hospital manager®
Ağustos-Eylül-Ekim 2021 • Yıl: 13 • Sayı: 52
sağlık profesyonellerinin dergisi



PANDEMİNİN ÖNE ÇIKARDIĞI 6 ALAN

YAPAY ZEKÂNIN GÜCÜYLE SAĞLIK HİZMETLERİ YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

TÜRKİYE NEDEN COVİD SONRASI SAĞLIK TURİZMİNDE BİR NUMARA OLMASIN?

SAĞLIĞIN GELECEĞİ ÖZEL SAĞLIK SEKTÖRÜ

PANDEMİNİN KALICI İZLERİ OLACAK MI?

KORUMIX TPN

(Total Parenteral Nutrisyon)





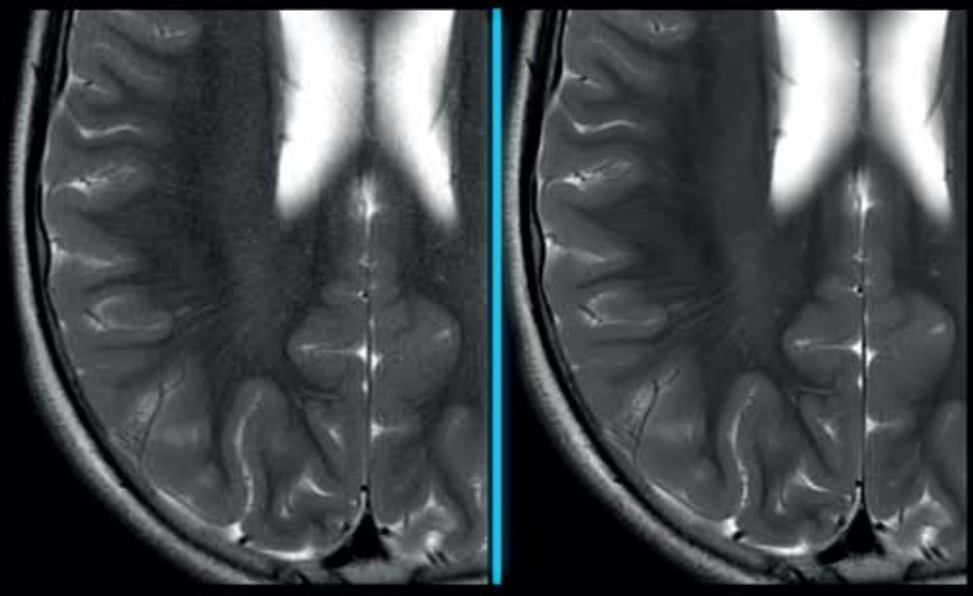
Korulu Sağlık Teknolojileri firması olarak, Korumix Yarı Otomatik ve Korumix Plus Tam Otomatik ilaç hazırlama cihazlarımız ile verdiğimiz Kemoterapi Hazırlama – Uygulama Hizmetlerimize ek olarak yakın zamanda öz sermayemiz ile üretimini gerçekleştirdiğimiz ve kendi markamız olan Korumix TPN compounder cihazımız ile ürün portföyünü ve hizmet yelpazemizi genişleterek çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Hastanenin genelinde kullanılan, ancak merkezi olarak yapılması gereken tüm ilaç (Kemoterapi- IV – Majistral) hazırlama işlemlerine cevap verecek şekilde üretim ve/veya distribütörlüklerimizle tüm ekipman ve sarf malzemelerin tedariklerini yapmaktayız.

Korumix TPN cihazının üretimi aşamasında pazarda var olan cihazları gözlemleyerek, kullanıcılardan aldığımız bilgiler doğrultusunda personeli yormayacak kompakt ve ergonomik bir cihaz oluşturmayı planladık.
Korumix TPN cihazımızda dolum işlemleri sırasında maksimum güvenliği ve tüm parametreleri kontrol eden yazılımımızla minimum hata oranını hedefledik.
Dolum işlemleri esnasında kullanılan sarf malzemelerimiz tüm işlemler için cihazımıza kalibre edilerek dolum hassasiyetine önem verdiğimizi belirtmek isteriz..

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
T. F. 0(212) 296 16 68 - 0(212) 296 16 67

korulu
sağlık teknolojileri

TOMORROW TODAY



AIR™ Recon DL ile görüntü kalitenizi arttırın

GE Healthcare'ın derin öğrenmeye dayalı yenilikçi bir rekonstrüksiyon teknolojisi olan AIR™ Recon DL, görüntü kalitesi ve tarama süresi arasındaki dengede köklü bir değişim sağlayarak geleneksel ödün verme durumları olmadan klinik mükemmellik elde etmek için görüntü rekonstrüksiyonu bilimini üst seviyeye taşıyan TrueFidelity™ MR görüntüleri sunar.

Daha fazla bilgi için gehealthcare.com/air adresini ziyaret edin.

gehealthcare.com/mr

© 2020 General Electric Company - Tüm hakları saklıdır.
GE, GE Monogramı ve AIR General Electric Company'nin ticari markalarıdır. JB79133XX



6 **Dr. REŞAT BAHAT**
Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Genel Başkanı



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



16 **VOLKAN UYANIK**
Cordamed Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü



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

Sağlık, Dünyaya Örnek Olduğumuz Alanların Başında Geliyor

Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Genel Başkanı Dr. Reşat Bahat, pandemi etkisindeki sağlık sektörüyle ilgili yorumlarını, tavsiyelerini ve gelecekle ilgili öngörülerini hospitalmanager ile anlattı.

Sağlığın Geleceği Özel Sağlık Sektörüdür

Ankara Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başkanı ve Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü Dr. Öğretim Üyesi Cemil Deniz Yorgancılar, pandemi sürecinde özel sağlık sektörünün nelerle karşılaştığını ve gelecekle ilgili öngörülerini hospitalmanager ile paylaştı.

Cordamed, Pandemi Döneminde de Çözüm Ortağı Olmaya Devam Ediyor

da Vinci robotik cerrahi sisteminin temsilciliğini yürüten Cordamed, 2006 yılından beri bir çok insanın hayatına dokunmaya devam ediyor. Dünyada 67 ülkede kullanımda olan da Vinci robotik cerrahi sistemi 8,5 milyondan fazla ameliyatta kullanılmış durumda. Pandemi döneminin getirdiği sorunlara sunduğu çözümler sayesinde paydaşlarında da özel bir yeri olan Cordamed'in bu çözümlerini, pandeminin kendilerini nasıl etkilediğini ve gelecek için olan planlarını Cordamed Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Volkan Uyanık hospitalmanager ile paylaştı.

GE Sağlık, Yapay Zekânın Gücüyle Sağlık Hizmetlerini Yeniden Şekillendiriyor

Her gelişme beraberinde farklı sorunlar getiriyor ve çözüm için de bazen köklü değişiklikler gerekebiliyor. GE Sağlık, yapay zekânın gücünü kullanarak bu değişimi tasarlamaya başlamış durumda. "Artık doğru teknolojilerle bu verilerden yararlanabilme ve sağlık hizmetleri sektöründe yapay zekâdan faydalanma becerisine sahibiz" diyen GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı Naël Dabbagh, bu yolda sağlık sistemlerince üretilen verilerin değerlendirilmesinin artık daha elzemleştiğine dikkat çekiyor.

İÇİNDEKİLER





10 **PANDEMİNİN ÖNE ÇIKARDIĞI 6 ALAN**
Dr. SARPER TANLI
Diginova Health Solutions Kurucusu ve Genel Müdürü



12 **ŞEHİR HASTANELERİNİN YÖNETİM PROBLEMİ**
OĞUZ ENGİZ
Sağlık Gönüllüleri Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı



24 **PANDEMİNİN KALICI İZLERİ OLACAK MI?**
Dr. SEMRA BAYSAN
Sağlık Organizasyonları Yönetimi Uzmanı / Dr. Öğr. Üyesi



34 **ÇEYREK ASIRLIK KOLEKTİF TECRÜBE: ÇANKAYA ORTOPEDİ**
Dr. ASIM KAYAALP
Çankaya Ortopedi Kurucusu



58 **PANDEMİ SONRASI 'ÇALIŞAN SAĞLIKLI YAŞAM PROGRAMI' UYGULAMALARININ GEREKLİLİĞİ TARTIŞILMAZ**
Dr. ARZU NUMANOĞLU AKKAŞ
Akalitas Danışmanlık Kurucu Ortağı



30 **YELDA ULU COLİN**
Abbott Merkez Diagnostik Divizyonu Türkiye, İran, Lübnan, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC Genel Müdürü



38 **EVREN BİRON**
Siemens Healthineers Türkiye Görüntüleme Bölümü Pazarlama Müdürü



48 **GÜLSULTAN DOĞAN**
MCAN Health Kurucusu ve Genel Müdürü



60 **R. BAŞAR EZER**
Medline Genel Müdürü

Abbott Diagnostik, Yılda 3 Milyardan Fazla İnsanın Yaşamını İyileştirmeyi Hedefliyor

Pandemi dönemini en iyi şekilde yönettiklerini bildiren Abbott Merkez Diagnostik Divizyonu Türkiye, İran, Lübnan, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC Genel Müdürü Yelda Ulu Colin, bu zorlu dönemde de erişilebilirlik hedeflerine sağdık kalarak bugün yılda 2 milyar kişinin hayatına dokunabildiklerini belirtiyor.

Siemens Healthineers, Pandemiyle Mücadelede Gelişmiş Görüntüleme Çözümleri ile Fark Yaratıyor

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi, iş süreçlerimizden yaşam tarzımıza kadar her şeyi değiştirdi. Ancak salgın ve salgının etkileri belki de en fazla sağlık sektöründe hissedildi. Sağlık profesyonellerinin karşısına daha önce benzeri görülmemiş zorluklar çıkaran ve iş yükünü ciddi bir şekilde artıran pandemi ile hem hastalara hem de sağlık çalışanlarına destek olacak yenilikçi ve hızlı çözümler hayati bir gereklilik halini aldı.

Türkiye Neden Covid Sonrası Sağlık Turizminde Bir Numara Olmasın?

Girişimci yönüne kulak vererek sağlık turizmi sektörüne atılan Gülsultan Doğan, Kurucusu ve Genel Müdürü olduğu MCAN Health ile tek şirket olarak başladığı bu yolculuğa bir poliklinik, iki yurtdışı irtibat ofisi ve bir bilişim sistemleri şirketiyle başarılı bir şekilde devam ediyor. Pandeminin sağlık turizmini nasıl etkilediğini, sıradaki projelerini ve Türkiye'yi sağlık turizminde birinci sıraya taşıyacağını düşündüğü çözüm önerilerini hospitalmanager ile paylaşıyor.

Medline, Yeni Projeleriyle Acil Sağlık Hizmetlerine Yön Vermeye Devam Ediyor

Türkiye'nin ilk acil sağlık şirketi olan Medline 25 seneyi aşan hayatında sektörde birçok yeniliğin öncülüğünü yaptı. Pandemi döneminde acil sağlık hizmetlerine karşı talebin artmasıyla pandemiyi göz önünde bulundurarak gerçekleştirdikleri yeni projeleri anlatan Medline'ın yeni Genel Müdürü R. Başar Ezer, birçok projenin daha yolda olduğunu hospitalmanager ile bildiriyor.



62 **BİR MESLEKİ TRANSFORMASYON ÖYKÜSÜ**
PELİN İÇİL
Boston Scientific Rusya, Doğu Avrupa, İsrail, Türkiye, Orta Asya Bölgeleri Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü



42 **PANDEMİ SÜRECİNDE DE EV KONFORUNDA SAĞLIK HİZMETİ VERMEYE DEVAM EDİYOR**
HAYATİ ODABAŞI
Türkiye Hastanesi Genel Müdürü



46 **AMAÇ HASTALANMAMANIN ÇARELERİNİ BULMAK OLMALI**
Dr. ÖMER GÜZEL
Biruni Laboratuvarlar Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



52 **PANDEMİ DÖNEMİNDE CERRAHİNİN GELDİĞİ EN SON NOKTAYI KULLANMAK**
Prof. Dr. A. ERDEM CANDA
Koç Üniversitesi Hastanesi Üroloji Kliniği



56 **ACENDIS, ANAHTAR TESLİM PROJELERİNE BİR YENİSİNİ EKLİYOR: ÖZEL AKDENİZ HASTANESİ**
BARIŞ ADAK
ACENDIS Bölge Müdürü



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 Dr. Semra Baysan Yelda Ulu Colin Asuman Uğur Oğuz Engiz
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	Ağustos 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.



Değerli hospitalmanager Okuyucuları,

Bu sayımızda yine pandemi ile geçen günlerin gölgesinde, ülkemizde sağlık ile ilgili gelişmeleri mercek altına almaya devam ediyoruz.

Dubai merkezli Diginova şirketinin CEO'su Dr. Sarper Tanlı'nın pandemi sonrası sağlık hizmetlerinin sunumunda beklenen paradigma değişikliklerini anlattığı yazısını keyifle okuyacağınıza eminiz. Ayrıca Yayın Kurulu üyemiz Oğuz Engiz'in şehir hastanelerinde yaşanan güncel gelişmelere ışık tuttuğu yazısı da aynı derecede ilginizi çekecektir.

Pandemi sonrası teknolojik güncellemelere ağırlık veren GE, Siemens ve Abbott gibi lider tıbbi teknoloji firmalarının anlatımları da göz atmaya değer nitelikte. Ayrıca da Vinci robotik cerrahi sistemlerinin hastalara, cerrahlara ve hastanelere getirdiği ek avantajların paylaşıldığı bölümler de dikkatinizi çekecektir.

Sağlığın farklı alanlarında haklı üne sahip uzmanlardan Dr. Semra Baysan, Dr. Akkaş, Dr. Deniz Yorgancılar, Dr. Reşat Bahat ve Gülsultan Doğan'ın pandemi ve sonrası dönemi ile ilgili görüşleri de okumaya değer.

hospitalmanager dergisi olarak sağlık sektörünün öne çıkan kişi ve kuruluşları ile başarılı sağlık yöneticileri ve başarı hikâyelerini sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz. Bizi takip etmeye devam edin.

Sevgi ve saygılarımızla,
hospitalmanager



ÇANKAYA ÖRTOPEDİ

25 yıllık başarılı birikiminin
gururunu yaşıyor...

BAŞARI DOLU 25 YİRMİBEŞ YIL

ÇANKAYA ÖRTOPEDİ

www.cankayaortopedi.com

+90 (312) 426 1450

Sağlık, Dünyaya Örnek Olduğumuz Alanların Başında Geliyor

Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Genel Başkanı Dr. Reşat Bahat, pandemi etkisindeki sağlık sektörüyle ilgili yorumlarını, tavsiyelerini ve gelecekle ilgili öngörülerini hospitalmanager'a anlattı.

Dr. REŞAT BAHAT - Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Genel Başkanı

H.M: Özel sağlık sektörü pandemi sonrası normal düzenine hızla geçebilecek mi, bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?

Dr. REŞAT BAHAT
Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Genel Başkanı

R.B: Ülkemizin en büyük şansı pandemiye güçlü bir sağlık sektörü ile yakalanmış olmasıydı. Ayrıca güçlü bir özel sağlık sektörü de bu sürecin başarılı olarak geçirilmesinde önemli bir etken oldu. İstanbul'da yoğun bakım yataklarının %40'ı özel sektörde. Türkiye genelinde de yoğun bakım hizmetlerinin %20'sini özel sektör karşıladı. Bu büyük ölçekli bir yatırım. İlk defa bir halk sağlığı sorununda özel sektör devletin yanında yer aldı. Pandemi süreci güçlü kamu, güçlü özel sektör ve kapsayıcı sosyal güvenlik sistemi sayesinde başarılı bir şekilde atlatıldı.

Pandemi sürecinde tüm bu yaşananlar bize ülkemizde özel sektörün ne kadar güçlü olduğunu bir kez daha gösterdi. Sektörümüzün çok ciddi yatırımları var, yüksek teknoloji ile hizmet veriyoruz. Diğer yandan kalifiye sağlık personelimiz var. Kalp naklinden plastik cerrahiye, botoks dolgudan saç ekimine kadar tüm alanlarda nitelikli sağlık hizmeti veriyoruz. Dünyada bu nitelikte sağlık hizmeti veren sayılı ülkeler arasındayız. Dolayısıyla özel sağlık sektörü hızla normal düzenine geçebilecek durumda.

H.M: Pandemi sonrası yeni yatırımlar bekleniyor mu?

R.B: Sağlık yatırımcıları için pandemi süreci çok sıkıntılı bir dönem oldu. Personelimizin %40'ı çok yoğun çalıştı, geri kalanın bir kısmını çalıştırmaya devam ettik, bir kısmını da kısa çalışma ödeneği ile cüzi gelirlerle yaşamını sürdürmek zorunda bıraktık. Durumun uzaması bizim kaynaklarımızda ciddi erimelere neden oldu. Devletimizin gösterdiği irade ile yapılandırmalar oldu, bankalar olağanüstü anlayış gösterdiler. Bizim beklentimiz bu anlayışın artarak devam etmesi doğrultusunda. Sonuçta sağlık bir kamu hizmeti ve kamu-özel-üniversite ayrımı olmaksızın verilen bu desteklerle stratejik bir sektör olan sağlık sektörünün güçlü kalması kamu yararına. Yani daha fazla desteğe, ücretsiz ilaçlara, tıbbi malzemeye ve elbette personel desteğine ihtiyacımız var.

Tabii ki pandemi sürecinde bütün dünya ekonomisi çok sarsıldı. Şu haliyle sektörümüzün yeni yatırım yapması çok zor. Yeni yatırım yapmaya değil mevcut durumu korumaya çalışıyoruz. Ancak tabii ki bu geçici bir dönem. Güneşli günleri de göreceğimize inanıyoruz. Ülkemizin gücüne inanıyoruz. Pandeminin hafiflemesiyle ve devletimizin teşvikleriyle birlikte yine yatırım yapmaya ve istihdam yaratmaya devam edeceğiz.

H.M: Sağlık hizmetlerinin maliyetlerindeki artışı hizmet sunucular fiyatlarına yansıtabilecekler mi?

R.B: Türkiye'de 550-600 tane özel hastane var, 2 bin tane özel sağlık kuruluşu var, özelde 350 bin sağlık personeli var. Özel hastanelerin çok az bir kısmı dışında tamamı sosyal güvenlik sistemi dahilindeki hastalara bakıyor. Sosyal güvenlik sistemi ödemelerini Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) üzerinden yapıyor ve sizin de bildiğiniz gibi SUT fiyatları 12 yıldır sadece 2021 yılında %20 artış yapıldı. Yapılan artış için teşekkür ederiz ancak tabii ki 12 yılda sürekli artan maliyetler karşısında yeterli olmadığı çok açık. Biz döviz ile borçlanıyoruz. Teknolojilerimiz, cihazlarımız yurtdışından bize dövizle geliyor. Kurlardaki artış bizi çok ciddi olarak vurdu. Bu durumda özel sektör bunu fiyatlarına yansıtmak zorunda. Başka türlü sürdürülebilir bir ortam yaratma ve verdiğimiz hizmeti devam ettirme şansımız yok.

H.M: Küçük ölçekli sağlık kuruluşlarından zor durumda olanlar var mı, bu anlamda olumsuzluklar bekliyor musunuz?

R.B: Biz sektörümüzün zor durumda olduğunu söylediğimizde neden büyümeye devam ettiğimiz soruluyor. Aslında burada esas olan şey ölçek ekonomisi. Biz verdiğimiz hizmetlerin %40'ını farksız sunuyoruz, sadece SGK'nın ödediği bedeller ile yapıyoruz. Diğer yandan ölçek ekonomisine geçmeden ayakta kalamıyoruz.

Daha çok hastayı kendinize çekerek ortak giderlerinizi azaltabilirsiniz. Her hastanede bir müdür, bir baş hemşire olacak mı? Olacak. Satın alma, yemekhane, ameliyathane olacak mı? Olacak. Bunların hepsi masraf. 24 saat hizmet sunacak mısınız? Evet. Bu durumda fiyatlar da eğer ucuz ise, siz butik hastane olamıyorsanız, ayakta kalabilmek için hızla büyümeniz gerekir. Ancak gerek bütçe gerekse de Sağlık Bakanlığının kadro ve yatak planlaması nedeniyle büyümeyi gerçekleştiremeyen hastaneler daha da zor durumda. Önümüzdeki süreçte ayakta kalmaları daha da zorlaşacak.

H.M: Sağlık kuruluşlarının yöneticilerine bu dönemde ne tür tavsiyeleriniz olur?

R.B: Pandemi değişimi çok hızlandırdı. Hastalarımızla güvenli uzaktan sağlık erişiminin yolunu hızla geliştirmeliyiz. Maliyet muhasebesi çok daha önemli. Hijyenin gösterilmesi ve kalite daha da öne çıkacak. Yine sağlık turizmi konusunda toplu çabalarımızı artırmamızda fayda var. Hastaların merkezde tutulduğu sağlık hizmet sunumu ülkemizde de dünyada da hiç bitmeyecek bir ihtiyaç. İnsanlar daha uzun yaşıyor, bu sağlığı yönetmeyi zorlaştıran bir durum. Maalesef insanların sağlıksız ve ekonomisi zayıf şekilde yaşlanması tüm ekonomilerin sorunu, daha fazla sağlık ekonomisine kafa yorup siyasete çözüm içeren bilgiler iletmemiz gerekir. Çok şerefli bir iş yapıyor yönetici arkadaşlarımız, dünyaya örnek olduğumuz alanların başında geliyor sağlık. Bu hep birlikte oluşturduğumuz bir değer. Herkesin emeklerine sağlık. ■

Sağlığın Geleceği Özel Sağlık Sektörüdür

Ankara Sağlık Kuruluşları Derneği (ASKD) Yönetim Kurulu Başkanı ve Özel Çankaya Hastanesi Genel Müdürü Dr. Öğretim Üyesi Cemil Deniz Yorgancılar, pandemi sürecinde özel sağlık sektörünün nelerle karşılaştığını ve gelecekle ilgili öngörülerini hospitalmanager ile paylaştı.

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



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

H.M: Pandemi sonrası özel sağlık kuruluşlarının durumunda ne gibi değişiklikler öngörüyorsunuz?

C.D.Y: Pandemi her sektörü kendi özelinde farklı şekillerde etkiledi. Etkilenmeyen sektör yok. Özel sağlık sektörü sürecin yönetiminin hem önemli bir parçası oldu hem de süreçten negatif etkilenen sonuçlara maruz kaldı. Ancak herkes gibi biz de ileriye umutla ama en önemlisi pandemi sürecinin analiz sonuçlarıyla planlı şekilde bakmak durumundayız. Pandemi sürecinde kamusal sağlık hizmeti kuruluşları neredeyse tam kapasite Covid-19 ile mücadele ederken, özel sağlık sektörü normal sağlık sorunlarının çözümünde ön plana çıktı.

En önemli değişkenlik, normalde

özel sağlık kuruluşunu kullanmayan hasta gruplarının özel sağlık kuruluşlarından hizmet almaya başlamaları oldu. Özel sağlık kuruluşlarından hızlı ve kısa sürede sonuç alınabildiği ve tıbbi etik hususların nasıl düzgün işlediğini hastalar yaşayarak öğrenmiş oldular. Özel sektör yöneticileri arkadaşlarımızla hep ifade ettiğimiz gibi hastaya hasta olduğunu hissettirmeyen bir anlayışla hastanecilik yapmaya çalıştığımızı farklı hasta gruplarına ifade edebilme olanağımız oldu.

Aslında şu ana kadar bahsettiğim hususlar çerçevesinde özel sağlık kuruluşlarında pandemi sonrası oluşan temel değişiklik, kuruluşlarımızdan faydalanan yeni popülasyonların oluşmasıdır. Zor zamanlarda oluşan hasta-hekim-hastane ilişkisinin sektörün dinamizmini etkin çerçevede yeni büyüme stratejilerine taşıyacağı aşikardır. Bu stratejinin iki ana yapı taşlarından birincisi nitelikli hekim, diğeri nitelikli hekimlerin uygun çalışma olanağının sağlandığı nitelikli biyomedikal ve fiziki altyapıya sahip özel sağlık kuruluşlarıdır. Pandemi, bu iki değerli eksende sinerjik olarak büyüyenlerin öne çıktığı sektörel kuruluşları daha da aktive etmeye devam edecektir.

H.M: Pandemi sonrası Sağlık Bakanlığının bazı katı kuralları gevşetmesini bekliyor musunuz? (Kadro tahsisi, ruhsat birleştirmeleri vb.)

C.D.Y: Bu konu aslında karışık. Şöyle ki; biz her platformda ifade ediyoruz. Bizim adımız özel sağlık sektörü. Nerede hastane açacağınız, kaç doktor çalıştırabileceğiniz, kaç hasta bakabileceğiniz, hangi branşları açabileceğiniz, ne kadar ilave ücret alacağınız gibi birçok parametreyi ilgili bakanlık belirlemektedir. Dolayısıyla serbest piyasa faktörü pek işlemiyor. Özel yazmakla beraber aslında biz de önemli bir oranda kamusal hizmet veriyoruz. Bize, özel sağlık kuruluşları adı altında ötekileştirme yapılmaması gerektiğini ifade etmek için özellikle bahsediyorum. Bu hususlar sizin de sorunuzda ifade ettiğiniz gibi katı yaklaşımlar olarak karşımıza çıkıyor.

Bugün yöneticisi olduğum hastanemde kadro sınırlaması yok istediğinizi açabilirsiniz denilse ben sadece ekonomik verilerle kurumda dengeyi bozmayacak branşı açarım. Tek dahiliye uzmanı hizmette yeterliyse ikinci dahiliye uzmanını çalıştırma ihtiyacı olmaz. Ancak bunları sınırlarsanız kadro ihtiyacı olan kuruluşlarla olmayanlar arasında ticari ilişkiler başlatmış olursunuz. Bunun ne kadar etik olmayan bir anlayış olduğundan bahsetmeme gerek yok diye düşünüyorum. Pandemi sonrası bakanlığın bakış açısında bir kısım değişiklikler olabilir kanaatindeyim. En önemlisi mevcut Sağlık Bakanımızın özel sektör içinden gelmiş olması sebebiyle bizim bahsettiğimiz konuların kamusal bakış açısı dışında da karşılık buluyor olmasıdır. Özel sağlık sektörünün günün şartlarına adaptasyonunu hızlandıracak ruhsat birleştirme konularında bakanlık yapıcı adımlar atacaktır düşüncesindeyim. Kadro tahsisi konusunda ilk yaklaşımları atıl kadroların efektif hale getirilmesi sonrasında ihtiyaca göre planlama ile kadro tahsisi şeklinde olacaktır.

H.M: Son zamanlarda satışa çıkan çok sayıdaki özel hastane ve tıp merkezi ruhsatlarını neye bağlayabilirsiniz?

C.D.Y: Bu, pandemi öncesinde başlayan bir sorun aslında. Sağlık kuruluşunu kurmak önemli bir yetenek ancak bunun yönetimi ayrı bir meslek kolu haline geldi. Hastanecilik tıbbi, idari, mali konuların tıp etiği çerçevesinde yönetildiği ayrı bir branş. Hastane yöneticisi mutlaka işletme sahibinden bir adım önde olmalıdır. Her bakımdan. İşletmeyi kurmak için harcanan çaba aynı şekilde yönetmek için kullanılmaya çalışıldığında işler biraz karışıyor. Profesyonel yönetime sahip kurumsallaşmış şirketler hızlı reflekslerle olası krizleri daha dinamik atlatırlar. Pandemi öncesi, sektörümüzde profesyonel yönetime sahip olmayan kuruluşlar dönemin ekonomik etkilerinden çok zarar gördüler. Pandemi bunu derinleştirdi. Yönetimsel aritmetikte dengede olmayan ya da dengede olduğunu sanan kuruluşlar yönetim becerisini profesyonel hale getirme yollarından ziyade satış yolunu tercih ediyorlar. Diğer önemli husus ise büyümek isteyen özel kuruluşlar kadro tahsisi açısından zorda oldukları için sürekli bir ruhsat, kadro satın alma süreçleri doğdu ve buna ait bir piyasa oluştu. Dolayısıyla zora giren işletmeler, özellikle de büyüme hedefi olmayan işletmeler zorlandıklarını hissettiklerinde satış seçeneğini gündeme alıyor. Aslında sorunun cevabi ekonomik ya da ekonomik olarak yönetememektir.

H.M: Özel sağlık sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

C.D.Y: Ülkemizde özel sağlık sektörü hala sağlığın geleceğidir. Bunu her yerde ifade ediyorum. Özel sağlık sektörü kamusal sağlığın da lokomotifi. Kamu, özel sağlık sektörünün öğretileri ile kendi iştirakleri içinde özelleşmiş birimler oluşturmak zorunda kalmıştır. Özel sağlık sektörü sağlığın rekabetçi yüzü, vizyonudur. Kamusal kısıtlamalara rağmen kendi sinerjisinde büyümeye devam eden kuruluşlarımız, kurumsal vizyon ve etik hizmetler temel ilkesiyle sağlık turizminde de büyümeye devam edecektir. Özel sağlık sektörünün geleceği, nitelikli hekim ve biyomedikal-fiziki altyapıya sahip tıbbi hizmetlerin sunulduğu çerçevede umuda ve ufuklara açıktır. Özel sağlık sektörünün geleceği hepimiz için iyi olacaktır. ■

PANDEMİNİN Öne Çıkardığı 6 Alan

Dr. SARPER TANLI - Diginova Health Solutions Kurucusu ve Genel Müdürü

Covid-19 yaşamımızı sosyal, sağlık ve ekonomik alanlarda çok etkiledi. Hala içinde yaşadığımız pandeminin bize getirdiği zorluklar, önceden tahmin edemediğimiz sorunlar, hareket edebilme kabiliyetimizin azalması, iş yapma biçimimizin değişmesi ile sağlık sektöründe de derin bir çalkantı yarattığı kesin. Dünyanın her yerindeki sağlık sistemleri bir yandan eksiklikleriyle yüzleşirken bir yandan da becerilerinin nasıl yaşam kurtardığını ve devamlılığı sağladığını gördüler. Bu dönemde öne çıkan ve çok konuşulan alanlar oldu. Tele-konsültasyon gibi teknolojilerin belki varlıkları ve teknolojisi eskiydi ama bu dönemde kurtarıcı gibi sarınıldığı anlar da oldu. Bu dönemde yaşananlar ve çözüm sunmada eksik kalmalar bundan sonraki dönemde de sektörün nelere odaklanacağını belirliyor. Sağlık hizmetine daha hızlı ve iyi ulaşım, etkin-verimli-uygun sağlık hizmeti, kişiselleştirilmiş hizmet, verimli ve etkin sağlık iş gücü, teknolojinin ileri derecede kullanılması her zaman gündemimizdeyken, önemini pandemi ile daha da iyi anladık. Bundan sonra neler olacağı ve nelere odaklanılacağının listesini uzun tutmak mümkün. Ben pandemiyi global boyutta ele alarak öne çıkanları ve değişimi tetikleyenleri içeren kısa bir listeye odaklanmak istedim.



Dr. SARPER TANLI
Kurucu ve Genel Müdür
Diginova Health Solutions

1. Ruhsal sağlık

Pandemi ile beraber insan sağlığında çok kritik önem taşıyan ama her zaman da göz ardı edilen bir alanın ne kadar önemli olduğunu görmeye başladık. İnsanoğluna zarar veren en önemli öldürücü faktörün aslında kanser ve kalp hastalıklarının ötesinde 'yalnızlık' olduğunu öğrendik. Yalnızlıkla beraber ruhsal sağlığın önemi nihayet anlaşılmaya başlandı. Pandemideki yaşadığımız zorunlu ve kişisel izolasyonlar, uzaktan okul ve uzaktan ofis uygulamalarıyla daha farklı şekilde sosyalleşmeye başlamamız, pandemi sonucu artan işsizlikler kapanan işler ruhsal sağlık alanında sağlık sektörünün çok da hazır olmadığını gördük. Bu nedenle de bu alanda girişim yapan kuruluşlar çok hızlı geliştiler. 2020'de yatırımcılar ruhsal sağlık alanındaki yeni şirketlere 1,5 milyar dolar yatırdılar. 2021'de ABD'deki ruhsal sağlık alanındaki unicorn şirketlerden biri olan Lyra Health yeni aldığı

yatırımla beraber toplam pazar değerini 4,6 milyar dolara çıkardı.

2. İşgücünün yapılanması

Dijitalleşmeyle ve dijital sağlık ile beraber artık sağlık sektöründe organizasyon içerisinde yeni fonksiyonları ve yapılanmaları da planlamak, geliştirmek ve yerleştirmek gerekiyor. Sağlık iş gücünün dijital çözümler ile kabiliyetleri artırılmış sağlık hizmetini sunabilmeleri için bu konuda mutlaka eğitim almaları gerekiyor. Dijital donanıma sahip bir sağlık çalışanın yeni dijital uygulamalara adapte olması ve uygulayabilmesi hedeflenen etkinlik, kaliteli ve güvenli sağlık hizmetinin artışını uygun maliyetle yapılabilmesini çok önemli katkı sağlayacaktır. Dijital liderlik yetkinliğini sağlık sektörü liderlerinin becerileri arasına katma gerekliğinden dolayı önümüzdeki dönemde eğitim ve öğretim kurumlarının bu alanda atılımlar yapacakları kaçınılmaz.

Sağlık kuruluşları akıllı işgücü uygulamalarını pandemide yaşadıkları zorluklar sonrasında daha hızlı adapte edecekler. Sağlık hizmetine destek sağlayan birimlerin uzaktan çalışabilmesine destek sağlayacak bilgi güvenliği ve güvenli ortak sanal çalışma platformlarının kurulmasına bütçeler ayrılmaya başlanacak.

3. Veri veri veri

Kişisel bilgilerin korunması ne kadar önemli ise ve yasalar ile sağlanabiliyorsa sağlık datasının paylaşılabilmesi insan sağlığı için çok önemli. Sosyo-ekonomik bilgilerin zaten sosyal medya kanalları ile toplandığı bir çağda, tanılama, akut ve kronik hizmetler sırasında toplanan dataya sahip sağlık kuruluşlarının bu bilgileri çok iyi analiz ederek daha iyi ve yeni ve hatta kişiye özel hizmetleri sunmaları gerekiyor. Veri alışverişini sağlayacak platformların ilk denemelerle başarıları görüldükçe çift yönlü veri akışının öneminin arttığını, öngörü analizleri yapıldığında bir çok hastalığın önceden tanılanabileceğini ve pandemilerin çok önceden fark edilebileceğini yaşadıkça göreceğiz.

Bu nedenle de önümüzdeki dönemde 'Veri ve Analitik Mühendisleri' ile beraber, 'Data Yönetişim Uzmanı', 'Veri Bilimcisi' ve hatta 'Yapay Zekâ Direktörü' gibi pozisyonları sağlık organizasyonlarının içinde görmeye ihtiyaç olacak. Ayrıca yapay zekânın ve toplanan verinin sadece tıbbi alanda olmadığının da altını çizmek lazım. Özellikle hastane operasyonları, bakım ekiplerinin verimliliği, hasta güvenliği gibi alanlarda kullanılacak veri analizleri, performans ve üretim artışını sağlamakta çok güçlü araçlar olacak.

4. Tele-sağlık

Pandemi sırasında tüm dünya, tele-konsültasyonun ne kadar önemli ve sağlık sistemlerini rahatlatıcı bir çözüm olduğunu hızlı bir şekilde uygulamak zorunda kalarak gördü. Gerçekten de pandemi ile beraber artan uzaktan doktor ziyareti en üst noktasına geldi bugün itibariyle. Bundan sonraki dönemde bu fırsatı iyi değerlendirip daha yönetilebilir, güvenli ve kayıt altına alınabilecek ve sağlık ekosistemi içine yerleştirilmiş bir tele-konsültasyon sunumun yerleştirilmesi ve hatta destekleyici çözümler ile uzaktan tanının bir standart haline getirilmesi gerekli. Sağlık sunucularının Zoom, WhatsApp gibi tamamen farklı amaçlı kullanılması gereken çözümlerin doktor, hemşire, diyetisyen, psikolog ile yapılan uzaktan görüşmelerde kullanılamayacağını anlayarak yasa koyucuların da açacakları yolda bu alanda yatırım yapacaklar.

5. Evde hastane

Covid-19 sonrası artık önüne geçilemeyecek olan dijital teknolojilerin daha da fazla sunulmaya başlanmasıyla, sağlık ekosisteminin evde sunulan sağlık hizmetlerine gerekli yatırımları yapması kaçınılmaz olacak. Diyabet, hipertansiyon gibi kronik hastalığı olanların ötesinde evde kendi kendine yapılabilecek testler, uzaktan tanılama cihazları ve hatta tele-yoğun bakım teknolojileri ile gerekli olduğunda eve de bir hastane ortamının görsel veya gerekirse fiziksel olarak getirilmesiyle sağlık sisteminin etkinliğinin nasıl arttığını göreceğiz.

6. Bütünsel sağlık hizmeti alanları

Sağlıklı yaşam kavramı ile bu kavramın etrafında toplanan bütünleyici tıp, fonksiyonel tıp gibi hizmetler daha yerleşecek ve daha dijitalleşecek. Covid-19 sırasında evlerde izole olan kişiler hem daha fazla zaman bulduklarından hem de sağlıklarının ne kadar önemli olduğunu anladıklarından daha sağlıklı yaşam için arayışlarını artırdılar. Sağlık tüketicisi beklentilerinin değişmesiyle yaşam tarzı hizmetleri, iyi beslenme çözümleri ve benzeri hizmet sağlayan oyuncular sağlık sistemine daha da entegre olmaya başladı. Önceden sadece bir iki kurumun bazı gelir seviyesindekiler için sağladıkları hizmetlerin daha geniş bir toplum kesimine yayılmasını sağlayacak çözümler gelecek. Genetik, epigenetik ve mikrobiyom tanılama yöntemlerinin yaygınlaşması ile de bütünleyici hizmetlerde artışı görmüş olacağız.

Covid-19'un başlattığı yeni dönüşümü fırsat bilerek iş modellerini genişletmek veya değiştirmek bizlerin elinde. Medikal ve dijital teknoloji çok hızlı büyümeye devam edecek. Ağrısız tıp, noktasal tıp, öngörüsel tıp, uzay tıbbı gibi yeni gelişimlerin de önümüzdeki dönemlerde popüler olacağı kesin. Yeter ki bir başka pandemi olmadan sağlık ekosistemleri bu yeni gelişimleri sistemin içine dahil edebilsinler. ■

Şehir Hastanelerinin Yönetim Problemi ve Şirket Devirlerinin Arkasındaki Gerçekler

OĞUZ ENGİZ - Sağlık Gönüllüleri Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı



OĞUZ ENGİZ
Yönetim Kurulu Başkanı
Sağlık Gönüllüleri Türkiye

Son günlerde basında sıkça karşımıza çıkan "şehir hastaneleri satılıyor" konusunun içyüzünü bu yazıda ele alacağız ve şehir efsanesine dönüşen bu konuya açıklık getirmeye çalışacağız.

Öncelikle şunu söylemek gerekir ki ülkemizde zaten yönetilemeyen devlet hastaneleri devasal boyutlara çıkarılarak iyice yönetilmez hale getirilmiştir. İyi yönetilen hastanelerin temel özelliği iyi bir liderlik altında iyi bir organizasyonel yapı ve yetkin yöneticilerce yönetilmesidir. Bu özellik hastane boyutu büyüdükçe daha kritikleşmektedir. O yüzden bu ölçeklerdeki hastane kompleksleri farklı disiplinler altında lider yöneticilerin yönetiminde yürütülmektedir. Örneğin benzer bir hastane kompleksinde kanser hastanesi, kadın-doğum hastanesi, kardiyoloji-kalp cerrahi-

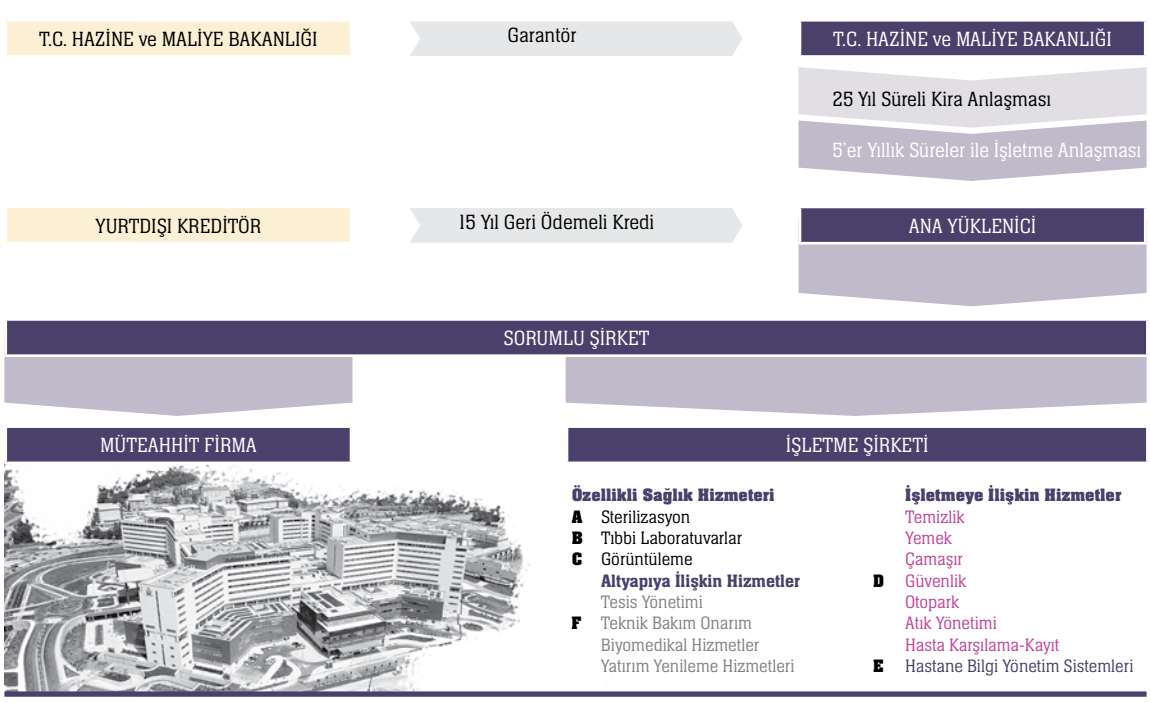
1	Yozgat	455
2	Isparta	755
3	Mersin	1.293
4	Adana	1.550
5	Kayseri	1.607
6	Elazığ	1.038
7	Eskişehir	1.081
8	Manisa	558
9	Bilkent	3.711
10	Bursa	1.355
11	Tekirdağ	480
12	Konya	838
13	Başakşehir	2.682
14	Kütahya	600
15	Kocaeli	1.180
16	İzmir	2.060
17	Etlik	3.577
18	Gaziantep	1.875
19	Ş.Urfa	1.700

si, çocuk hastanesi ve genel hastane ayrı liderlik altında konsantre bir şekilde yönetilmektedirler. Genel işleyiş (temizlik, yemek, teknik bakım onarım vb.) ise bir çatı yönetim firmasınca gerçekleşmektedir.

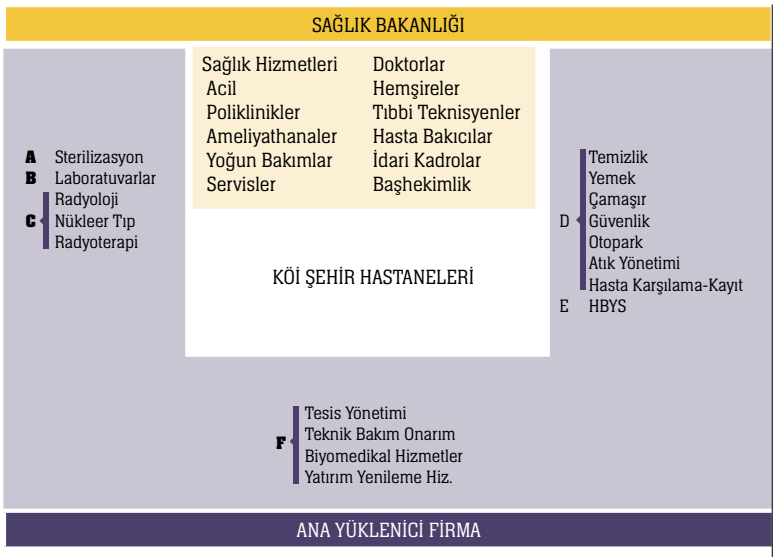
Ülkemizde bugüne kadar kamu-özel işbirliği modeli altında 13 hastane faaliyet göstermekte ve bu model ile 6 hastanenin daha yapımı devam etmektedir. Hastanelerin tamamı faaliyete geçtiğinde 28.395 yatak sayısına ulaşılmış olacak. Bu 19 hastanenin toplam yatırım maliyeti ise yaklaşık 25 milyar ABD doları olacaktır. Toplamda 19'u bulacak KÖİ modeli ile yapılan hastaneler için yurtdışı kreditör kuruluşlara yılda yaklaşık 2,5 milyar ABD doları kredi geri ödemesi yapılacaktır. Bu ödemeyi yapan yüklenici firmalar aynı tutarı Sağlık Bakanlığı'ndan kira geliri olarak alacaklardır. T.C. Hazine ve maliye Bakanlığı da Sağlık Bakanlığı'nın bu kiraları ödeyeceğinin garantisini vermektedir. Kredi geri ödemesi yaklaşık 15 yıl sürerken kira ödemeleri bir 10 yıl daha devam edecek ve bu süreçte ödenen kira gelirleri yüklenici firmaların ek karı olacaktır.

Sağlık Bakanlığı yıllık 2,5 milyar dolarlık kira ödemesine ek olarak yılda bir o kadar daha tutarı genel hizmetler (yemek, temizlik, bakım onarım vs. gibi hizmetler) için yüklenici firmaya ödeyecektir. Toplamda Sağlık Bakanlığı bu 19 hastane için yılda 5 milyar dolar ödeme yapacaktır. Bu tutar bugün yaklaşık 10 milyar ABD doları bütçesi olan Sağlık Bakanlığı'nın toplam bütçesinin yarısına tekabül etmektedir. Oysa biz biliyoruz ki Sağlık Bakanlığının bu 19 hastane dışında 870 hastanesi daha bulunmakta bu 28.000 yatak dışında daha 120.000 yatağı daha bulunmaktadır. Ayrıca Bakanlığın merkez ve taşra teşkilatı giderleri, aile hekimliği sistemi ve ASM için ayırması gereken ciddi miktarda ödenekler de bulunmaktadır. Tüm bunlar dikkate alındığında Sağlık Bakanlığı bütçesinin önümüzdeki yıllarda çok yüksek oranlarda takviye edilmesi gerekecektir. Bu takviye için mevcut kamu mali sisteminin imkan verip vermeyeceği ciddi bir soru işaretidir.

Ancak gündemdeki konu bu yüksek maliyetli hastanelerin düşük bütçeli sağlık bakanlığı bütçesinden karşılanıp karşılanamayacağından çok yönetimsel bir sorunun



OĞUZ ENGİZ



yansımasıdır. Bu durumu daha iyi anlayabilmemiz için kamu özel işbirliği ile gerçekleştirilen hastane yatırımlarının ne şekilde kurgulandığına bakmak lazım.

Kamu Özel işbirliği (PPP) ile gerçekleştirilen şehir hastanelerinin tüm kurgusu Sağlık Bakanlığı tarafından yapılıyor ve tüm süreçler Sağlık Bakanlığı tarafından yürütülüyor. Yüklenici firmalar ile sorun yaşanması halinde ise Hazine ve Maliye Bakanlığı da konuya taraf olabiliyor. Davet edilen ve iş verilen ana yüklenici firmalar Sağlık Bakanlığının ödeyeceği ve Hazine tarafından garanti altına alınan kira ödemelerini garanti göstererek uluslararası kuruluşlardan 15 yıl geri ödeme süreli kredi kullanarak hastane inşaatlarını gerçekleştiriyor ve hastaneleri hasta kabul aşamasına getiriyorlar. Sonrasında ise 25 yıllık kira ve işletme anlaşması ile hastanelerin belirlenmiş hizmetlerini veriyorlar.

Ana yüklenici firma(lar) bu işe özel bir şirket kuruyorlar (Joint Venture modeli ile), bu şirket ise altında iki ayrı şirket oluşturuyor biri inşaat işlerini yürütmek üzere (EPC) diğeri de açılıştan sonra belirlenmiş hizmetleri sunmak üzere (O&M). Aslında pratikte tüm işler bir firmanın sorumluluğunda yürütülmüş oluyor. İşi sağlık bakanlığından alan ana yüklenici firma hem inşaatı yaparken kazanıyor hem kira geliri elde ediyor hem de hastanenin belirlenmiş hizmetlerini sunarken kar elde ediyor.

Yukarıdaki konuların her biri bir şekilde hukuki ve ticari boyutu ile açıklanabilir konular olabilir ve tarafların mutabakatı ve de hukuki geçerliliği anlamında kabul edilebilir. Bu konularla ilgili yapılan "çok yüksek maliyetlerle yapılmış olmaları", "sağlık bakanlığının bu kira yükünü ve işletim giderlerini karşılamaktan uzak olduğu" gibi eleştirileri bir an için bir kenara bırakırsak ele alınması gereken en önemli konular bu hastanelerin nasıl yönetileceği, bu hastanelerin tıbbi başarısı, bu hastanelerden hizmet alanların memnuniyeti ve bu hastanelerin idamesidir. Aşağıda bu önemli konulara değinmek istiyoruz.

Hasta kabulüne başlayan şehir hastanelerinde sağlık hizmetleri Sağlık Bakanlığı personeli (hekim, hemşire, tıbbi teknisyen vb.) tarafından Sağlık Bakanlığı yönetiminde sunulurken diğer tüm hizmetler ana yüklenici firmanın işletme için özel kurduğu firmanın uygun görüp anlaştığı alt yükleniciler tarafından yürütülmektedir.

Hastanelerin tıbbi başarısı, kalite standartlarının yakalanması, hasta güvenliği ve hasta memnuniyeti gibi önemli konuların yönetimsel liderliği net olarak belirlenmediği ve yönetimsel olarak çok bölünmüşlük yaşandığı için bu hastaneler günü kurtarır kuruluşlar olmanın ötesine geçememektedir.

Yakın zamanda basına yansıyan "şehir hastaneleri satılıyor mu" sorusu aslında bu gereğinden büyük ve yönetimsel liderliği oluşturulmamış hastanelerin içine düştüğü yönetimsel darboğazın bir yansımasıdır. Aslında hastaneler satılmıyor ancak hastanelerin ana yüklenici firmalarının yönetimsel bölünmüşlüğü daha da artırıcı uygulamalarını görüyoruz.

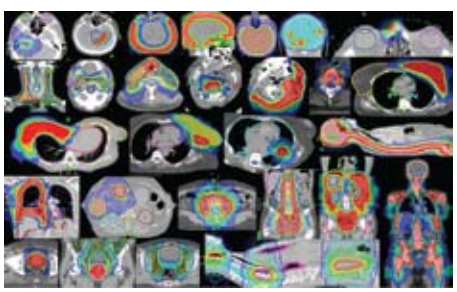
Yukarıdaki şemada da görüleceği üzere satıldığı ya da devredildiği konuşulduğu söylenen hizmetler D ile belirtilen hizmetlerdir. Bu hizmetler yüklenici firma tarafından belli bir kar marjı garanti edilmek ve kendisine ödenmek suretiyle başka bir firmaya devredilmiştir. Yani hastaneler bileşenleri alınıp satılan ya da devredilip devralınan değerli kağıt, döviz ya da emtia haline getirilmiş durumdadır.

Söz konusu 5 şehir hastanesinin ana yüklenicinin sorumluluğundaki belirli hizmetlerinin bir tesis yönetim firmasına devredilmesi aslında mevcut yönetimsel bölünmüşlüğü daha da artıran ve yanlışlıklara bir yanlışlık daha ekleyen ciddi bir yönetimsel 'defekt'tir. Bu şekilde yüklenicinin yüklenicisinin yüklenicisi oluşturulmaktadır. Konu hastane gibi çok kritik ve hassas bir kurum olduğunda bu tür bölünmüşlük o kurumun başta kurumsal kültürü olmak üzere birçok değerinin oluşmasının önünde ciddi bir engel oluşturmaktadır. ■

Radyoterapi'de Üstün Teknoloji TomoTherapy Tedavisi



Yüksek Hassasiyette Hızlı Planlama, Hızlı Konturlama & Hızlı Tedavi



TomoTherapy
Tedavi Spektrumu

- Entegre BT (Bilgisayarlı Tomografi) Dedektörü sayesinde gerçek 3 Boyutlu görüntü alıp, Helikal yapısı sayesinde kusursuz tedavi sunar
- Gold Standart IG-IMRT (Görüntü Rehberliğinde Yoğunluk Ayarlı Radyoterapi)
- Adaptif Radyoterapi, Radyocerrahi, SRS, SBRT ve SIB (Simultane Entegre Boost)
- Radyocerrahi, IG-IMRT, IMRT, 3D-CRT ve IG-RT tedavi tekniklerinin rutin olarak kullanıldığı en gelişmiş tedavi sistemlerindendir
- Radyoterapi ışın demetlerinin TomoTherapy CT dedektörü tarafından görüntülenerek, planlanan tedavinin nasıl gerçekleştiğini değerlendirir ve ayrıca QA yapma imkanı sunar
- Tek seansta izo-merkez ihtiyacı duymadan 40x135 cm^2 alanda sınırsız sayıda tümörü ışınlayabilen dünyadaki tek cihazdır
- 1000MU doz hızı, 10 rpm gantry hızı, Precise ART adaptif radyoterapi ve Precise RTX retreatment opsiyonu
- Motion management (Sycnhrony) FDA ve CE onaylı

"Since 1984"
meditel
HEALTHCARE GROUP

Merkez: Molla Şeref Mah. Halıcılar Köşkü Sk. No:26 Fatih / İSTANBUL
Tel: (0212) 635 79 70 Pbx Faks: (0212) 635 81 43

Ankara: Sağlık Sk. Çetin Apt. No:30/3 Kat:1 Yenişehir / ANKARA
Tel: (0312) 433 75 20 - 435 80 60 Faks: (0312) 433 80 92

CORDAMED
BİOMEDİKAL MÜHENDİSLİK

Pandemi Döneminde de

Çözüm Ortağı Olmaya Devam Ediyor

da Vinci robotik cerrahi sisteminin temsilciliğini yürüten Cordamed, 2006 yılından beri bir çok insanın hayatına dokunmaya devam ediyor. Dünyada 67 ülkede kullanımda olan da Vinci robotik cerrahi sistemi 8,5 milyondan fazla ameliyatta kullanılmış durumda. Pandemi döneminin getirdiği sorunlara sunduğu çözümler sayesinde paydaşlarında da özel bir yeri olan Cordamed'in bu çözümlerini, pandeminin kendilerini nasıl etkilediğini ve gelecek için olan planlarını Cordamed Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Volkan Uyanık hospitalmanager ile paylaştı.



VOLKAN UYANIK
Cordamed Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü

H.M: Cordamed'i kısaca tanıtabilir misiniz?

V.U: Minimal invaziv cerrahi teknolojileri odağında üroloji, jinekoloji, genel cerrahi, göğüs cerrahisi, kardiyovasküler ve KBB alanlarında Conmed ve Intuitive firmalarının Türkiye temsilciliğini üstlenmekteyiz. Yenilikçi ve öncü teknolojileri izleyerek hastaların en kaliteli sağlık hizmetini almalarını ve klinik sonuçların iyileşmesini sağlayacak enstrümanların sağlık profesyonellerine ulaşmasını sağlıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda, dünyanın en gelişmiş robotik cerrahi sistemi olan da Vinci robotik cerrahi sistemlerinin ve Conmed AirSeal insüflatör sisteminin Türkiye temsilciliğini üstleniyoruz.

Cordamed, 2006 yılındaki kuruluşundan itibaren gelişmiş robotik sistemler, uçtan uca öğrenme ve katma değerli hizmetler aracılığıyla robotik cerrahinin Türkiye'de gelişimine destek vermiştir ve bu rolünü günümüzde de başarıyla devam ettirmektedir. Robotik destekli cerrahinin öncüsü olan da Vinci cerrahi sistemimiz bugün cerrahlar tarafından birçok ameliyat türüne





daha az invaziv bir yaklaşım sağlamak için kullanılmaktadır. Bu sayede ülkemizin dört bir yanındaki doktorlar ve hastanelerle birlikte çalışarak sağlık hizmetlerindeki zorlu sorunların çözülmesine yardımcı oluyoruz.

Şu anda 67 ülkede, toplamda 6.200'den fazla da Vinci robotik cerrahi sistemi bulunmaktadır. da Vinci robotik cerrahi sistemleri dünyada 8,5 milyon hastanın ameliyatında rol almıştır.

H.M: Önümüzdeki dönemler için hedeflerinizden ve tıp dünyasına kazandırmayı planladığınız yenilikçi ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?

V.U: Gelecek yıllardaki hedeflerimiz arasında robotik minimal invaziv ürün portföyünü geliştirmek için doktorlarla olan işbirliğimizi artırırken asıl amacımız olan mevcut ürünlerin sürekli olarak sürdürülebilir konjüktürde hizmet etmeye devam etmesini sağlamak var. da Vinci SP cerrahi sistemimiz gibi cerrahların vücuda tek, küçük bir kesi ile veya hiç kesi olmadan girmelerine yardımcı olacak yeni teknolojilerimize ulaşabilmeleri de her zamanki gibi hedeflerimiz arasında.

Mevcut ürün portföyümüzün hizmet verdiği alanı geliştirerek Ion robotik sisteminin Türkiye lansmanını planlamaktayız. Akciğerde minimal invaziv biyopsi yapılabilmesini mümkün kılan Ion, endoluminal bir robotik biyopsi sistemidir. Ion, periferik akciğere kadar navigasyona izin veren, ultra ince, ultra manevra kabiliyetine sahip bir katetere sahiptir ve benzeri görülmemiş stabilitesi biyopsi için gereken hassasiyeti sağlar.

H.M: Pandemi dönemi sizleri ve sektörünüzü nasıl etkiledi?

V.U: Misyonumuz, kuruluş ilkelerimiz, değer çerçevemiz ve kültürümüz daima küresel olarak bir fark yaratmamıza rehberlik etti. Kurumsal sürdürülebilirliğe olan bağlılığımız müşterilerimiz, çalışanlarımız, içinde yaşadığımız ve çalıştığımız topluluklar, tedarikçilerimiz ve ülkemizdeki paydaşlarımız için sürdürülebilir değer yaratmak anlamına gelir. Pandemi nedeniyle ortaya çıkan zorlukları yaratıcı bir şekilde aşmamıza yardımcı olan sürdürülebilirlik çabalarımızı güçlendirmeye devam etmek için değerlerimize güvendik.

Pandemi dönemindeki hızlı değişim süreçlerini düşündüğümüzde Covid-19, müşterilerimizi oldukça farklı şekilde etkiledi. Özel hastaneler ve kamu hastaneleri Covid-19'u ele almak için çeşitli protokoller oluştururken bazı ortak temaları ortaya çıkardı. Enfeksiyonun hızla arttığı bölgelerde hastanelerin ilk öncelikleri, Covid-19 hastaları için yoğun bakım ünitesi







(YBÜ) kaynaklarını korumak, Covid-19 bakımı için personeli eğitip yeniden görevlendirmek ve bekleyebilecek hastalar için ameliyatları askıya almaktı. Enfeksiyonlu hastaların azalması ve YBÜ'deki yatakların müsait duruma gelmeye başlamasıyla, giderek artan cerrahi vakaları ele alabilecek duruma geri döndüler.

Müşterilerimizin mali yüklerini hafifletmek için hizmet kredilerinden, garanti uzatmalarına ve diğer esnek ödeme koşullarına kadar bir dizi önlemi içeren müşteri yardım programımızı yıl içerisinde Mayıs ayında duyurduk. Hastaneler ameliyatları yeniden hızlandırmaya ve bakıma muhtaç hastaların tedavisine başladığında, klinik destek ekibimiz ile yanlarında olduk. Ayrıca dijital eğitim ve gözetleme teknolojilerimize geçişi hızlandırarak öğrenme kaynaklarına daha kolay erişim sağladık. da Vinci X ve da Vinci Xi modellerimizin uzun süreli kullanılabilen yeni aletlerinin lansmanını gerçekleştirerek ameliyatların daha düşük maliyetler ile gerçekleştirilmesine destek olduk. Bu ürün grubunun lansmanı, bakım sürelerindeki uzatmalar ve krediler ile prosedür başına maliyetleri düşürme taahhüdünü sunarken müşterilerimizin işletim maliyetlerini de düşürmeyi amaçladık.



H.M: Güvenli cerrahi özellikle pandemi döneminde daha fazla önem kazandı. Güvenli cerrahiyi daha da ileriye taşımak için geliştirilmiş olan insüflatör sisteminizden bahsedebilir misiniz?

V.U: AirSeal® insüflatör cihazı, laparoskopik ameliyat esnasında hastanın periton boşluğunun CO_2 ile şişirilmesini, kavite gazının sabit düşük basınç seviyesinde tutulmasını ve ameliyatın sağlık profesyonelleri tarafından güvenle icra edilmesini sağlamaktadır.

AirSeal Modu, Duman Tahliye Modu ve Standart Hava Emme Modu olmak üzere 3 farklı hava üfleme özelliği bulunmaktadır. AirSeal Modu ve Duman Tahliye Modu, 0,01 mikron ULPA filtresi içeren bir tüp seti ile kullanılmaktadır ve bu mikrondaki filtrasyon bilinen çoğu bakteri ve virüsün yayınlanmış çaplarının altında kaldığından son derece güvenli bir ameliyat ortamı sunar.

Düşük basınç altında gerçekleştirilen laparoskopinin bir çok klinik çalışmada hasta açısından olumlu farklılıklar yarattığı belirtilmiştir. Geleneksel insüflatör CO_2 üfleme sistemlerinde sınırlamalar mevcutken, AirSeal sisteminin pnömoperitonyumu koruma ve dumanı sürekli olarak giderme konusundaki benzersiz yeteneği, cerrahların ödün vermeden daha düşük basınçta çalışmasına olanak tanır. ■

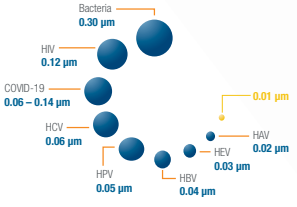
ConMed

AirSeal® System
0.01µm Filtration

Protect your patients, your staff, and yourself

Biologic material is a known component of surgical smoke. The aerodynamic size of HIV viruses has been reported as 0.12 µm[1]; HPV has been reported as 0.055 µm[2]; and Hepatitis C has been reported as 0.06 µm[3] in diameter.

Acronym	Name	Size
HAV	Hepatitis A Virus	0.02 µm[4]
HEV	Hepatitis E Virus	0.03 µm[4]
HBV	Hepatitis B Virus	0.04 µm[4]
HPV	Human Papiloma Virus	0.05 µm[2]
HCV	Hepatitis C Virus	0.06 µm[3]
COVID-19	Novel Coronavirus	0.06 – 0.14 µm[6]
HIV	Human Immunodeficiency Virus	0.12 µm[1]
BAC	Bacteria	0.30 µm[5]



CONMED is pleased to offer two solutions that provide continuous active smoke evacuation and filtration for laparoscopic procedures. When used with the AirSeal® iFS, both the AirSeal® Tri-Lumen Tubing (ASM-EVAC1) and Bifurcated Smoke Evacuation Tubing (SEM-EVAC) offer continuous smoke evacuation through a **0.01 µm ULPA Filter**.





1. Fisher, Bruce; Harvey, Richard P.; Champe, Pamela C. (2007). Lippincott's Illustrated Reviews: Microbiology. Lippincott's Illustrated Reviews. Hagerstown, MD: Lippincott Williams & Wilkins. p. 3. ISBN 978-0-7817-8215-9.
2. IARC Working Group on the Evaluation of Carcinogenic Risk to Humans. Human Papillomaviruses. Lyon (FR): International Agency for Research on Cancer; 2007. (IARC Monographs on the Evaluation of Carcinogenic Risks to Humans, No. 90.) 1, Human Papillomavirus (HPV) Infection. Available from: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK321779/
3. Hepatitis C virus--proteins, diagnosis, treatment and new approaches for vaccine development. Hossein Keyvani, Mehdi Fazlalipour, Seyed Hamid Reza Monavari, Hamid Reza Mollaie. Asian Pac J Cancer Prev. 2012; 13(12): 5931–5949.
4. Zuckerman AJ. Hepatitis Viruses. In: Baron S, editor. Medical Microbiology. 4th edition. Galveston (TX): University of Texas Medical Branch at Galveston; 1996. Chapter 70.
5. Size Limits of Very Small Microorganisms: Proceedings of a Workshop. Washington (DC): National Academies Press (US); 1999. Bacteria, Their Smallest Representatives and Subcellular Structures, and the Purported Precambrian Fossil "Metallogenium".
6. Cascella M, Rajnik M, Cuomo A, et al. Features, Evaluation and Treatment Coronavirus (COVID-19) [Updated 2020 Mar 8]. In: StatPearls [Internet]. Treasure Island (FL): StatPearls Publishing; 2020 Jan-. Available from: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK554776/ <https://www.ncbi.nlm.nih. gov/books/NBK554776/

CONMED makes no claims to the reduction in infection risk when using our products. ASM-EVAC1 and SEM-EVAC contain 0.01 µm ULPA filters; however, they are only effective in filtering the gas that is cycled through the system. Insufflation gases and surgical smoke that are not evacuated by the system cannot be filtered by the tube sets. At this time there is not product that can guarantee the 100% elimination for risk from aerosolization of biomaterials in laparoscopy.

Society of American Gastrointestinal and Endoscopic Surgeons

RESOURCES FOR SMOKE & GAS EVACUATION DURING OPEN, LAPAROSCOPIC, AND ENDOSCOPIC PROCEDURES

Released 3/29/2020 – this document will continue to be updated as needed.



DR ethos

HASTANELER, KLİNİKLER, SAĞLIK TURİZMİ ŞİRKETLERİ İÇİN SANAL KONSÜLTASYON VE CRM UYGULAMASI

Saç ekimi, plastik cerrahi, kilo verme tedavilerinde hastalarınız

7 gün 24 saat

Dr Ethos sanal konsültasyon uygulaması ile dakikalar içerisinde tedavi planı ve randevu alabilir.

MODÜLLER

- AKILLI KONSÜLTASYON BOTU
- VİDEO KONSÜLTASYON
- CRM

✓ ÇOK DİLLİ ✓ HIZLI ✓ GÜVENİLİR ✓ ESNEK

+90 543 745 62 26 info@drethos.com www.drethos.com

GE Sağlık, Yapay Zekânın Gücüyle Sağlık Hizmetlerini Yeniden Şekillendiriyor

Yirminci yüzyılın başlarındaki insanlara tıbbın bugün geldiği noktayı anlatabilecek olsaydınız size büyük ihtimalle inanmayacaklardı. O tarihten günümüze dek inanılmaz gelişmelere tanık olduk. Ancak her gelişme beraberinde farklı sorunlar getiriyor ve çözüm için de bazen köklü değişiklikler gerekebiliyor. GE Sağlık, yapay zekânın gücünü kullanarak bu değişimi tasarlamaya başlamış durumda. "Artık doğru teknolojilerle bu verilerden yararlanabilme ve sağlık hizmetleri sektöründe yapay zekâdan faydalanma becerisine sahibiz" diyen GE Sağlık Ortadoğu, Kuzey Doğu Afrika, Orta Asya ve Türkiye Genel Başkanı Naël Dabbagh, bu yolda sağlık sistemlerince üretilen verilerin değerlendirilmesinin artık daha elzemleştiğine dikkat çekiyor. Dabbagh bu konuda yaptıkları çalışmaların detaylarını hospitalmanager ile paylaşıyor.

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

H.M: Sağlık hizmetleri sektöründe yapay zekâ ve analizlerin kullanımıyla elde edilen gelişmeler nelerdir?

N.D: Sağlık hizmetleri hiç günümüzdeki kadar erişilebilir ve dinamik olmamıştı. Ancak buna rağmen sağlık sistemleri, küresel nüfusun artması ve yaşlanması, hem maliyetlerin hem de kronik hastalık düzeylerinin artması, altyapının giderek karmaşık ve yetersiz hale gelmesiyle birlikte çok fazla baskıyla karşı karşıya kalmaktadır. Bu da bizi, sağlık hizmetlerini her açıdan köklü bir değişimle tasarlamaya zorluyor. Gelişmiş veri analizlerinin, genom biliminin ve yapay zekânın (AI) daha çok kullanılması, hasta sonuçlarında önemli atılımlar gerçekleştirme ve bakım süreci boyunca operasyonel verimlilikler sağlama potansiyeline sahip. Sağlık sistemleri veri oluşturma konusunda her zamankinden çok daha iyi durumda ancak verilerin çoğu kullanılmıyor. Artık doğru teknolojilerle bu verilerden yararlanabilme ve sağlık hizmetleri sektöründe yapay zekâdan faydalanma becerisine sahibiz.

Hastane ve hastanenin kapasitesini gösteren gerçek zamanlı verilere erişmek için yapay zekâyı ve analizleri kullanan sağlık sistemleri olduğunu görüyoruz ve bu durum, sağlık sistemlerinin işleyişinin merkezinde daha da önemli bir hal alacak. Temelde hastane operasyonlarında elde edilen sonuçları ve verimliliği iyileştirmeye yönelik bir yapay zekâ araç seti olan Komuta Merkezi teknolojimiz, dünya çapında 200'den fazla hastane tarafından kullanılıyor.Ayrıca yapay zekâ, doğrudan tıbbi cihazlara yerleşik olarak geliştiriliyor. Örneğin kritik bakım paketi, pnömotoraksa öncelik atamak için mobil X-ışını cihazlarına entegre ilk FDA onaylı yapay zekâ algoritmasıdır.Covid-19 kaynaklı pnömoni ve tüberküloz da dahil olmak üzere akciğer röntgeni



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



anormalliklerini tespit etmeye yardımcı olan bir yapay zekâ uygulamaları paketi olan Torasik Bakım Paketi gibi yapay zekâ uygulamaları da mevcuttur.

Bu bağlamda olasılıklar sınırsızdır: Müşterilerimiz, yenilikçi teknolojileri kullanarak cihazlarını daha verimli hale getirmek ve hastalarla etkileşim kuracak araçlar oluşturmaya yardımcı olmak için birlikte çalışmayı da istiyor.Bununla birlikte teknolojinin basit olması gerekiyor çünkü klinisyenler bu teknolojinin sezgisel, mevcut iş akışlarına entegre edilmiş ve kullanımı kolay olmasına ihtiyaç duyuyor.

H.M: Verilerin yapay zekâdaki rolü hakkında daha fazla bilgi verebilir misiniz?

N.D: Yılda ortalama bir hastane; cihazlar, tıbbi görüntüler, elektronik kayıtlar, operasyonel ve finansal metrikler ve benzeri gibi çok çeşitli kaynaklardan 50 petabayt veri oluşturur. Bununla beraber, elde edilen verilerin yüzde 3'ünden daha azı işlenebilir, etiketlenebilir veya analiz edilebilir. Farklı formatlarda, farklı konumlarda ve farklı sistemlerde var olan bu veriler silolar halinde bölünmüş ve parçalar haline getirilmiştir. Bu da hastalara ait bilgilerin yanı sıra sağlık sistemleri genelinde onlarca yıllık çalışma sonucunda elde edilen kapsamlı bilgi birikimini toplu halde ele almayı ve bunların bakım noktasında uygulamaya geçirmeyi zorlaştırır.

Kişiselleştirilmiş, hassas tıp hizmetlerini mümkün kılmak üzere bu verilerden yararlanabilmek adına bu verileri hızlı bir şekilde toplamak, standartlaştırmak ve anlamlı hale getirmek üzere yeni yapay zekâ tabanlı araçlara ihtiyaç vardır.İş birlikleri bu bağlamda kritik bir rol oynadığından geçen yıl Türkiye'de tıbbi görüntülemede yapay zekâ gelişimini hızlandırmak için ülkedeki ilk stratejik iş birliğini duyurduk.

İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Radyoloji Hizmetleri Koordinatörü ve Sağlık Bilimleri Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Karakaş, TEKNOPOL İstanbul'da yeni kurulan CUREA şirketi altında bir araya gelen seçkin klinisyenler, radyologlar, farklı disiplinlerden bilim insanları, üst düzey veri bilimcileri ve yazılım geliştiricilerinden oluşan araştırma ve geliştirme ekiplerine liderlik etmektedir. GE Sağlık Edison Health Services'ı kullanacak ekipler, hastalara tanı koymak ve tedavi etmek amacıyla Covid-19'un tespit edilmesine, sınıflandırılmasına ve şiddet derecelendirmesinin yapılmasının yanı sıra kontrastlı manyetik rezonans görüntüleme (CESM) yoluyla meme lezyonlarının otomatik saptanması ve sınıflandırılmasına odaklanmış yapay zekâ tabanlı uygulamalar geliştirmek üzere çalışmaktalar.

CUREA ve GE Sağlık arasındaki iş birliği, Sağlık Bilimleri Üniversitesi tarafından sağlanan büyük ölçekli klinik ve radyoloji verilerinden yararlanan ve Prof. Dr. Karakaş liderliğindeki araştırma ve geliştirme ekiplerinin yapay zekâ hakkında sahip oldukları teknik bilgiler ile özellikleri kullanarak, yapay zekâ çözümlerinin geliştirilmesini hızlandırmak ve Türkiye'de bir yapay zekâ sağlık ekosisteminin yapılandırılmasına yardımcı olmak için çalışıyorlar.

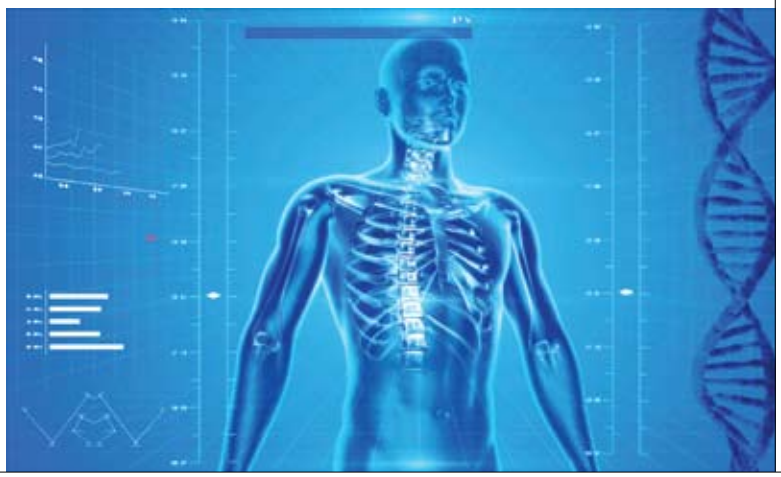




H.M: Yapay zekâdan bahsetmişken GE Sağlık, geçtiğimiz Ekim ayında Edison HealthLink'i kullanıma sundu. Edison HealthLink nedir, nasıl faydaları olacak?

N.D: Edison HealthLink, klinisyenlerin verileri analiz eden araçlara erişmesini sağlayan bir uç bilişim teknolojisidir. Diğer bir deyişle, klinisyenlerin kritik verileri kaynağına yakınlaşarak bu verileri daha kolay toplamasına, analiz etmesine ve bunlara göre hareket etmesine yardımcı olması için tasarlanmıştır. Tıbbi cihazlar Edison HealthLink'e bağlandığında, sağlık sistemlerinin yeni ekipman gerekmeden yazılımı sürekli olarak güncellemesi mümkün olacak ve mevcut varlıkların ömrü önemli ölçüde uzayacaktır. Şirketin verdiği bilgilere göre Edison HealthLink, klinisyenlerin verileri toplamasına, verilere yapay zekâyı (AI) uygulamasına ve verileri analiz etmesine yardımcı olan araçlar sağlıyor.

Edison HealthLink, Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA) uyumlu veri toplama, gelişmiş görüntüleme, bağlantı ve yapay zekâ ve yapay zekâ dışı algoritma düzenlemesi gibi hizmetler sunan Edison Health Services yazılım kümesini kullanır. Geliştiriciler uçta, kurum içinde veya bulutta devreye alınabilen teknolojileri kullanarak yeni klinik uygulamalar ve iş akışları oluşturup bunları devreye alabilir.GE tıbbi cihazlarının Edison HealthLink'e bağlanması, hastanelerin yeni ekipmana ihtiyaç duymadan yazılım geliştikçe bu cihazları sürekli olarak güncellemelerini sağlar.



Örneğin, beyin hücrelerini kurtarmak için her saniyenin önemli olduğu bir felç hastasının bakımını ele alalım. HealthLink gibi gelişmiş post-proses yazılımlarını kullanmak, klinisyenlere beyin taramalarını buluta göndermeye gerek kalmadan daha hızlı değerlendirme ve kritik verilere göre hareket etme becerisi sunar.

Edison HealthLink aracılığıyla kullanılabilen uygulamalar arasında TruFidelity görüntü rekonstrüksiyonu, Mural Virtual Care Solution hasta izlemesi ve CT Smart Subscription'a ek olarak yedi diğer uygulama bulunur ve böylece sağlık sistemleri Edison HealthLink sistemine erişmek için farklı bir yönteme sahip olur. ■



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

PANDEMİNİN KALICI İZLERİ OLACAK MI?

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

Pandemi bitti mi, bitecek mi, herkes aşı oldu mu, olacak mı, kapanıyor muyuz, yoksa açılıyor muyuz gibi sorularının arasında sürekli gidip gelirken pandeminin nasıl izler bırakacağı zihnimi kurcalamaya başladı.

20 Şubat tarihinde sosyal medyada bir paylaşımda, vazgeçilmezlerimden olan, TRT2'de Mahir Güven'in "Bir Resim Bir Hikâye" programında, Soner Çakmak ile yaptığı Francisco Goya'nın "**Aklın Uykusu Canavarlar Yaratır**" gravürünün değerlendirilmesinden bahsetmiştim. Paylaşımımda şöyle yazmıştım; "*MADRID PRADO Müzesi ziyaretimi hatırladım.. Zaten #GOYA tutkunuyum... Gittiğim her ülke, şehir ve müzelerden aldığım kitaplar.. Goya ve portreleri.. İspanyol hayatından etkilendiği, renkli, neşeli, coşkulu dönem.... evde, duvarımdaki "Autumn", minik "Çıplak ve Giyinik Maja".. müzede beni yerime mıhlayanlar.. her şey.. renkli dönemler ve savaş & karanlık dönem.. "Third of May".. mıhlayan eser.. Saatlerce #PRADO.. #birresimbirhikâye .. Dilerim yine gidebilirim.. gidebiliriz..*"

1746 -1828 yılları arasında yaşayan, coşku ve imgeye dayanma sanatı diye tanımlanan Romantizmi İspanya'da ilk sergileyen olduğu belirtilen Goya'nın eserlerinden en çok "**Üzüm Hasadı - Autumn/ Sonbahar**" her zaman içimi açmış ve ince detayları beni çekmiştir.

İlginç bir rastlantı, T24'deki yazılarını aksatmadan takip ettiğim değerli hocam Prof. Dr. Talat Çiftçi, 21 Mart 2021'de "**Güzel ve Çirkin, Entropi Farkı**" isimli yazısında Goya'nın "**Saturn**" adlı eserine değinmiş, ben de görüşlerimi Talat Hocama iletmiştim





Konunun uzmanları, eleştirmenler, İspanyol Bağımsızlık Savaşının, Napolyon'un ve kilisenin ağırlığının, Goya'yı derinden etkilediğini ve fırçasını sansürsüz ve korkusuzca kullandığını ve o dönem tablolarında, bunların yansımalarının görüldüğünü belirtirler. Ülkedeki durumun karanlığını kendi sanat diliyle çok güzel aktardığını, bunu yapmak için de tarihçiler gibi kelimeleri değil, daha güçlü olan çizgilerini seçtiğini söylerler.

Amacım, elbette Goya'nın muhteşem tablolarını bu yazıya taşımak değil. Eskisi gibi seyahatlerimize ne zaman başlayabileceğimizi de tam bilmiyorum. Sadece pandeminin nasıl izler bırakabileceğini düşündürmek istiyorum.

Covid-19 pandemisinin başladığı ilk aylarda Çin'den ve diğer pek çok

ülkeden gelen görüntüler hepimizde şok etkisi yaptı. Bir tarafta, sokak ortasında yürürken aniden yere düşenler, ölenler, elinde silahlarla, uzaylı gibi giyinmiş görevlilerin insanları zorla araçlara bindirmeye çalışmaları, diğer yanda yaşlı bakım evlerindeki ölümler, artık yetmeyen mezarlıklar, yeni hazırlanan binlerce çukur, hastanelerin ve yoğun bakım ünitelerinin yetmeyen kapasiteleri. Zihinlerimize kazınan görüntülerden sadece bazılarıydı.

Kim bilir, ileride hangi araştırmalar, hangi alanlarda, hangi sanatta, örneğin, edebiyat, roman, bilimkurgu, dans, müzik, resim, tiyatro ya da sinemada kimlerin nasıl etkilendiğini ve eserlerinin nasıl dönüştüğünü ya da neye doğru evrildiğini nasıl gösterecekler? Böyle bir dönüşüm oluyor mu? Oldu mu? Olacak mı?

Global olarak tüm dünyayı etkileyen bu pandemi sonrasında, pandeminin farklı alanlardaki kalıcı izlerini takip etmek, görmek ve yorumlamak gerçekten ilginç olacak.

DSÖ Başkanının Çıkışı

Küresel Covid-19 ölüm oranları yeniden yükselirken, kimi ülkeler açılırken, kimi ülkeler Delta varyantı nedeniyle tekrar sıkı önlemler almaya çalışırken, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) Başkanı Tedros Adhanom Ghebreyesus özellikle varyantları hedefleyen yeni aşı versiyonları geliştiren Pfizer ve Moderna'ya seslendi. En büyük önceliğin, hala başlangıç dozlarına ihtiyaç duyan ülkelere aşı sağlamak olduğunu söyleyen Tedros, "*Ülkeler içinde ve arasında zenginlerin ve yoksulların giderek farklılaştığı, büyüyen iki yönlü bir pandeminin ortasındayız*" diyerek konuya dikkat çekti. DSÖ'nün sağlık acil durumları programı başkanı Mike Ryan ise, "*Ön saflardaki en savunmasız sağlık çalışanlarını korumak için, artık devreye giren artan [aşı] üretim kapasitesini kullanmak için harekete geçmezsek, ileride, öfkeyle ve utanç içinde geriye bakacağız*" dedi.

Bu çarpıcı sözler, dünyada 190 milyona yaklaşan vaka sayısı ve 4 milyonu geçen ölü sayısı ile pandeminin, henüz, bitmekten çok uzak olduğunu gözler önüne seriyor.

Değişen Öncelikler, Farklılaşan Beklentiler, Şekillenen Fırsatlar

Pandemiyle beraber hızla dijitalleşen dünyada, tüketicilerin beklentilerinin farklılaştığını ve önceliklerinin değiştiğini gördük. Ancak zaman zaman da bu değişikliklerin hızla eski haline döndüğünü de gözlemlemeye başladık. Yoksa yaşadıklarımızı şimdiden unuttuk mu?

Zoom Toplantılarında Artan Gerginlik

Şirketlerin sanal ortamlarda çalışmaya geçmeleri ne kadar hızlı olduysa, yüz yüze çalışmaya geçmeleri de o kadar temkinli ilerliyor. Doğru zamanda doğru kararı vermek işin bir boyutu, evden esnek çalışmaya alışan, hatta tercih eden çalışanları ofise dönmeye ikna etmek ise, işin bir başka boyutu. Beklentiler, her ne olursa olsun hibrit bir yaklaşımın hayatımızın bir parçası haline geleceği yönünde.





Bu nedenle sanal toplantıların etkinliği, verimliliği ve uygunluğu masaya yatırılmış durumda. İlk dönemlerdeki paylaşım yapmanın teknik sorunları büyük ölçüde aşılmış, cepten ya da bilgisayardan bağlanmanın farkları öğrenilmiş durumda. Ancak, Harvard Business Review'da bir makalede paylaşılan, "*İş Profesyonelleri için Topluluk Önünde Konuşma*" çalışmasının ilk durum raporu liderlerin ve katılımcıların yaşadıkları zorlukları ortaya çıkarıyor. Örneğin; "Sanal bir toplantıda nasıl konuşurum? Ekibim ve ben aynı anda konuşmamayı nasıl başarabiliriz", ya da "Ekibim ve ben sürekli birbirimizin sözünü kesiyoruz ve bunu müşterilerimizin önünde yapmak utanç verici." gibi yorumlar konunun ciddiyetle irdelenmesi ve toplantı yönetiminde daha iyi sistemler oluşturulması



gerektiğini ortaya koyuyor.

Görünen o ki gelecekte o konuyu masaya yatıran ve tartışan çok olacak.

Pazarlamada Sanal Yollar ve Teknolojiler

Markalar Covid-19 Pandemisi nedeniyle tüketicilerine her zamankinden daha çok sanal yollarla ulaşmaya çalışıyor.

North Face 2016 yılında Artırılmış Gerçeklik (AR) ve Sanal Gerçeklik (VR) teknolojilerini kullanarak, örneğin, alışveriş merkezini kutuplara (sanal) çevirmiş, köpeklerin çektiği kızaklarla (gerçek) müşterilerine inanılmaz deneyimler yaşatmış başarılı olanlara kar montu hediye etmişti. Çocuk onkoloji hastanelerinde, çocuklara VR teknolojisi ile keyifli anlar yaşatılıyor ya da örneğin, ileri derecede yanık tedavisi gören hastalara VR ile İsviçre dağlarındaki kayak merkezlerinden serinleten görüntüler gösteriliyordu.

Siz ne hayal etmek istersiniz?

Herhangi bir anda görmediğiniz bir müzenin hareketlendirilmiş eserlerini görmek ve müzeyi kahve içerken gezmek, yurt dışında okumak hayalini kurarken üniversitelerin size sunduğu imkanlarla kendinizi bir kampüste, kütüphanesinde kitaplara bakarken görmek istemez misiniz? Ya da bir sağlık ihtiyacınızı karşılamak için, dilini konuşamadığınız, belki daha önce hiç gitmediğiniz bir ülkedeki bir hastaneyi, bir sağlık merkezini gitmeden önce görmek istemez misiniz?

Bu tür yaklaşımlar aracılığıyla sunulan deneyimlerin pandemi döneminde daha etkili olduğu fark edildi. İnsanlar hızlı bir şekilde en az temas ile bir deneyim yaşamak, bilgi almak ve karar vermek istiyorlar. Tüketicilerin değişen bu beklentilerine artık AR ve VR teknolojileri cevap verebiliyor, örneğin sağlık hizmetleri pazarlaması da değişen bu dinamiklere cevap verebilecek şekilde yeniden kurgulanıyor.

AirBnb'de Yaşamak

Değişim rüzgarlarının etkisinin en çok görüldüğü oluşumlardan birisi de AirBnb oldu. CEO Brian Chesky'in "*İnsanlar sadece AirBnb'de seyahat etmiyorlar, artık AirBnb'de yaşıyorlar*" sözleri sektörde çok konuşuldu.

Daha fazla şirketin uzaktan çalışmaya geçmesiyle çalışanlar değişik bir esneklik yaşamaya başladı, zamansız ve sınırsız ortamlarda İnternetin imkanlarıyla çalışma hayatına devam etti. Artık, tatillerini ve seyahatlerini daha esnek planlıyorlar. Arkalarındaki düz beyaz bir duvar ve önlerindeki bilgisayarları ve cep telefonları ofisi haline geldi. Uzun kapanma dönemlerinde tatil kasabalarında bulunan odalarda, evlerde daha uzun tatiller planlandı.

AirBnb'nin bu değişimi iyi gözlemlemesi ve buna uygun çözüm geliştirmesi başarıyı beraberinde getirdi. AirBnb çalışanların değişen bu beklentilerine yanıt verebilmek için "**Ben Esneğim**" adlı yeni bir



özellik geliştirerek, kiralık yer arayanların esnek tarihlerde, farklı yerler aramasına olanak tanıdı. Pandeminin başlarında çok zorlanan AirBnb bu esnek çözüm yaklaşımı ile de hızla performansını arttırmaya devam ediyor.

Dijital Göçebeler

Uzaktan çalışmanın çalışanlara esneklik getirmesiyle birlikte bazı ülkeler seyahatler için cazibe merkezi haline geldi. Asya'nın bir seçenek olmaktan (şimdilik) çıkmasıyla ve doğuya doğru gidildikçe seyahatlerin çok daha ucuza gelmesiyle birçok insan gözlerini Balkanlara çevirdi. Örneğin Hırvatistan Covid-19 salgını sırasında, Batı Avrupa'daki pahalı şehirlerden kaçan mavi ve beyaz yakalıların akınına uğradı. Diğer yandan "**Don't fly in, just drive in**" yaklaşımı da insanları daha yakın mesafelere arabalarıyla gitmeye teşvik etti.

Aşılamanın giderek arttığı bu dönemde, pek çok ülke, "**dijital göçebeler**" olarak tanımlanan bu hedef kitleye odaklandı, ücretsiz aşılardan, vergi indirimlerine ve tropik cennette yaşama olanağına kadar pek çok konuyu öne çıkartarak pazarlama dinamiklerini değiştirdiler. Pandemi sırasında evlerinde kapana kısılmış gibi hisseden, ancak şimdi ofislerinden uzakta, mekân sınırı olmadan, serbest çalışabilecek yüksek vasıflı kişiler için artık farklı seçenekler ortaya çıkmaya başladı.

Ancak bu konuda uzmanlar bazı endişeleri de dile getiriyorlar. Turist vizesi ile değişik ülkelere giden, gittikleri ülkede çalışma izinleri olmadığı halde çalışabilen bu dijital göçebeler konusundaki gelişmeleri yakından takip etmek gerektiğini vurguluyorlar. Bazı ülkelerin bu "**dijital yetenekleri**" kendi ülkelerinde tutmak isteyebilecekleri, bu durumun "*gönderen*" ülkeler için sıkıntı olabileceği de tartışılan konular arasında yer alıyor.

İrlanda Sağlık Sistemine Siber Saldırı

Uyum sağlanması gereken değişime cevap verebilmek için de tüm sektörlerde, endüstrilerde dijital gelecek planlanıyor ve hazırlıklar yapılıyor. Şirketler meydan okumalara hazırlanırken siber saldırılar ile karşı karşıya kalabiliyorlar. Pek çok ülkede ve sektörde bunu daha çok yaşamaya başladık.

Mayıs ayında İrlanda sağlık sistemine yönelik fidye yazılımı saldırısı yapıldı. BBC haberine göre kamu alımları ve e-devlet bakanı Ossian Smyth açıklamasında bunun uluslararası bir saldırı olduğunu söyledi. Smyth, "*Bunlar para arayan siber suç çeteleri, yapmaya çalıştıkları şey, verilerimizi şifrelemek ve kilitlemek ve ardından fidye karşılığında bize geri vermeye çalışmak.*" diye ekledi. Siber saldırı nedeniyle sağlık ve sosyal bakım hizmetleri bazı yerlerde durma

noktasına geldi, bazı hastanelerde acil endişesi olanlar hariç ayakta tedavi gören hasta ziyaretleri, tüm sanal/çevrimiçi randevular iptal edildi ve uzun gecikmeler yaşandı. Fidye yazılımı saldırısından altı hafta sonra yapılan açıklamada, İrlanda sağlık sistemine yönelik fidye yazılımı saldırısının maliyetinin 600 milyon dolara ulaştığı belirtildi.

Siber saldırının pandemide özellikle sağlık sektörünü seçmesi, hızla dijitalleşen dünyada siber saldırılarının engellenebilmesi konusunu öne taşıdı. Sadece İrlanda'da değil tüm dünyada, gelecekte kötü amaçlı yazılımlar için daha kapsamlı ağ izleme sağlamak için gerekli yatırımlara işaret ediliyor ve çalışmalar hız kazanıyor.

Ödemelerde Sorunsuz Hizmet

Bir yanda dijital sistemlere siber saldırı riskleri ve koruma yöntemleri tartışılıyor, diğer tarafta Covid-19 ile birlikte artan küresel e-ticaret öne çıkıyor. Tüketicilerin çevrimiçi aktivitelerindeki hızlı artışla birlikte, bu işlemlerin mümkün olduğunca sorunsuz olması yönündeki beklentileri yükseliyor.

Gömülü (embedded) yani sıkıca bağlanmış diye de tanımlanan finans sisteminin ödemeleri daha sorunsuz hale getirmesi bekleniyor ve şirketler bu alanlarda çalışıyor. Örneğin, Uber'in yerleşik finans öğesi, yolculuğun sonunda nakit veya banka kartınızı çıkarmanıza gerek olmadığı anlamına geliyor ve önceden verdiğiniz onaylar ile ödeme hesabınızdan sorunsuz bir şekilde alınabiliyor.

Covid-19'dan kaynaklanan ve süregelen belirsizlik döneminde, KOBİ'lerin hayatta kalmalarının finansmana erişim yeteneklerine bağlı olacağı ve ekonomik toparlanmanın ilerlemesinde gömülü finans sistemlerinin kilit rol oynayacağı vurgulanıyor.

Diğer yandan, "**Şimdi Al Sonra Öde (Buy Now Pay Later)**" planlarının, pandemi sırasında tüketiciler arasında giderek daha popüler hale geldiği ve en hızlı büyüyen ödeme seçeneği olduğu belirtiliyor. Tüketiciler için faizsiz yeni bir kısa vadeli alternatif ödeme biçimi olarak ortaya çıkıyor. Ancak eleştirmenler, ödeme planının insanları karşılayamayacakları şeylere savurganlık yapmaya teşvik ettiğini ve bu uygulamanın geleneksel bir kredi kartından daha az korumaya sahip olduğunu söylüyor. Bu konuda endişeleri dikkate alan İngiltere BNPL planlarını düzenleyeceğini ve tüketiciler üzerinde satın alınabilirlik kontrollerini zorunlu hale getireceğini 2021 başında duyurdu.

Ödemelerde sorunsuz hizmet için yapay zekâ kolaylık sağlıyor. Hataları azaltmak ve sahtekarlığı tespit etmek için yapay zekâ kullanmak çok önemli. Tüketiciler içinse kolaylık çok ön planda. Beklentinin, yüz kimliği ile ödeme yapabilme yönünde olduğunu belirtiliyor.

Sağlıkta Finansal Stres

İnsanların sağlık hizmetleri için ödeme yapma süreci olarak tarif edilen **finansal stres**, hastanın sağlık hizmetini aldıktan sonra iyileşmeye odaklanmasının önünde bir engel olarak görülmekte. Finansal stres yaşatmadan, hasta memnuniyetini yükseltmek, markaya yakınlığın da artmasını sağlıyor.

Bu alanda yapay zekâ (Artificial Intelligence- AI) birçok basit soruyu yanıtlamak için kullanılıyor. Örneğin "Geç ödemeler için bir ücret var mı?" Bir AI botu, bu olayın tüm ayrıntılarını içeren önceden kodlanmış bir yanıt sağlıyor. AI, iletişim bilgilerini, ödemenin gönderileceği adresleri, kredi kartlarıyla ilgili bilgileri, ödeme planı açıklamalarını veriyor ve diğer birçok soruyu yanıtlıyor. Bu AI sistemlerini kullanarak, sigorta şirketleri, tahsilat acenteleri ve sağlık ödeme sisteminin diğer acenteleri, bir çağrı merkezinde ihtiyaç duyulan operatör sayısını azaltarak maliyetleri ve insan kaynaklarının işe alma ve eğitim süreçlerinde de yarar sağlayabiliyor.

Günümüzde AI, hastalık teşhisi (semptomları analiz etmek ve tıp uzmanları için objektif, teşhis olanakları üretmek), görüntüleme analitiği, sanal tele-sağlık hizmetleri gibi pek çok alanda benimsenmiş durumda. Hemşire benzeri sohbet robotlarıyla da doğal dil yorumuyla temel sorular arasında gezinme, istekleri işleme koyma ve hasta endişelerini yönlendirmek için uygun personele bildirimde bulunma işlemleri de yapılmakta.

Hastanelerde finans departmanlarında da yapay zekâ kullanımı artık vazgeçilmez hale geliyor. Nakit tahsilatlarını hızlandırmak, reddedilmeleri azaltmak ve alacakları iyileştirmek de böylece daha kolay yapılabiliyor ve manuel iş akışlarının maliyeti ve insan doğasından kaynaklanabilecek hata riski azaltılabilir.

AI, aslında hastanelerde ilk adımdan itibaren, örneğin hasta ile ilk temas gerçekleşirken ya da ödeme planı işlemine geçerken süreçteki her adımı otomatikleştirmek için veri odaklı yaklaşımları sağlıyor. Böylece, her adımda, kişinin doğru zamanda doğru eylemi yapmasına yardımcı olunuyor.

Sağlıkta, sağlık hizmeti sunumu dışında pek çok alanda ve özellikle finans sisteminde, gelir döngüsü yönetiminde yapay zekânın kullanılma potansiyeli hızla artmaya devam ediyor.

Pandemiyle yaşanan gelişmeleri ve değişmeleri takip etmek, sürekli öğrenmek ve gelişmek heyecan verici olmaya devam edecek. ■



Abbott Diagnostik, Yılda 3 Milyardan Fazla İnsanın Yaşamını İyileştirmeyi Hedefliyor

YELDA ULU COLİN - Abbott Merkez Diagnostik Divizyonu Türkiye, İran, Lübnan, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC Genel Müdürü

Pandemi dönemini en iyi şekilde yönettiklerini bildiren Abbott Merkez Diagnostik Divizyonu Türkiye, İran, Lübnan, Azerbaycan, Gürcistan, KKTC Genel Müdürü Yelda Ulu Colin, bu zorlu dönemde de erişilebilirlik hedeflerine sağdık kalarak bugün yılda 2 milyar kişinin hayatına dokunabildiklerini belirtiyor. Colin, olabildiğince çok insana test ulaştırabilmek için üretim kapasitelerini benzeri görülmemiş bir hızla artırarak üç yeni tesis faaliyete geçirdiklerini anlatıyor ve ekliyor: "Birçok öncü teknolojimizi Türkiye'de sağlık sektörünün hizmetine sunmaktan, ülkemizin bu alanda da güçlü bir donanıma sahip olmasına katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz."

H.M: Covid-19 pandemisi, sağlık alanında birçok pratiğin değişmesine yol açtı. Sağlık hizmetleri ve sağlık teknolojileri de hızlı bir değişimin içine girdi. Abbott tarafından baktığınızda sağlık teknolojileri hangi yöne evriliyor, gelecekte bizi neler bekliyor?

Y.U.C: Covid-19 pandemisi tüm dünyayı, tüm sektörleri ve bazı iş yapış şekillerini derinden etkiledi. Bu dönemi en iyi yönetenler ise geleceğe dünden hazır olanlar. Teknolojik olarak donanımları, altyapıları güçlü olanlar, hızlı adapte olabilenler yeni dönemde varlıklarını sürdürebilecekler. Normalleşmeyle birlikte, eski bildiğimiz, alıştığımız yöntemlere pandemi döneminde öğrendiklerimizi ekleyerek daha verimli, daha etkin çalışmanın yollarını bulmuş olacağız. Gelişim devam ettiği için öğrenmeye de devam edeceğiz.

Öte yandan, tüm küresel risk raporları, dünyayı önümüzdeki dönemde tehdit eden riskler arasında pandemileri ilk sıralara yerleştiriyor. Dolayısıyla toplum sağlığı gündemimizde giderek daha önemli bir yer tutacak.

Sağlık hizmetleri ve sağlık teknolojileri ise her zaman bir değişim ve gelişim içinde olan bir alan. Ancak salgının ışığında bir süredir tıp camiasının gündeminde olan teletıp projelerinin çok büyük ivme kazandığını, daha çok kabul gördüğünü, buna paralel olarak planlamadan uygulama sürecine hızlı bir geçiş olduğunu görüyoruz.

Sağlıkta teknoloji ve dijitalleşme, tanı, tedavi ve tedavi sonrası süreçlerde, sağlık iletişiminde, tıbbi cihazlarda, sağlık yönetimi ve tıp eğitimlerinde de kendisini gösteriyor. Sağlık hizmetlerinin çok kısa bir gelecekte büyük data ile yarı



dijitalleşmesi de mümkün. Bununla birlikte hekim, hemşire gibi roller birçok kişinin inandığının aksine, rolünü, etki alanını daha da arttıracak.

Abbott olarak ise çeşitlendirilmiş iş modelimiz ve şirket kültürümüzün bir sonucu olarak pandemi sürecini en iyi şekilde yönettik. Yine bu dönemde çalışma arkadaşlarımızın bağlılıkları ve yoğun çalışmalarının yanı sıra esnek tedarik zincirimiz sayesinde, insanların hayatlarını değiştiren teknolojileri dünya çapında milyonlarca insana ulaştırmaya devam ettik. Covid-19 teşhis testleri portföyümüzü geliştirdik ve büyüttük.

Pandemi öncesindeki dönemde uzaktan izleme, diyabet yönetimi, kardiyovasküler bakım gibi birçok yenilik hayata geçirmiştik. Pandemi döneminde ise bu inovatif çözümler, doktor ve hasta arasındaki zorlaşan yüz yüze etkileşimi uzaktan izleme ve iletişim ile mümkün kılarak önemli bir değer yarattı. İnsanların sağlıklı olmalarına, sağlıklı kalmalarına ve daha dolu bir yaşam sürmelerine yardımcı olmak için diyabet yönetimi, teşhis ve kardiyovasküler teknolojide ilerlemeye devam edeceğiz.

H.M: Abbott, 30 yıldır Türkiye'de geniş bir yelpazede insanların daha sağlıklı bir yaşam sürdürmeleri için çalışıyor. Son yıllarda tıp teknolojisi alanında geliştirdiğiniz inovatif ürünler nelerdir? İnovasyon boyutunda önümüzdeki dönemlerde tıp dünyasına kazandırmayı planladığınız yeni ürünlerinizden bahseder misiniz?

Y.U.C: Abbott 130 yılı aşkın süredir teşhis, tıbbi cihazlar, beslenme ve ilaçları kapsayan bilime dayalı ürünler ve çözümler geliştiriyor. Hayatı değiştiren teknolojimiz, dünyanın her yerindeki insanların sağlığın gücü sayesinde daha iyi hissetmelerine ve yaşamalarına yardımcı oluyor. 109.000 çalışanımızla 160'tan fazla ülkede insanlara hizmet veriyoruz.

Abbott'un Diagnostik Divizyonu

YELDA ULU COLİN



> Özellikle pandemi döneminde, artan ihtiyaçları karşılamak için birden fazla Ar-Ge ekibi oluşturduk. Bunun sonucu olarak ise gelişmiş laboratuvarlardan mobil servislere kadar pek çok sisteme uygun şekilde test yelpazemizi geliştirdik.

ise 30 yılı aşkın süredir Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Tüm klinik laboratuvarlar, hastaneler ve kan bankaları için ileri teknolojiye sahip tıbbi tanı cihazlarımız, testlerimiz, otomasyon ve bilişim çözümlerimizle, daha doğru ve hızlı kararlara imkân tanımanın yanı sıra, dünyada sağlık hizmetlerinin yönetim şeklini değiştiren içgörüler sunmaya çalışıyoruz. Birçok öncü teknolojimizi Türkiye'de sağlık sektörünün hizmetine sunmaktan, ülkemizin bu alanda da güçlü bir donanıma sahip olmasına katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz.

Gerek iş modellerimiz gerekse dünyamızın geleceği ve önceliklerimiz bakımından hepimiz 2020'den büyük dersler aldık. Biz de önümüzdeki döneme dair yaklaşımımızın çerçevesini Sürdürülebilirlik Planımız ile çizdik.

Yüksek teknolojimiz, yenilikçi bakış açımızla her adımda daha çok insana ulaşmak için çalışmaya bundan sonra da devam edeceğiz. Bugüne kadar olduğu gibi önümüzdeki dönemde de çevresel ve sosyal katkıları odağımızda tutmaya devam edeceğiz.

Özellikle pandemi döneminde, artan ihtiyaçları karşılamak için birden fazla Ar-Ge ekibi oluşturduk. Bunun sonucu olarak ise gelişmiş laboratuvarlardan mobil servislere kadar pek çok sisteme uygun şekilde test yelpazemizi geliştirdik.

Geniş kitlelere ulaşmak için, büyük ölçekte test üretebilme yeteneği de test yelpazesinin genişliği kadar önemli bir konu. Bu nedenle, üretim kapasitemizi artırmak için benzeri görülmemiş bir hızla hareket ettik ve her ay on milyonlarca test üretmemizi sağlayan üç yeni tesisi hızla faaliyete geçirdik.

H.M: Son olarak, sürdürülebilirlik faaliyetlerinize de değinmek ister misiniz?

Y.U.C: Dünya sürekli olarak toplum sağlığını tehdit eden birden fazla sağlık sorunuyla karşı karşıya olduğu içi Abbott gibi önde gelen sağlık şirketlerinin diğer paydaşlarla iş birliği önemli bir rol oynuyor.

Sağlık alanında hizmet veren bir şirket olarak bizim için sürdürülebilirlik, hizmet verdiğimiz insanlar için uzun vadeli etki sağlamak, sağlık hizmetlerinin geleceğini şekillendirmek ve çok sayıda insanın daha iyi ve daha sağlıklı yaşamasına yardımcı olmak anlamına geliyor.

2030 Sürdürülebilirlik Planımız da buna paralel olarak yaşamı değiştiren teknolojilerimizin ve ürünlerimizin erişim ve satın alınabilirliğini artırma hedefine göre hazırlandı. Bu kapsamda, bugün yılda 2 milyar insana erişirken, 10 yıl içerisinde yılda 3 milyardan fazla insanın yaşamını iyileştirmeyi hedefliyoruz.

Bu hedefe giden yolda, hayatı değiştiren teknolojilerimizin ve ürünlerimizin araştırma ve geliştirme sürecinin her adımını, üretimini, tedariğini en iyi şekilde tasarlıyoruz. Bu bakış açımız Covid-19 ve pek çok hastalıkla mücadelede anlamlı ilerleme kaydetmemizi sağladı. Erişebilirilik hedefimizde birçok kurumla da iş birliği içindeyiz. ■

PHILIPS

Ingenia Ambition 1.5 T

MR Görüntülemede Yenilikçi Çözüm

Hastalarınıza en iyi klinik MR hizmetlerini sunmaya çalışırken birçok zorluk ve belirsizlikle karşılaşabilirsiniz. Philips Ingenia Ambition 1.5 T, MR operasyonlarınızda gerçekleşebilecek olası helyum komplikasyonlarını ortadan kaldırarak, hastalara ve sağlık profesyonellerine güvenilir, verimli ve ayrıcalıklı bir hizmet sunma yeteneği kazandırır. Philips Compressed SENSE uygulama tekniği, temassız kılavuzlu hasta konumlandırma ile görüntü kalitesinden ödün vermeden tarama süresinde %50'ye kadar daha hızlı[1] sonuçlar elde etmenize yardımcı olur. Compressed SENSE'in eşsiz yetenekleriyle MR operasyonlarınızda hızlı ve etkili çözümleri keşfedin!



Philips helyumsuz MR cihazlarını keşfedin
www.philips.com/ambition

innovation + you

1.Compressed SENSE özelliği olmayan Philips görüntüleme cihazlarıyla karşılaştırıldığında.

Çeyrek Asırlık Kolektif Tecrübe: ÇANKAYA ORTOPEDİ

Mesleki dayanışmaya değer veren hekimlerin katkılarıyla ortaya çıkan Çankaya Ortopedi, Haziran 2021'de 25 yılı geride bırakmış oldu. Bu oluşumca yaratılan hekim ağı sayesinde hastanın ihtiyacı olduğu alandaki uzman hekime yönlendirilip, etkili bir tedavi görebilmesi sağlanıyor. Birçok üniversite hastanesi, özel muayenehane ve özel hastanelerde çalışan hekimlerden oluşan Çankaya Ortopedi'yi kurucusu Dr. Asım Kayaalp hospitalmanager'a anlattı.

Dr. ASIM KAYAALP - Çankaya Ortopedi Kurucusu

H.M: 'Çankaya Ortopedi' nedir?

A.K: Çankaya Ortopedi, bazı yüksek etik ve bilimsel değerlerin ortak paydasında bir araya gelmiş ortopedi ve travmatoloji uzmanlarından oluşmaktadır. Bu gruba ekip ruhu ile çalışan anestezi ve reanimasyon uzmanları, fizik tedavi ve rehabilitasyon uzmanları, fizyoterapistler ameliyathane ve servis hemşire ve teknisyenlerimiz ile idari personelimiz destek vermektedir. Çankaya Ortopedi ticari bir kuruluş değildir. Dernek ve vakıf gibi bir tüzel kişiliği de yoktur.

H.M: Çankaya Ortopedi nerede çalışmaktadır?

A.K: Grubu oluşturan ortopedistler birçok üniversite hastanesinde, özel muayenehanelerinde ve başta Çankaya Hastanesi olmak üzere özel hastanelerde faaliyet göstermektedirler. Çankaya Hastanesi'ndeki bilimsel ve mesleki faaliyetler ön planda olmakla birlikte sadece bu hastane ile sınırlı değildir. Hastalarımız ulaşmak istedikleri hekime ve gruba ait diğer bilgilere ***www.cankayaortopedi.com*** web sitesinden erişebilmektedirler.

H.M: Çankaya Ortopedi ne zaman ve nasıl kuruldu?

A.K: Çankaya Ortopedi, 26 Haziran 1996'da üç ortopedist (Mahmut Gider, Asım Kayaalp ve Kürşat Teker) tarafından kuruldu. Bu Haziran'da 25 yılımızı tamamladık. O tarihte ortopedistlerin özel sektörde birlikte çalıştıkları belki de ilk örnekti. Kısa zamanda başarılı olup çok sayıda hastaya hizmet vermeye başladı. İlk yıllarda Ankara'da Çankaya Hastanesi ve Gaziantep'te SANKO Tıp Merkezi en çok uygulama yapılan kuruluşlardı. Gaziantep'te Dr. Asım Güzelbey, Çankaya Ortopedinin ayrılmaz bir parçası olarak yer aldı.

H.M: Çankaya Ortopedi'nin kuruluşundaki amaç ve ana ilkeler nelerdir?

A.K: Ortopedi ve travmatoloji belki de tıp dalları arasında en çok dayanışma ve birlikte çalışmayı gerektiren alanlardan birisidir. Bizleri bir araya getiren ana neden budur. Bu birliktelik, sayımız arttıkça ortopedi ve travmatolojinin alt dallarında uzmanlaşmayı da sağladı. Çankaya Ortopedi pek çok büyük üniversite ve eğitim hastanesinden önce alt dallarda ileri deneyime sahip uzmanlara sahip oldu. Ana amacı-





mız mesleki dayanışmaya büyük önem vermemizdir. Her hasta bir hekimin hastası olmakla birlikte, gerek zor tanıların konulmasında gerekse tedavi aşamalarında diğer bütün meslektaşlarımız destek vermektedirler. Mesleğimizin uygulanması sırasında hastalarımıza en üst düzeyde etik yaklaşım ve hasta haklarına saygı önceliklerimizin başında gelmektedir. Çankaya Ortopedi içindeki herhangi bir hekime başvuran hasta gerekirse alt uzmanlık dallarındaki diğer hekime yönlendirilebilir. Bütün cerrahlar ortopedist olmakla birlikte, ileri uzmanlık isteyen tanı ve tedavilerin bu konudaki en iyi meslektaşlarımızın önderliğinde yapılması sağlanır. Örneğin bir el cerrahı, omurga hastası tedavi etmez ya da bir omurga cerrahı artroskopik cerrahi yapmaz. Diğer taraftan en güncel bilimsel veriler dışında hiçbir tanı ve tedavi işlemi gerçekleştirilmez. Hastaların tedavilerinde kullanılan implant ve protezler en iyi kalite olmak zorundadır. Malzeme kalitesinin hastanın ödeme şekline göre farklılık göstermesi kabul edilemez.

H.M: Çankaya Ortopedi'nin bilimsel çalışmaları nelerdir?

A.K: Çankaya Ortopedi kurulduğu günden bu yana bilimsel çalışmalara çok büyük önem vermiştir. Ortopedistlerin çoğunluğu akademik personel olarak değişik üniversitelerde görev almaktadırlar. Bugüne kadar sayılamayacak kadar çok ulusal ve uluslararası toplantı, kongre ve kurs tarafımızdan düzenlenmiş, başkanlıkları yapılmış, bildiriler sunulmuş, konferanslar verilmiş ve eğitici olarak görev alınmıştır. Pek çok ulusal ve uluslararası dergide çok sayıda bilimsel yayınlar yapılmış, kitap bölüm yazarlığı ve editörlüğü görevleri üstlenilmiştir. Çok sayıda ulusal ve uluslararası bilimsel derneğin başkanlığı ve yönetim kurulu üyeliklerinde bulunulmuştur.

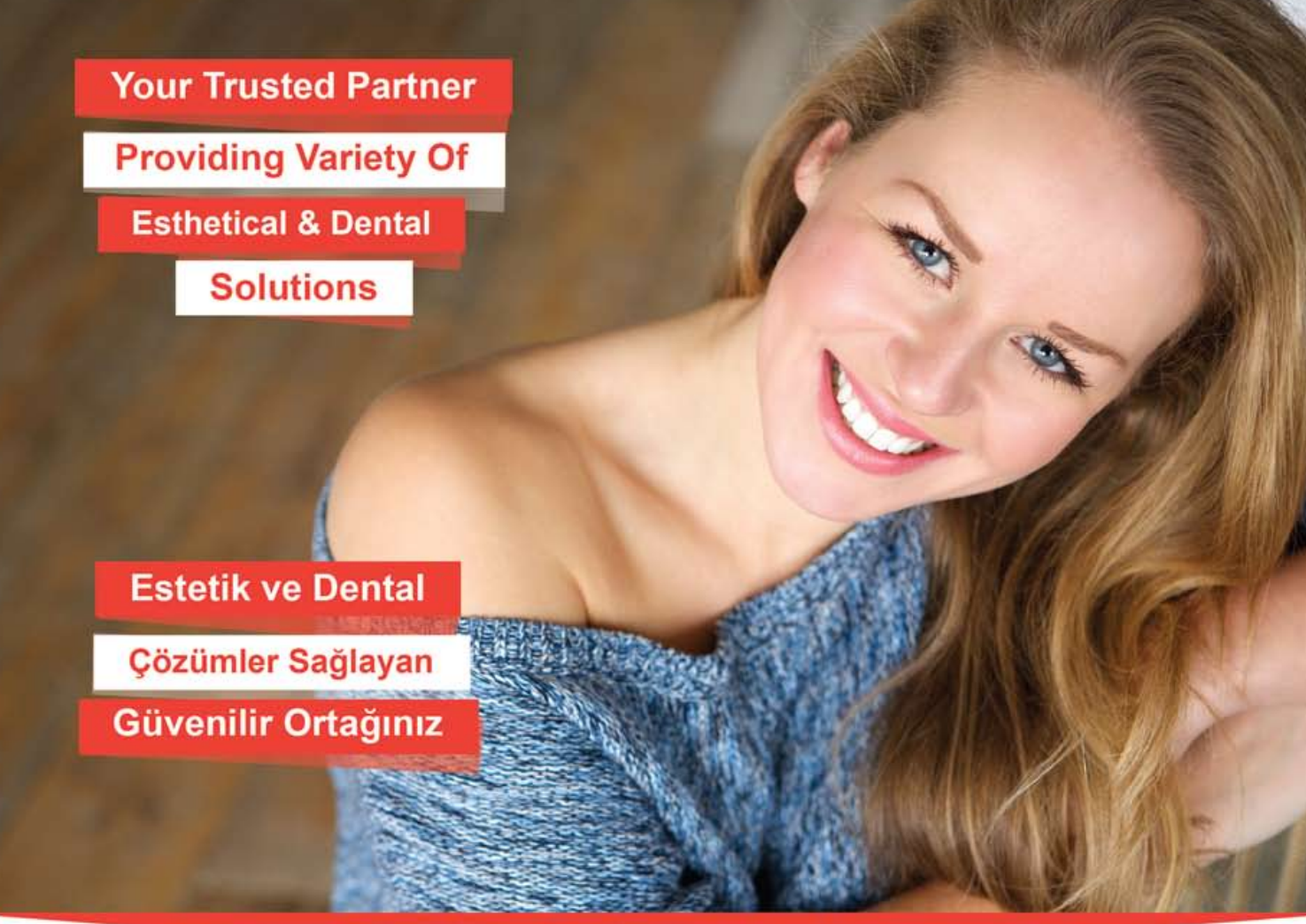
Gururla belirtmek isteriz ki; bilimsel üretimimiz ülkemizdeki pek çok üniversite kliniğinden daha fazladır. Çankaya Ortopedi her hafta perşembe sabahları bilimsel makale toplantısı, cuma sabahları ise tüm hastalarımızın değerlendirdiği konsey toplantısı yapmaktadır. Konsey toplantısında, yatarak tedavi gören tüm hastalarımızın sonuçları, hafta içinde görülen karmaşık hastaların konsültasyon ve gerekirse muayeneleri gerçekleştirilerek karar alınmaktadır. Bu toplantıya ortopedistlerin yanı sıra beyin cerrahı, radyolog, fizik tedavi uzmanı, plastik cerrah ve fizyoterapist meslektaşlarımız da katılmaktadır.

H.M: Çankaya Ortopedi'nin günümüzdeki ulaştığı nokta nedir?

A.K: Çankaya Ortopedi, yüksek bilimsel ve etik değerler ışığında her geçen gün gelişerek büyümektedir. Kuruluşundan günümüze kırk binden fazla ortopedi ameliyatı başarı ile yapılmıştır. Şu anda 15 ortopedi uzmanı, üç anestezi uzmanı, bir fizik tedavi uzmanı, bir beyin cerrahisi uzmanı, bir plastik ve rekonstrüktif cerrahi uzmanı ile dört fizyoterapist ile çalışmalarını sürdürmektedir. Erişkin rekonstrüktif eklem cerrahisi (artroplasti, protez cerrahisi), travma, çocuk ortopedisi, erişkin ve çocuk omurga cerrahisi, ayak ve ayak bileği cerrahisi, artroskopi ve spor yaralanmaları, el cerrahisi, ortopedik tümör cerrahisi gibi alanlarda üst düzeyde uzmanlaşmış bir kadro ile çalışılmaktadır. Ortopedi ve travmatoloji alanında hastanemizde tedavisi yapılamayan hemen hiçbir hastalık yoktur. Teknolojik olarak zorlu eklem cerrahilerini, travma ameliyatlarını, nadir uygulanan omurga ameliyatlarını, kalça artroskopik cerrahisi ve robotik kalça ve diz protezini yapabilecek altyapıya sahibiz.

H.M: Çankaya Ortopedi'nin gelecekteki hedefleri nelerdir?

A.K: Yirmi beşinci yılımızı başarı ile tamamlamaktan mutluluk duymakla birlikte her zaman olduğu gibi yeni hedefler peşinde koşmaktayız. Bunların başında ekibimizi daha da genişleterek gücümüzü artırmak gelmektedir. Ankara'daki ana üssümüz Çankaya Hastanesinin fiziksel ve teknolojik altyapısını geliştirme çalışmalarımız devam etmektedir. İstanbul'da Haliç Üniversitesi ve Avcılar Hastanesinde akademik ve hasta tedavisine yönelik çalışmalarımız hızla devam etmektedir. Bütün bunlara ek olarak en büyük hedefimiz Çankaya Ortopedinin bilimsel ve etik değerlerini ülkemiz için kalıcı ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürerek gelecek kuşaklara miras bırakmaktır. ■



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

Siemens Healthineers, Pandemiyle Mücadelede Gelişmiş Görüntüleme Çözümleri ile Fark Yaratıyor



Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi, iş süreçlerimizden yaşam tarzımıza kadar her şeyi değiştirdi. Ancak salgın ve salgının etkileri belki de en fazla sağlık sektöründe hissedildi. Sağlık profesyonellerinin karşısına daha önce benzeri görülmemiş zorluklar çıkaran ve iş yükünü ciddi bir şekilde artıran pandemi ile hem hastalara hem de sağlık çalışanlarına destek olacak yenilikçi ve hızlı çözümler hayati bir gereklilik halini aldı. Bu dönemde sağlık sektörüne ihtiyaç duyduğu çözümleri sunarak pandemiyle mücadeleye önemli katkılarda bulunan Siemens Healthineers; teşhis, bakım, tedavi ve takip süreçlerine yönelik görüntüleme sistemleriyle nihai hedefi olarak tanımladığı "İnsanların daha sağlıklı ve daha uzun yaşamasına katkı sağlamaya" devam etti. Şirketin bu sıra dışı dönemde sağlık sektörüne sunduğu çözümleri Siemens Healthineers Türkiye Görüntüleme Bölümü Pazarlama Müdürü Evren Biron, hospitalmanager'a anlattı.

EVREN BİRON
Siemens Healthineers Türkiye
Görüntüleme Bölümü Pazarlama Müdürü

H.M: Pandemi dönemi sizleri ve sektörünüzü nasıl etkiledi?

Koronavirüs salgının ortaya çıktığı Aralık 2019 itibarıyla tüm dünya gibi sektörümüz ve şirketimiz de kriz yönetimi açısından önemli bir dönemden geçti. Daha önce tartıştığımız gündem maddeleri Covid-19 nedeniyle değişti. Çözülmeyi bekleyen mevcut sorunlar, önceliklerimizi yeniden değerlendirmemizi ve belirlememizi gerektirdi. Salgının etkileri hem şirketimizi hem de sektörümüzü çeşitli yönlerden farklı boyutlarda etkiledi. Örneğin, operasyonel ve finansal süreçlerde yarattığı etkilerin yanı sıra uzaktan çalışma gibi büyük ölçekli değişimlerin önemli psikolojik etkileri de oldu.

Biz, Türkiye'de ilk vakanın tespit edilmesiyle birlikte çalışanlarımızın sağlığını korumaya ve önemi giderek artan çözümlerimizin daha fazla insana hizmet verebilmesi için iş sürekliliğimizi sağlamaya öncelik verdik. Gündemimizi de bu iki konuya odaklanarak oluşturduk. Bu kapsamda Türkiye'de ilk vakanın görüldüğü günlerde, çok kısa bir sürede uzaktan çalışma modeline geçtik ve saha ziyaretlerini durdurduk. Faaliyetlerimizde saha çalışmalarının büyük bir yeri olduğu için bu konuda birçok değişikliğe hızlı bir şekilde adapte olmamız gerekti. Kısıtlamalara bağlı olarak sorunlar karşısında farklı çözümler bulmak, sağlık sektörüne güvenlik ve kaliteden ödün vermeden hizmet sunmaya devam etmek çok önemliydi. O dönemdeki zorlu şartlara rağmen özveriyle çalışmaya devam ettik. Sağlık sektöründeki uzmanlığımızı ve teknolojimizi birleştirerek pandemiyle mücadeleye önemli katkılarda bulunduk.

H.M: Bu dönemde inovatif projeler hayata geçirdiniz mi? Geçirdiyseniz bunlardan bahsedebilir misiniz?

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 iki MR'dan biri, her üç BT'den biri ve her üç anjiyografi cihazından biri Siemens Healthineers Türkiye tarafından kurulmuş bulunuyor. 10 yılı aşkın süredir görüntüleme alanında pazara öncülük eden bir şirketiz ve şu an aktif olarak çalışan 5 bin 500'e yakın cihazımız var. Bu doğrultuda pandemi sürecinde karşılaşılan tüm kısıtlamalar ve zorluklar karşısında görüntüleme çözümlerimizin sorunsuz bir şekilde hizmet vermeye devam etmesini sağlamak çok önemliydi. Bu süreçte özellikle cihazların yedek parçaları için Türkiye stoklarımızı artırıp hızlı çözüm üreterek müşterilerimizin hızlı teşhis ve çözüm talebini başarıyla karşıladık. Öte yandan o dönemde nakliye sürelerini iyileştirmek için alternatif güzergahlar ve yöntemler geliştirdik. Kurulu cihaz parkımızın, lojistik zorlukların yol açtığı yedek parça temini problemlerinden etkilenmemesi için stoklarımızı artırıp daha sık kontroller gerçekleştirdik. Pandemi döneminde özel finansal çözümler de sunarak müşterilerimize o dönemde kısıtlamalardan kaynaklanan finansal sorunları için destek sağladık. Siemens Healthineers Türkiye olarak Covid-19 pandemisinin başlangıcından bu yana hastalara en iyi tedavinin sunulmasını sağlayacak gelişmiş çözümlerimizi sunarak tüm gücümüzle sağlık sektörüne destek olmaya devam ettik. Bu çözümlerimiz salgının ilk günlerinden bugüne hem klinik hem de operasyonel süreçlerin etkili bir şekilde yürütülmesine önemli bir destek sağlıyor.

Bunların yanı sıra bilindiği üzere, pandeminin başlarında PCR kitlerine ulaşma zorluğu, sonuçların 2-3 günden önce çıkmaması, PCR sonuçlarının yalancı negatiflik oranları gibi nedenlerle radyoloji kliniklerinde Toraks BT incelemelerinin sayıları çok artmıştı. Hastaların yönetiminde karantina, yatış kararı ve tedaviye erken başlamada bilgisayarlı tomografi inceleme bulgularının ne kadar önemli olduğu anlaşıldı. Pandemi sürecinde tüm dünyada yaşanan ihtiyaç üzerine lezyon saptama konusunda yüksek duyarlılık sunan ve Siemens Healthineers tarafından geliştirilen pnömoni analizi yazılımını devreye soktuk. Bu çözümümüz, bir lezyonun viral pnömoni olup olmadığı veya Covid-19 pnömonisi ile uyumluluğu konusunda, tanımlanan bulgulara göre güncellenen algoritmalarla yüzdelik olasılıklar verebiliyor. Covid-19 zatürresinin boyutlarını ve şiddetini hesaplayarak ve koronavirüs ile ilgili olabilecek anomalileri saniyeler içerisinde ve %95 doğruluk oranıyla tespit ederek pandemi nedeniyle iş yükü ciddi şekilde artan radyoloji departmanlarına destek olan yapay zekâ temelli yazılımımız; bulguların raporlanmasında ve takibinde zaman kazandırarak karar aşamasında radyologlarımıza önemli bir yardım sağlıyor. Aynı zamanda sağlık çalışanlarının enfekte hasta ile temasını ve odada kalma süresini azaltma konusunda da destek oluyor.

Bununla birlikte, bilgisayarlı tomografi çözümlerimizin sağladığı yüksek çözünürlük özellikle şiddetli semptomları olan Covid-19 hastalarında, akciğer tutulumunun ciddiyetini, ilerleyişini ve remisyonunu değerlendirmeye yardımcı oluyor. BT platformumuzdaki tarayıcılar, akciğer görüntülemesinde sağladıkları yüksek çözünürlük ve hastanın maruz kaldığı X-ışını dozunu kayda değer oranda düşüren teknolojileri ile Covid-19'un yaygın



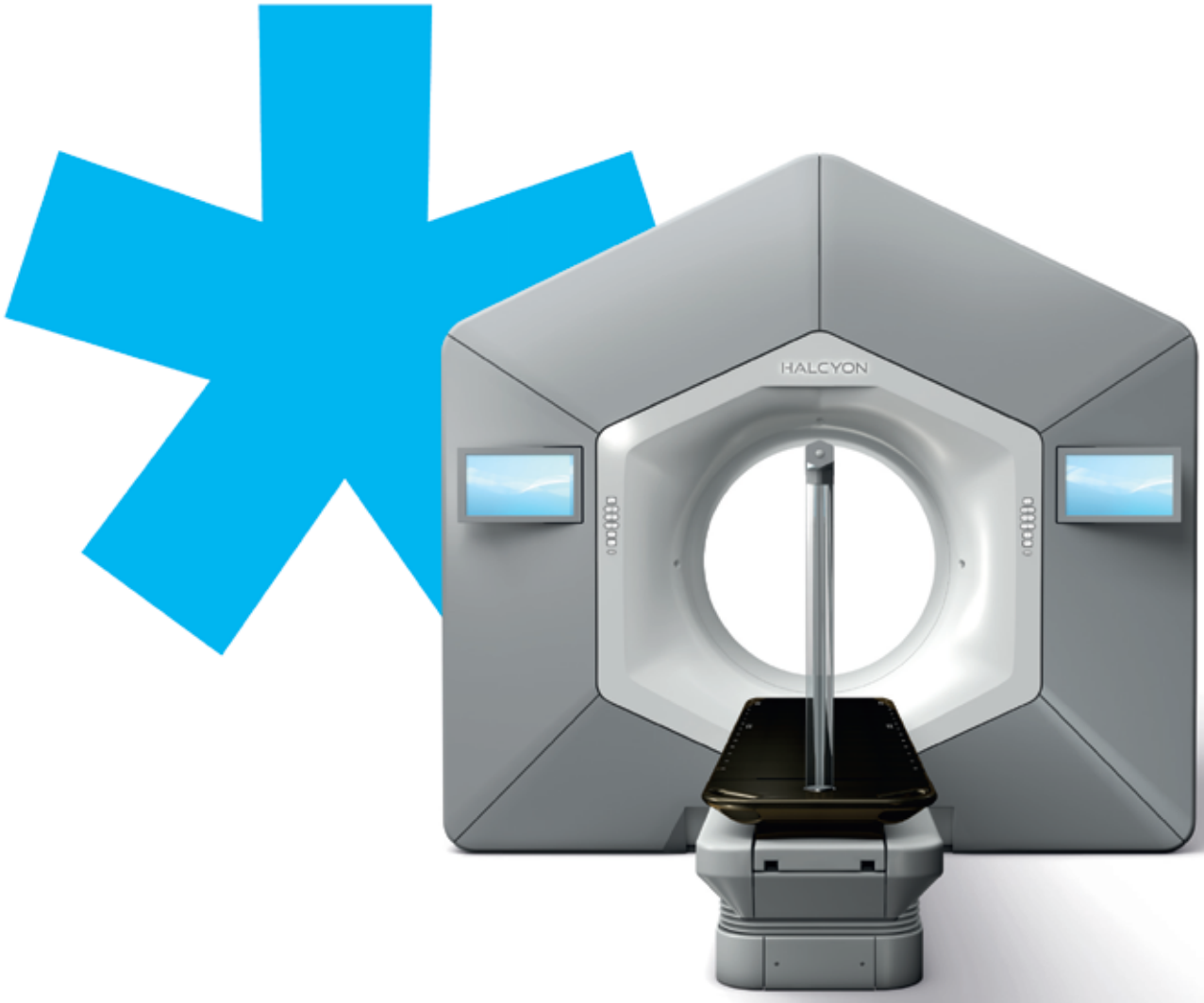
olarak görüldüğü bölgelerde kritik önemi daha da artan hızlı sonuç beklentisi için etkili bir çözüm sunuyor. Bu tarayıcıların sunduğu yenilikçi mobil BT iş akışı, sağlık personellerinin enfekte hastalarla en az 1,5 m mesafe sağlamalarına imkan tanıyor. Bu cihazlar aynı zamanda, yoğun talebin olduğu veya izole alanlara erişim için mobil ünitelere de kurulabiliyor.

H.M: Önümüzdeki dönemler için hedeflerinizden ve yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Siemens Healthineers olarak nihai hedefimizi insanların daha sağlıklı ve daha uzun yaşamasına katkıda bulunmak olarak tanımlıyoruz. Pandemi döneminden çıkardığımız derslerin, bu hedefimizde ilerlerken yeni zorlukların üstesinden gelmemiz için bize güç vereceğine inanıyoruz. 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 sürdürüyoruz.

Biz, insanların daha sağlıklı ve daha uzun yaşamasına yardımcı olmak için inovasyonu teşvik ediyoruz. Bu kapsamda sağlık sektöründe yapay zekâ kullanımına yönelik birçok yenilikçi uygulama yürütüyoruz. Örneğin, göğüs çekimlerinin yapay zekâ destekli analizi ile klinik deney ve rutinler için sağladığımız yapay zekâ algoritmaları, hastalıkları teşhis etme ve değerlendirme konusunda radyologların iş yükünü hafifletiyor. Bununla birlikte kısa bir süre önce Varian Medical Systems'i bünyemize katarak şirketimize yeni bir iş segmenti daha ekledik ve bu birleşme sonucu medikal teknoloji sektörünün en kapsamlı portföyüne sahip olduk. Varian, özellikle radyasyon onkolojisi ve ilişkili yazılımlar alanında olmak üzere, kanser tedavisine yönelik inovatif çözümler sağlıyor. Varian ile güçlerimizi birleştirmemiz, kanserle mücadeleye yönelik çalışmalarımızdan dünya genelindeki insanların yararlanmasını sağlamak ve Siemens Healthineers olarak küresel sağlık hizmetlerini güçlendirmek için gerçekleştirdiğimiz çalışmalara önemli bir katkıda bulunacak.

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 zekâ, makine öğrenmesi, derin öğrenme gibi dijital teknolojilerin gündelik iş akışlarında daha çok alanda ve 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. Aynı şekilde Türkiye'deki Ar-Ge çalışmalarını artırmaya yönelik girişimlerimiz ve dijitalleşme yatırımlarımız sürecek. Siemens Healthineers'da odak noktamız olan dijitalizasyon ile büyük sağlık verilerini ilişkilendirerek anlamlı bilgiler oluşturma, böylece tanı doğruluğunu artırmaya katkı sunuyoruz. Bu doğrultuda tanıda tutarlılık, kişiselleştirilmiş bakım, girişimsel tedavi ve elbette etkili bir hasta deneyimi için yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Yapay zekâ, makine öğrenmesi ve derin öğrenme alanlarının yanı sıra sağlık profesyonelleri ile hastalar arasında sınırları kaldıran çözümler, sağlık verilerinin güvenliği gibi konularda da sürekli gelişme kaydediyoruz. ■



* Transformative radiotherapy that's not only making advancements, but making a difference.

The Halcyon™ radiotherapy system was built to transform the way the world thinks about fighting cancer. With an intuitive workflow, image-guided precision, and reduced treatment time, Halcyon provides more opportunities to deliver more care to more patients—because new victories in the cancer fight matter now more than ever.

To learn more about our transformative innovation, visit Varian.com/Halcyon

Safety information: Radiation may cause side effects and may not be appropriate for all cancers.

© 2018 Varian Medical Systems, Inc. Varian and Varian Medical Systems are registered trademarks, and Halcyon is a trademark of Varian Medical Systems, Inc.

varian | HALCYON™

Türkiye Hastanesi

Pandemi Sürecinde de Ev Konforunda Sağlık Hizmeti Vermeye Devam Ediyor

Butik hastanecilik anlayışıyla 1991 yılından beri hizmet veren Türkiye Hastanesi, pandemi sürecinde de epey yoğun zamanlar yaşıyor. Şişli gibi İstanbul'un betonu en bol olan yerinde, çöldeki bir vahayı andıran hastane bahçeleri sayesinde hastalarına doğal, güvenli ve mesafeli bekleme alanları sunuyor. Oluşturdukları kriz masasıyla pandemi sürecini en başından beri planlı bir şekilde yürüttüklerini bildiren Türkiye Hastanesi Genel Müdürü Hayati Odabaşı, bu dönemde hayata geçirdikleri dijital dönüşüm projelerini ve gelecek planlarını hospitalmanager'a anlattı.

HAYATİ ODABAŞI - Türkiye Hastanesi Genel Müdürü



H.M: Türkiye Hastanesi'ni kısaca tanıtabilir misiniz?

H.O: Türkiye'nin ilk butik hastanesi olma özelliğini taşıyan ve 1991 yılından bu yana İstanbul Şişli'de hizmet veren Türkiye Hastanesi, **"Evim Gibi Hastane"** sloganı ile hastalarına ve çalışanlarına ev sahipliği yapmaya devam ediyor. Türkiye Hastanesi, insan ilişkilerinin ön planda tutulduğu sıcak samimi bir yapıdadır. Kendimizi diğer hastaneler içinde **"Butik Hastane"** olarak konumlandırıyoruz. Butik hastane işletmeciliği; sağlık sektörünün zorlu rekabet ortamı içerisinde sürdürebilirliği sağlamak için insan odaklı hizmeti daha etkin uygulayan bir yönetim anlayışıdır. Bu anlayış öncelikle çalışanlarını memnun ederek onların aidiyet duygusunu artıran; hastaların da beklentilerinin üzerinde bir hizmet vererek hasta memnuniyetini üst düzeye taşıyan bakış açısıdır. Aynı zamanda yönetim fonksiyonlarının etkili ve verimli bir biçimde yönetilerek bütün hastane süreçlerinin tekrar gözden geçirildiği; klasik hastane işletmeciliğinin dışına çıkarak çalışanını ve hastasını memnun etmeyi hedefleyen; çalışanına ve hastasına dokunan, para değil insan odaklı olarak davranan; çalışanlarıyla açık ve samimi bir iletişim kurup ortak değerler oluşturarak ekip çalışmasının uygulandığı bir modeldir.

Tüm bu anlayışı benimsediğimiz butik hastane işletmeciliğinde iyi bir konumdayız. Bize gelen kişileri hastamız değil misafirimiz olarak kabul ediyoruz ve ona göre davranıyoruz. Biz toplam 125 hasta yatağımız, 7 ameliyathanemiz, 32 ayrı dalda uzman ve akademik kadromuz ile geleneksel anlayış içinde modern tıp hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

Sağlık Bakanlığı onaylı **"Bebek Dostu"** hastane sertifikasına sahip



olan hastanemizde, **Çevre Kuruluşları Derneği (ÇEKUD)** ile ortaklaşa gerçekleştirdiğimiz **"Her yeni doğan, doğa için bir fidan"** projesi ile her yenidoğan bebeğe fidan bağışı yapmaktayız. Hem doğaya ve çevreye olan bu duyarlı davranışlarımız nedeniyle hem de ikamet ettiğimiz alanda tarihi ağaçlarımızı ilk günden, günümüze kadar koruyarak taşımamızdan dolayı bu sene **ÇEKUD** tarafından İstanbul'un ilk **"Yeşil Dostu Hastane"** unvanına layık görüldük.

H.M: Pandemi dönemi sizleri ve sektörünüzü nasıl etkiledi?

H.O: Tabii ki Covid-19 pandemisi, toplumun her kesimini derinden etkiledi. 65 yaş üstü yaşlılar, üretenler, tüketenler, öğrenciler, öğretmenler ama en çok da sağlık çalışanları etkilendi bu süreçten. Hastanemizde ise tüm çalışanlarımız tabiri caizse meydanı hiç terk etmediler. Bu süreçte tüm çalışanlarımız ve bizler canla başla hizmetlerimize devam ettik. Bununla beraber yatay yerleşkede yer alan hastanemiz Covid-19 pandemisinde de monoblok yerleşke olmanın avantajlarını yaşamaya devam etti. Bu sayede misafirlerimize hem daha steril hem de sosyal mesafe kurallarına uygun bir hizmet sunduk.

İstanbul'un betonu en bol, en kalabalık noktası olan Şişli'de asırlık çınar ağaçlarının altında sağlık hizmeti veriyoruz gerçek anlamda çöldeki bir vahayı andıran hastane bahçemizde 42 farklı türde toplam 170 adet ağacımız bulunuyor. Yüzyılı aşkın süredir var olan çınar ağaçlarımızı geçmişten günümüze koruyarak yaşatmamız özellikle pandemi döneminde tarih ile doğanın bütünleştiği hastanemizde bahçesinde hastalarımıza güvenli ve mesafeli bekleme alanları sunuldu.





Sahada yer alan personelimiz ve icra kurulumuz ile hızlıca bir kriz masası oluşturduk. Tedbirler, iş, hasta ve çalışan güvenliği ve hizmetlerin devamlılığının sağlanabilmesi için aksiyon ve kriz planları hazırladık ve bu planları da adım adım uyguladık.

H.M: Bu dönemde hastanelerinizde hayata geçirdiğiniz inovatif projelerden bahsedebilir misiniz?

H.O: Dijital dönüşüm ile ilgili planlarımızı devreye aldık ve hemen online muayene hizmetlerinin alt yapısını oluşturarak hizmetlerimize devam ettik. Zaman içerisinde gördük ki kronik rahatsızlıkları olan hastalarımızın sağlık kontrollerini ihmal etmeleri uzun vadede daha büyük sağlık sorunlarına yol açıyordu. Bilinmezliklerin önüne geçmek, halk sağlığının ön planda olması ve en doğru ve en güncel bilgilere misafirlerimizin ulaşabilmesi için dijital ve sosyal medya yayınlarına ağırlık verdik. Böylece kişiler en güncel literatür bilgilerine alanında uzman hekimlerimiz vasıtasıyla ulaşmış ve sorularına cevap almış oldu.

Aynı zamanda alt yapısını daha modern ve yeni çağa uygun hale getirmek istediğimiz ameliyathanemizi de bu süreçte yeniledik.

Yine bu dönemde Covid-19 pandemi sürecinde test grupları ile ilgili olarak, firmalara yerinde ve erişilebilir sağlık hizmetleri verdik. Alanında uzman personelimiz firmalara giderek ilgili testleri yaptı ve sonuçlarını kişilerin kendisine hızlıca ulaştırdı.

H.M: Önümüzdeki dönemler için hedeflerinizden ve yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

H.O: Hastanemiz geçmişte olduğu gibi gelecekte de "Sağlıkta güven ve huzurun ilk adresi olmak" vizyonuyla yoluna emin adımlarla devam etmektedir. Bu yıl sağlık sektöründe 30. Yılı geride bırakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Sağlık sektöründe büyümek en öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Öncelikle İstanbul Avrupa Yakasında daha sonra Anadolu Yakasında farklı hastane projelerimiz olacaktır.

Tüm kliniklerde konusunda deneyimli öğretim üyeleri tarafından merkez şeklinde yönetilen hastanemizde modern ve ileri teknolojik cihazlar ile birlikte tüm tanı ve tedaviler başarı ile gerçekleşmektedir. Bununla birlikte sağlık alanında kapsamlı uzmanlaşmada hedeflerimiz arasında yer almaktadır. Akademik doktor kadromuzun güçlenmesi, yeni ve spesifik branşların hastanemiz bünyesine katılması ve nitelikli ameliyat sayımızın artması da hedeflerimiz arasındadır.

Tarihi yapıyı koruduğumuz fiziki alanlarımızın renovasyon çalışmaları hızla devam etmektedir. Kapasiteyi artırmak ve hizmetlerimizi daha da iyileştirmek üzere hastane bahçemizde yer alan başka bir binayı da "Sağlık Apartmanı" olarak idari binamıza dahil edeceğiz.

Sağlık hizmeti sunmaya başladığımız ilk günden bu yana kaliteli hizmetin verilmesi, geliştirilmesi adına tüm sağlık çalışanlarını eğitimlerle sürekli destekleyerek, gelişimlerine katkıda bulunmak ve iyileştirme süreçlerinde etkin olarak yer almalarını sağlamakta hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

Hastanemiz tüm sağlık hizmeti sunum alanlarında önemli bir husus olarak nitelikli insan gücü kapasitesini oluşturmak, profesyonel bir şekilde hizmet verilmesini hedeflemektedir.

Hastanemizde sunulan tüm hizmetlerin süreç yönetimi yaklaşımı ile Sağlık Bakanlığı Kalite Standartları değerlendirmelerinde başarılı olmayı hedefleyerek ilerlemek yer almaktadır. ■

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

Amaç Hastalanmamanın Çarelerini Bulmak Olmalı

Biruni Laboratuvarlar Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ömer Güzel, bu dönemdeki projelerini ve pandemiyle ilgili yorumlarını hospitalmanager'a anlattı.

Dr. ÖMER GÜZEL - Biruni Laboratuvarlar Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



Dr. ÖMER GÜZEL
Biruni Laboratuvarlar Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı

H.M: Pandemi döneminde insanlar bir çok kritik sağlık problemlerini ertelemek zorunda kaldılar. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Ö.G: Evet, bu dönemde bireyler kritik sağlık sorunlarını ne yazık ki ertelemek zorunda kaldılar ve sonuç olarak kronik hastalar için olumsuz tablolar ortaya çıktı. İngiltere'de yayınlanan bir makalede kardiyovasküler hastalıkları olan kişilerin sağlık kontrollerini ertelemeleri ve sağlık kuruluşuna gitmemelerinden dolayı klinik sorunlarında %800 artış olduğu görüldü. Dünyanın çeşitli ülkelerinde de benzer sonuçlarla karşılaşıldı.

Pandemi sürecinin başlangıcında global düzeyde büyük bir panik yaşanması, yoğun bakım yataklarının aşırı dolmasına sebep oldu. Günümüzde süreç çok daha iyi yönetilebildiği için kronik hastalar hizmet alabilmekte, elektif ameliyatlar yapılabilmektedir.

Yaşanan deneyimlerden daima ders alarak daha farklı sağlık politikaları oluşturulmalı, tüm sektör paydaşlarıyla birlikte çalışmalar yapılmalı, stratejiler belirlenmelidir.

H.M: Pandemi sürecinde yaşananlarla ilgili sizin yorumlarınız nedir?

Ö.G: Pandemi süreci, sağlık hizmetlerinde lider oldukları kabul edilen ülkelere kıyasla ülkemizde çok daha başarılı biçimde yönetilmiştir. Tıbbi hizmetlerin yanı sıra Sağlık Müdürlükleri Filyasyon ekipleri de olumlu sonuçlar alınmasına önemli katkılar sağladı.

Kamuoyu ile bilgi paylaşımı konusunda yeterince şeffaf olunmaması,

kaçılmaz olarak verilerin doğruluğu konusunda güven eksikliği yarattı.

Kamu otoritesinin maske dağıtımı ve benzeri konularda yeterli lojistik ve işletme deneyimi olmaması nedeniyle sorunlar yaşandı. Sektördeki paydaşlarla iş birliktelikleri sağlam zemine oturtulabilirse kriz zamanlarında bu tür sorunlarla karşılaşma olasılığının azalacağını düşünüyorum.

Bu süreçte, dünyada tüm sektörlere olduğu gibi sağlık sektörüne de çok büyük değişimler yaşattı. Uzaktan eğitim, uzaktan çalışma, dijital sağlık, dijital kongreler, toplantılar, akreditasyon denetimleri, mesleki eğitimler gibi birçok konuyu sayabiliriz.

Dijital değişim ve dönüşüm sürecinin tüm dünyayı dramatik biçimde etkilemeye başladığı bu aşamada sağlık sektörü de kaçınılmaz biçimde dijitalleşmeye devam ediyor. E-sağlık uygulamaları 2018 yılında emekleme aşamasında iken 2021 yılında küresel olarak 250 milyar dolar ciro gerçekleşeceği öngörülüyor. Mekândan bağımsız sağlık hizmeti sunumu, hastanesiz sağlık kurumları da gündeme geliyor. ABD'deki dev sağlık kuruluşları her yıl harcadıkları milyonlarca dolarlık pazarlama bütçelerini iptal ettiler. Pandemi döneminde hasta ile yakın temasta olmanın her şeyden önemli olduğunu anladılar. Ekipler hastaları telefon ile arıyorlar, hatırlarını soruyorlar, herhangi bir konuda sorunları varsa yardımcı olmak için destek oluyorlar, bire bir ilişki yönetiyorlar. Sağlık kuruluşlarının yeni pazarlama politikaları böyle şekilleniyor. Akla gelmeyeni düşünmek ve uygulamak dönemine girdik. Radikal değişim ve döşüm sürecine ayak uyduramayan sağlık kurumları dünya genelinde iş hayatlarına veda edecekler.

H.M: Pandemi sürecindeki projelerinizden bahseder misiniz?

Ö.G: Pandemi öncesinde başlattığımız '**Sağlıklı Yaşam Laboratuvarı**' konsept çalışmalarımıza devam ediyoruz. Pandemi süreci laboratuvar hizmetleri için toplumsal bilinirlik sağladı. İnsanlar önce PCR Testinin hayatlarında çok önemli bir yeri olduğunu gördüler. Laboratuvar ve test, bu iki kelime tüm toplumların hafızalarına kazındı. İkinci kavram olarak da günlük hayatlarımızdaki 'sağlıklı yaşam'ın ne kadar önemli olduğu anlaşıldı.



Sonraki aşama ise sağlıklı yaşamın sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Hem toplum sağlığı açısından hem de bireylerin kendi sağlıkları açısından bu bilincin yerleşmesi çok önemli. Hastalandığımız zaman hasar tamiri ile uğraşıyoruz. Amaç hastalanmamanın çarelerini bulmak olmalı.

Biruni Laboratuvarlar Grubu olarak '**Sağlıklı Yaşam Testlerimiz**' ile bireye bütüncül yaklaşımı, kişiye özel tıbbı ve bedenin fonksiyonel çalışma düzenini esas alan çalışmalar yapıyoruz. Örnek olarak kadın yaşamında çok önemli yeri olan menopoz süreci ile ilgili 'hormon metabolizma paneli' testimiz meme kanseri riski, sıcak basması, uykusuzluk, anksiyete, kronik yorgunluk, hormon dengesizliği, detoksifikasyon gibi birçok konuya ışık tutan bir testimizdir. Rutin uygulamalarda sebebi saptanamayan sorunların çözümü bu test sonuçları ile mümkün olabilmektedir. Kalp damar hastalıkları, yeni nesil gıda duyarlılık testi, mikrobiyota analizi, depresyon paneli gibi birçok hizmet alanına yönelik test panelleri oluşturduk.

Biruni Laboratuvarlar Grubunun Merkez Laboratuvarı, Sağlık Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş laboratuvarlar için Dış Kalite Kontrol Programı hizmeti sunan MOTAKK kurumu tarafından, **SARS Cov-2 PCR** testlerinde yüksek hassasiyette ve tam otomatik (Cobas 8800) sisteminin kullanılıyor olması nedeniyle **referans laboratuvar** olarak seçilmiştir. MOTAKK ile yapılan sözleşme ile bu süreç birlikte yürütülmektedir.

Merkez laboratuvarımız, Uluslararası Klinik Kimya ve Laboratuvar Tıbbı Federasyonu IFCC tarafından yürütülen RELA Referans Laboratuvar Programına Türkiye'den katılım sağlayan ilk laboratuvardır. 8 temel test parametresinde uluslararası referans laboratuvar sertifikası vardır.

TÜBİTAK tarafından onaylanmış bir projemiz de Yapay Zekâ Tabanlı Kalite Kontrol ve Onay Sistemi ile laboratuvar test verilerinin doğruluğunu kontrol etmek, operasyonel verimliliği ve kapasiteyi arttırabilmek, sağlık hizmetlerinin kişiselleştirilmesi, iyileşmesi ve ölçeklenmesini sağlamayı amaçlamaktadır.

H.M: Biruni Laboratuvarları nitelikli ve kişiye özel sağlık hizmetinin önemli bir adresi, bu nitelikli laboratuvarcılık anlayışınızı İstanbul dışına taşıma planlarınız var mı?

Ö.G: Mevcut durumda İstanbul dışında kurumsal hizmet anlaşmalarımız var. Sağlıklı Yaşam Laboratuvarı konseptimizin gelişimine bağlı olarak diğer illerde yeni şubeler düşünüyoruz. ■

Türkiye Neden Covid Sonrası Sağlık Turizminde Bir Numara Olmasın?

Girişimci yönüne kulak vererek sağlık turizmi sektörüne atılan Gülsultan Doğan, Kurucusu ve Genel Müdürü olduğu MCAN Health ile tek şirket olarak başladığı bu yolculuğa bir poliklinik, iki yurtdışı irtibat ofisi ve bir bilişim sistemleri şirketiyle başarılı bir şekilde devam ediyor. Pandeminin sağlık turizmini nasıl etkilediğini, sıradaki projelerini ve Türkiye'yi sağlık turizminde birinci sıraya taşıyacağını düşündüğü çözüm önerilerini hospitalmanager ile paylaşıyor.

GÜLSULTAN DOĞAN - MCAN Health Kurucusu ve Genel Müdürü

H.M: Kendinizi ve MCAN Health'i kısaca tanıtabilir misiniz?

G.D: 2015 yılı sonu itibariyle profesyonel hayatı bırakıp girişimci kimliğimle sağlık turizmi alanına girdim. Şu anda MCAN Health adında bir sağlık turizmi şirketi, Özel M.CAN Polikliniği, Londra'da MCAN Health London Ltd., Madrid'de irtibat ofisi statüsünde olan MCAN Madrid ve Dr. Ethos Bilişim Sistemleri şirketleri ile faaliyet gösteriyoruz.

Her şirket kuruluşu ya bir boşluktan ya da hizmet kalitesini artırma gereğinden dolayı gerçekleşti. Saç ekimini hastane bünyesinde gerçekleştirirken, hastaların hizmetten yeterince memnun kalmadıklarını gözlemleyip poliklinik açma yoluna gittik. En büyük pazarımız olan İngiltere ve ikinci en büyük pazarımız olan İspanya'da hastalara daha yakın olabilmek için Londra ve Madrid ofislerini kurduk. 2020 yılının başından beri ise plastik cerrahi, kilo verme ameliyatları, saç ekimi gibi elektif tedavilerde sanal konsültasyon sağlayan, makina öğrenmesi algoritmalardan beslenen bir chatbot geliştirerek hastalara tedavi planlarını almalarını sağlayacak sistemlere yatırım yapıyoruz.

H.M: Pandemi dönemi sizleri ve sektörünüzü nasıl etkiledi?

G.D: Pandemi döneminde hasta sayılarında %60 oranında azalma gördük. Kendi ülkelerine dönüşte karantina zorunluluğu, uçuş kısıtlamaları, uluslararası hastaların tedavi için ülkemize gelmek isteyip de gelememesine neden oldu. Temmuz 2021 itibariyle ne yazık ki hala İngiltere gibi bazı ülkelerde kırmızı listede yer alıyoruz.

Biz bu dönemde boş durmadık. İleriye yönelik yatırımları planladık ve gerçekleştirdik. Örneğin Londra ve Madrid ofislerini kurmak üzere süreçleri başlattık. Londra ofisini Haziran 2021'de aktif hale getirdik, Madrid ofisimiz ise Eylül 2021'de açılacak.

Uluslararası bir akreditasyon kuruluşu olan TEMOS'a başvurarak akreditasyon süreçlerini tamamladık. Hizmet kalitesini artırmaya yönelik her süreci yeniden dizayn ettik ve buna göre personel istihdamı gerçekleştirip eğitim süreçlerini tamamladık.

Tam kapanma sonrası doğanın dengesini nasıl bozduğumuzu herhalde hepimiz fark etmişizdir. Boğazda ilk kez yunusları bu kadar sık gördük, hava pırıl pırıldı. Bunu gözlemlemek bizi de harekete geçirdi. Şirketin tüm araçlarını elektrikli araçlarla değiştirdik. Karbon salınımını minimize etmek üzere kendi çapımızda her türlü önlemi almaya devam ediyoruz.

"Topluma geri vermek" ilkesinden hareketle Lokman Hekim Vakfı ile proje geliştirip, tıp fakültesi öğrencilerinin uluslararası stajlarını destekliyorduk. Pandeminin

ilk aylarında Vakıf'la sağlık personeline maske, siperlik desteği gerçekleştirerek elimizden geleni yapmaya gayret ettik.

Hasta sayılarının azalması nedeniyle gelir-gider dengesinin bozulması ve şirketin birikimlerini giderek tüketmesi her ne kadar can sıkıcı olsa da bu dönemde ileriye yönelik yatırımlar ve yaptığımız işe anlam kazandıracak girişimlerimiz bizi mutlu etti.

H.M: Pandemi sonrası yeni projeleriniz ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

G.D: Pandemi sağlık sektöründe teknoloji kullanımını hastalar ve sağlık personeli tarafında önemli ölçüde artırdı. McKinsey'nin 9 Haziran 2021'de yayınladığı bir makale, tele-tıp kullanımının Covid-19 öncesine göre **38 kat** arttığı ve bu artışın sabit kaldığını söylüyor. Pandemide zorunluluktan başlayan tele konsültasyonlar hasta ve sağlık personeli tarafında alışkanlığa dönüştü. Teknoloji kullanımında en temel bariyer davranış değişikliği yaratmak ve alışkanlık kazandırmaktır. Pandemi tele-tıp uygulamalarında bu alışkanlığı kazandırmışa benziyor. Elbette değişen ve esneyen regülasyonlar da bunu mümkün kıldı.

Sağlık turizmi, pandemi öncesinde de uzaktan konsültasyonu zorunlu kılmaktaydı. Hastayı, örneğin Yeni Zelanda'dan Türkiye'ye konsültasyon için getirmemiz mümkün değil. Konsültasyonu uzaktan yapıp, tedavi planını vermeniz ve tedavi için ayrılacak bütçeyi de hasta gelmeden belirtmeniz gerekiyor.

Tedavi planı ve bütçe nasıl veriliyor? Birçok sağlık kuruluşu ve sağlık turizmi aracı firması, hastanın fotoğrafları, temel medikal bilgileri, varsa ülkesinde konulan tanı raporu, tahlil ve görüntüleme sonuçları gibi belgeleri çoğunlukla Whatsapp'tan toplayarak ve sonrasında ilgili hekime danışarak bir



GÜLSULTAN DOĞAN
MCAN Health Kurucusu ve Genel Müdürü



tedavi planı sunmakta. Hastalarla video görüşme ise yine Whatsapp ya da Facebook üzerinden yapılmakta. Bu durumda neler yaşanıyor? Birincisi sağlık verisi gibi mahrem bilgiler güvenli olmayan ortamlarda toplanıyor. İkincisi veri elden ele dolaşırken kayba uğrayabiliyor, önemli bir sağlık verisi hekime iletilmeyebiliyor. Örneğin biz Minoksidil etken maddesi olan bir ilacı kullanan ve Avustralya'dan gelen hastadan bu bilgiyi almamışız. Hastanın saç ekimine gelmeden bir ay öncesinde bu ilacı bırakması gerekli. Bu yüzden hekim işlemi gerçekleştirmedi ve hastayı Avustralya'ya geri gönderdik.

Uzaktan konsültasyonu pandemi öncesinde de işin doğası gereği gerçekleştiren sağlık turizmi sektörü, buna rağmen tele-tıp uygulamalarına uzak ve kullanmıyor.

Biz de sağlık turizmi ile uğraşan tüm kuruluşların uzaktan konsültasyonu mümkün kılacak, hastanın tedavi tipine göre sağlık verilerini bir chatbot yardımı ile yapısal bir şekilde toplayacak, hastanın durumuna göre hekimi ile video görüşme yapabildiği ve arkada bazı yapay zekâ algoritmalarının çalıştığı bir sanal konsültasyon modülü üzerinde çalışmaya karar verdik. Proje Ocak 2020'de TÜBİTAK 1507 onayını aldı ve yazılımı geliştirmeye başladık. Henüz pandemi dünyada konuşulmuyor, ülkemizde de yok. Mart 2020'de pandeminin ortaya çıkması ile aslında ne kadar doğru bir çalışmanın içerisinde olduğumuzu anladık.

Amacımız sağlık turizmi alanında faaliyet gösteren sağlık hizmet sunucularının ve aracı kuruluşların hastaları ile güvenli ve verimli uzaktan konsültasyon gerçekleştirecekleri ve hastaların da kullanmaya gönüllü ve istekli olacağı bir uygulama geliştirmekti. Projenin prototipi çıktı. Yakında pilot uygulama sürecine girecek. Pandemi sonrası bu uygulamayı sadece Türkiye'ye değil, dünyaya da açmak istiyoruz. Bu uygulamadan beklediğimiz, saç ekimi, plastik cerrahi ve kilo verme tedavilerinde tedavi planının sistem tarafından tahminlenmesi, hastaya tedavi planının iletimi, hastanın randevusunu oluşturarak insan yardımı olmadan süreci tamamlayabilmesi. Bunu da 7/24 ve farklı dillerde gerçekleştirebilmesi.

Nihai hedefimiz ise uçtan uca güvenli bir şekilde uzaktan konsültasyon gerçekleştiren, sağlık hizmet sunucuları ve aracı firmalara verimlilik kazandıran uygulamamız ile sektöre katkı sağlamak.

H.M: Sağlık Turizminin hızlı bir şekilde toparlanabilmesi için çözüm önerileriniz var mı?

G.D: Türkiye coğrafi olarak inanılmaz bir konumda. Avrupa'dan, Afrika'dan, Rusya'dan, Türki Cumhuriyetlerden çok rahat erişim var. Bu coğrafyalardan en uzak uçuş mesafesi 6 saat. Türk Hava Yolları'nın geniş bir destinasyona sağladığı doğrudan uçuşlar da hastaların gelebilmesi için büyük avantaj.

Pandemi sonrası yine bu coğrafyalardan hasta bekliyoruz. Hasta artışını nasıl sağlarız konusunda ise şöyle önerilerim olacak:

1) **Türkiye'nin sağlık altyapısını ortaya koyacak tanıtım çalışmaları**

Türkiye'nin altyapısı, hastaneleri, hekimleri, hemşirelik hizmetleri ileri seviyede. Bunu bize Avrupa'dan gelen hastalar dahil kendi hastalarımız iletiyor. Bunu tanıtmamız lazım. Örneğin Turizm Bakanlığı'nın ülkemizi tanıtan muhteşem videoları gibi bir sağlık turistinin deneyimini yansıtan videolar diğer ülkelerde yayınlanabilir.

USHAŞ'ın misyonunda "Türkiye'nin sağlık kapasitesinin, imkânlarının ve potansiyelinin yurtdışında etkin bir şekilde tanıtılmasını sağlayarak ülke imajını güçlendirmek" olduğunu görüyoruz. USHAŞ'ın özel sektör ve kamu koordinasyonunu sağlayarak sağ-

lık turizminde sağlık altyapısının tanıtımını güçlü bir şekilde gerçekleştireceğine inanıyorum.

2) Vize sorunu

Pazar analizi gerçekleştirip bazı marketlere girmek istediğimizde vize sorunu ile karşılaştık. Dışişleri Bakanlığı'nın bazı ülkeler için haklı hassasiyeti mevcut. Ancak kurunun yanında yaşın da yanması hesabı odakta bulunan bir ülkeden iki hastamızı güçlükle getirmeye çalışıyoruz hala.

Yine hasta vizelerinin USHAŞ'ın koordinasyonunda çözümlenmesi ve hızlandırılması büyük kolaylık olacaktır.

3) Merdiven altını ortadan kaldırma

Saç ekiminde Türkiye'nin adı bir marka oldu. Dünya'da saç ekimi denilince akla gelen ilk destinasyon Türkiye. Ancak buna zarar veren ne yazık ki yine biz oluyoruz. Merdiven altı tabir ettiğimiz hiçbir kaydı olmayan kişiler hastane bünyelerinde oda kiralayarak saç ekimi yapabiliyor. Vergi ödemiyor, hastanın problemi olunca ortadan kayboluyorlar. Yanıltıcı tanıtım yaparak kendilerini uluslararası kuruluşlara üye gibi gösterip sahte kartlar bastıranları bile gördük.

Dolayısıyla güven sarsılıyor. Türkiye saç ekiminde sağlık personelinin iyi sonuçları, kaliteli sağlık servisi, hijyenik ortam yerine merdiven altı kuruluşlarla anılmaya başlandı. Keza diğer tedavilerde de yalnızca hasta tacirliği yapıp geri bakım hizmetleri ile asla ilgilenmeyen sağlık simsarlarını da görüyoruz. Bu kişilerin ve oluşumların mutlaka Sağlık Bakanlığı denetimine girmesi ve kayıtlı hale getirilmeleri gerekmekte, girmeyenlere ise yaptırımlar uygulanmalı.

4) "Saç ekimi, plastik cerrahi, sağlık turizminden sayılmaz" bakış açısının değişmesi

Son zamanlarda sağlık turizmi ile ilgili katıldığım toplantılarda saç ekimine ve hatta plastik cerrahiye karşı ön yargı görüyorum. Ülkemize yılda 1 milyonun üzerinde sağlık turisti saç ekimi için geliyorsa bunu alkışlamamız gerekmez mi? Bence bu güçlü tarafımızı koruyalım, bu alanda merdiven altı kuruluşların sektöre zarar vermesinin önüne geçelim, saç ekimini ve plastik cerrahiyi ise cerrahi operasyon olarak kabul edelim ve saç ekimi ve plastik cerrahide Türkiye'nin tanınır olmasından rahatsızlık duymayalım.

Gelir İdaresi Başkanlığı, saç ekimini, medikal estetik uygulamaları ve plastik cerrahiyi diğer tedavilerden ayırıp %18 KDV uygulanması yönünde Ağustos 2020'de Özelge yayınladı. Oysa bu tedaviler de diğer sağlık hizmetleri gibi %8 KDV oranına tabi olmalı. Baktığınızda bu tedavileri sağlayacak tüm medikal sarf girdileri de %8. Ülkeye döviz kazandırıcı hizmet sağlayan, her bir saç ekimi ya da plastik cerrahi yaptıracak sağlık turistinin 3,000 Euro'nun üzerinde para harcadığı bu tedavilerin %8 KDV oranına geri çekilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ülke olarak milyonun üzerinde sağlık turistinin geldiği ve nitelikli sağlık personeli ile şahane sonuçlar çıkardığımız saç ekimi ve plastik cerrahideki gücümüzü törpülemek yerine daha da güçlendirelim ve elbette diğer cerrahilerin artması için uğraşalım.

5) Birlikte çalışalım, tele-tıp gibi uygulamaları kullanalım

Zorunlu tedavilerde Hindistan, Güney Kore ve Malezya'nın dünya sıralamasında başlarda yer aldığını görüyoruz. Bu ülkelerde sağlık turizmi, kamu ve özel sektörün kolektif eforu ve tele-tıp gibi teknolojilere yatırım yapılarak yürütülüyor. Dünya'da Türkiye saç ekimi ve plastik cerrahide öne çıkmış durumda, ancak diğer tedavilerde de örneğin Hindistan yerine ilk akla gelen destinasyon neden olmayalım?

USHAŞ'ın ve şehir hastanelerinin özel sektörle rekabet edeceği yönünde algı var. Dolayısıyla kolektif efor cılız kalıyor. Bu algının ortadan kalkması ve kamu-özel-PPP diye adlandırılan kamu ve özel ortaklığı olan tüm kurumların sinerji yaratarak birbirine güç katması gerekiyor. Birlikte çalışarak Türkiye'yi bir numaralı sağlık turizmi destinasyonu neden yapmayalım?

6) Sağlık personeline zorunlu İngilizce eğitimi

Eğer bir numaralı sağlık destinasyonu olacak isek, hekiminden hemşiresine dünyada yaygın kullanılan İngilizce dilinde iletişim kurabilmemiz gerekiyor. Özellikle hemşirelik hizmetleri operasyondan sonra hastanede yatan sağlık turistinin memnuniyetini belirleyen en önemli unsur. Hemşirelik fakülteleri, yüksekokulları ve sağlık meslek liselerinden mezun olan hemşirelerimizin İngilizce dilinde iletişim kurmasını sağlayacak yabancı dil eğitimini vermemiz ve o şekilde mezun etmemiz çok faydalı olacaktır.

Mevcut sağlık personelinin ise yabancı dil eğitimi alması teşvik edilebilir. Yalnızca konsültasyonda tercümanlar yolu ile çeviri bir yere kadar yeterli oluyor. Hasta hastanede yattığı sürece bakımı hemşireler sağlıyor. Temel istekleri anlayacak seviyede dil bilen sağlık personeli sağlık turistlerinin çok daha iyi deneyim yaşamasını sağlayacaktır.

Son söz olarak, coğrafi konumu, sağlık altyapısı, nitelikli sağlık personeli ile göz dolduran ülkemizi dünyanın bir numaralı sağlık turizmi destinasyonu yapabiliriz; birlikte çalışarak, sinerji yaratarak, tele-tıp teknolojilerini kullanarak. ■

Pandemi Döneminde CERRAHİNİN GELDİĞİ En Son Noktayı Kullanmak

Koç Üniversitesi Hastanesi Üroloji Kliniğinde görev yapan Prof. Dr. A. Erdem Canda, bir cerrah olarak pandemi dönemine dair izlenimlerini, bu dönemde yaptığı ameliyatları ve hem kurumunun hem de kendisinin aldığı tedbirleri hospitalmanager'a anlatıyor.

Prof. Dr. A. ERDEM CANDA - Koç Üniversitesi Hastanesi Üroloji Kliniği

H.M: Covid-19 pandemi dönemi içerisinde hastalarınızın ve sizin güvenliğiniz için Koç Üniversitesi Hastanesinde ne tür önlemler ve tedbirler alındı lütfen paylaşabilir misiniz?

A.E.C: Maske, mesafe ve hijyen tedbirleri tüm hastane genelinde alındı. Hastanemize girişler belli bazı kapılardan yapıldı ve bu kapılardan giriş yapan herkesin termal kameralar ile ateş ölçümleri yapıldı. Asansörlerde ve toplu olarak bulunulacak yerlerdeki kişi sayısı sınırlandırıldı. Kişiler arası mesafeyi korumak için yerlere işaretler konuldu. Tüm hastane personeli en az 3 kez aşılandı ve antikor düzeylerine bakılarak antikor yeterliliği kontrol edildi. FFP3 maskeler, yüz siperliği ve özel gözlükler hastane personeline dağıtıldı. Tüm üniformalar her kullanımdan sonra yıkanıp, ütülendi ve her vardiya başında personele temiz olarak sağlandı. Hastalara yapılacak tüm girişimsel ve cerrahi işlemlerden birkaç gün önce mutlaka Covid-19 testleri yapıldı. Gün içi polikliniklerde hasta muayeneleri 30 dakikada bir yapıldı.





Prof. Dr. A. ERDEM CANDA

H.M: Sizin bu döneme özel almış olduğunuz tedbirler ve farklı uygulamalar neler oldu?

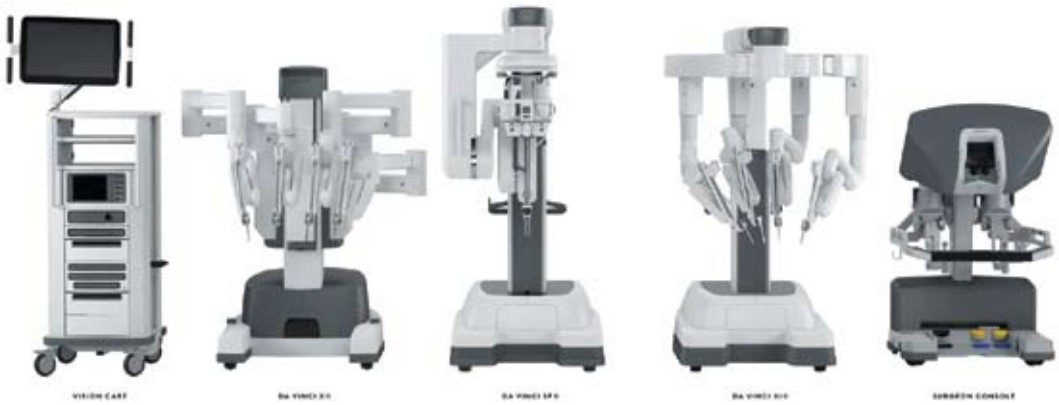
A.E.C: Hastanemizin uyguladığı tüm tedbirlere uydum, aşılarımı yaptırdım, antikor düzeyimin yeterli olduğunu kontrol ettirdim. Pandemi süresince bazen günde birkaç kez maske değiştirdim, elimi çok sık yıkadım, kapalı mekânlarda yemek yemedim ve su-çay-kahve türü şeyleri içmedim. Hastane içindeki tüm beslenmemi, su-çay-kahve molalarımı hep hastanemizin açık hava bölümlerinde (kışın da dahil) yaptım. Mesai bitiminde evime geldiğimde üzerimdeki kıyafetleri ayrı bir alanda çıkararak balkonda muhafaza ediyorum.

H.M: Pandeminin yarattığı olumsuz şartlardan dolayı bir çok kanser hastasının bu dönemde hastanede vakit geçirmekten çekindiğini biliyoruz. Kanser hastalarınızın sağlıklarına daha hızlı kavuşabilmeleri adına kullandığınız cerrahi yöntemin avantajlarından bahsedebilir misiniz?

A.E.C: Tercihim robotik cerrahiden yana. 10 yıldan fazla süredir da Vinci robotik sistemini kullanarak ürolojik kanser ameliyatlarımı yapıyorum. En çok prostat kanseri, böbrek kanseri ve mesane kanserlerinde da Vinci'yi kullanıyorum. Robotik cerrahinin avantajları yapılan birçok bilimsel çalışmada defalarca gösterilmiştir. Bu avantajlar hastalarımız açısından daha az kanama, daha az kan verme gereksinimi, daha az komplikasyon, daha ufak kesiler, daha hızlı iyileşme, daha az ağrı, daha az ağrı kesici kullanma gereksinimi, hastaneden daha hızlı taburcu olma, normal iş ve yaşam koşullarına daha hızlı dönülmesi olarak özetlenebilir. Cerrah açısından avantajları ise steril olarak kat kat giyinmeden, oturarak ameliyat yapılması, 3D robotik lens ile dokuların ve örneğin sinirlerin 10-15 kat büyütülerek üç boyutlu olarak görüntülenebilmesi, robotik kolların cerrahın elinin hareketlerinin birebir aynısını yapması ve olası el titremesinin hasta vücuduna yansıtılmaması olarak sıralanabilir.

H.M: Robotik cerrahi esnasında başka teknolojilerden de destek alıyor musunuz? Pandemi döneminde olmamız sizler için teknoloji seçimi açısından yeni kıstaslar yarattı mı?

A.E.C: Elbette. Robotik cerrahinin



batın içinde uygulandığı ürolojik, genel cerrahi ve jinekolojik ameliyatlarında, batına bağlanan çapı 1 cm kadar olan trokar denilen ve içinden hava giriş-çıkışına izin veren enstrümanın içinden karbon dioksit gazı verilerek batın şişirilmektedir. Batın içinde belli bir basınç oluşturulduktan sonra ameliyatlar yapılabilmektedir. Standart karbon dioksit şişirilmesi sırasında bu trokarlardan dışarı yani ameliyathane içine karbondioksit gazı kaçışı olmaktadır. Özellikle pandemi döneminde hasta vücudundaki olası Covid-19 virüsü de bu şekilde dışarı sızarak tüm ameliyathane personelini enfekte edebilir. Bu riski ortadan kaldıran özel bir sistem vardır. AirSeal denilen bu sistemin özel bir ULPA filtresi bulunmaktadır ve sayesinde Covid-19, HIV ve Hepatit virüsleri dahil hiçbir virüsün batın dışına sızmasına izin vermemektedir.

Pandemi süresince tüm robotik ameliyatlarımda AirSeal kullanarak kendim ile birlikte ameliyathane hemşirelerimiz, anestezi doktorlarımız, asistan doktorlarımız, anestezi teknisyenlerimiz ve ameliyathane personeli dahil tüm ameliyathane personelimizi bu şekilde güvende tutmaya çalıştım. AirSeal'in bir diğer önemli avantajı ise karın içi karbon dioksit basıncını çok düşük seviyelerde tutabilmesidir. Böylece düşük basınç altında yapılan karın içi robotik



ameliyatları sonrası ek avantajlar da sağlanmaktadır. Bu avantajlar ameliyat sonrası bağırsak hareketleri ve fonksiyonlarının daha erken başlaması, daha az karın ağrısı olması, daha az omuz ağrısı olması, akciğer basınçlarının daha iyi değerlerde tutulması, vücut asit-baz dengesinin daha az etkilenmesi olarak özetlenebilir. Cerrah için avantajları ise karın içi duman, kan ve sıvıların aspire edilmesi sırasında görüntünün bozulmaması ve lensin kirlenmemesi olarak sıralanabilir.

H.M: Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

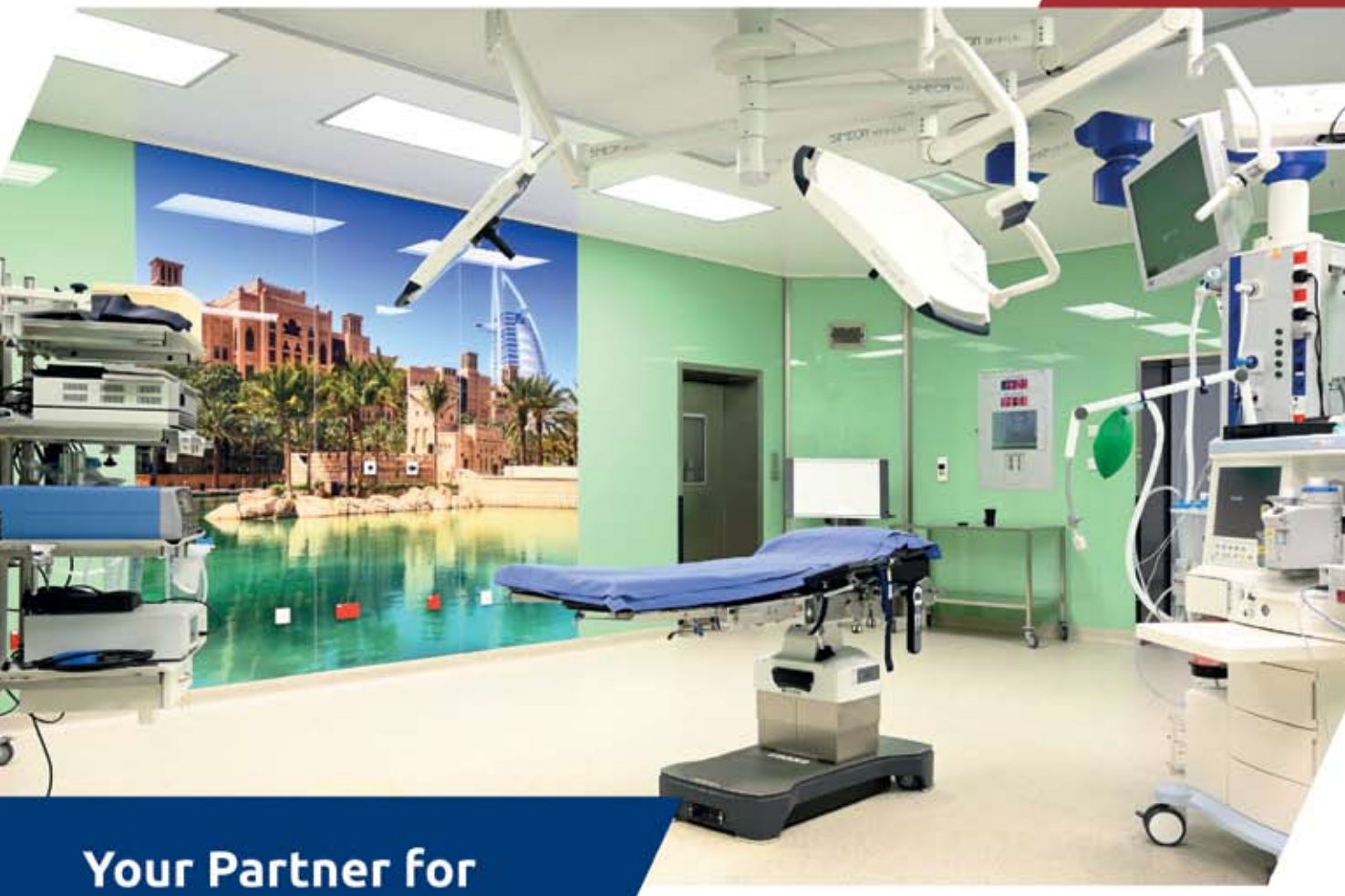
A.E.C: Özellikle prostat, böbrek ve mesane kanserlerinin erken tanısı çok önemlidir. Her 8 erkekten birinde prostat kanser görülebileceği düşünülürse 50 yaş sonrası her erkek yılda bir prostat kanseri açısından kontrolden geçmeli. Tanısı erken konulmuş prostat kanseri da Vinci robotik cerrahi ile çok başarılı bir şekilde ameliyat edilebiliyor. Sistem sayesinde özellikle prostata çok yakın seyreden damarlar ve sinirler çok daha iyi korunabilmektedir. Bu sinirler hem idrar tutmayı hem de erkeklik fonksiyonunu yerine getirmektedir. Bu yapıların robotik cerrahi ile çok daha iyi korunması nedeniyle ameliyat sonrası idrar kaçırma ve erkeklik sorunlarının çok daha az olması beklenir.

Böbrek kanserleri de her hangi bir şikayete yol açmadan yine check-up amaçlı yapılacak ultrasonografi ile henüz ufak boyutta iken kolayca saptanabilir. Yine robotik cerrahi ile böbrekteki bu tümörler çıkarılarak böbreğin sağlam kısmı kurtarılabilmektedir.

Mesane kanserlerinin en sık nedeni sigara içilmesidir. Genellikle idrarda kanama ile kendisini gösterir. Erken tanı çok önemli olup mesane kanserlerinin bir kısmında mesanenin alınması gerekmektedir. Bu ameliyatlarda da robotik cerrahiyi çok sık uyguluyoruz. Robotik cerrahi ile önce mesaneyi alıyoruz, sonra kanserin sıçrayabileceği lenf bezlerini temizliyoruz ve son olarak yine robotik olarak 55 cm'lik bir ince bağırsak parçasından yeni bir mesane yapıyoruz. Yaklaşık 5-6 saat kadar süren bu büyük ameliyatın robotik cerrahi ile yapılmasının da klasik ameliyatlara göre çok fazla avantajı bulunmaktadır. Bunlar arasında daha az kanama, daha az komplikasyon, daha iyi yeni mesane fonksiyonu, daha az bağırsak sorunları, daha hızlı iyileşme, daha ufak kesiler ve daha hızlı taburculuk sayılabilir. ■

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

ACENDIS

Anahtar Teslim Projelerine Bir Yenisini Ekliyor: Özel Akdeniz Hastanesi

25 yılı aşkın süredir dünyanın birçok farklı ülkesinde hastane projeleri gerçekleştiren ACENDIS, portfolyosuna Özel Akdeniz Hastanesi'ni de başarıyla ekledi. ACENDIS Bölge Müdürü Barış Adak, proje sürecini ve bu projenin onun için ne kadar özel olduğunu hospitalmanager'a anlattı.

BARIŞ ADAK - ACENDIS Bölge Müdürü



BARIŞ ADAK
ACENDIS Bölge Müdürü

H.M: Özel Akdeniz Hastanesi projesine nasıl başladığınızdan bahsedebilir misiniz?

Özel Akdeniz Hastanesi ile yeni projelerindeki çalışma ortaklığımız 2015 yılında projeyi hayata geçirme durumu belli olduğunda başladı. Kurum ile ilk günden itibaren yıllardır süren çözüm ortaklığımıza hastane arsasının alınması aşamasından itibaren bu işe dahil olarak başladık. Sonrasında mimari olarak hastane ile mimarlık firmasını bir araya getirdiğimizde Dr. Yusuf Aydın ve mimar Levent Çırpıcı'nın vizyonları ile birlikte Akdeniz bölgesinde örnek gösterilecek bu muhteşem proje ortaya çıktı.

H.M: Projeye sağladığınız hizmetler nelerdi?

ACENDIS olarak bu projenin en başından mimari çizimleri ve inşa-









at planlaması yapılırken medikal planlama alanına dahil olduk. Mimari projede medikal alanların belirlenmesinden, alt yapı gerekliliklerine kadar en ince ayrıntıları düşünerek işe başladık. Örneğin MR cihazının yer planlaması yapılırken cihaz geldiğinde nereden hastane içerisine alınacağını, cihazın geçeceği güzergaha ve konulacağı alanın statik hesaplarının gözden geçirilip geçiş güzergahlarındaki kapıların takılmamasına kadar planlamamızı bu şekilde yürüttük. Medikal gaz sistemleri bir hastanenin kalbi ve damarları gibidir, bu sistemleri en başından planladık ve yapımına başlattık.

Proje kapsamında medikal gaz sistemleri ve pnömatik tüp sistemi gibi alt yapı gerektiren ve inşaat aşamasında başlaması gereken işlerden başlayarak, tüm medikal cihazların planlamasının yapılması, cihaz listelerinin güncel yönetmeliğe göre oluşturulması,



alınacak cihazların özelliklerinin kullanıcıların talepleri ve verilecek hizmetlere göre belirlenmesi, belirlenen özelliklere göre firmalardan tekliflerin alınması, farklı markaların modellere göre teknik karşılaştırmalarının yapılması, yapılan teknik analiz ve işletme maliyetleri de göz önüne alınarak markanın belirleyip pazarlıklarının yapılarak cihazların satın alınması hastane ile beraber yapılmıştır. Satın alma ve satın alma sonrası garanti ve bakım sözleşmeleri yine tarafımızdan hazırlanmıştır.

Satın alma sürecinden sonra başlayan cihazların sevki, konfigürasyona göre gelen cihazların kontrollerinin yapılması, kurulum ve montaj işlemlerinin yaptırılması, kullanıcı eğitimlerinin verdirilip devreye alınma işlemleri tarafımızdan kontrol edilmiştir. Halen garanti sürecinde yaşanan sorunlar için hastaneye destek vermekteyiz.

H.M: Süreci nasıl tamamladınız?

Projenin en başından itibaren hastane inşaatını yapan firma ile de sürekli koordineli olarak çalışarak bu projeyi çok iyi bir şekilde yönettik. İnşaat bitip cihazlar alana geldiğinde neredeyse hiçbir revize ve yıkım döküm işi olmadan projeyi tamamladık.

H.M: Bu projenin sizin için özel bir önemi var, bundan biraz bahsedebilir misiniz?

Bu proje benim için bölgemdeki benim çalıştığım dönemde yaptığımız ilk anahtar teslim proje olması ve daha inşaat aşamasında dahil olduğumuzdan dolayı çok heyecan verici ve bilgilerime yenilerini eklediğim bir proje oldu. Neredeyse bir buçuk yıl boyunca her gün şantiyeye giderek tüm inşaat aşamasında bulunduğumuz sorunsuz inanılmaz bir projeydi.

ACENDIS olarak bölgede bulunan birçok projemize bir yenisini daha eklemekten büyük mutluluk duyuyoruz. Ayrıca yurtdışı ve yurtiçinde hastane projesi yapmak isteyen yatırımcılara referans hastanemiz olarak gösterip gezdirebileceğimiz bir hastanemizi daha referans listesine eklemekten çok gurur duymaktayız. ■



PANDEMİ SONRASI 'Çalışan Sağlıklı Yaşam Programı' Uygulamalarının Gerekliliği Tartışılmaz

Dr. ARZU NUMANOĞLU AKKAŞ - Akalitas Danışmanlık Kurucu Ortağı

Pandemi sürecinde işverenlerin çalışanları için aldığı önlemler ve verilen destekler çalışanlar kadar işverenler ile yöneticilere de fayda sağladı ve verimliliği olumlu yönde etkiledi. Bu gerçekten hareket ederek, aşılamanın başladığı ve normalleşme sürecine gireceğimiz önümüzdeki dönemde işverenlerin salgın sürecinin yarattığı psikolojik ve fiziksel sıkıntılarını onarmaya yönelik sağlık ve destek hizmetlerini hızla organize edip Çalışanlarının Sağlıklı Yaşam Hedeflerine katkıda bulunmalıdır.

Tüm dünyada bir yılı tamamlayan pandemi insanların evde çalışması neticesi iş yaşamlarının özel hayatları üzerine etkisini yoğunlaştırdı. Bazı çalışanlar, kah çalışma saatlerinin sınırlarını kaldırarak, kah masa başından ayrılmadan mesai saatlerinin içerisinde çok daha yoğun çalışarak verimliliklerini artırırken fiziksel ve ruhsal sağlıklarının bozulduğunu aylar içerisinde ortaya çıkan şikayetleri ile anladılar. Özellikle yaşanan finansal kriz ve buna bağlı iş kaybetme endişesi işi olan şanslı çalışanlar üzerindeki baskıyı artırdı. Bununla birlikte azalan sosyal ilişkiler, iş ve arkadaş çevresi ile yüz yüze görüşmelerin yarattığı pozitif çalışma ortamları, paylaşılan eğlence fırsatları azalarak insanları artık ev ortamında müdahil oldukları iş hayatlarında ev içerisinde yalnızlaştırırken aynı zamanda evden izledikleri pandemi sürecinde kendileri ve sevdikleri için yoğun endişe yaşadılar.

Oracle Workplace Intelligence'ın 2020 yılı araştırmasına göre aslında artık bir 'burn -out' yani Tükenmişlik Pandemisi de var tüm dünyada. Oracle'ın 11 ülkede Workplace Intelligence ile yaptığı araştırma sonuçlarına göre çalışanların %78'i pandeminin ruh sağlıklarını olumsuz yönde etkilediğini, %76'sı şirketlerinin çalışan ruh sağlığını korumaya yönelik daha çok şey yapması gerektiğini, %85'i ise işe bağlı bu yeni stresin ev hayatlarını etkilediğini ifade etmiş. Pandemi sırasında yakınlarını kaybedenlerin yaşadığı psikolojik travmanın da bu sonuçlara ilave edilmesi gerekiyor tabii.

Pandeminin insanlar üzerindeki psikolojik etkisinin dışında fiziksel etkileri sebebi ile ortaya çıkan başta obezite, ortopedik sorunlar ve ona bağlı hastalıkların ve hastaneye gitme korkusu neticesi geç teşhis edilecek fiziksel hastalıkların da önümüzde dönemde çalışanların işyeri devamlılığı ve sağlıklı yüksek verimli bireyler olmaları önünde engeller oluşturacağı kaçınılmaz bir gerçektir.

Öte yandan pandemi sürecinin bıçakla kesilir gibi bir anda olmayacağını, iyileşme ve normalleşmenin zaman içerisinde olacağını düşünürsek, normalleşme sürecinde işveren için en önemli değeri insanı toparlamak ve sağlıklı olarak yaşamını sürdürmesine devam etmesini sağlamak için için kuşkusuz pandemi başından beri farklı şekillerde verilen psikolojik ve zaman zaman fiziksel sağlık destek hizmetlerinin çeşitlenmesi ve çalışanın evinde, işyerinde hızla ulaşabileceği şekiller alması gerekiyor.

Sağlık taramaları, sağlıklı yaşam paketleri yaşa, cinsiyete ve yaşam biçimine uygun olarak dijital platformlarda ve yerinde sağlık hizmetlerinden oluşan Sağlıklı Yaşam paketleri şeklinde planlanmalıdır. Bu programlara her zamankinden daha çok konsantre olmak da sağlık kuruluşları ve onlarla bağlantılı çalışan destek hizmet sunucularının ve tabii ki sağlığın finansmanını yapan özel sigorta şirketleri ve asistans firmaları odağında olmalıdır. Bu alan yeni dönemde inovasyon ihtiyacı duyulan en önemli alandır ve önümüzdeki dönem kuşkusuz sağlığın öneminin anlaşıldığı, hızla dijitalleşen yeni dünya koşullarında farklı bir dönem olacaktır. ■

MEDLINE, Yeni Projeleriyle Acil Sağlık Hizmetlerine Yön Vermeye Devam Ediyor

Türkiye'nin ilk acil sağlık şirketi olan Medline 25 seneyi aşan hayatında sektörde birçok yeniliğin öncülüğünü yaptı. Pandemi döneminde acil sağlık hizmetlerine karşı talebin artmasıyla pandemiyi göz önünde bulundurarak gerçekleştirdikleri yeni projeleri anlatan Medline'ın yeni Genel Müdürü R. Başar Ezer, birçok projenin daha yolda olduğunu hospitalmanager'a bildiriyor.

R. BAŞAR EZER - Medline Genel Müdürü



H.M: Medline'dan ve acil sağlık hizmetlerinizden bahsedebilir misiniz?

R.B.E: Acil sağlık hizmetine bütünlük anlayışı içinde yaklaşarak, hizmet kalitesi ve donanımı ile marka olan Medline, Türkiye'nin ilk özel mobil sağlık hizmeti veren firmasıdır. Kurulduğu 1995 yılından itibaren hastane öncesi acil sağlık hizmetlerini üstlenen Medline, 2009'un ikinci yarısından itibaren sadece acil sağlık alanında değil, hastane hizmetleri dışında kalan kişinin, evde ya da işyerinde ihtiyacı olan sağlık hizmetlerinin yerinde sunulduğu 'mobil sağlık' ve 'acil durum' ihtiyaçlarını da karşılamaya yönelik çeşitli hizmetleri vermek üzere yapısını yenilemiştir. Esas Holding şirketi olan Medline, 365 gün 24 saat Telefon ile Tıbbi Danışmanlık, Doktorlu Kara Ambulansı, Revir ve Sabit Nokta Sağlık Hizmetleri, Evde Sağlık Hizmetleri ve Bireysel Hizmet Paketleri (eve doktor, eve hemşire, evde ya da işyerinde tetkik, checkup, medikal malzeme/tıbbi cihaz tedarik edilmesi), Hava Ambulansı Organizasyonu hizmetlerini vermektedir.

H.M: Son zamanlarda gerçekleştirdiğiniz inovatif projelerinizden bahsedebilir misiniz? Bu inovasyonlar pandemiden ne ölçüde şekillendi?

R.B.E: Pandemi sürecinde acil sağlık





ya da kişilerin talep ettiği lokasyona götürülen mobil sağlık hizmetleri kısmında Medline olarak, yataklı kurumlardan taburcu sonrası taşıma hizmetlerimizde, kişilerin ev, iş yeri ya da yazlık adreslerine doktor, hemşire, hasta bakıcı gibi sağlık personeli desteği sunulmasında, mobil yerinde görüntüleme hizmetleri ve yerinde kan alımı hizmetlerinin organizasyonunda ciddi artışlar olduğunu gözlemledik.

Özellikle kişilerin sağlık kuruluşlarına gitmeye çekindiği bu günlerde, Telefonla Tıbbi Danışmanlık hizmetimizin kullanımında gözle görülür bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Mobil uygulamamız **Medline Acil** kişinin acil durum ihtiyaçlarında bir butona basmasıyla derhal bulunduğu lokasyona acil yardım ambulansı ve acil sağlık ekibimizin yönlendirilmesi üzerine kuruluydu. Tele-tıp yani uzaktan hastalık takibi hizmetimizle birlikte akıllı uygulamamızda yer alan temel hizmetlerin sayısını arttırmaya başlamıştık. Özellikle pandemi süreci, sağlıkta dijitalleşmenin ve bu tür uygulamaların daha çok tüketici tarafından kullanılabilir hale gelmesiyle, **Medline Acil** akıllı uygulamamızın kişilerin mobil sağlık ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik, hayat kalitelerini arttıracak bütünleşik bir yapıya dönüşmesi için çalışmalarımıza hız verdik. İlk adım olarak, belirttiğimiz gibi kişilerin sağlık kuruluşlarına gitmeye çekindiği bu günlerde mobil uygulamamız ve web sitemiz üzerinden 7/24 görüntülü ve online tıbbi danışmanlık hizmetlerini çok kısa süre içinde hayata geçiriyoruz.

Şu an yeni geliştirdiğimiz sistemi başarılı bir şekilde test etmekteyiz. Kişiler, bir linke tıkladığında onları sağlık personelimiz görüntülü olarak karşılayacak, ön değerlendirme sonrası derhal doktorumuza aktararak görüntülü tıbbi danışmanlık hizmeti almalarını sağlayacak. Ayrıca kişilerin kendi tansiyon, şeker ölçüm cihazlarıyla manuel ölçümlerini girdiği dijital hizmetimizi, yeni cihazların desteği ile otomatik olarak ölçümün gerçekleştiği anda eş zamanlı uygulamamız üzerinden alarm merkezi doktorlarımızın önüne düşeceği ve daha detaylı takip edilerek veri tabanımıza kaydedileceği, kullanıcının dilediği zaman kendi doktorlarına ya da istediği sağlık kuruluşuna gösterebileceği hale getiriyoruz.

H.M: Önümüzdeki dönemler için hayata geçirmeyi planladığınız projelerinizden bahsedebilir misiniz?

R.B.E: Acil sağlık sektörü denildiğinde ilk akla gelenler acil durumda yapılan müdahaleler, ambulans hizmeti gibi sağlık uygulamaları olmakta, aslında bu ve benzeri hizmetler mobil sağlık hizmetlerinin bir parçasını oluşturmaktadır. Pandemi öncesine kadar, mobil sağlık hizmetlerinin Avrupa'daki sağlık hizmetlerinde %27'lik bir tasarruf sağladığı hesaplanmıştır. Sağlık uzmanlarının, hastalarla uzaktan erişimine de olanak sağlayan mobil teknoloji, ayrıca kronik rahatsızlıklara sahip hastaların tedavi yollarında da yaklaşık %35'e varan maliyet tasarrufu sağlamıştır.

Pandemi döneminde yaşadık ve gördük ki, evlerde kalmak zorunda olsak da birçok hastane öncesi ve sonrası sağlık hizmetlerine mobil olarak, eksiksiz ve zamanında ulaşmak hayati önem taşımaktadır. Teknolojinin hızlı gelişmesiyle birlikte sağlık sektöründe yaşanan dönüşüm, dijital hizmetlerinin önemini de her geçen gün artırıyor. Gelecekte de farklı bakım ve tedavi modellerinin gelişeceği, bunların omurgasını da mobil teknolojilerin oluşturacağını düşünüyoruz.

İlerleyen teknolojiler sayesinde yakın gelecekte milyonlarca insana aynı anda sağlık hizmeti sunulabilir hale gelinecek. Akıllı telefonlar ile EKG çekmek, görüntülü doktor görüşmesi, Tele-Tıp uygulamaları, akıllı kan şekeri ölçüm cihazları sayesinde ilaç dozlarını ayarlamak, her türlü sağlık verinizin (tahlil, görüntüleme sonuçları, check-up sonuçları vb.) anlık olarak işlenmesi, arşivlenmesi, hekim tarafından izlenmesi ve istediğiniz yerden istediğiniz zaman ulaşabilme imkanı olması hatta diyetisyene otomatik olarak bilgilerinizi gönderen tartılar ile günlük diyet programınızı SMS ile almak gibi yepyeni uygulamalar hayata geçirilecek. ■

Hepimizi İlgilendiren Bir Mesleki TRANSFORMASYON ÖYKÜSÜ

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

Ara sıra düşünmeden edemem, bundan 15 yıl önce sağlık sektörüne ilk adım attığım günlerde, hummalı bir çalışma ile her yıl mutlaka en az birkaç kez ürün müdürleri tarafından gerçekleştirilen ve üzerinde günler harcanan bir aktivite ajandalarda yer alırdı... "Dolap Temizliği". Çoğunlukla bu göreve büyük bir heves ve motivasyon ile başlanır, 1-2 saat sonra iş uzadıkça motivasyon söner, stajyerlerden yardım alınır ve masalara dönülür, iş kısa yoldan hallolurdu. Stajyerler genelde kendi aralarında tartışarak, bazen de yazı-tura atarak neyi saklayıp neyi atacaklarına karar verirler, yeni gelecek malzemeler için dolapları uygun hale getirirlerdi.

Dokununca tozlar havalanan o gizemli dolaplarda neler mi olurdu? Öncelikle o yıllarda pazarlamanın 4 P'sinden en önemlisi olarak görülen "Promosyon Malzemeleri".. Bir Rönesans sanat eseri üretiyormuşçasına gösterilen özen ve harcanan emeğin çıktıları. Ayrıca bu malzemeler için hayallerdeki versiyona ulaşıncaya kadar belki 7-8 kez tasarlanıp üretilen beta versiyonlar... Ne de olsa en güzel promosyon malzemelerini dönem toplantısında çantandan çıkartıp saha ekibine göstermenin haklı gururu ve alınan alkışlar paha biçilemezdi!

"Arkadaşlar, veee karşınızda doktorlara dağıtacağımız çini desenli kağıt tutacağı"

Tereddütlü bakışlar sonrası gelen ilk soru, asla şaşırtmazdı.

"Kaç adet göndereceksiniz?"

"100.000 adet yaptıracağız, ülke sınırları dahilinde almayan kalmayacak" cevabıyla coşkular sel olur taşar, bu sükse dolu toplantıdan herkes mutlu mesut ayrılır ve evine dönerdi.

Dolaplarda en yoğun bulunan ve bahar temizliği gerektiren bir diğer malzeme ise kağıtlar olurdu. O dönem önemli mailleri kaybolmasınlar diye bastırıp dosyalara koyup saklamak çok vizyoner bir davranıştı. Hatta tüm maillerini bastırıp onlar üzerinde not alarak çalışmak da karşılaşmadığım bir yöntem değildi.

15 yıl ileri sarıp günümüze baktığımızda; pazarlama departmanından beklentilerin, rolün kapsamının, yapılan işin detayının nereden nereye geldiğini anlatmama pek de gerek yok.

Pek çok meslekte benzer süreçler yaşanmaya devam ediyor. Hele ki teknolojinin eksponansiyel hızını hesaba katarsak, bundan sonraki yıllarda da geçmişteki sistemlerin ve yöntemlerin kısa sürede karikatürize hale gelmesi hiç kuşkusuz kaçınılmaz olacak.

Bu evrimsel süreç pek çok meslekte gerçekleşmeye devam ederken, sağlık sektöründe çalışan saha ekibinin değişen rolü üzerinde konuşmak, uzun bir dönem dini kitapları tartışmaktan daha meşakkatli ve hassas bir işti. O dönemde hekimlere bir e-mail gönderimi konusuna dahi "bu konu satış ekibinin işi değil" şeklinde bakılırdı. Esasında sahada çalışan pek çok arkadaşımız; oldukça yenilikçi, teknolojiyi kendi hayatlarında en doğru yerde kullanma konusunda yetenekli ve günümüz gerekliliklerine uyma konusunda da istekliydi. Ancak direnç noktasının temelini oluşturan, "mesleğimiz elden gidiyor" psikolojisi, değişimin önünde uzun yıllar katı bir muhafız gibi dikildi.

"Acaba işimi en iyi şekilde gerçekleştirmek için kendimi nasıl değiştirebilirim?" sorusu yerine "Acaba değişimi gerçekleştirmemek için ne yapabilirim?" sorusu sorul-

du yıllarca, insan psikolojisinin en doğal bir sonucu olarak.

Geçtiğimiz yıl hem satış hem de pazarlama rolleri için kurallar tekrar yazıldı. Covid kısıtlamalarının etkisi ile, sorgulanamaz dediğimiz tüm değişkenler sorgulanmak zorunda kaldı. Uzun süre yüz yüze ziyaretler ve bildiğimiz tarzda fiziksel toplantılar yapılamadı. Elbette satış ve pazarlama ekiplerinin rolü de bu kapsamda evrimleşti. Çok daha farklı kanalları etkin şekilde kullanan, fayda odaklı iletişimi ve müşteri deneyimini ön planda tutan, tüm olumsuz koşullar içerisinde hedefe odaklı bir bakış açısına sahip ekipler daha da güçlendi. Potansiyeli yüksek takımlar, bunu oldukça doğal bir biçimde gerçekleştirerek pozitif sonuçları deneyimlediler. Bu konudaki özgüven arttıkça başarı arzusu ve değişim heyecanı güçlendi.

Çok sıcak bir örnek vermek gerekirse, Boston Scientific Türkiye Onkoloji Satış Ekibimizden Esra Kılıç, kilit hekimler ve fikir liderleri ile birlikte çalışarak, kendi bölgesinde yer alan hastane içi tümör konseylerini online ortama taşıdı. Bu dönemde fiziksel kısıtlar nedeni ile gerçekleştirilemeyen tümör konseyleri online ortamda gerçekleştirildi ve hastaların en uygun tedaviyi alabilmesi için gerçek vakalar detaylıca tartışıldı. Projenin fikir aşamasından uygulanmasına kadar her noktada Esra aktif bir şekilde rol aldı ve böylece hem hekimler hem de tedavi bekleyen hastalar açısından çok kritik öneme sahip bu proje hayata geçmiş oldu.

Elbette değişimin halen başındayız. Normalleşmenin hızlanması demek, geçmişe dönmek demek olmayacak. Hatta konvansiyonel anlayışlarımızı tekrar değerlendirmek için tam da en uygun zaman bugün.

Ernest Hemingway'in "Güneş de doğar" kitabında değişim, oldukça anlamlı bir şekilde tanımlanır: "Önce yavaş yavaş gerçekleşti, sonra birdenbire."

Birdenbire olan değişimlere hazırlıklı olmak için tek yöntem var. Henüz değişim yavaş yavaş gerçekleşirken uyum sağlamak ve pusulamızı doğru yöne çevirerek, adımlar küçük veya büyük olsun, ilerlemek.. Kendimiz ve ekibimizin gelişimini sağlamak için en doğru zaman tam da bugün. ■



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

Robotik Cerrahi İle 2500 Hastaya Ulaşan Prof. Dr. Volkan Tuğcu'ya "da Vinci 2500" Sertifikası







10 yılı aşkın süredir eğitmen olarak desteklediği, robotik cerrahi ile tedavilerini gerçekleştirdiği hastaların toplamı 2500'e ulaşan Liv Hospital Vadistanbul Üroloji Kliniği Şefi Prof. Dr. Volkan Tuğcu, Cordamed tarafından dünyada sayılı cerraha verilen "da Vinci 2500" sertifikasını almaya hak kazandı.

Dünya'da sayılı cerrah alabildiği sertifika

Türkiye'de **"da Vinci 2500"** sertifikasına sahip olan Üroloji Uzmanı Prof. Dr. Volkan Tuğcu robotik cerrahiyle prostatektomi, parsiyel nefrektomi, radikal nefrektomi, sistektomi ve böbrek nakli ameliyatlarını başarıyla gerçekleştiriyor. Üroloji alanında robotik cerrahinin oldukça yaygınlaştığını söyleyen Prof. Dr. Volkan Tuğcu "Hem hasta hem doktor için pek çok avantaj sunuyor. Hastalar için daha küçük yara izi, daha az kan kaybı, normal hayata daha kısa sürede dönüş gibi pek çok avantajının yanında ameliyatın küçük deliklerden optik sistemleri yardımıyla yapılışı açık cerrahiden çok daha net ve detaylı bir görüş alanı sağlıyor" diyor.

Prof. Dr. Volkan Tuğcu kimdir?

Bursa Uludağ Tıp Fakültesi'nde tıp eğitimini tamamlayan Prof. Dr. Volkan Tuğcu 2004 yılında Üroloji Uzmanı olarak Bakırköy Dr. Sadi Konuk Eğitim ve Araştırma Hastanesi Üroloji Kliniği'nde çalışmaya başladı. 2010 yılında Doçent unvanını aldıktan sonra robotik cerrahi ameliyatları yapmaya başladı. Prof. Dr. Volkan Tuğcu aynı zamanda kendi geliştirdiği Robotik Cerrahi ameliyat metodu "Tuğcu Bakırköy Tekniği" ismi ile Dünya Tıp Literatürüne girmiş bir cerrah olup 2016 yılında Sağlık Bakanlığı tarafından "Yılın Hekimi" ödülüne layık görülmüştür. ■

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