hospital manager®
Mayıs-Haziran-Temmuz 2021 • Yıl: 13 • Sayı: 51
sağlık profesyonellerinin dergisi

COVID-19 İLE GEÇEN BİR YIL



PANDEMİ VE ETİK
GELECEĞİN ANAHTARI
DİJİTALLEŞME

PANDEMİ SÜRECİ VE
SAĞLIK İLETİŞİMİ

POST-KORONA DÖNEMİNDE
SAĞLIK TURİZMİ

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE EKONOMİK
DARALMANIN ETKİLERİ

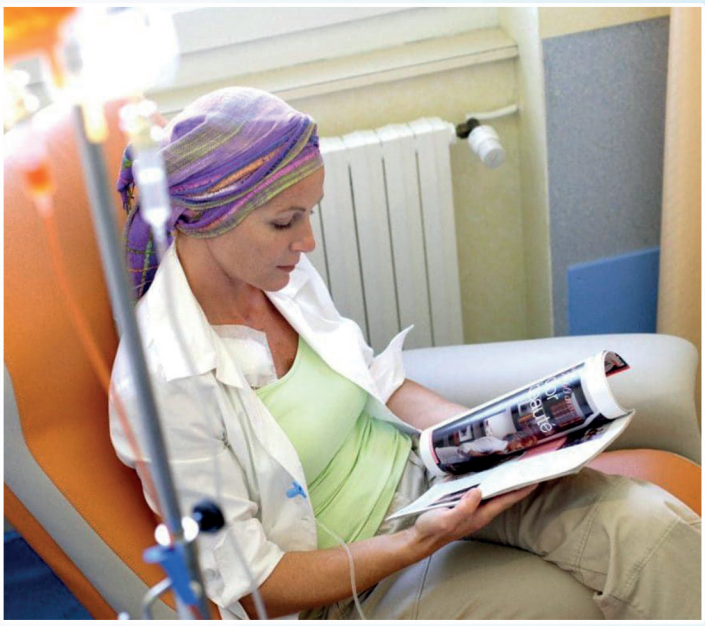
ŞEHİR HASTANELERİNİN
GELECEĞİ

SİGORTA
SEKTÖRÜNÜN
BEKLENTİLERİ

korulugroup.com.tr

Kemoterapi
Uygulama Sistemleri





Korulu Grup firması "Önce İnsan Sağlığı" İlkesiyle çıktığı bu yolda;

2015 yılından bugüne kadar Kemoterapi ilaç Hazırlama ve Uygulama hizmeti kapsamında **1.935.000** hastanın ilacını başarılı bir şekilde hazırlamış bulunmaktadır.

Korulu Grup, değişim ve gelişimin çok daha hızlı olduğu sağlık sektöründe bütün yenilikleri yakından takip etmekte ve bu yeniliklere en kısa sürede uyum sağlayıp, alanında yenilikçi bir firma profili çizmeye devam etmektedir.

Ünitelerimizde bulunan İnfüzyon Pompa Cihazlarına uyumlu, tekli, ikili ve çoklu uygulama setlerimiz ve ara bağlantı aparatlarımız kullanılarak **3.500.000** torbanın hastalarımıza uygulaması sorunsuz olarak gerçekleştirilmiştir.

Korulu Grup firması, eğitimli personel kadrosu ve partner firmalardan aldığı destekle üzerine aldığı sorumluluğu farkında olarak ilkesinden taviz vermeden en iyi hizmet için saha dinamiklerini yakından takip etmekte ve hızlı aksiyonlar almaktadır.

Merkez Ofis
Cumhuriyet Mah. Adnan Menderes Bulvarı 10. Sok.
A Blok No: 343/1 Alaturka Yalı Evleri Atakum/SAMSUN
T. F. 0(362) 431 16 20 - 0(362) 431 16 30
İstanbul Ofis
Mecidiyeköy Yolu Trump Towers kule 1207
Mecidiyeköy Şişli/İSTANBUL
444 25 40

korulu
sağlık teknolojileri

Digital Expert

Kendi sisteminiz üzerinden size özel klinik eğitimler



Digital Expert **canlı ve yüz yüze oturumlarla klinik ürün eğitimine yönelik yeni bir yaklaşımdır.** Özelleştirilmiş eğitim oturumları, GE sisteminize kolayca bağlanan bir mobil tablet aracılığıyla verilir.

- Kendi sisteminiz üzerinden eğitim almak ve kullanımını optimize etmek için klinik uzmanlarla bağlantı kurun
- İhtiyaçlarınız olan eğitimleri size uyan zamanlarda ayarlama esnekliği
- İnteraktif eğitimler, eğitmenin sizi ve ana ekranınızı görmesini sağlar
- Bire bir, özelleştirilmiş ve kişiselleştirilmiş öğrenme deneyimi
- Daha fazla hastaya hizmet vermek ve bakım hizmetlerini geliştirmek için sistemlerinizin tüm özelliklerini kullanın

Çözümün ayrıntılarını bizden dinlemek için lütfen QR kodu taratın.



6 Dr. Öğretim Üyesi CEMİL DENİZ YORGANCILAR
Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü / Ank. Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başk.



16 HASAN ŞAHİN
ACENDIS Kurucusu ve CEO'su



22 NAËL DABBAGH
GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı



28 Dt. YALÇIN GENÇ
Entamed Group Yönetim Kurulu Başkanı

Sağlık Sektörü Covid-19'dan Nasıl Etkilendi?

Covid-19 pandemisi, sağlık yöneticileri ve sağlık çalışanları adına oldukça zorlu geçiyor. Yaşadıkları zorlukların yanı sıra değişen pratiklere yeni çözümler ve programlar yaratarak süreci başarıyla yöneten sağlık sektörü çalışanları, gerçek anlamda attıkları her adımda "kahraman" olmayı hak ettiler. Bu dönemde sağlık sektöründe yaşanılanları ve önümüzdeki yıllar için öngörülerini Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü ve Ankara Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başkanı, Dr. Öğretim Üyesi Cemil Deniz Yorgancılar hospitalmanager için yorumladı.

Pandemiye Rağmen 25. Yıl Gururu

Zorlu bir döneme girdiğimiz 2020 yılında bir yandan 25. yılını kutlarken bir yandan da pandemi sürecini profesyonel bir şekilde yürütmeyi başaran ACENDIS, hedefledikleri tüm projeleri tamamlamanın haklı gururunu yaşıyor. Yeni projeleri için ek önlemler alarak çalışmalarına devam ettiklerini belirten ACENDIS kurucusu ve CEO'su Hasan Şahin, bu süreçte neler yaptıklarını hospitalmanager'a anlattı.

Geleceğin Anahtarı Dijitalleşmedir, İlerleme Kaydetmenin Tam Zamanıdır

GE Sağlık pandemi döneminde hem çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor hem de başarılara imza atıyor. Bu süreçte neler yaptıklarını, gelecek için planlarını ve öngörülerini hospitalmanager'a anlatan GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı Naël Dabbagh, GE Sağlık ailesi olarak gerçek başarının bir işi gönülden yapmaktan geçtiğine inandıklarını belirtiyor ve ekliyor: "Mesleğini severek yapan ve söz konusu insan sağlığı olunca büyük bir özveri ile çalışan dev bir ekiple bir amaç peşinde koşuyoruz."

Pandemi Sürecinde Diş Hekimliği ve Sağlık Turizmi

Gazi Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nde Lisans ve Yüksek Lisans eğitimini tamamladıktan sonra İtalya Marconi Üniversitesi'nde Oral Implantoloji ve Cerrahi alanında Master yapan Dt. Yalçın Genç, aktif olarak hekimlik hizmeti sunmakla beraber dentapol ve dentaGROSS klinikleri ile Sağlık Turizmi Acentası TravelMed'in bağlı olduğu Entamed Group Yönetim Kurulu Başkanlığı dışında, Türkiye Sağlık Turizmi Konseyi Dental Group Başkanlığı, Dental Turizm Derneği Başkanlığı, ANÇOBA Platformu Başkanlığı, Dental Sağlık Turizmi Platformu Başkanlığı ve birçok mesleki ve sosyal amaçlı STK'da Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdürüyor. Kendisine pandemi süreci ve sağlık turizmi hakkında değerli görüşlerini sorduk.

İÇİNDEKİLER



10 COVID-19 VE DEĞİŞEN DİNAMİKLER
Dr. SEMRA BAYSAN
Sağlık Organizasyonları Yönetimi Uzmanı / Dr. Öğretim Üyesi

18 POST-KORONA DÖNEMİNDE SAĞLIK TURİZMİ
ARZU ÖZSOY
WhereToCure Kurucu Genel Müdürü

26 2021 SAĞLIĞA BAKIŞ: COVID-19'LA GEÇEN BİR YIL
SALİHA KOÇ ASLAN
Acıbadem Sağlık Grubu Hemşirelik Hizmetleri Direktörü









32 **Uzm. Dr. KÖKSAL HOLOĞLU**
Romatem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

40 **HALUK KARABATAK**
Philips Türkiye CEO'su

44 **SEZAİ SEVGİN**
Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü

48 **ENİS SONEMEL**
Siemens Healthineers Türkiye Genel Müdürü

Romatem, Pandemide En Güvenilir Hastanelerden Biri Oldu

Türkiye'nin birçok ilinde fizik tedavi ve rehabilitasyon alanında hizmet veren Romatem, çalışanlarının korunması ve hastalarının tedavi sürecini başarıyla sürdüren hastanelerden biri. Online Danışma Hattı ile hastalarının ücretsiz hizmet almalarını sağlamaları sayesinde Türkiye'de ilk olan Romatem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Uzm. Dr. Köksal Holoğlu pandemi sürecini ve hedeflerini hospitalmanager'a anlattı.

Philips Sağlık Çözümleri ile Sağlığın Geleceği Şekilleniyor

Dünyanın önde gelen firmalarından Philips, sağlık sektöründe önemli adımlar atmaya devam ediyor. Covid-19 salgını ile beraber "hayatı iyileştirme" hedefleri doğrultusunda sağlık sektörüne önemli katkı sağlayan Philips'in Türkiye CEO'su Haluk Karabatak'a yaşanan salgın döneminde yaptıkları faaliyetleri ve ileriye dönük hedeflerini sorduk.

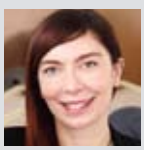
Pandemide Tıbbi Etik, Ticari Etik, Kalite, Hasta, Hasta Yakını Ve Çalışan Güvenliği Gibi Unsurların İlave Değer Kattığını Gördük

Sağlık sektöründe, ilk akla gelen öncü isimlerden biri olan Bayındır Sağlık Grubu, pandemi döneminde yaptığı faaliyetlerle, 2018 yılında başlattığı "Tam Donanımlı Dijital Hastane" olma hedefine başarılı bir şekilde devam ediyor. Bu süreçte hastalarının güvenli bir şekilde sağlık hizmeti almalarını sağlayan Bayındır Sağlık Grubu, ileriye yönelik hedefleri ile de öncü isimlerden biri olmaya devam edecek gibi görünüyor. Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü Sezai Sevgin, 2020 yılından bu yana yaşanan süreci ve bu dönemdeki faaliyetlerini anlattı.

Sağlık Sektörünü İnovasyon Gücüyle Dönüştürüyor

Sağlık teknolojileri sektörünün önde gelen dünya markalarından Siemens Healthineers'ın Türkiye Genel Müdürü Enis Sonemel, hospitalmanager için son dönem değerlendirmelerini, geleceğe yönelik öngörüleri ve Siemens Healthineers Türkiye'nin bu dönemdeki faaliyetlerini paylaştı.





36 **PANDEMİ SÜRECİNİN SAĞLIK İLETİŞİMİNE KAZANDIRDIKLARI**
PELİN İÇİL
Boston Scientific Rusya, Doğu Avrupa, İsrail, Türkiye, Orta Asya Bölgeleri Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü



50 **PANDEMİ VE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTALARI**
Dr. ARZU NUMANOĞLU AKKAŞ
Akalitas Danışmanlık ve AssistCat Kurucu Ortağı



56 **TÜRKİYE PANDEMİDE POZİTİF TARAFTA DURMAYI BAŞARDI**
Dr. CENGİZ GÜL
Özel Anadolu Sağlık Merkezi Hastanesi
Yurt İçi İş Geliştirme ve Satış Direktörü



60 **KAMU ÖZEL ORTAKLIĞI İLE YAPILAN ŞEHİR HASTANELERİ NEDEN DÜNYA SIRALAMASINDA YER ALAMIYOR?**
OĞUZ ENGİZ
Sağlık Gönüllüleri Türkiye Derneği Yönetim Kurulu Başkanı



İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
UHS Eğitim, Danışmanlık, Yayıncılık ve Ticaret Limited Şirketi Adına
M. Yavuz Engiz
yavuzengiz@hospitalmanager.com.tr

YAYIN KURULU
Prof. Dr. Barış Diren
Prof. Dr. Melih Bulut
Prof. Dr. Metin Çakmakçı
Prof. Dr. Mithat Kıyak
Prof. Dr. Cem Sungur
Meri İstiroti
Semra Baysan
Yelda Ulu Colin
Asuman Uğur
Oğuz Engiz

EDİTÖR
Berna Özsoy
bernaozsoy@hospitalmanager.com.tr

GÖRSEL YÖNETMEN
Aykut Koçoğlu
info@hospitalmanager.com.tr

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

REKLAM REZERVASYON
T. 0312 446 91 14
F. 0312 446 91 17
info@hospitalmanager.com.tr

YAYIN TÜRÜ
Yerel Süreli

BASIM YERİ
TŞOF Trafik Matbaacılık A.Ş.
Sincan Org. San. Böl.
Prof. Dr. Orhan Işık Cd. No: 3 Sincan - Ankara Tel: (0.312) 267 08 97

BASKI TARİHİ
Mayıs 2021

hospitalmanager
UHS Yayıncılık Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Derginin isim ve yayın hakkı M.Yavuz Engiz'e aittir. Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların her hakkı saklıdır. Reklam sayfalarının içeriği ve markalar konusunda sorumluluk reklam verene aittir.

Sağlık Sektörü'nde 2020 Değerlendirmesi ve 2021'den Beklentiler

Sağlık sektörü 2020 yılını karmaşık duygular içinde geçirdi. Pandeminin yarattığı kısıtlamalar hastane hizmetlerine olan talebi önemli ölçüde azaltırken Covid-19 ile mücadelenin yarattığı telaşın yönetimi sağlık sektörünün tüm unsurlarını tetikte tuttu.

Sosyal Güvenlik Kurumu, her ne kadar harcama rakamları açıklanmadıysa da tahminin altında harcama yaparken, kaynakların çoğu Covid-19 ile mücadeleye kaydırıldı. Aynı şekilde Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerin de özellikle ameliyatlara bağlı oluşan tıbbi sarf giderlerinde önemli azalışlar yaşandı. Gerek SGK gerekse de Sağlık Bakanlığı bütçeleri üzerinde olumlu bir etki yaşanmasına rağmen özel sağlık kuruluşlarının gelirlerinde önemli azalmalar yaşandı. Bu olumsuzluklar bir dönem öyle bir noktaya geldi ki Özel Hastaneler Derneği Başkanı, ulusal televizyonda özel sağlık kuruluşlarının devletleştirilmesini bile önerdi. Bu çıkış özel hastane sektöründe bakış açısı farklılıklarını da bir anlamda gün yüzüne çıkarmış oldu.

Ülkemizde mevcut hastane yatağı kapasitesinin %60'ı devlet hastanelerinde, %20'si de üniversite hastanelerinde iken kalan %20 'si özel sektörde bulunmakta. Özel hastane sektörü ise kendi içinde önemli farklılıklar göstermektedir. Örneğin; sektörün en prestijli hastaneleri Anadolu Sağlık Merkezi, VKV Amerikan Hastanesi, İzmir Kent Hastanesi ve Ankara Güven Hastanesi gibi hastaneler tek bir hastane ile kalmayı tercih ederken Acıbadem Sağlık Grubu zincir hastane grupları arasında en dikkat çekeni olup onu Memorial, Liv ve Medicana hastane grupları takip etmektedir. Medical Park grubu da yine ülke genelinde en çok hastaneye sahip hastane grupları içinde yer almaktadır. Bu isimlerin dışında belirli sayıda hastanesi olan ve nitelikli sağlık hizmeti sunan hastane grupları da bulunurken geri kalan önemli sayıdaki özel hastane, finansal kırılganlığa ve sınırlı fiziksel altyapıya sahiptir.

Pandeminin neredeyse tüm yıl boyunca etkili olduğu 2020 yılı içinde kırılganlıkları belirginleşen özel hastaneler, 2021 yılına da umutsuz başlamış görünüyorlar. Yaşanan krizin etkilerinin 2021 yılında daha etkili hissedilmesi halinde bu kırılgan hastanelerde çözülmelerin yaşanması söz konusu olabilir.

Özel hastane sektöründeki büyük oyuncular ise krizin etkilerini yurt dışından hasta getirmekte aramaktalar. Özellikle uçakla seyahatte kısıtlamaların olmadığı bölgelerden Türkiye'ye hasta gelişi sağlanabilmektedir. Halen Afrika kıtası ağırlıklı gerçekleşen sağlık turizminin yılın ikinci yarısında uçuş kısıtlamalarının kalkması ile artması ve çeşitlenmesi bekleniyor.

Pandemi sürecinde dikkatlerin odaklandığı bir başka konu ise Kamu Özel İşbirliği kapsamında yapılan Şehir Hastaneleriydi. Sayıları 12'yi bulan bu hastaneler, pandemi döneminde önemli bir yükü kaldırmış görünüyorlar. Ancak bu büyük hastanelerin yönetimsel olarak beklenen başarıyı sağlamadığı ve hasta memnuniyetinin istenen düzeye ulaşmadığı halen bir tartışma konusudur. Ulaşım sıkıntılarının da yaşandığı bu hastanelerin aslında bulundukları şehirlerde özel hastanelere olan talebi de artırdığı konuşulmaktadır. Bunun temel sebebi olarak ulaşım zorluğu kadar Covid-19 bulaşma riski ve bu hastanelerde acil durumlar hariç ameliyatların yavaşlatılması gösterilmektedir. Kamu Özel İşbirliği ile yapılan hastane sayısının halen yapımı devam eden İzmir, Kocaeli, Ankara Etlik ve Gaziantep ile birlikte 16'ya ulaşacağı biliniyor.

Tüm bu etkileşimlerin dışında özel sağlık sektörünü 2021'de bekleyen diğer kritik bir konu da artan hizmet üretim maliyetleri karşısında resmi fiyat tarifesinin değişmemesi ve cepten yapılacak fark ödemeleri için vatandaşların imkânlarının daha sınırlı hale gelmesidir. Bu durum özel hastanelerde finansal sürdürülebilirliği oldukça olumsuz etkileyecek gibi durmaktadır.

Bu durum küçük ölçekli ve finansal kırılganlığı olan özel hastaneleri zor bir sürece sokabilecektir. Büyük zincir hastaneler ise Türkiye pazarının doygunluğa ulaştığını düşünüp yeni yatırımlardan uzak duracak gibi görünmektedir. Tüm bu unsurlar değerlendirildiğinde özel sağlık sektörünün 2021'de çok ihtiyatlı olması ve sağlık turizmi imkânlarını sonuna kadar değerlendirmesi kaçınılmaz görünmektedir.

Robotik Protez
Cerrahisi ile
"Teknolojik Devrim"



Hassas ve doğru protez yerleştirilmesi,
Konforlu ameliyat sonrası dönem,
Kalça protezlerinde çıkık riski çok düşük,
Uzun dönemde "unutulmuş eklem" oranı yüksek...

ÖZEL
ÇANKAYA
HASTANESİ

Bülten Sokak No:44 Çankaya Ankara
+90 (312) 426 1450 • Faks: +90 (312) 467 9706
E-mail: cankaya@cankayahastanesi.com.tr

Sağlık Sektörü Covid-19'dan Nasıl Etkilendi?



Dr. Öğretim Üyesi CEMİL DENİZ YORGANCILAR
Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü
Ankara Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başkanı

Covid-19 pandemisi, sağlık yöneticileri ve sağlık çalışanları adına oldukça zorlu geçiyor. Yaşadıkları zorlukların yanı sıra değişen pratiklere yeni çözümler ve programlar yaratarak süreci başarıyla yöneten sağlık sektörü çalışanları, gerçek anlamda attıkları her adımda "kahraman" olmayı hak ettiler. Bu dönemde sağlık sektöründe yaşanılanları ve önümüzdeki yıllar için öngörülerini Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü ve Ankara Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başkanı, Dr. Öğretim Üyesi Cemil Deniz Yorgancılar hospitalmanager için yorumladı.

Dr. Öğretim Üyesi CEMİL DENİZ YORGANCILAR
Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü / Ankara Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başkanı

H.M. 2020 yılını hem kendi kuruluşunuz hem de sektör açısından kısaca değerlendirebilir misiniz?

C.D.Y: İnsanoğlu geçmiş yüzyıllardaki veba, kolera, tifüs salgınları; bu yüzyılda da menenjit, kızamık, grip, SARS, MERS ve Ebola gibi virüslerin karakter değiştirdiği, etkisini kaybettiği düşünüldüğü anda eskisinden daha güçlü şekilde ortaya çıkan ve her seferinde daha acımasız bir kimliğe bürünen yüzlerine tanıklık etti. Covid-19, 2019 yılında bizi yeni bir sınavla karşı karşıya bıraktı.

Covid-19 pandemiye dönüştüğünde; gerekli önlemleri erken dönemde alan, stratejilerini sürekli güncelleyen, süreçleri yakından takip ederek doğru ve yeri geldiğinde cesaretli adımlarla kararlar alan liderler, yönettikleri kurumlar için bu kaosu stabil hale dönüştürmeyi başardılar. Ben de elimden geldiğince bu prensipler eşliğinde hem hastalarımızın hem de Özel Çankaya Hastanesi'nin en az zararla bu süreçten çıkması için çalışma arkadaşlarımla birlikte yol almaya devam ediyorum.

2020 yılı sağlık sektörünün tüm paydaşları açısından farklı öğretileri olan bir yıl oldu. Her yıl için öngörülebilen hesaplamalarla oluşturduğumuz 2020 yılı plan ve bütçeleri, pandemi ile beraber öngörüden uzak bir hal aldı. Ne kadar hazırlıklı yakalandınız derseniz, hiç de hazırlıklı değildik. Sağlık sektörü temsilcisi olarak sürekli değişken krizlerle karşılaşıldığı için dinamiklerimizi hızla oluşturduk.

Sağlık sektöründe hızlı karar almak ve doğru uygulamalarla süreç yönetmek dışında bir şansınız olmuyor. Krize adaptasyon hızlı oldu, aslında zorunlu olarak böyle oldu. İlk önceliğimiz, çalışanlarımızın ve çevrelerinin sağlığını korumak oldu. Bu konuda çalışma planları, eğitimler, koruyucu ekipmanlar gibi proaktif yaklaşımlarımızı oluşturduk. Medikal ve idari koordinasyon ekipleri oluşturduk ve birlikte aldığımız kararları enfeksiyon kontrol grubuyla, bilimsel temelini atarak uygulamaya koyduk.

Salgından korkup hastanelere gitmeyen kronik hastalar, daha büyük zararla karşılaştı

Sağlığımızı koruyarak, toplum sağlığı için fedakârlıkla çalışmaya devam ettik. Böyle bir süreçte amaç minimal etkilenmeyle maksimal hizmeti sağlamak üzerine geliştirilen stratejilerle var olmaya devam ettik. Algılarımızı açık tutarak olası anlık değişimleri hızla ve etkin şekilde yönettik.

En büyük sorun; girdilerimizdeki ciddi azalmayla beraber gider kalemlerinin teminindeki zorluk ve dolayısıyla artan talebe göre orantısız fiyat artışları oldu. Maske, tulum, yüz siperi, dezenfektan gibi normalde tüketimi belli seyirdeki malzemelerde sıra dışı ihtiyaç artışı ve maliyetlerin çıldırmışçasına üzerimize gelmesi tam bir kabus oldu.

Enteresan tespitlerimizden biri de hastaların ihtiyacı olmasına rağmen sağlık hizmeti almaya mümkün oldukça gitmemeleriydi. Refleks bir yaklaşımla hastaneye geldiklerinde Covid-19 olacaklarını düşünerek evde kalmaları, kronik hastalıkları olanların geri dönüşsüz sağlık zararları oluşturduğuna şahit olduk. Hastanelerin güvenli ve riskli alanlarının olduğunu bir şekilde hastalara ulaşarak aktardık.

Farklı işler de yapmaya başladık. Dijital platformlar ve sanal ortam en büyük yardımcımız oldu. Pandemi döneminde butik hizmet verdiğimiz özellikli branş uygulamaları ile hizmet vermeye devam ettik. 'E-doktor' uygulamaları hayatımıza girdi. Bilimsel faaliyetleri dahi dijital ortamda yapar olduk.

Tüm dünyanın kendi içine kapandığı, sınır kısıtlamalarının olduğu bu dönemde olumsuz etkilenen sektörel kayıplarımızdan bir diğeri sağlık turizmi oldu. Sektörde önemli bir yere sahip bu sürecin zorunlu eksikliği ağırlıklı sağlık turizmi yapan paydaşlarımızı ciddi anlamda yaraladı.

Pandemi döneminde özel sağlık hizmeti sunucularının hasta pro-



filinde de değişiklik oldu. Şöyle ki; kamu hastanelerinin ağırlıklı olarak Covid-19 hastalarının tedavisi ile yoğunlaştıkları için normalde özel hastane kullanımı olmayan hastalar, bu dönemde özel hastanede tedavi tercihlerini kullanmaya başladılar. Özel hastanede sağlık hizmeti almayan bir hasta grubu da bu sektörü kullanmayı öğrenmiş oldu.

Birinci ve ikinci atak sonrası kayıp saydığımız süreler haricinde kısmen normal işleyişi sağladık. Ancak tüm bunlara rağmen gelir kayıpları ve gider maliyetlerindeki artışlar sonuçta bizde olduğu gibi tüm sektörde temkinli hareket etmekle sonuçlandı.

H.M: 2021 yılı için özel sağlık sektörüne yönelik beklentileriniz ve öngörüleriniz nelerdir?

C.D.Y: 2021 yılı umutlar ve soru işaretlerinin harmanlandığı bir yıl olarak başladı. Covid-19 ile mücadelede 'tedbir' slogan olmaktan çıkarak sektörde geçiş döneminin temel argümanı oldu. Her şeye tedbirli yaklaşır olduk. Burada tedbirli olmayı olumsuzluk olarak yorumlamamak gerekir. Tedbir bize, proaktif çalışmada daha detaylı ve çoklu senaryolu çalışmayı sağlamıştır.

Teknolojinin tıbbi alanda kullanılması, virüs genomunun hızla tespitini sağlamış, tüm dünyanın ortak akılla hareket etmesiyle birlikte aşı geliştirme ve hızlı aşılama programları, hepimizin güvenli umut kaynağı olmuştur.

2021'in geçtiğimiz yıldan ilk ve en önemli farkı ise sarf malzemelerinin teminindeki zorlukların aşılmış olması. Diğer bir fark; hastaların artık sağlık hizmet sunucularını nasıl kullanmaları gerektiğini öğrenmeleri oldu. Sağlığı ertelemenin Covid-19'dan daha tehlikeli olduğunu öğrendiler. Bu süreci, karşılıklı bilgi alışverişi ile sağladık.

Yılın ilk çeyreği hatta pandeminin birinci yılını tamamladığımız bugünlerde "Hastalık ne zaman biter? Yıkıcı etkileri artar mı? Tam normalleşme ne zaman olur?" gibi sorular hepimizin aklını sürekli meşgul ediyor. Hepimizin tek çabası önce sağlığımızı korumak. Sağlık ordumuzun aşılanarak güvence altına alınması, riskli grupların da aşılanması oldukça önemli gelişme olarak karşımıza çıktı. Olası bir yeni atak karşısında sağlık çalışanlarımızın sağlığının korunmuş olması mücadele gücümüzü güçlü kılacaktır.

2021'de de özel sağlık sektörü yerini koruyacaktır. Nitelikli sağlık hizmetinin nitelikli hekim kadrosuyla bütünleşmiş şekli önemli derecede talep görüyor. Nitelikli branşları bünyesinde bulunduran özel sağlık hizmet sunucularının yerini güçlendirerek pekiştirecektir. 2021 yılı üçüncü çeyreği itibariyle pandeminin etkisinin gerileyeceği tedbirli ama daha normal bir hayat akışıyla özel sağlık sektörünün de eski günlerine döneceğini düşünüyor ve umut ediyorum. ■

25 YEARS ACENDIS

Together. All the way.



Your Partner for Modular Operation Theatres





» made with passion and precision

ACENDIS TÜRKİYE
Proje Yönetimi / Project Management
Satış & Servis / Sales & Tech. Serv.

Küçükbakkalköy Mah.
Cem Sokak. No: 4
34750 Ataşehir / İstanbul · Türkiye

Tel. +90 216 - 470 49 49
E-mail bilgi@acendis.eu
Web www.acendis.com.tr

ACENDIS GERMANY
Project Management / Headquarters

Wohlenbergstr. 5
30179 Hannover
Germany

Tel. +49 511 - 1 83 83
E-mail contact@acendis.eu
Web www.acendis.eu

Expertise from GERMANY

www.acendis.eu
www.acendis.com.tr



Dr. SEMRA BAYSAN
Sağlık Organizasyonları
Yönetimi Uzmanı
Dr. Öğretim Üyesi

COVID-19 VE DEĞİŞEN DİNAMİKLER

Covid-19; yaşam şekillerimizin değişmesine, yeni çalışma pratiklerinin yaratılması zorunluluğuna ve insanların oluşturulması zorunlu kılınan dinamiklere ayak uydurması gerekliliğine neden oldu. Son bir yılda hayatımızda değişen her şeye adapte olamamış olsak da ardımızdan gelen nesil için yeni bir yaşam tarzı oluşacak gibi duruyor. Pandemi süreci ile ilgili Sağlık Yönetimi Öğretim Üyesi Dr. Semra Baysan, 2020 yılında yaşanan değişimleri ve devam eden bu süreçte yaşayabileceklerimize dair öngörülerini, hedeflerini hospitalmanager için değerlendirdi.

Dr. SEMRA BAYSAN - Sağlık Organizasyonları Yönetimi Uzmanı / Dr. Öğretim Üyesi

Sisli ve Fırtınalı Denizler

2020, fırtınalı ve yoğun sisli denizlerde, belirsizlik içinde dalgalarla mücadele ettiğimiz bir yıl oldu. Önce Covid-19 pandemisi şoku yaşandı, nedir, nereden çıktı diye anlamaya çalışıldı, bitti mi, ne zaman bitecek, hangi aşı daha iyi diye tartışıldı. Toplumlar çok derinden etkilendi. Ekonomik, siyasal ve sosyal krizlerle yüz yüze gelindi.

Bu fırtınalı yılda hangi ülkelerin, liderlerin ve şirketlerin daha hızlı ve çevik hareket edebildiği, esnek ve dayanaklı olduğu, yani yılmaz bir şekilde mücadele ettiği tartışıldı.

Teknoloji ile Dostluk

Pandemiyle beraber cinsiyet, yaş, kültür, mekân, coğrafi konum, saat fark etmeksizin teknoloji hayatın merkezine oturdu.

Sanal hizmetler, sanal alışverişler, sanal görüşmeler, teknolojik cihazlar hayatımıza hızla girdi. Bir anda her şey sanala döndü. Başlangıçta ortaya çıkan sıkıntılar, tedarik, stok, teslimat, kurye sistemi zaman geçtikçe rayına oturdu. Ama Covid-19 nedeniyle eve kapandığımız karlı kış günlerinde gece yarısı "*tatlı*" siparişi verenlerin, motosikletli kuryelerin aldıkları riski hiç düşünmedikleri ve vurdumduymazlıkları da gündemde yerini aldı.

Pandeminin hemen başlangıcında üniversitelerin pek çoğunun alt yapılarının ve kullandıkları sistemin uzaktan eğitime geçişi sağlayabileceği görüldü. Tüm taraflara sanal ortamlarda, "*sanal ortam kullanma eğitimleri*" verildi. Ancak maalesef evlerdeki alt yapının, akıllı telefon, internet ve bilgisayar sayısının yetersizliği, eğitime erişimde ciddi sıkıntılar yarattı.

Önce bazı hastaneler sonra sigorta şirketleri kendilerine erişemeyen, tedavisini erteleyen hastalarına

bir yandan ihtiyaç duyabilecekleri bilgileri tüm mecralardan verdiler bir yandan da teknolojik imkanlar sundular. Artık doktorunuzla sanal görüşmeler yapmak, tele hizmetlerden yararlanmak mümkündü.

Değişen Tüketici Davranışları

Pandemiyle beraber insanların fikrilerinin ve davranışlarının hızla nasıl değiştiği görüldü. İnsanlar bu dönemde kendilerini daha yakından ve daha iyi tanıdılar ve tüketim davranışlarını gözden geçirdiler.

Diğer yandan toplumda kızgınlık, hiçbir şey olmamış gibi umursamazlık ya da önemli sağlık ihtiyacını bile ertelemeye sevk eden hizmet alma endişesi ve korku vardı. Zaten kısa süre sonra pandemi sahra hastaneleri uygulaması ile zorunlu olarak, acil dışındaki sağlık hizmetlerinin verilememesi ya da ertelenmesi söz konusu oldu.

Eve kapanma, değişen ilgi alanları ve ihtiyaçlar, ekonomik problemler, aile içinde yaşanan mekân, teknolojik alt yapı ya da ekipman kısıtlılığı, yalnızlık duygusunun artmasına neden oldu ve depresyonun kapılarını çaldı.

2020 Edelman Güven Barometresi araştırması; müşterilerin, hizmet sağlayıcılardan haber alma ihtiyacını ortaya koydu. Tüketiciler, çeşitli kanallar yoluyla üreticilere ve hizmet sağlayıcılara geri bildirimlerde bulundular ve mesajlarını çok etkili bir şekilde ilettiler. Mesajların temelinde şirketlere, "*sakın karanlığa/sessizliğe gömülmeyin, bizi unutmayın, bu çok zor günlerimizde yanımızda olduğunuzu hissettirin, beklenti ve değişen ihtiyaçlarımızı anlayın, görün, karşılayın, bizi doğru ve şeffaf şekilde bilgilendirin, eğitin, size güven duymamız için gerekenleri yapın*" dediler.

Markalar, tüketicilerin o dönemlerde bu ihtiyaçlarına cevap verebilmek için müşterilerinin duymak istediklerini reklamlarda kullandılar. Ürün satmaya çalışmadılar. Şok edici, üzücü görüntülerin yanında "*satış*" amaçlı yer almadılar. "*Uzaktayız ama aslında yakınınızdayız, sizin için buradayız, bize güvenebilirsiniz*" gibi mesajlar içeren ve **güven** üzerine yoğunlaşan reklam kampanyaları yaptılar.

1,8 milyona yaklaşan izlenme oranı ile 16 Nisan 2020'de yayınlanan "*Her Covid-19 Reklamı Tam Olarak Aynıdır*" başlıklı video, şirketlerin bu beklentileri nasıl karşıladığını gösterdi. Kimilerinin desteklediği bu yaklaşım, bazıları tarafından sıkıcı, birbirinin aynı ve işlevsiz bulundu.

Şirketlerin Yaklaşımı

"**Şirketi değil paydaşlarını, yani müşterilerini yönetebilmeleri**" gerektiğini gören şirketler hızlı davrandılar.

Örneğin; tüketicinin zaman ve mekân sınırı olmadan istediği haberi almasını sağlamak ve bilgi ihtiyacını karşılayabilmek, şirketler için önemli bir adım oldu. Uzun uzun yazmayı ya da okumayı sevenler için olduğu kadar, sanal ortamda bir tweet kısalığında bir şeyleri o anda tüketebilenler, yani "*özetle*" diyen genç jenerasyon için de kısa ve hızlı üretebilmek gerekiyordu. Üstelik gündeme de uygun üretim şarttı. "*Evdeyken ailecek izlenebilecek*" içerikleri paylaşan, zihinlerdeki soruları cevaplayan ve bunları hızla yaratıp tüketicilerine sunan şirketler ve sanal haber / bilgi platformları başarıyı yakaladı.

Haber ve içerik sağlayan şirketler, örneğin ONEDIO, karantina ile küçük ortamlara sıkışan insanların, bireysel ya da ailecek oyalanabilecekleri konuları araştırarak, farklı şekillerde sunmasıyla öne çıktı. Artık hizmet sağlayıcıları, insanlara yeni hobi edinmeleri, Zoom kullanmaları, sanal alışveriş yapmaları, evde spor, yoga yapmaları ya da ekmek pişirmeleri için bilgi veriyor, tavsiyelerde bulunuyordu. Futbol, spor, konserler, festivaller ise artık gündemde kendine pek yer bulamıyordu.

Diğer yandan, Netflix gibi platformlar yapay zekâ ve algoritmalarla, müşterilere etkili tavsiyelerde bulunuyor, daha çok kişiye satış yapıyor, firmalar da tüketicilerin ihtiyacı olan ekipmanları, cep telefonu, bilgisayar, TV, kahve makinesi, ekmek pişirme makinesi satıyor ve büyüyordu. Evde daha çok zaman geçirilmesiyle birlikte, başka ihtiyaçların da ortaya çıkmasıyla, yaşam mekânının yenilenmesi, boyanması, tadilat geçirmesi de boya, mobilya gibi değişik alanlardaki üreticiler için olumlu bir döneme geçişi sağladı.

Yerele Çevrilen Gözler

Kısıtlamalarla gelen ülkelerin uyguladıkları "*seyahat-ulaşım*" yasakları bir anda üretim-tedarik zincirinde kesintiler yaşattı. Ne ithalat ne de ihracat planlandığı gibi yapılamadı.

Maske gibi kişisel koruyucu ekipmanlarda, gıdada, otomotivde riskin farkına varıldı. Mümkün olan durumda yerel kaynaklara dönüldü. Bu belirsizlik döneminde hızlı adımlar atabilen sektörler de görüldü başaramayanlar da.

Almanya'da hekimlerin tercihlerine uygun olarak, kumaştan yapılmayan özel bir maske Asya'dan temin ediliyordu. Kapıların kapanması ile büyük sıkıntı yaşayan Almanya'da artan talebi karşılayabilmek için, ambalaj ve kâğıtta dünya liderleri arasındaki Mondi, Almanya'nın Gronau kentindeki fabrikasında yeni üretim hatları kurmaya karar verdi. Amacı, doktorların tam istediği "dokunmamış malzemeden" cerrahi yüz maskeleri üretmekti. Böylece sağlık yetkilileri, işletmeler ve tüketicilerin yüz maskeleri için artan talebine "yerel" olarak yanıt verebilecek ve yılda 300 milyon adet, insan

saçından daha ince hale getirilen, bakteri ve virüsleri engelleyen özel mikrofiber filtreli maske üretebilecek. Önümüzdeki dönemlerde de şirketlerin tedarik zincirindeki bu kırılmalar sonrasında giderek daha fazla yerel olana dönmesi ve tedarikçi sayısını artırması bekleniyor.

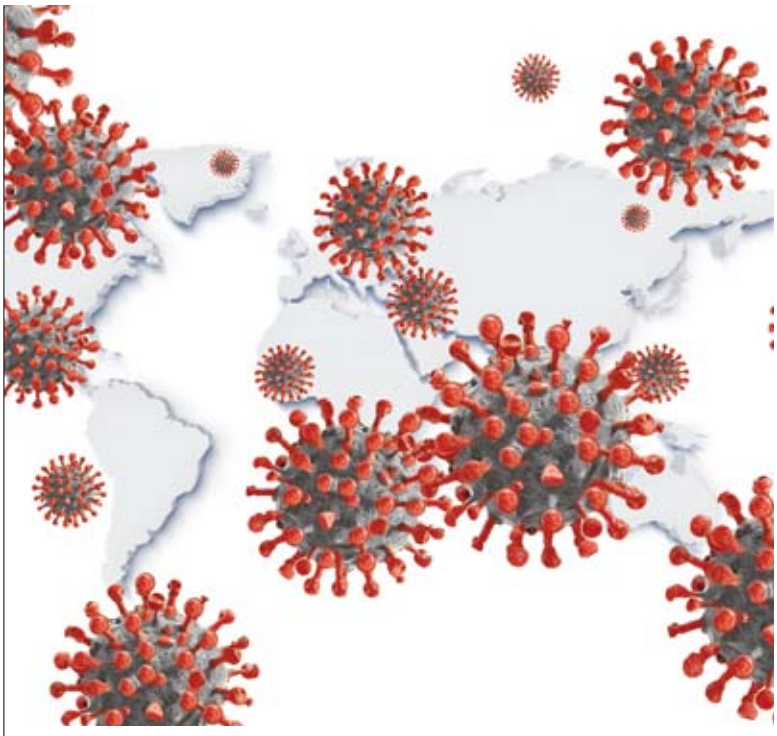
İklim Krizi

Bill Gates'in "*iklimle karşılaştırıldığında Covid'i çözmek daha kolay*" sözleri bir anda manşetlere taşındı. Aslında daha önce Mart ve Nisan aylarındaki karantinayla beraber, doğayı ve sokakları hayvanlara bırakınca doğanın nasıl değiştirdiği ve olumlu yönde iyileşebildiği görülmüş ve "iklim krizi" farkındalığı artmıştı.

Pandemi döneminde tüketiciler, nasıl bir tüketim toplumu haline geldiklerini, "*su ve gıda krizi*"nin kapıda olduğu gördü. 7 Aralık 2020 tarihli Blooomberg Green haberine göre, doğal kaynağın ve yaşamın devamı için gerekli olan suyun dünyanın daha büyük bir kısmında kıt hale gelebileceği endişeleri arttığı için su, Wall Street'te ticareti yapılan altın, petrol gibi emtialara katıldı. ABD'de türünün ilk örneği olan bu çalışmanın, Eylül 2020'deki sıcak havaların ve orman yangınlarının ABD'nin Batı Kıyısı'nı kasıp kavurması ve California'nın sekiz yıllık bir kuraklık yaşaması nedeniyle yapıldığı açıklandı. Su, California'da borsada ve artık saf altın gibi değerli. İklim değişikliği, kuraklıklar, nüfus artışı ve kirlilik su kıtlığı sorunlarını ve fiyatlandırmayı önümüzdeki yıllarda da gündemde tutacak. Türkiye ve dünyada artık "su kıtlığı" rutin gündem maddeleri arasına girecek.

Tüket ama Nereye Kadar?

Dünya belli alanlarda paylaşım ekonomisinin içindeydi. Gençlerin "**satın alma, paylaş**" tarzındaki ihtiyacına hizmet eden UBER ve



Airbnb için Covid-19 salgını büyük bir kırılma noktası oldu. Kurallar değişti. Ama bu yaklaşımın etkileri o kadar büyük oldu ki pandemi bitse bile özellikle gençlerin bu tip yaklaşımlardan uzaklaşmayacağı görünüyor.

Bunu bilen gözlemleyen ve iş yapma biçimini değiştiren bir "mobilya şirketinin" değişen yaklaşımı "*yeni satın alma, eskisini çöpe atma, bize getir, sana yenisini kiralayalım, seninkini tamir edelim ve onu başkasına kiralayalım*" ilgi çeken bir örnek. İleride de çeşitlenerek artacağı bekleniyor.

"Sürdürülebilirlik" de biraz anlam değiştirerek günlük hayatın ortasına yerleşti. Birden, dolaptaki giysilerin aylarca askılarda kaldığı ve kullanılmadığı görüldü. Her yıl **çöpe giden** yüz milyon kiloya yakın giysi, sorular sordurdu. Gerçekten bu kadar giysiye ihtiyaç var mıydı? Bu kadar çok tüketmek zorunda mıydık? Bu sorulara cevap vermek için ZARA, H&M gibi firmalar stratejilerini yenileyerek, "*az tüket ama kaliteli tüket, sürdürülebilir kaynaklarla üretilenleri tercih et, tekrar kullan*" gibi mesajlarla tüketicilerinin yanında yer aldılar.

Değişen Mekanlar: Ofisler, Hastaneler, Oteller

Ofislerdeki bulaş riskinin artması, karantina kısıtlamaları, kurallar ve yasaklar yeni iş hayatında bazı uygulamaları da beraberinde getirdi. Kimi kurumlar tamamen uzaktan çalışırken kimileri çalışanları ile üretimlerine devam ettiler. Tabii hibrit yapı oluşturanlar da vardı. Halen İstanbul'da Maslak Boğaz hattındaki pek çok plazanın çok düşük kapasite ile çalıştığını, ofislerin boş kaldığını görüyoruz. Gelecekte ofislerde eski oranlara dönülüp dönülmeyeceği henüz belirsiz.

DW Haber kanalının haberine göre, Almanya'da Allianz çalışanlarının halen %90'ı uzaktan çalışıyor ve eski uygulamaya devam etmek istemeyenler büyük çoğunlukta. Elbette, haftada 1 ya da 2 günün



uzaktan çalışılmasının ilgili şirketler için getireceği tasarruf önemli ve göz önüne alınması gereken bir durum. Ayrıca, "yoğun iş seyahatlerinin" yapılmamasının iklim krizindeki olumlu etkileri de düşünüldüğünde hibrit sistemlere geçilmesi hız kazanacak gibi görünüyor. Boşalan ve boşalmaya devam edecek binaların neye dönüştürülebileceği örneğin; "satın alma, kirala" yöntemi de tartışılan diğer konular arasında.

İster hastane ister otel ister tatil köyü isterse bir restoran olsun, değişim her yerde devam ediyor. Bilgi toplama ve randevu talebinden hizmet alımına kadar geçen sürede sektörlerin **dokunmayı gerektiren hizmet süreçlerinden uzaklaşması** gelecekte de konuşulmaya devam edecek. Örneğin; hastanın cep telefonuna yüklenen bir uygulama ile randevu, hastaneye girişten itibaren gözden tanıma sistemi, sanal ortamdan takip vb. ile direkt odaya gidişi, odada bilgi dokümanları, ışık, klima, TV, yemek, çay, kahve ve benzeri ihtiyaçlarının karşılanması, sigorta ve ödemenin cep telefonu ile yönetilmesi sadece pandemi dönemine ait bir ihtiyaç olmayacak gibi görünüyor. Sağlık turizminde fark yaratabilmek ve hastaların tercihlerini etkileyebilmek için "dokunmadan" hizmet alma konusu öne çıkartılacaktır.

"Vay Canına!" Dedirtecek Hizmetler

Covid-19, müşteriyi sadece memnun etmenin yetmeyeceği bir dünyanın kapılarını hızla açtı. Artık amaç hasta ya da müşteriye güven vererek, beklentilerinin de ötesindeki hizmeti sunmak, "*vay canına!*" dedirtebilmek ve onu şaşırtabilmek. Yaşadığımız bunca şeyden sonra "şaşırmayı unutan" insanlara, örneğin; film endüstrisinde tüketicileri ailecek duygusallaştırabilmek, ağlatabilmek, hüzünlendirebilmek ve hatta korkutabilmek "vay canına!" dedirtecek hedefler arasında.

Güven ve İtibar

2021 Edelman Güven Barometresi'nde, **İş Dünyası** en güvenilir kurum olarak hükümetin yerini aldı. Özellikle iş dünyasının, ilaç sektörünün rekor sürede proaktif olarak aşı geliştirmesi güven zeminini sağlamlaştırdı.

İnsanlar toplumsal sorunların çözümü için sevdikleri ve kullandıkları markalardan yani iş dünyasından kolektif olarak eyleme geçmelerini, hükümet ve STK'larla iş birliği yapılmasını istiyorlar. Şirketler için uzun vadede başarı artık bu yoldan geçiyor.

Gelecekte de öncelikli olarak çalışanlarının sağlığını korumak üzere tedbirleri artıran, topluma destek için üreten, ürün ve hizmet bağışı yapan, çözüm üreten ve tüketicilerinin yanında olan şirketler kazanmaya devam edecek.

Hedefler ve Yeni Projeler

Ben, pandemi döneminde sanal hayata hızla kayan bu süreçte, sağlık sektöründe hizmet sağlayıcıların çevik bir pazarlama ve dijital kanal stratejisine sahip olmaları amacıyla danışmanlıklara devam edeceğim. "*Kurumsal İtibar", "Güven İnşa Etmek", "Değerlere Hitap", "Etkileşim", "Çapraz Sektörler ile Kesişim Noktalarında İş Birliği", "Tüketicilere Hizmet ve/veya Ürün Sağlayıcılarını Seçme Olanağı Tanıyan Alt Yapılar" benim de çalışmalarım arasında* yer alacak.

Sağlık sektöründeki **teknolojik** ve **sanal gelişmeler** ilgi odağımda olmaya devam edecek ve bu konulardaki derslerimi üniversitede sürdüreceğim.

Gönüllülük çalışmalarıma 30 yıldır üyesi olduğum Rotary ailemle birlikte, gençlik, iklim, su krizi ve sağlıklı yaşam konularında devam edeceğim. ■

Uzman hekim kadromuz,
üstün tıbbi teknolojiyle buluşuyor.

SAĞLIĞIN GELECEĞİ VADİSTANBUL'DA YAKINDA HİZMETİNİZDE



THE FUTURE OF HEALTHCARE

liv HOSPITAL

livhospital.com /livhospital 444 4 548



HASAN ŞAHİN
ACENDIS Kurucusu ve CEO'su

PANDEMİYE RAĞMEN 25. YIL GURURU

HASAN ŞAHİN - ACENDIS Kurucusu ve CEO'su

Zorlu bir döneme girdiğimiz 2020 yılında bir yandan 25. yılını kutlarken bir yandan da pandemi sürecini profesyonel bir şekilde yürütmeyi başaran ACENDIS, hedefledikleri tüm projeleri tamamlamanın haklı gururunu yaşıyor. Yeni projeleri için ek önlemler alarak çalışmalarına devam ettiklerini belirten ACENDIS kurucusu ve CEO'su Hasan Şahin, bu süreçte neler yaptıklarını hospitalmanager'a anlattı.

H.M: 2020 yılı sizler için nasıl geçti?
H.Ş: Tüm dünyada birçok alanda dengeleri sarsan pandemiye bağlı olarak 2020'de hepimiz zorlu bir süreçten geçtik. ACENDIS Teknik Servis Ekibimiz ve diğer ACENDIS Ekibi mensuplarımız, halen tıbbi cihazların fonksiyonlarını sorunsuz olarak yerine getirebilmeleri için neredeyse aralıksız olarak hizmetlerine devam etmekteler. Bu zor günlerde sağlık çalışanlarımıza destek olmayı en tabi görevimiz olarak görmekteyiz. Elimizdeki tüm olanakları kullanarak hep yanlarında olmaya da devam edeceğiz.

H.M: Pandeminin başladığı günden bu yana hala devam eden bu süreçte neler yaptınız?
H.Ş: ACENDIS, kuruluşundan başlayan müşteri odaklı çözüm felsefesini, bu süreçte de müşterilerimizin ihtiyaç duymuş oldukları ürünlerin temini konusunda da kullanmıştır. Merkezimizin Almanya'da olması ve uluslararası bir alanda çalışıyor olma avantajımızı kullanarak bu süreçte müşterilerimizin ihtiyaç duydukları ürünlere en hızlı şekilde ulaşmalarına yardımcı olduk. ACENDIS, bir proje firması olarak bu süreçte pandemi öncesi başlatmış olduğu hastane projelerine devam etti. 25 yılın vermiş olduğu deneyimle kriz durumlarında meydana gelen tüm olumsuz şartlara rağmen iş planlamasında herhangi bir problem yaşamadan vadedilen kalite ve sürelerde projelerini tamamlamıştır. Mevcut projelerimiz ise ek tedbirler alınarak devam etmektedir.

ACENDIS için bu yılın özel bir anlamı vardı. ACENDIS 2020 yılında 25. yılını kutlamanın haklı gururunu yaşadı. 25 yıllık bu yolculukta Türkiye, Makedonya, Malta, Bulgaristan, Hollanda, Katar, Azerbaycan, Güney Afrika, İran, Irak, Gana, Katar, Afganistan gibi birçok ülkede 200'ün üzerinde hastane projesine imza attık. ACENDIS, bu 25 yılda sürekli inovatif ürünleri Türkiye sağlık sektörüne tanıtan, yurt dışı uygun şartlardaki finansal çözümleri müşterilerine sağlayan, müşterinin ihtiyacı olan optimum çözümleri sağlayan, bir sağlık yatırımının A'dan Z'ye nasıl olması gerektiği know-how'unu müşterilerine aktaran, proje sonrası satış sonrası teknik servis desteğini sürekli devam ettiren bir partner olmuştur ve olmaya devam edecektir.

H.M: Bundan sonraki dönem için öngörüleriniz nelerdir?
H.Ş: Birlik ve dayanışmaya en çok ihtiyaç duyduğumuz olağanüstü zor bir süreçten geçiyoruz. Bu süreci toplumumuzun her bir bireyinin zarar görmeden veya en az zararla atlatması en büyük dileğimiz. 25 yıldır sağlık sektöründe verdiğimiz hizmetlerimize bu zor günlerde de devam edeceğiz. "Önce Sağlık" anlayışımızla hep yanınızdayız. Birlikten kuvvet doğduğunu biliyoruz. Dayanışma içerisinde ve soğukkanlılığımızı muhafaza ederek bu zor süreci hep birlikte aşacağız.

Zorlu günleri arkamızda bırakacağımız, sağlıklı ve daha mutlu günler yaşayacağımız günler diliyorum. ■

Post-Korona Döneminde Sağlık Turizmi:

Yeni Normalde Uluslararası Düzen ve Değişen Dinamikler

ARZU ÖZSOY - WhereToCure Kurucu Genel Müdürü

2020 yılı hepimiz için oldukça zorlu ve değişimlerle dolu bir süreç oldu. Bu yıl da değişimlere ayak uydurmaya devam ediyoruz. Bu süreçte en çok etkilenenin sağlık sektörü olmasının yanı sıra 'yeni normal dönemi'nin sektöre pozitif etkileri de oldu. 2021 post-korona dönemini ve sağlık sektörü açısından değişimlerini WhereToCure Kurucu Genel Müdürü Arzu Özsoy, hospitalmanager için anlattı.



2020 adeta bir bilim kurgu filmi gibi başladı. Covid-19 isimli bir virüs, bütün dünyaya hızla yayıldı. Hükümetler, sağlık kurumları, doktorlar herkes ne yapacağını şaşırdı önce. Sonra her şeye, her duruma hızla uyum sağlayan insanoğlu bununla yaşamayı da öğrendi. Her ülke kendi yöntemleri ile imkânları dâhilinde halkını bu virüsten korumaya, hasta olanları ise deneysel yöntemlerle iyileştirmeye çalıştı.

Salgının başından beri, Sağlık Bakanlığımızın başarılı çalışmaları sayesinde, Türkiye genelinde tüm özel ve kamu hastaneleri gerekli her türlü önlemi almakta, 7/24 bulaş riskini engelleyecek uluslararası standartlarda havalandırma, temizlik ve dezenfeksiyon uygulamaları yapmaktadır. Özel hijyen uygulamaları, sürecin gerekliliklerine göre farklı doz ve sıklıklarda gerçekleştirilmektedir. Ayrıca yine korona tedbirleri kapsamında, sosyal mesafe uygulamaları da hem hastalar hem de çalışanlar için sıkı sıkıya uygulanmaktadır.

2021 post-korona döneminde "yeni normal" olarak adlandırılan bir süreç başladı. Her ülke kendi koruma tedbirleri ve aşı politikalarıyla bu süreci en az hasar ve kayıp ile geçirmeyi hedefliyor. Yıllardır sağlık sektöründe ulusal ve uluslararası kurumlarda çalışmış ve uzun zamandır da sağlık turizmi danışmanlık şirketi sahibi olarak; değişen dünya düzenini ve elbette sağlık sektörünü ulusal ve uluslararası gelişmeler açısından yakından takip ediyorum.

Koronavirüs tanı ve tedavisinde yapay zekâ teknolojisi kullanılmaya başlanması gibi gelişmeleri de heyecanla



izliyorum. Bu teknolojiyle birlikte koronavirüs hastalarının tanısına ve hasta yönetimine yardımcı olan çözüm, diğer ülkelerin yanı sıra Türkiye'de de uygulamaya koyuldu. Yapay zekâ yardımıyla koronavirüs hastalarının daha hızlı tespit edilerek, hasta yatışından yoğun bakıma ve taburcu olmasına kadar olan sürede verimli bir süreç yönetimi yapılması hedefleniyor.

Dijitalleşmenin gücüne sonsuz inanan ve bu konuda akademik çalışmalar yapan biri olarak, uzun süredir sağlık turizminin yanı sıra mobil sağlık, e-sağlık, teletıp konularında derin araştırmalar ve uluslararası çalışmalar ve işbirlikleri yapmaktayım. Yapay zekâ, derin öğrenme, büyük veri analitiği ve sanal gerçekliğin sağlık sektörü ile olan entegrasyonu ve daha birçok heyecan verici gelişme yaşanıyor. 3D yazıcılar ile organ baskısı yapılan, narkozsuz ameliyatlarda hastayı ortamdan uzaklaştırabilmek adına kullanılan sanal gerçeklik gözlükleri kullanılan bir dönemde, cerrahi benzetim, görselleştirme (sanal endoskopi, kolonoskopi), sanal gerçeklik yolu ile uygulanan psikolojik tedavilerin konuşulduğu bir dönemde elbette sağlık turizmi de konvansiyonelden dijitale geçerek oldukça köklü bir değişime uğramıştır.

Sağlık Turizminde Gelenekselden Dijitale Geçiş

2020 yılı başında tüm dünyayı etkisi altına alan ve hala tüm yaşantımızı derinden etkileyen Korona pandemisi, dünya genelinde, dijital araçların ve mecralarının yaşamın her alanında, her zamankinden çok daha fazla kullanıldığı görülmektedir. Bu bağlamda sağlık turizminde de büyük bir değişim ve gelişim süreci yaşanmaktadır. Bu anlamda, konvansiyonel pazarlama yöntemleri ile sadece offline mecraları kullanarak geleneksel sağlık turizmi yapan; dijital altyapısına yatırım yapmamış, teknik altyapısını oluşturmamış hastaneler ve aracı kurumlar elbette bu dönemde sağlık turizmi konusunda bir gelişme kaydedemeyerek, eski hasta sayılarının ve finansal kazanımlarının oldukça altına düşmüşlerdir.

Eskinin devamı olarak dijital platformlar kullanılmaya ve sağlık bakım hizmetleri arayışında olan hastalarla hastaneleri buluşturmaya devam etmektedir. Klasik offline yöntemler kullanan aracı kurumlar ise teknolojiye ayak uydurmak zorunda kalmışlardır. Artık word-of-mouth, yani ağızdan ağza yayılan hastane, hekim bilgileri ile hasta potansiyeli yaratmak hemen hemen imkânsız hale gelmiştir. Online doktor hizmeti, MSO'nun (medical second opinion- medikal ikinci görüş) direkt hekimden alınışı sağlık turizminin yeni normali haline gelmiştir.

Her şeyden önemlisi, 2020 öncesinde sektörde çalışmalarını önleyemediğimiz, kayıt dışı, merdiven altı çalışan, fatura kesmeyen ve vergi ödemeyen sağlık turizmi simsarları ise bu yeni değişime elbette ayak uyduramayarak, maske ve dezenfektan satışına yönelmiştir. Uluslararası hastaların daha çok güven arayışına girdiği, kaliteye daha fazla önem verdiği yeni normal dönemin en olumlu tarafı da profesyonel olarak sağlık turizmi yapmayan bu kişilerin sektörden silinmesidir.

Özetle, sağlık turizminde kalite arttı ve daha kontrollü bir



döneme geçildi. Sağlık Bakanlığımız aldığı kararlar ve önleyici tedbirler ile tüm dünyada korona dönemi sağlık hizmetleri sunumunda daha prestijli bir konuma gelmekle kalmayıp; sağlık turizmi konusunda da her şeyi kayıt altına alarak ülkeye giriş çıkışta test uygulaması ile Covid-19 ve mutant virüs vakalarını yakından takip ederek sağlıkta öncü bir ülke konumuna gelmiştir.

Yeni Normalde Sağlık Sektöründe Ekonomik Daralma ve Etkileri

2020 yılında pandemi sebebiyle küresel ekonomi oldukça sarsıldı. Finansal ve/veya yapısal olarak dayanma gücü yahut hızla dijitalleşme imkânı olmayan pek çok marka zor zamanlar geçirdi. Fakat yeni normale geçişte salgın dönemi, işletmelerin teknolojik anlamda nelere ihtiyaçları olduğunu belirlemelerinde oldukça yol gösterici oldu. Sağlık sektöründe de durum diğer sektörlerden farklı olmadı. Bunun yanı sıra, tarihte eşi benzeri görülmemiş olan korona pandemisi özel hastaneler ve sağlık çalışanlarını çok zor bir sınavdan geçirdi. Mutasyona uğramış virüsler, onların tedavi ve tedbirleri düşünüldüğünde, hala hiçbir sağlık kurumu tam olarak orta ve uzun vadeli öngörülerde bulunamamaktadır.

Online Doktor Konsültasyonları ve Dijital Araçların Kullanımı

Korona salgını, insanları sadece fiziksel ve ruhsal olarak etkilemekle kalmamış, yaşam alışkanlıklarını da fazlasıyla değiştirmiştir. Korona pandemisi nedeniyle uygulanan kısa ve uzun dönemli sokağa çıkma yasakları vb. tedbirler, bireysel ve toplumsal hayatın değişimini de beraberinde getirmiştir. Dünya genelinde, dijital araçların ve mecralarının yaşamın her alanında, her zaman olduğundan çok daha fazla kullanıldığı görülmekte ve yapılan araştırmalarla da ortaya konmaktadır. Bunun sağlık sektöründeki yansımaları da online konsültasyonlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

2017 yılında danışmanlık verdiğim büyük bir hastane grubuna telemedicine (teletıp) ve online doktor konsültasyonunun sağlık turizminde çığır açacak bir gelişme olacağının yanı sıra uluslararası hastaların ülke ve hastane tercih aşamasında büyük fark yaratacağını ve bunun için kalite standartları kapsamında online görüşmelerin kayıt altına alınması vb. detaylar için bir çalışma yapmamız gerektiğini belirtmiştim. Zamanın ötesinde görülen bu sağlık turizminde dijital inovasyon projem, o dönemde kabul görmemiş ve ileri bir tarihte tekrar değerlendirmeye bırakılmıştı. Şimdi post-korona döneminde yaşadığımız gelişmeler ışığında tüm özel hastaneler yurt içi ve yurt dışı hastalar için online doktor konsültasyonu hizmeti vermektedir. Bu da bireylerin hastane içinde bulunma gerekliliğini ortadan kaldırmakta ve özellikle yurt dışı hastaların hastane ve doktor tercihlerinde daha hızlı karar vermelerini ve tedavi için hızla aksiyon almalarını sağlamaktadır. Daha önce klasik MSO (medikal ikinci görüş) formlarını sadece tedavi planı ve fiyatlandırma gibi bilgileri yazılı alan hastalar artık hekimlerle yüz yüze görüşerek hızla ikna olmakta ve talepler, online doktor konsültasyonu teknolojisinin kullanımı sayesinde daha yüksek oranda hastaya dönmektedir. Daha önce online doktor konsültasyonuna tepkili olan tüm hastaneler, yeni dönemde gerek yurt içi gerek yurt dışı hastalar için online konsültasyon hizmetlerini sunmaktadır ve doğal olarak online doktor hizmeti alan hasta sayısında da gözle görülür bir artış yaşanmaktadır.

Son olarak, uluslararası online hasta iletişimini uluslararası standartlarda yüksek kalitede, dijitalleşmeye rağmen insan odaklı olarak yapan ve hasta ülkesine döndükten sonra düzenli takip eden ve aynı hastayı geri kazanan ve dahi hasta yakınlarının da referans ile geldiği tüm sağlık kurumlarının, "insan"ı sayısal veri ya da finansal kazanç olarak görmeden, sağlık turizmi çalışmalarının odağına koymalarını ve böylelikle mutlak başarıya ulaşmalarını diliyorum.

2021 sağlık turizmi hedefim ve hayalim, Avrasya Yüksek Öğretim Zirvesinde uluslararası inovasyon, girişimcilik ve teknoloji alanında "2020 Yılın Kadın Girişimcisi" ödülünü alan "Sağlık Turizminde Dijital Dönüşüm" projeme finansal destek ve yatırım alarak, dünyada uygulanmamış bir dijital çalışma ile sağlık turizminde Türkiye'nin ilk üç ülke arasına girmesini sağlamaktır. ■









ROMATEM®

FİZİK TEDAVİ VE REHABİLİTASYON HASTANELERİ

444 76 86 | **romatem.com**

romatem.hastaneleri

romatemhastaneleri

romatem

Geleceğin Anahtarı Dijitalleşmedir, İlerleme Kaydetmenin Tam Zamanıdır

GE Sağlık pandemi döneminde hem çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor hem de başarılara imza atıyor. Bu süreçte neler yaptıklarını, gelecek için planlarını ve öngörülerini hospitalmanager'a anlatan GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı Naël Dabbagh, GE Sağlık ailesi olarak gerçek başarının bir işi gönülden yapmaktan geçtiğine inandıklarını belirtiyor ve ekliyor: "Mesleğini severek yapan ve söz konusu insan sağlığı olunca büyük bir özveri ile çalışan dev bir ekiple bir amaç peşinde koşuyoruz."

NAËL DABBAGH - GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı

H.M: 2021 için düşünceleriniz ve gelecek yıllar için öngörüleriniz nelerdir?

N.D: Sağlık sektörü, her şeyden önce hayati önem arz ediyor. Dijitalleşmeye yönelik gelişimlerin sağlıktaki yansımaları hayat kurtarıyor ve yaşam kalitesini artırıyor. Şu an hızla artan veri ile şekillenen bir dijital çağda yaşıyoruz. Veriyi elde eden, ileten, analiz edip sonuçlara varan, yapay zekâ gibi teknolojilerle sağlık uzmanlarının kararlarına ve tedavi süreçlerine katkıda bulunan sağlık cihazları, sektörümüzü geleceğe taşıyor. Yakın gelecekte, beş yıl içinde, dünya nüfusuna yaklaşık 1 milyar kişinin daha eklenmesi bekleniyor. Hızla artan nüfusa sağlık endüstrisinin etkin bir hizmet verebilmesi için dijitalleşmenin sağlık sektöründe yaygınlaşması ve bu alanda verimliliğin artması gerekiyor.

Biz de GE Sağlık Türkiye olarak, 1987'den beri Türkiye'ye, dünya çapında daha fazla erişime sahip, yüksek kaliteli ve düşük maliyetli sağlık hizmetine olan talebi karşılamak üzere yenilikçi sağlık teknolojileri ve hizmetler sağlamanın gururunu yaşıyoruz. 3.000'i aşkın sağlık kuruluşunda kurulu olan 60.000'den fazla medikal teknolojimizle hastalıkların teşhisini mümkün kılarak hastaların yaşamlarına dokunuyoruz. Sağlığın



NAËL DABBAGH
GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı



bugününü ve geleceğini şekillendiren tıbbi görüntüleme, yazılım, IT, hasta izleme ve tanı koyma, ilaç keşfi, biyofarmasötik üretim teknolojileri ve performans geliştirme çözümlerinin dahil olduğu geniş bir hizmet yelpazesine sahibiz.

Pandemiyle birlikte, sağlık hizmetlerinde hızlı karar alabilmenin, doğru tanı koyabilmenin ve verimli hasta yönetiminin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gördük. Büyük veriyi işleyip anlamlı hale getirebilen sistemlere sahip kurumlar, özellikle Covid-19'da daha hızlı ve doğru tanı koyabiliyor; triyaj, yatış ve taburcu etme gibi hasta süreçlerinin etkin yönetimini sağlayabiliyor. Bir yandan da özellikle gücünü veriden alan yapay zekâ destekli sistemler, yorgunluk ya da ön yargı gibi insana özgü durumlar ve hataların önüne geçilmesine imkân tanıyor.

GE Sağlık'tan örnek verecek olursam, şu an Amerika Oregon'daki eyalet hastanelerinin yaklaşık %90'ının, yoğun bakım ünitelerinde hayat kurtarıcı kaynakları en üst düzeye çıkarmak için yapay zekâ kullanarak bir yazılım hazırladık. GE Sağlık tarafından geliştirilen algoritmalar, hastaneler tarafından oluşturulan milyonlarca veri noktasını toplayarak analiz ediyor ve bunları gerçek zamanlı operasyonlara dönüştürüyor. Bu sistemle, devlet hastane ağlarındaki 2 milyon veri noktası, günde 480 defa güncelleniyor. Bu sayede hastaneler çok hızlı kararlar alabilmeye başladı. Hızlı ve verimli sonuçlar elde ettiğimiz bu sistemi daha sonra Kanada ve Avrupa'da kullanmaya başladık. Oregon Kapasite Sistemi adlı uygulamamız şu an 100'den fazla hastanede kullanımda. Temelde hastane operasyonlarında elde edilen sonuçları ve verimliliği iyileştirmeye yönelik bir yapay zeka araç seti olan Komuta Merkezi teknolojimiz, dünya çapında 200'den fazla hastane tarafından kullanılıyor. Komuta Merkezi teknolojisi, eyaletteki hastane ağlarındaki veri akışlarından günde 2 milyon veri noktasını toplayıp analiz ederek yoğun bakım ünitesi yatakları, ventilatörler ve kişisel koruyucu ekipmanlar gibi kaynakları en üst düzeye çıkarmalarına yardımcı oluyor. Bu tür bir verimlilik, hastaların ve klinisyenlerin kaynaklara ve kapasiteye en çok ihtiyaç duyulan yerlerde hızla erişmesine olanak tanıyor.





CATHERİNE ESTRAMPES
GE Sağlık
EMEA Başkanı ve CEO'su

GE Sağlık EMEA Başkanı ve CEO'su Catherine Estrampes ekliyor;

Zekâya dayalı bir sağlık sistemi oluşturmak üzere sanal hastaneleri hizmete açmak, bakım hizmetlerine daha fazla erişim sağlamak ve bunların sonucunda maliyetleri düşürmek için mevcut altyapının her yönüyle yenilenmesi gerekir. Temel teknoloji altyapısını değiştirerek, hem klinisyenlerin hem de hastaların yaşamlarında büyük fark yaratacak uygulamaları kullanıma sunabileceğimizi biliyoruz. Geleceğin anahtarı dijitalleşmedir ve şimdi gerçek anlamda ilerleme kaydetmenin tam zamanıdır. Hiçbir şirket bunu tek başına çözemez, bu nedenle tüm ekosistemi bir araya getirerek sağlık hizmetlerinde birlikte ilerleme kaydetmek için klinisyenlerin, teknolojilerin, akademik ortaklarımızın ve diğer yardımcı unsurların güçlü yanlarından yararlanıyoruz.

Gelecek için vizyonumuz olan Hassas Tıp ile daha iyi, daha hedefe yönelik, daha kişiselleştirilmiş hasta bakımı sağlayacak istatistikler elde etmek üzere tüm portföyümüzdeki verilerle Yapay Zekâ ve Katmanlı Üretim gibi en son teknolojileri kullanıyoruz. Doğru ve geniş ölçekli Hassas Tıp, sağlık hizmetlerinin "daha iyi kalite, daha düşük maliyet ve milyonlarca kişiye erişimi" kapsayan üç adımlı amacına hizmet ediyor.

H.M: Önümüzdeki sürece yönelik öngörüleriniz nelerdir?

N.D: Covid-19, tüm dünyada sağlık sistemlerinin birincil odak noktası haline geldi. Geçtiğimiz birkaç ay içinde hem hastalık hem de önceden var olan durumların tedavisine ara vermenin olası sonuçları hakkında pek çok şey öğrendik. Sağlık sistemlerinin eskiye dönmeye başladığını görüyoruz ancak hastalar hala hastaneye gitmekten korkuyorlar. Müşterilerimizin iyileşme sürecini ve yeni Covid-19 vakalarını yönetme konularını bütüncül ve dengeli bir şekilde ele almalarına ve aynı zamanda hastaların yeni politikaların kendilerini nasıl koruyacağını ve bulaşmayı nasıl sınırlayacağını anlamasını sağlamalarına yardımcı oluyoruz. İyileşme sürecini yönetmek, sağlık sistemlerinin personel de dahil olmak üzere mevcut tüm kaynakları daha iyi anlayabilmesi gerektiği anlamına geliyor. Ve bu da yalnızca verilere daha fazla erişimle mümkündür.

Müşterilerimiz Covid-19 ile geleceğin bir ön izlemesini gördüğümüzü söylüyor. Hastane ortamları muhtemelen eskiye göre daha az kullanılmaya devam edecek. Hastaneler, evde tedavisi mümkün olmayacak kadar hasta kişileri tedavi ederken diğerleri evde tedavi edilecek ve bunu mümkün kılmak için uzaktan teknolojilerin daha fazla kullanıldığını göreceğiz. Hastane sistemlerinin ekonomisine bakmamız ve Covid-19'da kaybedilen üretkenliğin bir kısmını geri kazanarak iş akışlarını sorunsuz hale getirmek için dijital teknolojilerden faydalanmamız ve operatörleri güvende tutmak ve yorgunluğu azaltmak için üretkenlik sağlamamız gerekiyor. Geleceğin anahtarı dijitalleşmedir ve şimdi gerçek anlamda ilerleme kaydetmenin tam zamanıdır.

H.M: 2020 yılını hem kendiniz hem de GE Sağlık açısından kısaca değerlendirebilir misiniz?

N.D: GE Sağlık; 2020'nin başında Çin'den başlayarak tüm dünyaya hızla yayılan ve Mart ayında Türkiye'ye giriş yapan Covid-19 virüsü ile mücadelede pek çok ilke imza attı. Odağına insan sağlığını alarak sağlık sektörü çalışmalarına yeni bir "soluk" getirdi. Olağan dışı ilerleyen bu zorlu süreçte Türkiye'nin ilk "Çok Amaçlı Acil Durum Hastaneleri"nin hizmete girmesine katkı sağladı. Toplamda 250 bin metrekare üzerine kurulu, 150 bin metrekare kapalı alana sahip bu hastaneler ülkemize, 864'ü yoğun bakım olmak üzere, toplam 2016 yeni yatak kazandırdı. Hastanelerin inşaata başlamasından itibaren GE Sağlık Proje Ekipleri, yüklenici firma Rönesans



Holding ile birlikte saha hazırlıkları konusunda koordineli bir çalışma yürüttü ve Sağlık Bakanlığı'nın da destekleriyle yalnızca 45 gün içinde hastanelerin hizmete girmesini sağladı. Pandemi sürecinde karşılaşılan lojistik zorluklara rağmen tüm sağlık ekipmanları, fabrikadan çıkışını takiben toplam 1,5 haftalık bir sürede havayolu aracılığıyla Türkiye gümrük sahasına indirildi. Siparişin alınmasından itibaren yaklaşık 1 ay gibi kısa bir sürede 4 MR, 7 BT, 349 monitör ve 36 anestezi sistemi, GE Sağlık depolarına girdi. Gerekli güvenlik önlemleri alınarak, uzman proje ve kurulum ekiplerimizin 7/24 özverili çalışmaları sonucunda ekipmanlar tek seferde sahaya indirildi ve Sancaktepe, Hadımköy ve Yeşilköy'de yer alan bu Acil Durum Hastaneleri'ne girişi sağlandı.

Tüm bu çalışmalar elbette üstlenilen görevi tamamlamayı hedefliyordu ama daha da önemlisi insan sağlığını korumayı ve kurtarmayı başarmak içindi. Ekibimizin nefes almakta zorluk çeken Covid-19 hastalarına solunum desteği sağlarken yorulmak gibi bir kaygımız yoktu. Sağlık ekipmanı takviyelerinin yanı sıra kullanılamayacak durumda olan 105 ventilatörün bakım ve tamirini yaparak hastanelere geri kazandırdık. Hem dünya hem de ülke çapında yaşanan lojistik sorunların da bizim için önemi yoktu. GE Sağlık Ekibi, 5000 saat fazla mesai yaparak gerekli sağlık sistemlerini ihtiyaç sahiplerine ulaştırmayı başardı.



Bu projeye paralel olarak, tamamen yalıtılmış modüler bir konteyner içinde gelişmiş BT cihazı içeren yenilikçi bir çözümü, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Kampüsü Acil Servisi dışına, yine rekor bir hız (7 gün) ve yaratıcı bir yöntemle (özel hava kargo uçağı ile) getirerek kurulumunu sağladı.

GE Sağlık ekibimiz tüm bu çalışmaların sonucunda binlerce kişinin hayatına dokundu ve bu çabaların bir meyvesini daha aldı: Amerikan Şirketler Derneği'nin düzenlediği I AmChampion Awards töreninde Türkiye'de Covid-19 ile Mücadeleye En Çok Katkı Sağlayan Proje Ödülü'ne layık görüldük. ■

2021 SAĞLIĞA BAKIŞ: COVID-19'LA GEÇEN BİR YIL

SALİHA KOÇ ASLAN - Acıbadem Sağlık Grubu Hemşirelik Hizmetleri Direktörü

Covid-19 dönemi, sağlık çalışanlarının yanı sıra yöneticilerin rolleri ve sorumluluklarında da değişimler yarattı. Özellikle hemşire yöneticileri, yaşanan ağır sürecin arkasında dik durarak her seferinde duruma ayak uydurmak için yeni yöntemler geliştirmek zorunda kaldı. Bu dönemde yaşanan sıkıntıları ve hemşireliğin geleceğini Acıbadem Sağlık Grubu Hemşirelik Hizmetleri Direktörü Saliha Koç Aslan hospitalmanager okuyucuları için anlattı.



"Zihinsel hesaplamayı yaptınız ve insan doğasına karşı gelerek, kendini korumanın yerine özveriliği seçtiniz, sadece Covid-19'a karşı değil, attığınız her adımda…"

Hafızalarımızdan çıkmayacak bir yıl bittiğinde tüm hemşirelerin her biri, yüksek riskli bir ortamda hizmet vermedeki istek ve hevesi, dik duruşları ve sergiledikleri tutumdan dolayı ayakta alkışlanmayı hak ediyor ve ben de hepsini ayakta alkışlıyorum ve de teşekkür ediyorum.

Covid-19 salgını, her şeyde olduğu gibi hemşire yöneticilerin rollerini ve sorumluluklarını da derin bir şekilde değiştirdi. Tükenmişlikler, manevi üzüntüler ve aile kaygıları gibi konular, ön saftaki liderlerimizin iş listelerine girmeye başladı. Kriz anında en zor şeylerin en hassas şeyler olabildiğini hissederken, birbirimiz için var olmanın, dengelemenin önemini yeniden hatırladığımız öğretilerle dolu bir yılı geride bıraktık.

Kliniklerimizin yeniden tasarımı diyebileceğimiz bu süreçten geçerken klinikteki kararları bizim verdiğimizi sansak da hemşirelerimizin gerçek zamanlı ve fedakârca çalışmaları, hepimizin aslında kararları onların verdiğine şahit olmasına neden oldu ve bu durum bana resme tersten bakmayı öğretti. Güçlü ve pozitif yanları, yeni duruma yanıt verme becerileri sayesinde, zorlukların üstesinden gelerek klinik dönüşümün gerçek bir örneğini bize yaşattılar. Bu başarının temel anahtarı; hemşireler, onların düşüncesi ve becerileri idi.

Güncel yatak doluluğu, ventilatör kullanılabilirliği, Acil ve YBÜ kapasitesi, politika ve prosedürlerin bildirilmesi, destekler ve soruların yanıtlanması, iletişim sürecindeki en önemli konu başlıklarımız oldu. Bu yıl, hızlı ve

> Hemşirelerinizin duygularını ifade etmek için zamana ihtiyacı olabilir; onları duygusal olarak desteklemek, hemşire liderlerinin sınırlarını gevşetmesini gerektirebilir.

belirsiz durumlarda karar verme ile nasıl başa çıkılacağını öğrendiğimiz, yeni bakım modelleri ve operasyonel zorluklar arasında hasta ve aileyi de bakıma dâhil etmek için yeni yollar uyarladığımız sıra dışı bir yıl yaşadık. Kişisel koruyucu ekipman, personel-atamalar, enfeksiyon kontrol ve önleme protokolleri gibi hızlı değişen bir meydan okumada gerekli olan sert ve rasyonel kararları alırken aynı zamanda içtenlikle empati kurarak, şefkatle değerlerimize de kararlı bir bağlılık sergilediler.

Her ne olursa olsun hem hasta ve yakınlarını hem çalışma arkadaşlarının yüzünü güldürebilmek için yarattıkları ortamlar, ekiplerini koruyup kollama kapasitelerini ortaya çıkarırken bazen bu şefkatli dokunuşu büyütenin basit ama yenilikçi fikirler olduğunu gösterdiler.

Yorulmadan verdiğimiz yanıtla krizin etkisini azaltmaya yardımcı olurken, yeni öğretilerimizle gelen iyileşme ve "sonraki normale" hazırlandığımız ve şekillendiğimiz yerde, daha güçlü bir şekilde ortaya çıkmasını sağlayabilecek gelişmelerle dolu bir 2021 olacağını düşünüyorum.

2021 ve Sonrasında...

Özellikle liderlik ve yönetime ilişkin **"kriz liderliğinde"** şu üç temanın;

- İletişim,
- Net vizyon ve değerlerimiz,
- Ekip içi koruyup kollama,

hemşire liderlere kendilerini ve takımlarını desteklemek için kullanabilecekleri stratejiler sağlayabileceklerini umuyorum. Ayrıca bakımı iyileştirmek ve çalışanlarının mesleklerine olan tutkusunu canlandırmak için eğitim ihtiyaçlarını ve fırsatlarını vurgulayabileceklerini düşünüyorum.

Yine görüyoruz ki hemşirelerin ve ebelerin sağlığı ve refahı, insanlara ve topluluklara sundukları bakımın kalitesi için çok önemlidir ve etkilerinde, profesyonelliklerinde, şefkatlerinde rol oynar. Bu nedenle pandemi sonrası iş yeri stresini en aza indirerek esneklik ve motivasyonu sağlamak için hemşirelerin, karşılanması gereken üç temel iş ihtiyacı vardır: otonomi, aidiyet ve katkı duygusunun geliştirilmesi.

Otonomi: İşleri üzerinde kontrole sahip olmak ve değerleriyle tutarlı bir şekilde hareket edebilmek.

Aidiyet: Önemsenmek, önemsemek ve saygı duyulduğunu, değerli olduğunu ve desteklendiğini hissetmek.

Katkı Sağlamak: Yaptıklarının etkili ve faydalı olduğunu deneyimleme ve değerli çıktılar sağlama ihtiyacı.

Sağlık profesyonellerinin iş yerinde gelişmesi ve büyümesi için üçünün de karşılanması oldukça önemlidir.

Covid-19, Hemşireliğin Geleceğini Nasıl Değiştiriyor?

Covid-19'un hemşirelik mesleği üzerine olan etkileri uzun süre görülecektir ve maalesef hemşirelerden, hemşirelik öğrencilerinden ve aday hemşirelerden aldığı her şeye rağmen hemşirelerin dayanıklı, özverili ve şefkatli olduğunu göstermeye devam edecektir.

- **Tele sağlık ve uzaktan-evden çalışma pozisyonlarında artış**
- **Farklı sağlık hizmeti ortamlarında çalışmak için daha fazla esneklik**
- **YBÜ becerilerinin hızlı ve sınırlı bir oryantasyonla öğrenimi**
- **Yatak başında daha özerk çalışabilme yeteneği.**
- **Personel eksikliği ve bütçe kesintileri nedeniyle hemşirelerin daha az kaynakla çalışmaya devam etmesi**
- **İş yerinde Covid-19'a yakalanma endişeleri nedeniyle artan emeklilik**
- **Merhamet yorgunluğunda artış ve öz bakımda azalma**
- **Yapay zekâ, big data ve hemşirelikte siber güvenlik, hemşirelik bilişiminin geleceğinde en önemli öncelik haline geleceğe benziyor.**

Hepimiz bunların stresli zamanlar olduğunu biliyoruz. Yarının ne getireceğini merak ederken bu kaos zamanında dünyaya normallik duygusu getirmeye çalışan, kararlılıkla iş başında olan profesyoneller olarak güzel olan, işe yarayan ve kıymetli olan her şey için sonsuz şükrettiğim bir yılı geride bırakıyorum. Sizlerin varoluşunuzdaki insan olma değerinizle geleceğe umutla bakıyorum. Tüm meslektaşlarıma sağlık diliyorum ve yürekten şükranlarımı sunuyorum. ■

Kaynakça:

1. *https://www.kingsfund.org.uk/publications/courage-compassion-supporting-nurses-midwives?gclid=EAIaIQobChMInuzcoZyg7wIV04bVCh2dBAkOEAAYASAAEgKCSvD_BwE*
2. *https://www.nursingtimes.net/clinical-archive/leadership/nurse-leadership-during-a-crisis-ideas-to-support-you-and-your-team-16-11-2020/*
3. *https://nurse.org/articles/how-covid19-changing-future-of-nursing-students-rn/*

Pandemi Sürecinde
Diş Hekimliği ve Sağlık Turizmi

Dt. YALÇIN GENÇ - Entamed Group Yönetim Kurulu Başkanı



Gazi Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nde Lisans ve Yüksek Lisans eğitimini tamamladıktan sonra İtalya Marconi Üniversitesi'nde Oral İmplantoloji ve Cerrahi alanında Master yapan Dt. Yalçın Genç, aktif olarak hekimlik hizmeti sunmakla beraber dentapol ve dentaGROSS klinikleri ile Sağlık Turizmi Acentası TravelMed'in bağlı olduğu Entamed Group Yönetim Kurulu Başkanlığı dışında, Türkiye Sağlık Turizmi Konseyi Dental Group Başkanlığı, Dental Turizm Derneği Başkanlığı, ANÇOBA Platformu Başkanlığı, Dental Sağlık Turizmi Platformu Başkanlığı ve birçok mesleki ve sosyal amaçlı STK'da Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdürüyor. Kendisine pandemi süreci ve sağlık turizmi hakkında değerli görüşlerini sorduk.



H.M: 2020 yılını nasıl değerlendirirsiniz? Ülke olarak sizce nasıl etkilendik?

Y.G: 2019 yılının sonunda başlayan, 2020 boyunca devam eden ve maalesef halen süren pandemi süreci tüm dünya gibi ülkemizi de ekonomik ve sağlık sektörü açısından olumsuz etkiledi. Alınan her türlü önleme rağmen insanlarımızın da çok duyarlı olması gereken bir dönemdeyiz.

H.M: Entamed Group olarak pandemi süreci sizi nasıl etkiledi? Bu dönemde ne gibi değişikliklere gittiniz?

Y.G: Bizler, Diş Hekimliği branşı olarak zaten AİDS, hepatit, HIV gibi virüslerle mücadele etmeye son derece alışığız. COVID-19 virüsü ile tanıştıktan sonra grubumuza bağlı tüm kliniklerimizde enfeksiyon kontrolüne ait tedbirlerimizi tüm dünya ile entegre şekilde, bu konuda en başarılı olmuş ülkeleri takip ederek virüsün bulaş yollarına göre güncelledik.



Ayrıca hasta randevularını seyrekleştirmek, HES Kodu sorgulama, ateş ölçümü, refakatçisiz hasta alımı, klinik içinde uyarıcı stickerler, ilave kişisel koruyucu ekipman, ozon jeneratörü, sık havalandırma ve klima kullanımını kısıtlama gibi birtakım ilave tedbirler aldık.

Bu süreçte yurt içi ve yurt dışı hasta sayılarının düşmesinin yanı sıra bahsettiğim ilave tedbirler ve uzayan koltuk zamanları, birçok sektör gibi maalesef bizi de ekonomik olarak olumsuz etkiledi.

H.M: Bu dönemin daha ne kadar süreceğini ve yabancı hastaların Sağlık Turizmi taleplerinin ne zaman normalleşeceğini bekliyorsunuz? Bu konudaki öngörünüz nedir?







Y.G: Geçtiğimiz bir yılı aşkın zamanda bu konudaki bütün öngörüler maalesef yanılttı. Ülkemizde ve tüm dünyada vaka ve vefat sayıları ortada, ancak hızla ilerleyen aşılama ve ilaç geliştirme çalışmalarının yanı sıra birçok bilim insanı tarafından ifade edilen toplumsal bağışıklık sayesinde Temmuz 2021 itibariyle uçuş ve seyahat kısıtlamalarının rahatlamasını ve uzun süredir hasretle beklediğimiz Sağlık Turizmi hasta akışının başlayacağını düşünüyoruz.

H.M: Değerli okuyucularımıza fikir vermesi açısından hasta sayıları ile ilgili rakamları paylaşabilir misiniz Yalçın Hocam?

Y.G: TÜİK verilerine göre 2017 yılında 433.292 olan sağlık turisti sayısı 2018 yılında 551.748'e 2019 yılında ise 662.087'ye yükselmiştir. 2020 yılının ilk çeyreğinde ise bu rakam 143.266 olarak gerçekleşmiştir. Ülkemizin 2023 hedefi 1,5 milyon sağlık turisti ve 10 milyar dolar sağlık turizmi gelirine ulaşmaktır. Sağlık turizmi kapsamında yılda 30 milyon insanın ülkeleri dışına çıktığını ve dünyada sağlık turizmi harcamalarının 500 milyar dolar olduğunu düşünürsek bu hedefin son derece mütevazı olduğu görülmektedir.

H.M: Peki, ülkemiz, sağlık turizmi potansiyeli ve yabancı hasta talepleri açısından dünyadaki rakipleri arasında nerede bulunuyor?

Y.G: Ülkemiz, sağlık turizmi açısından dünyadaki çok güçlü rakiplerine rağmen ilk 10 ülke arasında yer almaktadır. Pandemi dönemindeki başarılı uygulamalarımız sayesinde bu sıralamada yükselen değer olduğumuzu söyleyebiliriz. Pandemi döneminin sona ermesi ile beraber, bu dönemde maalesef çok durgun bir dönem geçiren Dental Sağlık Turizmi tarafında da çok ciddi bir talep patlaması bekliyoruz. Bu noktadaki en büyük avantajlarımızdan biri ülkemizin 4 saatlik uçuş ile 1 milyar insana ve 57 ülkeye hitap eden önemli bir coğrafi konuma sahip olması ve Türk Hava Yolları gibi 120 ülke, 299 şehir ve 302 havalimanı ile dünyada en çok noktaya uçuş yapan ulusal havayolu şirketine sahip olmasıdır. Ayrıca ülkemizin rekabetçi fiyatları, ileri teknolojisi ve yüksek hizmet kalitesi de sağlık turistleri açısından cazibe merkezi olmasını sağlamaktadır. Tarihi ve doğal güzelliklerimizin de, rekabet halinde olduğumuz ülkelerden çok daha üstün olduğunu belirtmeden geçemeyeceğim.

H.M: Bu süreçte, Entamed Group olarak gerçekleştirmek istediğiniz hedefler ve projeler nelerdir?

Y.G: Entamed Group olarak, son 2 yılda dövizin dramatik hareketliliği ve pandemi sürecinin olumsuz etkilerine rağmen şube sayımızı 4 kat artırıp Çorum, Batman, Gaziantep, Ordu, Kırıkkale gibi şubelerimizle sadece büyükşehirler ve sağlık turizmi odaklı bölgelerde değil tüm Türkiye'de var olan bir marka olduğumuzu gösterdik. Bu hedef doğrultusunda hem büyükşehirler hem sağlık turizmi odaklı lokasyonlar hem de Andolu'da yatırımlarımız artarak devam edecek.

H.M: Son olarak değerli okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Y.G: Pandemi artan vakalarla birlikte henüz etkisini yitirmiş değil. Vaka ve vefat sayılarının tavan yaptığı bu günlerde doğru maske kullanımı, yeterli sosyal mesafe ve hijyen kurallarına uymalarını ve mümkün olduğunca kalabalık ortamlardan uzak, evlerinde olmalarını rica ediyorum. Ancak bu sayede bir an önce bu virüs belasından kurtuluruz ve dünyamız normale döner. ■

PHILIPS

philips.com

Hayatı, birlikte iyileştiriyoruz

Philips olarak inanıyoruz ki, daha erişilebilir ve daha sürdürülebilir sağlık sistemlerinin zamanı geldi. Ancak bunu tek başımıza gerçekleştiremeyiz. Yeni fikirler üretmek için bir araya geliyor, ekipler kuruyor ve iş birlikleri yapıyoruz.
Hayatı, birlikte iyileştiriyoruz.

innovation + you

philips.com/makelifebetter







ROMATEM, Pandemide En Güvenilir Hastanelerden Biri Oldu

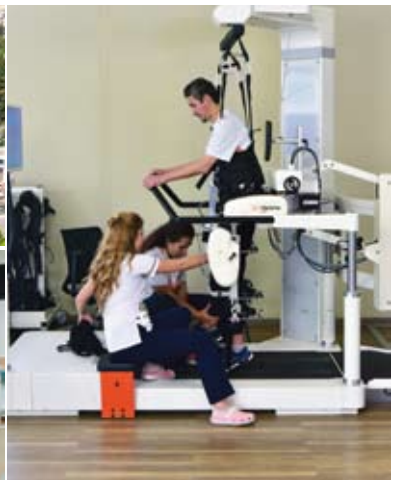
Uzm. Dr. KÖKSAL HOLOĞLU - Romatem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



Türkiye'nin birçok ilinde fizik tedavi ve rehabilitasyon alanında hizmet veren Romatem, çalışanlarının korunması ve hastalarının tedavi sürecini başarıyla sürdüren hastanelerden biri. Online Danışma Hattı ile hastalarının ücretsiz hizmet almalarını sağlamaları sayesinde Türkiye'de ilk olan Romatem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Uzm. Dr. Köksal Hologlu pandemi sürecini ve hedeflerini hospitalmanager'a anlattı.

H.M: 2020 yılı Romatem için nasıl geçti?

K.H: Romatem Sağlık Grubu olarak küresel değişime ayak uyduran değil, insana hizmeti gaye edinerek değişime öncülük eden ve en son teknoloji ile hastalarımıza hizmet sağlayan bir kurumuz. Sağlık sektöründe kurumsal itibarın farkındalığı ve pandemi kısıtlamaları nedeniyle tedavilerine gelemeyen hastalarımıza "Online Danışma Hattı" ile dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar hekim-




lerimizle web tabanlı platformlar yardımıyla iletişim kurmaları ve muayene olmalarını sağladık. "Online Danışmanlık Hattı"nı 1 yıl boyunca ücretsiz yapan tek kurum olarak güvenilir ve kaliteli sağlık hizmetine erişimin daha fazla önem kazandığı bu süreçte "Herkes için sağlık" diyoruz.

H.M: Pandemi süreci ile birlikte sağlık sektöründe yaşanan zorunlu değişimleri nasıl değerlendirirsiniz?

K.H: 2019 sonunda Çin'de ortaya çıkan Covid-19, yayılma hızının yüksek olması sebebiyle büyük bir süratle tüm dünyayı etkiledi. Yayılımı önlemek için ülkeler son derece katı önlemler almak, ekonomik ve sosyal hayatı neredeyse tamamen durdurmak zorunda kalmışlardı. Ekonomi, pandemiden ve pandemiye karşı alınan tedbirlerden hem arz hem de talep bakımından olumsuz yönde etkilenmekte olduğundan dolayı iyi başlayan bir yılda, Mart 2020'den itibaren sağlık sektörü olarak bizler de etkilendik. Pandemi süreci ile birlikte sağlık sektöründe salgının yayılmasına paralel olarak randevu taleplerinde ve tedavi süreçlerinin devamında bir azalma oldu. Mayıs 2020 itibariyle bağışıklık sistemini güçlendirmeye yönelik tedavileri ön plana çıkardık. Pandemi sürecinde öncelikle sağlık personellerimizin kişisel korunma önlemlerine özen gösterdik. Hastanelerimizde sosyal mesafe, maske ve hijyen kurallarına dikkat ederek hasta muayeneleri ve tedavi süreçlerine devam ettirdik. Sağlık Turizmi yönünden de ileri teknolojiyi alt yapısında bulunduran güvenilir hastaneler olma ve pandemi hastaneleri olmadığımızdan dolayı tercih edilen sağlık kurumlarından biri olduk. Bu süreçte Covid-19 geçiren hastaların kas-iskelet sistemi rehabilitasyonu ile yeniden yaşam kalitelerini artırıcı tedavi yöntemlerimizi ön plana çıkardık.

H.M: Dünyada birçok sektörde çalışma şartlarında düzenlemeler oldu. Sağlık sektöründe de yapılması gereken önlemler sizce neler olmalı?

K.H: Covid-19 pandemisi ile birlikte, tüm toplum ve tabii ki çalışma hayatı en azından bu süreci atlatana kadar bir uyum sürecine girdi. Bununla birlikte kurumsal hayatın sağlık sektörü aktörleri olarak; pek alışık olmadığımız yepyeni sorular ve sorunların yanıtlarını ve çözümlerini aramaya başladık. Bugünün sorununu, belirsizliğini, dün bildiklerimiz ile yönetemeyeceğimizi farkında olarak hareket etmeye çalıştık.

Pandemi sürecinde fizik tedavi ve rehabilitasyon hizmetlerinde gerek yatan hasta bölümünde gerekse ayaktan fizik tedavi ünitesinde zorunlu aksamalar meydana geldi. Diğer branşlarda olduğu gibi verilen sağlık hizmeti azaldı. Normalleşme sürecinde FTR branşının düşünmesi gereken durumlardan bir tanesi de bu hasta grubunun öncelikli rehabilitasyon ihtiyacının karşılanması oldu. Hastalar tedaviye alınırken kapasiteye bağlı olarak değişen sayıda ön büro elemanı, hekim, fizyoterapist, fizyoterapi teknikeri, ergoterapist, temizlik görevlisi gibi kalabalık bir ekip görev yapıyor. Ayrıca fizik tedavi uygulamalarının çoğunluğu yakın temas içerecek şekilde yapıldığından, kişisel koruyucu ekipman ve önlemlerle birlikte genel temizlik ve hijyen kurallarına azami dikkat edilmesi gerekiyor.

Covid-19 pandemisinin uzun bir süre daha dünyayı etkilemesi bekleniyor. Pandeminin etkilerini en aza indirmeye yönelik çalışmaların yanında, mevcut olan veya oluşabilecek hastalıkları da önlemek ve tedavi etmek için çeşitli müdahaleler yapılması gerek. Öncelikle yapılması gereken, randevuların iyi planlanmasıdır. Bekleme salonunu, fizik tedavi salonunu ve hekim odasını gereksiz kalabalıktan korumanın yolu, disiplinli bir şekilde uygulanan randevu sistemi olacaktır. Muayene, tetkik, laboratuvar ve tedavi süreçlerini salgın hastalık önlemleri kapsamında yeniden değerlendirmek ve planlamak bu dönemde büyük bir gereklilik olacaktır.

ROMATEM, FTR Alanında Kullandığı Teknolojilerle Fark Yaratıyor



H.M: Romatem olarak yaşadığınız değişiklikler nelerdi, bu dönemi siz nasıl yönettiniz?

K.H: Sağlık hizmetleri tüketicileri 2021'e doğru daha bilinçli ve ihtiyaçları hakkındaki farkındalık seviyeleri daha yüksek olan hastalar olarak sağlık hizmetleri konusundaki seçeneklerinin daha fazla olduğunun farkında ve etkin birer karar verici haline geldi.

Hastalarımız, Romatem Sağlık Grubu hastanelerinin branş hastanesi olması ve pandemi hastanesi olarak hizmet vermememiz dolayısıyla daha güvenli bir ortamda hizmet sunduğumuzu anladılar. İlk yaptığımız uygulamalardan olan online danışma hattı ile hastalarımızın ücretsiz hizmet almalarını sağlayan tek hastane grubu biz olduk. Hastanelerimiz yöneticileri ile her gün online toplantılar yaparak şubeler arası koordinasyonu sağladık. Teknolojiyi ön planda tutan yeni sistemler geliştirerek sağlık sektöründe başarılı bir şekilde hizmet vermeye devam ediyoruz.

Bugünkü dünyada değişikliklere kendimizi adapte etmemiz iş yapış şekillerimizi de değiştirdi. "Dijital Sağlık Çağı"nda yeni iş modelleri ve yeni fikirlerin tetiklendiği bir dönemdeyiz. Sağlık sektörü olarak kurulduğumuz günden bu yana "Her insanın en temel haklarından biri, elde edilebilecek en yüksek kalitede sağlık hizmetine ulaşmaktır" düşüncesi ile hareket ettiğimizden, en son teknolojiyi her zaman alt yapısında bulunduran bir grup olarak değişime hazırlıklıydık ve hızlı bir şekilde adapte olabildik.

Bizim hasta grubumuz ağırlıklı olarak kronik hastalıkları olan, çoğunluğu uzun süre rehabilitasyon gerektiren hastalarımızdan oluşmaktadır. Pandeminin başında, enfeksiyondan korunmak amacıyla bu hastalarımızı üst seviyede koruduk. Covid-19 enfeksiyonunun her döneminde rehabilitasyon gerektiğini görmemizle birlikte çalışanlarımız yeterli koruma önlemlerini alarak bu hastalarımız için gerekli olan uygun tedavileri en yüksek seviyede verdik. Ayrıca diğer hastalarımızın rehabilitasyonlarına gerekli tedbirler de alınarak devam edildi.

H.M: 2021 yılı için öngörüleriniz nelerdir, bizi nasıl bir dünya bekliyor?

K.H: Covid-19 pandemisinin hasta, toplum ve sağlık çalışanları bazında yarattığı etkiler düşünüldüğünde, Fiziksel Tıp Ve Rehabilitasyon



alanını ilgilendiren konuların ele alınması; farkındalık, eğitim ve planlama açısından son derece önemlidir. Bilim dünyası, Covid-19 pandemisinin ülkemiz ve dünyada uzun süre daha devam edeceğini öngörmektedir. Bu nedenle; koruyucu önlemlerin bilinmesi, hastalığın semptomlarının tanınması, uzun süreli takipte, hastalığa bağlı organ yetersizlikleri ve disabilitenin saptanması, tedavileri ve pandemi döneminin sağlık hizmetlerinde yarattığı etkinin değerlendirilmesi, tüm tıp alanlarında olduğu kadar FTR alanı açısından da irdelenmelidir.

Covid-19 devam edecektir, ancak artık biz bu hastalığın nasıl bulaşacağını, ne gibi etkiler yapacağını, korunma yöntemlerini çok büyük oranda belirlemiş durumdayız. Hastalara tele-rehabilitasyon ile hizmet sunumu daha da yaygınlaşacak. "Giyilebilen Teknoloji ve Mobil Sağlık" gibi giderek gelişen, küçülen, hafifleyen teknolojik cihazlar ve yöntemler sayesinde kişiye özel ve kaliteli tedavi ve rehabilitasyon hizmetleri kullanıma girmeye devam edecek. Hastanın sadece klinik bulgularını değil; genel sağlık, zindelik ve yaşam kalitesini ölçülebilir ve değerlendirilebilir hale getiren teknoloji ve yöntemler ön plana çıkacak.

Türkiye, sağlık turizminde gözde ülke olmaya devam edecektir. Ancak pandeminin küresel etkilerinin ekonomik anlamda zorlayıcı sonuçları olacaktır.

H.M: Romatem'in bundan sonraki hedefleri nelerdir?

K.H: Romatem Sağlık Grubu



olarak yeni yatırımlarımız arasında yurt dışında iki şube ve İstanbul'da farklı lokasyonlarda projelerimiz bulunmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin farklı illerinde şube açma projelerimiz de devam etmektedir. Mevcut hastanelerimizin yatak kapasitelerinin artırılması da önceliklerimiz arasında yer almaktadır.

Ayrıca kurum olarak teknolojiyi yakından takip ederek en yeni cihazları ülkemizde kullanıma sunmaya devam edeceğiz. Hastaların tedavisinde kullanılmak üzere kurumlarımızda bulunan teknolojik cihazlarımız şöyledir;

- Türkiye'de çok az sayıda bulunan Lokomat (felçli hastalar ve yürüyüş bozukluğu olan hastalar için yürüyüş robotu),



- Armeospring-Armeopower omuz-kol robotu ve Amadeo el-parmak robotu,



- Bel ve boyun kireçlenmelerinde yüksek yoğunluklu lazer tedavisi olan Yüksek Yoğunluklu Lazer Cihazı,



- Skolyoz (omurga eğriliği) tanısında kullanılan Diers 4d formetrıc Skolyoz Ölçüm Cihazı,
- Nörolojik veya ortopedik yaralanması, hastalığı veya zayıflığı olan hastalarda yürüme fonksiyonunu ve bağımsızlığı iyileştirmek için yürüyüş eğitimi ve rehabilitasyon cihazı ExoAtlet,
- NASA Hava Basıncı teknolojisini kullanan Anti-Gravity Treadmill™ ile insanlara yeni yollarla ve acı çekmeden hareketliliği, sağlıklı yaşamı iyileştirmek, fiziksel performansı arttırmak için hareket etmelerini sağlayan AlterG®,
- Artırılmış ve sanal gerçeklik teknolojisi aracılığıyla günlük yaşam durumlarını ve zorlukları simüle eden güçlü bir yürüme eğitimi cihazı C-Mill,
- Performansı en üst düzeye çıkarmak için motivasyonel yürüyüş ve denge eğitimi sağlayan destekli yürüme sistemi nörolojik hastalıklar, ortopedik problemler, kalp damar problemleri sonrasında gelişen yürüme zorluğu ve denge problemlerinin tedavisinde kullandığımız önemli robotik rehabilitasyon cihazı Andago,
- Table tilt, cpm ve fes akımı dediğimiz üç cihazın birleşiminden oluşan, hareket edemeyen ve yatağa bağımlı olan hastaların, özellikle tedavilerinin erken dönemlerinde yoğun bir şekilde





kullanılabilen son derece güncel ve tedavilerde kullanışlı bir cihaz olan Erigo,

- Sistemin kuvvet sensörü ile donatılmış tutamaçları ve hareketli zemini ile hastaların hem fiziksel hem bilişsel becerilerini geliştiren Huber,
- Hastaların hücresel fonksiyonlarını yenilemekte ve daha sağlıklı çalışmasını sağlayan özellikle kas bağlarını güçlendirmede ve ödem oluşumunu engellemede kullanılan Aktif Cell Terapi,
- Ameliyat olması önerilen ya da ameliyat olup iyileşememiş, bel ve boyun fıtığı hastalarında tedavi imkanı sunan Spinal Dekompresyon Sistemi DRX 9000C'dır. ■

PANDEMİ SÜRECİNİN SAĞLIK İLETİŞİMİNE KAZANDIRDIKLARI

PELİN İÇİL - Boston Scientific Rusya, Doğu Avrupa, İsrail, Türkiye, Orta Asya Bölgeleri Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü

2020; konvansiyonel süreçler üzerinde yarattığı beklenmedik değişiklikler ve sonrasında şekillenen yeni normaller ile zihinlerimizde asla silinmeyecek şekilde yer etti. 1 yıl önceki ekip toplantılarımızda stratejik önceliklerimizi paylaştığımızı hatırlıyorum. Bilirsiniz ki her stratejik değerlendirme sunumunun sonunda hep şu tahminler yer alır; riskler ve fırsatlar, bunların ihtimalleri ve finansal getirileri. İşte bu değişkenlerin ne kadar öngörülemez olduğu gerçeğini geçtiğimiz yıl hepimize oldukça etkili bir şekilde öğretti.

Kendi açımdan bu yılın bize kazanım olarak getirdiğini düşündüğüm konu ise çok kanallı iletişimin gerekliliği konusunda hiçbir sorgulamaya mahal bırakmadan şekillenen yeni iletişim stratejileri oldu. Çok değil, birkaç yıl öncesine kadar eski nesil yönetim anlayışı tarafından gündeme getirilen, "dijital iletişim ne kadar gerekli?" sorusuna cevap olan argümanların bundan sonra geçmişteki sorular ile sorgulanacağını düşünmüyorum. Yönetim ve iletişim anlayışında böyle hızlı bir kümülatif değişim, başka hiçbir yöntemle gerçekleşemezdi.

Belki konformist yaşamlarımız içerisinde çok fazla farkına varamıyoruz ancak aslında insan olarak bizim en önemli özelliklerimizden biri, adaptasyon yeteneğimiz. Ani değişimler sonucunda verilen şok tepkisinin hemen ardından gelen, "ben bu değişen koşullar karşısında nasıl tepki verirsem en iyi sonuçları alırım?" sorusunu sormakta geç kalmıyoruz, zira bu bizim genetik kodlarımızda var.

Bu adaptasyon sonucunda gelen ve asla unutmayacağımızı düşündüğüm birtakım önemli öğretileri özetlemek isterim.

Sadelik

Eğer oturmuş süreçleriniz ve sağlam bir stratejiniz varsa, ani değişimler karşısında sofistike projeler tasarlamadan önce mevcutta kolay dönüştürülebilir taktiklere odaklanmakla işe başlamak önemli. Örneğin; dijital pazarlama deyince ilk olarak akla gelen ve 20 yıldır hayatımızda olan "e-mail ile pazarlama" yöntemi, basit gibi görünse de halen en etkili iletişim araçlarından biri. Fakat bu aracı hakkıyla kullanan, müşterilerin ihtiyaçlarına göre özelleştiren, etkinliğini ölçen ve tüm bu süreci stratejik önceliklere göre esnek şekilde yönetebilen firmaların sayısı ne yazık ki bir elin parmaklarını geçmiyor. Peki, neden böyle oluyor? Çünkü



PELİN İÇİL
Boston Scientific Rusya, Doğu Avrupa, İsrail, Türkiye, Orta Asya Bölgeleri Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü



basit görünen süreçler, genellikle en basit yöntemler ile kısa yoldan hallediliyor. Oysaki ilgilenmemiz ve derinlemesine iyileştirmemiz gereken süreçler, tam da bu en basit görünen süreçler. Geri dönüşü aldığınız an, bu süreçleri iyileştirmenin çok daha keyif verici hale geldiğini fark edersiniz.

Fayda

Sağlık sektöründe "fayda odaklı" kavramı son yıllarda çokça kez karşımıza çıkıyor. Sadece iletişimde değil, ruhsatlandırma aşamasından geri ödeme süreçlerine, lansmandan hasta iletişimine kadar hep hedeflerimizde olan bir yaklaşımdı. Yine 2020'nin tüm şirketlere zorla öğrettiği adaptasyon yeteneklerinden bir tanesi, müşterileri ve hastaları iş ortağı olarak görmek ve onların faydasını her zaman en ön planda tutmak oldu. Bu değişimi çoktan gerçekleştirmiş firmalar bulunuyordu, ancak geride kalanlar da hızlı bir dönüşümle müşterilere fayda sağlamayan tek yönlü iletişim stratejilerini güncellemek veya tamamıyla terk etmek zorunda kaldılar.

Çeviklik

Geçtiğimiz yıl yaşadığımız değişimlerin öngörülemez doğası, bizi uzun dönem plan yapmanın imkânsızlığı ile yüzleştirdi. Elbette ki bu uzun dönemli plan yapmayacağımız anlamına gelmiyor ancak stratejilerimizin taktiklere dönüşümünü bir algoritma şeklinde tasarlamak, A, B, C senaryolarını düşünmek ve alternatifler yaratmak, hepimiz için bir alışkanlık haline geldi. Belirsizlik karşısında daha soğukkanlı olduğumuzu, hatta belirsizliğin normal beklentimiz haline geldiğini gördük. İçinde bulunduğum sektör, doğası gereği hasta ihtiyaçları açısından da hızlı aksiyon almayı gerektiriyor. Fiziksel olarak bulunamadığımız ortamlarda dahi uzaktan destek teknolojileri ile hekimlere ve hastalara yardımcı olabilmek, en önemlisi bu süreci çevik bir şekilde hayata geçirebilmek hem şirket olarak bizim için hem de tüm sektör ve tedavi bekleyen hastalar için büyük bir kazanım oldu.

Özetle, en az 5 yıllık değişimi, 1 yılda hızlandırılmış şekilde hep beraber yaşadık. Boston Scientific olarak sadece bu değişime ayak uydurmakla kalmadığımız, sektördeki değişimi yönlendiren konumda olduğumuz için ekibimiz ve müşterilerimiz adına oldukça mutluyum. Geçtiğimiz yıl hiç kuşkusuz dünyadan çok şey götürdü. Peki, neler getirdi? Getirdiklerini hesaplamak, götürdüklerini hesaplamak kadar kolay olmasa da biraz zaman ayırıp düşündüğünüzde hem kendi özel kazanımlarınız hem de işiniz açısından pek çok cevap bulabileceğinize eminim.■



Entamed Clinics ve Travelmed size sağlıklı, güvenli ve ekonomik çözümler sunar. Dünyanın her yerine bir telefon kadar yakınız! isterseniz hemen bizi arayın, isterseniz bilgilerinizi not bırakın biz sizi arayalım.

As Entamed Clinics & Travelmed, we provide healthy and reliable solutions with affordable prices in whole **Turkey. We are a call away from you all around the world.** If you wish, **call us** or **leave a note**, we will **call you back**.

#sadecegulumse #justsmile

+44 795 647 0262
+90 850 259 0 444
+90 850 259 5 444
+90 543 368 2 633
(+90 543 ENTAMED)

www.entamedgroup.com
www.travelmeduk.com
www.travelmed.com.tr
www.entamedclinics.com

entamed GROUP travelmed entamed clinics



Philips Sağlık Çözümleri ile Sağlığın Geleceği Şekilleniyor

HALUK KARABATAK - Philips Türkiye CEO'su

Dünyanın önde gelen firmalarından Philips, sağlık sektöründe önemli adımlar atmaya devam ediyor. Covid-19 salgını ile beraber "hayatı iyileştirme" hedefleri doğrultusunda sağlık sektörüne önemli katkı sağlayan Philips'in Türkiye CEO'su Haluk Karabatak'a yaşanan salgın döneminde yaptıkları faaliyetleri ve ileriye dönük hedeflerini sorduk.

H.M: 2020 yılı dünya için oldukça zorlu geçti. Özellikle sağlık sektörü yaşanan durumdan epey etkilendi. Philips Türkiye CEO'su olarak siz, 2020 yılı için neler söyleyebilirsiniz?

H.K: Sağlık sektörü hem globalde hem de Türkiye'de hızlı büyüyen sektörlerden biri. Değer odaklı sağlık sistemine geçişin hızlanmasıyla birlikte Philips olarak sağlık dönüşümüne katkı sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz. Günümüz sağlık sektörünün trendlerini yansıtan dört temel hedef bulunuyor; "daha az maliyet", "daha efektif sonuçlar", "hasta" ve "sağlık personeli deneyimini iyileştirmek." 2025 yılına kadar dünyada yılda 2 milyar kişinin hayatını iyileştirmeyi hedefliyoruz.

2020 yılında 'hayatı iyileştirme' hedefimiz doğrultusunda ürün ve çözümlerimizle dünyada 1.75 milyar insanın hayatını iyileştirdik. Bu amacımız doğrultusunda devlet, sivil toplum kuruluşları ve hastanelerle iş birliği yaptık. Özellikle tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 ile birlikte sağlık sistemlerinde trendlerin hızlı bir şekilde değiştiğini gördük.

Salgının hızı ve yoğunluğu ile hastanelerin şu anki durumu, bize geleceğin hastanelerinin nasıl görüneceğini düşünmemiz için bir öngörü oluşturdu. Tele-sağlık çözümleri artık günlük yaşamımızın rutini haline gelmeye başlıyor. Tele-sağlık ve yapay zekâ sayesinde yakın zamanda evlerimizin birer hastaneye dönüşeceğini söylemek mümkün. Hasta sonuçlarını iyileştirecek çözümler bulmanın yanı sıra sunduğumuz ürün ve hizmetlerle maliyetleri aşağı çekerek devletin sağlığa ayırdığı bütçenin en doğru şekilde planlanmasına yardımcı oluyoruz.

H.M: Bu dönemde yaptığınız faaliyetler nelerdi?

H.K: Salgın döneminde sağlık sistemini desteklemenin öneminin bilinciyle hareket ettik. Philips Vakfı iş birliğiyle COVID-19 ile mücadele kapsamında Türkiye Acil Tıp Derneği yönlendirmesiyle hastanelerin acil servislerine mobil ultrason ürünlerimizi bağışlayarak destek olduk. Ultrason cihazlarımız, sağlık profesyonellerine hastane içinde ve dışında verimlilik kazandırdı. Özellikle COVID-19 ile mücadelede en önemli nokta erken teşhis ve hızlı tedavi. Ultrason çözümlerimiz ambulanslar, hastaneler ve acil servisler de dahil olmak üzere birçok alanda yer alıyor. Ayrıca, akciğerde COVID-19'dan kaynaklanan görüntü değişikliklerinin tespit edilebilmesi veya olası kardiyak komplikasyonlar için tarama yapmak, hastalığın sürecini tespit etmek ve izlemek için kullanılıyor. Bu sayede, sağlık çalışanları virüse maruz kalan hastaları daha kolay izleyerek, hastalara daha iyi bakım sağlayabiliyor. Mobil ultrason cihazımız hasta başında sunduğu ultrasonografik görüntüleme sayesinde hastanın odadan çıkmadan tanı ve tedavi sürecinin sürdürülmesine imkân tanıyor. Sunduğumuz sağlık çözümleriyle bu mücadelede sağlık profesyonellerine destek olmak bize büyük gurur verdi.

Ultrason alanındaki bu yenilik; yüksek görüntü kalitesi, taşınabilir olması, entegre tele ultrason özelliği ve yüksek hijyen standartları sayesinde sağlık görevlilerine kullanım kolaylığı sunarken, esneklik kazandırıyor. Yakın zamanda COVID-19 ile ilişkili akciğer ve kardiyak komplikasyonların yönetiminde ultrason portföyümüzü kullanmak için FDA'dan aldığımız onayla sağlık çalışanlarına daha kolay, hızlı ve güvenli teşhis imkânı sunuyoruz.

Salgın döneminde önemli katkı sağlayan bir diğer sağlık çözümümüz de tarama, takip ve izleme imkânı sunan tele-sağlık ürünümüz. Hastalar, otomatik izleme anketleriyle sağlık durumlarına göre risk gruplarına ayrılıyor. Yüksek risk puanına sahip hastalar daha fazla bilgi için çağrı merkezi tarafından aranıyor. Çağrı merkezi, bakımın gerekli olduğunu tespit ederse hastayı, hastaneye sevk edebilecek hekimlere yönlendiriyor. Bu sistem hekimlere ve hastanelere gereksiz ziyaretleri önlemeyi amaçlarken, hastaların



uzaktan takibine de yardımcı oluyor.

COVID-19 süreci ile birlikte önümüzdeki 10 yıl içerisinde gerçekleşeceğini düşündüğümüz sağlık teknolojilerindeki ilerlemeyi son 6 ayda deneyimlemiş olduk.

H.M: 2021 yılı ve sonrası için öngörüleriniz ve hedefleriniz nelerdir?

H.K: Sağlıkta kökten değişikliklerin olacağını düşünüyoruz. Dijital sağlık teknolojileri sayesinde hastaların yaşam standartları iyileşecek, hasta bakımı ve tedavisinde kalite artacak. Bu bağlamda önümüzdeki dönemde önceliğimiz, her zaman olduğu gibi sağlık uzmanlarının gereksinimlerine uyum sağlayan ve iş akışları ile bağlantılı kesintisiz bakım için entegre yenilikçi çözümler geliştirmek, sağlıkta dijital dönüşüme katkıda bulunmak olacak.

Sağlık sistemlerinin geleceğini şekillendiren 'dijitalleşme', 'bilgi paylaşımı' ve 'yapay zekâ' 3 ana unsur olarak karşımıza çıkıyor. Bu unsurlar sayesinde daha az maliyet ile daha efektif sonuçlar elde edebileceğiz, aynı zamanda hasta ve sağlık personeli deneyimini iyileştirerek sağlık sistemindeki dörtlü hedefe ulaşabileceğiz.

Önümüzdeki süreçte sağlık alanında insanlar ve teknoloji arasındaki etkileşimleri artırmayı, insan odaklı bir yaklaşımla yapay zekânın kullanımının gelişmesini amaçlıyoruz. Kişinin hastalık geçmişini bilmek, erken teşhis ve doğru tedavi açısından büyük öneme sahip. Yapay zekâ bu noktada hekimlere ve sağlık profesyonellerine daha çok yardımcı olacak. Sağlık bakımının giderek kişiselleştiği bu dönemde anlamlı ve sürdürülebilir inovasyonlar yaparak dünyayı daha sağlıklı hale getirmeyi hedefliyoruz.

"Hedefimiz toplum ve insan odaklı çalışmalar"

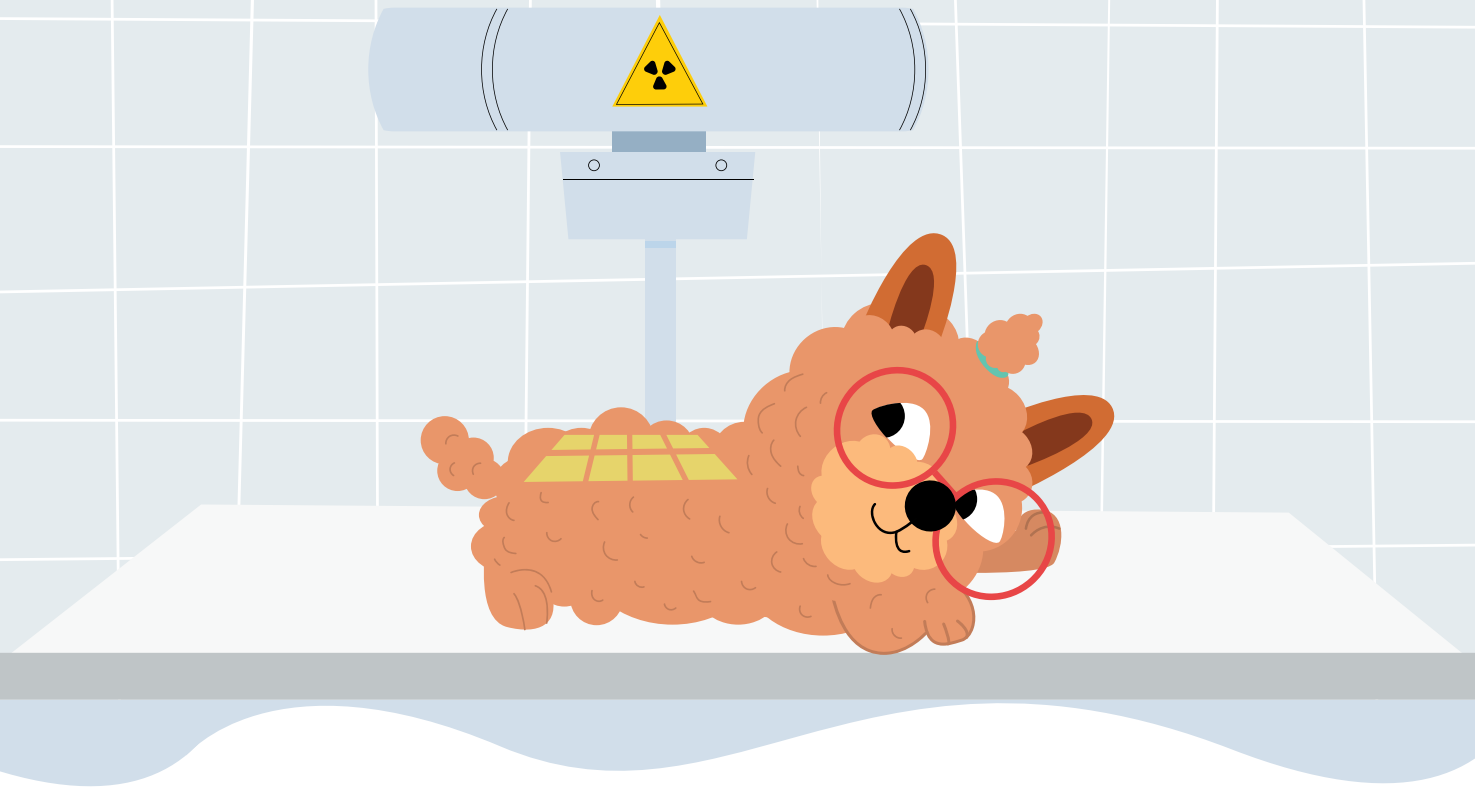
Türkiye'nin 2023 hedefleri ve sağlıkta dönüşüm stratejileri doğrultusunda başlattığı şehir hastaneleri projelerinde teknoloji çözüm ortağı olarak faaliyet göstermeye devam etmek istiyoruz.

2021 yılında kamu iş birliklerine devam ederek topluma ve insana dokunan daha çok çalışma içerisinde olacağız. Bu kapsamda, önümüzdeki dönemde yürütülecek projelerde aktif rol alarak sadece cihaz ve servis sağlayıcısı değil, görüntüleme hizmetleri başta olmak üzere tüm klinik ekipmanlar, sağlık bilgi işlem çözümleri ve uyku sistemleri gibi birçok hizmette yüklenici firmaların paydaşı olma arzusundayız.

Dijital sağlık teknolojileri sayesinde hastaların yaşam standartlarının iyileşeceğini, hasta bakımı ve tedavisinde kalitenin artacağını biliyoruz. Bizim de amacımız, dijital sağlıkta önemli adımlar atarak, sağlık uzmanlarının gereksinimlerine uyum sağlayan ve iş akışları ile bağlantılı kesintisiz bakım için entegre çözümler geliştirmek. Aynı zamanda, hükümetin gündeminde olan sağlıkta yerelleşme konusuna katkıda bulunmak istiyoruz.

Diğer taraftan gezegenimize ve toplumumuza karşı sorumluluk bilinciyle "Sağlıklı insanlar, Sürdürülebilir Gezegen 2016-2020" programımızda çevresel, sosyal ve yönetim stratejilerimiz doğrultusunda belirlenen tüm hedefleri yerine getirerek operasyonlarında karbon nötr hale gelen dünyadaki ilk sağlık teknolojileri şirketlerinden biri olduk. Bu stratejilerimizi yeni hedef ve eylem planlarıyla önümüzdeki beş yıllık sürede geliştirmeyi, bu alanda başarı çıtasını daha da yükseltmeyi hedefliyoruz. Bu hedeflere ulaşmak ve küresel boyutta bir etki yaratmak için paydaşlarla güçlerimizi birleştirmek istiyoruz. ■

BU İLK DEĞİL!



AMA BİZ İLKİZ

Minik dostunuzu Türkiye'nin ilk geniş kapsamlı kedi ve köpek sigortası Neşeli Patiler Evcil Hayvan Sağlık Sigortası ile Zurich Sigorta güvencesi altına alın.

ZURICH SİGORTA

Neşeli PATİLER

Detaylı bilgi: **www.neselipatiler.com.tr / 0850 250 75 00**

PANDEMİDE TIBBİ ETİK, TİCARİ ETİK, KALİTE, HASTA, HASTA YAKINI VE ÇALIŞAN GÜVENLİĞİ GİBİ UNSURLARIN İLAVE DEĞER KATTIĞINI GÖRDÜK

SEZAİ SEVGİN - Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü



SEZAİ SEVGİN
Bayındır Sağlık Grubu
Genel Müdürü

Sağlık sektöründe, ilk akla gelen öncü isimlerden biri olan Bayındır Sağlık Grubu, pandemi döneminde yaptığı faaliyetlerle, 2018 yılında başlattığı "Tam Donanımlı Dijital Hastane" olma hedefine başarılı bir şekilde devam ediyor. Bu süreçte hastalarının güvenli bir şekilde sağlık hizmeti almalarını sağlayan Bayındır Sağlık Grubu, ileriye yönelik hedefleri ile de öncü isimlerden biri olmaya devam edecek gibi görünüyor. Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü Sezai Sevgin, 2020 yılından bu yana yaşanan süreci ve bu dönemdeki faaliyetlerini anlattı.

H.M: 2020 yılı itibarıyla başta sağlık sektörü olmak üzere dünya çapında yaşanan pandemi dolayısıyla zorlu bir sürece girdik. Siz bu süreci nasıl değerlendirirsiniz?

S.S: Günümüzde tüm sektörleri değişime uğratmış olan pek çok

parametre sağlık sektörünü de etkilemekte olup, sağlık hizmet sunumu da değişim süreci içinde.

Değişimin en önemli unsurlarından olan dijital dönüşüm, sağlık sektörüne de entegre olmaktadır. Nesnelerin interneti, büyük veri, giyilebilir ve mobil teknolojiler, yapay zeka, makine öğrenmesi, sanal gerçeklik, dijital ikiz, akıllı cihazlar, otonom robotlar gibi dijital dönüşümün yapı taşları sağlık sistemini derinden etkilemektedir. Bu teknolojik gelişmeler sağlık hizmet standartlarının giderek yükselmesini sağlamaktadır.

Sağlık sektöründe yaşanan değişimler, hasta merkezli hizmet anlayışını ön plana çıkarmış ve sağlık hizmetlerinde hastaların daha aktif bir rol alması gerektiği sonucunu doğurmuştur. Bu kapsamda, Hasta Odaklı Yaklaşım kavramı gündeme gelmiştir. Bu kavramla birlikte, hastaların sağlıklarıyla ilgili karar verme sürecine katılarak sağlık profesyonelleriyle iş birliği yapmasının gerek birey gerekse toplum sağlığına olumlu katkıları olduğu görülmektedir.

COVID-19 salgını, dijital dönüşüm alanında da "olmakta olanı" yaklaşık 10 yıl hızlandırmıştır. Bu dönemde kalitenin yanı sıra hasta, hasta yakını ve çalışan güvenliği en üst seviyeye çıkmıştır.

H.M: 2021 yılı ve sonrasını nasıl değerlendirirsiniz, öngörüleriniz nelerdir?

S.S: Önümüzdeki dönem, sağlık kuruluşlarının mevcut iş modellerini sorgulayıp fırsatları değerlendirecekleri, iş birliklerini artıracakları bir dönem olacaktır. Sektörde yaşanacak konsolidasyonlarla çalışma alanlarında değişimler ve bu değişimlere uyum süreçleri kaçınılmaz olacaktır. Bununla birlikte, teknolojik gelişmelerin yansıması olarak hastane tasarımlarının değişmesi, verimlilik, hastaların yeni değişimlere adaptasyonu ve dijital sağlık hususları da öne çıkacaktır.

Tüm sektörlerin muhatap olduğu, çalışanların sağlığı ve güvenliği, tedarik zinciri işleyişinin bozulması gibi konulara ek olarak sağlık sektörü salgınla mücadele ederken, maliyetlerin bazı kalemlerde misliyle artmasına ve gelirlerin azalmasına rağmen, hastalara kusursuz hizmet verme sorumluluğunu da layıkıyla ve kesintisiz yerine getirmiştir. Sağlık sistemimiz, kamu, üniversite, özel hep birlikte çok iyi bir sınav vermektedir. Bununla da gurur duyuyoruz.

H.M: Salgın süreci hala devam ediyor. Siz, Bayındır Sağlık Grubu olarak bu dönemde neler yapmaktasınız?

S.S: Bayındır Sağlık Grubu olarak, COVID-19 salgınına yönelik hastalarımızı, hasta yakınlarını ve çalışanlarımızı korumak için dünyadaki gelişmeler de takip edi-



lerek, hastalığın görülmeye başladığı ilk andan itibaren proaktif olarak çok sayıda önlem alınmış ve dinamik olarak alınmaya devam edilmektedir.

Toplum bilincinin oluşturulması, Coronavirüs ile mücadelede büyük önem taşımaktadır. Bu sorumluluk bilinciyle hastalarımızı ve kamuoyunu bilgilendirmek üzere COVID-19 ile ilgili bilgiler web sitemizden yayınlanmakta ve düzenli olarak güncellenmektedir. Hastalıkla ilgili basın bültenleri çoklu kanallarda yayımlanmaktadır. Hasta bilgilendirme videolarımızın yanı sıra, sosyal mesafe gibi kurallara uyularak firmalarda gerçekleştirdiğimiz bilgilendirici etkinlikler dijital kanallarımızda paylaşılmaktadır.

Ayrıca, tedavi devamlılığının sağlanabilmesi adına, kendi server'larımız üzerinde çalışan güvenli platform ile sunduğumuz Online Doktor Görüşmesi hizmetimizi, pandeminin erken safhalarında devreye aldık.Böylece, hastalarımız istedikleri her yerden doktorlarımız ile görüşebilme imkanına sahip oldu. Ayrıca, Softtech iş birliği ile "COVID-19 Tanısında Yapay Zekâ Temelli Karar Destek Sistemi" uygulamamızı hayata geçirdik.

Yine bu dönemde Türkiye İş Bankası ve Koç Üniversitesi'nin toplum sağlığı alanında bilimsel ve akademik faaliyetlere katkıda bulunmak amacıyla kurduğu ve Bayındır Sağlık Grubumuzun da dahil olduğu Enfeksiyon Hastalıkları Araştırma Merkezi (KUISCID), sağlık alanındaki önemli ve değer katan bir inisiyatiftir.

Diğer taraftan, bilgi teknolojileri alt yapımızda pandemiden önce zaten tamamlamış olduğumuz alt yapı yatırımlarımız sayesinde, hizmetlerimizin mümkün kıldığı alanlarda, uzaktan çalışmaya sorunsuzca geçebildik.

Bunun yanı sıra, misafirimiz olarak gördüğümüz

SEZAİ SEVGİN



hastalarımızın güvenli hizmet alabilmeleri için hastanelerimizde ve diş kliniklerimizde tüm hijyen standartları da gözetilerek her türlü önlem alınmıştır. Koruyucu hekimlik kapsamında, salgının seyri de takip edilmek suretiyle kademeli normalleşmeyle birlikte, hastalarımızın rutin kontrollerini aksatmamalarını çok önemsiyoruz ve tavsiye ediyoruz.

COVID-19 döneminde, yoğun hasta geri bildirimlerinden, Tıbbi Etik, Ticari Etik, Kalite, Hasta ve Hasta Yakını Güvenliği gibi kurum değerlerimizin ve uygulamalarımızın bize ilave değer kattığını gördük. Yine bu dönemde çalışanlarımızı tanıyor olmanın, birbirimize güvenmenin, anlamanın ve vefanın, grup kültürümüz çerçevesinde, tabiri caizse topyekün bir seferberlik haliyle, ortak akılla, gönüllü, içselleştirilmiş, duyarlı, samimi bir anlayışla çalışmanın ne kadar değerli olduğunu yaşadık.

Entegre Sağlık Ekosistemi'nde "Tam Donanımlı Dijital Hastane" olma yolunda 2018 yılında başlattığımız dijital dönüşüm yolculuğumuza kararlı ve planlı bir şekilde devam ediyoruz. Varlık verimliliğinin sağlanması, giderlerimizin optimize edilmesi ve operasyonel etkinliğe ulaşılmasında yenilikçi ürün ve teknolojilerden de yararlanıyoruz. Etkili ve bütünleşik bilgi yönetimine önem veriyoruz. Sağlıkta 4.0 kapsamında; tanı ve tedavide, ilaç, laboratuvar, eczane, yoğun bakım, stok yönetimi, görüntüleme, karar destek sistemi, hekim-hasta iletişimi, fiyatlandırma, süreç yönetimi, robotik süreç otomasyonu, dijital pazarlama, tesis yönetimi, doküman yönetimi, kalite yönetimi konularında kararlı ve sonuç odaklı çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu uygulamaların; etkililik, verimlilik, hasta memnuniyeti, hasta bakımı ve güvenliği, hizmet kalitesi, maliyet yönetimi, hızlı bilgiye ulaşma ve doğru karar verme süreçlerinde çok olumlu yansımalarını görüyoruz.

Sağlık ekosisteminde olası iş birliği fırsatlarını da değerlendiriyoruz. Bu kapsamda, muhtelif iş ortaklarımızla temasın yanı sıra, İş Bankası grup şirketlerinden Softtech China ve Maxitech San Francisco ile de düzenli görüşmelerimiz devam ediyor.

H.M: Bu süreçte hedefleriniz nelerdir?

S.S: Bayındır Sağlık Grubu olarak Tıbbi Etik, Ticari Etik ve Kalite'den taviz vermeksizin, temel değerlerimizle, Türkiye'ye katkı sağlayan şirketler arasında yer almaya devam edeceğiz.

Bu pandemi döneminde cansiperane çalışan, emeklerini esirgemeyen, cephede, en ön saflarda ve her alanda hizmet veren hekimlerimiz, hemşirelerimiz ve sağlık, idari, teknik tüm çalışanlarımız ve bizlere desteklerini esirgemeyen, kendi sağlığımızdan daha fazla önemsediğimiz Ailelerimiz teşekkürün en samimi ve en büyüğünü hak ediyor.

Bu zorlu süreci hep birlikte aşacağız. ■

qmd® Helios Kriyo-Termal

Yeni jenerasyon Fizik Tedavi Cihazı



i-NOVO AWARDS 2017

Yüksek Yoğunluklu Lâzer (HILT) ve Kriyo-Termal uygulamalar

Güçlü anti-inflâmatuvar, biyo-stimülân, biyo-rejeneratif, analjezik ve rahatlatıcı etkiler

Lâzer ve Kriyo-Termal kombinasyonu sayesinde son derece etkin HPC (High Performance Combination) Tedavi uygulamaları

Lâzer Ünitesi : 3 Adet Lâzer dalgaboyu , 808/1064/1120nm, 24W güç, Kontinü, Pulslu, Süper pulslu ve Harmonik pulsasyonlu lâzer uygulamaları

Kriyo-Termal ünite : Kriyo terapi, Termo terapi, Kontrast terapi ve Termal şok uygulamaları

Organ/Bölge/Etki seçerek hazır otomatik tedavi programları, isteğe göre ayarlanabilir tedavi programları

Çok gelişmiş tasarım, çok kolay, güvenli ve Türkçe uygulamalar

Üretici Firma : Hakomed srl, İtalya

Türkiye Distribütörü : Metratip Ltd. Şti., İSTANBUL

Tel.: 0.216.4863412 0.216.483440 info@metratip.com • www.metratip.com

Sağlık Sektörünü İnovasyon Gücüyle Dönüştürüyor

Sağlık teknolojileri sektörünün önde gelen dünya markalarından Siemens Healthineers'ın Türkiye Genel Müdürü Enis Sonemel, hospitalmanager için son dönem değerlendirmelerini, geleceğe yönelik öngörüleri ve Siemens Healthineers Türkiye'nin bu dönemdeki faaliyetlerini paylaştı.

ENİS SONEMEL - Siemens Healthineers Türkiye Genel Müdürü



ENİS SONEMEL
Siemens Healthineers
Türkiye Genel Müdürü

H.M: 2020 yılına dair değerlendirmelerinizi öğrenebilir miyiz?

E.S: 2020, tüm dünya için ezberlerin bozulduğu bir sene oldu. Sağlık sektörü açısından değerlendirmek gerekirse 2020'nin sağlık alanında A'dan Z'ye her iş kolunda önemli değişikliklere yol açtığını gördük. Bu değişimin etkilerinin daha uzun yıllar devam edeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Sağlık sektöründeki uzmanlığımızı ve teknolojimizi birleştirerek pandemiyle mücadeleye önemli katkılarda bulunduk. Siemens Healthineers olarak, medikal görüntüleme, laboratuvar diagnostiği gibi gelişmiş çözümlerimizle bir COVID-19 vakasının prognoz, tedavi ve takip süreçlerinde sağlık sektörü çalışanlarına güvenilir klinik çözümler sunuyoruz. Halihazırda, ülkemizdeki her 2 MR'dan 1'i, her 3 BT'den 1'i ve her 3 anjiyografi cihazından 1'i Siemens Healthineers Türkiye tarafından kurulmuş bulunuyor. 5 bini aşkın aktif cihazlarımızla Türkiye'de 10 yıldan

fazla süredir görüntüleme alanında pazara öncülük eden bir şirketiz. Bu doğrultuda görüntüleme çözümlerimizin sorunsuz bir şekilde hizmet vermeye devam etmesini sağlamak çok önemliydi. Bu kapsamda çok önemli çalışmalara imza attık.

Aynı zamanda laboratuvar operasyonlarından sorumlu olduğumuz ülkemizin en büyük şehir hastanelerinde de çeşitli uygulamalar gerçekleştirdik. Pandemi başlangıcıyla birlikte bu laboratuvarlarda öncelikle hasta ve çalışan güvenliğine odaklanarak riskli alanlarda uygun tüm güvenlik önlemlerini aldık. Bugün, tüm Türkiye'deki hastane ve laboratuvarlarda günde yaklaşık 1 milyon 220 bin Siemens Healthineers testi yapılıyor. Aynı şekilde ülkemizde yapılan spesifik hormon testlerinin yarısı ve alerji testlerinin yüzde 70'i Siemens Healthineers cihazları ile çalışılıyor. Bu iki alanda da pazarda etkin bir role sahibiz. Pandemi döneminde, laboratuvar operasyonlarının kesintiye uğramadan devam etmesi ve aynı zamanda COVID-19 testlerinin de yapılması için laboratuvar personelleri arasında güvenli bir mesafe sağlamak hayati önem taşıyordu. Bununla birlikte hem mikrobiyoloji hem de biyokimya laboratuvarları için test parametrelerinin değiştirilmesi ve artırılması için hazırlıklı olmak çok önemliydi. Bu nedenle, ekstra cihazlar, kitler ve sarf malzemeleri sağladık. COVID-19 hastalarının teşhis ve izolasyonunu hızlandırmak, daha kısa sürede doğru ve güvenilir test sonuçları üretebilmek için laboratuvar iş akışlarında ve personel atamalarında gerekli değişiklikleri gerçekleştirdik. Diğer taraftan, pandemi nedeniyle oluşabilecek yurt dışı sevkiyat gecikmeleri gibi olası aksaklıkları önlemek adına pandemi dönemine özel stok listeleri oluşturarak mevcut olan lokal stok kapasitemizi artırdık. 7 bini aşan sistem sayımız, 150'ye yakın saha mühendisimiz ve saha çalışanımızla Türkiye'nin her yerine kesintisiz olarak hizmet sunduk. Cihazların çalışır durumda kalmasını sağlamak için sahada çalışan mühendislerimiz özellikle pandemi teşhisinde kullanılan cihazlar için mesai kavramı olmadan hafta içi, hafta sonu büyük özverilerde bulunarak çalışmaya devam etti.

H.M: 2021 yılından beklentileriniz ve yeni projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

E.S: Yeni dönem yatırımlarımızı, şirketimizin 2025 Stratejisi ile şekillendiriyoruz. 3 fazdan oluşan bu stratejimizin ilk aşaması olan Reinforcing (Güçlendirme) Fazı, 2019 yılında tamamlandı. 2020 mali yılında başlayan 2. Faz Upgrading (Yükseltme) ise şirketimizin segmentleri için net öncelikler tanımlanıyor. 2022 mali yılı sonuna kadar devam edecek Upgrading fazı için belirlenen hedeflere ulaşılmasında Siemens Healthineers Türkiye olarak önemli bir rol oynayacağımıza inanıyoruz. Pandemi sürecinde gösterdiğimiz performans, edindiğimiz deneyimler ve ulaştığımız başarılı sonuçlar da bu inancımızı destekliyor.

Şirket olarak en önemli önceliklerimizden biri de çalışmalarımızı, sürdürülebilirlik odağımızda sürdürmek. Bu nedenle, Birleşmiş Milletler'in 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefinde bulunan "herkes için yaşam koşullarını iyileştirme" hedefiyle tamamen uyumluyuz. Köklü geçmişimizden aldığımız güçle, her yerde herkes için sağlık hizmetlerini mümkün kılmak için sürdürülebilir bir şekilde yenilikler yapmaya devam ediyoruz.

Siemens Healthineers'da nihai hedefimizi insanların daha sağlıklı ve daha uzun yaşamasına katkı sağlama olarak tanımlıyoruz. Pandemi döneminden çıkardığımız dersler, bu hedefimizde ilerlerken yeni zorlukların üstesinden gelmemiz için bize güç verecek. Sağlık hizmetlerinden daha fazla insanın faydalanması, sağlık sistemlerinin iyileştirilmesi ve daha düşük maliyetli olması ve kanser gibi hala bir çözümü bulunmamış diğer hastalıklarla mücadele için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Biz, insanların daha sağlıklı ve daha uzun yaşamasına yardımcı olmak için inovasyonu teşvik ediyoruz. Bu kapsamda sağlık sektöründe yapay zekâ (AI) kullanımına yönelik birçok yenilikçi uygulama yürütüyoruz. Örneğin, COVID-19 vakalarında daha hızlı değerlendirme için radyologlara AI desteği sunuyoruz. Göğüs çekimlerinin AI destekli analizi ile klinik deney ve rutinler için sağladığımız AI algoritmaları, hastalıkları teşhis etme ve değerlendirme konusunda radyologların iş yükünü hafifletiyor. 2021 yılında COVID-19 ile mücadelemizde sağlık çalışanlarını desteklemeye ve yeni çözümler geliştirmeye odaklanacağız. Bu doğrultuda, gelişmiş testler sunmaya devam ediyoruz. Diğer taraftan, Varian Medical Systems ile birleşmemizle beraber şirketimize yeni bir iş alanı daha ekleniyor. Bu iş birliğimiz kısa bir süre önce Avrupa Komisyonu tarafından onaylandı ve entegrasyon Nisan ayında tamamlandı. Varian, özellikle radyasyon onkolojisi ve ilişkili yazılımlar alanında olmak üzere, kanser bakımında inovatif çözümler sağlıyor.

Öte yandan bu dönemin ve yakın geleceğin en önemli gündem maddesi dijitalleşme olmaya devam edecek. Dijitalleşme bizleri iş süreçlerinin ve faaliyetlerinin farklı bir yaklaşımla tekrar tanımlandığı bir döneme taşıdı. Sağlık sektöründe bunun yansımalarını yapay zeka, makine öğrenmesi, derin öğrenme gibi dijital teknolojilerin gündelik iş akışlarında daha çok alanda, daha sık kullanılmasıyla göreceğiz. Öncelikle görüntüleme sistemlerinde kullanmaya başladığımız bu teknolojilerden görüntü kalitesini artırmak, görüntüleme süresini kısaltmak, tetkikleri otomatikleştirmek ve hastaların fizyolojik değişkenliklerine uyum gösteren standardizasyonu artmış tetkikler sunmak için yararlanmaya devam edeceğiz. 2021'de teknoloji anlamında Türkiye'deki Ar-Ge çalışmalarını artırmaya yönelik girişimlerimiz olacak ve dijitalleşme yatırımlarımız sürecek. ■



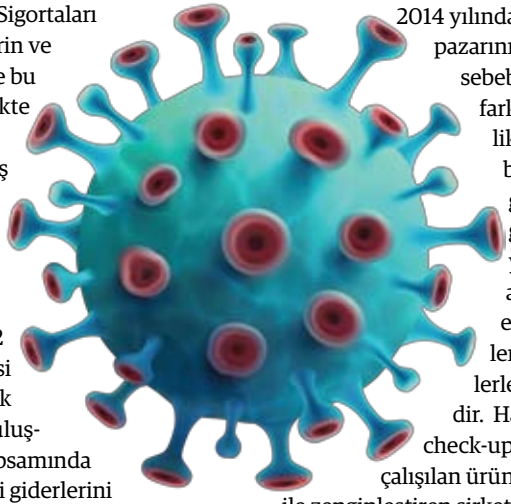
PANDEMİ VE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTALARI

Dr. ARZU NUMANOĞLU AKKAŞ - Akalitas Danışmanlık ve AssistCat Kurucu Ortağı

Dr. ARZU NUMANOĞLU AKKAŞ

Akalitas Danışmanlık ve AssistCat Kurucu Ortağı Dr. Arzu Numanoğlu Akkaş, Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarının Türkiye'deki gelişimini hospitalmanager için yorumladı.

Özellikle pandemi ile artan sağlık bilinci, tüm sağlık hizmet ve ürünlerine ilgiyi artırdı. Tüm dünyada sağlık ve sağlıklı yaşama olan ilgi artarak devam ederken ülkemizde hastane yoğunlukları ve sağlıklı yaşama dair dijital platformların gelişmesine paralel, uzun dönem sağlık risklerini öngörerek bireyler ve kurumlar var olan sağlık sigortası yenilemelerini yapıyor, özel sağlık sigortası olmayanlar ise bu ihtiyacın bilinciyle sigorta şemsiyesine giriyorlar. Bunun için, Özel Sağlık Sigortalarının bir türü olan ve maliyeti göreceli olarak oldukça makul olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları önemli bir çözüm olarak bireylerin ve kurumların önüne sunuluyor. Ve bu Pazar, ülkemizde zaten büyümekte iken son dönemde yakaladığı yukarı büyüme ivmesini artırmış durumda.



Türkiye'de Genel Sağlık Sigortasının gündeme gelmesini takiben ihtiyaç haline gelen ve sektörün ciddi çabaları sonucu 2012 yılında yayınlanan SGK genelgesi ile önü açılan Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları, anlaşmalı sağlık kuruluşlarında, ayakta tedavide SGK kapsamında olan hemen tüm teşhis ve tedavi giderlerini %100 ödemeli olarak karşılarken yatarak tedavide de sigortalılara aynı şekilde limitsiz teminat sunuyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları, pazarı 2019'da önceki yıla göre %86, 2020'de ise büyüme bunun yaklaşık iki katı gerçekleşerek sektörde toplam TSS primi 535 milyon TL'den 1,5 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu prim üretimi ile sektörde yaklaşık 2 milyon TSS poliçesi sahibi olduğu varsayılabilir. 2021 ilk çeyreği de büyümenin pozitif yönde devam ettiği görülmekte. Bu durum da önümüzdeki dönemde ülkemizde sağlık sigortalı sayısının satın alınması nispeten kolay olan tamamlayıcı sigortalar tarafında büyüyeceğini işaret etmektedir.

Diğer sağlık sigortası ürünlerinden farklı olarak bu ürün, banka satış kanallarından da oldukça yoğun satılmaktadır. Satış kanalı ve stratejisi özelinde vurgu gerektiren bir nokta olması sebebi ile ürünün yaşam döngüsünde, banka satış kanalına özel ürün içeriği bilgilendirme ve satış, risk kabul ve sonrasında tazminat yönetim ve yenileme aşamaları dikkat edilerek titizlikle yönetilmeli ve bunun uzun dönem sektörde ürünün farkındalık, müşteri deneyimi, kalıcılık ve farklılaşmaya ilişkin etkileri unutulmamalıdır.

SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında cepten katkı yapmaksızın sağlık hizmeti alabilmeye imkan sağlayan bu ürünler, lider sağlık şirketlerinde de nispeten küçük sektör oyuncularında da aynı sağlık hizmetleri teminat yapısına sahip, ayakta tedavide yıllık hastane başvurusu ile sınırlandırılmış, katılım paysız ürünlerdir.

2014 yılından bu yana gittikçe büyüyen TSS pazarını sektörde ürünlerin aynı olması sebebi ile önümüzdeki dönemde farklılaşma ihtiyacı bekliyor. Özellikle bireysel ürünlerde ve hatta belki de ÖSS'den TSS planlarına geçmek isteyen veya ÖSS'li gruplarını TSS ürünleri ile büyüten grup sağlık sigortalılar, aldıkları planların hastane seçim esnekliği, ilave asistans hizmetleri ve sağlık tarama amaçlı paketlerle zenginleşmesini isteyeceklerdir. Halen diş asistans paketleri, farklı check-up paketleri ile renklendirilmeye çalışılan ürünleri, yenilikçi sağlık hizmetleri ile zenginleştiren şirketler, pazarda kendilerini farklılaştırarak öne çıkacaklardır.

Gerek yenilikçi hizmetlerin oluşturulması ve gerekse yeni teminat ilavelerinin makul fiyatlarla yapılabilmesi ve ürünün satılabilirliğini koruması için tüm dünyada olduğu gibi bizde de Sağlık Kuruluşları ile Sağlık Sigortacılarının iş birliği yapmaları doğru olacaktır. Ortak çalışmaların özellikle pandemi ile gerekliliği daha da çok hissedilen dijital hizmet sunumlarına ilişkin olabileceği gibi ürünün daha büyük kitlelere ulaşması ve teknik anlamda tüm paydaşlar ve tabii ki kullanıcı sigortalılar için de karlı olması için gerekli yaratıcı fikirlerin ortaya konularak birlikte hareket edilmesi gerekecektir. Kısacası; sektörün yıllardır üzerinde konuştuğu Sağlık Kuruluşları, Sigorta Şirketleri ve tabii bir de uygulayıcı operasyonel şirketler kurguda yerlerini gerektiği gibi almalıdır. ■

Abbott

AlinIQ

Ölçülebilir Oranda Daha İyi Sonuçlar Sağlamak İçin Klinik Karar Destek Sisteminin Kullanılması

Abbott, günümüz sağlık hizmetleri alanında birbirinden soyutlanmış şekilde çalışma alışkanlıklarını değiştirerek, sağlık kuruluşlarına karşılaştıkları zorlukların üstesinden gelmeleri ve gelecekte ulaşmayı hedefledikleri duruma ilişkin vizyonlarını gerçekleştirmeleri konusunda destek olmaktadır. Dünya çapında gerçekleştirilen bir çalışmanın sonuçları, bu dönüşümü kolaylaştırmak için laboratuvarlardan beklenen katkıyı göstermiştir.

Bu çalışma, laboratuvarın gelecekte üstlenmelerini bekledikleri rol hakkında binlerce sağlık yöneticisi, doktor ve hasta ile gerçekleştirilmiştir ve şaşırtıcı sonuçlar ortaya koymuştur. Çalışma, yöneticilerin yüzde 93'ünün laboratuvarın sağlık hizmeti analizine öncülük etmesini istediğini göstermiştir. Hekimlerin yüzde 77'si ise laboratuvardan tanıya yardımcı olacak ek yorum istediklerini belirtmiştir. Ayrıca hastaların yüzde 69'u laboratuvar sonuçlarının yorumundan memnun olmadığını ifade etmiştir.

Çalışmada, laboratuvarların verilerden yararlanarak, diğer hizmet sağlayıcılar ve paydaşlarla iş birliği içinde çalışarak, bir üretim tesisinden bir karar destek mekanizmasına dönüşebilecekleri; bu sayede sistem genelinde karar alma sürecine ve sağlık hizmetleri alanında ölçülebilir oranda daha iyi performans sağlamaya yardımcı olabileceği vurgulanmıştır.

Tıbbi araştırma ve teknolojide her gün yenilikler ve gelişmeler yaşandığı için klinisyenlerin gereksiz varyasyonları azaltmak, hasta sonuçlarını iyileştirmek ve maliyetleri düşürmek üzere en son tıbbi kılavuzlar, hasta öyküleri ve bütünsel bilgilerden haberdar olması gerekir.

Limbach Group, 6000'in üzerinde personeli ve 32 laboratuvarı ile Almanya'da laboratuvar hizmetleri sağlayan önde gelen özel bir kuruluştur.

Dört hastane ve bir rehabilitasyon merkezine hizmet veren grubun laboratuvarı MVZ Cottbus, bir milyonu aşkın kişiden oluşan bir popülasyona tanı hizmetleri sağlamaktadır. Laboratuvar verilerini işleme ve analizde gerekli olan geniş çaplı çalışan iş yükü ile başa çıkmak üzere, Abbott ile ortaklaşa bir projenin 1. aşamasını tamamladı. Proje, Abbott AlinIQ Klinik Karar Desteği (CDS) kullanımı ile:

1) Klinik kılavuzların ve kanıta dayalı tıp uygulamasının nasıl standart hale getirildiğini,

2) Klinik tetkik isteme uygulamalarının nasıl iyileştirildiğini,

3) Laboratuvar zaman ve kaynaklarından nasıl tasarruf edildiğini,

4) Klinisyenlere sağlanan raporların kalitesinin nasıl iyileştirildiğini belirlemeyi amaçlar.

MVZ Cottbus'un eş kurucusu ve CEO'su olan Dr. Peter Thorausch şunları söylüyor: "Zamanımızın büyük bir kısmı verileri işlemek, analiz etmek ve rapor yazmak için harcanıyor. Bu işin büyük bir kısmının otomatik hale getirilmesi ve tetkiki talep eden klinisyene sunulan yönlendirmelerle daha akılcı, basit ve hızlı tanı uygulamaları sağlanacak ve verdiğimiz hizmetlere gerçek bir katma değer kazandırılacaktır."

Üç ayın sonunda MVZ Cottbus projesinin 1. aşaması, Abbott AlinIQ CDS'in tetkik isteme uygulamasının iyileştirilmesi ve sekonder tanı ve komorbiditelerin tespit edilmesi için öneriler sağlayabildiğini göstermiştir. **(Şekil 1)**

CDS live'ın uygulanması hasta sonuçlarını, operasyon verimliliğini iyileştirme ve maliyet tasarrufu sağlama potansiyeline sahiptir. Ek olarak, MVZ Cottbus ve Abbott tarafından bu aşamada oluşturulan 70 kural ile AlinIQ CDS, yalnızca hedeflenen dört ICD/DRG kodlu hastalık için değil aynı zamanda başlangıçta projenin kapsamı dışındaki diğer hastalıklar için de tetkik önerisi ve sonuç yorumu sağlamıştır. Bu sonuçlar, AlinIQ CDS'in sağlayabileceği faydaları göstermektedir.

Ayrıca, AlinIQ CDS ileri inceleme için potansiyel komorbidite uyarısında bulunmuştur; bu da hasta tedavilerini optimize etme ve organizasyon için geri ödeme kodlamasını iyileştirme açısından önemli bir etkiye sahip olabilir.

Bu başarısından sonra AlinIQ CDS, gerçek zamanlı analiz ve raporlama amacıyla MVZ Cottbus'ta laboratuvar veri tabanına ve canlı veri akışına entegre edilmiştir. Bu aşama uygulamaya konmadan önce rahat bir geçiş yapılabilmesi için Abbott, personele eğitim vermiştir. Ayrıca sistem hekimlere yönelik rapor ve yorumlar sunmaya başlamadan önce laboratuvar ekibi 1. aşamanın bulgularını incelemiş ve CDS kurallarını ayarlama üzerinde çalışmıştır. Temel kıyasmalaya göre performans kriterlerinin karşılaştırıldığı canlı koşullarda AlinIQ CDS'nin stratejik, operasyonel ve finansal etkisinin değerlendirilmesi üzerine ek çalışmalar devam etmektedir. Gelecekte MVZ Cottbus, AlinIQ CDS'in kapsamını diğer klinik kullanım olgularına, hastalık durumlarına ve laboratuvar konumlarına genişletebilecektir. Mevcut klinik bilgilerin zenginleştirilmesi ve hastaya özgü önerilerin üretimini artırmak için ek veri akışları sisteme entegre edilebilecektir.

ŞEKİL 1

Birinci Aşama için, Cottbus laboratuvarı ve Guben laboratuvarının hastane müşterisi tarafından seçilen 2 ana hedef vardı:

1. 4 temel hastalık (KOAH, AMI, Pnömoni, AF) hedeflenerek, AlinIQ CDS'nin hastanın ilk tanılarına göre tetkik isteklerini iyileştirip iyileştiremeyeceğinin anlaşılması. Örneğin, Cottbus, KOAH tanılı bir hastada KOAH'la ilişkili tanı tetkiklerinin istenmediği olguları saptamayı amaçlar.
2. Böbrek, tiroid, diyabet, anemi ve lipid hastalıkları için 5 tanı prosedürü hedeflenerek AlinIQ CDS'nin sekonder tanıyı ve komorbiditeleri tanımlayabildiği ve sonuçları yorumlayıp ilgili öneriler sunabildiğinin gösterilmesi.

Rastgele seçilmiş 12.395 olgu, 70 kural kullanılarak AlinIQ CDS tarafından analiz edilmiş ve aşağıdaki sonuçlar belirlenmiştir:

1. Birinci hedef doğrultusunda 4 temel hastalığa karşılık gelen 338 olgu belirlenmiştir. Olguların %100'ü için uygun ICD/DRG kodlaması ve tetkik isteği önerileri dahil olmak üzere yorum raporları alınmıştır.
2. İkinci hedef doğrultusunda 5 hastalıkla (böbrek, tiroid, diyabet, anemi ve lipid hastalıkları) ilişkili 4.616 öneri sağlanmıştır.

Maliyet, zaman ve iş gücü tasarrufu üzerine bir örnek

Yüksek kaliteli sağlık hizmetlerine yönelik talepler ve hastalıkların dikkatten kaçması durumunda ortaya çıkan tepkiler, klinisyenlerin gerekenden fazla analitik test istemelerine yol açmıştır. Bütçeler daralırken laboratuvar verimliliğine ilişkin beklentiler aynı kaldığından, gereksiz testlerin eliminasyonu yoluyla, halihazırda kısıtlı durumda olan tıbbi kaynaklar üzerindeki maddi ve zamansal yükün azaltılması önem kazanmıştır. Günümüzde birçok laboratuvar bu iddialı hedefe ulaşmanın etkili yollarını aramaktadır ve AlinIQ AMS gibi aracı yazılım programlarının benimsenmesi, Harran Üniversitesinde yapılan bir çalışmada gösterildiği gibi, bu konuda önemli bir rol oynamaktadır.

Son yıllarda, yönetimler klinik personelin istek yaptığı gereksiz testlerin hacminin ilgili bölüm üzerinde hem maddi açıdan hem de zaman açısından baskı oluşturduğunu fark etmiştir. Laboratuvarların aynı bütçeyle daha fazlasını başarması, daha geniş bir test yelpazesi sunması ve özel sektörle rekabetin sürdürülebilmesi için sonuç alma sürelerinin iyileştirilmesi gerekmektedir. AlinIQ AMS'in, bu konuda en maliyet etkili çözüm olduğu belirlenmiştir. Bu aracı yazılım uygulaması, laboratuvarlarda IT ve iş akışı işlevselliğini standartlaştırmaya yardımcı olacak ve hem Abbott'un hem de diğer tedarikçilerin platformlarının, daha iyi veri erişimi ile ortak bir çalışma ortamı sunmak üzere hastane bilgi yönetim sistemine bağlanmasına imkan tanımaktadır.

AlinIQ AMS'in gereksiz test sayısı ve bunlarla ilişkili maliyet üzerindeki etkisini değerlendirme amacıyla bir ay süreli bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Yazılım, bir klinisyen diğer testlere ek olarak klinik kimya testi için istek yaptığında AST, direkt bilirubin (DBIL) ve serbest PSA (FPSA) isteklerini engellemek ve tercihen sırasıyla ALT, total bilirubin (TBIL) ve total PSA (TPSA) isteği yapacak şekilde programlanmıştır. AlinIQ AMS, gereksiz analiz isteklerini elimine ederek genel testlerin sayısının azaltılmasına anlamlı bir katkıda bulunmuştur. Bir aylık çalışma, tercihli olarak ALT, DBIL ve TPSA isteği yapılmasının 16,226 testten tasarruf sağladığını ortaya koymuştur ve bu tasarruf, yıl boyunca %8 civarında tasarruf öngörüsü anlamına gelmektedir.

25 YEARS ACENDIS
Together. All the way.

LINET®



Multicare

» Üst Düzey Yoğun Bakım Yatağı

Yoğun bakım ünitesinde kritik durumda olan hastaların özel ihtiyaçlarını karşılamak ve sağlık personeline bakım hizmetlerinde en iyi şekilde yardımcı olmak üzere kapsamlı ürün portyömüzle her zaman yanındayız. Linet Multicare model yoğun bakım yatağı yenilikçi özellikleri ile ürün portföyümüzü bu alanda tamamlamaktadır.

İyileşme Sürecini Destekleyen Özellikler

- Tam otomatik, lateral tilting yoluyla +/- 30 °'ye kadar kinetik tedavi
- VAP (ventilatörle ilişkili pnömoni) tedavi ve önlemi
- Yatak yaralarının önlenmesi
- Hasta ağırlığının tespit ve takibi
- Daha kolay nefes alma
- Mobilizasyon ve self mobilizasyonu

Sağlık Personelinin İş Yükünü Hafifleten Özellikler

- C kolu Skopi ve Mobil X-ray cihazları ile kolay görüntüleme yapılabilmesine imkan veren X-ray geçirgen özellikli sırt bölümü ve yatma yüzeyi
- Tüm özelliklerin merkezi kontrolü için LCD dokunmatik ekran
- Ortopne pozisyonu ve cardiac chair pozisyonu

ACENDIS TÜRKİYE
Proje Yönetimi / Project Management
Satış & Servis / Sales & Tech. Serv.

Küçükbakkalköy Mah.
Cem Sokak. No: 4
34750 Ataşehir / İstanbul · Türkiye

Tel. +90 216 - 470 49 49
E-mail bilgi@acendis.eu
Web www.acendis.com.tr

ACENDIS GERMANY
Project Management / Headquarters

Wohlenbergstr. 5
30179 Hannover
Germany

Tel. +49 511 - 1 83 83
E-mail contact@acendis.eu
Web www.acendis.eu

Expertise from GERMANY

www.acendis.eu
www.acendis.com.tr

Eklem Protezleri Cerrahisinde Dijital Dönüşüm: Robotik Kalça ve Diz Protezleri

Prof. Dr. N. REHA TANDOĞAN
Özel Çankaya Hastanesi Ortopedi ve Travmatoloji Bölümü



H.M: Bizlere eklem protezi cerrahisinden ve robotik cerrahinin bu alana olan etkisinden kısaca bahsedebilir misiniz?

N.R.T: İleri derecede aşınmış olan kalça ve diz eklemlerinde protez cerrahisi uzun yıllardır başarı ile uygulanan bir tedavi yöntemidir. Aşınmış olan eklem yüzlerinin, metal/seramik/polietilen gibi maddelerden yapılan eklem protezleri ile değiştirilmesi sonrasında hastaların yaşam kalitesi ve hareket kabiliyetlerinde belirgin düzelmeler elde edilebilir. Ülkemizde yılda 130.000 civarında kalça ve diz protezi uygulanmaktadır. Yıllar içinde gerek cerrahi tekniklerde gerekse implant tasarımındaki gelişmeler sayesinde, elde edilen sonuçlar daha da iyi hale gelmiş, protezlerin ömrü uzamıştır.

Robotik cerrahi, kalça ve diz protezlerinin uygulanmasında gelinen son aşamadır. Hayatımızın her alanına girerek yaşamı kolaylaştıran dijital teknolojiler, eklem protezleri konusunda da hasta ve cerraha büyük avantajlar sağlamaktadır.

H.M: Robotik kalça ve diz protezleri nasıl yapılır?

N.R.T: Robotik cerrahi kararı verildikten sonra, bütün bacağın bilgisayarlı tomografisi çekilerek kemiklerin 3 boyutlu gerçek bir modeli çıkartılır. Bu model üzerinde hasta için en uygun boyut ve yerleşimde olacak şekilde protez planlaması yapılarak robota yüklenir. İşlemin her aşamasında cerrah, bu plan üzerinde ayarlamalar ve düzeltmeler yapabilir. Total kalça, total diz ve

kısmi diz protezleri robotik cerrahi ile uygulanabilmektedir. Ameliyat sırasında robot, daha önceden yapılan plan doğrultusunda cerrahın kemik kesilerini yapmasına yardımcı olur ve hesaplanan sınırlar dışına çıkılmasına izin vermez. Ayrıca bacak boy uzunluğu ve yumuşak dokuların dengesi konusunda büyük bir hassasiyetle ayarlamalar yapılabilir. Robotik cerrahinin hassasiyeti en maharetli cerrahlardan bile daha fazladır, 1 mm hassasiyetle istenen işlem gerçekleştirilir.

H.M: Robotik protez cerrahisinin avantajları nelerdir?

N.R.T: Robotik cerrahinin hem erken ameliyat sonrası dönemde hem de protez yerleştirildikten sonraki yıllarda önemli üstünlükleri vardır. Ameliyattan sonraki erken dönemde, yumuşak doku hasarı ve kan kaybı daha az olduğu için ağrı daha azdır. Eklem hareket açıklığı ve kas kuvvetinin kazanılması, dolayısı ile rehabilitasyon hedeflerine ulaşılması daha kısa sürede ve daha kolay gerçekleşir. Bu hastanede kalma süresini de kısaltır. Robotik cerrahi sonrası hastanede kalış süresi 2-3 gün arasındadır.

İyileşme tamamlandıktan sonraki dönemde, yumuşak doku dengesi mükemmel bir şekilde sağlandığı için hastaların protez yerleştirilen eklemi daha normal hissetmeleri mümkündür. Bu, merdiven inip çıkma ve çömelme gibi günlük yaşam aktivitelerini daha kolay yapmalarını sağlar.

Kalça protezleri sonrasında görülen en önemli sorunlardan ikisi;



bacak boy eşitsizliği ve protezin yerinden çıkma riskidir. Robotik cerrahi sonrası bu iki sorunun görülme riski yok denecek kadar azdır.

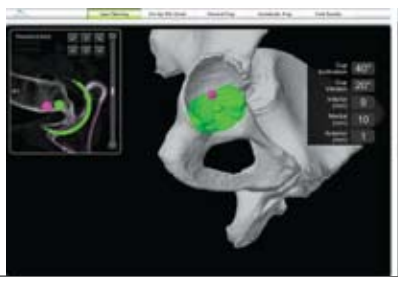
Protezin mükemmel bir doğrulukla yerleştirilmesi, protezin ömrünü uzatır. Protez cerrahisi sırasında yapılacak birkaç derecelik açısal hataların protezin erken aşınmasına veya gevşemesine neden olduğu gösterilmiştir. Robotik cerrahi, bu hataları en aza indirerek protezin uzun yıllar hizmet vermesini sağlar.

H.M: Bütün robotik sistemler aynı mıdır?

N.R.T: Robotik protez cerrahisinde kullanılan bütün robotlar aynı değildir. Sistemlerin bazılarında hastanın gerçek 3 boyutlu eklem modelleri üzerinden hesaplamalar yapılır, bazılarında ise sanal diz modelleri yaratılır. Bazı sistemler sadece diz ekleminde uygulanabilirken, bazıları diz ve kalça ekleminde kullanılabilir. Robotların ameliyat sırasında cerraha sunduğu bilgiler, geri bildirim seçenekleri ve ince ayar yapabilme yetenekleri de farklıdır. Hangi sistem kullanılırsa kullanılsın, robotik cerrahinin başarılı olabilmesi için cerrahın bu konuda özel eğitim almış ve deneyim sahibi olması gereklidir.

H.M: Çankaya Hastanesi'nin Robotik Cerrahi deneyimi nedir?

N.R.T: Çankaya Hastanesi'nde on dört aydan beri dünyadaki en gelişmiş robotik sistem olan MAKO Robotu kullanılmaktadır. Bu sistem ile hem kalça hem de diz ekleminde protez cerrahisi büyük bir doğrulukla gerçekleştirilmektedir. Ortopedi ekibinden 6 cerrah, robotik cerrahi sertifikasyonuna sahiptir. Hekimlerimiz, robotik protez cerrahisi konusunda ülkemizin öncülerinden olup aynı zamanda yurt içi ve yurt dışından gelen hekimlere bu konuda konferanslar, seminerler ve kadavra üzerinde uygulamalar ile eğitim vermektedirler. Robotik cerrahi sürekli gelişen bir alandır. Gerek yazılımlar, gerek uygulama şekilleri sürekli rafine edilmekte, farklı eklemlerde uygulamalar geliştirilmektedir. Ekibimiz, bu alandaki gelişmeleri yakından izlemekte, yeniliklerin uygulanmasında öncü olmaktadır.■





Türkiye Pandemide Pozitif Tarafta Durmayı Başardı



Dr. CENGİZ GÜL
Özel Anadolu Sağlık Merkezi Hastanesi
Yurt İçi İş Geliştirme ve Satış Direktörü

Ülkemizde pandemi döneminin etkilediği en büyük alanlardan biri olan sağlık sektörü, görünüşe göre diğer ülkelere nazaran bu dönemi daha rahat atlatıyor. Türkiye'nin 2020 yılında kazandığı tecrübelere bakarak 2021 yılında, devam eden pandemi sürecini daha profesyonel ve pozitif sürdürdüğüne değinen Özel Anadolu Sağlık Merkezi Hastanesi Yurt İçi İş Geliştirme ve Satış Direktörü Dr. Cengiz Gül, hospitalmanager okuyucuları için yaşadığımız süreci ve ileriye dönük öngörülerini anlattı.

Dr. CENGİZ GÜL - Özel Anadolu Sağlık Merkezi Hastanesi Yurt İçi İş Geliştirme ve Satış Direktörü

H.M: Cengiz Bey, öncelikle 2020 sizin için nasıl geçti?

C.G: 2020 yılı tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de farklı ve beklenmedik bir pandeminin etkileri ile geçti. Sosyal hayatlarımız, yaşam önceliklerimiz değişti, alışkanlıklarımız farklılaştı. İş yapma şekillerimizi yeniden gözden geçirmek durumunda kaldık. Örneğin; elektronik ortamda -hem de trafiğe katlanmadan- toplantılar yapmayı ve bunları verimli hale getirmeyi öğrendik. Ancak her şeye rağmen bir araya gelebilmeyi ve yakın iletişimi özledik. Ev-okullara dönüştük. İnternet alışverişlerini gündelik hayatın devamında ön sıralara yerleştirdik. Ebeveynlerimizi korumak için onlar ile yüz yüze görüşmemeyi göze aldık.

Hastalarımızın, hizmet verdiğimiz kurumlarımız ve çalışanlarının çok bilinmeyenli bir ortamda yollarını bulabilmeleri, endişe ve meraklarını gidermeleri için yazılı, görsel ve sözel olarak yanlarında olduk. İhtiyaçları olduğunda onlara güvenli hizmet verebilmek adına her türlü önlemi aldık. Bugüne kadar da yüz akı ile bunları anlatabilmeyi ve hayata geçirmeyi başarabildik. Özetle, zorlu yeni şartlara hızlı adapte olmaya çalışan, öğrenen, yeni hizmet ve uygulamaları (evde bakım, elektronik iletişim kanalları gibi) mevcut duruma adapte eden, mücadeleci bir yıl olarak geçti.



H.M: 2020'de başlayıp hala devam eden pandemi sürecinde sağlık sektörü sizce nasıl etkilendi?

C.G: Tüm dünyada sağlık sektörü; her salgında olduğu gibi bu pandemide de kaynaklarını topluma en etkin şekilde sunabilmek için yoğun bir çaba içinde çalıştı. Bu süreçte olağanüstü bir çaba ile herkese ve her ihtiyaca canları pahasına yetişmeye çalışan başta çalıştığım kurum olmak üzere tüm sağlık çalışanı meslektaşlarıma saygı ve sevgilerimi iletiyorum. Hem altyapı hem insan kaynağı yönetimi hem de doğru ve zamanında müdahale açısından ülkemizin dünyadaki birçok ülkeden daha etkin ve hızlı bir hizmet sunumu ile toplumsal destek sağlayabildiğini düşünüyorum. Bu süreçte sağlık sektörü, bir yandan pandemiye özgü talebe yetişmeye çalışırken bir yandan da sağlıklı bireyleri korumak, pandemi dışı sağlık hizmet sunumu ihtiyaçlarına yanıt verebilmek için çok çaba gösterdi. Elbette özel sağlık hizmet sunucuları olarak bizler tüm bu mücadele içinde insanların rutin sağlık ihtiyaçlarını -salgın endişesi ile- öteledikleri için belli bir dönem ve belli oranda olumsuz etkilendik. Aynı zamanda iş yapma biçimlerimizi ve önceliklerimizi gözden geçirmek için zorunlu bir vesile de oldu diye düşünüyorum.

H.M: 2021 yılı için öngörüleriniz nelerdir, ilerleyen günlerde sizce bizi neler bekliyor?

C.G: 2021 yılı sağlık hizmet sunumu açısından ve pandeminin etkileri devam ettiği için; önceki yıla göre biraz daha öğrenilmiş, ülkemiz ve hizmet sunucularımız açısından daha kabul edilebilir, yeni uygulama ve hizmet sunum şekillerimizin etkinliğini artırmaya çalıştığımız bir dönem olarak geçecek gibi görünüyor. Hepimizin temennisi, önlemlere etkin uyum ve aşılama ile pandeminin bir an evvel etkilerinin ortadan kalkmasıdır. Ancak dünyadaki aşı savaşları, ülkemize özgü ekonomik sorunlar, pandemi ve yol açtığı uygulamalar



ile kısıtlamalardan kaynaklı toplumsal yorgunluk işimizin o kadar da kolay olmadığını gösteriyor. Umudum her şey yolunda giderse sonbahar itibari ile daha normal bir yaşam ve hizmet sunum aşamasına geçebileceğimiz yönündedir.

H.M: Dünya çapında sağlık sektöründeki dengeler oldukça değişti. Türkiye bu değişimin içinde nerede konumlandı?

C.G: Birçok gelişmiş ve kaynakları bizlerden çok daha iyi durumda olan ülkelerin bu pandemi döneminde nasıl zor durumlarda kaldığına hep birlikte şahit olduk. Türkiye'nin pandemide pozitif tarafta durmayı başardığını düşünüyorum. Bina, teknik alt yapı ve nitelikli insan kaynağı ve tamamının belli bir etkinlikte kullanılması bizi ayakta tuttu. Bu durum bizi yerli ve yabancı hizmet sunumu açısından ülke çapında iyi bir tanıtım ile farklı bir lige taşıyacaktır. Burada öğrenilmiş ve elde edilmiş tüm kazanımlarımızı -özellikle yakın coğrafyalar başta olmak üzere- sağlık turizmi açısından değerlendirmek ve yıllardır bu yolda oluşan üretimi büyütebilmek kaliteli hizmet sunucuları açısından önemli ve öncelikli konumlanmayı sağlayacaktır.

H.M: 2020 ve 2021 yılı başlangıcında sizce ülkemizi zorlayan durumlar neler oldu?

C.G: Her ne kadar diğer birçok ülkeye göre daha geç salgına maruz kalsak da tüm dünyada olduğu gibi anlamakta ve adapte olmakta zorlandık. Hizmet sunumu ve organizasyonu açısından hızlı toparlandık. Tedavi süreçlerinde etkin olduk, süreçle başa çıkabildik. Ülkemizin salgın öncesinde de içinde bulunduğu ekonomik zorluklar ile birlikte kısıtlamalar, hayatın akışını ve gündelik ekonomiyi oldukça olumsuz etkiledi. Herkes de bu durumdan nasibini aldı. Hali hazırda pandeminin yayılması ve ekonomik zorluklar arasında hayat düzeninin sürdürülebilmesine çalışıyoruz.

H.M: Anadolu Sağlık Merkezi bu dönemde ne gibi değişikliklere gitti?

C.G: Anadolu Sağlık Merkezi, kurulduğu günden beri üst düzey kalite anlayışı, planlı ve sürdürülebilir bir yönetim anlayışı ile hizmet veriyor. Bu nedenle; değişime hızlı adapte olabilen, hazırlıklı ve iyi organize olmuş şekilde hizmetlerine devam etti. Bu sayede yerli ve yabacı hastalarımıza güvenli ve kaliteli hizmet sunumumuzu aktarmayı başardık. Bu kapsamda aldığımız üst düzey önlemler ile öncelikli hizmet alanımız onkolojik hastalıklar olmak üzere dünyanın ve ülkemizin her yerinden gelen hastalarımıza layıkıyla hizmet verdik ve vermeyi sürdürüyoruz. Tüm bunları yaparken doğru bilgiyi paylaşma misyonumuzu da unutmadık ve hizmet verdiğimiz her partnerimizin salgın ve koruyucu sağlık hizmetleriyle ilgili sorularına yanıt vermeye, bilgi paylaşmaya odaklandık. Pandemi öncesinde de iş planlarımızda yer alan evde bakım ve elektronik hasta iletişimi gibi kolaylaştırıcı ve kişiye özel hizmetlerimizin etkinliğini hızla artırdık. Bu sayede kaliteli sağlık hizmetlerimizi kesintisiz bir şekilde hastalarımıza sunabildik.

H.M: ASM'nin ve sizin 2021 yılı için hedefleriniz nelerdir?

C.G: Öncelikle onkoloji alanında olmak üzere uluslararası standartlarda bütüncül bir yaklaşım ile ortaya koyduğumuz sağlık hizmeti sunma anlayışımızı sürdürmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz. Bu çerçevede ortaya koyduğumuz yerinde ve kişiye özel sağlık hizmeti araçlarımızı yaygınlaştırıp çeşitlendireceğiz. Anadolu Sağlık Merkezi olarak tüm süreçlerimizin temeline konumlandırdığımız insan odaklı bakım anlayışımızı, güvenilir ve nitelikli sağlık hizmeti ile buluşturmak için çok çalışıyoruz. Bunun toplum tarafından farkındalığını artırmak için çalışmaya devam edeceğiz. ■

If you can
DREAM IT
you can do it

mumu



MY Medikal

MY TİCARET VE MEDİKAL A.Ş.
Ömerli Mah. General Şükrü Koraltı Cad No:33 Arnavutköy / İstanbul / TÜRKİYE
Tel: 0212 438 20 64 Faks: 0212 438 20 65 info@mymedikal.com.tr

www.mymedikal.com.tr

Kamu Özel Ortaklığı ile Yapılan

Şehir Hastaneleri Neden Dünya Sıralamasında Yer Alamıyor?

OĞUZ ENGİZ - Sağlık Gönüllüleri Türkiye Derneği Yönetim Kurulu Başkanı



OĞUZ ENGİZ
Yönetim Kurulu Başkanı
Sağlık Gönüllüleri Türkiye Derneği

Dünyaca ünlü Newsweek dergisinin her yıl detaylı bir çalışma sonucu yaptığı dünyanın en iyi 100 hastanesi sıralamasında Brezilya'dan, Hindistan'dan, İsrail'den hastaneler yer alırken bu sıralamada neden Türkiye'nin milyarlarca dolar borç alarak yaptığı pahalı hastaneler yer alamadı? Bu yazıda, yapılan bu eleştirilerin hastane yönetimi konusunda uzmanlar tarafından nasıl değerlendirildiğini ele aldık.

Yurt dışı kredi ile özel sektöre yaptırılan ve sonrasında da Sağlık Bakanlığına kiralanan mevcut 12 hastane ve yapımı süren 6 hastane ile birlikte bu 18 hastanenin dünyanın en yüksek maliyetli hastane inşaatları sıralamasında ilk 18'de yer aldıkları doğrudur, ancak bu yüksek maliyetler bu hastanelerin dünyanın en iyi ilk 100 hastanesi arasına sokmaya yetmemektedir.

Newsweek'in uzun yıllardır yaptığı bu sıralama son derece saygın ve tartışılmazdır. 2020 yılı için yapılan sıralamada ABD'den 18, Almanya'dan 10, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya, Japonya ve Güney Kore'den 7'şer hastane, Avustralya ve Kanada'dan 4'er hastane, İsviçre ve Hollanda'dan 3'er hastane, Danimarka, Norveç, Finlandiya, Singapur, Brezilya ve İsrail'den 2'şer, Tayland ve Hindistan'dan da 1'er hastanenin yer aldığı bu listede maalesef bizim dev şehir hastanelerimizden hiçbiri yer alamadı. Güney Kore de dahil gelişmiş ülkeleri bir kenara bırakırsak, şehir hastanelerinin Hindistan, Singapur, Tayland, İsrail ve Brezilya kadar dikkat çekmeyi başaramadıkları görülüyor.

Bu sıralamada o dev hastanelerin yer alamayacağı az çok tahmin ediliyordu ama son 18 yılda Hacettepe, Ankara, Gazi, Çapa, Cerrahpaşa, Ege, Dokuz Eylül, Akdeniz, İnönü, Erciyes, Van 100.Yıl, 19 Mayıs üniversite hastanelerine biraz destek verilseydi, dünyada son yıllarda ivme kazanan bilimsel ve teknolojik gelişmelerden faydalandırılsalardı, bu hastanelerimizin hepsi bugün dünya sıralamasında ilk 100'e girerlerdi. Son 18 yılda ülkemizin bu güzide hastaneleri, dünyada tıp alanında yaşanan gelişmelerden maalesef sadece hekimlerin bireysel çabaları ile yararlanabildiler.

Hacettepe, her alanda dünyanın en nitelikli hekimlerini yetiştirme başarısı göstermiş bir tıp fakültesine ve yönetimsel olarak iyi tasarlanmış bir hastaneye sahiptir. Hacettepe, son 18 yılda ihtiyacı olan desteği alabilseydi dünyanın en başarılı kanser merkezleri içinde yer alabilirdi. Yine aynı şekilde İnönü Üniversitesi karaciğer nakillerinde, Akdeniz Üniversitesi böbrek nakillerinde, Erciyes Üniversitesi kemik iliği nakillerinde dünyada parmakla gösterilen merkezler olabilirlerdi. Yukarıda saydığım diğer muhteşem üniversite hastanelerimiz de benzer başarılar gösterebilirdi. Ancak bu üniversite hastanelerimizin ve diğer başarılı devlet hastanelerimizin güçlendirilmesi yerine içi boş, yüksek maliyetli hastanelerin hem de yüksek faizlerle ve yüksek borç tutarlarıyla yaptırılması sonucu bu listelerde yer alamıyoruz. Brezilya, Tayland, Singapur, Hindistan, İsrail yer alıyor biz alamıyoruz.

Son 18 yılda zayıflayan üniversite hastaneleri, tıka basa dolan devlet hastaneleri ve en son olarak da ne hastaların ne de çalışanların memnun edilemediği havalı şehir hastaneleri ile aslında sağlık sistemi adım adım bir bilinmezliğin içine sürüklendi. Bu bilinmezlik sonucu halk çareyi özel sağlık kuruluşlarına yönelmekte buldu. İmkanları olanlar ceplerinden ödemek suretiyle ya da yüksek ücretlerle satın aldıkları özel sağlık poliçeleri ile nitelikli özel hastanelere giderken, bir kısmı da yine ceplerinden yüksek ücretler ödeyerek SGK ile anlaşmalı zincir hastaneleri tercih etti. İmkanları sınırlı olanlar ise düşük fark ücretleri ödeyerek mahallelerindeki özel sağlık kuruluşlarına yöneldi.

Özel sağlık kuruluşları bu politikaların sonucunda son 18 yılda çoğaldılar, özel hastanelerin sayıları 500'ü bulurken, özel tıp merkezi, laboratuvar ve görüntüleme merkezlerinin sayıları binleri aştı. Ancak bu hastanelerin bir çoğu ticari işletmeler olmanın ötesine gidemediler. Kurumsallaşamayan bu kuruluşlar, kırılgan ve averaj kalite standartlarında işleyişlerini sürdürdüler. Dolayısıyla bu hastanelerin de her ne kadar hasta memnuniyeti ve ortam konforu belli bir standartta olsa da uluslararası boyutta dikkat çekmeleri ve Newsweek benzeri sıralamalarda yer almaları söz konusu dahi olamadı.

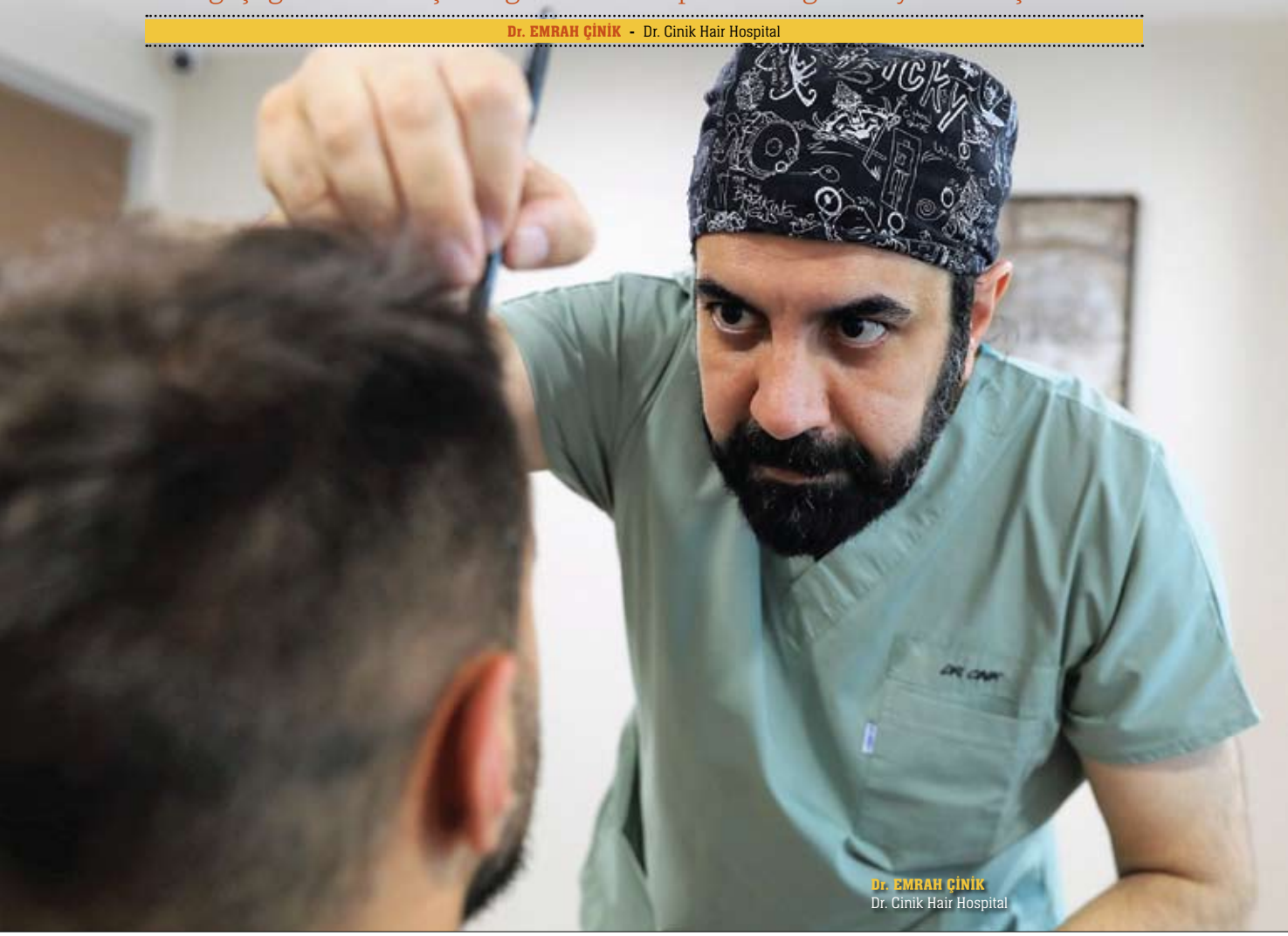
Özel hastaneler içinde küçük aile şirketi, doktor ortaklı ya da hızla zincirleşme yolunu tercih eden yapıların dışında dünya standartlarında hizmet sunmayı hedefleyenler de bulunmaktadır. Bu çaba içinde olanlardan en dikkat çekici olanı Acıbadem Sağlık Grubu'dur. Bu grup Türkiye standartlarının çok üstünde bir hizmet kalitesi yakalamasına rağmen global boyutta Newsweek benzeri sıralamalar içinde henüz yer alamadı. Ancak önümüzdeki yıllarda özellikle Altunizade ve Maslak hastaneleri ve de üniversite hastanesi ile Türkiye'yi global arenada temsil edebilme özelliğine sahipler. Diğer benzer özelliklerde Amerikan Hastanesi ve Koç Üniveristesi hastanesinin de uluslararası boyutta başarı sağlaması beklenebilir. Bunların dışında Memorial Sağlık Grubu'nun başarılı işler yaptığını söyleyebiliriz. Müstakil özel hastaneler içinde de Gebze'deki Anadolu Sağlık Merkezi, İzmir Kent Hastanesi, Ankara Güven Hastanesi ve Bayındır Tıp Merkezini dünya standartlarında hizmet sunan Türk özel hastaneleri arasında sayabiliriz.

Ancak yukarıda saydığımız ve sayıları az olan tüm bu başarılı özel hastaneler, vizyon sahibi yatırımcılar ve yöneticilerin gayretleri ile dünya standartlarını yakalamış sağlık kuruluşlarıdır. Devletten hiçbir destek almadan ve SGK'ya hizmet sunmadan bu başarıları yakalamışlardır. Bu başarılı örneklerin stratejik devlet desteği ile global ölçekte büyük dikkat çekeceği bir gerçektir. ■

HAYATIMIZI YOK EDEN YAŞLILIK VE MUTSUZLUK DEĞİL, UMUTSUZLUKTUR

Dünyanın birçok yerinden hastalara ev sahipliği yapan ve İstanbul'un ileri gelen saç ekim merkezlerinden olan Dr. Cinik Hair Hospital sahibi Dr. Emrah Çinik, "Geçmişte yaşanan felaketlerin bir benzerinin tekrarlanabileceğini 2020'de öğrendik" diyerek aslında her konuda geçmişimizden dersler almadığımıza dikkat çekiyor. 2021 yılı için oldukça umutlu olan Çinik, 2020'nin kendileri için nasıl geçtiğini ve 2021 için öngörülerini hospitalmanager okuyucuları için anlattı.

Dr. EMRAH ÇİNİK - Dr. Cinik Hair Hospital



Dr. EMRAH ÇİNİK
Dr. Cinik Hair Hospital

H.M: 2020'ye birçok felaket ve hala da devam eden bir pandemi ile girdik. 2020 sizin için nasıl geçti, geçtiğimiz yılı nasıl değerlendirirsiniz?

E.Ç: İnsanlık tarihi, birçok farklı felaketlerin yaşandığı zamanlara şahit olmuştur. Dünya; Veba, İspanyol Gribi, Çiçek Hastalığı gibi birçok farklı salgının yaşandığı, milyonlarca insanın hayatını kaybettiği günlere tanıklık etmiştir. Tüm bunlar bizim için yalnızca "geçmişten" ibaretti. Günümüzün bir parçası olacağını kimse tahmin etmemiştir.

Geçmişte yaşanan felaketlerin bir benzerinin ise tekrarlanabileceğini 2020'de öğrendik. Kimimiz sevdiklerini kaybetti, kimimiz sırf sevdiklerini korumak için aylarca onlardan uzak kaldı. 2020 yılı benim için daha çok "anlamlandırmaya çalışmak" ile geçti. Yaşanan değişimi, değişen hayat şartlarını, sağlık ve bilim alanlarında nasıl bir yol izleneceğini yakından takip ederek geçirdim.

H.M: Klinik olarak pandemi sürecinde gittiğiniz değişiklikler neler oldu?

E.Ç: Biz, 100'ün üzerindeki ülkeden, yılda 10.000 hastayı ağırlayan bir kliniğe sahibiz. Dünyanın dört bir yanından hastalara ev sahipliği yapıyoruz. Sıradan bir günde her milletten, her dilden hastayı bizim kliniğimizde görebilirdiniz. Ancak pandemi, hastalarımızdan ayrı kaldığımız bir süreci de beraberinde getirdi. Alınan önlemler kapsamında kliniğimizi 3 ay kapalı tuttuk. Ardından Haziran ayında kapılarımızı yeniden açtık. Hijyen standartlarımızı Covid-19 tedbirlerine göre güncelledik.

Hastalarımızı havaalanından karşılayan araçlarımızdan, kaldıkları otellere kadar tüm aşamalar Covid-19 tedbirlerine uygun



hale getirildi. Tüm hastalarımıza seyahat hijyen kitleri veriyor, klinik içerisinde maske & mesafe kuralına uyuyor, ekibimizin PCR testlerini düzenli olarak gerçekleştiriyoruz. Kısacası sağlık her zaman önceliğimizdi, almış olduğumuz sıkı tedbirler çerçevesinde de ilk önceliğimiz olmaya devam ediyor.

H.M: 2021 yılı için ülkemiz açısından neler öngörüyorsunuz, bu sene sizce nasıl geçer?

E.Ç: Shakespeare'e ait bir söz var; "Hayatımızı yok eden yaşlılık ve mutsuzluk değil, umutsuzluktur" diye. Ben de bu söze katılıyor ve umutlu olmanın, gelecekte yaşayacağımız sağlık dolu günlerin anahtarı olduğuna inanıyorum.

En büyük umut kaynağımız, açıklanan aşı haberleri oldu. Aşı çalışmalarını yakından takip ettim ve hem meslektaşlarıma örnek olmak hem de öncelikle hastalarımın sağlığını güvence altına almak için ben de aşı yaptırdım. Bir hekim olarak herkese aşı olmasını da tavsiye ediyorum.

H.M: Pandemiden sonra hayatımız eskisi gibi olmayacak şeklinde görüşler var. Sektörünüz açısından baktığınızda sizce eskiye dönüş olacak mı yoksa artık bu şekilde mi devam edeceğiz, bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

E.Ç: John Steinbeck'in "Tatlı Perşembe" kitabında da dediği gibi; "Bir insan kapana kısılmışsa ve seçme şansı yoksa, kapanın içini dekore etmeye girişir." Hepimiz bulunduğumuz döneme alışmaya çalıştık ve bir şekilde bu süreci hayatımızın bir parçası haline getirdik. Çünkü seçim şansımız yoktu ve bu süreci atlatabilmek için onu benimsememiz gerekiyordu. Biz bunu hijyen kurallarına uyarak, maskelerimizi takarak, kalabalık ortamlardan uzak durup sosyal izolasyon sağlayarak gerçekleştirdik. Nasıl ilk başta tüm bunları benimsemek zor olsa da artık hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi; tüm bunlardan vazgeçmek de bir o kadar zor olacak.

Sektör elbette diğer birçok sektör gibi darbe aldı. Ama Medikal Turizm, Türkiye'nin önemli bir değeri, yurt dışından ciddi bir talep ve potansiyel var. Pandemi süreci aşılanma ile sona erdiğinde sektörün yeniden kalkınacağını düşünüyorum.

H.M: Son olarak, Dr. Cinik Hair Hospital olarak bu yıl için hedefleriniz nelerdir?

E.Ç: Avrupa'dan çok fazla hastamız var ancak bazı ülkelerin kısıtlamalarından dolayı onları kliniğimizde ağırlayamıyoruz. İlk hedefimiz onlarla yeniden buluşmak ve hayallerindeki saçlara kavuşmalarını sağlamak. Amacımız Dr. Cinik Hair Hospital'ı global bir değer haline getirebilmek... Bunun için de yurt dışında daha çok ses getirecek, markamızı Avrupa ve Amerika'da daha fazla insana duyuracak önemli projeler üzerinde çalışıyoruz. ■

KEMİK İLİĞİ NAKLİ



KÖK HÜCRE NEDİR

LÖSANTE Hastanesi Pediatrik Kemik İliği Nakil Merkezi Bilgilendiriyor

Kendine benzer hücreler oluşturmak üzere yüksek derecede özelleşmiş sınırsız sayıda bölünme ve çoğalma yeteneğine sahip ana hücredir.

Kemik iliğimizde kan üreten az sayıda kök hücre bulunmaktadır.

Ayrıca damarlarımızda dolaşan kan ile göbek kordonu kanından da kök hücre elde edilmektedir.

HASTANE

ÖZEL LÖSANTE
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

LÖSEV
KURULUŞUDUR

0312 666 7 666
İncek - ANKARA

Hastanemizdeki tüm bölümlerden elde edilen gelir ve sizlerin bağışları ile LÖSEMİLİ ve ONKO Çocuklarımızın tedavileri tamamen ücretsiz yapılmaktadır.



Centricity™ Cardio Enterprise

Kardiyovasküler Hastalıklar Karmaşıktır.
Ancak Kardiyovasküler IT de Karmaşık Olmak Zorunda Değil.

Centricity™ Cardio Enterprise Çözümü'nün Avantajları

5-6 Tıkla Hızlı Raporlama
Raporlama süresini azaltma konusunda kanıtlanmış performans

Yatay Raporlama
Yatay raporlama tek ekranda ölçümlerde yapılan değişimleri rapora anında yansıtarak* hekimlerin bilgisayarda daha az zaman geçirmesini sağlar

Envanter Yönetimi
Gelişmiş envanter kontrol modülümüz sayesinde rafta mevcut bulunan sarf malzemelerini manuel olarak sayma ihtiyacını ortadan kaldırmaya yardımcı olur

Akıllı Raporlama
Yetişkin eko raporlarını önceden doldurulmuş biçimde getiren yapay zeka motoru ➔ Hekim muayenesine varmadan önce rapor tamamlama oranı %83

Analiz Panosu
Klinik, operasyonel ve finansal sonuçların iyileştirilmesine yardımcı olacak etkileşimli analiz panoları

Kağıda dayalı iş akışlarını dijitalleştirme
Güçlü cihaz bağlantısı ve gelişmiş veri dokümantasyon aracı sayesinde kağıda dayalı iş akışlarını azaltır

BEST IN KLAS CARDIOLOGY 2021

Centricity™ Cardio Enterprise
Kardiyovasküler Hastalıklar Karmaşıktır. Ancak Kardiyovasküler IT de Karmaşık Olmak Zorunda Değil.

OKI



Midende kelebeklerin uçuştuğunu hiç bilmiyordum!

Heyecanlanma, hemen yazdıralım!



OKI DICOM Medikal Yazıcılar

Hastalarınızın X-Ray, CT ve MR'nı standart medyaya yazdırabilir ve müşterilerinize referansları için bir kopyasını sağlayabilirsiniz!

Daha fazla bilgi için lütfen bizimle iletişime geçin: satis.oki@penta.com.tr