarda kullanılan eko ile anjio sistemleri birleştirerek "Echo Navigator" diye adlandırdığımız hibrid bir sistem ortaya çıkmaktadır. Böylece anjio görüntüsü üzerine eko görüntüsünü füzyon yaparak x-ışın görüntüsü üzerine fonksiyonel eko haritalaması yapılabilmektedir.

Satış ve pazarlama ekibi olarak, müşteri ihtiyacını doğru bir şekilde tespit ederek en uygun çözümü sağlamak ve bu birliktelikte uzun vadeli "ortaklık" kurarak kazan-kazan anlayışını benimseyen bir yapıda ilerlemeyi ilke edinmiş durumdayız.

Ürününüz hangi hastalıkların tanı ve tedavisinde kullanılıyor?

Geniş x-ray ürün portföyümüzle, diyagnostik x-ray vakalarından (akciğer, travma, skolyoz vb), cerrahi işlemlere (KVC, ortopedi, ağrı yönetimi, nöroloji, üroloji vb.), mamografi uygulamaları ile girişimsel kardiyoloji ve radyoloji alanlarına kadar (Perkütan koroner girişim, yapısal ve konjenital kalp hastalıkları, periferik vakalar, Anevrizmalar vb) geniş bir yelpazede çözüm sağlayabilmekteyiz.

Tüm ürünlerimizde öne çıkan belli başlı özellikler aşağıdaki gibidir:

1- Kolay kullanım ve kullanıcı dostu arayüzler,

2- Modüler bazlı olması, böylece değişik ihtiyaçlara en uygun çözümün bulunabilmesi (özellikle dijital röntgen çözümlerimizde),

3- İmaj kalitesini değiştirmeden en düşük radyasyonu verebilmesi ve bunun bilimsel verilerle ispatlanması (örneğin anjiyoda Clarity IQ teknolojisi, mamografide Photon Counting teknolojisi gibi),

4- En yüksek görüntü kalitesinin radyasyonu artırmadan sağlanabilmesi.







Hasta Başı Monitörleri Kıdemli Bölge Satış Müdürleri
Bedside Monitors Senior Regional Sales Managers
Esin Larçin ve Öykü İlhan

"Günümüzde entegre hastabakımı için durmadan büyüyen bir talep var. Philips Healthcare geliştirdiği klinik özellikler ile cloud tabanlı dijital sağlık platformu entegrasyonu sayesinde, insanların daha sağlıklı bir yaşam sürme isteklerini düşük maliyetle çözümlüyor"

"These days, there is a continuously growing demand for integrated patient care. With Philips Healthcare integrating clinical features and cloud based digital healthcare platforms, people's search for a healthy life costs less"

"Entegre Hastabakımı için Durmadan Büyüyen bir Talep Var"

"There is a Growing Demand for Integrated Patient Care"

Görev ve sorumluluklarınızı anlatır mısınız?
Philips Healthcare'de hastabaşı monitörü, fetal monitör, ekg, defibrilatör ürünlerinin satış ve pazarlamasından sorumlu olarak görev yapıyoruz.

Ürününüz hangi branşta kullanılıyor? Benzerlerinden farklı, öne çıkan tarafları neler?
Acil, cerrahi, kardiyak, yoğun bakım ortamlarında ve hasta monitorizasyonunda kulanılmaktadır. Philips, sağladığı ürünler ile sağlık profesyonellerinin doğru ve güvenilir dataya ulaşmasını sağlamakta ve klinik karar almalarını destekleyen çözümler üretmektedir. Philips Healthcare tedaviye yön veren teknolojileri geliştirerek, teşhis ve tedavi süresi boyunca hastanın en etkin tedaviye ulaşmasına imkan tanımaktadır.

Ürünle ilk tanışmanızdan hastanelere kurulumuna kadar yaşanan iş organizasyonunuzu kısaca anlatır mısınız?
Müşterilerimizin ihtiyaçlarını tanımladıktan sonra alternatifleri beraber değerlendirip optimum çözüme karar verilmektedir. Proje taslağı oluşturulduk-

What are your duties and responsibilities?
In Philips Healthcare we are responsible for the sales and marketing of bedside monitor, fetal monitor, EKG and defibrillator products.

Which branches are your products used in? What makes them stand out from the competitors?
They are used in emergency, surgery, cardiac, intensive care environments and patient monitoring. Philips products provide accurate and credible data for healthcare professionals and solutions that support clinical decision-making. By developing technologies that inform the treatment, Philips Healthcare makes it possible for patients to receive the optimum treatment during both diagnosis and treatment processes.

Can you briefly tell us about the business organization from the first step to the end?
It is identifying the customer's needs, evaluating the alternatives with them, and then coming up with an optimum solution. After creating a project outline, products' supply-installation-application plans are made and the project gets launched as scheduled.



"TeleHealth diye adlandırdığımız, evde bakımın gerekliliği olan cihaz ve sistemler geleceği şekillendirecek olan trend ve ürünlerin başında geliyor"

"Devices and systems necessary for home care, which we call TeleHealth, are among trends and products that will shape the future"

tan sonra, ürünlerin tedarik-kurulum-aplikasyon planları yapılır ve belirlenen takvim doğrultusunda proje sonuçlandırılmaktadır.

Hastanelere tıbbi cihaz temini yanısıra sunduğunuz diğer hizmetler (servis, bakım vb) nelerdir?
Cihaz teslimatından sonra kurulumu takiben başlangıç seviyesi ve sonrasında daha fazla klinik detay içeren periyodik kullanıcı eğitimleri, cihazın temizliğinde dikkat edilmesi gereken noktalar, kullanıcı seviyesinde özellikle kullanımla ilgili arızaların nasıl giderileceği konularında kullanıcıları en detaylı şekilde bilgilendirmeye çalışıyoruz.

Kamu/özel hastane, üniversite hastanesi, tıp merkezi, laboratuvar vb düşünüldüğünde en fazla hangi tip sağlık sunucusu çalışıyorsunuz?
Özel hastane, tıp merkezleri ve üniversite hastaneleri ağırlıkta olmak üzere küçük ve büyük ölçekli devlet hastaneleri, eğitim ve araştırma hastanelerinin hepsi müşterilerimizdir.

Tıbbi cihaz sektöründe yükselen, geleceği temsil eden trend teknolojiler ve ürünler nelerdir?
TeleHealth diye adlandırdığımız, evde bakımın gerekliliği olan cihaz ve sistemler geleceği şekillendirecek olan trend ve ürünlerin başında gelmektedir.

Yakın zamanda piyasaya sunulması planlanan yeni ürününüz var mıdır?
Volcano Görüntü Klavuzlu Terapi: Kardiyovasküler uygulamalar için katater bazlı görüntüleme ve ölçüm çözümleri.

Uzmanlık alanınızın avantajlı ve dezavantajlı olduğunu düşündüğünüz yönleri neler?

What are the other services you provide (maintenance, service, etc.)?
After delivery and installation, we offer entry level and detailed periodic user trainings, which involve detailed information in key points of product cleaning, and user level troubleshooting.

What kind of healthcare providers do you mainly work with?
Our main clients consist of private hospitals, medical centers and university hospitals. We also work with public, training and research hospitals of all scales.

What are the leading trends in healthcare technologies and products?
Devices and systems necessary for home care, which we call TeleHealth, are among leading trends and products that will shape the future.

Do you have any new products in the pipeline?
Volcano Image-Guided Therapy: Catheter based image and measurement solutions for cardiovascular applications.

What do you think are the advantages and disadvantages -- if any -- of your area of expertise?
The healthcare devices industry keeps a close eye on new technologies and constantly provides new solutions to hospitals and healthcare professionals. So we have to be open to change and keep our knowledge and skills up-to-date. This process, which helps us maintain our contact with users, giving us a chance to share information and experience, is also a plus.

What are the prerequisites for successful sales management in your branch?
Carefully listening what the client has to say, correctly identifying the needs, optimally unifying the product portfolio at hand according to client needs and aiming for the client to reap the highest performance benefits.

What should private hospitals watch out for in particular regarding the management of medical devices?
- Avoiding products which are not needed,
- Thinking of their investments on a long term basis while ke-

Cihaz sektörü teknolojiyi yakından takip eden alanlardan biri olarak hastanelere ve dolayısıyla sağlık profesyonellerine sürekli yeni çözümler sunmaktadır. Dolayısıyla bizim de bu değişime açık olup bilgi ve becerilerimizi güncel tutmamız önem kazanmaktadır. Bu sürecin kullanıcılarla iletişimimizi canlı tutması, karşılıklı bilgi ve deneyimlerin paylaşılmasını sağlaması diğer önemli bir avantajlı yönüdür.



Branşınız özelinde, başarılı bir ürün satış yönetiminin olmazsa olmaz koşulları sizce neler?
Müşteriyi dikkatli dinlemek ve ihtiyaçları doğru öğrenmek; müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda yakın ve uzun vadeli planlarını kapsayarak elinizdeki ürün portföyünü optimum şekilde birleştirebilmek ve müşterinin bundan en yüksek performansı sağlamasını hedeflemek.

Özel hastaneler, tıbbi cihaz yönetiminde öncelikli olarak sizce nelere dikkat etmeliler?
- İhtiyaç haricinde, sorunlarına odaklı olmayan ürünlerden kaçınmaları,
- Yatırımlarını günün teknolojilerini de gözönünde bulundurarak uzun vadeli düşünmeleri ve bu şekilde hareket etmeleri,
- Kullanıcı eğitimlerine önem vermeleri ve iş akışlarını olumlu olarak geliştirecek ve hızlandıracak, aynı zamanda hasta güvenliğini de en yüksek seviyede gözetecek cihaz ve teknolojilere yönelmeleri,
- Sadece cihaz bazında değil, hastanelerindeki mevcut ve ileride satın alınması planlanan teknolojilerin entegrasyonuna, hasta verilerine istenilen doğru yer ve zamanda erişime önem vermeleri gerekir.

Çalışma koşullarınız göz önünde tutulduğunda, Philips Türkiye Healthcare'den beklentileriniz neler?
Beklentilerimiz sadece Philips Türkiye ile sınırlı değil. Philips HealthTech olarak stratejimiz mevcut sağlık pazarını anlamlı yenilikler ve teknolojilerle şekillendirmek, böylece insanların yaşamlarını geliştirip kolaylaştırarak dünyayı daha sağlıklı ve güvenilir bir yer yapmak amacındayız. Bunu başarabilmek için insan hayatını iyileştiren yenilikçi teknolojiler sunmak zorundayız.

Günümüzde entegre hastabakımı için durmadan büyüyen bir talep var. Dünya nüfusu hergeçen yıl daha da yaşlanıyor. Buna bağlı olarak sağlık sistemleri, kronik ve yaşam tarzına bağlı gelişen hastalıklar karşısında bilgi erişimi ve bakım kalitesini artırmak zorunda kalırken diğer taraftan inanılmaz maliyetlerle başetmek zorunda. Aynı zamanda insanlar kendi sağlık sorunlarını proaktif olarak monitörize etmek ve çözüme ulaştırmak çabasında. Bu durum profesyonel sağlık bakımı ve tüketici pazarlarını bir noktada birleştiriyor ve entegre çözüm ihtiyacı doğuruyor. Philips HealthTech geliştirdiği klinik özellikler ile cloud tabanlı dijital sağlık platformu entegrasyonu sayesinde, sürekli birleşerek büyüyen dünyamızda insanların daha sağlıklı bir yaşam sürme isteklerini ve aynı zamanda düşük maliyetli çözüm ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılıyor.
Sağlıklı Yaşam-Korunma-Teşhis-Tedavi-İyileşme-Evde Bakım döngüsünde ve pazarda var olan güçlü yerimizi en iyi şekilde korumak için yenilikçi vizyonumuzu devam ettirmeliyiz. Değer yaratmaya devam..

eping track of current technologies and acting accordingly,
- Paying attention to user training and inclining towards devices and technologies that will improve and quicken the workflow while maximizing patient safety,
- Focusing not just on procuring devices but also on the integration of all necessary technologies that are compatible with the current infrastructure, as well as ensuring timely and appropriate access to patient data.

Keeping the working conditions in mind, what are your expectations from Philips Healthcare Turkey?
Our expectations are not only limited to Philips Turkey. As Philips HealthTech, our strategy is to shape the current healthcare market with meaningful innovations and technologies, so that we can make the world a healthier and a safer place. To achieve this, we have to provide innovative technologies for the betterment of human life.

These days, there is a continuously growing demand for integrated patient care. The global population is growing older every year. Healthcare systems are bound to have access to information and increased quality of care, while they also face wild expenses. Meanwhile, people are pro-actively trying to monitor and solve their own health problems. This situation unites the professional healthcare and consumer markets and makes clear the need for an integrated solution. With Philips HealthTech integrating clinical features and cloud based digital healthcare platforms, people's search for a healthy life in our constantly growing world, costs less.
To preserve the cycle of Healthy Life-Safety-Diagnosis-Treatment-Recovery-Home Care and our strong standing in the market, we have to keep moving in the light of our innovative vision. On and on, continuing to create value…

Kişiselleştirilmiş göğüs bakımını hayata geçirin.

PHILIPS

Philips olarak, kadınlara yönelik daha iyi ve kişiselleştirilmiş bakım ürünleri sunmak adına klinik ortaklarımızla yakın işbirliği içinde çalışıyoruz. Tek çekim, noninvaziv spektral görüntüleme desteği sunan ilk tam alan dijital mamografi sistemi MicroDose SI, bu işbirliğimizin ürünüdür. Philips MicroDose SI, TEK seferde çekilen hızlı ve düşük dozlu mamogramı ile sıra dışı görüntü kalitesine ve non-kontrast spektral görüntüleme uygulamalarına sahiptir. Eşsiz Spektral Göğüs Yoğunluğu Ölçüm uygulamamız, göğüs kanserinin en önemli risk faktörlerinden biri olan göğüs yoğunluğunun etkin ve objektif bir şekilde ölçülmesine yardımcı olmak için tasarlanmıştır. Hastaya odaklanarak bakımı tek seferde küçük bir doza dönüştürüyoruz.

Daha fazla bilgi için bkz. www.philips.com/MicroDoseSI.

innovation you



PHILIPS

Hastaneler Kaliteli Hizmet Satın Almalı

Hospitals should Purchase Quality Services



"Bazı sağlık kurumları güvenlik ve kaliteden ödün vererek ihtiyaçlarını ucuza karşılamaya çalışıyor, bu da verilen hizmetin kalitesini düşürüyor"

"Some of the health corporations are trying to fulfill their needs by making concessions on quality and safety to decrease their costs"

Distribütör Operasyon Müdürü
Indirect Operations Manager,
Philips Middle East andTurkey Patient Care and Monitoring Solutions
Bilal El Katat

Kendinizi tanıtır mısınız?
Adım Bilal El Katat, ben bir biyomedikal mühendisiyim, kariyerime 5 sene önce Birleşik Arap Emirlikleri'nde başladım.
Sağlık sektöründeki pazar liderleriyle çalışmaya başlamamla beraber müşterilerin sadakatine ve büyük finansal başarılara ulaşmayı başardım. İki seneden beri müthiş Philips firmasının Orta Doğu ve Türkiye bölgesinden sorumlu Hasta Bakım ve Görüntüleme Çözümleri'nde, distribütör, operasyon müdürü olma fırsatını yakaladım ve şu anda firmaya olumlu sonuçlar getiren yeni bir "Değer Segmenti" portföyünden sorumluyum.
Birçok sağlık hizmeti teknolojilerinde pazar lideri olduğundan, Philips daha geniş bir kitleye ulaşmak ve teknolojisiyle tıbbi çözümlerini uygun fiyatlarda sunabilmek için portföyüne Değer Segmentini de ekledi.
Bu çözüm sayesinde fiyat hassasiyetinin yaygın olduğu hastanelerde güvenlik ve kalite standartlarının yüksek tutulmasına katkıda bulunuldu.

Ürün ve hizmetlerinizi kısaca anlatır mısınız?
Genel kardiyoloji, girişimsel kardiyoloji, acil, genel bakım ve evde bakım alanlarında faaliyet gösteriyoruz.
Philips Suresigns-VS4 ile hayati fonksiyon görüntülemesini genişletiyoruz; "frequent vitals" ve "spot check" modunu tek cihaz altında toplayarak farklı hasta profilleri tek cihazdan görüntülenebiliyor. Akıllı dokunmatik ekran arayüzü ve 20 kadar tetkik ve değerlendirme girdisini özelleştirebilen QuickCapture gibi

Would you please introduce yourself?
My name is Bilal El Katat; I am a biomedical engineer, and started my career in the UAE 5 years ago. I started working with market leaders in the healthcare business and achieved customer loyalty and great financial results. In the two years I have had the opportunity to join this great company Philips as Indirect Operations Manager in the Patient Care and Monitoring Solutions in charge of the Middle East & Turkey region and I have taken this exciting responsibility for this new portfolio "Value Segment" which has been extremely successful and it has contributed positively to the company's results.
Being the market leader in so many healthcare technologies, Philips added Value Segment to its portfolio in order to reach a wider range of customers and to make its technology and medical solutions available at a compatible price.
Hence this solution contributed to maintain the high safety and quality standards in the wide cost conscious hospitals.

Would you please let us know more about your services and products?
We are serving in the fields of general cardiology, interventional cardiology, emergency, general care and homecare. We are expending the vital signs monitoring with Philips Suresigns-VS4, responding to changing patient conditions by having the versatility to choose between frequent vitals mode and spot check mode using the same device, which offers simplified clinician workflow with an intuitive touch-screen interface and tools like QuickCapture which customize up to 20 observations and assessments entries. QuickCheck is a patient record validation at the bedside with patient record review before export to EHR; QuickAlerts - Suresigns single parameter Early Warning Scoring (EWS) feature supports caregivers in activating your hospital's Rapid Respond Team (RRT). The VS4 is



araçlarla klinisyenlerin iş yükünü azaltıyoruz; Quick Check hasta kaydının Elektronik Sağlık Kayıt (EHR) sistemine gönderilmeden önce yapılan bir başucu hasta kaydı doğrulama sistemidir; QuickAlerts- Suresigns'ın tek parametreli Early Warning Scoring (EWS) özelliği, hasta bakıcılara hızlı müdahale ekibini harekete geçirmede destek veriyor. VS4 kolay kullanımlıdır ve mevcut ağınızla kolay çalışır. Size gönül rahatlığı ve esneklik sağlar; sevmesi kadar kullanması da rahat ve tek bir çatı altında.

Hasta görüntüleme: Durumları orta ve yüksek derecede kritik olan hastaların güvenlikleri ve iyileşmeleri için sürekli izlenmeleri gerekmektedir. Bu karışık seviyedeki bakımlar birçok duruma hazır olan güvenilir hasta görüntüleme gerektirir.

Spot-check görüntüleme: Taşınabilir ve güvenilir bir paket halinde temel hayati fonksiyon görüntülemesi sağlayan Spot-check sezgisel bir kullanıma sahiptir ve mevcut hastane ağıyla kolayca çalışır. Barkod tarama teknolojisi ve Elektronik Sağlık Kayıt (EHR) sistemiyle doğrudan bağlantıda olması çalışanları transkripsiyonlardan, girdi hatalarından ve gecikmelerden kurtarır. Spot-check hastanelere Philips'ten bekledikleri güvenilirlik ve inovasyonu bütçelerine uygun bir şekilde sunar diyebiliriz.

simple to use and works easily with your existing network. It provides you with peace of mind and flexibility, all in a package that's as easy to love as it is to use.

Patient monitoring: Patients in mid-and high-acuity care units requires vigilant monitoring to improve their safety and stability. This complex level of care requires highly reliable patient monitors that can adapt to a myriad of situations.

Spot-check monitoring: Providing basic vital sign monitoring in a portable and reliable package, the Spot-check is intuitive to use and works easily with the hospital existing network. Bar-code scanning technology and direct communication with the Electronic Health Record (EHR) system free the staff from transcription, reducing input errors and lag time. Even better, the spot-check offers the dependability and innovation that hospitals come to expect from Philips, with the low cost of ownership their budget can afford.

Diagnostic - ECGs: Philips algorithms, cardiographs, monitors & ECG data management systems speed up the flow of cardiology knowledge throughout the hospital organization. They streamline workflow, improve productivity and raise the quality of cardiac care.

How you consider the medical device sector?

The main challenges in the MET market are that some caregivers compromise safety and quality to cover their needs with the lowest prices. And that is a big challenge affecting the quality of care and unfortunately the main threat is if it continues

Tanı- EKG: Philips algoritmaları, kardiyografları, görüntüleme sistemleri ve EKG veri yönetim sistemleri hastane boyunca kardiyoloji bilgi akışını hızlandırır. İş akışını düzene koyar, verimliliği ve kalp bakımı kalitesini arttırır.

Tıbbi cihaz sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?
Orta Doğu ve Türkiye pazarının başlıca sorunlarından biri bazı sağlık kurumlarının güvenlik ve kaliteden ödün vererek ihtiyaçlarını ucuza karşılamaya çalışmasıdır. Bu da verilen hizmetin kalitesini düşürmektedir ve devam etmesi halinde bir tehdide dönüşecektir.

Müşterilerimizi bütçe sınırlamalarını dert etmelerine gerek olmadan tatmin eden unsurlar kalitemiz ve teknolojimizdir. Philips sağlık sektöründe geleceği yaratır. Müşterilerimizin geri bildirimleri kendimizi, ürünlerimizi ve müşteri memnuniyetini sürekli geliştirmemiz için bizi motive eder. Philips emeklerinizin farkında, zorlukları biliyoruz ve misyonunuzun getirdiği finansal yükümlülüklerinizle beraber sağlık pazarının dinamiklerini anlıyoruz. Birlikte sağlık hizmetinin geleceğini çizmeye devam ederken lütfen bize ulaşmaktan çekinmeyin.

"Bazı sağlık kurumları güvenlik ve kaliteden ödün vererek ihtiyaçlarını ucuza karşılamaya çalışıyor, bu da verilen hizmetin kalitesini düşürüyor"

"Some of the health corporations are trying to fulfill their needs by making concessions on quality and safety to decrease their costs"



to increase in the future. The main satisfactory elements that customer can rely on us with are our quality & technology and their freedom from worrying about their budget limitation. In the healthcare business Philips shapes the future. Our customers' feedback is a great motivation to continuously challenge ourselves and our products for upgrades and customer satisfaction. Philips understands your pain, we understand your challenges and we understand the dynamics of healthcare market with respect to the financial burdens on your daily healthcare providing mission. Please do not hesitate to reach us, so we can keep drawing the future of healthcare together.



Philips Healthcare Evde Sağlık Bakım Bölümü
Türkiye ve Balkanlar Satış Müdürü
Home Care Department Turkey and Balkans Regions
Sales Manager, Philips Healthcare
Tarık Altıparmak

Uyku Tıbbında Kullanılan Birçok Teknolojide Öncüyüz

We Lead The Way in Many Sleep Medicine Technologies

"Uykuda solunum bozuklukları, dünyada ve Türkiye'de teşhis ve tedavi konusunda hızla gelişim gösterilen, ciddi bir toplumsal sağlık sorunudur"

"Sleep-related breathing disorders are serious public health problem, and currently diagnosis and treatment are rapidly being improved around the world in this field"

Philips Healthcare'de göreviniz nedir?
11 yıl önce teknik servis mühendisi olarak başladığım medikal sistemler sektöründe şu anda Philips Healthcare, Evde Sağlık Bakım bölümünde Türkiye ve Balkanlar satış müdürü olarak çalışmaktayım.

Bölümünüz ve ürün yelpazenize ilişkin bilgi verir misiniz?
Evde sağlık bakım ürünleri bölümü olarak, uyku ve solunum bozuklukları konusunda hastane ve hastalarımıza geniş bir yelpazede çözüm önerileri sunmaktayız.
Uykuda solunum bozuklukları, özellikle obstrüktif uyku apnesi, dünyada ve Türkiye'de teşhis ve te-

What is your role in Philips Healthcare?
I started out as a service engineer in the medical systems industry 11 years ago and now I work as Philips Healthcare Home Care department Turkey and Balkans regions sales manager.

Can you tell us about your department and product portfolio?
As the homecare products department, we provide a variety of solutions in the area of sleep and sleep-related breathing disorders for hospitals and patients.
Sleep-related breathing disorders, especially obstructive sleep apnea, are serious health public problem, and currently diagnosis and treatment are rapidly being improved around the world in this field.
These disorders, which should be treated immediately, manifest themselves as



davi konusunda hızla gelişim gösterilen, ciddi bir toplumsal sağlık sorunudur.
Kısa dönemde, gündüz uykululuk hali, konsantrasyon bozukluğu, sabah başağrıları ve bunlara bağlı iş ve trafik kazaları gibi etkileri görülen; uzun dönemde ise hipertansiyon, diyabet, inme ve kalp krizi gibi ciddi sağlık sorunlarını beraberinde getiren ve mutlaka tedavi edilmesi gereken bir hastalıktır.

Hastalığın görülme sıklığı nedir?
Türkiye'de rastlanma sıklığının %2 – 4 oranında olduğu öngörülen obstrüktif uyku apnesi, tedavisi son derece kolay ve başarılı olan bir hastalıktır. Ancak gerek Türkiye'deki uyku laboratuvarı yatak sayısının gerekse konuda yetişmiş deneyimli doktor ve teknisyen sayısının azlığı varolan hasta sayısının maalesef yaklaşık %5'inden daha azının teşhise ve dolayısıyla tedaviye ulaşmasına imkan sağlamaktadır.
Özellikle uykuda solunum bozuklukları ve noninvaziv mekanik ventilasyon konusunda uzmanlaşan firmamız, Philips Respironics, hem dünyada hem de Türkiye'de tedavi standartlarını belirleyecek kalibrede sistemler üretmektedir.

Hastanelere sunduğunuz hizmetler nelerdir?
Uyku ve uykuda solunum bozuklukları konusunda, hastanelere çok kanallı uyku laboratuvarı sistemlerinden (polisomnografi) başlayarak uyku apnesi tarama cihazlarına kadar farklı segmentlerde çözüm önerilerimiz mevcuttur. Bunun yanısıra, profesyonel multimod titrasyon sistemini full polisomnografi sistemi ile entegre olarak üreten ve piyasaya sunan dünyadaki ilk ve tek firma konumundayız.
Hastalarımıza ise, uykuda solunum bozuklukları alanında, CPAP, BiPAP ve BiPAP AutoSV cihazlarımız ve

daytime sleepiness, impairment of concentration, morning headaches with work and traffic accidents related to these in short term, as well as long term problems such as hypertension, diabetes, strokes and cardiac arrests.

What is the prevalence of this ailment?
In Turkey, easily treatable obstructive sleep apnea has a prevalence rate of 2 to 4%. But due to the lack of beds, experienced doctors and technicians in sleep laboratories approximately less than 5% of existing patients are being diagnosed and treated.
Our company, Philips Respironics, specialized in sleep-related breathing disorders and non-invasive mechanical ventilation, manufactures systems that set the international standards of treatment in this field.

Which services do you provide to hospitals?
We provide solutions in a variety of segments from multi-channeled sleep laboratory systems (polysomnography) to sleep apnea scanners for hospitals on sleep and sleep-related breathing disorders. Aside from that, we are the only manufacturer that can integrate multi-mode titration system with full polysomnography system.
For our patients, we provide our CPAP, BiPAP, BiPAP AutoSV devices and a wide range of masks.
As the first company to manufacture commercial CPAP devices, Philips Respironics pioneered many technologies in sleep medicine and continues to do so.
While Digital AutoTrak, CPAP and BiPAP devices track patient's respiration more effectively, our C-Flex, Auto EPAP, CPAP Check, Auto Trial technologies ensure a more effective and comfortable treatment for our patients.

What are your solutions on respiratory diseases?
Our BiBAP devices, which were developed by Philips Respironics and set the world standards, are intensely used by hospitals and our patients.

geniş maske seçeneklerimizle hizmet vermekteyiz.
Dünyadaki ilk ticari CPAP cihazını üreten Philips Respironics, daha sonra uyku tıbbında kullanılan birçok öncü teknolojileri geliştirmiş ve halen geliştirmektedir.
Bu alanda geliştirdiğimiz Digital AutoTrak, CPAP ve BiPAP cihazlarımızın daha etkin hasta soluk takibini sağlarken, C-Flex, Auto EPAP, CPAP Check, Auto Trial teknolojilerimiz, hastalarımıza efektif ve konforlu bir tedavi sağlamaktadır.

Solunum hastalıklarının tedavisinde çözümleriniz neler?

Solunum hastalıklarının tedavisinde ise Philips Respironics tarafından geliştirilen ve dünya standardı haline gelen BiPAP cihazlarımız, hem hastaneler hem de hastalarımız tarafından yoğun olarak kullanılmaktadır.
Sekresyon mücadele cihazımız CoughAssist, nöromusküler hastalıklar ve spinal kord yaralanmalarında, sekresyon atımı konusunda dünyada lider konumunu korumaktadır.

Ürün grubumuzun diğer bir bölümü ise RDD (Respiratoru Drug Delivery) bölümü olup, genel olarak nebülizatör ve kompresör setleri, chamberlardan oluşmaktadır. Solunum yetmezliğinde kullanılan ilaçların daha etkin bir şekilde hastalara iletilmesini sağlayan sistemlerimiz hem hastane servislerinde hem de hastaların kendilerinin evde kullanabilmeleri için tasarlanmıştır.
Solunum bozuklukları terapi ürünlerimiz ile başta KOAH olmak üzere, Obezite Hipoventilasyon Sendromu (OHS), Nöromusküler Hastalıklar (ALS, SMA, Duchenne Musküler Distrofi Sendromu, Skolyoz, Spinal Kord Yaralanmaları), göğüs duvarı bozuklukları hastalıklarından etkilenen hastalarımıza evlerinde terapi konforunu sağlamaktayız.
Aynı zaman da RDD (Respiratory Drug Delivery) ürün ailemizde bulunan nebülizatör ve chamberlarımız ile etkin bir ilaç tedavisi sağlamaktayız.



"Uyku laboratuvarı yatak sayısı ile deneyimli doktor ve teknisyen sayısının azlığı, var olan hastaların neredeyse %5'inden daha azının teşhise ve dolayısıyla tedaviye ulaşmasına imkan tanıyor"

"Lack of beds, experienced doctors and technicians in sleep laboratories result in less than 5% patients being diagnosed and treated"

Our device combating secretion, CoughAssist, is still keeping its rank as the leading secretion discharge device in neuromuscular diseases and spinal cord injuries.
Another part of our product group is RDD (Respiratory Drug Delivery), which in general consists of nebulizers, compressor sets and chambers. Our drug delivery systems ensure that drugs are delivered effectively and they are designed for both hospital and personal use.

With our respiration disorders therapy products, we are able assist our patients who suffer from chronic obstructive lung disease, obesity hypoventilation syndrome, neuromuscular diseases (ALS, SMA, Duchenne Muscular Dystrophy Syndrome, Scoliosis, Spinal Cord Injuries) and Chest Wall Deformity diseases in the comfort of their home.

Tedavinin Kalbinde Temel Tanı İşlemleri Yatar

At the Heart of Treatment Lies the Essential Diagnostic Work-Up

"Philips kendini önemli inovasyonlara giden yola adamıştır. Philips'in bu bağlılığı nasıl bir yaşam şekli haline getirdiğine dair sayısız örnek var"

"Philips is committed to continuing the journey of innovations that matters. There are countless examples of how Philips translates this commitment into a way of life"



Klinik Onkoloji Bilim Adamı ve Kıdemli Klinik Uygulama Yöneticisi

Clinical Scientist Oncology and Senior Clinical and Application Manager

Dr. Karim Ellaithy ve Dr. Lina Meinel

Kendinizden ve Philips Healthcare'deki rolünüzden bahseder misiniz?

Dr. Lina Meinel: Amerika'daki Iowa Üniversitesi'nden bilgisayar destekli MR görüntülemeyle göğüs kanseri tanılama alanında doktora derecesiyle mezun oldum. Ayrıca tıbbi görüntüleme ve yapay zeka üzerine Suriye'deki Şam Üniversitesi'nden aldığım doktora derecelerim de var. 9 sene önce Chicago Üniversitesi Onkoloji Merkezi'nde bulunan Philips Kuzey Amerika Araştırmaları'na araştırmacı bilim insanı olarak başladım. Neredeyse iki sene önce Dubai'ye taşınıp Orta Doğu ve Türkiye pazarının onkoloji ve kanser görüntüleme bölümünün başına geçtim. İşimin bir parçası da halkı kanser hakkında eğiterek farkındalığı arttırmak ve bu hastalıkla ilgili hurafeler ve stigmalarla mücadele etmek.

Dr. Karim Ellaithy: 2002 senesinde Kaire Üniversitesi biyomedikal mühendisliğinden mezun oldu. 2006 senesinde aynı üniversiteden biyomedikal mühendisliği bölümünden yüksek lisans derecesini aldı. 2003 ve 2007 arasında, çalışmalarıyla paralel olarak, Kaire'deki SIEMENS Healthcare'de ana görüntüleme cihazlarının ürün müdürü görevini yürüttü. Ekim 2007'de Leipzig Üniversitesi'nde doktora derecesini tamamlamak için Almanya'ya taşındı. Çalışmalarını Aralık 2011 senesinde bitirdi. Doktorasına ek olarak biyofizik alanından da yüksek lisans derecesini aldı. Profesyonel kariyeri-

Would you please tell us about yourself, background and your current role in Philips Healthcare?

Dr. Lina Meinel: I graduated from the University of Iowa, USA with a doctorate degree in breast cancer computer-assisted diagnosis using MR imaging. I also have another Ph.D. from Damascus University, Syria in medical imaging and artificial intelligence. I started with Philips Research North America nine years ago as a research scientist located at the University Of Chicago Oncology Center. Almost two years ago I moved to Dubai to head oncology and cancer screening solutions in the Middle East and Turkey market. Part of my job is educating the community about cancer to increase awareness and fight the myth and stigma associated with this disease.

Dr. Karim Ellaithy: is a biomedical engineer with a BSc. from Cairo University, 2002. He received his first M.Sc. in biomedical engineering from the same university in 2006. In 2003-2007, in parallel to his studies, he was acting as a product manager for capital imaging equipment of SIEMENS Healthcare in Cairo, Egypt. In Oct. 2007 he moved to Germany to pursue his Ph.D. degree in Medical Engineering with a special focus on neural science at Leipzig University. He finished his studies in Dec. 2011. In parallel to his Ph.D., he has a M.Sc. Biophysics from the Leipzig University. Along with his professional career he has been active for more than 4 years as a freelance life science and IT services consultant with a main focus on innovation management in the field of medical imaging. He is currently the clinical scientist for advanced diagnostic imaging in Philips Healthcare for the region of the Middle East and Turkey.

nin yanı sıra 4 seneden uzun bir süre aktif olarak tıbbi görüntüleme alanında inovasyon odaklı bir şekilde bilim ve IT hizmetleri danışmanlığı yaptı. Şuanda Philips Healthcare'in Orta Doğu ve Türkiye bölgesinin ileri tanı görüntülemesinde klinik bilim adamı.

Bölgenizin pazar trendleri nelerdir?

Genel olarak hükümetlerin sağlık hizmetleri üzerine harcamaları bölge boyunca devamlı olarak artıyor, birçok ülkede sağlık hizmetleri bütçesinde en az %30'luk bir artış gözlemlenebilir. Örneğin Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde. Ancak, bütçe arttırımının amacı sigorta kapsamını genişletmek ve sağlık hizmetleri ve kuruluşlarına erişimi kolaylaştırmaktır.

Bununla bağlantılı olarak, hastanın tedavi için yurt dışına çıkma ve hükümetlerin mali yüklerini azaltmak için onkoloji merkezlerinin Tıbbi Cihaz Teknolojisi (MET) pazarına olan talep artmaktadır.

Yukarıdaki talep nihai tüketiciden yani hastadan bir baskıyı temsil ediyorsa, sağlık hizmeti kuruluşları da harekete geçip hizmet ve tıbbi çözümler sunarak anı yakalamalıdır.

Kanser görüntüleme programlarının hala "çıkarcılık" sayıldığı söylenebilir ve bu bölgelerde ulusal, düzenli ve yapılandırılmış kanser görüntüleme programları yok.

Phillips'in sizin iş kolunuzdaki son teknolojilerinden bahseder misiniz?

Onkoloji alanındaki bütün inovasyonlarımızı özetlemek başlı başına bir makale konusu; yine de Philips'in bu zorlu ve özveri isteyen alandaki vizyonuna dair birkaç önemli ayağa değinebiliriz.

Philips tüm sağlık hizmeti sürecini içine alan kapsamlı onkoloji çözümleri sunmaya oldukça hevesli, mesela bütün klinik kanser hastaları iz yoluna. Erken teşhis aşaması için, Philips başarılı kanser görüntüleme programları için beş unsur üzerine kurulu kapsamlı bir uçtan uca çözüm yarattı: Altyapıyı ve tıbbi cihazları içinde barındıran en son teknoloji, bölgeyle alakalı ve

What are the market trends in your specific area?

In general the governmental expenditure on healthcare is progressively increasing across the region; at least a 30% increase in the healthcare budgets can be observed in many countries, e.g. KSA and UAE. However, the increase in budget is meant to extend the coverage and access to healthcare facilities and services.

In relation to this, there is an increasing demand in the MET market for oncology centers to reduce the cancer patient's burden of travelling abroad for treatment and the economic burden on the governments.

If the demand above represents a push from the end customer -- the patient, there is a pull from the healthcare industry entities depicted in the trend of commoditizing the services and medical solutions.

It is worth mentioning that the cancer-screening programs, for example, are still considered "opportunistic" and there is no national, organized, and structured cancer-screening program in the region.

Can you please share the latest technologies of Philips in your business line?

It would need a separate article to summarize all our innovations in the oncology domain; however, we can highlight a couple of pillars that gives an insight into Philips vision in this challenging and demanding field.

Philips is keen to provide a comprehensive oncology solution that extends to the entire healthcare continuum, i.e. the entire cancer patient clinical pathway. At the point of early detection, Philips created a comprehensive end-to-end solution built on five elements for a successful cancer-screening programs: cutting-edge technologies covering IT infrastructure and medical equipment, locally-relevant and cultural-sensitive awareness campaign, pleasant participant journey, quality assurance and CME education program, and solid program management.

At the heart of treatment lies the essential diagnostic workup. In today's digital fortress, Philips HealthTech is the only medical equipment provider to offer the world's first and only fully direct digital broadband MR scanner - Ingenia - and digital PET scanner - Vereos. Such solutions add a tremendous value not only in optimizing the workflow, user friendly and patient centric but also and more importantly to the clinical confidence.





kültürlere hassasiyetle yaklaşan farkındalık kampanyaları, katılımcılar için hoş bir deneyim, kalite teminatı, sürekli gelişen sağlık eğitimi (CME) programları ve sağlam program yönetimi.

Tedavinin kalbinde temel tanı işlemleri yatar. Günümüz dijital kalesinde, sadece Philips HealthTech dünyanın ilk ve tek tamamıyla direkt geniş bantlı MR tarayıcısı Ingenia ve PET tarayıcısı Vereos'u sağlayabilmektedir. Bunun gibi çözümler sadece iş akışını optimize etmek, kullanıcı dostu ve hasta merkezli olmak ile sınırlı kalmaz klinik inancın değerini de arttırır.

En nihayetinde onkoloji, tedavi ve tümörlü hastaların hayat kalitesi ve akıbetini iyileştirmektir. Philips'in inovatif Sonalleve çözümü mesela; ayakta tedavi gören hastalara da uygulanabilen kanserin son aşamasındaki ağrıyı azaltan ve üterin fibroitlerini ayıran müdahalesiz MRI güdümlü Yüksek Yoğunlukta Odaklanmış Ultrason (HIFU) terapi uygulaması. Bu çözüm Philips tarafından kemoterapi öncesi hastalarda kullanımı için onaylatma sürecinde.

Philips ve radyoterapinin küresel liderlerinden olan ELEKTA ile birlikte geleceğin sınırlarının ötesine uzanıyor; yumuşak doku görüntülemesini ve doğrudan radyasyon terapisi teslimini sağlayan inovatif MR-LINAC'ı birleştiren hırslı bir projeye başladık. Bu tüm kanser hastaları için devrim niteliğinde sonuçlar sağlayacak.

İş kolunuzdakiler için sağlık sektörünün başlıca zorlukları nelerdir?

Onkoloji alanındaki en büyük zorluklardan biri ülke başına düşen düzgünce planlanmış bir kanser stratejisi olmamasıdır. Cihazın dışında satışın danışılarak yapılmasına da ihtiyaç var ki, bu da müşterinin erken bir aşamada planlamaya başlamasını gerekli kılacaktır.

Sizin çözümlerinizi pazardan farklı kılan nedir?

Ultimately, in oncology it is all about treatment and improving the quality-of-life and outcomes for patients with tumors. Philips has innovative Sonalleve solution; it is a non-invasive MRI-guided High Intensity Focused Ultrasound (HIFU) therapy for ablating uterine fibroids as an outpatient procedure and reducing the pain of late stage cancer patients. Additionally, Philips is working on the clinical validations of using this solution for the pre-chemo therapy for cancer treatment.

Philips reaches for frontiers of the future, in collaboration with ELEKTA, one of the global leaders in radiotherapy; we started the ambitious project of combining soft tissue imaging with the direct delivery of radiation therapy through the innovative MR-LINAC. This will revolutionize the entire clinical outcome for cancer patients.

What are the main challenges in healthcare industry in your specific business line?

One of the major challenges in the oncology domain is the lack of a well-defined cancer strategy per country. Apart from medical equipment, there is a need for consultative selling and it requires the customer to start planning in an early phase.

What are the main differentiators of your solutions in the market and what are the clinical & technical benefits for the customers?

The main differentiator of Philips solutions in the oncology and cancer-screening domains are the completeness and the seamless integration of the offering. If the customer chose to outsource the services of a cancer-screening program for example, we have the capability to plan, design, execute, and operate the programs.

During the operation phase, we can support the customer in building their local capabilities to be ready for the knowledge transfer. Also, Philips solutions are built around the customer needs, we listen and then tailor our solution to incorporate the work and the item that the customers already have while filling up the gaps for an internationally accredited service.

From a clinical point of view, we partner with reputable academic institutions to make sure that the clinical service meet the international standards.

Müşterilere sunduğunuz klinik ve teknik yararlar nelerdir?
Philips çözümlerinin onkoloji ve kanser alanlarında ana farkı sunulan ürünün bütünlüğü ve benzersiz entegrasyonudur. Diyelim ki müşteri kanser görüntüleme hizmetlerini outsource etmeye karar verdi, bu noktada biz bu programları planlayıp, tasarlayıp, uygulayıp, yönetebiliriz.
Yönetme safhasında, müşterinin yerel kabiliyetlerini oluşturmasına destek verip bilgiyi aktarmaya hazır hale getirebiliriz. Ayrıca, Philips çözümleri müşteri ihtiyaçları çerçevesinde şekillenir, talimatlar doğrultusunda müşterinin halihazırdaki cihazlarının ve işinin bünyesine uygun bir çözüm uyarlayıp, uluslararası akreditasyona giden yoldaki pürüzleri gideririz.
Klinik bakış açısından bakacak olursak, saygıdeğer akademik kurumlarla ortaklık kuruyoruz, böylece klinik hizmetler uluslararası standartları yakalıyor.
Teknolojiden bahsedecek olursak, Philips kendini önemli inovasyonlara giden yola adamıştır. Philips'in bu bağlılığı nasıl bir yaşam şekli haline getirdiğine dair sayısız örnek var. Dijital MRI tarayıcısı, dijital PET-CT, MR-LINAC ve popüler bir ileri seviye görselleştirme aracı olan IntelliSpace Portal'ı. Philips 2013 ve 2014 yılları için KLASS raporu tarafından En İyi Görüntüleme Şirketi ödülüne layık görülmüştür.

Müşteri memnuniyetinin temel unsurları nelerdir?
İşimiz çok hassas ve zor bir hastalıktan muzdarip olan kanser hastalarıyla. Bu nedenle bakıcıların ve hastaların aynı zamanda memnun olabilmeleri için klinik iz yolunun ve iş akışının optimize olduğundan emin olmalıyız. Güzel bir ortamı olmasının kanser hastası için önemi yadsınamaz. Çevre ışığı ve deneyimiyle birlikte hasta kendini kontrollü hissedecektir ki bu ruh halini ve tedaviyi iyi yönde etkileyecektir.

Alanınızın tıbbi cihazları sizce gelecekte nasıl olacak?
Kanser tedavisinin geleceği hastanın genlerinin, mutasyonlarının, reseptörlerinin ve tedaviye verdikleri tepkinin hesaba katılarak kişiye özel olarak yapılandırıldığı bir yere doğru gidiyor. Öte yandan proton terapisinde de olduğu gibi, kanser tedavisinde de kötü huylu dokulara daha çok odaklanılırken sağlıklı dokular daha fazla korunacak. Ayrıca yukarıda HIFU'da da bahsedildiği gibi müdahaleler gittikçe azalacak.



As for the technology, Philips is committed to continuing the journey of innovations that matters. There are countless examples of how Philips translates this commitment into a way of life. The digital MRI scanner, the digital PET-CT, the MR LINAC and the popular advanced visualization tool IntelliSpace Portal. Philip has been awarded the Best-Imaging-Company in the KLASS report for the years 2013 and 2014.

What do you think are the key elements of customer satisfaction in your field?
We are dealing with cancer patients, who have a very sensitive and tough disease. So, we need to make sure that the clinical pathway and workflow are optimized to satisfy the caregivers and patients at the same time.
Also, adding a nice environment for the cancer patient might be as important. With ambient lighting and ambient experience the patient will feel in control of their surrounding which might reflect positively on their mood and treatment.

How do you see the future of medical equipment in your specialty area?
The future of cancer treatment is headed towards customizing it for the specific patient, taking into account the patient genes, mutations, receptors, and making sure that they respond to the specific treatment that is prescribed. On the other hand, the cancer treatment is going to be more targeted to the malignant tissues with more protection of the healthy tissues as in proton therapy. Also, it would less and less invasive as mentioned above in the HIFU.



Philips Healthcare
Aplikasyon Takım Lideri
Projects and Applications Team Leader
Philips Healthcare
Melahat Kırımlı

İhtiyaç Odaklı ve Kullanıcı Dostu Yazılımlar Geliştiriyoruz

We Make Need-Oriented and User-Friendly Software



"İhtiyaca uygun cihaz ve yazılımların seçilmesi son derece önemli ve bu alanda danışmanlık ileri düzeyde uzmanlık gerektiriyor"

"Choosing devices and software that fit the demand is crucial and being able to consult in this field requires advanced specialization"

Philips Türkiye Healthcare'de görev ve sorumluluklarınız neler?
Eğitim uygulama uzmanı olarak görev yapmaktayım. Philips global eğitim merkezinden sertifikalandırılmış uzman eğitimcilerimiz ile hekim ve teknikerlere MR, BT, Röntgen, Anjio ve Nukleler Tıp alanlarında hem yeni kurulumlarda hem de kurulum sonrasında gerektiği anda güncelleme eğitimleri veriyoruz.

Yeni açılacak hastanelere tıbbi

What are your duties and responsibilities in Philips Healthcare Turkey?
I work as a training software specialist. We provide update training to physicians, technicians in MR, BT, X-ray, angiography and nuclear medicine fields for new and already installed devices with our training specialists who are certified from our Philips global training center.

Do you help newly established hospitals with medical equipment planning?
From the beginning of the project we

cihaz planlamalarında yardımcı oluyor musunuz?
Projenin başlangıcından itibaren hastanelere tıbbı cihaz ve kapasite planlamalarında hem satış ekibi hem de proje ekibi olarak danışmanlık hizmeti veriyoruz. İhtiyaca uygun cihaz ve yazılımların seçilmesi son derece önemli ve bu alanda danışmanlık ileri düzeyde uzmanlık gerektiriyor. Philips olarak bu seviyede son derece başarılı bir danışmanlık hizmeti veriyoruz.

Bize cihaz kurulumlarında oryantasyon ve eğitim faaliyetlerinizden bahseder misiniz?
Sistem kurulmadan önce vereceğimiz Philips eğitim programının içeriğini kullanıcıya gönderiyoruz. Sistem başında Philips merkezi tarafından belirlenmiş eğitim programını uygulamaktayız. Tabi bu eğitimler hekimlere ve teknikerlere sistem başında çekim yapılarak gösterilmektedir. İş istasyonları için satın alınan yazılım paketlerine göre özel olarak belirlenmiş eğitim programları uyguluyoruz.
İlk etapta sistemleri kullanacak seviyeye gelene kadar hekimlere ve teknikerlere eğitim veriyoruz. Hekimler ve teknikerler bir süre sistemi kullandıktan sonra üst seviye eğitim için kullanıcının isteği doğrultusunda planlamalar yapıyoruz.

Hastanelerdeki tıbbi cihaz kullanıcılarının bilgi ve deneyimleri size göre yeterli seviyede mi? Başlıca eksikliklerin neler olduğunu düşünüyorsunuz?
Zamanı ve teknolojiyi yakalayan yazılım paketlerimiz geliştirildikçe, özellikle sektörde deneyimi az veya yeni mezun kullanıcıların bu yazılım paketlerine adaptasyonu bir süre gerektirse de ihtiyaca odaklı ve kullanıcı dostu yazılımlarımız sayesinde bu kısa geçiş zamanını kullanıcılarımızla birlikte keyifle yönetebiliyoruz.



provide consulting service for medical equipment and capacity planning with sales and project teams. Choosing devices and software that fit the demand is crucial and being able to consult in this field requires advanced specialization. As Philips we provide a quite successful consulting service.

Can you tell us about your orientation and training activities during the installation phase?
Before the installation we send the contents of the Philips training program to the user. We apply the training program specified by Philips when working hands-on. These trainings consist of hands-on imaging practices with physicians and technicians. We apply certain trainings for certain software packs bought for the workstations.
In first step, we give enough training until physicians and technicians are able. After they use the system for a while we plan the advanced trainings tailored to their demands.

Do you think that the users are competent in terms of knowledge and experience? What do they lack?
As software package are constantly evolving, it takes time to adapt to these packages especially with the users who just graduated or new to the field, but with the help of our need-oriented and user-friendly software we area able to make this short transition process an enjoyable experience.



Philips ile Sürekli Daha İyiye

Always for Better with Philips

"Türk Philips olarak yalın yönetim yaklaşımını benimsiyoruz. Sürekli iyileştirme felsefesini tüm çalışma arkadaşlarımızla birlikte benimseyecek ortamı yaratmaya çalışıyor ve mükemmeli arıyoruz"

Philips Turkey has a lean management understanding. We try to create an environment where we can all focus on continous quality improvement and thus search for excellence.

Sürekli İyileştirme Japon kültüründeki Kaizen'den geliyor. Kaizen, Japonca "Kai" (Değişim) ve "Zen" (Daha iyi) kelimelerinin birleşiminden meydana gelmiştir ve 'daha iyiye değişim' anlamına gelir. Bir felsefe olarak Kaizen, Japonya'nın İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki kalkınmasının yapı taşıdır ve dayandığı temel öğe verimliliktir. Kaizen sürekli ve küçük iyileştirmelerle verimliliğin arttırılmasını hedefler.

Continous quality improvement is derived from Kaizen in Japanese culture. Kaizen is made up of two words "Kai" (change) and "Zen" (better) and stands for change for better. As a philosophy, Kaizen has been the building block of Japanese eceonomic development following the secon world war and it basically relies on efficiency. Kaizen aims at increasing efficiency by small but continuing improvements.

Küreselleşen dünya ve artan rekabet birçok şirketi olduğu gibi Philips'i de daha iyi ve daha verimli olmaya zorluyor. Philips olarak; daha iyi olmayı hiç bitmeyen bir serüven addediyor ve "Sürekli İyileştirme" (Continuous Improvement) felsefesinin, organizasyonumuzun tüm kademeleri tarafından benimsenmesini sağlayacak bir ortam yaratmaya çalışıyoruz.

Türk Philips Bölge Satış Müdürü
Philips Turkey Account Manager
Burak Tezel

Globalization and competition pushes Philips to be better and more efficient like all other companies. We see "searching for better" understanding as a never ending adventure and make all layers of our workforce comprehend the philosophy of continous improvement.

We Meet Sector's Demands with Efficient Resource Utilization
Lean Thinking; is derived from lean production system led by Toyota following the secon world war aiming at efficient use of resources, minimization of waste and zero value adding elements in processes, meeting the customers' demands and increasing profitibality. At that time Toyota decided to shift from textile industry to automobile industry and take a close look at the American auto giant Ford. Toyota struggling with scarce raw materials, created Lean Management System which is adapted by many companies today, by promoting efficient use of available resources

With the help of lean management mentality, Philips increses its product quality by 30% each year, saves millions of euro and better meets the needs of customers. As Philips Turkey with the help of lean management we minimize waste and zero value adding elements in our work flows, take actions to increase efficiency, inseminate the philosophy of continous improvement and continue to search for excellence. For this very purpose we have brought together three different teams under Operational Excellency and made our workflows more efficient to do our best when meeting our customers' needs flawless.

Sektörün Taleplerine Verimli Kaynak Kullanımı ile Yanıt Veriyoruz

Yalın Düşünce (Lean Thinking); İkinci Dünya Savaşı sonrası Toyota'nın öncülüğünde uygulanmaya başlanmış olan, kaynakların verimli kullanıldığı, üretim süreçlerinde israfın ve değer katmayan unsurların en aza indirgendiği, müşteri talebine tam yanıt veren ve karlılığı arttırmayı hedefleyen yalın üretim sisteminden gelmektedir. O dönemde zor zamanlardan geçen Toyota firması tekstilden otomotive geçme kararı almış ve Amerikan otomotiv devi Ford'u çok yakından incelemiştir. Dönemin Japonya'sında hammadde olmamasının getirdiği dezavantajlar Toyota'yı, kaynakları herkesten daha verimli kullanmaya motive ederek günümüzde birçok şirket tarafından benimsenmiş olan "Yalın Yönetim Sistemi'nin doğmasına sebep olmuştur.

Toyota'nın yönetim anlayışını bir felsefe haline getiren Amerikalı bilim adamı James P. Womack 1990 yılında yayınladığı "Dünyayı Değiştiren Makine" ve 1997 yılında kurduğu "Yalın Girişim Enstitüsü" ile birçok şirketin Yalın Dönüşüm geçirmesine ön ayak olmuştur. Dünyada Danaher, Porsche, Honeywell gibi şirketlerin başarıyla uyguladığı Yalın Düşünce Sistemi, 2009 yılından bu yana Philips tarafından da uygulanıyor.

An American scientist James P. Womack who turned Toyota's management understanding into a management philosophy published a book in 1990, "The Machine That Changes The World" and founded "Lean Enterprise Institute" in 1997 which led many companies worldwide experience lean transition.

Customer Satisfaction Increases

With our operational excellency teams we first focused on our supply chain. After preparing our value flow map we analyzed our workflows to find and eliminate the elements which do not add any value and create waste. For example we have replaced spare parts in stock with slow demand with those highly demanded. By this way we have increased our spare part replacement ratio from our own stock room by 60%. And this of course led to quick response to spare part changes which then led to less downtimes and more revenues on customers' side.

Most Important Principle of Lean Management

The most important principle of lean management is respect to man (employees). By respect to man, what really meant is; making lifetime contracts with employees, having them put the best effort to work without future doubts, minimizing hierarchy and breaking barriers between employees and also investing in people by training programs.

At a company one day CFO asks the CEO: "What if employees leave us after we invest in them?" and the CEO replies "What if we do not invest and they do not leave?"

Yalın yönetim sistemine geçişle birlikte Philips'te üretim kalitemiz her yıl %30 artarken milyonlarca Euro tasarruf yapıyor ve tüm bunların yanında müşterilerimizin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebiliyoruz. Türk Philips olarak; yalın yönetim yaklaşımını benimseyerek sistemli bir yaklaşımla iş süreçlerimizdeki israfları ve değer katmayan unsurları tespit ediyor ve ortadan kaldırıyor, verimliliği artıracak aksiyonları alıyor, sürekli iyileştirme felsefesini tüm çalışma arkadaşlarımızla birlikte benimseyecek ortamı yaratmaya çalışıyor ve mükemmeli arayışımızı sürdürüyoruz. Bu amaçla Operasyonel Mükemmellik adı altında 3 ekip kurarak işe koyulduk ve iş akışlarımızı daha verimli hale getirip müşterilerimizin taleplerine eksiksiz cevap vermek amacıyla elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz.

Hasta Memnuniyeti Artıyor

Operasyonel Mükemmellik ekiplerimizle birlikte ilk aşamada tedarik zincirimize odaklandık. Değer akış haritalarımızı hazırladıktan sonra gerekli analizlerimizi yaptık ve nerelerde değer katmayan unsurlar olduğunu tespit ederek gereksiz israfları iş akışımızdan çıkartmayı hedefledik. Örneğin yedek parça depomuzdaki pasif stoklarımızı tespit ederek yurtdışı fabrikalarımıza geri gönderdik ve yerlerine daha sık değişen yedek parça stoklarımızı yerleştirdik. Böylelikle müşterilerimizin arızalanan cihazlarına gerekli olan yedek parçayı lokal depomuzdan bulma oranımızı %60 artırdık. Bunun sonucunda müşterilerimizin cihazlarını daha kısa sürede tamir ederek cirolarını artırmalarına ve hastalarına daha iyi hizmet verebilmelerine yardımcı olduk.



Yalın dönüşüm ve operasyonel mükemmellik çalışmalarımızın faydalarını görünür hale getirebilmek amacıyla özellikle kısa süre içerisinde etki edebileceğimiz önemli ve görünür faaliyetleri seçtik. Böylelikle tüm organizasyondaki çalışma arkadaşlarımızın "Yalın Düşünce" ve "Sürekli İyileştirme" konularındaki motivasyonunu artırmak ve bu felsefeleri içselleştirmelerini sağlamayı amaçlıyoruz.

We have chosen some appealing activities to get quick results in our efforts to share the positive outcome of our lean transition and operational excellency programs. By this way we are aiming that all of our co-workers within the company is enthusiastic about lean thinking and continous improvement and that they do this intuitionally.

Yalın Yönetimin En Önemli Prensibi

Yalın yönetimin en önemli prensibi insana (çalışanına) saygı. Burada "insana saygı'dan kastım göstermelik bir saygıdan ziyade insanlarla ömür boyu sözleşmeler yapmak, gelecekleriyle ilgili en ufak bir endişe duymadan tüm potansiyellerini yaptıkları işe kanalize etmelerini sağlamak, şirket içi katı hiyerarşiyi en aza indirerek ast ve üst arasındaki mesafeleri azaltmak, çalışanların ihtiyaç duyduğu konularda sürekli eğitimler düzenlemek, onların gelişmelerini sağlamak. Şirketin birinde CFO soruyor CEO'ya: "Ya çalışanlarımıza yatırım yapıp gelişmelerini sağladıktan sonra bizi terkederlerse?" CEO cevap veriyor: "Ya yatırım yapmaz isek ve terketmezlerse?"

Sağlık Sektörüne İyi Geliyoruz!

Yalın yönetimi benimsemiş bir şirket olarak bizim en değerli varlığımız insan kaynağımız. Çalışanlarımızın iyileştiği ölçüde iyileşeceğimizi biliyor ve "Sürekli İyileştirme" süreçlerimize çalışanlarımızı olabildiğince entegre etmeye çalışıyoruz. Kaizen, verimlilik, yalın düşünce, 6S, poka-yoke günlük hayatlarımızın içine gün geçtikçe daha çok giriyor. Nihai amacımız değer zincirindeki israflardan kurtulmak, verimliliği artırmak ve tüm faaliyetleri müşteri için mükemmel değer oluşturmak amacına yönlendirmek. Tüm bu hedeflere mevcut kaynaklarımızla bütün potansiyelimizi harekete geçirerek ulaşmaya çalışıyoruz. Çalışma arkadaşlarımla birlikte şimdiye dek katettiğimiz mesafeye baktığımda gelecekte varacağımız nokta beni çok umutlandırıyor. Yalın Yönetim anlayışımızla Türk Philips olarak, Türkiye'deki iş ortaklarımıza her geçen gün daha yüksek değerde hizmet sunarken aynı zamanda sağlık sektörünün gelişimine katkıda bulunmaktan ve hastanelerin verimli şekilde yönetilmesine katkı sağlayacak çözümleri üretmekten son derece mutluyuz.



Health Sector is Welcoming Us!

As a company which believes in lean management, our most valuable asset is our human resources. We are aware that we are as good as our employees and therefore we involve our employees to our continous improvement programs. Every day we are more involved with concepts like Kaizen, efficiency, lean thinking, six sigma, pokayoke. Our ultimate goal is to come up with perfect solutions for our customers by increasing efficiency and eliminating waste and we do that by mobilizing all of our potential and utilizing all of our available resources. When we look at the way we have come so far we are very hopeful about the future. With its lean management understanding Philips Turkey is happy to provide services to its customers with increasing value while supporting the growth of health sector and efficient management of hospitals in Turkey.



"Philips bugün dünya üzerindeki her 4 kişiden birinin yaşamını iyileştiriyor. Arzumuz bu hedefi 2025 yılına kadar her yıl 3 milyar kişinin hayatını iyileştirecek şekilde yükseltmek"

"Philips today improves the life of 1 out of 4 people in the World. Our wish is to raise this target up to 3 billion a year until 2025"

Philips Türkiye Marka ve Kurumsal İletişim Müdürü
Philips Turkey Brand and Corporate Communications Manager
Ebru Ertan Bilge

İnnovasyon Gücümüz ile Dünyayı Daha Sağlıklı ve Daha Sürdürülebilir bir Hale Getirmeye Uğraşıyoruz

We are Trying to Build a Healthier and More Sustainable World Through Innovation

Philips Türkiye HealthTech'te görev ve sorumluluklarınız neler?
Philips Türkiye'nin Marka ve Kurumsal İletişim Müdürü olarak, Philips'in sağlık ve iyi yaşam alanında '2025 yılına kadar her yıl 3 milyar insanın hayatını iyileştirmek' misyonumuz doğrultusunda iletişim programlarının geliştirilmesi ve uygulanması için çalışıyorum.. Bu noktada hedef kitle ve sosyal paydaşlarımızın belirlenmesi, her birine yönelik mesajların tasarlanması ve iletişim süreçlerinin yönetilmesinden sorumluyum. Philips Türkiye çalışanları için değer katacak iletişim çalışmaları ve toplum için yatırım niteliği taşıyacak sosyal sorumluluk çalışmalarına imza atıyoruz.

What are your duties and responsibilities at Philips Turkey HealthTech?
I have been working at Philips Turkey as the Brand and Corporate Communication Manager. In accordance with our mission "to improve the lives of 3 billion people until 2025 " which addresses the target group and social stakeholders in the health and wellbeing field of Philips, development of communication programs and their implementation is among my primary tasks. At this point, I am responsible for the determination of the target group and our social stakeholders, designing messages for each of the same and for the management of communication processes. We are carrying out communication studies that will add value for Philips Turkey employees and social responsibility activities which will serve as an investment for the community.

Kurumsal iletişim çalışmalarınızı anlatır mısınız?



Philips Türkiye olarak hedef kitle ve sosyal paydaşlarımızla birlikte aynı amacı paylaştığımız iletişim çalışmalarına imza atıyoruz. Bu süreçte en önemli önceliğimiz; Philips'in inovatif ürün ve çözümleri hakkında hastalar, hekimler, sağlık hizmeti sağlayıcıları ve karar vericiler nezdinde farkındalık sağlayacak ve bilinçlendirici çalışmalar yürütmek. Bu süreçte 360 derece iletişim yaklaşımıyla hareket ediyoruz. Bir taraftan hastaların ve hekimlerin ihtiyaçlarını tespit ediyor, diğer taraftan farkındalık oluşturacak çalışmalar yürütüyoruz. Bununla birlikte sosyal sorumluluk çalışmalarımızla da değer yaratmaya çalışıyoruz. Bütün bu süreçte; araştırmalar, seminerler, eğitimler, kongreler, konvansiyonel ve sosyal medya gibi birçok aracı kullanıyoruz.

Philips Türkiye Healthcare'nin değerleri neler?

Philips Türkiye olarak global vizyonumuz doğrultusunda, inovasyon aracılığıyla dünyayı daha sağlıklı ve daha sürdürülebilir bir hale getirmeye uğraşıyoruz.

Philips bugün dünya üzerindeki her 4 kişiden birinin yaşamını iyileştiriyor. Arzumuz bu hedefi 2025 yılına kadar her yıl 3 milyar kişinin hayatını iyileştirecek şekilde yükseltmek.

Türkiye'de 85 yıldır kesintisiz olarak faaliyet gösteren Philips, anlamlı inovasyonlar aracılığıyla insanların hayatını iyileştirme misyonuyla hareket ediyor. Bu nedenle kurulduğu ilk günden bu yana inovasyonu insan odaklı bir yaklaşımla buluşturarak şirket felsefemizin temeline yerleştirdik. Hastalar, her zaman birincil önceliğimiz ve odak noktamız olduğu için tüm süreçlerde onların hayatını kolaylaştıracak ve hızlandıracak yenilikler, daha doğru tanı ve daha az invazif tedavi imkanları sunabilmeyi hedefliyoruz.

Tıbbi cihaz sektörü göz önünde tutulduğunda başarılı bir stratejik iletişim yönetimi sizce nasıl tesis edilmelidir?

Tıbbi cihaz sektörü kendi dinamikleri olan ve bu anlamda sağlık sektöründeki diğer alanlardan ayrışan bir sektör. Tıbbi cihaz sektöründe başarılı bir iletişim stratejisi için sosyal paydaş haritanızı sürekli gözünüzün önünde bulundurmanız kritik önem taşıyor. Atacağınız her adım, hayata geçireceğiniz projelerin her bir sosyal paydaşınız nezdindeki etkisini hesaba katarak çalışmalarınızı yürütmelisiniz. Bu noktada sosyal paydaşlarınızla aynı hedefe kitlenerek ilerlemek kritik önem taşıyor. Bunun için de öncelikle ortak hedefi belirlemek, bu hedefe ulaşmak isteyen

Could you tell us about your corporate communication activities?

As Philips Turkey, we are carrying out communication activities with our target group and social stakeholders with whom we share the same objective. In this process, our most important priority is to carry out activities which will raise awareness of patients, doctors, health service providers and decision-maker authorities with regard to innovative products and solutions of Philips. In this process, we act with the 360 degree communication approach. On one side we determine the requirements of the patients and doctors and on the other side we carry out activities which will raise awareness .While doing this,, we also try to create values with our social responsibility studies. In this whole process; we use many tools such as researches, seminars, trainings, congresses, conventions and social media.

What are the values of Philips Turkey Healthcare?

As Philips Turkey, we are trying to build a healthier and more sustainable world through innovation in accordance with our global vision. Philips today improves the life of 1 out of 4 people in the world. Our wish is to raise this target up to 3 billion a year until 2025.

Philips Turkey, having been carrying on business uninterruptedly for 85 years, acts with the mission to make people's lives better through meaningful innovations. For this reason, we have placed innovation in our core company philosophy by merging it with a people oriented approach since the first day the company was established. Due to the reason that patients are our primary priority and our focal point, we are aiming to present them with innovations making their lives easier and faster in all processes, more accurate diagnosis and less invasive treatment options.

How, in your opinion, should a successful strategic communication management be established when the medical device industry is taken into account?

Medical devices industry has its own dynamics and is distinguished from the other fields in the health sector with this feature. It is of critical importance that you take in to account your social stakeholder map at all times for a successful communication strategy. In every step you take, you have to carry out your activities by taking into account the effect of the projects you will put into practice on each of your social stakeholders. At this point, it is of critical essence that you progress by having the same target as that of your social stakeholders. In order to realize this, it is important to define the common target in the first place, to find the stakeholders wishing to reach this target and to carry out studies which will join you in a common platform.

Do you carry out any social responsibility projects?

As Philips, we carry out social responsibility projects which would serve as an investment to the community we live in. Until today, we have realized many social responsibility projects, in the basis of which underlie benefit issues.

paydaşları bulmak ve ortak bir zeminde sizi buluşturacak çalışmalar yürütmek son derece önemli.

Sosyal sorumluluk projeleri yürütüyor musunuz?
Philips olarak yaşadığımız topluma yatırım niteliği taşıyacak sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. Bugüne kadar her birinin temelinde fayda olan birçok proje başlattık. Yakın zamanda hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk çalışmalarımızdan biri Bilim Kahramanları oldu. Yurt dışında FIRST® LEGO® League (FLL) ismiyle bilinen ve küresel, birleştirici, eşitleyici, özgüven sahibi, sorgulayan, takım halinde, toplumsal anlamı olan çözümler üreten bir gençlik yetişmesi hedeflenen turnuvalar, Türkiye'de "Bilim Kahramanları Buluşuyor" adı altında gönüllüler ve destekçilerin katkısıyla 2005 sezonundan bu yana düzenleniyor. Bu kapsamda da bilim kahramanları, robotik Lego tasarımı, eğitimle ilgili inovatif fikirleri ile turnuvaya katılabiliyor.

Kuruluşunuz kültüründe inovasyonun yeri/önemine ilişkin neler söyleyebilirsiniz?
Philips'in inovasyon stratejisi 5 temel noktayı içeriyor:
• İnsanı odağa koyma,
• Küresel sorunların üzerine eğilme,
• Sahip olduğumuz yetkinlikleri sürekli geliştirme,
• Diğer kurum ve kuruluşlarla işbirliğini geliştirme,
•İnovasyonun sadece ürün bazlı olmadığının farkında olma.

Özellikle sağlık ve iyi yaşam alanında simplyinnovate.philips.com adresi üzerinden tüketicilerin bizzat kendileriyle işbirliği yaparak ürünlerimizi yeniliyoruz, geliştiriyoruz. Her şeyden önemlisi, Philips olarak inovasyonun sadece ürün bazlı olmayacağını biliyoruz. Tedarik zincirinden satış pazarlamaya, iş ortaklarımızla olan işbirliklerimizden iletişim biçimimize kadar tüm alanlarda inovasyonu önemsiyor ve amaçlıyoruz. Bu da, bizim inovasyonun merkezine insanı koymamızı ve hayatı daha sürdürülebilir ve sağlıklı bir hale getirme amacımızı doğruluyor. Çünkü bir ürünün ötesinde inovasyon, yeni bir aplikasyon ya da yeni bir iş modeli de olabilir.
Dünya genelinde 50 ülkeden 1.700'ü aşkın uzman çalıştıran Philips Araştırma Merkezinin toplam patent sayısı 175 bin dolaylarında. Aralık 2014 itibariyle Avrupa Patent Ofisi'nden en çok patent alan 3. şirket. Tabii bütün bu başarılar, Ar-Ge çalışmalarına her sene ortalama 1,7 milyar avrodan fazla yapılan yatırım ile gerçekleşiyor..
Özellikle sağlık sektörü için Ar-Ge ve inovasyonun yeri çok daha farklı. Çünkü sağlıkta inovasyon, insanlığa daha sağlıklı, daha uzun ve daha üretken bir yaşam sunabilmek için olmazsa olmaz bir zorunluluk. Ayrıca sağlık sektörü sürekli kendisini yenilemesi gereken, hata affetmeyen bir alan.



One of these projects we have realized recently is the Science Heroes. The tournaments known as FIRST® LEGO® League (FLL) abroad and where raising a global, merging, equalizing, self-confident, interrogating youths in teams who provide solutions with social meanings is aimed, have been organized in Turkey since the 2005 season under the name "Meeting of the Innovation Heroes" with the contribution of volunteers and supporters. In this scope, innovation heroes are able to join the tournaments with their innovative ideas related to robotic Lego design and education.

What could you tell us with regard to the position/importance of innovation within the culture of your corporation?
The innovation strategy of Philips includes basic points:
• to focus on people,
• to be concerned with global issues,
• continuous development of our competence,
• to develop cooperation with other organizations and institutions,
• awareness of the fact that innovation is not only product based.
We renovate and develop our products by means of cooperating with consumers personally in particular in the field of health and better living over the address simplyinnovate.philips.com. The most important of all, we know that innovation cannot only be product based. We care about and aim for innovation in all fields from the supply chain to sales and marketing and from out cooperation with our business partners to our form of communication. This verifies our act to make innovation people oriented and our aim to make life more sustainable and healthier. This is because innovation could be a new application or a new business model beyond a product.
The total number of patents obtained by Philips Research Center, which employs more than 1.700 experts worldwide from 50 countries in general, is about 175 thousand. As of December 2014, it has been the third company acquiring patents from the European Patent office. There is no doubt that such success is realized with investments made to Research and Development studies having an average annual amount of more than 1,7 billion Euro.
As for the health sector in particular, the position of R&D and innovation is even more significant. This is due to the fact that innovation is an indispensable necessity for providing a healthier, longer and more productive life to mankind. Furthermore, health sector is a field which has to renew itself continuously and which does not tolerate any mistakes.

Türkiye'nin Tıbbi Cihaz Haritası Nasıl?

What Does Turkey's Medical Device Map Look Like?



Tıbbi Görüntüleme Teşhis ve Tedavi Teknolojileri Derneği, (Tıp Gör Der) hastalıkların erken teşhis ve tedavisini sağlayan ileri teknolojili tıbbi görüntüleme cihazlarının Türkiye haritasını çıkardı. Buna göre, Türkiye genelinde 81 ilde sadece 2 bin 182 ileri teknolojili tıbbi görüntüleme cihazı bulunuyor. Türkiye'de 1 milyon kişiye düşen tıbbi görüntüleme cihaz sayısı ise sadece 28. Türkiye'nin birçok ilinde ileri teknolojili görüntüleme cihazı bulunmuyor.

Tıp Gör Der Yönetim Kurulu Başkanı Esen Tümer, Türkiye'de her 1 milyon kişiye 28 ileri teknolojili tıbbi görüntüleme ve tedavi cihazının düştüğünü ve Türkiye'deki 81 ilde sadece 2 bin 182 adet MR, bilgisayarlı tomografi, PET/CT ve radyoterapi cihazının bulunduğunu vurguladı. Türkiye'de ileri teknolojili tıbbi görüntüleme cihazlarının sayısının azlığına dikkat çeken Esen Tümer, Türkiye genelinde homojen bir dağılım olmadığını da belirtti. Tümer, Türkiye'nin teknoloji haritasında tıbbi görüntüleme cihazlarının en yoğun olarak bulunduğu illerin başında İstanbul, Ankara ve İzmir'in geldiğini ifade etti.

"Teknoloji her geçen gün gelişiyor. Tıbbi görüntüleme cihazları sektörü olarak daha sağlıklı, uzun ve kaliteli bir ömür için kendimizi sürekli yeniliyor ve daha iyi teknolojilerle insanlara hizmet etmek için çalışıyoruz" diye konuşan Tümer, Batı Avrupa'daki tıbbi görüntüleme cihazlarının sayısının Türkiye'nin yaklaşık üç katı olduğunu ifade etti.

Pazar Ekonomisi 2022'de 187 Milyon Dolar

Tümer, tedavi amaçlı tıbbi görüntüleme pazarının ekonomik verileri hakkında da bilgi vererek şunları söyledi:

"Türkiye'de 2013 yılında 163 milyon dolar olan pazar, 2022'de 187 milyon dolara çıkacak. Devletin sağlık alanındaki yatırımları, Türkiye'de giderek yaşlanan nüfus, kronik hastalıklar ve obezitedeki artış, sağlık turizmi yatırımları gibi faktörler pazarın büyümesini tetikleyen faktörler arasında yer alıyor."

1 Milyon Kişiye 15 Adet BT Düşüyor

Türkiye'de en fazla bulunan ileri teknolojili görüntüleme cihazının bilgisayarlı tomografi olduğunu belirten Tümer, Türkiye genelinde toplam 1.150 adet bilgisayarlı tomografi cihazı olduğuna dikkat çekti. Türkiye'de her 1 milyon kişiye 15 adet bilgisayarlı tomografi cihazı düştüğünü söyleyen Tümer, Avrupa'daki bilgisayarlı tomografi cihazlarının ortalamasının Türkiye'nin 2

The Medical Imaging Diagnosis and Treatment Association (Tıp Gör Der), has created a technology map of Turkey for medical devices that provide early diagnosis and treatment. According to the map, in 81 provinces of Turkey there are only 2 thousand 182 advanced medical imaging devices. There are 28 advanced medical imaging and treatment devices per 1 million people annually. In many provinces there are no advanced imaging capabilities at all.

Tıp Gör Der Chairman of the Board, Esen Tümer, said that while the number of medical imaging devices is low in Turkey, they are also not homogeneously distributed across the country. Tümer said that cities with the highest number of medical imaging devices are Istanbul, Ankara and Izmir.

"Technology is advancing each day. As medical imaging devices sector we are always renewing ourselves with newer technologies and working for the betterment and prolonging of lives," said Tümer, while pointing out that the number of medical imaging devices in Turkey is approximately one third of that in Eastern Europe.

In 2022 Market Economy Will Be 187 Million Dollars

On the medical imaging market's economic data, Tümer said: "In Turkey, the 163 million dollars worth market will rise to 187 million dollars by 2022. Factors that trigger this growth include the government's healthcare investments, aging population, rise in obesity and chronic diseases and investments on healthcare tourism."

15 CT Devices per 1 Million People

Tümer stated that the most common advanced imaging device in Turkey is computed tomography and there are merely 1,150 CT devices across Turkey. Tümer added that there are 15 CT devices per 1 million people in Turkey, an average that is half of that in Europe. Tümer drew attention to the fact that when looking at the distribution of CT devices with respect to cities in Turkey, it can be observed that Edirne leads with a ratio of 27,6 CT devices per 1 million population followed by other cities such as Batman, Malatya, Ankara and Bolu. Tümer said

katı olduğu bildirdi. Bilgisayarlı tomografi cihazının illere göre dağılımına bakıldığında 1 milyon kişiye düşen cihaz sayısında nüfusa oranla Edirne'nin 27,6 ile Türkiye'nin en fazla görüntüleme cihazına sahip ili olduğuna dikkat çeken Tümer, Edirne'yi Batman, Malatya, Ankara ve Bolu'nun izlediğini söyledi. Tümer, Türkiye'nin büyük 20 şehrindeki bilgisayarlı tomografi cihazlarının oranının ise yüzde 74 olduğunu açıklayarak Türkiye genelindeki 1.150 cihazın 267'sinin İstanbul'da, 112'sinin Ankara'da, 73'ünün İzmir'de, 42'sinin Adana'da ve 34'ünün Antalya'da yer aldığını belirtti.

1 Milyon Kişiye 9,9 Adet MR Cihazı Düşüyor

Tıp Gör Der Başkanı, günümüzde beyin hastalıklarından ortopedik rahatsızlıklara kadar pekçok hastalığın teşhisinde kullanılan manyetik rezonans görüntüleme (MR) cihazının Türkiye'de toplam 760 adet bulunduğunu vurguladı.

Türkiye'de her 1 milyon kişiye sadece 9,9 MR cihazı düştüğüne dikkat çeken Tümer, 760 cihazın 563'ünün 20 şehirde bulunduğunu söyledi. En çok cihaz bulunan iller sıralamasını da veren Tümer, İstanbul'da 206, Ankara'da 81, İzmir'de 50, Antalya'da 29 ve Adana'da 23 MR cihazının olduğunu ifade etti. Nüfusa oranla en fazla MR cihazı bulunan ilk 5 ili ise Tümer şöyle sıraladı: Batman, Edirne, Tunceli, Isparta ve Ankara.

1 Milyon Kişiye 1,2 Adet PET/CT Düşüyor

Tümer, günümüzde hızla artan kanser vakalarının tanı ve tedavi sürecinin izlenmesinde kullanılan en gelişmiş teknoloji olan pozitron emisyon tomografisi (PET/CT) cihazından tüm Türkiye genelinde sadece 96 adet bulunduğunu açıkladı. Ülkemizde 1 milyon kişiye 1,2 adet PET/CT cihazı düştüğünü ifade eden Esen Tümer, Türkiye'de sadece 28 ilde PET/CT cihazı bulunduğuna da dikkat çekti. Türkiye'deki PET/CT cihazlarının sayısının Avrupa'nın yaklaşık dörtte biri olduğunu söyleyen Tümer, ülkemizde en fazla cihaz bulunan illeri sırasıyla 31 adetle İstanbul, 13 adetle Ankara, 8 adetle İzmir, 4'er adetle Adana ve Antalya olarak açıkladı.

1 Milyon Kişiye 2,3 Radyoterapi Cihazı

Kanser hastalarına uygulanan ışın tedavisi yani radyoterapi cihazı olan lineer akseleratör cihazından tüm Türkiye'de 176 adet bulunduğunu bildiren Tümer, Avrupa'daki radyoterapi cihazlarının ortalamasının 1 milyon kişiye 6 adet ile Türkiye'nin 2,5 katı olduğu bildirdi. Türkiye'de her 1 milyon kişiye 2,3 adet radyoterapi cihazı düştüğünü açıklayan Tümer, İstanbul'da 54, Ankara'da 23, İzmir'de 14, Adana'da 8, Antalya'da 7 adet radyoterapi cihazı bulunduğuna dikkat çekti.

Radyoterapi Cihazı Kamuda Daha Fazla

İleri teknolojili tıbbi görüntüleme cihazlarının kamu ve özel hastanelerdeki hastanelerdeki dağılımını da anlatan Tümer şunları söyledi:

"Bilgisayarlı tomografi cihazlarının yüzde 46'sının kamuda, yüzde 54'ünün özel hastanelerde olduğu görülüyor. MR cihazlarına bakıldığında ise yüzde 35'inin kamuda, yüzde 65'inin özel hastanelerde bulunduğu ortaya çıkıyor. PET/CT'de ise tablo yüzde 48 kamu, yüzde 52 özel hastaneler şeklinde. Radyoterapi cihazının kamu hastanelerindeki oranı ise diğer cihazlara nazaran daha yüksek; yüzde 63'ü kamu hastanelerinde, yüzde 37 ise özel hastanelerde yer alıyor."



that 74% of CT devices are in Turkey's 20 largest cities with 267 being in Istanbul, 112 in Ankara, 73 in Izmir, 42 in Adana and 34 in Antalya.

9.9 MR Devices per 1 Million People

Tümer stated that there are only 760 MR devices in Turkey, pointing out that it has a wide range of use from diagnosis of brain diseases to orthopedic cases.

He said that there are 9.9 MR devices per 1 million people and 563 out of 760 devices are in 20 cities: 206 in Istanbul, 81 in Ankara, 50 in Izmir, 29 in Antalya and 23 in Adana. Provinces with most devices in relation to their populations are Batman, Edirne, Tunceli, Isparta and Ankara.

1.2 PET/CT Devices per 1 Million People

Tümer stated that there are only 96 PET/CT devices nationwide with 1.2 PET/CT devices per 1 million people, adding only 28 provinces have these devices, and that these numbers are quadrupled in Europe. Provinces with most PET/CT devices in Turkey are Istanbul with 31, Ankara with 13, Izmir with 8, Adana and Antalya with 4.

2.3 Radiotherapy Devices per 1 Million People

Tümer stated that the number of linear accelerator devices used on cancer patients is 176 in Turkey and that Europe has 2,5 times more. Turkey has 2,3 radiotherapy devices per 1 million people with 54 of them being in Istanbul, 23 in Ankara, 14 in Izmir, 8 in Adana and 7 in Antalya.

Public Sector Has More Radiotherapy Devices

Tümer also touched upon the distribution of medical imaging devices between public and private hospitals: "Public hospitals have 46% of CT devices, 35% of MR devices, 48% of PET/CT devices and 63% of radiotherapy devices."



Sosyal Sorumlukta Fark Yaratan Bir Sivil Toplum Örgütü:

Fenerbahçe Rotary Kulübü.....

Fenerbahçe Rotary Kulübü Başkanı
President, Fenerbahçe Rotary Club
Eda Ceylan

An NGO Making Difference in Social Responsibility: Fenerbahçe Rotary Club

Hedeflerinizi ve çalışmalarınızı kısaca anlatır mısınız?
Rotary dünyada iyi niyet ve barışın korunmasına inanan ve bu alanda hizmet veren iş ve meslek sahibi Rotaryenlerin dünya ölçüsünde birleştiği bir kuruluştur. İnsanlığa hizmet veren tüm mesleklerde, yüksek ahlak standartlarının teşvik edilmesi hedefidir.
Öncelikle Rotary'nin odaklaştığı bazı alanlardan bahsetmek isterim. Polio ile savaşmak, engelliler, su ve hijyen, gençler, anne ve çocuk sağlığı, okuma yazma ve eğitim bunların başında gelmekte.

Kars projenizden bahseder misiniz?
Bu döneme okul boyama projesi ile başladık. Marshall Boyanın sponsorluğunda Kars'ta seçtiğimiz Şehit Alabay yatılı bölge okuluna bizzat kulüp üye ve eşleri ile katılarak okulumuzu boyadık. Yine aynı okula köylerden gelen ve burada yatılı olarak okuyan bu çocuklarımızın bir yıllık kırtasiye Ihtiyaçlarını karşıladık. Rotary'nin önemli eğitim projelerinden olan Sevgi Kütüphanelerinden bu okula 4 adet bağışladık. Sevgi Kütüphaneleri; adına bağışta bulunmak istediğiniz kişi ismin yazıldığı ve içinde 800 adet okuma ve kaynak kitabın bulunduğu kitaplıklar. Bu okulumuzun sınıfları çok harap bir durumdaydı ve bir kütüphaneleri yoktu.

Can You tell us about your main objectives and scope of activities?
Rotary is an association where various professionals from all over the world get together to keep the peace and goodwill in the world. Our main objective to promote higher moral values in all professions serving for the good of humanity. Our main line of activities are; fight with polio, handicapped, ater and hygiene, youth, motehr and child health, literacy and education.

Can you tell us about your Kars Project?
In this term we have started with a painting project at schools. With a sponsorship from Marhall we have painted all the walls of Şehit Alabay regional borading school. We have also financed stationery needs of students coming to this school from sorrounding villages. We have also donated 4 of or Libraries of Love to this school. Library of love contains 800 books and carries teh name of the donor. We have brought together 6000 recently published child literature boks and donate them to the library at this school. Now students in Kars have a big library.

Our next big project within this term was a food shelter project which is sponsored by Rotariens aiming at bringing hot meals to those who is need of it. Another Project where we have touched youth was a Carrer Conference held at Maltepe

Kendim de eğitimci olduğum için zor durumda okuyan veya bizdeki çocukların imkanlarına sahip olmayan çocuklar da benim için en hassas konulardan biri. Bu nedenle yöneticiliğini yaptığım okulda bir kampanya başlatarak 6000 adet yeni ve en son yayınlanmış olan çocuk edebiyatı kitaplarını toplayarak yine bu okulumuza bağışladık ve onlara bir kütüphane oluşturduk. Artık Karslı öğrencilerimizin bir kütüphanesi var.

Bu dönemin başka bir önemli projesi de aşevi projesiydi. Sponsorluğunu yine rotaryenlerin yaptığı ve yoksul insanların sıcak yiyecek yemelerini sağlayan bu proje gerçekten amacına ulaşan ve anlamlı bir proje…
Gençlere dokunduğumuz bir proje de Maltepe Üniversitesi ile ortak gerçekleştirdiğimiz Kariyer Konferansı idi. Siemens Genel Müdür Yardımcısı ve Unilever Başkan Yardımcısı aynı zamanda Fenerbahçe Rotary Kulübü üyesi. Evet bu konuda çok şanslıyız çünkü kulübümüzde bu konularda çok deneyimli ve alanlarında en yüksek noktalara gelmiş üyelerimiz var. Engelliler bizim her zaman odak noktalarımızdan biri. Tuzla işitme engelliler okulu ile Toplum birliği anlaşmamız var ve Fenerbahçe Rotary kulübü olarak bu okulumuz öğrencilerine sürekli destek vermekteyiz. Geçen yıl bu çocuklarımızı hayatlarında ilk kez İzmir Uzay kampına götürdük.
Bu yıl da engelli öğrencilerimizi hayatlarında ilk kez Anıtkabire götürdük ve Atamızı ziyaret etmelerini sağladık.
Rotary'nin tanıtılması ile ilgili bu yıl Beşiktaş Belediye Başkanının da destekleri ile Bebek parkında Rotary Day'i gerçekleştirdik. Dünya Başkanının da katıldığı bugünde tüm kulüpler birçok etkinlik yaparak ve projelerini anlatarak halk ile biraraya geldi.



Univeristy. We have had many distingusihed speakers at this conference among which Siemens Deputy General Manager and Unilever Vice President who is also a member of our association. Another Project was on handicapped children going to a special school in Tuzla. We have taken these children for the first time in their lives outside where they live and took them to a space camp in İzmir and Atatürk's Memorial in Ankara where they have met the founder of modern Turkey. Another major activity this year took place at Bebek park with the participation of World President and with the support of Beşiktaş Mayor where many chapters of our club came together to present this projects and activities to public.

Yönetim Kurulunda Kadın Şirketlerarası Mentorluk Programı

Women as Board Members Intercompany Mentorship Program



"Şirketlerarası mentorluk programı, kör bir döngüyü yıkmak üzere yola çıktı. Yeni dönemde 50 mentor ve 50 menti ile önümüzde 18 aylık bir süreç var"

"Intercompany mentorship program has emerged from the need of breaking a viscous cycle. This season, with 50 mentors and 50 mentees we have an 18-month process"

Program yöneticileri Praesta Türkiye ofisi kurucu ortağı Hande Yaşargil ve Forbes Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Burçak Güven ile kadınların yönetim kurullarında varlığını güçlendirmek üzere hayata geçirdikleri başarılı insiyatif hakkında konuştuk.

Programın çıkış noktasından bahsedebilir misiniz?
Programın orijinali 2000'lerin başında İngiltere'de FTSE-100 Cross-Company Mentoring Programme ismiyle lanse edildi. Daha sonra Fransa, Avusturya, Kanada, Hollanda, Güney Afrika ve birtakım Asya ülkeleri tarafından hayata geçirildi ve şimdi de Türkiye'de!
Türkiye'de yönetim kurullarında kadın oranı sadece %11. Halbuki bu pozisyonlara aday olabilecek çok sayıda başarılı kadın bulunuyor. Ancak en büyük engel, tecrübe eksikliği… Fırsat verilmeyen kadınlar tecrübe edinemiyor ve tecrübesiz kadınlar yönetim kurulunda yer alamıyor. Yönetim kurulu atamaları referans veya profesyonel arama şirketleri ile gerçekleşiyor ve her iki networkte de yeterince kadın aday yok. Şirketlerarası mentorluk programı, bu kör döngüyü yıkmak üzere yola çıktı. Birinci Dönem, 40 mentor ve 40 menti ile 2011-2013 seneleri arasında gerçekleşti. 10 Aralık 2014'te The Marmara Esma Sultan'daki lansman gecemiz ile resmi olarak İkinci Dönem'e başladık. Yeni dönemde 50 mentor ve 50 menti ile önümüzde 18 aylık bir süreç var.

Programın işleyişi hakkında bilgi verebilir misiniz?
Öncelikle programda mentorluk yapmayı kabul edecek iş dünyamızın lider isimlerinden bir aday listesi oluşturuyoruz. Oluşturduğumuz aday listesini programın Danışma Kurulu'na onaylattıktan sonra mentorlara tek tek davetiye mektubu gönderiyoruz.

With the program managers, co-founder of Preasta Turkey office Hande Yaşargil and chief editor of Forbes Turkey Burçak Güven, we talked about successful initiative they took to empower businesswomen with more presence in the board of directors.

Can you please tell us about how the program started?
The original program was launched at the beginning of 2000 in England under the name of FTSE-100 Cross-Company Mentoring Program. Then, it was adopted by France, Austria, Canada, the Netherlands, South Africa and certain Asiatic countries. And now it's in Turkey!
Turkey has a rate of only 11% of women on boards of directors, while there are many successful women to be nominated. But the biggest drawback can be identified as lack of experience. Women who are not given the chance won't be able to gain experience and in return inexperienced women won't be placed in boards of directors. Board appointments are either made by reference or by professional appointment companies and there are not enough woman nominees in either of the networks. Intercompany mentorship program has emerged from the need of breaking this viscous cycle. The first season took place between 2011-2013 with 40 mentors and 40 mentees. On December 10, 2014, we started the second season at our launching event in The Marmara Esma Sultan. This season, with 50 mentors and 50 mentees we have an 18-month process.

Birinci Dönem'de Danışma Kurulu başkanlığını Cem Boyner ve daha sonra Muzaffer Akpınar yaptı; İkinci Dönem Danışma Kurulu Başkanımız ise Suzan Sabancı Dinçer. Programa katılmayı kabul eden mentorlarla tek tek görüşme yapıyoruz ve onlardan programa kendi şirketlerinden birer menti aday göstermesini istiyoruz. Daha sonra aday gösterilen mentilerle de yüz yüze görüşme yapıyoruz. Görüşmeler neticesinde edindiğimiz geniş bilgi ağını inceleyip mentor ve menti eşleşmelerini gerçekleştiriyoruz. Mentorlar kendi şirketleri dışından bir menti ile eşleştiriliyorlar. Program süreci boyunca mentorlar ve mentiler ortalama iki ayda bir araya gelip, birlikte çalışıyorlar. Mentiler, yönetim kurullarında bağımsız üye olarak atanabilmek hususunda mentorlarından bilgi ve tecrübe öğreniyorlar, kendilerini bu yönde geliştiriyorlar. Ayrıca mentiler iki büyük üniversite tarafından akredite edilen Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliği Hazırlık Sertifika Programına tabi tutuluyorlar. Birinci Dönem'de sertifika programını İstanbul Bilgi Üniversitesi ve Özyeğin Üniversitesi işbirliği ile iki ayrı kampüste 10 misafir konuşmacı ile gerçekleştirdik.

Programın başlıca hedefleri nelerdir?
Yönetim kurullarına üye seçen ve atayan karar vericilerle, yüksek potansiyelli kadınları bir araya getirmek. Türkiye'de yönetim kurulu adayı olmaya uygun yetkinlik ve tecrübeye sahip üst düzey kadın yönetici aday havuzunu büyütmek. Bu konuda medya ve kamuoyunda ve kanun yapıcılarda farkındalık yaratarak uzun vadede iş dünyamızın yüzünün değişmesine de katkı sağlamak. Kadın yöneticilerin kariyer zorluklarına yönetim kurulu başkanları ve CEO'ların dikkatini çekmek; iş liderlerinin sahip olduğu etki ve gücü, olumlu yönde yaşanacak bir değişime kanalize etmek. Mentorların tavsiye ve rehberlikleriyle mentilerin yönetim kurulu üyeliğine doğru donanımlarını güçlendirmek. Ülkenin önde gelen şirketlerinin yönetim kurulu başkanlarının farklı özelliklerdeki kadın yöneticileri yakından tanımasını, zamanı geldiğinde de onları gerekli pozisyonlara tavsiye etmelerini sağlamak. Yönetici yerleştirme şirketlerinin de dikkatini çekerek onların havuzlarına aday işaret etmek.

Program sonucunda mentilerden yönetim kuruluna atananlar oldu mu?
Birinci Dönem'in sonunda toplam 16 hareket gerçekleşti; devamı da gelecek. Mentilerimizden Lale Saral Develioğlu, mentoru Murat Ülker sayesinde Kerevitaş'ın yönetim kurulunda bağımsız üye oldu. Ayrıca birkaç mentimiz STK'ların yönetim kurullarına, bazıları da kendi şirketlerinde daha yüksek pozisyonlara atandılar.

Can you tell us about how the program works?
Firstly, we put together a list of names from leaders of the business world who are willing to be mentors. After presenting the list to the consultative committee of the program, we send invitation letters to each of the mentors. In the first season, the head of the consultative committee was Cem Boyner, and Muzaffer Akpınar after him; our consultative committee head for the second season is Suzan Sabancı Dinçer. We interview each person who agrees to be a mentor and ask them to nominate a mentee from their company. Then we interview the nominated mentees. After reviewing the vast information network we gather from the interviews, we pair up mentors with mentees. Mentors are paired with someone who is not from their company. During the course of the program, mentors and mentees meet on an average of once every two months and work together. Mentees learn and gain experience from their mentors and also improve themselves to be appointed as an independent member to the board. Mentees are also subjected to "Independent Board of Directors Membership Certificate Program" accredited by two major universities. In the first season, the certificate program took place in cooperation with İstanbul Bilgi University and Özyeğin University on two separate campuses and with 10 guest speakers.

What are the main goals of the program?
The program mainly serves to unite women who have great potential with the decision makers who choose and appoint members to boards of directors. It aims to expand the pool of women on the board who have the competency and the experience. On the long run, another goal is raising awareness among media, public, law makers to change the face of the business world. Another objective is informing board chairmen and CEOs about the career challenges of women managers, and channeling the influence and the power that business leaders possess for a positive and meaningful change. Helping mentees to get better equipped for board membership through the guidance of mentors is another one, while yet another is to make it possible for the chairmen of leading companies in the country to get to know women managers with different strengths and suggesting them to appropriate positions when the time comes. And lastly it is to attract the attention of manager positioning companies and nudging nominees towards their pools.



Praesta Türkiye ofisinin kurucusu ve yönetici ortağı Hande Yaşargil ve Forbes Türkiye derigisi Genel Yayın Yönetmeni Burçak Güven

Can you tell us about the appointments that took place after the program?
After season one a total of 16 positionings took place and there is more to come. One of our mentees, Lale Saral Develioğlu, has become an independent member on the board of directors of Kerevitaş, through the mentoring of Murat Ülker. Also, several of our mentees have been appointed on boards of NGOs and some on higher management in their own companies.



Küçük Kalpler Projesi Gaziantep'te Başladı

Güneydoğu'da 180 Bin Küçük Kalbe Dokunulacak

The Little Hearts Project Started in Gaziantep

Reaching Out To 180 Thousand Little Hearts In Southeastern Anatolia

Küçük Kalpler Projesi kapsamında Güneydoğu Anadolu Bölgesi kapsamında bulunan 9 ilde 6 ila 10 yaş arası 180 bin çocuğa kalp sağlığı taraması yapılacak. Taramalar, Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Şanlıurfa, Siirt, ve Şırnak'ta bulunan ilköğretim okullarında gerçekleştirilecek

The Little Hearts Project, aiming to achieve healthier generations through early diagnosis and treatment of childhood cardiovascular conditions has commenced in Gaziantep. Little Hearts project is a social responsibility project carried by Ministry of Development GAP Region Development Administration, Turkish Heart Foundation and Philips Turkey.

Projenin Gaziantep ve Şanlıurfa için imzalanan protokol törenine, T.C. Kalkınma Bakanı Sayın Cevdet Yılmaz, Gaziantep Valisi Ali Yerlikaya, Şanlıurfa Valisi İzzettin Küçük, GAP İdaresi Başkanı Sadrettin Karahocagil, Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Yavuz Coşkun, Türk Kalp Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semiramis Sekban ve Philips Sağlık ve Bakım Ürünleri Türkiye Genel Müdürü Esen Tümer katıldı. Gaziantep Hasan Kalyoncu Üniversitesi Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen törende yetkililer proje kapsamında yapılacak çalışmalar hakkında bilgi verdi. Yetkililer, Gaziantep ve Şanlıurfa protokol imza töreninden sonra Gaziantep Pakize Kemal Öğücü İlkokulu'nda gerçekleşen taramaya katıldı.

Yılda 14 Bin Çocuk Kalp Hastalığı ile Doğuyor

Avrupa ülkeleri içinde genç nüfusta kalp damar hastalığının en sık görüldüğü ülkenin Türkiye olduğunu söyleyen Philips Sağlık ve Bakım Ürünleri Türkiye Genel Müdürü Esen Tümer, doğumsal kalp hastalıklarının çocukların yaşadığı önemli sağlık sorunları arasında yer aldığına dikkat çekti. Türkiye'de yılda ortalama 13– 14 bin çocuğun doğumsal kalp hastalığı ile dünyaya geldiğini ifade eden Esen Tümer, bu çocukların her zaman tedavi şansı bulamadığını, bu proje ile bu tabloyu değiştirmek istediklerini açıkladı. Proje kapsamında Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak'ta toplam 180 bin çocuğa kalp sağlığı taraması yapmayı amaçladıklarını belirten Esen Tümer; "Philips olarak dünya genelinde 2025 yılına kadar her yıl 3 milyar insanın hayatını iyileştirmeyi hedefliyoruz. 2014 yılında 1.9 milyar insana ulaşmayı başardık. Bu hedef doğrultusunda 2014 yılında Philips Vakfı'nı kurduk. Philips Vakfı, yeterli sosyal olanaklara erişemeyen bireylerin hayatlarını geliştirmek için tüm dünyada çalışmalar yürütüyor. Küçük Kalpler Projesi de Philips Vakfı'nın Türkiye'deki ilk projesi. Küçük Kalpler projesi için T.C. Kalkınma Bakanlığı GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı, Türk Kalp Vakfı ve Philips, her ildeki valilikler ve üniversitelerin tıp fakültelerinin işbirliği ile olanaklarını seferber etti. Geleceğimiz olan çocukları koruyacak Küçük Kalpler sosyal sorumluluk projesiyle yavrularımızın hayatlarına dokunabildiğimiz için çok mutlu ve gururluyuz" diye konuştu.



The protocol for the project was signed in a ceremony held in Gaziantep Hasan Kalyoncu University Culture and Congress Center, with the attendance of Cevdet Yılmaz, Minister of Development of the Republic of Turkey; Ali Yerlikaya, Governor of Gaziantep; Sadrettin Karahocagil, President of the Southeastern Anatolia Project (GAP) Administration; Prof. Dr. Mehmet Yavuz Coşkun, Rector of Gaziantep University; Semiramis Sekban, Chairperson of the Turkish Heart Foundation and Esen Tümer, General Manager at Philips Healthcare Turkey. After providing information about the scope of the project, the officials took part in the heart scans conducted in Gaziantep Pakize Kemal Öğücü Primary School.

14 Thousand Children Born with Heart Conditions Every Year

Esen Tümer, General Manager at Philips Healthcare Turkey, noted the prevalence of cardiovascular heart disorders in the young population of Turkey as the highest in all of Europe, and stressed the significance of congenital heart disorders among the most common health issues affecting children. Noting that an estimated 13 to 14 thousand children are born with congenital heart disorders every year in Turkey, Esen Tümer added that such children were often unable to receive adequate medical attention, and that they were aiming to overcome this challenge through the project. Expressing the project's goal of offering health scans to 180 thousand children in Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa and Şırnak, Esen Tümer added: "By 2025, Philips' mission is to improve 3 billion people's lives every year. In 2014, we have managed to reach 1.9 billion people. In accordance with this purpose Philips founded The Philips Foundation in 2014. It is an independent charity with the mission of improving people's lives in disadvantaged and underserved communities. The Little Hearts project is being supported by Philips Turkey and the Philips Foundation as its first community project in Turkey. This project with the Ministry of Development, GAP Region Development Administration and Turkish Heart Foundation is so unique, together we can bring the best of our unique expertise to ensure the cardiac care of 180.000 children. Children are our future, and we take great pride and delight in being able to touch the lives of our young, and protect them through this social responsibility project, the Little Hearts" Esen Tümer said.





Treatpark.com Kurucusu
The founder of Treatpark.com
Dr. Mahir Turan

Treatpark.com 1 milyon ziyaretçiden 8.000 online satış hedefliyor

Treatpark.com targets 8.000 online sales from 1 million visitors

Treatpark.com, 2016'nın 3. çeyreğine kadar yeni web sitesine 1 milyon ziyaretçi bekliyor ve yeni açıklanan "Paketler ve Fırsatlar" bölümü üzerinden yılda 8.000 online satış hedefliyor

Treatpark.com expects a million medical tourists visiting their new website by Q3-2016, generating 8.000 online sales under its newly-announced "Packages & Opportunities" service

Sağlık turizmine yönelik dijital platformlar arasında lider olmayı hedefleyen Treatpark.com, yeni sitesinin beta versiyonunu Mayıs-2015'te yayına sokuyor.

Treatpark.com'un kurucusu Dr. Mahir Turan, "Hizmet verenlerle hizmet arayanlar arasında bir iletişim aracı olarak benzersiz bir platformuz. Sunduğumuz birçok pazarlama ve direkt satış fonksiyonları bakımından diğer iletişim araçlarından çok farklıyız" dedi.

Dr. Turan; "Sağlık turizmi konusunda dijital dünyanın %90'ı bilgilendirme veya reklam şeklinde, yani o hizmetleri online satın almak istediğinizde bunu yapamıyorsunuz. Düşünün; mesela internette otellere bakıyorsunuz ama online rezervasyon yapamıyorsunuz. Kullanıcı deneyimi bakımından ne kadar yetersiz bir durum olurdu. İşte bizim sağlık turizminde devrim dediğimiz fonksiyonumuz bu. Ayrıca bizim iş modelimiz çok farklı, çünkü temel fonksiyonlarımızın tamamı herkes için - sağlık kuruluşları ve doktorlar dahil – tamamen ücretsiz; tıpkı Facebook gibi" diye ekledi.

Treatpark.com hakkında

2014'te bir start-up olarak kurulan Treatpark.com, online sağlık hizmeti bulmak ve satın almaya yarayan web tabanlı bir sağlık turizmi platformudur. Bağımsız doktordan veya sağlık kuruluşlarından A-sınıfı hastanelere kadar sağlık hizmeti sunan her kategoride verilen her türlü hizmete yer vermek maksadıyla kurulmuştur. Treatpark.com'a dünyanın her yerinden, her zaman masaüstü ve tablet bilgisayarlardan veya mobil telefonlardan ulaşılabiliyor. Kullanıcılar rezervasyon, satın alma veya üyelik gibi işlemler için asla ek ücret ödemiyorlar. Site 3 dilde hizmet veriyor. İlk yılın sonuna kadar 35 ülkede 4 binden fazla sağlık hizmet sunucusunu barındıracak ve gerek hastalardan, gerekse acentelerden günlük yaklaşık 2.500 ziyaretçi ağırlayacak.

Aiming to become the leading digital platform in health tourism, Treatpark.com is launching the beta version of its new website in May 2015.

"Our platform as a connection tool between healthcare providers and people around the world is unique and is unlike any other communication tools in the market, in the way it blends various marketing and direct online sale options," said Dr. Mahir Turan, the founder of Treatpark.com.

He added: "90% of the digital world in health tourism market brings only information or advertisement, which is far away from buying those services online. Imagine that you are browsing hotels through web but cannot book them online; it would be an incomplete user experience. This is what we revolutionize in health tourism through Treatpark.com. Plus, our business model is unlike any other platform, as the entire of our basic features are free-of-charge for all, including the providers -- just like Facebook."

About Treatpark.com

Founded as a start-up in 2014, Treatpark.com is a web-based health tourism platform for finding and booking health services online. It provides all type of health services -- from small independent providers or doctors to A-class hospitals. People around the world can access the Treatpark.com website anytime, anywhere from their desktops, mobile phones and tablet devices, and they don't pay booking or membership fees -- ever. The Treatpark.com website is available in 3 languages and will be offering more than 4,000 providers in 35 countries while attracting around 2.500 daily online visits from both patients and medical travel agencies over the globe by the end of 2015.



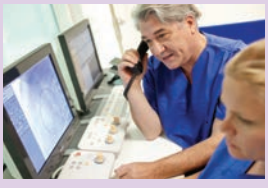
Çevrenizde tasarlanan **bir hizmet çözümü**

Tek çözüm: Sizin çözümünüz

Philips RightFit Servis Sözleşmeleri, servise yeni bir yaklaşım getiriyor. RightFit servis sözleşmeniz, açık diyalog ve danışma yoluyla en başından itibaren önceliklerinizi yerine getirmek için tasarlanmıştır. Portföyümüz, çözümünüzü ihtiyaçlarınıza uydurmak için çok yönlü bir seçilebilir modüller serisi sunuyor. RightFit servis sözleşmeniz sizi düşünerek tasarlandığından, mükemmel bir hizmet deneyimi, açık iletişim ve Philips ile bir sürekli ortaklık bekleyebilirsiniz.

İhtiyaçlarınıza uyarlandı

RightFit Servis Sözleşmeleri, tam olarak organizasyonunuzun ihtiyaçlarına uygun özel çözümler yoluyla, size servis desteğini bütçenizle dengeleme esnekliği sunuyor. Hizmet kapsamınızı seçin: Geniş kapsamlı servis planlarından standart destek sözleşmelerine kadar, tam size uygun bir servis çözümü tasarlamak için sizinle birlikte çalışacağız.

"Klinik hizmetlerime odaklanabilmem için tam bir iç huzuru istiyorum."	"İhtiyaçlarım çerçevesinde tasarlanan bir çözüm istiyorum."	"Bütçeme uygun daha esnek bir hizmete ihtiyacım var."	"Tüm cihazlarım kritik öneme sahip değil - bunu yansıtan bir çözüm istiyorum."
			
Ekipmanınızı maksimize etmek, tam destekten yararlanmak ve çalışılabilirlik süresini artırmak için, yüksek hizmet opsiyonlarımız arasından seçim yapın.	Servis sözleşmenizi ihtiyaçlarınıza tam olarak uydurabilmek için çeşitli opsiyonlar arasından seçim yaparak RightFit'in esnekliğinden yararlanın.	Sistem gereksinimleriniz için geçerli olan hizmetleri dahil eden ve zorunlu olmayanları hariç tutan opsiyonları seçerek bütçenize uygun hale getirin.	Kapsam düzeyinizi ayarlamak ve özel sistemlerinizi desteklemek için çeşitli opsiyonlar arasından seçim yapın.

Kapsamlı bir katma değerli özellikler yelpazesiyle sisteminizi optimize edin

Servis portföyümüz, sisteminizden en iyi şekilde yararlanmanız için tasarlanan bir dizi bakım, iş ve klinik opsiyon sunuyor.

İdeal yaklaşım

Philips ile yaptığınız Uzun süreli bir sözleşme, yenileme için irtibata geçmeye gerek kalmadan koruma sürekliliğinizi garanti eder ve yönetim prosedürünüzü azaltır. Uzun süreli bir sözleşmeyle, aynı zamanda sözleşme süreniz boyunca sabit, daha düşük bir endekslemeden yararlanacaksınız. Daha fazla bilgi için, lütfen yerel müşteri hizmetleri satış temsilcinizle irtibata geçin.

RightFit nedir?

Organizasyonunuzun esnek bir servis sözleşmesinden nasıl yararlanabileceği hakkında daha fazla bilgi edinin.
Ayrıntılı bilgi için, lütfen CS Müşteri Yöneticinizle irtibata geçin veya **servis.operasyon@philips.com** adresine e-posta gönderin.



Detaylı bilgi için bize ulaşın:
medikal.satis@philips.com
444 0 637

PHILIPS