hospital manager®
Aralık 2024 • Yıl: 17 • Sayı: 66
sağlık profesyonellerinin dergisi

YURTDIŞI YATIRIMLARINDAN HALKA ARZA: SAĞLIK SEKTÖRÜNDE FIRSATLAR



YATIRIMDAN FİNANSMANA
SAĞLIK SEKTÖRÜNÜN NABZI

ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİ
ÖNEM KAZANIYOR

SAĞLIKTA KÜRESEL TRENDLER VE
TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ



ÖZEL
ÇANKAYA
HASTANESİ

DİZ VE KALÇA AMELİYATLARINDA GÜVENİNİZLE 2'NCİ ROBOTU EKLEDİK

ARTIK DAHA GÜÇLÜYÜZ!

Bilgili ve Deneyimli Cerrah + Robot = Mükemmel Sonuç



Robotik cerrahi, diz ya da kalça protezi ameliyatlarında kullanılan yardımcı sistemlerdir. Ameliyatın planlanması, hastaya ait verilerin değerlendirilmesi ve ameliyatın gerçekleştirilmesi cerrahın kontrolünde robotik sistemler yardımıyla yapılmaktadır.

Robotik Cerrahinin en önemli özelliği; ameliyatta yapılacak kemik kesileri ameliyattan önce bilgisayar ortamında tasarlanması, komponent pozisyonlarının ideal şekilde ayarlandığı ve kemik kesilerinin robotik kol yardımıyla hatasız bir şekilde yapılmasıdır.

Robotik cerrahi yapabilmek için özel eğitim ve sertifikasyon gereklidir.

Robotik Kollu İnteraktif Ortopedi Sistemi, üç boyutlu cerrahi öncesi planlama özelliğine sahiptir. Ameliyat sırasında robot sistemi, eklem protezini oluşturan implantların konumlandırmasının optimum düzeyde olmasını kolaylaştırmak için cerraha eş zamanlı görsel, duyusal ve işitsel geri bildirim sağlar.

Ameliyat sonrasında eklemin daha doğal hissetmesini sağlayabilen, işte bu optimum yerleştirme işlemidir. Ameliyatı cerrah yapar, robot ise cerrahın hata yapmasını engeller.

Protezin ideal pozisyonda yerleştirilmesi sayesinde protez aşınmaları ve gevşemeleri daha geç ortaya çıkmakta ve protez daha uzun ömürlü olmaktadır.



Robotik Protez Cerrahisinin Avantajları?

Bütün bacak anatomisini dikkate alarak yapılan plan sayesinde en uygun ve an az kemik kaybı ile ameliyat yapılır. En uygun protez yerleşimi eklem çevresindeki yumuşak doku ve bağlara en az şekilde müdahale edilmesini sağlar. Yumuşak doku ve bağlara en az müdahale ile en iyi yumuşak doku ve bağ dengesinin sağlanması öncelikle ameliyat son-

- ✓ **Daha fazla yumuşak doku korunması**
- ✓ **Daha az kemik kesi yapılması**
- ✓ **Ameliyat sonrası ağrı azlığı**
- ✓ **Daha kısa süre hastane yatışı**
- ✓ **Daha hızlı iyileşme süresi**
- ✓ **Daha iyi hareket**
- ✓ **Hasta memnuniyetinin yüksek olması**
- ✓ **Daha uzun protez ömrü**

Bu Cerrahiye Uygun Adaylar Kimlerdir

Robotik protez cerrahisi ileri derece aşınmış olan kalça ve diz eklemi kireçlenmesi olan tüm hastalar da kullanılmaktadır.

Ayrıca kalça çıkığına veya femur başı avasküler nekrozuna bağlı kalça kireçlenmesi olan özellikle ameliyatsız tedavilerden fayda görmeyen hastalar ideal robotik cerrahi adayıdır. Romatolojik hastalıklara, kırıklara bağlı diz eklemi kireçlenmesi olan hastalara da robotik diz protez cerrahisine adaydır.

Diğer hasta grubu ise; doğuştan veya sonradan görülen kemik eğrilikleri nedeniyle manuel protez cerrahisi sırasında protez parçalarının ideal pozisyonda yerleştirilmesinde sorun oluşabilecek kişilerdir.

ÖZEL ÇANKAYA HASTANESİ

Randevu Hattı
7/24 312 426 14 50
/ ozelcankayahastanesi
cankayahastanesi.com.tr









6 **ORHAN OSMANSOY**
TVM Capital Healthcare Yönetici Ortağı

12 **Dr. SARPER TANLI**
Diginova Health Solutions Kurucusu

14 **OĞUZ ENGİZ**
UHS Danışmanlık Kurucusu

18 **UFUK EREN**
Volitan Global CEO'su

Yurtdışı Yatırımlarından Halka Arza: Sağlık Sektöründe Fırsatlar

Dubai merkezli TVM Capital Healthcare'in Yönetici Ortağı Orhan Osmansoy, sağlık yatırımlarının geleceğine ışık tutuyor. Yurtdışı yatırımlarından halka arzlara, alternatif finansman modellerinden özel sermaye fonlarının rolüne kadar birçok konuda değerli bilgileri hospitalmanager ile paylaştı.

Sağlıkta Küresel Trendler ve Türkiye'nin Potansiyeli

Diginova Health Solutions'ın kurucusu Dr. Sarper Tanlı, sağlık sektöründeki yatırım ve finansman manzarasına dair derinlemesine bir bakış sunuyor. Bu röportaj, özel sermaye fonlarının artan ilgisinden, Türkiye'deki sağlık kuruluşlarının yurt dışı sermayesini çekme stratejilerine kadar bir dizi önemli konuyu kapsıyor. Dr. Tanlı, özellikle dijitalleşme ve yönetişimin, yatırımcılar için neden kritik önem taşıdığını vurgulayarak, sektörün geleceğine ışık tutuyor.

32 Yıllık Birikimle Sağlık Sektörüne Yön Veren UHS, Yeni Hastanelere Yol Gösteriyor

Oğuz Engiz otuz iki yıllık sağlık sektörü deneyiminin son on yılını kurduğu UHS Danışmanlık şirketi bünyesinde danışman olarak geçirmiş tecrübeli bir hastane yöneticisi ve yeni hastane kurulumlarını iyi bilen bir uzman. Engiz, UHS'nin yeniden yapılandırma, planlama ve marka-itibar yönetimi alanlarında sunduğu danışmanlık hizmetlerini hospitalmanager ile paylaştı.

Yatırımdan Finansmana Sağlık Sektörünün Nabzı

Volitan Global CEO'su Ufuk Eren, Türk sağlık sektörünün yurtdışı yatırımlarındaki nabzını tutuyor. Uzun yıllara dayanan deneyimi ve derin sektör bilgisiyle Eren, bu röportajda Türk sağlık kuruluşlarının global pazardaki fırsatlarını ve zorluklarını değerlendiriyor. Özel yatırım fonlarından halka arzlara, KOBİ finansman modellerinden gelecek öngörülerine kadar sağlık sektörüne dair merak edilen birçok soruyu yanıtlayan Eren'in görüşleri, sektör profesyonelleri ve yatırımcılar için rehber niteliğinde.

İÇİNDEKİLER



30 **Pınar Ersoy ile Sağlık Sektörüne Bakış**
PINAR ERSOY
DZ BANK AG Türkiye Baş Temsilcisi



34 **Özel Sağlık Sektöründe Büyüme, Fırsatlar ve Zorluklar**
Dr. REŞAT BAHAT
OHSAD Genel Başkanı



38 **Sağlıkta Küresel Büyüme**
BORA ULUDÜZ
Memorial Sağlık Grubu CEO'su



40 **Teknoloji ve Sağlığın Geleceğine Yatırım**
Uzm. Dr. EROL KILIÇ
Burtom Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



44 **40 Yıllık Tecrübe, Geleceğe Odaklı Vizyon**
CAN ÇELİK
Meditel Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Üyesi



54 **Sağlık Sistemindeki Sorunların Çözümünde Evde Bakımın Kritik Rolü**
Dr. TAYYAR VARDAR
MC Health Group Kurucu Ortağı & Genel Müdür

32 **II. Sağlıkta Finansman ve Yatırım İmkanları Konferansı Başarıyla Gerçekleşti**





22 ESRA GÜLEN YILMAZ
Acıbadem Proje Yönetimi
İş Geliştirme Direktörü



26 MERİ İSTİROTİ
Liv Hospitals
Grup Koordinatörü



28 Dr. CENGİZ GÜL
EMPHealth Group
CEO'su



58 GÜLSULTAN DOĞAN
MCAN Health
Kurucusu ve CEO'su

Global Sağlık Pazarında Türk Yatırımcıların Yükselişi

Sağlık sektörü, globalleşen dünyada sınırları aşan bir dinamizme sahip. Türk yatırımcıların uluslararası arenadaki yükselişi ise bu dinamizmin en heyecan verici yansımalarından biri. Acıbadem Proje Yönetimi İş Geliştirme Direktörü Esra Gülen Yılmaz, bu trendin perde arkasını, Türkiye'nin sağlık sektöründeki global vizyonunu ve yatırımcılara sunduğu fırsatları hospitalmanager ile paylaştı.

LİV Hospitals'ın Yurtdışı Sağlık Yatırımlarına Bakış Açısı

Son yıllarda yurtdışı yatırımları ile dikkat çeken Liv Hospitals'ın Grup Koordinatörü Meri İstiroti ile yurt dışına yatırım yapmak isteyen Türk yatırımcıların nelere dikkat etmesi gerektiği ve Liv Hospitals'ın halen faaliyette olan yurtdışı yatırımlarını konuştuk.

Sağlık Sektöründe Uluslararası İş Birlikleri Önem Kazanıyor

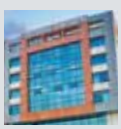
Sağlık turizminin yükselen yıldızı Türkiye'de, sektörün önde gelen isimlerinden biri olan EMPHealth Group CEO'su Dr. Cengiz Gül ile geleceğin sağlık trendlerini, yatırım planlarını ve sektörün finansal dinamiklerini konuştuk. Dr. Gül, EMPHealth Group'un yurtiçi ve yurtdışı yatırımlarından, özel sağlık kuruluşlarının yatırım fonlarıyla iş birliklerine, halka arz beklentilerinden küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine finansman önerilerine kadar pek çok konuda değerli bilgileri hospitalmanager paylaştı.

Sağlık Turizminde Yatırım Fırsatları ve Zorluklar

Yurtdışından gelen hastalara dünya standartlarında sağlık hizmeti sunmak misyonuyla 2015 yılında kurulan MCAN Health, kurucusu Gülsultan Doğan'ın liderliğinde sağlık turizminde dijitalleşme ve hasta memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla sektörde öncü konuma gelmiş durumda. Sağlık sektöründe 25 yıl üst düzey yöneticilik deneyimi bulunan Doğan, MCAN'in yurtdışı yatırımlarını, özel yatırım fonlarının sağlık turizmi ve özel sağlık kuruluşları üzerindeki etkisini, mevcut duruma dair görüşlerini ve geleceğe dair öngörülerini hospitalmanager ile paylaştı.



60 Sağlıkta Dijital Dönüşüm ve Sürdürülebilirlikle Geleceğe Bakış
BANU YILMAZTÜRK
Dräger Türkiye Medikal Birim Direktörü



62 Özel Adana Ortadoğu Hastanesi: 1988'den Günümüze Önce İnsan, Önce Sağlık



64 Sağlıkta Eğitim İhracatı: Medtronic İnovasyon Merkezi



66 Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi, Dünyanın En Prestijli Sağlık Kurumlarından Biri Olan Mayo Clinic ile Önemli Bir İş Birliğine İmza Attı



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 Hüseyin Çelik Meri İstiroti Dr. Semra Baysan Yelda Ulu Colin Asuman Uğur Pınar Lembet 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	Pelin Soydaş info@hospitalmanager.com.tr 0 312 446 91 14
HUKUK MÜŞAVİRLİĞİ	Av. Deniz Bektaş
MALİ MÜŞAVİRLİK	Gözde Aydan
YAYIN TÜRÜ	Yerel Süreli
BASIM YERİ	Dakik Dijital Baskı Balgat, Ceyhun Atuf Kansu Cd. 8/C, 06520 Çankaya/Ankara
BASKI TARİHİ	Aralık 2024

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 Okurları,

Bu sayımızda yakın zamanda gerçekleştirdiğimiz Sağlıkta Yatırım ve Finansman İmkanları adlı konferansımızın konularına yer vermek istedik. Özel sağlık kuruluşlarının geleceğini yakından ilgilendiren önemli konular birbirinden değerli konuşmacılar tarafından konferansta dile getirildi ve bu sayı için kaleme alındı. Bu sayımızın da ana temasını oluşturan konular özetle;

1. Türk Yatırımcıların Yurtdışı Sağlık Yatırım Tecrübeleri
2. Yabancı Sermayenin Türk Sağlık Sektörü İlgisi
3. Sağlık Kuruluşları için Halka Arz İmkanları
4. Sağlık Yatırımlarında Alternatif Finansman Araçları

Sağlık hizmet sunucularımızın gelişmekte olan ülkelere yapacağı yatırımlarda dikkat etmeleri gereken konular kapsamında önemli tavsiyeleri bulacağımız bu sayıda yatırımcılarımıza proje danışmanlığı ve anahtar teslimi tesis kurulumuna ilişkin destekler sunan kuruluşların faaliyetlerini de okuyabileceksiniz.

Dubai merkezli TVM Capital kurucusu Orhan Osmansoy'un konferansta çok ilgi çeken konuşmasının özetini de yine bu sayımızda okuyabileceksiniz. Körfez bölgesinde Türk sağlık yatırımcıları için söz konusu olan fırsatlara dikkat çekilen bu yazıda bölgemizde özel sağlık sektörüne ilişkin olup biteni detaylıca öğrenme fırsatı bulacaksınız.

Dr. Sarper Tanlı ve Ufuk Eren'in sağlık hizmet sunucuları için kaleme aldıkları ufuk açıcı yazılarını da okumanızı tavsiye ediyoruz.

Yine bu sayıda Almanya'nın ikinci büyük bankası DZ Bank'ın Türkiye genel müdürü Pınar Ersoy'un yurtiçi ve yurtdışı sağlık yatırımlarının finansmanında Türk yatırımcılara sundukları imkanları anlatan yazısını da keyifle okuyacaksınız.

2025 yılının özel sağlık sektörü için yurtdışına açılım yılı olacağına ve sektörün fon ortaklıklarına, halka arza ve alternatif finansman modellerine yöneleceği bir yıl yaşayacağına dikkat çektiğimiz bu sayıyı keyifle okumanızı diliyoruz.

Sevgi ve saygılarımızla,
hospitalmanager

Sağlık sektöründe çığır açan yeniliklere öncülük ediyoruz.

Herkes için. Her yerde. Sürdürülebilir şekilde.

siemens-healthineers.com/tr

Dijital İkiz

Tanının kişiselleştirilmesi, tedavi seçimi ve izlenmesi, hasta takibi ve sağlık hizmetinin yönetilmesi

Hassas Tedavi

En yaygın hastalıklar için akıllı ve görüntü rehberli tedavi

Dijital, Veri ve Yapay Zeka

Teknoloji destekli ve kurumsal hizmetlerle dijital, veri ve yapay zekadan yararlanma ve sağlayıcıların operasyonlarını ilerletme



SIEMENS Healthineers

Yurtdışı Yatırımlarından Halka Arza: Sağlık Sektöründe Fırsatlar

ORHAN OSMANSOY - TVM Capital Healthcare Yönetici Ortağı

Dubai merkezli TVM Capital Healthcare'in Yönetici Ortağı Orhan Osmansoy, sağlık yatırımlarının geleceğine ışık tutuyor. Yurtdışı yatırımlarından halka arzlara, alternatif finansman modellerinden özel sermaye fonlarının rolüne kadar birçok konuda değerli bilgileri hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: Son yıllarda Türk yatırımcıların artan yurtdışı sağlık yatırımları hakkında neler düşünüyorsunuz? Onlara neler tavsiye edersiniz?



O.O: Türk yatırımcıların sağlık hizmetlerine yönelik artan yurtdışı yatırımı, hem küresel pazarlara girme hırsını hem de özellikle sağlık hizmeti talebinin hızla arttığı bölgelerde operasyonları çeşitlendirme stratejisini yansıtıyor. Bu eğilim, artan küresel sağlık hizmeti ihtiyaçları, Türkiye'nin sağlık sektöründeki uzmanlığı ve bölgesel olarak destekleyici politikalar ve PPP girişimleri gibi çeşitli faktörler tarafından destekleniyor.

Yaşlanan nüfus, kronik hastalıklar ve sağlık hizmetleri inovasyonuna artan vurgu ile artan küresel sağlık hizmeti talebi, Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Asya gibi bölgelerde önemli fırsatlar sunmaktadır. Türk yatırımcılar, yetersiz hizmet alan veya gelişmekte olan pazarlardaki sağlık hizmetleri sektörlerine girerek bu eğilimlerden yararlanmak için iyi bir konumdadır.

Ayrıca, Türkiye'nin sağlık sektörü uzmanlığı, altyapı, tıbbi turizm ve sağlık teknolojisindeki gelişmelerle son yirmi yılda önemli ölçüde gelişti. Yatırımcılar artık bu deneyimi uluslararası pazarlara açılmak, tıbbi tesisler kurmak veya yurtdışında sağlık projelerine yatırım yapmak için kullanarak Türk sağlık standartlarını ve yeniliklerini yeni bölgelere taşıyor.

Kamu-özel sektör ortaklıklarına (PPP'ler) yönelik hükümet desteği ve sağlık yatırımcılarını destekleyen politikalar, Türk yatırımcıları uluslararası fırsatları keşfetmeye teşvik etti. Özellikle Suudi Arabistan gibi Türkiye'nin PPP modellerine benzer bölgelerdeki Türk yatırımcılar, sağlık projelerine yurtdışı yatırımı daha erişilebilir ve umut verici hale getiren tanıdık çerçevelerden faydalanıyor. Örneğin, Suudi Arabistan (şu anda çok odaklandığımız bir pazar), ülkenin altyapısını modernize etmeyi ve hizmet kalitesini artırmayı amaçlayan Vizyon 2030 stratejisinin bir parçası olarak sağlık alanında PPP'leri aktif olarak teşvik ediyor. Bu girişim, uzmanlıkları Suudi Arabistan'ın gelişen ihtiyaçlarıyla iyi örtüşen Türk sağlık şirketleri için güçlü bir fırsat sunuyor. Türk firmaları çeşitli alanlarda katkıda bulunmak için iyi bir konumda. Hastane yönetiminde, modern sağlık tesisleri işletmedeki Türk yetenekleri, Suudi Arabistan'ın gelişmiş hizmet sunumu talebiyle uyuşuyor. Uzmanlaşmış bakımda, Türk şirketleri onkoloji ve kronik hastalık yönetimi gibi temel alanlarda mükemmellik merkezleri kurabilir ve artan sağlık hizmeti taleplerini karşılayabilir. Ayrıca, Türk kurumlarının Suudi sağlık çalışanlarını güçlendiren programlar tasarlamalarına yardımcı olabileceği tıp eğitiminde iş birliği potansiyeli de bulunmaktadır. Bu yollar yalnızca Suudi Arabistan'ın sağlık hedeflerini desteklemekle kalmayıp aynı zamanda Türk şirketlerinin uluslararası varlıklarını ve etkilerini genişletmelerini de sağlamaktadır.

Yurtdışı yatırımlarını genişletmeyi hedefleyen Türk yatırımcılar için kapsamlı bir durum tespiti yapmak ve etkili bir pazar giriş stratejisi geliştirmek hayati önem taşımaktadır. Bu, özellikle ihtiyaçların karşılanamadığı ve sağlık hizmetlerine olan talebin yüksek olduğu bölgeleri belirlemek için kapsamlı bir pazar araştırması içerir. Yatırımcılar yasal mevzuatı, rekabet ortamını, geri ödeme modellerini ve hasta yönlendirme sistemlerini değerlendirmelidir. Yerel ortaklarla ortak girişimler oluşturmak, düzenleyici zorlukların üstesinden gelmeye ve pazar penetrasyonunu hızlandırmaya yardımcı olabilir.

Riskleri azaltmak için yatırımcılar belirli alanlara da odaklanabilirler. Örneğin, hastane, ilaç, tıbbi cihaz ya da dijital sağlık gibi sağlık sektöründeki farklı alanları ve alt sektörleri hedefleyerek portföylerini çeşitlendirmelidirler. Bu yaklaşım, piyasa dalgalanmalarının veya düzenleyici değişikliklerin etkisini azaltmaya yardımcı olabilir.

Ayrıca, yerel düzenlemelere ve uluslararası standartlara uyum kritik öneme sahiptir. Yatırımcılar, hasta güvenliği, veri gizliliği ve standart bakım uygulamalarıyla ilgili kurallara uyumu sağlamalıdır. Hükümetler, hastalar, sigortacılar ve sağlık profesyonelleri dahil olmak üzere yerel paydaşlarla güven oluşturmak da aynı derecede önemlidir.

Son olarak, sağlık yatırımları uzun vadeli bir taahhüt gerektirir, çünkü karlılığa ulaşmak zaman alabilir. Ortak girişimler, birleşmeler ve satın almalar veya doğrudan yatırımlar yoluyla doğru giriş stratejisini seçmek, dikkatli planlama ve yerel sağlık ekosistemlerine entegre olma azmi gerektirir.

Türk yatırımcılar, yurtdışı sağlık yatırımlarına piyasa dinamiklerini iyi anlayarak yaklaşırsa, başarı şanslarını artırabilir ve uluslararası küresel sağlık piyasalarındaki etkilerini genişletebilirler.

H.M: Dünyada özel sermaye fonlarının özel sağlık kuruluşlarına olan ilgisi hangi yönde gelişiyor? Türkiye'de bu tür iş birliklerine girmeyi düşünen Türk özel sağlık kuruluşlarına ne önerirsiniz?

O.O: Özel sermaye fonlarının özel sağlık kuruluşlarına olan ilgisi, yaşlanan nüfus, kronik hastalıkların artışı, teknolojik ilerlemeler ve kaliteli sağlık hizmetlerine olan talebin artması gibi çeşitli faktörler tarafından yönlendirilerek önemli ölçüde artmaktadır. Ayrıca, özel sermaye fonları sağlık sektörünü yüksek getiri fırsatları sağlayan dayanıklı ve büyüyen bir sektör olarak görmektedir.

Küresel yaşlanan nüfus, geriatrik bakım, uzun dönemli bakım tesisleri ve kronik hastalık yönetimi konusunda uzmanlaşmış sağlık kurumlarına olan talebi artırıyor. Özel sermaye fonları, özellikle hükümet sağlık sistemlerinin önemli baskı ve yetersizliklerle karşı karşıya olduğu bölgelerde, bu sektörlerde önemli büyüme potansiyeli olduğunu kabul ediyor.

Dijital sağlık ve teknolojiye yatırımda da yükselen bir eğilim var. Özel sermaye fonları yeniliklere (tele tıp, yapay zeka tabanlı teşhis, sağlık verisi yönetimi ve giyilebilir sağlık teknolojisi gibi) ilgi duyuyor. Covid-19 salgını, dijital sağlığın benimsenmesini hızlandırdı ve bunu yatırımcılar ve sağlık hizmeti sağlayıcıları için bir öncelik haline getirdi. Hem yeni kurulan şirketler hem de hasta bakımı, uzaktan izleme ve yapay zeka destekli tedavi çözümleri için dijital platformlar tarafından etkinleştirilen yerleşik sağlık şirketleri Özel Sermaye fonlarının dikkatini çekiyor. Finansal desteğin ötesinde, özel sermaye sağlık kuruluşlarının altyapılarını modernize etmelerini ve teşhis ve tedaviyi iyileştirmelerini sağlamak için sağlanıyor. Daha verimli ve hasta merkezli bir deneyim sunmak için teknolojiyi benimseyen Türk sağlık kuruluşları öne çıkacaktır.

Bir diğer trend ise sağlık hizmeti sağlayıcılarının konsolidasyonudur. Özel sermaye şirketleri, hastaneler, klinikler ve uzmanlaşmış uygulamalar dahil olmak üzere sağlık hizmeti işletmelerinin satın alımlarını ve konsolidasyonlarını aktif olarak takip eder. Bu yaklaşım, ölçek ekonomileri elde etmeyi, operasyonları kolaylaştırmayı ve bakım sunumunun etkinliğini iyileştirmeyi hedefler. Konsolidasyon ayrıca ayakta tedavi, uzmanlaşmış tedavi merkezleri ve teşhis hizmetlerinde de gerçekleşir ve yatırımcılar hizmetleri entegre etme ve maliyetleri düşürme fırsatları arar.

Özel sermaye fonlarıyla ortaklık kurmayı düşünen Türk özel sağlık kuruluşlarına tavsiyem, doğru Özel Sermaye fonuyla tam uyumlu çalışma iş birliği içinde olmasıdır. Derin sağlık uzmanlığına sahip özel sermaye fonları olan "yatırımcı-operatör" firmalarıyla ortaklık kurmak, yalnızca sermaye değil, aynı zamanda değerli stratejik rehberlik, operasyonel destek ve kapsamlı bir ağa erişim sağlayabilir. Sağlık hizmetlerinde güçlü bir geçmişe sahip bir Özel Sermaye fonuyla iş birliği yapmak, büyümeyi teşvik edebilir, inovasyonu destekleyebilir ve yatırım yapılan şirket için pazara girişi hızlandırabilir.

Operasyonel verimliliği artırmak da özel sermaye için önemlidir. Özel Sermaye fonları karlılık ve ölçeklenebilirlik gösteren sağlık kuruluşlarına yatırım yapmayı hedefler. Türk kurumları operasyonel etkinliği artırmak için hasta bakım süreçlerini, yeterli kaynak tahsisini ve süreç yönetimini optimize etmeye odaklanmalıdır. Bu verimlilikler yalnızca hasta bakımını iyileştirmekle kalmaz, aynı zamanda kurumu potansiyel yatırımcılar

için daha çekici hale getirir.

Medikal turizm, güçlü tıbbi turizm potansiyeline sahip bölgelerdeki sağlık hizmeti sağlayıcılarını hedefleyen fonlarla başka bir fırsattır. Bölgede, daha düşük maliyetlerle gelişmiş sağlık hizmeti altyapısı sunan Türkiye gibi ülkeler, uluslararası hastalar için özellikle çekici olmalıdır. Özel sermaye, bu ülkelerdeki sağlık hizmeti kuruluşlarının kapasitelerini genişletmelerine ve kendilerini yurtdışı hastalara daha iyi pazarlamalarına yardımcı olabilir. Türkiye, rekabetçi fiyatlandırması ve yüksek kaliteli bakımı nedeniyle zaten medikal turizm için bir merkezdir ve bu nedenle uluslararası hastalara yönelik kapasitelerini ve pazar erişimini genişletmek için özel sermayeyi çekmek için iyi bir konumdadır.

Dolayısıyla, inovasyona odaklanarak, Türkiye'nin sağlık alanındaki güçlü yönlerinden yararlanarak ve doğru yatırım ortaklarıyla iş birliği yaparak, Türk özel sağlık kuruluşları Özel Sermaye fonlarıyla iş birliği için ikna edici bir durum yaratabilir ve bu da büyümeyi ve değer yaratmayı teşvik eden, aynı zamanda hastalar için sağlık sonuçlarının iyileştirilmesini sağlayan başarılı ortaklıklara yol açabilir.

H.M: Dünyada özel sağlık kuruluşlarına yönelik IPO (Halka Arz) talepleri nasıl gelişiyor? Türkiye'de halka arzı düşünen Türk sağlık kuruluşlarına ne önerirsiniz?

O.O: Sağlık sektöründeki Halka Arz (IPO) piyasası son yıllarda dinamik bir seyir izliyor. Bu durum, sağlık kuruluşlarını halka açılmaya teşvik eden bazı temel faktörlerin etkisiyle gerçekleşiyor.

Sağlık hizmetlerine olan talep küresel olarak, özellikle gelişmiş pazarlardaki yaşlanan nüfusla birlikte arttıkça, sağlık kuruluşları sermaye toplamak için giderek daha fazla halka arzlara yöneliyor. Bu fonlar hizmetlerin, altyapının ve yeteneklerin genişlemesini sağlıyor.

Sağlık hizmeti sunumunda inovasyon, halka arzların arkasındaki bir diğer itici güçtür. Dijital sağlık, tele tıp ve uzaktan bakımdaki artış, ölçeklendirme için önemli fırsatlar yarattı. Dijital sağlık platformlarını, tele sağlık veya yapay zeka destekli tanılamaları benimseyen sağlık kuruluşları yatırımcılar için özellikle çekici hale geliyor ve halka arzları büyüme ve operasyonel genişleme için fon sağlamanın etkili bir yolu haline getiriyor. Yıllar içinde, biyoteknoloji ve ilaç sektörleri de, özellikle gen düzenleme, immünoterapi ve kişiselleştirilmiş tıp gibi ileri tedavilerle uğraşan şirketler arasında çok sayıda halka arz gördü. Bu sektörler, genellikle uzun karlılık yollarına rağmen yüksek getiri potansiyelleriyle yatırımcıları cezbediyor.

Sağlık kuruluşları, özellikle hastaneler ve sağlık sistemleri, fiziksel altyapılarını genişletmek, hizmetleri artırmak ve coğrafi erişimlerini artırmak için sıklıkla sermaye ararlar. IPO'lar daha büyük bir sermaye havuzuna erişim sağlayarak genişlemeyi destekler ve kurumsal görünürlüğü artırır. Ayrıca, sağlık hizmetlerine yatırım yapmış olan özel sermaye şirketleri bazen IPO'ları bir çıkış stratejisi olarak kullanırlar, getirileri maksimize etmek için halka arz etmeden önce işletmeleri ölçeklendirmişlerdir.

Şu anda sağlık hisselerine yönelik güçlü bir piyasa iştahı var, çünkü yatırımcılar sağlık sektörünü özellikle ekonomik gerilemeler veya Covid-19 salgını gibi küresel krizler sırasında dayanıklı bir sektör olarak görüyor. Sağlık sektörünün piyasa oynaklığına rağmen istikrarlı kalan "savunmacı" bir sektör olarak ünü, halka arzlar için cazibesini artırıyor. Örneğin, hastane sistemlerinin şu anda EBITDA'nın 25 katı çarpanlarla değer gördüğü Suudi Arabistan'da gördüğümüz gibi, yüksek talep açıkça görülüyor.

Ancak, sağlık hizmetleri IPO'ları belirli zorluklar sunar. Yasal mevzuata uyum zor ve karmaşık olabilir. Ayrıca karlılık endişeleri IPO başarısını etkileyebilir, özellikle de gelişmekte olan veya yenilikçi sağlık hizmetleri sektörlerindeki kurumlar için. Güçlü gelir modelleri ve karlılığa giden net yolları olan şirketler, halka açık piyasalarda daha iyi performans gösterme eğilimindedir.

Özetle, sağlık hizmetleri IPO'ları hizmetlere olan artan talep, sağlık teknolojilerindeki inovasyon, büyüme için sermayesi ihtiyacı ve genellikle sağlık hisselerine olan güçlü yatırımcı iştahı tarafından yönlendirilir. Ancak, sağlık kuruluşları mevzuat zorluklarının üstesinden gelmeli ve halka açık piyasalarda başarılı olmak için net bir büyüme potansiyeli göstermelidir.

Özellikle Türkiye'de halka arzı düşünen Türk özel sağlık kuruluşları için öncelikle piyasa koşullarını ve yasal mevzuatı değerlendirmesi gerekir. Türk sağlık kuruluşları, piyasanın halka arz için uygun olup olmadığını belirlemek için Borsa İstanbul'un sağlık hisselerine yönelik hazırlığını ve genel yatırımcı duygusunu değerlendirmelidir. Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) düzenlemelerine, özellikle de son IPO gerekliliklerine aşinalık da önemlidir. Sağlık kuruluşlarının hasta gizliliği ve hizmet standartları gibi benzersiz yükümlülükleri vardır ve bu da uyumluluk için hukuki uzmanlığı önemli hale getirir.

Finansal sağlık ve şeffaflık başarı için kritik öneme sahiptir. Kapsamlı denetimler yapmak, yatırımcıların karlılığı ve sürdürülebilirliği değerlendirmek için net finansal verilere ihtiyaç duyması nedeniyle raporlamada doğruluk ve güvenilirliği garanti eder. Ayrıca, kurumlar, bu ölçütlerdeki şeffaflık yatırımcı güvenini artırdığı için hasta memnuniyeti, operasyonel verimlilik ve gelir çeşitlendirmesi gibi



sağlık hizmetlerine özgü KPI'ları açıklamaya hazırlanmalıdır.

Güçlü bir kurumsal yönetim çerçevesi oluşturmak yatırımcı güvenini daha da artırır. Sağlık, finans ve halka açık şirket yönetimi konusunda uzmanlığa sahip nitelikli ve çeşitli bir yönetim kurulu, etik ve etkili liderliğe olan bağlılığı gösterir. Sıkı iç kontroller ve raporlama standartlarının uygulanması da uyumu destekler ve özellikle sağlık alanında hassas olan kötü yönetim veya dolandırıcılıkla ilgili riskleri azaltır.

Sektöre özgü büyüme itici güçlerini vurgulamak, sermaye hikayesini ve konumlandırmayı güçlendirir. Örneğin, kurumlar yaşlanan nüfusa ve sağlık hizmetlerine olan artan talebe odaklanarak uzun vadeli gelir büyüme potansiyeli gösterebilir. Ek olarak, dijital sağlık hizmetlerine ve telemedikal alana yapılan yatırımları vurgulamak, yatırımcılara hitap eden teknoloji benimsemeye yönelik proaktif bir yaklaşımı sergiler. Etkili bir iletişim stratejisi, kuruluşun misyonunu, büyüme planlarını ve hasta bakımı ve etik standartlara bağlılık gibi rekabet avantajlarını açıkça ifade eder.

Sürdürülebilirlik ve ESG girişimlerine odaklanmak yatırımcılar için giderek daha da hayati önem taşıyor ve biz TVM Capital Healthcare olarak BM PRI imzacılarıyız. Sağlık kuruluşları, yetersiz hizmet alan bölgelerde erişimi iyileştirme çabaları da dahil olmak üzere hasta merkezli bakımı, etik uygulamaları ve sosyal sorumluluğu vurgulamalıdır. Küresel Raporlama Girişimi (GRI) gibi standartlarla uyumlu bir sürdürülebilirlik raporu hazırlamak, kurumun çevre ve toplum bilincine sahip yatırımcılar arasındaki itibarını daha da artırabilir.

Operasyonel dayanıklılık ve etkili risk yönetimi oluşturmak da önemlidir. Sağlık kuruluşları, düzenleyici değişiklikler, hasta gizliliği ve sorumluluk endişeleri gibi benzersiz risklerle karşı karşıyadır. Sağlam bir risk yönetimi stratejisi, kurumun bu zorlukları ele alma yeteneğini gösterirken, finansal dayanıklılık, pandemiler veya tedarik zinciri sorunları gibi kesintilerle başa çıkmak için yeterli nakit akışı ve rezerv sağlar. Operasyonel verimlilik de aynı derecede önemlidir, çünkü akıcı idari ve hasta bakım süreçleri sürdürülebilir kar marjlarını gösterir. Yatırımcılar, genellikle yüksek işletme giderleri nedeniyle sağlık kuruluşlarındaki maliyet yönetimini yakından takip eder.

Son olarak, kurumlar net, uzun vadeli bir vizyon ve büyüme stratejisi geliştirmelidir. Genişleme, dijital dönüşüm veya stratejik ortaklıklar içeren iyi ifade edilmiş bir büyüme planı, yatırımcılar için gelecekteki getirileri vurgulayabilir. Güçlü marka itibarı ve hasta güveni sağlık hizmetlerinde çok önemlidir ve hasta merkezli bakım, yüksek klinik standartlar ve etik uygulamalar konusunda kanıtlanmış bir geçmiş, yatırımcı güvenini önemli ölçüde artırır.

H.M: Finansal zorluk yaşayan küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine hangi alternatif finansman modellerini önerirsiniz?

O.O: Finansal zorluklarla karşılaşan küçük ve orta ölçekli sağlık hizmeti işletmelerinin (KOBİ'ler)



genellikle banka kredileri veya halka açık piyasalar gibi geleneksel finansman seçeneklerine sınırlı erişimi vardır. Ancak, operasyonları istikrara kavuşturmalarına, genişlemelerine veya yeni teknolojilere yatırım yapmalarına yardımcı olmak için gerekli sermayeyi sağlayabilecek birkaç alternatif finansman modeli vardır.

Özel sermaye (PE) ve risk sermayesi (VC), sağlık KOBİ'leri için temel finansman seçenekleridir. PE fonları, büyüme veya iyileştirme potansiyeli olan yerleşik sağlık işletmelerine odaklanır, genellikle bir hisse senedi alır ve bazen de kontrol hissesi arar. Bu seçenek, güçlü temellere sahip ancak büyüme sermayesine ihtiyaç duyan sağlık KOBİ'leri için özellikle faydalıdır. TVM Capital Healthcare gibi sağlık hizmetlerine özgü PE yatırım fonları, özellikle erişimi genişletmeye ve sağlık hizmetlerini iyileştirmeye odaklanan sağlık işletmelerine hitap eder. Sağlık hizmetlerinin sunumunu ve hizmetlerini desteklemeye adanmış bu fonlar, güçlü büyüme potansiyeline sahip sağlık işletmelerine sermaye sağlayabilir. Buna karşılık, VC finansmanı, dijital sağlık platformları, biyoteknoloji veya telemedikal gibi yenilikçi çözümlere sahip yeni kurulan şirketler veya erken aşamadaki sağlık işletmeleri için daha uygundur. VC'ler, henüz karlı olmasalar bile, genellikle yüksek büyüme potansiyeline sahip şirketlere yatırım yaparlar. Umut vadeden bir büyüme yörüngesine veya yenilikçi çözümlere sahip sağlık işletmeleri için PE veya VC yatırımı ideal olabilir.

Yüksek net değere sahip bireyler olan melek yatırımcılar, genellikle erken aşamadaki şirketlere hisse senedi veya dönüştürülebilir borç karşılığında yatırım yapmaya istekli olan cazip bir finansman yolu da sunarlar. Sermayeye ek olarak, değerli mentorluk ve bağlantılar sağlayabilirler. Özellikle yenilikçi ürün veya hizmetlere sahip olan erken aşamadaki sağlık işletmeleri için, sağlık sektörüyle ilgilenen melek yatırımcılar iyi bir uyum sağlayabilir ve melek ağlarına katılmak uygun yatırımcı bulma olasılığını artırabilir.

Hibe ve devlet sübvansiyonları bir diğer önemli finansman kaynağıdır. Birçok hükümet ve uluslararası kuruluş, inovasyonu teşvik etmek, altyapıyı iyileştirmek ve bakıma erişimi genişletmek için özellikle sağlık KOBİ'lerine finansal destek sunmaktadır. Genellikle Ar-Ge, dijital sağlık girişimleri veya iş gücü eğitimi için mevcut olan bu fonlar geri ödeme gerektirmez. İnovasyon veya teknoloji uygulamasıyla uğraşan sağlık KOBİ'leri devlet hibelerini ve sübvansiyonlarını araştırmalıdır.

PPP'ler, özel sağlık şirketlerinin sağlık hizmetleri veya altyapı sunmak için hükümet kuruluşlarıyla iş birliği yapmasına olanak tanır ve bu tür işletmelere finansman, kaynaklar ve uzun vadeli hükümet sözleşmelerine erişim sağlar. Sağlık hizmetleri, altyapı geliştirme veya uzmanlaşmış bakımla uğraşan KOBİ'ler, hem büyüme fırsatları hem de tutsak, uzun vadeli gelir kaynakları sunabilen PPP'lerden faydalanabilir.

Daha büyük sağlık hizmeti sağlayıcıları, ilaç şirketleri veya teknoloji firmalarıyla ortaklıklar ve stratejik ittifaklar sermayeye, uzmanlığa ve kaynaklara kapılar açabilir. Bu ittifaklar KOBİ'lerin daha büyük ortağın kaynaklarından yararlanırken uzmanlaşmış hizmetler, teknolojiler veya ürünler sunmalarına olanak tanır. Örneğin, küçük bir teşhis laboratuvarı bir hastane zinciriyle ortaklık kurabilir, tamamlayıcı hizmetler sunarken sermayeye, hasta yönlendirmelerine ve kaynaklara erişebilir.

Sonuç olarak, finansal zorluklarla karşılaşan sağlık KOBİ'leri için geleneksel finansman her zaman uygulanabilir veya arzu edilir olmayabilir. Özel sermaye gibi alternatif finansman modellerini araştırarak, sağlık KOBİ'leri esnekliği korurken ihtiyaç duydukları sermayeye erişebilirler. Stratejik ortaklıklar, devlet hibeleri ve PPP'ler de değerli seçeneklerdir. ■

medical center

Evde Sağlık ve Bakım Hizmetleri

Evde Sağlık Hizmetlerinde
JCI Akreditasyonu ile **Türkiye'de**
Bir İlki Gerçekleştiriyoruz!



0 216 363 0 363
www.istanbulmedicalcenter.com

Sağlıkta Küresel Trendler ve Türkiye'nin Potansiyeli

Diginova Health Solutions'ın kurucusu Dr. Sarper Tanlı, sağlık sektöründeki yatırım ve finansman manzarasına dair derinlemesine bir bakış sunuyor. Bu röportaj, özel sermaye fonlarının artan ilgisinden, Türkiye'deki sağlık kuruluşlarının yurtdışı sermayesini çekme stratejilerine kadar bir dizi önemli konuyu kapsıyor. Dr. Tanlı, özellikle dijitalleşme ve yönetişimin, yatırımcılar için neden kritik önem taşıdığını vurgulayarak, sektörün geleceğine ışık tutuyor. Ayrıca, küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerinin finansal zorlukları aşmak için yenilikçi finansman modellerine yönelmeleri gerektiğinin altını çiziyor.



Dr. Sarper Tanlı
Diginova Health Solutions - Kurucu

H.M: Dünyada Özel Sermaye Fonlarının özel sağlık kuruluşlarına olan ilgileri ne yönde gelişiyor, Türkiye'de bu tür iş birlikleri içine girecek özel sağlık kuruluşlarına neler önerirsiniz?

S.T: Dünya çapında hastane yatırımlarına yönelik ilgi şu anda birkaç temel veri ile şekilleniyor. İlk olarak, yaşlanan nüfus ve kronik hastalıkların artan prevalansı nedeniyle sağlık hizmetlerine yönelik talep artıyor ve bu da sağlık hizmeti veren tesislerin genişlemesine neden oluyor. Yatırımcılar arasında, yataklı kurumların yanı sıra ayaktan tedavi merkezlerine ve uzmanlık alanlarına odaklı hizmetlere yönelik ilgi de artıyor. Büyük sermaye fonları konsolidasyon yolu ile çok büyük değerler yaratmaya çalışıyorlar. Ek olarak, özellikle yapay zeka ve robotik teknolojilerdeki yeniliklerin sektörü yeniden şekillendirdiği biyofarma, medikal teknoloji ve sağlık bilişimi gibi alanlarda özel sermayenin sağlık hizmetlerine olan ilgisi daralan birkaç sene sonrasında tekrar güçlenmeye başlıyor.

Sağlık hizmetlerine yatırım yapan Özel Sermaye Fonları yatırım yapacakları kuruluşların dijital sağlık transformasyonunu ne kadar uyguladığını, ileri aşamada olmasa bile yönetim alt yapısının bu konudaki adaptasyon becerisini görmek istiyor. Türkiye'deki kuruluşlar başarılı bir şekilde yurtdışı sermayesini getirmek istiyorlarsa, bu yatırımcıların her zaman sorduğu soru yatırımlarını nasıl geri alacaklarının ön çalışması. Ayrıca dijitalleşme ve yönetişim alt yapılarının oluşturulması da yatırımcı için önem arz ediyor.

Dünyadaki Özel Sermaye Fonları arasında sadece sağlık hizmetleri gayrimenkulüne yatırım yapan uzmanlık fonları da var. Artan inşaat maliyetleri gibi zorluklara rağmen sağlık hizmetleri gayrimenkul

piyasası, yüksek doluluk oranları ve tıbbi tesisler için artan kira fiyatlarıyla güçlü kalmayı sürdürüyor. Bu da aslında Türkiye'de örneğini çok görmediğimiz organize sağlık gayrimenkul odaklı yatırımlar için yabancı sermayenin ilgisini çekebilir.

H.M: Finansman zorluğu içinde olan küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine hangi finansman modellerini önerirsiniz?

S.T: Sağlık sektöründe reelde bir büyüme görülürken sağlık işletmeleri, artan işletme maliyetleri, iş gücü sıkıntısı ve mevzuat değişiklikleri nedeniyle finansal baskılarla da karşı karşıya kalıyor. Bu durum, bazılarının finansal sürdürülebilirliği sağlamak için yeni finansman modelleri düşünmesini gerektiriyor. Tabii klasikleşmiş finansal kiralama, exim kredi modelleri de finansmanın nerede kullanılacağına bağlı olarak denenebilir.

Yabancı sermayenin Türkiye'ye girmesi ya da yerli sermayenin sağlık sektörüne giriş yapması için alternatif modeller de denenmeli. Genel olarak, sağlık tesislerine yönelik küresel yatırımdaki artış görünümü, Türkiye'de de güçlü talep ve teknolojilerle desteklenen kurumlar için iyi bir alternatif olabilir. Ancak Türkiye'de dönem dönem yaşanan yüksek kur dalgalanmaları orta büyüklükteki küresel yatırım şirketlerini hala endişelendiriyor. Küçük ve orta ölçekli işletmeler pay karşılığı finansman modelleri ile konsolidasyon modellerine dahil olarak hem finansal sağlığı yerine getirebilirler hem de kendi pay sahiplerinin varlık değerlerini artırabilirler. Daha büyük sağlık sistemleriyle iş birliği veya diğer hastanelerle birleşme, finansal stresi hafifletebilecek sermayeye, teknolojiye ve diğer kaynaklara erişim sağlayabilir. Bu ortaklıklar aynı zamanda küçük hastanelerin kendi başlarına başarmaya çalıştıkları hedeflere ulaşmayı ölçek ekonomileri sayesinde beraberinde getirebilir.

Bence yine de en iyi finansman modeli kendi yetkinlik ve etkinliğini artırarak öz finansman yaratmak. Mali sıkıntı içindeki hastaneler, hizmet odaklarını tam ölçekli hastaneler ile karşılaştırıldığında genellikle daha yüksek marjlara ve daha düşük maliyetlere sahip olan yüksek talep gören uzmanlıklara daraltmayı düşünmelidir. Küçük ve orta ölçekli hastaneler, bu stratejileri benimseyerek mali görünümlerini iyileştirebilir, hasta bakım kalitesini artırabilir ve potansiyel yatırımcılar veya ortaklar için daha çekici hale gelebilirler.

H.M: Dünyada özel sağlık kuruluşlarının halka arz (IPO) talepleri ne yönde gelişiyor, Türkiye'de halka arz düşünen sağlık kuruluşlarına neler önerirsiniz?

S.T: 2024 yılında hastane halka arz piyasası, makroekonomik belirsizlikler ve artan sermaye maliyetleri nedeniyle zorlu birkaç yılın ardından ölçülü bir toparlanma yaşıyor. Düşük faiz oranları ve daha elverişli bir ekonomik ortam gibi son gelişmelerin, 2025'e girerken sağlık sektöründe daha fazla halka arzı (IPO) teşvik etmesi bekleniyor. Birçok kuruluş da 2025 ikinci yarısından itibaren halka arza hazır hale gelmek için çalışma yapıyor. Bu yatırım aracında özellikle 2023'te dibi görmüş olduğumuzu ve yavaş bir ivme ile dipten çıkılmaya başlandığını düşünüyorum. Sağlık teknolojisi ve dijital sağlık gibi temel alanlar buna öncülük ediyor, özellikle yapay zeka ve biyoteknolojideki yeniliklerin sağladığı ivme çok önemli.

Halka arz düşünen hastaneler, yatırımcıların ilgisini çekmek ve başarılı bir halka arz için kendilerini konumlandırmalı. Bunu için de finansal istikrara, operasyonel verimliliğe ve teknolojik ilerlemeye odaklanmalıdır:

1) Karlılık ve Verimliliğe Odaklanma: Yatırımcılar özellikle güçlü ve tutarlı mali performans sergileyen hastanelerle ilgileniyorlar. Teknolojinin benimsenmesi ve maliyet yönetimi yoluyla operasyon etkinliğini kolaylaştırmak ve kar marjlarını iyileştirmek çok önemli.
2) Yönetişimi ve Uyumluluğu: Sağlam yönetişim yapılarının, şeffaflığın ve hem yerel hem de uluslararası düzenlemelere bağlılığın sağlanması yatırımcıların güvenini artıracaktır. Birçok kurumsal yatırımcı bir halka arz edilen hastaneye yatırım yapmadan önce bu hususları yakından inceler.
3) Teknolojik Yenilikler: Yapay zeka, telesağlık ve diğer dijital sağlık yeniliklerine yapılan yatırımları öne çıkarmak, hastanenin rekabetçi bir pazarda öne çıkmasını sağlayabilir. Bu teknolojiler yalnızca hasta bakımını iyileştirmekle kalmıyor, aynı zamanda yatırımcıların ilgisini çeken verimliliği de artırıyor.

H.M: Türk yatırımcılarının son yıllarda artan yurtdışı sağlık yatırımları ile ilgili düşünceleriniz nelerdir? Onlara neler tavsiye edersiniz?

S.T: Diğer sektörlerde bilgi ve beceriyi yurtdışına ihraç etme işini çok uzun yıllardır yapabiliyorken sağlık sektöründeki yetkinlikleri yurtdışına çıkarmakta bence gecikmiş durumdayız. Ama yine de hızlı bir iş gücünü yetkinleştirme modeli bu yatırımların daha da artmasını sağlayabiliriz.

Bence Türkiye'deki hastaneler, personel seviyelerini optimize etmeye, satıcı sözleşmelerini yeniden müzakere etmeye ve kritik olmayan alanlarda israfı azaltmaya odaklanarak maliyet yapılarını kontrol etmekte oldukça başarılılar. Bu bilgi ve beceriyi yurtdışı yatırımlara taşıyabilecek, yurtdışında yaşama uyum sağlayabilecek, çok iyi yabancı dil konuşabilen, orta kademe yöneticiler yetiştirmek gerekiyor. Yurtdışı yatırımlarında o ülkedeki stratejik veya gerçek ortakları çok iyi araştırmak önemli.

Türk firmalarının yenilikçi ve farklılık yaratan yabancı firmalara yatırım yaparak onları da Türkiye pazarına getirebileceklerini de unutmayalım. Çünkü hem sermaye olarak hem de yetkinlik olarak bunu yapabilecek çok sayıda kurum ve yatırımcı var. ■

32 Yıllık Birikimle Sağlık Sektörüne Yön Veren UHS, Yeni Hastanelere Yol Gösteriyor

Oğuz Engiz otuz iki yıllık sağlık sektörü deneyiminin son on yılını kurduğu UHS Danışmanlık şirketi bünyesinde danışman olarak geçirmiş tecrübeli bir hastane yöneticisi ve yeni hastane kurulumlarını iyi bilen bir uzman. Engiz, UHS'nin yeniden yapılandırma, planlama ve marka-itibar yönetimi alanlarında sunduğu danışmanlık hizmetlerini hospitalmanager ile paylaştı.



OĞUZ ENGİZ - UHS Danışmanlık Kurucusu



H.M: UHS'yi kısaca tanıyabilir miyiz?

O.E: UHS, 2007 yılından bu yana sağlık alanında danışmanlık, eğitim ve yayıncılık faaliyetlerini sürdüren sadece sağlığa özel projelerde yer alan bir kuruluştur. UHS bünyesindeki UHS Consultancy, hospitalmanager Dergisi, Global Health Conferences ve City of London College markaları ile ulusal ve uluslararası boyutta faaliyetlerini sürdürmektedir.

H.M: UHS Danışmanlık olarak yeni hastane projelendirme hizmetlerinizden bahseder misiniz?

O.E: Yeni hastane kurulumlarında öncelikle pazar araştırması yapıyor ve Yatırım Fizibilite raporunu hazırlıyoruz. Bu aşamada hastanede bulunacak uzmanlık dallarını, medikal bölümleri, sunulacak hizmetleri ve ihtiyaç olan tıbbi cihazları da tespit ediyoruz. Mimari mahaller olarak oda oda ihtiyaç programını oluşturuyor ve tıbbi cihaz planlamasını yapıyoruz. İsteğe bağlı olarak hastanenin konsept mimarisini çalışıyor, bina içi alanları lekeleme şeklinde ortaya çıkarıyor ve kritik tıbbi alanlar için taslak mimari çözümler getiriyoruz.

Buraya kadar yaptığımız çalışma sonrası mimari, mekanik, elektrik ve diğer disiplinlerin proje çalışmaları başlıyor. Projeler hazırlanırken medikal alanların ulusal mevzuata ve uluslararası akreditasyon standartlarına uygun projelendirildiğinden emin oluyoruz. Tüm medikal işleyiş senaryolarını ve iş akışlarını kontrol ediyoruz. Medikal cihazları oda oda mimari projeye işliyoruz ve bu cihazların elektromekanik montaj ihtiyaçlarını bildiriyoruz. Bu aşamada statik, mimari, elektrik, mekanik ve diğer tüm ilgili disiplinlerin takıldıkları yerde önlerini açıyoruz ve onlara medikal danışmanlık hizmeti sunuyoruz.

H.M: Peki inşaat aşamasında ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

O.E: İnşaat aşamasında saha koordinasyonuyla eş zamanlı olarak hastanenin tam anlamıyla işletmeye alınması konusunda da hizmet sunuyoruz.

İnşaat aşamasında (saha koordinasyon) kritik medikal alanların (Radyoloji, Anjiyo, Radyoterapi, Laboratuvar, Ameliyathaneler ve Yoğun Bakımlar), imalat aşamasında medikal fonksiyon ve medikal cihaz montaj ve işleyişi boyutunda danışmanlık desteği veriyoruz. Yine aynı şekilde kritik hastane destek alanlarının (Morg, Sterilizasyon, Mutfak, Çamaşırhane, Arşiv, Eczane vb.) etkili olarak çalışır hale getirilmesi için danışmanlık desteği veriyoruz.

İnşaat aşaması ile paralel olarak saha koordinasyonunun yanı sıra hastanenin organizasyonel yapısını oluşturuyor, işletme modeli ve senaryosunu ortaya çıkarıyoruz.

Organizasyonel yapı içinde, genel yönetime bağlı olarak medikal hizmetler, hemşirelik hizmetleri, hasta hizmetleri ve destek hizmetleri yönetimlerinin oluşturulmasını; bu birimlerin görev, yetki ve sorumluluklarının belirlenmesini ve gerekli eğitimlerin verilmesini sağlıyoruz. Bu ana fonksiyonlara ek olarak alt yönetimsel fonksiyonlar olan muhasebe, finans, İK, eğitim, kurumsal iletişim, resepsiyon, çağrı merkezi, hasta ilişkileri, hasta kabul-taburcu, hasta kayıt-kabul alanları, housekeeping, yemek, çamaşır, atık yönetimi, teknik bakım-onarım, güvenlik vb. fonksiyonların etkili bir şekilde çalışır hale getirilmesini de sağlıyoruz.

Ayrıca, Hastane Bilgi Yönetim Sistemlerinin (HBYS) işletme senaryosuna uygun tasarımı ve devreye alınması, Kalite Yönetim Sistemi oluşumu (iş akışları, prosedürler, talimatlar), İnsan Kaynakları Planlaması, Personel Seçme Yerleştirme Hizmetleri, Hizmet-İçi Eğitimler, Hastane Lansmanı ve Hasta Kabul süreçlerini de koordine ediyoruz.

H.M: Yeni hasta kabulüne başlayan hastaneler için ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

O.E: Yeni açılan hastanelerin en muzdarip olduğu konu tecrübesizlikten dolayı büyük zaman kayıpları yaşamaları ve ilk bir yıllık süreçte bocalamaları ve ümitsizliğe kapılmalarıdır. Bu da ortaklık yapılarında bozulmaya, yöneticilerin ayrılmasına ve kamuoyunda güvensizlik algısının oluşmasına sebebiyet vermektedir.

Bu noktada, bir yıllık bir süreç boyunca hastanenin yönetim ekibine sahada uygulamalı olarak danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunuyoruz. Bir nevi gölge yönetim ekibi olarak hareket ettiğimizi söyleyebiliriz.

Hastanenin genel direktörü, medikal direktörü, hemşirelik hizmetleri direktörü ve destek hizmetler direktörü gölge yönetim ekibimizdeki mevkidaşları ile birlikte hastaneyi sorunsuz bir şekilde yönetirken aynı zamanda bir yıl sonrasına da hazırlanmaktadır.

H.M: Peki yukarıda anlattığınız yöntemler ve metodolojinizi takip eden herkes hastane kurabilir mi?

O.E: Biz bu danışmanlık hizmetlerini otuz iki yıllık sağlık sektörü tecrübesi ve bilfiil hayata geçirdiğimiz yurtiçi ve yurtdışı

hastane projelerimiz ışığında sunuyoruz. Her yatırımcı, her kültür ve her coğrafya için bu hizmetlerimizi özel tasarlıyoruz. Devlet, Üniversite ve Özel olmak üzere hastaneleri farklı yöntemler ile planlıyor ve hayata geçiriyoruz. Yurtiçindeki bölgesel farklılıkları ya da yurtdışındaki ihtiyaçları iyi analiz ediyoruz. UHS kadrosunda çok uzun yıllardır büyük hastane projelerine imza atmış yönetici ve danışmanlar bulunmaktadır. Bu projelerin yürütülmesi yukarıda anlattığımız kadar kolay değil bilakis çok karmaşık ve doğru kişilerce doğru planlanarak ele alınması gereken işlerdir. Aksi halde yatırımcılar ve/veya resmi idareler çok zor durumlarda kalabilmektedirler.

H.M: Çalışan hastaneler için de hizmetleriniz var mı?

O.E: Evet, belli bir süredir açık olan ve yönetim danışmanlığına ihtiyaç duyan hastaneler için de hizmetlerimiz var. Burada sunduğumuz hizmetler hastanenin belirlediği ihtiyaca odaklı olarak gerçekleşiyor. Örneğin hastane ya da hastane grubu yönetimsel olarak yeniden yapılanmaya girmek istiyorsa buna göre bir danışmanlık paketi planlıyoruz. Ya da hastane halka açılmayı (borsada yer almak istiyorsa) ya da yatırım fonları ile ortaklık planlıyorsa, sunacağımız danışmanlık hizmetlerini bu ihtiyaçlara göre organize ediyoruz. Bazı hastaneler fiziksel olarak büyüme planı yaparken fizibilite aşamasında bize başvurabiliyorlar.

Yukarıda saydığım hizmetlerin dışında mevcut işleyen hastanelere i) Bütçe Planlama, Maliyet Kontrolü ve Performans Takibi, ii) Hasta Memnuniyeti, iii) Stratejik Pazarlama Yönetimi ve i) Marka ve İtibar Yönetimi alanında eğitimler ve danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. ■

UHS Consultancy Hastane Kurulum ve Y

uhs

1. **Yeni Hastane Planlama Dönemi Hizmetlerimiz**
   a. Pazar Araştırması ve Hastane Yatırımı Fizibilite Çalışması
   b. Medikal Bölüm, Hizmet ve Cihaz Planlaması
   c. İhtiyaç Programı Hazırlanması (WBS)
   d. Mimari Konsept Çalışması
   e. Mimari Lekeleme Çalışması
   f. Kritik Alanların Taslak Mimari Çözümleri

2. **Yeni Hastane Tasarım (Design) Aşaması Hizmetlerimiz**
   a. Mimari Projelendirme Sürecinde Tüm Medikal Alanların ve Hizmetlerin Belirlenmesi
   b. Mimari Projelendirme Sürecinde Tüm Medikal İşleyiş Senaryolarının Belirlenmesi
   c. Medikal Cihaz Listesinin Oda Oda Hazırlanması
   d. Medikal Cihazların Mimari Planlara İşlenmesi
   e. Medikal Cihazların Elektromekanik Montaj İhtiyaçlarının Belirlenmesi (RDS)
   f. Medikal Cihaz Planlaması ve Şartname Hazırlığı Desteği
   g. Elektrik ve Mekanik Projelerin Oluşumunda Medikal Danışmanlık Desteği
   h. Diğer Tüm Mühendislik Disiplinlerine Medikal Danışmanlık Desteği

3. **Yeni Hastane İnşaat Aşaması Hizmetlerimiz**
   a. Hastane İnşaat Kontrolörlük Hizmetleri
   b. Medikal Alanlar için Malzeme Seçimi
   c. Medikal Mobilya Seçimi
   d. IT sistemi, Zayıf Akım Sistemi ve Hastane Otomasyon Sistemlerinin Tanımlanması
   e. Kritik Medikal Alanların (Radyoloji, Anjiyo, Radyoterapi, Laboratuvar, Ameliyathaneler, Yoğun Bakımlar) İmalat Aşamasında Danışmanlık Desteği
   f. Kritik Medikal Cihazların (Radyoloji, Nükleer Tıp, Radyoterapi, vb.) Montaj Sürecinin Koordinasyonu
   g. Kritik Hastane Destek Alanlarının (Morg, Sterilizasyon, Mutfak, Çamaşırhane, vb.) Çalışır Vaziyete Getirilmesi

4. **Yeni Hastane Açılış Süreci Devreye Alım Hizmetlerimiz**
   a. Medikal Ekipmanların Çalışır Hale Getirilmesi, Test Kullanım ve Eğitimler
   b. Hastane Organizasyonel Yapısının Oluşturulması
   c. İşletme Modeli ve Senaryosunun Oluşturulması
   d. Hastane İşletme Senaryosuna Uygun olarak
      i. Genel Yönetim ve İdari Yapının *(muhasebe, finans, satın alma, bordro, İK, hizmet-içi eğitim, vb.)* Devreye Alınması,
      ii. Medikal Hizmetlerin *(tüm medikal işleyiş)* Devreye Alınması,
      iii. Hemşirelik Hizmetlerinin *(tüm hasta bakım alanları)* Devreye Alınması,
      iv. Hasta Hizmetlerinin *(resepsiyon, çağrı merkezi, hasta ilişkileri, hasta kabul-taburcu ve tüm hasta kayıt-kabul alanları)* Devreye Alınması,

önetim Hizmetleri Danışmanlık Aşamaları:

v. Destek Hizmetlerinin *(housekeeping, yemek, çamaşır, atık yönetimi, teknik bakım-onarım, güvenlik vb.)* Devreye Alınmasını Sağlamak
e. Bilgi Teknolojisi ve Hastane Bilgi Yönetim Sistemlerinin (HBYS) Tasarımı
f. Kalite Yönetim Sistem Oluşumu
g. İnsan Kaynakları Planlaması
h. Personel Seçme Yerleştirme Hizmetleri
i. Hekim Anlaşmaları ve İstihdam Modelleri
j. Kurumsal Anlaşmaların Oluşumu
k. Hastane Lansmanı ve Hasta Kabulü

5. Yeni Hastane Yönetim Danışmanlığı Hizmetlerimiz

a. Organizasyonel Yapının Güçlendirilmesi ve Kurumsallaşma
b. Çalışan ve Hasta Memnuniyetinin Garanti Altına Alınması
c. Bütçe Planlama, Maliyet Kontrolü ve Performans Takibi
d. Kurumsal İletişim Stratejik Pazarlama Yönetimi
e. Sürdürülebilirlik
f. Marka ve İtibar Yönetimi

6. İşleyen Hastanelere Vermiş Olduğumuz Danışmanlık Hizmetleri

a. Yönetim Yeniden Yapılandırma Hizmetleri
b. Halka Arz (IPO) Süreci Yönetimi
c. Birleşme, Satın alma (M&A) ve Yatırım Fon İş birliği Süreçleri
d. Büyüme Stratejisi ve Yatırım Finansmanı Danışmanlığı
e. Bütçe Planlama, Maliyet Kontrolü ve Performans Takibi
f. Hasta Memnuniyeti
g. Stratejik Pazarlama Yönetimi
h. Marka ve İtibar Yönetimi

UHS Danışmanlık Referansları:

- Erciyes Üniversitesi Hastanesi, Kayseri, 2024-devam ediyor
- Chu Andem Hospital, Libreville, Gabon, 2024-devam ediyor
- Gürlife Hastanesi, Eskişehir, 2023-2024
- Çankaya Hastanesi, Ankara, 2022-2024
- Bossan Hastanesi, Gaziantep, 2021
- Etlik, İzmir, Kocaeli Şehir Hastaneleri (PPP), Ankara, 2019-2020
- Kolan International Hastanesi, İstanbul, 2018- 2019
- Amasya Ataşehir Hastanesi, Amasya, 2018
- IBOM Specialist Hospital, Uyo, Nigeria, 2018
- Arte Cerrahi Hastanesi, Ankara, 2016-2017
- GOP İdeal Hastanesi, Istanbul, 2011
- Medicana International Samsun Hastanesi, Samsun, 2006-2008
- Ankara ETİ Hastanesi, Ankara, 2007
- Sanko Tıp Merkezi, Gaziantep, 2004
- Universal Hospital, Adana, 2002
- Seyhan Hastanesi, Adana 2002
- Amerikan Hastanesi, İstanbul, 2001





UHS'nin yakın zamanda gerçekleştirdiği ve devam eden hastane projeleri:

- 250 Yataklı Devlet Hastanesi
- 800 Yataklı Üniversite Hastanesi
- 500 Yataklı Özel Hastane



Yatırımdan Finansmana Sağlık Sektörünün Nabzı

Volitan Global CEO'su Ufuk Eren, Türk sağlık sektörünün yurtdışı yatırımlarındaki nabzını tutuyor. Uzun yıllara dayanan deneyimi ve derin sektör bilgisiyle Eren, bu röportajda Türk sağlık kuruluşlarının global pazardaki fırsatlarını ve zorluklarını değerlendiriyor. Özel yatırım fonlarından halka arzlara, KOBİ finansman modellerinden gelecek öngörülerine kadar sağlık sektörüne dair merak edilen birçok soruyu yanıtlayan Eren'in görüşleri, sektör profesyonelleri ve yatırımcılar için rehber niteliğinde.

UFUK EREN - Volitan Global CEO'su

H.M: Türk yatırımcılarının son yıllarda artan yurtdışı sağlık yatırımları ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

U.E: Türk yatırımcılarının yurtdışı sağlık yatırımlarının artışı, Türkiye'nin sağlık sektöründeki güçlü konumunun bir yansımasıdır. Türkiye, sağlık hizmetleri sunumu, ilaç ve tıbbi cihaz alanlarında bölgesinde önemli bir yere sahiptir. Özellikle sağlık hizmetleri alanında, hem özel hem kamu sektörü oldukça gelişmiştir. Bu güçlü altyapı, Türk sağlık sektörünün başarılarını yurtdışına taşıma ihtiyacı doğurmuştur. Ancak bu, yeni bir durum değildir. Aslında, sağlık hizmet sunumu alanındaki ilk yurtdışı yatırımlar 10-15 yıl önce başlamıştır. Örneğin, ilk adımlar Romanya ve diğer Balkan ülkelerinde teşhis merkezleri kurularak atılmıştır.

İlk büyük hastanecilik yatırımlarından biri, Acıbadem'in Kuzey Makedonya Üsküp'te Sistina Hastanesi ile yaptığı Acıbadem-Sistina Hastanesi %50-50 ortaklığıdır. Bu, sağlık hizmeti sunumu alanında Türk yatırımcılarının yurtdışına açılma sürecindeki ilk örneklerden biridir. Bugün geldiğimiz noktada ise, birçok Türk sağlık grubu, başta İngiltere, Hollanda, Romanya, Azerbaycan, Gürcistan gibi ülkelerde hastane zincirlerini genişletmiştir. Bu konuda en öne çıkan oyuncular arasında Acıbadem Sağlık Grubu, Memorial Sağlık Grubu, MLP Care ve Florence Nightingale Hastaneleri yer almaktadır. Aynı zamanda, Bozlu Holding bünyesindeki Neo Life, birçok ülkede faaliyet gösteren onkoloji alanında önemli bir teşhis ve tedavi merkezi olmuştur.

Son yıllarda Türk sağlık kuruluşlarının yurtdışındaki yatırımlarının hızlandığını gözlemliyoruz. Bunun bir nedeni, Türkiye'de sağlık hizmetleri için ödenen ücretlerin düşük kalması ve SUT fiyatlarının bu hastane zincirlerini yurtdışında büyümeye yöneltmesidir. Ancak, bu süreç istenilen hızda mı ilerliyor? Bence, daha hızlı olabilecekleri yerler var. Sağlık sektörü, ülkelerin regülasyonları, ödeme sistemleri ve dinamikleri nedeniyle daha temkinli hareket edilmesi gereken bir sektör. Yatırımcılar, genellikle o ülkedeki bir yerel uzmanla ortaklık yaparak, ilk adımlarını atmayı tercih ediyorlar.

İlaç sektörüne bakacak olursak, Türk ilaç şirketleri yıllardır Türki Cumhuriyetler ve Kuzey Afrika gibi bölgelerde üretim yapmaktadırlar. Bu alanda daha fazla yatırım yapılma potansiyeli olsa da, büyük bir sıçrama beklemiyorum. Türkiye'de üretim yapıp bu ülkelere satış yapma eğilimi daha baskın.

Tıbbi cihaz alanında ise Türk yatırımcıların yurtdışında fabrika kurma gibi bir yönelimi şu ana kadar pek görülmedi. Ancak, büyük oyuncuların bu alana girmesi, özellikle Koç Holding gibi grupların tıbbi cihaz alanında yatırım yapmaya başlaması, dikkat çekici bir gelişme oldu. Türkiye, pandemi döneminde tıbbi cihaz üretiminde ciddi bir kas gücü kazandı ve bu yetkinliği yurtdışına taşımaya yönelik adımların atılmasını bekliyorum.

Sonuç olarak, sağlık hizmetleri alanı yurtdışında yatırım yapma konusunda en önde giderken, ilaç ve tıbbi cihaz sektörü daha temkinli bir şekilde bu süreci takip ediyor. Önümüzdeki yıllarda, Türk sağlık yatırımcıla-

rının yurtdışındaki yetkinliklerini daha da artırarak bu alanda büyümelerini bekliyoruz.

H.M: Özel sağlık kuruluşlarının Özel Yatırım Fonları ile kurdukları iş birlikleri hakkında neler söylemek istersiniz?

U.E: Türkiye'de özel sağlık kuruluşları ile özel yatırım fonları arasındaki iş birlikleri, sağlık sektörünün gelişimine ciddi katkılar sağlamış durumda. Özellikle sağlık sektöründe büyük ölçekli yatırımlar yapmak isteyen kuruluşlar, bu fonlarla ortaklıklar kurarak büyüme hedeflerini hızlandırabiliyorlar. İlk örnekler arasında Acıbadem, Memorial ve Medical Park gibi büyük sağlık zincirlerinin yer aldığını görüyoruz. Bu kuruluşlar, büyümek için sermaye ihtiyaçlarını karşılamak adına özel yatırım fonlarıyla iş birliğine gitmiş ve bu sayede hızlı bir şekilde genişleme sağlamışlardır.

Özel yatırım fonları, sağlık sektöründeki büyüme potansiyelini fark etmiş ve bu alana yatırım yapmaya istekli olmuştur. Özellikle sağlık hizmetleri, tıbbi cihazlar ve ilaç sektörlerinde büyüme fırsatları oldukça fazladır. Fonlar, genellikle sermaye sağlayarak şirketlerin büyümesine katkıda bulunur ve daha sonra bu yatırımlardan getiri elde etmek amacıyla çıkış stratejileri geliştirirler. Bu süreçte, fonlar sadece sermaye sağlamakla kalmaz, aynı zamanda yönetimsel ve stratejik destek de sunar. Bu da şirketlerin kurumsal yapılarını güçlendirmelerine, finansal disiplini sağlamalarına ve daha rekabetçi hale gelmelerine yardımcı olur.

Bu tür iş birlikleri, Türk sağlık





sektörünün uluslararası pazarlarda da rekabet edebilir hale gelmesini sağlamıştır. Örneğin, Acıbadem Sağlık Grubu'nun Malezya-Japon ortaklığı IHH ile gerçekleştirdiği ortaklık, grubun yurtdışında daha etkin bir rol almasını sağlamıştır. Bu tür ortaklıklar, sermaye birikimini artırmanın yanı sıra, know-how transferine ve yönetimsel deneyimlerin paylaşılmasına da olanak tanır. Özellikle sağlık sektörü gibi yüksek regülasyonlu bir alanda, bu tür stratejik iş birlikleri şirketlerin risklerini minimize etmelerine ve büyüme fırsatlarını daha etkin bir şekilde değerlendirmelerine imkan tanır.

H.M: Özel sağlık sektöründe önümüzdeki dönem halka arz ilgisi bekliyor musunuz?

U.E: Türkiye'de özel sağlık sektöründe halka arz eğiliminin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini düşünüyorum. Son yıllarda sağlık sektöründeki büyüme ve gelişmeler, birçok özel sağlık kuruluşunu halka arz yoluyla sermaye piyasalarına açılmaya yönlendirdi. Özellikle tıbbi cihazlar, ilaç ve sağlık hizmet sunumu alanlarında faaliyet gösteren şirketlerin, halka arzı bir finansman aracı olarak gördüğünü söyleyebiliriz. Halka arz sayesinde, bu kuruluşlar hem büyüme stratejilerini finanse edebiliyor hem de sermaye piyasalarındaki şeffaflık ve denetim süreçlerinden geçerek kurumsal yapıları güçlendiriyorlar.

Bu alandaki en büyük halka arzlardan biri Medical Park'ın iştiraki olan MLP Sağlık Hizmetleri'nin Borsa İstanbul'da halka arz edilmesidir. Bu halka arz, sektördeki diğer oyuncular için de cesaret verici bir örnek olmuştur. Aynı zamanda ilaç sektöründe faaliyet gösteren firmaların da önümüzdeki dönemde halka arz için hazırlık yaptığını biliyoruz. Halka arz süreci, sadece sermaye artırmak için değil, aynı zamanda marka bilinirliğini artırmak ve kurumsal yapıyı güçlendirmek için de stratejik bir adım olarak değerlendiriliyor.

Ancak, halka arz her zaman ideal bir seçenek olmayabilir. Şirketlerin, halka arz sürecine girmeden önce, bu sürecin getirdiği maliyetleri ve sorumlulukları iyi değerlendirmeleri gerekiyor. Halka açık bir şirket olmak, finansal raporlama standartlarına uyum sağlamayı ve düzenleyici kurumların denetimine tabi olmayı gerektirir. Bu nedenle, şirketlerin bu sürece iyi hazırlanmaları ve stratejik planlarını uzun vadeli bir perspektifle oluşturmaları önemlidir. Şu anda, sermaye piyasalarındaki olumlu hava ve yatırımcı ilgisi göz önüne alındığında, sağlık sektöründe halka arzların devam edeceğini öngörüyorum.

H.M: Finansman zorluğu içinde olan küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine hangi finansman modellerini önerirsiniz?

U.E: Küçük ve orta ölçekli sağlık işletmeleri için birkaç finansman modeli öne çıkıyor. İlk olarak, uluslararası finans kuruluşları, özellikle büyük şirketler için uygun seçenekler sunuyor. Örneğin, bir Dünya Bankası kuruluşu olan IFC (Uluslararası Finans Kurumu), genellikle 100 milyon dolar ve üzeri değerlemeye sahip şirketlerle ilgileniyor ve Türkiye'yi sağlık sektörü açısından bölgesel bir merkez olarak görüyor. Bu tür kuruluşlar, büyük çaplı yatırımlarda tercih edilebilir.

İkinci olarak, özel yatırım fonları, daha küçük ve orta ölçekli işletmelere finansman sağlamak için uygun bir seçenek olabilir. Ancak bu fonlar, yatırımları öncesinde ciddi bir finansal disiplin gerektirir ve şirketlerin bu yapıya uyum sağlaması önemlidir.

Üçüncü olarak, halka arz, özellikle orta ölçekli firmalar için cazip bir finansman modeli olarak öne çıkıyor. Şu dönemde halka arzın cazibesi devam etmekte, dolayısıyla bu model değerlendirilmelidir.

Son olarak, teşvikler ve banka kredileri de incelenmesi gereken alternatifler arasında yer alıyor. Ancak, şu anda kredi bulmak zorlaştığından, işletmelerin öncelikle finansal yapılarını güçlendirmeleri ve kendilerini özel yatırım fonları veya halka arz gibi finansman modellerine hazırlamaları önemlidir.

Bu dönemde şirketlerin finansal disiplinlerini güçlendirerek, orta-uzun vadeli stratejiler geliştirip uygulamaları gerektiğini düşünüyorum. ■

Acıbadem Health Point

FIRST POINT FOR YOUR HEALTH

Acıbadem Health Point is the first access point which organizes all your medical needs by a single center in Turkiye. Establishing a bridge in accessing Turkiye and qualified healthcare services through its service points at 60 locations in 33 countries across the world, Acıbadem Health Point is also at your service at Istanbul Airport and Sabiha Gökçen Airport.

Acıbadem Health Point, uluslararası hastaların Türkiye'deki tüm sağlık ihtiyaçlarını tek merkezden organize eden, ilk erişim noktası. Dünya genelinde 33 ülke ve 60 hizmet noktasıyla Türkiye'ye ve nitelikli sağlık hizmetlerine erişimde bir köprü kuran Acıbadem Health Point, İstanbul ve Sabiha Gökçen havalimanlarında da hizmetinde!

REGISTER NOW!

Call Us
+90 216 544 46 64
Visit WebSite
acibademinternational.com

ACIBADEM
HEALTH POINT

Global Sağlık Pazarında Türk Yatırımcıların Yükselişi

Sağlık sektörü, globalleşen dünyada sınırları aşan bir dinamizme sahip. Türk yatırımcıların uluslararası arenadaki yükselişi ise bu dinamizmin en heyecan verici yansımalarından biri. Acıbadem Proje Yönetimi İş Geliştirme Direktörü Esra Gülen Yılmaz, bu trendin perde arkasını, Türkiye'nin sağlık sektöründeki global vizyonunu ve yatırımcılara sunduğu fırsatları hospitalmanager ile paylaştı.

ESRA GÜLEN YILMAZ - Acıbadem Proje Yönetimi İş Geliştirme Direktörü

H.M: Türk yatırımcıların uluslararası sağlık yatırımlarına artan ilgisi hakkında düşünceleriniz nelerdir?



E.G.Y: Türk yatırımcıların uluslararası sağlık pazarına artan ilgisi, heyecan verici ve umut verici bir gelişme. Bu trend, yalnızca dünya genelinde kaliteli sağlık hizmetlerine olan talebin artmasını değil, aynı zamanda Türk yatırımcılarının bu zorlukları karşılayabilecek kapasitede ve özgüvende olduklarını da gösteriyor. Son on yılda Türkiye'nin sağlık altyapısı, medikal teknolojileri ve hastane yönetimindeki uzmanlığı önemli ölçüde olgunlaştı ve bu deneyimi global pazarlara ihraç etme potansiyeline ulaştı.

Ayrıca Türkiye'nin stratejik konumu ve medikal turizmde artan itibarı, Türk sağlık şirketlerinin uluslararası projelere katılmasını ve uzmanlıklarını paylaşmalarını teşvik etti. Avrupa, Orta Asya ve Orta Doğu'da hastane inşasından Afrika'da klinik yönetimine kadar, Türk yatırımcılar dünya çapında yüksek kaliteli sağlık hizmetleri sunabileceklerini kanıtladılar. Bu yatırımlar devam ettikçe, uluslararası iş birlikleri, bilgi paylaşımı ve büyüme fırsatlarının daha da artmasını bekliyoruz.

H.M: Dünyanın farklı ülkelerine sunduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

E.G.Y: Acıbadem Proje Yönetim Şirketi olarak, sağlık kuruluşlarının yapım sürecinin her aşamasında destek sunan kapsamlı bir hizmet portföyüne sahibiz. Uzmanlığımız sadece sağlık sektörüne odaklanmış durumda ve bu da her projeye derin bilgi ve özelleştirilmiş bir yaklaşım getirmemizi sağlıyor.

Sunduğumuz hizmetler arasında:

- **Mimari, elektrik, mekanik, medikal ve iç mimari tasarım** hizmetleriyle en son teknolojiye sahip sağlık tesisleri yaratıyoruz. Bu, hasta akışını, operasyonel verimliliği ve iyileştirici ortamları destekleyen yerleşim planları oluşturmayı içeriyor.
- **Proje yönetimi**, projeyi konseptten teslimata kadar profesyonel bir şekilde, zamanında ve bütçeye uygun olarak yönetiyoruz.
- **Medikal ekipman planlaması ve temini**, sadece en iyi teknolojileri önermekle kalmıyor, aynı zamanda bu ekipmanların tesisin operasyonlarına en iyi şekilde entegre edilmesini sağlıyoruz. Modüler duvar sistemleri ile ameliyathaneler, yoğun bakım üniteleri ve laboratuvarlar gibi özel alanlar için sağlam, esnek, bakımı kolay ve steril ortamlar sunmaktayız.



Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki uluslararası çözüm ortaklarımızla hem yeni inşaat projelerinde hem de mevcut tesislerin yenilenmesinde çalışıyoruz. Her proje, yerel gereksinimler, düzenlemeler ve sağlık ihtiyaçlarına göre özelleştirilerek hazırlanıyor.

H.M: Diğer ülkelere yatırım yapmayı planlayan Türk yatırımcılara önerileriniz nelerdir?

E.G.Y: Uluslararası sağlık pazarlarına açılmayı planlayan Türk yatırımcılara ilk önerim, hedef ülkenin **düzenleyici ortamını kapsamlı bir şekilde anlamaları**. Sağlık düzenlemeleri ülkeden ülkeye büyük farklılıklar gösteriyor ve yerel ortaklar veya uzmanlarla çalışmak bu karmaşıklıkları aşmada yardımcı olabilir.

Ayrıca, **kültürel uyum sağlamak** çok önemli. Sağlık, son derece yerelleşmiş bir hizmettir ve farklı bölgelerdeki hastaların spesifik ihtiyaçlarını ve beklentilerini anlamak, sadece hizmet kalitesini artırmakla kalmaz, aynı zamanda projenin genel başarısını da olumlu yönde etkiler. Hizmetleri ve tasarımları yerel tercihlere ve normlara göre uyarlamak, hasta odaklı bir deneyim yaratılmasına katkıda bulunur.

Yatırımcılara **Türkiye'nin medikal uzmanlık ve hastane yönetimindeki güçlü yönlerini** avantaja çevirmelerini öneririm. Türk sağlık sağlayıcıları, medikal turizm ve yenilikçi bakım modellerinde güçlü bir üne sahiptir. Bu kaliteyi ve profesyonelliği yeni pazarlara taşımak, başarıyı getiren önemli bir fark yaratacaktır.

Bunların yanı sıra, yatırım yapılan **ülkenin insan kaynaklarını doğru değerlendirmek** de kritik bir unsurdur. Sağlık sektöründe yerel personelin varlığı, projenin başarısı için temel taşlardan biridir. Sadece birkaç anahtar uzmanın (örneğin hastane yöneticisi, idari uzmanlar, hemşireler veya teknisyenler) dışarıdan getirilmesi yol gösterici olabilir, ancak yerel insan kaynağı olmadan sürdürülebilir bir sistem kurulması mümkün değildir. Sağlık sektöründeki her profesyonelin uzmanlığı farklıdır; bir kalp ameliyatına katılan kalp pompası uzmanı, yoğun bakım teknisyeni, radyoloji teknisyeni veya laboratuvar personeli gibi her branşın gerektirdiği uzmanlık ayrıdır. Bu nedenle, geniş kapsamlı ve eğitimli bir yerel insan kaynağının etkin bir şekilde kullanılması, hizmetlerin kalitesini doğrudan artıracaktır. ■





"Her yıl alanında önemli başarılara imza atan değerli sağlık yöneticilerini aramızda görmek ve onları başarılarından dolayı kutlamak bize sağlık sektörümüz adına büyük gurur veriyor. Ülkemizde nitelikli sağlık yöneticisinin artışına aracı olmasını ümit ettiğimiz bu ödül sürecinde emeği geçen herkes takdiri hak ediyor."

Oğuz Engiz
hospital**manager**



2024

Mehmet Ali Aydınlar
Acıbadem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı
Yılın Global Sağlık Yatırımcısı Ödülü

Serap Kilerci Ulusal
Biruni Üniversitesi Hastanesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Dr. Asım Hocaoğlu
Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Nuray Erdemir Çakmak
MLP Hasta Bakım Hizmetleri Direktörü
Yılın En Başarılı Hemşirelik Hizmetleri Yöneticisi Ödülü

Dr. Reşat Bahat
OHSAD Başkanı
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

2023

Dr. Asım Kayaalp
Çankaya Hastanesi Yönetim Kurulu Başkanı
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Hayati Odabaşı
Türkiye Hastanesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Dr. Aziz Ahmet Sürel
Ankara Bilkent Şehir Hastanesi Koordinatör Başhekimi
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Rabia Tülübaş
VM Maltepe Medical Park Hastanesi Hasta Bakım Hizmetleri Müdürü
Yılın En Başarılı Hemşirelik Hizmetleri Yöneticisi Ödülü

Ümit Dereli
Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AİFD) Genel Sekreteri
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

Prof. Dr. Haluk Özsarı
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2019

Abdülkadir Konukoğlu
Sanko Holding Onursal Başkanı /Yılın En Sağlık Girişimcisi Ödülü

Sezai Sevgin
Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü / Yılın En Sağlık Yöneticisi Ödülü

Hüseyin İnceöz
T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık Yatırımları Genel Müdürü / Yılın En Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Dr. Yeliz Doğan Merih
Zeynep Kamil Hastanesi Sağlık Bakım Hizmetleri Müdürü / Yılın En Hemşirelik Hizmetleri Yöneticisi Ödülü

Metin Demir
Sağlık Endüstrisi İşverenler Sendikası Başkanı / Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

Mesude Erşan
Jüri Özel Ödülü

Meri İstiroti
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2018

Prof. Dr. Ömer Faruk Bilgen
Bursa Medicabil Hastanesi Kurucusu
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi

Pınar Lembet
Allianz Sigorta Genel Müdür Yardımcısı
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Dr. Hayrettin Göçmen
İnegöl Devlet Hastanesi Başhekimi
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Aysun Çakır
Liv Hospital, Ulus, Hasta Bakım Hiz. Md.
Yılın En Başarılı Hemşirelik Hizmetleri Yöneticisi Ödülü

Prof. Dr. Cengizhan Öztürk
İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümelenmesi
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

Dr. Ömer Güzel
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2017

Bekir Okan
Okan Üniversitesi Hastanesi Yön.Kur. Bşk.
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi

Türkan Özilhan Tacir
Anadolu Sağlık Merk. Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi

Prof.Dr. Eyüp Gümüş
Sağlık Bakanlığı Müsteşarı
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi

Seyyare Kurt
Dokuz Eylül Üni. Hastanesi Hemşirelik Hiz. Md.
Yılın En Başarılı Hemşirelik Hizmetleri Yöneticisi

Dida Didem Kaymaz
Kansersiz Yaşam Derneği Yön.Kur.Bşk.
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri

Prof.Dr. Haydar Sur
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2016

Dr. Aylin Yaman
Güven Hastanesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Yrd. Doç Dr. Hacı Ömer Tontuş
T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlığın Geliştirilmesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Sevim Şen
Yeditepe Üniversitesi Hastanesi Hemşirelik Hiz. Müd.
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Prof. Dr. Yahya Laleli
Düzen Laboratuvarlar Grubu Sahibi ve Direktörü
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Figen Özbek
Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı Başkanı
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri ÖdülüLideri

Dr. Mücahit Atmanoğlu
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü



hospitalmanager Yönetici Ödülleri,

Türkiye'de sağlık sektöründe başarılı yöneticileri teşvik etmek ve sağlık kuruluşlarında yönetim becerilerinin gelişimini desteklemeyi amaçlıyor. Yılın Başarılı Sağlık Girişimcisi ve Yöneticisi Ödülleri için kamu ve özel sağlık kuruluşlarında yönetici pozisyonunda bulunan tüm çalışanlar başvuruda bulunabiliyor.

Modern sağlık yöneticisilerine özel bir dergi olmayı amaçlayan hospital**manager**; sağlık ekonomisi, yönetimi, finansmanı, hukuku, teknolojisi ve ilgili konularda haber kaynağı olmak, uluslararası boyutta bilgi akışı sağlamak, yöneticilerin yaşam tarzı, mesleki donanım ve ticari başarılarına odaklı haberler, röportajlar hazırlayarak aynı zamanda motivasyon unsuru olmayı amaçlamaktadır.

Ödül Kriterleri

- Yöneticinin eğitim geçmişi, aldığı yönetim eğitimi, katıldığı seminerler, eğitimler, kongreler ve konferanslar
- Yöneticinin sağlık yönetimiyle ilgili yayınları, verdiği konferanslar, eğitimler, seminerler ve yaptığı konuşmalar
- Yöneticinin profesyonel ve sivil toplum kuruluşu üyelikleri
- Yöneticinin kuruluşuna / topluma kazandırdığı başarılar; yenilikler, gelir artışı, büyüme, ödül, vb.
- Girişimcinin ortaya koyduğu büyüme, gelir artışı, ödüller

Ödül Kategorileri

- Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi
- Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi
- Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi
- Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi
- Yılın En Başarılı STK Lideri
- Yaşam Boyu Başarı Ödülü





Yılın Başarılı Sağlık Girişimcisi ve Yöneticisi Ödülleri Jürisi


Yaşar Yıldırım


Prof. Dr. Melih Bulut


Prof. Dr. Barış Diren


Prof. Dr. Metin Çakmakçı


Bülent Kiymir


Meri İstiroti


Oğuz Engiz

2015

Fırat Uzer
Ortopedia Hastanesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Dr. Ömer Faruk Erbay
Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Ceylan Özyılmaz
Gaziantep Özel Sani Konukoğlu Hastanesi
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Dr. Ayhan Arslan
Optimed Hastaneleri Yönetim Kurulu Başkanı
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Carole Hakko
Bir Dilek Tut Derneği, Make a Wish Türkiye Kurucu Başkanı
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

Bülent Kiymir
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2014

Prof. Dr. G. Evren Keleş
VKV Amerikan Hast. Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Hüseyin Çelik
Sağlık Bakanlığı Müst. Yard.
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Sonay Canbolat
Acıbadem International Hast. Hemşirelik Hiz. Müdürü
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Dr. Mehmet Ataman
KBB Tuatmann Yön. Kur. Başkanı
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Prof. Dr. Üstün Ezer
LÖSEV Yönetim Kurulu ve Vakıf Başkanı
Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

Prof. Dr. Metin Çakmakçı
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2013

Dr. Cengiz Gül / ASM Mali İşler Direktör Yardımcısı / Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Dr. Hasan Çağıl / Sağlık Bak. Türkiye Kamu Hastaneleri Kur. Bşk./ Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Emine Kol/ Akdeniz Üni. Tıp Fak. Hast. Hemşirelik Hizmetleri Müdürü / Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Dr. Köksal Hologlu/ Romatem Yön. Kur. Bşk. / Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Dr. Reşat Bahat / Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği (OHSAD) Başkanı / Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü

Dr. Baki İtez / Mapfre Genel Sigorta Sağlık Genel Müdürü / Özel Ödül

Prof.Dr. Barış Diren / Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2012

Banu Küçükel
Ankara Güven Hastanesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Yard. Doç. Dr. Haluk Özsarı
İstanbul Üniversitesi Hastaneleri Gen. Koor.
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Rabia Güven
Medicana Ankara Hastanesi Hemşirelik Hizmetleri Direktörü
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Dr. Muharrem Usta
Medical Park Hastaneler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Prof. Dr. Melih Bulut
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2011

Buket Pilavcı
Kadıköy Şifa Sağlık Grubu Gen.Müd.
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Prof. Dr. Suat Turgut
Şişli Etfal Eğitim ve Araştırma Hastanesi Başhekimi
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Prof. Dr. Saadet Ülker
Türk Hemşireler Derneği
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Turgut Aydın
Memorial Sağlık Grubu Yön. Kur. Bşk.
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

Yaşar Yıldırım
Sağlık Yönetiminde Yaşam Boyu Başarı Ödülü

2010

Uğur Genç
Memorial Hastanesi Genel Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Prof. Dr. İbrahim Yekeler
Dr. Siyami Ersek Eğitim ve Araştırma Hastanesi Başhekimi
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Neşe Bakoğlu
Acıbadem Maslak Hastanesi Hemşirelik Hizmetleri Direktörü
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Dr. Şükrü Bozluolcay
Bozlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

2009

Dr. Turgut Noyan
Başkent Üniversitesi Yüreğir Hastanesi Müdürü
Yılın En Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülü

Prof. Dr. Tezer Kutluk
Hacettepe Üniversitesi Hastaneleri Genel Koordinatörü
Yılın En Başarılı Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü

Saliha Koç
Acıbadem Sağlık Grubu Hemşirelik Hizmetleri Direktörü
Yılın En Başarılı Hemşire Yöneticisi Ödülü

Dt. Hüseyin Bozkurt
Medicana Hastaneler Grubu Yön. Kur. Başk.
Yılın En Başarılı Sağlık Girişimcisi Ödülü

LİV Hospitals'ın Yurtdışı Sağlık Yatırımlarına Bakış Açısı

Son yıllarda yurtdışı yatırımları ile dikkat çeken Liv Hospitals'ın Grup Koordinatörü Meri İstiroti ile yurtdışına yatırım yapmak isteyen Türk yatırımcıların nelere dikkat etmesi gerektiği ve Liv Hospitals'ın halen faaliyette olan yurtdışı yatırımlarını konuştuk.



H.M: Liv Hospitals olarak yurtdışına yatırım yapma fikri nasıl gelişti ve bu sırada neler tecrübe ettiniz?

M.İ: Bugüne kadar hep cazip olan, hep tartışılan sağlık hizmeti ihracatı oldu. Bugün halen sağladığı döviz potansiyeli nedeni ile cazibesini koruyor olsa bile artık gündemimizde ilgili ülkelerde hizmeti üretme konusu da var.

Size sağlık turisti yollayan ülkeler artık hizmeti yerinde sunmanızı istiyor ve bu durumun aslında göründüğünden çok daha zor olduğunu işin içine girdiğinizde fark ediyorsunuz. Neden mi? Ülkenin doktorları sizi vücuda takılan

Meri İstiroti
Liv Hospitals
Grup Koordinatörü



'implant' ya da dış organ olarak görüyorlar başlangıçta. Vücudun bu organı ya da aparatı kabul görmesi izlediğiniz doğru stratejiye bağlıdır. Ülkenin sağlık sistemini bir bağışıklık sistemine benzetirsek, sistemin sizi benimsemesi ve reddetmemesi için yapmanız gereken aslında pek çok iş var.

Öncelikle sizden önce ilgili ülkeye giden Türk sağlık işletmecileri oldu mu? Oldu ise neler yaşandı ve nasıl bir algı oluştu? Eğer başarılı örnekler varsa avantajlı başlıyorsunuz ancak olumsuz deneyimler yaşandı ise ne yazık ki güven kazanmak için normalden fazla efor sarf etmek gerekiyor.

Çoğu zaman işletme için girdiğimiz hastanelerin ya da yatırım yaptığımız ülkelerin sağlık hizmetlerinde kurumsal bir işletme yapıları ve alışkanlıkları olmuyor. Hekime bağımlı uygulamalar ve alışkanlıklar da var. Bunları oluşturmak sebat gerekiyor. Bir planınız olduğunu bilmeleri gerekiyor ve daha da önemlisi bu planın bir parçası olduklarını hissettirmeniz gerekiyor. Oyunu birlikte oynadığımızı anlatabilirsek başarılı bir sağlık kuruluşu olmaya giden yol ve süre kısalıyor.

H.M: Yurtdışı yatırımlarında nelere dikkat etmek gerekiyor?

M.İ: Kesinlikle ciddi bir strateji hazırlamak ve yerel dinamikleri anlayarak hazırlık yapmak gerekiyor. Oyun planımızı hekim, yönetici ve çalışanlarla şeffaf bir şekilde paylaştığımız zaman yelkeni nereye doğru sürdüğümüzü biliyorlar ve destek olmak isteyenleri hemen yanınıza çekiyorsunuz. Bu değişim yönetiminden hoşlanmayan ve bu gidişatı frenlemeye çalışanları da hemen görebiliyorsunuz. Çalışma kültürü ağır ve atıl olan bir hastane ekibini hızlandırmak kolay değildir, rol model olmak gerekir. Hangi branşlarda güçlü olacaksınız buna karar vermek ve ana yatırımları bunun odağında tutmak gerekir.

Marka algısını en başta güçlü tutmak çok kıymetli, o zaman güçlü hekim profilinin güvenini hızla kazanıp aranıza katabilir, markanın daha da hızlı yol almasını sağlayabilirsiniz.

Sizi farklılaştıran unsurular, klinikler, hizmetler neler olacak; yerel sağlık kuruluşları ile farkınız nerede olacak? O coğrafyada globalleşme yolunda adımlar atılacak mı? Bunların yanıtlarına göre şekillenecek stratejilerle ve eldeki kaynaklara göre dikkatli bir önceliklendirme ve aşamalandırma sonrası oluşacak bir iş planı ile ilerlemek en doğrusu olacaktır.

Sağlık mevzuatına hakim olmak, doğru insan kaynağını bir araya getirmek yurtdışında da çok kolay değil. Her yerde uzman sağlık personeli sayısında bir eksiklik var. Türkiye'deki hastanelerimizin bir nevi okul olması elimizi güçlendiriyor. Tüm bu gelişmelerin ışığında artık Türk sağlık yöneticilerinin dil becerilerinin çok üst düzeye çıkması gereken bir devirdeyiz. Gerek yabancı hasta gerek yabancı iş ortakları, gerek potansiyel projeler için gerekse yurtdışında sağlık işletmecisi olmak için her gün iletişimde olmamız gereken yabancı kişiler var. Sınırlar buharlaştı, multi-kültürel bir ortama dönüştük.

Finansmanı sağlanmış bu özel koşulların hızlıca verimli hale gelebilmesi için bir an önce stratejinin iyi oluşturulması, hekim kaynağının etkin bulunup ortak akıl sağlanması, tanıtım çalışmalarının en etkin ve süratli şekilde yapılması gerekiyor.

H.M: Liv Hospitals şu anda hangi ülkelerde hastaneye sahip, bize bu projelerden de bahseder misiniz?

M.İ: MLP Grup, Liv markası altında şu anda Bakü'de, Budapeşte'de, Londra'da ve Dubai'de hastane işletiyor, Lefkoşa'da klinik açıldı ve Kosova'da da Medical Park hastanesi olarak yurtdışındaki faaliyetlerine devam ediyor. Büyüme stratejisi ağırlıklı olarak yurtdışında faaliyet göstermeye yönelik gelişiyor. ■

Sağlık Sektöründe Uluslararası İş Birlikleri Önem Kazanıyor



Sağlık turizminin yükselen yıldızı Türkiye'de, sektörün önde gelen isimlerinden biri olan EMPHealth Group CEO'su Dr. Cengiz Gül ile geleceğin sağlık trendlerini, yatırım planlarını ve sektörün finansal dinamiklerini konuştuk. Dr. Gül, EMPHealth Group'un yurtiçi ve yurtdışı yatırımlarından, özel sağlık kuruluşlarının yatırım fonlarıyla iş birliklerine, halka arz beklentilerinden küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine finansman önerilerine kadar pek çok konuda değerli bilgileri hospitalmanager paylaştı.

DR. CENGİZ GÜL - EMPHealth Group CEO'su



H.M: Kuruluşunuzun mevcut yurtdışı yatırımlarından ve planlarından bahseder misiniz?

C.G: EMPHealth Group, 15 yıldan fazla saç ekimi hizmetleri veren bir gruptan; 2023 yılı başında EMP Sağlık Yatırımları olarak; EMPClinics, EMPHealthtravel ve EMPAcademy markalarımızla, üç şirket halinde, saç ekimi, dermokozmetik uygulamalar, ağız diş sağlığı ve erkek sağlığı alanlarında hizmet vermek üzere İstanbul'da doğdu. 17 aylık bir dönemde, kurumsallığını tamamlayıp, TEMOS akreditasyonu ile kalitesini tescilleyip, Amsterdam, Düsseldorf ve Londra'da yerel iş ortakları ile aynı iş kollarında hizmet verebilir hale geldi. Yeni yılın ilk çeyreğinde bu yapıya Bakü de eklenmiş olacak. Önümüzdeki dönemde yurtdışında bulunduğumuz ülkelerde ortaklarımızın da hevesi ve desteği ile şubeleşeceğiz. Aynı zamanda 2025 yılı içerisinde yurtiçinde ve yurtdışında sağlıklı yaşam, yaş alma ve yaşlı bakımı konusunda önemli bir yatırım hazırlığımız var.

H.M: Özel sağlık kuruluşlarının Özel Yatırım Fonları ile kurdukları iş birlikleri hakkında neler söylemek istersiniz?

C.G: Bütün dünyada sağlık ihtiyacı ve dolayısı ile sağlık ekonomileri büyüyor. Yaşlanan nüfus, sosyal ve çevresel ortamın olumsuz etkileri hem sağlık hizmetlerine olan ihtiyacı hem de maliyetleri artırıyor. Yeni gelişen teknolojilerin hızlı tüketimi ve değişimi, dijitalleşme, sağlık okuryazarlığına gelişen ilgi ve merak duygusu, sağlık hizmetinin uygun koşullarda ve kalitede çoklu ülkelerden ve yurtdışından alınabilir olması büyümeyi sağlarken aynı zamanda sağlık kuruluşlarının bu büyümeye ayak uydurmasını güçleştiriyor. Günümüzde, sağlık hizmet sunumunda -pandeminin tetikleyici rolü çok büyük- nitelikli insan kaynağına, yerinde hizmete, tesis ve altyapı yatırımlarına, dijital platformların etkin kullanımına olan ihtiyaç ve beklenti daha da fark edilir hale geldi. Ulusal ya da uluslararası büyüme arzusu hem yatırımcıya hem de özel yatırım fonlarına alan yaratmış durumda. Bu ortam, iş birliklerini güçlendirmekte ve büyümeyi tetiklemektedir. Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumu ve dünya ekonomisindeki durağanlığı da gözetecek olursak, ihtiyacın ve talebin var olduğu bir sektörde uluslararası iş birlikleri ve girişimci için hazır kaynak sağlayan yatırım fonları iş birliğini daha da kıymetli hale geliyor. Biz grup olarak ilk fazımızı yerel bir yatırımcı grup ile tamamladık. Benzer bir şekilde önümüzdeki dönemde büyüme ve sağlıklı yaş alma ve yaşlı bakımı konularında da ortaklıklar ve/veya özel yatırım fonları desteği ile büyümeyi öngörüyoruz.

H.M: Özel sağlık sektöründe önümüzdeki dönem halka arz ilgisi bekliyor musunuz?

C.G: Özel sağlık sektörü dediğimizde sadece bizim içinde bulunduğumuz hizmet sunucular değil, sağlık teknolojileri ve ekipmanları, sigorta sistemi, ilaç ve sarf malzeme üretimi, sağlık tekstili vb. çok fazla sektör ve iş birlikleri devreye giriyor. İçinde bulunduğumuz hizmet sunucular açısından ülkemizde 2024 yılı için bildiğim kadarı ile halka arz edilmiş herhangi bir iş ve işletme yok. Sektörün; mevzuattan, kamu ve özel sigorta ödeme sistemlerinden ve enflasyonun artırdığı maliyetlerden kaynaklanan bir dizi gündelik sorunu var. Farklı seviyede ve kalitede hizmet sunumları söz konusu. Halka arza hazır olmak alt yapı ve kurumsallıkta başka bir duruşu gerektiriyor. Buna hazır olmak önemli. Olanlar



zaten halkı arzı doğru bir enstrüman olarak da kullanıyor. Bununla birlikte; sağlık teknolojileri, ilaç sanayi ve sağlığın dijitalleşmesi alanlarında önümüzdeki dönemlerde büyümeyi ve halka arzları da beklediğimi söylemeliyim.

H.M: Finansman zorluğu içinde olan küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine hangi finansman modellerini önerirsiniz?

C.G: Küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından finansman yaratabilmek kolay olmuyor. Özkaynaklar kısıtlı. Dış kaynak kullanmak isteseniz, krediler yüksek, pahalı bir yöntem. Üstelik de her şeye rağmen kredi almak isteseniz, istenilen şartları karşılasanız zaten krediye ihtiyaç duymayacak durumda olabiliyorsunuz. Bu nedenle, öncelikle ülkemizin şartlarını düşünerek her zaman bir yedek akçenizin bir kenarda olmasını sağlamaya çalışmalısınız. Nakit akışınızı yönetebilecek bir borçlanma ve yatırım planı yapmalısınız. Verimsiz alanlarınızı yavaşlatmayı ve/veya durdurmayı önemsemelisiniz. Aynı zamanda büyüme ve gelişme için iyi bir amaç ve en az 5 yıl sonra nerede olacağınızı gerçekçi bir şekilde gösterebilen bir planlama ile daha büyük yatırımcıların ilgisini çekecek bir hazırlığınızın olmasını da önerebilirim. Bunlar size doğru yönde iş birliklerine hazırlayacaktır. ■

Pınar Ersoy ile Sağlık Sektörüne Bakış



PINAR ERSOY - DZ BANK AG Türkiye Baş Temsilcisi

DZ BANK AG Türkiye Baş Temsilcisi Pınar Ersoy, Türkiye'deki özel sağlık sektörünün gelişimini, yurtdışı yatırımlarını ve sektöre özel finansman modellerini ele alarak sektöre dair öngörülerini ve tavsiyelerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: Türkiye'de Özel Sağlık Sektörü'nün gelişimini değerlendirir misiniz?

P.E: Bilindiği üzere Türkiye'deki özel sağlık sektörü 2000'li yılların başında SGK'nın özel hastaneleri destekleme kararı ile birlikte büyük bir ivme kazandı.

Yatak kapasite yetersizliği vb. sebeplerden kaynaklı olarak poliklinik ve özel klinik olarak faaliyet gösteren özel sağlık sektörü, özellikle 2006 yılından sonra, yatırımlar ile 300-500 yatak kapasiteli büyük ve kapsamlı hastaneler kurarak büyümeye devam etti.

2010 yılı itibari ile yürürlüğe giren tamamlayıcı sigorta özel hastanelerin payının katlanarak büyümesine vesile oldu. Özel sağlık sektörü sigorta çözümleri ile bir hayli gelişti.

Son 3-4 yılda her ne kadar şehir hastaneleri kurulmuş olsa da lokasyon olarak şehrin dışında ve çok büyük yapılar olmaları sebebi ile özel sağlık sektörünün performansı olumsuz etkilenmemiştir.

Yurtdışından gelen talebin artmasıyla birlikte, özel sağlık kuruluşları başta Balkanlar ve Orta Avrupa olmak üzere belirli bölgelerde yatırımlara başlamıştır.

H.M: Sizin sağlık sektörüne özel ürünleriniz ya da hizmetleriniz var mıdır?

P.E: DZ BANK AG olarak son dönemde Türkiye'deki büyük özel sağlık kurumları ile iş birliği yapmaktayız. Burada sektöre özel bir ürünümüz bulunmamaktadır.

Bizim ECA kredisi diye tanımladığımız, ilgili ülkenin ihracat sigorta kurumunun desteğine binaen yabancı bankaların kullandırdığı uzun vadeli krediler mevcuttur. Bu bağlamda DZ BANK AG de Alman ihracat sigorta kurumu olan EulerHermes sigorta kapsamında uzun vadeli krediler sunmaktadır.

H.M: Türk yatırımcılarının son yıllarda artan yurtdışı sağlık yatırımları ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

P.E: Son yıllarda sağlık turizmine olan talep artış göstermektedir. Bunların büyük çoğunluğu medikal estetik alanındadır. Bu tür operasyonlar ağırlıklı olarak daha butik ve küçük kliniklerde gerçekleşmekte. Büyük hastanelerin buradaki payı düşük orandadır. Bu tür hizmetleri büyük kurumlar yerinde, yani hedef ülkelerde sunarak bu açığı kapatmayı hedeflediği gibi Almanya gibi nüfusun yaşlandığı, sağlık sektöründe eleman eksikliğinin yüksek olduğu ve sistemin yetersiz olması gibi gerekçeler de bu ve benzer ülkelerdeki yatırımı cazip hale getirmektedir.

H.M: Özel sağlık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara alternatif finansman modelleri önerileriniz olur mu?

P.E: Yukarıda belirtmiş olduğum ECA kredileri dışında DZ BANK olarak sektöre özel bir ürünümüz bulunmamaktadır. Zaten ne yerli ne de yurtdışından sektöre özel bir finansman hiçbir zaman olmadı. Güncel olarak belli büyüklükte olmadığı sürece de ECA kredisi yapılamadığından yerli finans daha cazip gibi görünüyor. Burada da leasing veya katılım bankası ürünleri öne çıkıyor. ■



II. Sağlıkta Finansman ve Yatırım İmkanları Konferansı Başarıyla Gerçekleşti

GLOBAL Health Conferences tarafından 13 Aralık 2024 tarihinde Wyndham Grand Levent Oteli'nde düzenlenen II. Sağlıkta Finansman ve Yatırım İmkanları Konferansı'na ilgi büyüktü. Konferansa sağlık kuruluşları ve tıbbi cihaz üreticilerinin yanı sıra yurtdışında müteahhitlik yapan inşaat firmalarından, mimarlık ofislerinden, danışmanlık firmalarından yatırım ve katılım bankalarından, özel yatırım fonlarından, halka arz aracı firmalarından ve de M&A'de uzmanlaşmış mali müşavirlik firmaları ve avukatlık ofislerinden de katılım oldu. Alanında haklı üne sahip yirmi değerli uzmanın konuşmacı olduğu konferans dört panel ile gerçekleşti. Yüz yirmi seçkin katılımcının dinlediği panellerde şu konular konuşuldu;

1- Türk Yatırımcıların Yurtdışı Sağlık Yatırım Tecrübeleri
2- Yabancı Sermayenin Türk Sağlık Sektörü İlgisi
3- Sağlık Kuruluşları için Halka Arz İmkanları
4- Sağlık Yatırımlarında Alternatif Finansman Araçları

Özel sağlık sektörünün gelişim hızını desteklemek amacıyla tasarlanan bu konferans konuların yerindeliği ve konuşmacıların niteliği ile özel sağlık kuruluşlarına yeni pencereler açmayı başardı. Yurtdışına yatırım yapmak isteyen sağlık yatırımcıları, uluslararası özel sermaye fonları ile iş birliği yapmak isteyenler, kuruluşlarını halka arz etmeyi planlayanlar ve büyüme planları için uygun finansman imkanları arayan sağlık işletmeleri konferansta önemli bilgilere ve yetkililere ulaşma imkanı buldular.

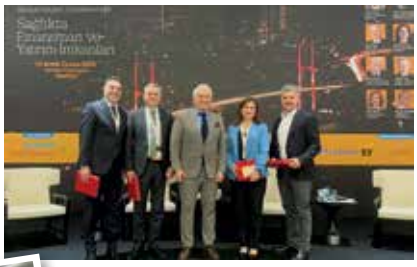
Global Health Conferences

2. Sağlıkta Finansman ve Yatırım İmkanları Konferansı





















Program

08:30-09:00 Kayıt

09:00-09:30 Açılış Konuşmaları

Oğuz Engiz, Konferans Başkanı
Dr. Reşat Bahat, OHSAD Yönetim Kurulu Başkanı
Metin Demir, SEİS Yönetim Kurulu Başkanı

09:30-11:00 I. Panel

Türk Yatırımcıların Yurtdışı Sağlık Yatırım Tecrübeleri

Moderatör: Dr. Cengiz Gül, Genel Müdür, EMP Health Group

- Meri İstiroti, Grup Koordinatörü, Liv Hospital
- Dr. Sarper Tanlı, Direktör, Mass General Brigham, Dubai
- Dr. Cevat Şengül, Yönetim Kurulu Danışmanı, Medipol Sağlık Grubu

11:00-11:15 Kahve Arası

11:15-12:45 II. Panel

Yabancı Sermayenin Türk Sağlık Sektörü İlgisi

Moderatör: Oben Seymen, Direktör, Ernst and Young (EY) Türkiye

- Barış Öney, Kurucu Ortak, Globalturk Capital
- Orhan Osmansoy, Kurucu Ortak, TVM Capital, Dubai
- Ufuk Eren, CEO, Volitan Global

12:45-13:15 Öğle Yemeği

13:15-13:30

Özel Sunum**: 2025 Yılı Ekonomik Görünüm**
Tufan Deriner, Ortak, Yönetim Kurulu Üyesi, İstanbul Portföy

13.30-15:00 III. Panel

Sağlık Kuruluşları için Halka Arz İmkanları

Moderatör: Prof. Dr. Mehmet Baha Karan, Hacettepe Üniversitesi

- Evrim Yıldırım Dursun, Daire Başkan Yard., SPK
- Zafer Mustafaoğlu, Genel Müdür Yardımcısı, Halk Yatırım
- İdil Er Kurucu, Kurumsal Finansman Müdürü, İş Yatırım
- Alev Dumanlı, Kurucu Ortak, Dumanlı Finansal Danışmanlık

15:00-15:15 Kahve Arası

15:15-16:45 IV. Panel

Sağlık Yatırımlarında Alternatif Finansman Araçları

- Moderatör: Erkan Doğan, Yönetim Kurulu Üyesi, Citibank A.Ş.
- Pınar Ersoy, DZ Bank AG Türkiye GM, Alman Türk Tic. ve San. Odası Bşk.
- Kemal Girginer, Genel Müdür, Siemens Leasing
- Levent Özdemir, Kurucu Ortak, Largus

16:45-18:00 Networking Kokteyli



Özel Sağlık Sektöründe Büyüme, Fırsatlar ve Zorluklar

Dr. REŞAT BAHAT - OHSAD Genel Başkanı



OHSAD Genel Başkanı Dr. Reşat Bahat ile sağlık sektörünün büyüme trendlerini, yatırım fırsatlarını ve finansman zorluklarını değerlendirdik. Dr. Bahat, özel hastane gruplarının geleceğine ilişkin öngörülerini, küçük ve orta ölçekli hastaneler için alternatif finansman modellerini, küreselleşen Türk hastane markalarını ve sektörün geleceğine dair önemli tespitlerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: Özel sağlık sektöründe son dönemde yaşanan hızlı büyümeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

R.B: Türkiye'de son 5 yıl içinde 10'a yakın hastane markası, 30'a yakın merkez ve hastane açılmış durumda. Bu özel sağlık sektörü açısından global yatırımcı beklerken global yatırımcıya dönüşmek gibi bir prestij anlamına geliyor. Bunu çok değerli buluyorum. Tabii sebebini sorarsanız Türkiye'deki planlama sebebiyle ve ekonomik zorluklar sebebiyle, kredilendirme zorlukları sebebiyle sektörün sıkışması buna bir sebep. Ancak diğer ölçekte baktığımızda markalarımız artık global oyuncu oluyor ve markalarımız çok değerli. Bizim markalarımızla beraber yurtdışında bizimle yatırım yapmak isteyen çok ciddi yatırımcılar var. Artık sadece ürün satmak yerine, markalaşarak markamızı satmayı hedefleyebiliyoruz. Bunun giderek artacağını ve önümüzdeki 5 yıl içinde bu üçe katlanacağını düşünüyorum. Çünkü birçok hastanenin yurtdışı ile görüştüğünü ve yatırım yapmak için uğraştığını biliyorum.

H.M: Özel hastane gruplarının Özel Yatırım Fonları ile kurdukları iş birlikleri hakkında neler söylemek istersiniz?

R.B: Özel hastanelerin yatırım fonlarıyla kurduğu ilişkiler, eğer fon karlıysa, itibarlıysa sektör de büyüyebiliyorsa çok iyi bir örnek. Daha çok özel yatırım fonunun ülkemize girmesini istiyoruz ve bunun için de öncelikle halkımızı şifaya kavuşturmak, sonrasında da yatırımcılarımıza para kazandırmak ve itibarlı kurumlar olmak zorundayız. Dünyadaki enflasyon ve faiz ortamının düzelmesi ve ülkemizin de bu sıkıntılı yıldan sonra rahatlamasıyla beraber önümüzdeki yıllarda yatırım yapılabilir ülkeler sınıfına girdiğimizde çok kuvvetle muhtemel fonların iştahı tekrar kabaracaktır. Kabarması da lazım, çünkü Türkiye bölgesinde özellikle sağlıkta çok büyük bir güç olmaya devam edecek ve Türk yatırımcılar olmadan Avrupa'da ve etrafımızdaki coğrafyada özel sağlık yatırımlarını birisinin kurtarması çok zor. Yani böyle bir yatırım yapacaksa da bu şirketlerin Türkiye'deki markalarla yapması bence hem onların lehine hem de Türk sağlık sisteminin, özel sağlık sisteminin lehinedir.

H.M: Özel hastane sektöründe önümüzdeki dönem halka arz ilgisi bekliyor musunuz?

R.B: Türkiye'deki halka arzların daha yoğunluklu olmasını beklerdim. Herhalde o ölçeğe çok ulaşamadılar ama bir büyüme ve finans modeli olarak halka arz her hastanenin ajandasında tutması gereken bir şey. Belki bundan sonra grup zincir hastane olmayan hastaneler bir araya gelerek markalarını halka arz etmeyi birlikte tartışabilirler. Böyle düşüncelerimiz de var. Ama sektöre sermaye girişi olmazsa yenileme, büyüme, yurtdışına yatırımlar sekteye uğrar. Ben bir finansman modeli olarak da aynı zamanda sistemi zapturapt altına alma açısından da halka arzı kıymetli buluyorum.

H.M: Finansman zorluğu içinde olan küçük ve orta ölçekli hastanelere hangi finansman modellerini önerirsiniz?

R.B: Finansman zorluğu içinde olan hastanelerin bu yüksek faiz ortamında bankadan borçlanarak finansman problemlerini çözmeleri zor gözüküyor. Bu ya stratejik ortak almalarıyla mümkün, ya halka açılmalarıyla mümkün ya da ortakların şirketlerine para koymasıyla mümkün. Ama bir hastanede finansman açığı varsa ya borçlanmada ya hizmet sunumunda ya da planlamada şirket yönetiminin ya da ülkenin sorumlu olduğu bir problem var demektir. Ama biz Türkiye'de özellikle konjonktürel olarak bu finansman zorluğuyla çok sık karşılaşıyoruz. Çünkü öngörülebilir bir enflasyon, öngörülebilir bir ücret artışı, öngörülebilir bir enerji maliyeti artışı ya da öngörülebilir bir Sağlıkta Uygulama Tebliği(SUT) fiyat artışı olmadığı için genellikle belirsiz bir suda yüzüyoruz. Bu sebeple de finansı daha doğrusu nakit akışını çevirmekte hastanelerimizin şu sıralar önemli bir kısmı zorlanıyor. Ama nakit akışı da şirketler için her şeydir. Yani batacak düzeye gelmeden şirketlerin nakit akışı eğer önceden aksayacak gibi riskleri varsa bu durumda satıştan ortaklığa kadar bir sürü yöntemlerden bir tanesini seçmelerinde ciddi fayda var. ■

Siemens Healthineers İki Yeni Analiz Özelliğiyle Alzheimer Hastalığına Yönelik Yazılımını Geliştiriyor

- **Centiloid skorlama, PET beyin taramalarında amiloid plak ölçümünü standartlaştırıyor.**
- **Tau PET kantifikasyonu tau patolojisinin ilerlemesini sınıflandırıyor.**
- **Her iki yeni özellik de syngo.PET Kortikal Analiz yazılım uygulamasında kullanıma hazır.***

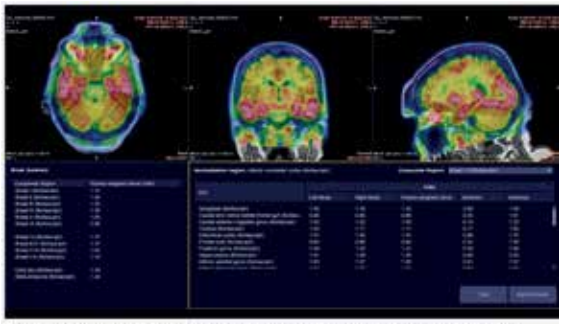
Siemens Healthineers, Alzheimer hastalığı ile ilişkili beyindeki protein birikimlerini ölçmek için pozitron emisyon tomografisinin (PET) kullanıldığı syngo.PET Cortical Analysis yazılım uygulamasının iki yeni özelliği için CE belgesi aldı.

İki yeni özellikten ilki olan Centiloid skorlaması, Alzheimer hastalığını teşhis etmek için kullanılan mevcut üç beta-amiloid PET radyofarmasötiği genelinde PET taramalarında beyin-amiloid plağının kantifikasyonunu standartlaştırıyor. Diğer yeni özellik olan tau PET kantifikasyonu ise, flortausipir radyofarmasötiği kullanılarak elde edilen bir PET görüntüsünden beyindeki tau protein yumaklarının dağılımını ve yoğunluğunu değerlendirip, ölçer.

Alzheimer hastalığı, beyinde hem beta-amiloid plaklarının hem de tau proteini birikmesiyle karakterize edilir. Beta-amiloid ve tau birikimleri, yaşlanan beyinde farklı bölgelerde ve farklı oranlarda meydana gelir. Bu patolojiler birlikte nörodejenerasyona yol açarak Alzheimer hastalığı olan bireylerde bilişsel ve klinik gerilemeye neden olur.

"Alzheimer hastalarının beyinlerindeki amiloid plak ve tau proteini birikimini ölçme yeteneği, klinik tanı uzmanlarına hastalıkla ilgili önemli teşhis ve evreleme bilgileri sağlayabilir" diyen Siemens Healthineers Moleküler Görüntüleme Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi Direktörü Martin Cordell, sözlerini şöyle sürdürüyor; "syngo.PET Cortical Analysis yazılımımıza Centiloid skorlama ve tau PET kantifikasyon özelliklerinin eklenmesi, Alzheimer hastalığıyla ilgili tespit, teşhis, izleme ve takip için entegre ve kapsamlı portföyümüzü güçlendiriyor."

Beta amiloid PET için Centiloid skorlama, teşhis, hasta yönetimi ve Alzheimer hastalığını modifiye eden tedavilerin klinik araştırmalarının tasarımı açısından önemlidir. Siemens Healthineers'ın yeni Centiloid



Data courtesy of Avid Radiopharmaceuticals, Philadelphia, Pennsylvania, USA.

skorlama özelliği, beta-amiloid plak PET ölçümlerini standartlaştırmak ve klinik tanı uzmanlarının farklı PET tarayıcıları ve izleyicilerden elde edilen sonuçları karşılaştırmasını sağlamak için 100 puanlık bir skala kullanıyor. PET ile elde edilen beta-amiloid plak ölçümlerini standardize etme ihtiyacı, Alzheimer hastalığı için yeni terapötik ilaçların FDA tarafından onaylanmasıyla birlikte önemli ölçüde artmıştır. Bu ilaçlar, beyinden beta-amiloidi uzaklaştırarak Alzheimer hastalığına bağlı hafif bilişsel bozukluğu veya hafif demansı olan yetişkin hastalarda bilişsel ve işlevsel gerilemeyi azaltmak üzere tasarlandı.

Tau birikimlerinin Alzheimer hastalığı olan bireylerde eş zamanlı bilişsel performans ile yakından ilişkili olduğu bilinmektedir.

Siemens Healthineers'in yeni tau PET kantifikasyon özelliği, beyindeki tau patolojisinin ilerlemesini sınıflandıran ve bilişsel bozukluk seviyeleriyle yakından ilişkili olan Braak evrelemesini (altı aşamalı bir ilerleme modeli) kullanır; daha sonraki aşamalar, daha kötü bilişsel ve klinik semptomlarla ilişkilendirilir. Tau PET, son zamanlarda amiloide yönelik ilaç denemelerinde, hasta sınıflandırması, ilaç yönetimi ve tedaviye yanıtın değerlendirilmesinde önemli bir rol oynamıştır.

Tau'nun hastalık şiddeti ile yakın ilişkisi göz önüne alındığında, tau hedefli çeşitli araştırma tedavileri klinik gelişimin farklı aşamalarında yer alıyor. Tau PET kantifikasyonu da bu denemelerde büyük bir rol oynamaktadır.

**Burada bahsedilen ürünler/özellikler tüm ülkelerde ticari olarak mevcut değildir. Gelecekteki kullanılabilirlikleri garanti edilemez.* ■

hospitalmanager® Çalıştayları-I

SAĞLIKTA DİJİTAL DÖNÜŞÜM VE YAPAY ZEKA ENTEGRASYONU

8 ŞUBAT 2025, CUMARTESİ
İSTİNYE ÜNİVERSİTESİ



8.45 – 9.00 **Kayıt ve Karşılama**

9.00 –9.15 **Açılış Konuşmaları**

Meri İstiroti, *Liv Hospital Grup Koordinatörü & İstinye Üniversitesi İcra Kur. Üyesi ve hospitalmanager Yayın Kurulu Üyesi*
Prof. Dr. Erkan ibiş, *İstinye Üniversitesi Rektörü*
Oğuz Engiz, *hospitalmanager Yayın Kurulu Başkanı*
Doç. Dr. Şuayip Birinci, *Sağlık Bakan Yardımcısı*

9.15–11.00 **1. Panel :**

Karar destek sistemlerinde yapay zeka yazılımlarının rolü

Moderatör : Doç. Dr. Şuayip Birinci

Panelistler :
Tanzer Özdil, *Acıbadem Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı*
Prof. Dr. Şenol Pişkin, *İstinye Üniversitesi Mühendislik, Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi*
Mehmet Ali Akarca, *Koç Sistem Genel Müdürü*
Dr. Levent Korkmaz, *Wisdam Era CEO*
Kaan Öztuncer, *Memorial Sağlık Grubu Bilgi Sistemleri Koordinatörü*
Tolga Tuncer, *Güven Future Genel Müdürü*

11.00–11.20 **Arzu Kaprol**

"Beden, sağlıklı yaşam ve teknoloji alanında giydiklerimiz. Yapay zeka evreninde Koruyucu ve iyileştirici giysiler ve yeni tasarım parametreleri. "

11.20 – 13.00 **2. Panel :**

Sağlık sektörünün ödeyici paydaşları ile dijitalizasyonda neredeyiz, sektörü neler bekliyor ?

Moderatör : Prof Dr. Haluk Özsarı ; *İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Öğretim Üyesi*

Panelistler :
Emin Fadıllıoğlu, *Eczacıbaşı CEO & Diader Başkanı*
Mehmet Tuğtan, *Anadolu Sigorta Genel Müdürü*
Nedim Tarakçı, *Allianz Sigorta A.Ş. Direktörü*
Özgür Obalı, *Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri*
Gürkan Cağlıoğlu, *MLPcare Dijital Dönüşüm Koordinatörü*

13.00–13.30 **Öğlen Yemeği ve Networking**

13.30 – 15.00 **3.Panel:**

Sağlık hizmeti üretenlerin Yapay Zeka destekli programlardan beklentileri

Moderator : Yasin Keleş, *Sağlık Bilişim Derneği Başkanı*

Dr. Çağrı Canpolat, *Liv Hospital Vadi, Beyin Cerrahisi Uzmanı, Başhekim Yardımcısı*
Prof. Dr. Baran Balcan, *Koç Üniversitesi, Göğüs Hastalıkları Uzmanı*
Prof. Dr. Nuran Aydın, *Medipol Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Hemşirelik Bölümü*
Saliha Koç, *Acıbadem Saglık Grubu Hemşirelik Direktörü*
Ebru Dönmez, *MLPcare, Hasta Bakım Direktör Yardımcısı*
Levent Civan Uncu, *Acıbadem Sağlık Grubu, Misafir Hizmetleri Direktörü*
Tulay Aydın, *MLPcare Misafir Hizmetleri Direktörü*
Ersan Bıçkıoğlu, *İstinye Garaj Dijital Dönüşüm Direktörü*

İSÜ İSTİNYE ÜNİVERSİTESİ İSTANBUL

liv HOSPITAL

SIEMENS Healthineers

İstinye Üniversitesi Vadi Kampüsü, Ayazağa Mah. Azerbaycan Cad. (Vadi İstanbul 4A) Blok No: 3H Sarıyer/İSTANBUL, 3439

Çalıştaya katılım ücretsizdir. Kayıt için: **elda.bahar@livhospital.com.tr**



SAĞLIKTA KÜRESEL BÜYÜME

BORA ULUDÜZ - Memorial Sağlık Grubu CEO'su

Sağlık sektöründe finansman modelleri ve yatırım stratejileri, başarının anahtarı haline geldi. Memorial Sağlık Grubu CEO'su Bora Uludüz ile gerçekleştirdiğimiz bu özel röportajda, sektörün finansal dinamiklerini masaya yatırdık. Özel Yatırım Fonları ile iş birliklerinden, halka arz planlarına ve küçük ölçekli hastaneler için finansman önerilerine kadar, Uludüz, sektörün merak edilen sorularını yanıtladı.

H.M: Grubunuzun mevcut yurtdışı yatırımlarından ve planlarından bahseder misiniz?

B.U: Memorial Sağlık Grubu olarak, sağlık sektöründe öncü rolümüzü sadece Türkiye ile sınırlı tutmuyor, küresel ölçekte de sağlık hizmetlerimizi genişletiyoruz. Özellikle sağlık turizmi alanında ciddi bir potansiyele sahibiz ve her yıl dünyanın farklı ülkelerinden birçok hastayı tesislerimizde ağırlıyoruz. İstanbul, Ankara ve Antalya gibi hastanelerimizdeki modern altyapımız ve uzman kadromuzla uluslararası hasta memnuniyeti konusunda önemli adımlar attık. Bununla birlikte, yurtdışında yeni hastane açılışları ve sağlık merkezleri kurma konusunda yoğun bir planlama sürecindeyiz. Avrupa ve Orta Doğu gibi bölgelerde özellikle ilgimizi çeken fırsatlar mevcut.

Önümüzdeki dönemde, mevcut sağlık turizmi kapasitemizi artırmakla kalmayıp, global pazarlarda da kalıcı yatırımlar yapmayı hedefliyoruz. Sağlık sektöründe hizmet ihraç eden bir marka olarak, dijital sağlık çözümleri ve ileri tıbbi teknolojileri de uluslararası arenada sunmak için stratejiler geliştiriyoruz. Uzun vadeli vizyonumuz, Memorial markasını globalde daha fazla tanınan, güvenilen ve tercih edilen bir sağlık hizmeti sağlayıcısı haline getirmek.

H.M: Özel hastane gruplarının Özel Yatırım Fonları ile kurdukları iş birlikleri hakkında neler söylemek istersiniz?

B.U: Sağlık sektörü büyük sermaye ve sürekli yatırım gerektiren bir alan olduğu için, özel hastane grupları ile Özel Yatırım Fonları arasındaki iş birlikleri giderek daha önemli hale geliyor. Bu fonlar, hastanelerin büyüme stratejilerine hız kazandırmak, yeni teknolojilere ve altyapılara yatırım yapmak için önemli bir finansal kaynak sağlıyor. Memorial olarak biz de büyüme yolculuğumuzda, doğru yatırım ortaklıkları ile stratejik iş birlikleri yapmanın sağlık hizmeti kalitesini artırmak açısından ne kadar kritik olduğunun farkındayız.

Bu tür iş birlikleri sadece hastanelerin sermaye yapısını güçlendirmekle kalmıyor, aynı zamanda operasyonel mükemmeliyet ve uluslararası standartlara uygunluk gibi alanlarda da daha hızlı adımlar atmamıza olanak tanıyor. Sağlık sektörünün gerektirdiği sürekli yenilenme ve inovasyon ihtiyacı, Özel Yatırım Fonlarının sunduğu esnek finansman modelleriyle çok daha etkin bir şekilde karşılanabilir.

H.M: Özel hastane sektöründe önümüzdeki dönem halka arz ilgisi bekliyor musunuz?

B.U: Sağlık sektörü, halka arz için oldukça cazip bir alan haline gelmiş durumda. Büyük hastane grupları, sermaye yaratma ve büyüme hedeflerini gerçekleştirebilmek adına halka arz süreçlerini değerlendiriyor. Memorial Sağlık Grubu olarak, piyasa koşullarını sürekli analiz ediyoruz ve bu süreçleri yakından takip ediyoruz. Halka arz, sadece sermaye sağlamaktan öte, marka bilinirliğini artırmak ve daha geniş bir yatırımcı kitlesi ile büyüme hedeflerini desteklemek için stratejik bir adım olabilir.

Önümüzdeki dönem, Türkiye'de ve globalde sağlık sektöründe halka arzlara olan ilginin artmasını bekliyoruz. Ancak bu karar, piyasa dinamikleri, yatırımcı ilgisi ve şirketin stratejik büyüme planlarına göre şekillenecektir. Biz de bu süreçte, Memorial markasının hem yurtiçinde hem de yurtdışında daha da güçlenmesi için gerekli değerlendirmeleri yapıyoruz.

H.M: Finansman zorluğu içinde olan küçük ve orta ölçekli hastanelere hangi finansman modellerini önerirsiniz?

B.U: Küçük ve orta ölçekli hastaneler, finansal kaynaklara erişimde büyük hastanelere kıyasla daha fazla zorlukla karşılaşabiliyor. Bu noktada, finansman modelleri olarak Özel Yatırım Fonları, leasing seçenekleri ve kamu-özel iş birliği modelleri öne çıkıyor. Özellikle leasing modeli, yüksek teknoloji ve altyapı gerektiren tıbbi cihaz yatırımları için maliyetleri azaltan bir çözüm sunuyor. Aynı zamanda, bu hastanelerin büyüme hedeflerine ulaşabilmeleri için stratejik ortaklıklar ve sermaye yapılarını güçlendirecek uzun vadeli kredi imkanlarını değerlendirmeleri de önemli.

Bir diğer seçenek olarak, dijital sağlık çözümlerine ve teletıp hizmetlerine yatırım yapmak, bu hastanelerin hem operasyonel maliyetlerini düşürecek hem de hizmet alanlarını genişletmelerine olanak tanıyacaktır. Grubumuzun deneyimlerinden hareketle, küçük ve orta ölçekli hastanelerin sürdürülebilir bir büyüme sağlayabilmeleri için doğru finansman modelleri ve stratejik iş birlikleri ile hareket etmelerini öneriyoruz. ■

Teknoloji ve Sağlığın Geleceğine YATIRIM

Sağlık sektöründe 30 yılı geride bırakan Burtom Sağlık Grubu, bugün Türkiye'nin önde gelen sağlık kuruluşlarından biri. Grup, ileri teknolojiye yaptığı yatırımlar, şehir hastaneleri projelerine katkıları ve sürdürülebilirlik çalışmalarıyla dikkat çekiyor. Burtom Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Uzm. Dr. Erol Kılıç, Burtom'un başarı hikayesini ve gelecek vizyonunu hospitalmanager ile paylaştı.

Uzm. Dr. EROL KILIÇ - Burtom Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

H.M: Sağlık sektöründeki 30 yıllık tecrübenizle, Burtom Sağlık Grubu'nun bugünkü konumuna gelmesinde etkili olan faktörler nelerdir?

E.K: Sağlık sektörü, toplumların yaşam kalitesini artırmak, hastalıkları önlemek, tedavi etmek ve sağlık hizmetlerini daha erişilebilir kılmak açısından kritik bir rol oynar. Bu bağlamda, sağlık sektörüne yapılan yatırımların önemi büyüktür.

Burtom Sağlık Grubu olarak, 30 yıllık tecrübemizle "Önce İnsan" mottosunu benimseyerek en iyi sağlık hizmetlerini sunmayı, hastalıkların erken teşhis ve tedavisini mümkün kılmayı ve bu vesileyle hastalık ve erken ölüm oranlarını azaltmayı birincil görevimiz olarak görüyoruz.

Stratejimiz, hastalarımıza odaklanarak onlara benzersiz bir deneyim sunarken, faydalı, farklı ve güvenilir olmaktır.

30 yıl önce şehrimize ilk MR cihazını kazandırarak, yenilikçi düşünceyle risk almayı ve sağlık hizmetlerini daha verimli bir şekilde sunmayı hedefledik. Bu süreçte bazen zorluklarla karşılaşsak da her zaman etkili ve sürdürülebilir çözümler ürettik.

H.M: Burtom Sağlık Grubu olarak, sağlık sektöründe oldukça geniş bir yelpazede hizmet veriyorsunuz. Hizmetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

E.K: Bugün itibarıyla Burtom Sağlık Grubu çatısı altında, yedi şirketimizle ülkemiz genelinde, sağlık sektöründe kapsamlı bir hizmet ağı sunmaktayız. Bu yapı içerisinde ileri teknolojiye sahip özel görüntüleme ve laboratuvar merkezlerimiz, tıp merkezlerimiz ve Türkiye genelinde kamu ve üniversite hastanelerinde hizmet alımı kapsamında sunduğumuz ileri görüntüleme hizmetlerimiz, şehir hastanelerinde radyoloji, nükleer tıp ve radyoterapi hizmetlerimiz yer almaktadır.

Özellikli olarak, klinik hizmetler olarak cerrahi işlemlerden fizik tedavi ve rehabilitasyona, kas-iskelet hastalıklarından plastik cerrahi ve estetik alanına kadar geniş bir uzmanlık yelpazesi ile yaklaşık 800 sağlık çalışanımızla toplumun tüm kesimlerine kaliteli ve erişilebilir sağlık hizmeti sunmanın gururunu yaşıyoruz.

H.M: Teknolojik gelişmeleri yakından takip ettiğinizi biliyoruz. Yapay zeka destekli teknolojilerin sağlık hizmetlerinizdeki rolü nedir?

E.K: Burtom Sağlık Grubu, sağlık sektöründe ileri teknolojilerle yenilikçi yatırımlar yaparak hasta memnuniyetini ve hizmet kalitesini artırmayı hedeflemektedir. Yapay zeka destekli teknolojiler, sağlık hizmetlerimizin

temel taşlarından biri haline gelmektedir. Sağlık grubumuzun tüm MR cihazlarında bu ileri teknolojiyi kullanmaktayız. Bu kapsamda, örnek olarak 3 Tesla MR cihazlarımız, yapay zeka destekli teknolojinin sunduğu avantajların öne çıkan bir örneğidir. Geleneksel cihazlara göre daha kaliteli, geniş ve konforlu bir kullanım sunan bu cihazlar, kapalı alan korkusu olan veya fazla kilolu hastalarımız için kolaylık sağlamaktadır ve özel ayrıntılı görüntüleme özelliklerine sahiptir. Ayrıca, görüntüleme sırasında müzik dinleme ve video izleme imkanı da sunarak hasta deneyimini kolaylaştırmakta ve iyileştirmektedir. Aynı zamanda, diğer tüm MR cihazlarımız da yapay zeka destekli bu sistem için uygun altyapıya sahiptir. Bu teknolojik dönüşümle, az zamanda daha kesin tanılar ve hasta odaklı bir hizmet sunmayı hedefliyoruz. Tüm genel radyoloji hizmetleri yanı sıra ayrıca akciğer taramaları ve kalp anjiyoları için düşük doz çok kesitli Tomografi cihazlarımız ile yenilenen Dental Tomografi cihazlarımız da hizmetlerimizin önemli bir parçasını oluşturmaktadır.



H.M: Şehir hastaneleri projelerindeki rolünüzden bahseder misiniz?

E.K: Burtom Sağlık Grubu olarak, özel görüntüleme merkezlerimiz beraberinde, şehir hastaneleri projelerinde yer alarak ülkemiz sağlık vizyonuna değer katmaya devam ediyoruz. Eskişehir, Bursa, Tekirdağ Şehir Hastaneleri, ülkemiz genelinde kamu hastaneleri ve Üniversitelerimizde ileri görüntüleme hizmetleri sunarak hem bilgi birikimimizi hem de kalite odaklı tecrübemizi sağlık sistemine entegre ediyoruz. Yatırımlarımız sayesinde sağlık hizmetlerini daha geniş kitlelere ulaştırıyor ve sağlık eşitsizliklerini azaltmayı hedefliyoruz.



H.M: Covid-19 pandemisi, sağlık sektörüne yapılan yatırımların önemini bir kez daha ortaya koydu. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

E.K: Covid-19 pandemisi, küresel sağlık sistemlerinin kırılganlığını gözler önüne serdi. Bu bağlamda, sağlık sektörüne yapılan yatırımların sağlık altyapısını güçlendirmeye ve pandemilere karşı gerekli araçların geliştirilmesine nasıl katkı sağladığını bir kez daha gördük.

H.M: Çevresel sürdürülebilirlik çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

E.K: Beraberinde, hem enerji tüketimimizi azaltmak hem de sosyal sorumluluk kapsamında Güneş Enerjisi Santrali (GES) projesini hayata geçirmiş bulunuyoruz. Enerji tüketimimizin çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin farkındayız. Bu nedenle, sınırlı kaynaklar yerine temiz ve ekonomik enerji kaynaklarına yönelmeyi bir görev olarak benimsiyoruz. GES yatırımıyla, çevre dostu bir enerji kaynağı kullanarak doğal kaynakları koruyor ve ülke ekonomisine katkı sağlıyoruz.

Sağlık hizmetinde kağıtsız sağlık kuruluşları ile birlikte, elektronik sağlık kayıtları, e-reçeteler ve teletıp hizmet uygulamaları sayesinde kağıt kullanımını azaltıyor ve verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Bu uygulamalar, yalnızca çevresel etkileri azaltmakla kalmayıp aynı zamanda iş süreçlerinin daha hızlı ve verimli bir şekilde yürütülmesini sağlıyor. Dijitalleşme ve GES gibi çevreci yatırımlarla birleştiğinde, bu girişimler sağlık hizmetlerinde sürdürülebilir ve verimli bir dönüşümü mümkün kılıyor.

H.M: Diğer faaliyetlerinizden ve gelecek hedeflerinizden bahseder misiniz?

E.K: Diğer bir çalışma alanımız uzaktan sağlık hizmetleri, dijital platformda büyümek ve maliyetleri düşüren koruyucu sağlık hizmetleri.

Evde bakım hizmetleri, bütüncül fonksiyonel sağlık hizmet sunumu ana gelişme ve yatırım alanlarımız.

Gittikçe artan yaşlı nüfusa yerinde hizmeti artırarak, hastasız hastaneciliğe hazırlanıyoruz.

Tüm çalışma ekonomisine, iş yerlerine ve sanayi kuruluşlarına iş sağlığı ve güvenliği kapsamında detaylı, ulaşılabilir, yerinde hizmet veriyoruz.

Burtom Sağlık Grubu olarak, sağlık sektörüne yaptığımız yatırımlarla toplumsal fayda sağlamayı, ekonomik büyümeye destek olmayı, istihdam yaratmayı, kolay ulaşılabilir olmayı ve mevcut sağlık sistemlerini güçlendirmeyi hedefliyoruz. ■

DAVINCI Xi

- ENTEGRE HAREKETLİ MASA
- ENTEGRE ENERJİ
- AKILLI STAPLER



CORDAMED
BIOMEDICAL ENGINEERING

16.000.000+
DA VINCI PROSEDÜR

27+ Yıl
ROBOTİK CERRAHİ BİLGİ VE BİRİKİMİ

***9539+**
AKTİF SİSTEM

38.000+
MAKALE

7/24
TEKNİK DESTEK

ROBOTİK CERRAHİDE **27** YILLIK TECRÜBE

*30 EYLÜL 2024

40 Yıllık Tecrübe, Geleceğe Odaklı Vizyon



CAN ÇELİK
Meditel Sağlık Grubu
Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye'nin sağlık alanında lider isimlerinden Meditel Sağlık Grubu, 40. yılını kutluyor. Meditel Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Can Çelik, grubun başarılı yatırımlarını, yatırım stratejilerini ve gelecek hedeflerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: Meditel Sağlık Grubu'ndan ve faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

C.Ç: Meditel Sağlık Grubu olarak Türkiye'de ve yurtdışında 10 firma ve 300'e yakın çalışan ile hizmet vermekteyiz. Radyoloji, Kardiyoloji ve Radyasyon Onkolojisi alanlarında 1984 yılında faaliyete başlayan ve grubumuzun amiral gemisi olan Meditel A.Ş.; 1980'li yılların başında Türkiye'de nadir olan Tomografi, Lineer Akseleratör, Anjiografi ve Röntgen cihazları teknik servis mühendisleri tarafından kurulmuş ve sonraki yıllarda yine aynı alanlarda aldığı tek yetkili distribütörlükler ile yoluna devam etmiştir. 80'li ve 90'lı yıllarda Türkiye'de birçok üniversitenin radyasyon onkolojisi bölümlerinindeki ışın tedavisi cihazlarının kurulumunu ve teknik olarak idame ettirilmesini üstlenerek birçok ilke imza atmış ve yıllar boyu bu alanlardaki gelişmeye önemli katkılar sağlamıştır. Aynı şekilde radyoloji ve kardiyoloji alanlarında kurulumunu sağladığı bin beş yüzün üzerinde konvansiyonel ve dijital röntgen cihazları, dört yüzün üzerinde floroskopi, tomografi, anjiografi (***Shimadzu marka***) ve Dijital Mamografi (***IMS Giotto marka***) ve diğer birçok tamamlayıcı ürün ile yüksek kalitede uzun ömürlü teknolojilerin Türkiye'ye kazandırılmasına ön ayak olmuştur.

Bu yıl 40. kuruluş yıldönümünü kutladığımız Meditel A.Ş. ve şirketimiz iştirakleri olan Meditel Bulgaristan, Meditel Kazakistan, OncoSystems (Romanya ve Moldova) ile tek yetkili temsilciliğini sürdürdüğümüz **Accuray** marka **TomoTherapy** ve **CyberKnife** cihazlarının yurtdışı satış ve servis hizmetlerini de üstlenmiş bulunmaktayız. Böylelikle Türkiye dahil olmak üzere 5 farklı ülkede Meditel A.Ş. ve ilgili ülke iştirakleri ile distribütörlük hizmetlerimizi yürütmekteyiz. 50'ye yakın hastanede 50'ye yakın TomoTherapy cihazı kurmuş olarak bu cihazlara aktif teknik servis hizmeti vermekte ve radyoterapi hizmeti sunumuna önemli katkı sağlamaktayız. Çalıştığımız ülkelerde Avrupa Birliği kaynaklı alımlarda aktif rol oynamakta ve yine sağlık hizmetleri sunumu üzerine projeler hazırlamaktayız.

Meditel A.Ş. ile distribütörlük, satış ve yetkili servis olarak hizmet verirken grup firmalarımızdan olan Medko A.Ş. ile de hizmet alım ve alt yüklenicilik esası ile radyoterapi cihazı yatırımları yaparak işletmelerini sürdürmekteyiz. Meditel'in aktif olduğu tüm ülkelerde yatırım ve hizmet sunumunda Medko da aktif olarak yer almaktadır. 2024 sonu itibarıyla Medko; kendi yatırımı olan ve aktiflerinde bulunan 17 üst düzey radyoterapi cihazı ve 4'ü yurtdışında olmak üzere toplamda 17 merkezde ***Medko Oncology Network*** markasıyla radyoterapi cihaz işletmelerini sürdürmektedir.

Radyoterapi alanındaki bu etkinlik Türkiye'de 25 yıldır radyoterapide hasta sabitleme ürünleri tasarımı ve üretimini yapan alanındaki ilk ve tek yerli sermayeli girişim olan **Radon A.Ş**'nin 2021 yılında grup bünyesine katılması ile artarak devam etmiştir. Yurtiçinde yüksek maliyetli termoplastik maske, lazer, karbonfiber ürünler, brakiterapi masaları gibi ürünleri uygun fiyatlarla hastanelere sunarken yurtdışında 40'a yakın ülkeye ihracat yaparak yerli medikal ürünlerimizin ismini duyurmaktadır. Bu alanda Radon tanınırlık ve kalitesiyle global üreticilerin yer aldığı ***UniteRT*** ağına da üye olarak kabul edilmiş tek yerli markadır.

Meditel A.Ş, 1984 yılında çıkılan yolculukta bugün 1. ve 2. nesil yöneticileri, tecrübeli profesyonel kadrosu ve değerli çalışanlarıyla dürüstlük ve değer katma prensiplerine bağlı olarak tüm şirketleriyle Meditel Sağlık Grubu (***Meditel Healthcare***) markası altında yoluna devam etmektedir.

H.M:Türkiye'nin sağlık alanındaki yatırımları ve başarıları nelerdir?

C.Ç: Türkiye'de kamu ve özel sektörün son yıllarda sağlık alanındaki ciddi yatırımları özel sağlık yatırımcılarını bölgede sağlık hizmeti sunumu ve sağlık turizminde lider konuma getirmiştir. Üniversite sayısındaki artışa paralel olarak yetişen doktor ve sağlık çalışanı sayısındaki artış, sağlık turizmi yüksek hasta sayıları ile tıbbi cihaz kurulumu, servis hizmetleri ve işletmesi ile ilgili tecrübeler artık yurtdışı hastane yatırımları ile de taçlanmaktadır. Kaliteli sağlık hizmetini odağına almış özel sağlık hizmeti sunucularımız sayesinde bölgede hem bir sağlık üssü konumuna gelmemiz hem de bu hizmetleri yerinde yatırımlar ile öncelikle Balkanlar, Türki Cumhuriyetler, Orta Doğu ve Avrupa'da sunuyor olmamız kaçınılmazdır. Hatta sağlık alanındaki coğrafi büyüme ülkemiz sağlık alanı büyüme politikası olarak da benimsenmiştir.



H.M: Yatırım stratejilerinizden kısaca bahseder misiniz? Sizi öne çıkaran faktörler nelerdir?

C.Ç: Uzun yıllardır güven odaklı ve uzun süreli ilişkiler içerisinde özellikle temsilcisi olduğumuz uluslararası üreticilerimizin desteğini alarak birçok ülkede yatırım yapabilecek kapasiteye hızlıca ulaşabilmekteyiz. Giriş yaptığımız veya girmeyi hedeflediğimiz ülkelerde uluslararası üreticilerimiz, distribütör bağlantılarımız ve yurtdışında çalışan Türk doktorlarımız sayesinde pazar şartlarına dair doğru bilgiye ulaşabilmekte ve yatırımcılarımızı bu alanlarda doğru yatırımları yapacak şekilde yönlendirebilmekteyiz. İhtiyaç analizleri ile doğru ve karlı pazarlara ulaşmak önemli güçlerimizden biridir. Bu sayede ***Medko Oncology Network*** markamızla Batı Avrupa'nın önemli pazarlarında da aktif oyuncu olmak üzere önemli adımlar atmış bulunmaktayız.

Radyoterapi yatırımlarının birer küçük hastane yatırımı kadar bütçeye gerek duyması sebebiyle iç kaynaklar ve dış kaynakları verimli kullanarak emin adımlarla hareket etmekteyiz. Bu alanda iş birliktelikleri ve Türk yatırımcılarının birbirlerine destekleri uluslararası arenada önemli bir sağlık gücü olmamıza katkı sağlayacaktır. Biz, çeşitli iş birlikteliklerine giderek yurtiçinde ve yurtdışında ortaklı yatırımlara da imza attık. Bu hem bir risk paylaşım modeli oluşturmakta hem de önemli bir finansal kaynak artışı sağlamaktadır.

Ülkemizde önemli yatırımcılarımıza yatırımlarına değer katmak ve ürünlerimize güvenerek birlikte işletme riskinin altına girebileceğimizi göstermek adına mevcut hastanelerde yapılacak yeni kurulumlar için ortak yatırımlar teklif etmekteyiz. Sadece ürün satmak değil, sattığımız ürünlerin yatırımcısı ve hatta hastası olarak tedavilerinden de yararlanmış olmak güven duygusunu defaatle pekiştirmektedir. Bunun dışında finansal olarak yüklü yatırımlar için sağlayabildiğimiz taksitli ödeme imkanları da bu teknolojilere ulaşabilmeyi kolaylaştırmakta ve yatırımları yapılabilir kılmaktadır.

H.M: Gelecek dönem hedeflerinizden bahseder misiniz?

C.Ç: Radyoterapi ve radyoloji alanındaki birikimimizi önümüzdeki yıllarda yurtiçinde ve yurtdışında alanın en büyük yatırımlarından olan Proton Terapi ve Ağır Partikül Terapileri üzerine yoğunlaştırmayı hedeflemekteyiz. Amacımız en doğru teknolojileri ülkemiz başta olmak üzere çalıştığımız ülkelerin tedavi hizmetlerine ve fiyatlama politikalarına en uygun şekilde seçmek ve hastaneleri verimli ve efektif yatırımlara yönlendirmektir. Doğru seçilmiş teknolojiler yatırımcılarımıza ülkemizde ve yurtdışı yatırımlarında alanlarında teknolojik liderlik getirirken, uygulanabilir projeler fiyat odaklı sağlık hizmeti ile büyüyen bölgede, yüksek kaliteye uygun fiyat ile ulaşarak makul karlılığı da sağlayacaktır. ■



hospital management consultancy

hospital manager

Global Health Conferences

City of London College

Danışmanlık

uhs management consultancy olarak yeni hastane kurulumlarında, organizasyonel yeniden yapılandırmalarda ve M&A süreçlerinde danışmanlık hizmeti sunmaktadır.

Yayıncılık

uhs özel hastane yönetimlerinin yakından takip ettiği hospital**manager** Dergisi ile ülkemizde modern hastane yönetiminin gelişimine katkı sağlamakta ve ulusal ve uluslararası işbirliği imkanları yaratmaktadır.

Konferans

uhs
Global Health Conferences markasıyla ülkemizde ulusal ve uluslararası konferanslar düzenleyerek yeni hastane yatırımlarına ve mevcut sağlık yatırımlarının büyüme stratejilerine katkı sağlamaktadır.

Eğitim

uhs City of London College işbirliği ile sağlık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara planlama, pazarlama, hasta memnuniyeti, kurumsallaşma ve markalaşma alanlarında kurumsal eğitimler vermektedir.

uhs

Kuleli Sk. No: 57/1 GOP, ANKARA
Tel: 0 312 446 91 14 Faks: 0 312 436 33 47
www.uhs.web.tr

Sağlık Gönüllüleri – Türkiye

SG-T, ihtiyaç duyulan bölgelerde öncelikli nüfus gruplarının (çocuklar, yaşlılar, kadınlar ve engelliler) sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırmak ve erken teşhis, tedavi ile kazanılacak kaliteli yaşam yılını artırmak için gönüllü sağlık hizmetini koordine etmek amacıyla 2005 yılında kuruldu.

Kurucuları arasında Siemens, Anadolu Sağlık Merkezi, Eczacıbaşı Sağlık Hizmetleri, Tepe Teknoloji, Acıbadem Proje Yönetimi, İncekara, Pfizer ve Medline gibi sağlık alanında önemli kuruluşların yöneticilerinin bulunduğu SG-T, sağlık alanında ihtiyaç duyulan bölgelerde ve ihtiyaç duyulan konularda gönüllü sağlık hizmetinin üretimini koordine etme gayretlerini sürdürmektedir.

Oğuz Engiz
Yönetim Kurulu Başkanı

Ödül Kategorileri

- Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Büyük Ödülü
- Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu
- Sağlıkta En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu
- En Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi
- Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Sağlayan Kişi
- Sağlık Bilinci Oluşturmaya En Fazla Katkı Sağlayan Haberci
- Jüri Özel Ödülü

2008

Sağlıkta sosyal sorumluluk büyük ödülleri / Tetra Pak / Sağlık İçin Sağlıklı Süt İçin Aygaz / Ayışığı Aygaz'dan Sağlık Işığı / Seyitler Kimya / Dumansız Nefes

Özel ödüller / Eczacıbaşı İpek Kağıt / Solo İlköğretim Okulları Hijyen Eğitimi / 3M / 3M Oyun Odaları

Mansiyon Ödülü / JohnsonWax Off / Kanınızı Sivrisineklere Değil Kızılay'a Bağışlayın, Hayat Kurtarın

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu Ödülü / Sanovel / Her Yüzde Bir Mutluluk / Actavis / Kadın Atöl-yeleri ve Oyuncak Kütüphanesi Abbott / Türkiyem Farket

Özel Ödüller
Novartis / Sağlık Melekleri
Pfizer / Ellerimizde Sağlık

Mansiyon Ödülü
Roche / Mavi Bisiklet Kansere Karşı Yol Açık
Lilly / Fark Yaratan Çözümler

Sağlıkta En Başarılı Sivil Toplum Örgütü Ödülü / Bankalar Birliği / Çok Yaşa Bebek / KVC Risk Platformu Kalbinizi Koruyun İçinde Sevdikleriniz Var
TAPV / Dikkat Bebek Var

Mansiyon Ödülü / Böbrek Vakfı Böbreklerimiz Sağlıklı mı?

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Yapan Kişi Ödülleri / Merhume Dr. Aysun Küçükel-Caroline Koç

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Yapan Ekip Ödülü
Dr. Arzu Köseli, Meliha Uluslar, Dr. Serdar Esin ve Dr. Seçkin Atabaş'tan oluşan Sağlık Bakanlığı AÇSAP Ekibi

2009

Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Büyük Ödülü / Sağlık Bakanlığı / Dumansız Hava Sahası

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu Ödülü
Novartis / Annemle Biz Kanseri Yeneriz

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü
Türk Kardiyoloji Derneği / Kalbini Sev Kırmızı Giy

Mansiyon Ödülü
Sudler&Henessey / Hepatit B'yi Paylaşmayın

Mansiyon Ödülü
Ayhan Şahenk Vakfı / Gezici Sağlık Çalışmaları

Teşvik Ödülü
Denizli İl Ambulans Servisi/ 0-6 Yaş Grubu Çocuklarda Ev Kazalarını Önleme Projesi

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkıda Bulunan Kişi Ödülü
Türkiye İnsan Kaynakları Vakfı (TİKAV)/ Şafak Akın

Sağlık Gön. Onur Ödülü
Merhum Prof. Dr. İhsan Doğramacı

2010

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü
Türk Böbrek Vakfı

Sağlığa En Fazla Katkıda Bulunan Kişi Ödülü
Prof Dr. Sezai Yılmaz
İnönü Üniversitesi Karaciğer Nakli Merkezi

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu Ödülü
Astellas Pharma Turkey

Organ Bağışı ve Nakli Konusunda Gösterdiği Performans Dolayısıyla,
Organ Nakli Koordinatörleri Derneği

Organ Bağışı ve Nakli Konusunda Bilinçlendirmeye Yönelik Gösterdiği Toplumsal Sorumluluk Dolayısıyla,
Ferhat Boratav, CNN Türk Televizyonu Genel Yayın Danışmanı

Organ nakli hizmetlerinin kurumsal gelişimi için verdiği destekten dolayı,
Doç. Dr. İrfan Şencan, Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdürü

2011

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü / Türk Hematoloji Derneği/ Lenfoma Bilinçlendirme Kampanyası ile

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Kamu Sağlık Kuruluşu Ödülü / T.C. Sağlık Bakanlığı Kanser Savaş Dairesi

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Yapan Kişi Ödülü/Dr. Sharon Erel - Prof. Dr. Osman İlhan

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu Ödülü /Novartis/ Harekete Geç Hikayeni Gönder Projesi ile

Özel Ödül ve Teşvik Ödülü/ Türk Kanser Araştırma ve Savaş Kurumu Derneği Mersin İl Sağlık Müdürlüğü / Kadın Sağlığı Projesi

Onkoloji Hemşireleri Derneği / Şimdilik Kadın Kadına Projesi

Ankara Sigara Bırakma Merkezi Platformu Derneği / Sigara Bırakma Tedavisi Destek Programı ile

Sağlıkta Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Kuruluş Ödülü / Avon

2012

Yaşam Boyu Başarı Ödülü: Prof. Dr. Aydın Aytaç

Kalp Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Kuruluş Ödülü: Becel / Kalbini Sev Projesi

Kalp Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sivil Toplum Örgütü Ödülü: Türk Kardiyoloji Derneği - Atriyal Fibrilasyon Derneği

Kalp Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sağlık Kuruluşu Ödülü: Alvimedica, Türkiye Servier İlaç - Sanofi Türkiye

Kalp Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluk Özel Ödülleri: Doç. Dr. Yaman Zorlutuna & Doç. Dr. Can Özer - Prof. Dr. Tayyar Sarıoğlu - Prof. Dr. Bingür Sönmez - Prof. Dr. Mehmet Öz
Prof. Dr. Cevdet Erdöl - Doç. Dr. Oğuz Taşdemir

2013

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Kamu Sağlık Kuruluşu Ödülü / SB Kanser Savaş Dairesi

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Özel Sağlık Kuruluşu / MSD Türkiye/ "Anneler için Merck" Projesi ile

Üreme Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluk Özel Ödülü / Bayer "Kontrol Noktası" Projesi

Üreme Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluk Özel Ödülü / Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı / "Güvenli Annelik" Projesi ile

Üreme Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluk Özel Ödülü /PM Group / "Tüpe Sıkıştırılmış Umutlar" Tiyatrosu

Kadın Sağlığı Alanında Sosyal Sorumluluk Teşvik Ödülü / Liv Hospital, Ulus

Sosyal Sorumluluklarını En İyi Yerine Getiren Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü / Türk Jinekoloji ve Obstetrik Derneği, Üreme Sağlığı ve İnfertilite Derneği

Üreme Sağlığına En Fazla Katkı Yapan Bilim İnsanı Ödülü / Prof. Dr. Timur Gürgan, Prof. Dr. Semra Kahraman, Prof. Dr. Mustafa Bahçeci

Üreme Sağlığı Alanında Teşvik Ödülü / Prof. Dr. Bülent Urman

Kadın ve Üreme Sağlığı Alanına Yaptıkları Bilimsel Katkılar için Özel Ödül
Doç. Dr. M. Erman Akar, Prof. Dr. Ömer Özkan / Akdeniz Üni. Tıp Fakültesi

Kadın Sağlığı Alanında Yaşam Boyu Başarı Ödülü
Prof. Dr. Ali Ayhan

2014

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Medya Kuruluşu Ödülü / Doğan Medya Grubu

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı TV Programı Ödülü / "Doktorum" Programı

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı TV Program Yapımcısı Ödülü / Dr. Aytuğ Kolankaya

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı TV Program Sunucusu Ödülü / Ceyda Erenoğlu

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Köşe Yazarı Ödülü /
Mesude Erşan

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Hekim Ödülü / Prof. Dr.Osman Müftüoğlu

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Dergi Ödülü /Formsante

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Radyo Ödülü /Number 1 FM

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Internet Sitesi Ödülü/
hurriyet.com.tr

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü/LÖSEV

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı PR/ Reklam Ajansı Ödülü /
gHealthcare

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Kamu Kuruluşu /Sağlık Bakanlığı / Sağlığın Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Kişi Ödülü / Dr. Mehmet Öz

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı Sağlık Kuruluşu Ödülü /
Lilly Türkiye - Abbvie

Sağlık Bilinci Oluşturmada Gerçekleştirdikleri Projelerle Özel Ödüle Layık Görülen Projeler /
Merck Serono / "Başınıza Gelmeden" Kampanyası / Abdi İbrahim / "Dikkat TUZak Var!" Kampanyası - GlaxoSmithKline (GSK) /"Kök Hücre Kardeşliği" Projesi
Philips Healthcare Türkiye / Türkiye'nin Kalp Sağlığı Araştırması - AstraZeneca / "Ben Ergenim" Projesi -Novartis / "MS Yol ArkadaşıMSın" Kampanyası / Mercedes Benz / "MobileKids" Trafik Eğitim Projesi Kampanyası

2015

Sağlığa En Fazla Katkı Yapan Vakıf Ödülleri / Bedrettin Dalan /İstek Eğitim Vakfı Kurucu Başkanı

Mehmet Ali Aydınlar /Acıba-dem Sağ. ve Eğit. Vakfı Başk..

Prof. Dr. Mehmet Haberal / Haberal Eğit. Vakfı Genel Başk.

Prof. Dr. Rıdvan Ege / Türkiye Trafik Kazaları Yardım Vakfı Başkanı

Semahat Arsel / Vehbi Koç Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı

2016

Sağlık Alanında Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu/ Araş. İlaç Firmaları Der. / Uluslararası Kanser Savaş Örg.

Sağlık Alanında Sosyal Sor. En İyi Yerine Getiren Kuruluş Procter&Gamble / "Olimpik Anneler Projesi" / MERCK

Sağlık Alanında En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu
TIPGÖRDER

Türkiye'de Tıbbın Gelişmesine En Fazla Katkı Yapan Bilim Ad. /Prof. Dr. Erdal Akalın

Türkiye'de Sağlık Yönetimi Eğitimine En Fazla Katkıda Bulunan Akademisyen / Prof. Dr. Korkut Ersoy - Prof. Dr. Haydar Sur - Prof. Dr. Mehtap Tatar

Türkiye'de Özel Sağlık Sektörünün Gelişimine En Fazla Katkı Yapan Kişi / Dr. Sedat Azak - Dr. Ömer Güzel Nüket Küçükel Ezberci

Türkiye'de Özel Hastanecilik Alanında Sivil Toplumun Gelişimine En Fazla Katkı Sağlayan Kişi / Dr. Seyit Karaca

Sağlık Bilinci Oluşturmada En Başarılı TV Programı Yapımcısı / Esra Kazancıbaşı - Ayşenur Asuman Uğur

Türkiye'de Sağlık Tesislerinin Çağdaş Standart-lara Ulaşmasına En Fazla Katkı Sağlayan Kişi / Sedat Artukoğlu - Kemal Durukan

Türkiye'de Tıbbın Gelişimine En Fazla Katkı Yapan Tıbbi Teknoloji Kuruluşu
SIEMENS / Kurt&Kurt / İncekaralar

2017

Yılın En Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülüne / Sabri Ülker Vakfı / Yemekte Denge Projesi ile

Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu
Ayhan Şahenk Vakfı / Gönüllü Sağlık Hizmetleri çalışmaları ile

Sağlık Sistemimize Yapmış Oldukları



Türkiye'ninKalbi
Sağlık Sosyal Sorumluluk Ödülleri

Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri

SG-T, sağlık alanındaki sosyal sorumluluk projelerini teşvik etmek ve özgün örnekler oluşturmak amacıyla sağlık alanında sosyal sorumluk ödülleri vermekte ve sağlığın sosyal sorumluluk çalışmalarından daha fazla pay almasını sağlamayı amaçlamaktadır.

2017

Özgün ve Nitelikli Katkılar Nedeniyle / NPİstanbul Beyin Hastanesi

Jüri Özel Ödülü'ne / UCB Pharma / Epilepsi için Bak projesi ile

Sağlık Yönetimi Eğitimi Alanında Yapmış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle/ Prof. Dr. Mithat Kıyak

Tıp Etiği Alanında Yapmış Oldukları Değerli Çalışmalar Nedeniyle / Prof. Dr. Nesrin Çobanoğlu

Organ Nakli ve Bağışı Konusunda Yapmış Oldukları Yaygın Bilinçlendirme Çalışmaları Nedeniyle / Dr. Eyüp Kahveci

Sağlık Bilinci Oluşturma Konusunda Yapmış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle / Leyla Ataman

Sağlık Turizminin Gelişimine Yapmış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle Teşvik Ödülüne / Türkiye Sağlık Turizmi Platformu

2018

Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Büyük Ödülü / *Anadolu Vakfı*

Türkiye'de Organ Nakli'nin Gelişimine Sağlamış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Prof. Dr. Münci Kalayoğlu,*

Sağlıkta Sivil Toplumun Gelişimine Sağlamış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle / Prof. Dr. Semih Baskan

Türkiye'de Kadın Sağlığının Gelişimine Sağlamış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Prof. Dr. Oya Gökmen*

Kalp Cerrahisinin Biyoteknolojik Boyutta Gelişimine Sağladıkları Katkılar Nedeniyle / *Prof. Dr. Süha Küçükaksu,*

Obezite İle İlgili Mücadeleye Yapmış Oldukları Özgün ve Nitelikli Katkılar Nedeniyle / *EndoBridge*

Türkiye'de Kanser ile Mücadeleye Sağlamış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Prof. Dr. Kadirhan Sunguroğlu*

Projesi Yılın En Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi *Berko İlaç* **/ "Kapak Olsun" Projesi**

Jüri Özel Ödülü: *Novo Nordisk*
"Team 1- Diyabet Koşu Takımı " Projesi

Türkiye'de Kanser ile Mücadeleye Sağlamış Oldukları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Dr. Yavuz Dizdar*

Sağlık Alanında Yapmış Oldukları Başarılı Çalışmalar Nedeniyle / NTV Sağlık Editörü *Tülay Karabağ*

Türkiye'de Sağlık Turizminin Gelişimine Sağladıkları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Prof. Dr. Dilaver Tengilimoğlu*

Türkiye'de Sağlık Yönetiminin Gelişimine Sağladıkları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Prof. Dr. İsmail Ağırbaş*

Türkiye'de Sağlık Turizminin Gelişimine Sağladıkları Değerli Katkılar Nedeniyle / *Emin Çakmak*

· **Türkiye'de Sağlık Yönetiminin Gelişimine Sağladıkları Değerli Katkılar Nedeniyle /** *Yrd. Doç. Dr. Onur Yarar*

2019

Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Büyük Ödülüne / ETİ ve Aktif Yaşam Derneği / Sarı Bisiklet Projesi ile

Jüri Özel Ödülüne / GE Sağlık **/** KorkusuzKadınlar Projesi ile

Yılın Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülüne / Pembe İzler Derneği / Pembe Rota Projesi ile

2019

Yılın Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülüne
Kadıköy Belediyesi / Şeker Okul Projesi ile

Yılın Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülüne
Lokman Hekim Sağlık Vakfı / Yetiş Doktor Projesi ile

Yılın Başarılı Sosyal Sorumluluk Projesi Ödülüne
Liv Hospital / Kansersiz Yaşam Senin Elinde Projesi

Sağlık Alanında Yapmış Oldukları Başarılı Çalışmalar ile
Habertürk Sağlık Editörü Demet Demirkır

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Sağlayan Kişi Ödülüne Monik İpekel

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Sağlayan Kişi Ödülüne / Prof. Dr. Türker Kılıç

Sağlığa En Fazla Gönüllü Katkı Sağlayan Kişi Ödülüne
Deniz Yılmaz Atakay

Sağlığın Gelişimine 30 Yılı Aşkın Sürelik Meslek Hayatları Boyunca Kesintisiz Katkı Sağlayan Kişi Ödülüne / Dr. Ercan Varlıbaş

Sağlığın Gelişimine 30 Yılı Aşkın Sürelik Meslek Hayatları Boyunca Kesintisiz Katkı Sağlayan Kişi Ödülüne / Dr. Cenk Tezcan

Sağlığın Gelişimine 30 Yılı Aşkın Sürelik Meslek Hayatları Boyunca Kesintisiz Katkı Sağlayan Kişi Ödülüne / Bekir Metin

2023

Covid-19 Pandemisi Sürecinde Toplumun Aydınlatılmasına Yaptığı Katkılar Nedeniyle / Prof. Dr. Derya Unutmaz

Covid-19 Pandemisi Sürecinde Yerli Tıp Teknolojilerinin Gelişimine Yaptıkları Katkılardan Dolayı / Koç Holding

Yerli Covid-19 Aşısı Turkovac'ı Geliştirmiş Olmalarından Dolayı / Erciyes Üniversitesi Aşı Araştırma ve Geliştirme Merkezi (ERAGEM)

Deprem Bölgesinde Kurmuş Oldukları İleri Düzey Sahra Hastanesi İle / Güven Sağlık ve Eğitim Vakfı

Deprem Bölgesine Kazandırdıkları Mobil Hastaneler İle TURMAKS

Hastaların Bütüncül Ele Alınması

2023

Konusunda Yaşam Boyu Sergiledikleri Örnek Başarı Nedeniyle / Prof. Dr. Cem Sungur

Yenidoğan ve Çocuk Kalp Sağlığına Yaşam Boyu Sağladıkları Eşsiz Katkı Nedeniyle / Prof. Dr. Sertaç Çiçek

Organ Nakli Alanında Yaşam Boyu Sergiledikleri Benzersiz Başarı Nedeniyle / Prof. Dr. Alper Demirbaş

Sağlık İletişimi Alanında Gösterdikleri Yaşam Boyu Başarı Nedeniyle / Dr. Semra Baysan

Sağlıkta Girişimciliğin Gelişimine En Çok Katkı Sağlayan Kişi / Dr. Şevval Karadağ, Medipreneurs Kurucu Başkanı

Yılın En Başarılı Sağlık Muhabiri Ödülü / Buse Özel, Hürriyet Gazetesi

Uzaktan Sağlık Hizmet Sunumu Alanında Yılın En Başarılı Kuruluşu Ödülü / Koç Sağlık Yanımda

Sağlıkta Yılın En Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Ödülü
İVEK (İlaç, Eczacılık, Sağlık Bilim ve Teknolojileri Vakfı)

Yılın En Başarılı Sağlık Turizmi Kuruluşu Ödülü / MCAN

Ülkemizde Robotik Cerrahinin Gelişimine Sağladıkları Katkıdan Dolayı / CORDAMED

Uzaktan Sağlık Hizmeti Teknolojilerine Önderlik Etmelerinden Dolayı / Dakik Hasta Takip Sistemi

Sağlık Bilgi Teknolojileri Altyapısı Alanında Liderlik Etmelerinden Dolayı / vMind Bilgi Teknolojileri

Sağlık Bilgi Yönetim Sistemlerine Yapmış Oldukları Katkılar Nedeniyle / MONAD

Sağlıklı Gıda Üretimindeki Örnek Çalışmaları Nedeniyle / DİMES

Moleküler Biyoloji ve Genetik Alanında Uluslararası Arenada Kazandığı Başarılardan Dolayı
Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü

Dijital Sağlık Alanında Yaptıkları Başarılı Çalışmalardan Dolayı / FARMAİNO

En Çok Sosyal Sorumluluk Projesi Üreten Devlet Hastanesi Olarak / İnegöl Devlet Hastanesi

Sağlık Alanında Yapay Zekânın Etkin Kullanımına Liderlik Etmelerinden Dolayı / Albert Health

Uzaktan Sağlık Hizmeti Alanında Başarılı Çalışmalarından Dolayı / Bulut Klinik

Sağlıkta Sivil Toplumun Gelişimi Konusunda Yaptıkları Örnek Çalışmalardan Dolayı
LÖSEMA (Lösemili Hastalar Derneği)

2024

Milli Kadın Voleybolcularımızın Sağlığı için Gösterdikleri Benzersiz Gönüllülükten Dolayı / Prof. Dr. Ufuk Demirkılıç

Sağlık Sektörünün Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı / Tankut Turnaoğlu, AMCHAM Başkanı

Sağlık Alanında Yeni Buluşlar ve Start-Up'ların Gelişimine Yaptıkları Katkılardan Dolayı / Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER)

Bilim Gençlerle Kazanacak Projesi ile / Pfizer Türkiye ve Bilim Kahramanları Derneği

Ülkemizde Tıp Eğitiminin Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı / Prof. Dr. İskender Sayek

Sağlık Sektöründe Uzun Yıllardır Göstermiş Oldukları Sivil Toplum Liderliğinden Dolayı / Dr. Erol Kılıç

Yenidoğan Yoğun Bakım Alanına Yapılan Yatırımlardan Dolayı / Ertunç Özcan Şirketler Grubu

Sağlık Alanında Genç Liderlerin Teşvik Edilmesine Yaptıkları Katkılardan Dolayı / Ufuk Eren

Kanserin Erken Teşhis ve Tedavisine Yaptıkları Katkılardan Dolayı / İsmail Dernek

İleri Yaş Gruplarının Yaşam Kalitesinin Yükseltilmesine Yaptıkları Katkılardan Dolayı / 65+ Yaşlı Hakları Derneği

Bugününü Test Et, Yarınını Tanı Sosyal Sorumluluk Projesi ile / Tazefikir Ajans ve Gilead Sciences

Hasta Hakları ve Hasta Memnuniyeti Alanında Sergiledikleri Örnek Tutum ve Davranışlardan Dolayı / Op. Dr. Hüseyin Urlu

Kamu Hastanelerinde 7/24 Kesintisiz Hizmet Sunarak İnsan Sağlığına Yaptıkları Katkılardan Dolayı / Radyoloji Hizmet Derneği

Yerli Tıbbi Cihaz Teknoloji ve Sanayiisinin Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı / İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümelenmesi Derneği (İSEK)

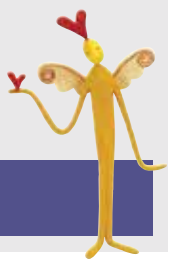
Kadına Sağlık Podcast Projesi ile / Sağlığa Yön Verecek Kadın Liderler Proje Ekibi

Sağlıkta Yapay Zekanın Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı / Prof. Dr. Murat Ceylan

Kanserin Tedavisinde Yakaladığı Uluslararası Başarıdan Dolayı / Dr. Özge Sezin Somuncu

Eğitimle Sağlıklı Gelecek Sosyal Sorumluluk Projesi ile / Roche İlaç Türkiye, Roche Diagnostik Türkiye ve Türk Eğitim Derneği

Yerli İlaç AR-GE ve Sanayiisinin Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı / Ahmet Altuğ Oğuz, İKMİB İlaç Komitesi Başkanı





Yılın Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülleri ile Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri 2024'te de Sahiplerini Buldu

Bu yıl 16'ncısı gerçekleştirilen "Yılın Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülleri" ve "Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri" ortak ödül töreni 8 Ekim 2024 Salı akşamı Acıbadem Ataşehir Hastanesi'nde gerçekleştirildi. Sağlık Gönüllüleri-Türkiye ve hospitalmanager Dergisi'nin düzenlediği ortak töreninde sağlık alanında başarılar göstermiş kişi, kuruluş ve projeler ödüllendirildi.

Tören'de konuşan Sağlık Gönüllüleri-Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve hospitalmanager Dergisi Yayın Kurulu Başkanı Oğuz Engiz "16. kez verdiğimiz sağlık yöneticisi ödülleriyle ana hedefimiz sağlık kuruluşlarının çağdaş yönetimlere kavuşturulmasıdır, sağlıkta sosyal sorumluluk ödülleri ile de hedeflediğimiz sağlık alanında çok daha fazla sosyal sorumluluk projesinin hayata geçirilmesidir" dedi.

"Yılın Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülleri" sahiplerini buldu

Prof. Dr. Melih Bulut, Prof. Dr. Barış Diren, Prof. Dr. Metin Çakmakçı, Yaşar Yıldırım, Bülent Kiymir, Meri İstiroti ve Oğuz Engiz'den oluşan jürinin belirlediği "Yılın Başarılı Sağlık Yöneticisi Ödülleri" sahiplerini buldu;

Yılın Global Sağlık Yatırımcısı Ödülü
Mehmet Ali Aydınlar, *Acıbadem Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı*







Yılın Sağlık Yöneticisi Ödülü
Serap Kilerci Ulusal, *Biruni Üniversitesi Hastanesi Genel Müdürü*



Yılın Kamu Sağlık Yöneticisi Ödülü
Dr. Asım Hocaoğlu, *Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı*

Yılın Hemşirelik Hizmetleri Yöneticisi Ödülü
Nuray Erdemir Çakmak, *MLP Hasta Bakım Hizmetleri Direktörü*

Yılın Başarılı Sivil Toplum Kuruluşu Lideri Ödülü
Dr. Reşat Bahat, *OHSAD Başkanı*

"Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri" sahiplerini buldu

Prof. Dr. Haluk Gürgen, Prof. Dr. Barış Diren, Sibel Güneş, Dr. Semra Baysan, Ayşenur Asuman Uğur ve Oğuz Engiz'in jüri üyeliğini yaptığı Sağlık Gönüllüleri-Türkiye tarafından verilen "Sağlıkta Sosyal Sorumluluk Ödülleri" de aynı gecede sahiplerini buldu;



Prof. Dr. Ufuk Demirkılıç
Milli Kadın Voleybolcularımızın Sağlığı için Gösterdikleri Benzersiz Gönüllülükten Dolayı

Tankut Turnaoğlu, AMCHAM Başkanı
Sağlık Sektörünün Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı











Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER)
Sağlık Alanında Yeni Buluşlar ve Start-Up'ların Gelişimine Yaptıkları Katkılardan Dolayı

Pfizer Türkiye ve **Bilim Kahramanları Derneği**
Bilim Gençlerle Kazanacak Projesi ile Ödüle Layık Görülmüşlerdir

Prof. Dr. İskender Sayek
Ülkemizde Tıp Eğitiminin Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı

Dr. Erol Kılıç
Sağlık Sektöründe Uzun Yıllardır Göstermiş Oldukları Sivil Toplum Liderliğinden Dolayı

Ertunç Özcan Şirketler Grubu
Yenidoğan Yoğun Bakım Alanına Yapılan Yatırımlardan Dolayı

Ufuk Eren
Sağlık Alanında Genç Liderlerin Teşvik Edilmesine Yaptıkları Katkılardan Dolayı

İsmail Dernek
Kanserin Erken Teşhis ve Tedavisine Yaptıkları Katkılardan Dolayı

65+ Yaşlı Hakları Derneği
İleri Yaş Gruplarının Yaşam Kalitesinin Yükseltilmesine yaptıkları Katkılardan Dolayı

Tazefikir Ajans ve **Gilead Sciences**
Bugününü Test Et, Yarınını Tanı Sosyal Sorumluluk Projesi ile Ödüle Layık Görülmüşlerdir

Op. Dr. Hüseyin Urlu
Hasta Hakları ve Hasta Memnuniyeti Alanında Sergiledikleri Örnek Tutum ve Davranışlardan Dolayı

Radyoloji Hizmet Derneği
Kamu Hastanelerinde 7/24 Kesintisiz Hizmet Sunarak İnsan Sağlığına Yaptıkları Katkılardan Dolayı

İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümelenmesi Derneği (İSEK)
Yerli Tıbbi Cihaz Teknoloji ve Sanayiisinin Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı

Sağlığa Yön Verecek Kadın Liderler Proje Ekibi
Kadına Sağlık Podcast Projesi ile Ödüle Layık Görülmüşlerdir

Prof. Dr. Murat Ceylan
Sağlıkta Yapay Zekanın Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı

Dr. Özge Sezin Somuncu
Kanserin Tedavisinde Yakaladığı Uluslararası Başarıdan Dolayı

Roche İlaç Türkiye, **Roche Diagnostik Türkiye** ve **Türk Eğitim Derneği**
Eğitimle Sağlıklı Gelecek Sosyal Sorumluluk Projesi ile Ödüle Layık Görülmüşlerdir

Ahmet Altuğ Oğuz,
İKMİB İlaç Komitesi Başkanı
Yerli İlaç AR-GE ve Sanayiisinin Gelişimine Sağladıkları Katkılardan Dolayı ■

BURTOM
SAĞLIK GRUBU

RADYOLOJİK GÖRÜNTÜLEMEDE YAPAY ZEKA TEKNOLOJİSİ



Gelişmiş Tanı:
Yapay Zeka, Konvansiyonel MR incelemelerini hassasiyetle analiz ederek gözden kaçabilecek küçük lezyonları ve patolojileri tespit eder. Bu patolojiler, felç ve dejeneratif hastalıkların erken teşhisi ve tanısını kolaylaştırır.

Hızlı Görüntüleme:
Yapay Zeka, MR tarama sürelerini %70'e kadar kısaltır. Derin öğrenme tabanlı algoritmaları ve paralel görüntüleme sayesinde hızlanan taramalar, özellikle kapalı alan korkusu olan hastalar için avantaj sağlar.

Kişiselleştirilmiş Tedavi:
Yapay Zeka, teşhisi hızlandırarak klinik kararları destekler ve hasta bakım kalitesini artırır. Rekonstrüksiyon algoritmaları sayesinde hastalık ilerlemesini tahmin edebilir, tedavinin etkinliğini değerlendirebilir.



Yüksek Görüntüleme Kalitesi:
Yapay Zeka, yüksek sinyal-gürültü oranı (SNR) ve çözünürlükle görüntü kalitesini artırır. Derin öğrenme algoritmaları sayesinde daha keskin ve net görüntüler elde edilir, lezyonlar ve patolojiler çok daha net tespit edilir. Bu, daha doğru teşhisler için olanak sağlar.

BURTOM

444 4 224
burtom.com

Sağlık Sistemindeki Sorunların Çözümünde Evde Bakımın Kritik Rolü



Küresel sağlık sistemleri, kronik hastalıkların artışı, hasta memnuniyetsizliği, koordinasyon eksikliği, uzun bekleme süreleri ve kalite yetersizlikleri gibi ciddi zorluklarla karşı karşıya. Bu sorunların ortasında, ülkemizde sağlık hizmetleri sağlayıcıları arasında önemli bir bileşen yeterince değerlendirilmiyor: **Evde Sağlık ve Bakım Hizmetleri.**

Dr. TAYYAR VARDAR - MC Health Group Kurucu Ortağı & Genel Müdür

Güçlü bir evde bakım sisteminin eksikliği, mevcut sağlık sistemlerindeki verimsizlikleri artırırken, hastalıklarla mücadele ve ekonomik tasarruf sağlama fırsatlarını da kaçırmamıza neden oluyor. Bu makalede, genel sağlık sistemlerindeki temel sorunları ele alarak, evde bakım hizmetlerinin dönüştürücü potansiyelini ve hem özel sektör hem de hükümetler için neden stratejik bir yatırım fırsatı olduğunu vurgulamak istiyorum.

Sağlık Sistemini Etkileyen Temel Zorluklar

1. Kronik Hastalıkların Yükselişi
Dünya genelinde diyabet, kalp-damar hastalıkları ve solunum rahatsızlıkları gibi kronik hastalıkların prevalansı artıyor. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre, kronik hastalıklar her yıl küresel ölümlerin yaklaşık **%71'inden** sorumlu. Geleneksel hastane merkezli model, bu uzun vadeli rahatsızlıkları etkili bir şekilde yönetmekte yetersiz kalıyor, sık hastane yatışlarına ve hastaların kendi hastalıklarını yönetme konusunda bilgi eksikliğine yol açıyor.

2. Hasta Memnuniyetsizliği
Hastalar, kendilerine özel olmayan hizmet, yetersiz iletişim ve karar verme süreçlerine dahil edilmemekten dolayı sağlık sistemlerine karşı giderek artan bir memnuniyetsizlik duyuyor. Commonwealth Fund'ın uluslararası sağlık politikası anketleri, birçok ülkede hasta odaklı bakımın eksik olduğunu, bunun da sağlık hizmetlerine olan güveni ve katılımı azalttığını gösteriyor.

3. Koordinasyon Eksikliği ve Uzun Bekleme Süreleri
Sağlık sistemlerindeki parçalanmış yapı, hastaların karmaşık tedavi süreçlerinde yeterli rehberlik almadan ilerlemelerine neden oluyor. Bu durum, konsültasyonlar, tanılar ve tedaviler için uzun bekleme sürelerine yol açıyor. Bazı OECD ülkelerinde hastalar, bir uzmana görünmek için dört haftadan fazla bekleyebiliyor; bu da sağlık sonuçlarını ve hasta memnuniyetini olumsuz etkiliyor.

4. Kalite Yetersizlikleri
Aşırı yük altında çalışan tesisler, yetersiz personel ve eski altyapı, hizmet kalitesini düşürüyor. Bu eksiklikler, tıbbi hatalara, önlenebilir komplikasyonlara ve artan ölüm oranlarına sebep oluyor. Institute of Medicine, tıbbi bilgi ve teknolojideki ilerlemelere rağmen kalite sorunlarının devam ettiğini vurguluyor.

Eksik Parça: Evde Sağlık ve Bakım Hizmetleri

Evde bakım; hastanın evinde sunulan nitelikli hemşirelik, terapi, kişisel bakım ve kronik hastalık yönetimi gibi tıbbi ve destekleyici hizmetleri kapsar. Kapsamlı evde bakım hizmetlerinin eksikliği, ulusal sağlık sistemimizdeki çok önemli bir boşluğu ortaya çıkartıyor. Bu hizmetlerin entegrasyonu, hasta odaklı, koordineli ve verimli hizmetler sunmaya imkân sağlarken birçok sistematik sorunun çözülmesine de yardımcı olabilmektedir.

Hasta Verilerinin İşlenmesi ve Eğitimin Eksikliği

Evde bakım olmadan, sağlık hizmeti sağlayıcıları hastaların sağlık durumu, tedaviye uyum ve yaşam koşulları hakkında gerçek zamanlı ve değerli verileri toplama fırsatını kaçırıyor. Evde bakım profesyonelleri, hastaları yakından izleyebilir, bakım planlarını hızlıca güncelleyebilir ve hastalara kendi sağlıklarını yönetme konusunda eğitim vererek daha iyi sonuçlar elde edilmesini sağlayabilir.

Evde Bakımın Kaçırılan Faydaları

Evde bakım, sunduğu çeşitli avantajlarla sağlık sistemindeki birçok soruna çözüm sağlayabilir. Öncelikle, evde bakım hizmetlerinin yaygınlaştırılması, özellikle hareket kısıtlılığı bulunan veya uzak bölgelerde yaşayan hastaların sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştırır. Bu sayede, bakım ihtiyacı olan bireyler, kendi ortamlarında daha konforlu ve güvende hissedebilecekleri kişiselleştirilmiş bir hizmet alabilirler. Hastaların tanıdık bir ortamda bakım alması, hem hasta memnuniyetini hem de tedaviye uyumu artırır. Bunun yanı sıra, kronik hastalıkların evde etkili bir şekilde yönetilmesi, acil servis ziyaretlerinin ve hastaneye yatışların azalmasına katkı sağlar. Bu da sağlık sisteminin üzerindeki yükü hafifletirken, genel sağlık harcamalarında da önemli ölçüde tasarruf elde edilmesine olanak tanır. Hastanelerden evlere kaydırılan bakım süreci, hem maliyet açısından avantaj sağlar hem de hasta odaklı bir yaklaşım sunarak sağlık hizmetlerinin daha etkin bir şekilde sürdürülmesine katkıda bulunur.

Ekonomik Etkiler ve Finansal Göstergeler

Evde bakımı destekleyen etkin bir finansal sistemin eksikliği, sağlık sisteminin verimsizliğini artırmaktadır. Evde bakım hizmetleri iyi gelişmiş ülkelerden elde edilen finansal veriler, potansiyel ekono-



mik faydaları net bir şekilde ortaya koyuyor.

Almanya Örneği

Almanya'da sağlık harcamaları yıllık yaklaşık 411 milyar euroya ulaşarak, gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) %11,7'sini oluşturuyor. Ülkede uzun dönemli bakım sisteminde evde bakım, kurum bakımına göre daha maliyet etkin bir seçenek olarak öne çıkıyor. Almanya'da evde bakım hizmetleri hasta başına aylık 1.500–2.500 euro maliyetle sağlanırken, kurumsal bakım bu miktarın iki katına çıkarak aylık 3.500–4.500 euroya ulaşabiliyor. Bu doğrultuda, evde bakım tercih edildiğinde Almanya'da hasta başına aylık ortalama 2.000 euroya kadar tasarruf sağlanabiliyor. Almanya'da uzun süreli bakıma ihtiyaç duyan kişilerin %76'sı evde bakım hizmetlerinden yararlanıyor. Bu oran, ülkenin sağlık sistemine her yıl milyarlarca euro tasarruf sağlarken, sistemin sürdürülebilirliğine de katkıda bulunuyor. Bu güçlü evde bakım yapısı, Almanya'nın sağlık harcamalarında ekonomik verimlilik yaratırken, hastaların kendilerini daha güvende hissetmelerine olanak tanıyor.

Avustralya Örneği

Avustralya'da sağlık harcamaları yaklaşık 202,5 milyar Avustralya doları olup, GSYİH'nin %10,2'sini temsil ediyor. Ülkede evde bakım sisteminin bir parçası olarak geliştirilen 'Evde Hastane Programları' (Hospital in the Home - HITH) sağlık sektörüne önemli avantajlar sunuyor. HITH programları sayesinde hastane ortamında bakım görmesi gereken hastaların bir kısmı, evlerinde kaliteli bir bakım alabiliyor. Bu programlar, hastanede kalış maliyetlerini %20–30 oranında azaltarak sağlık sistemi üzerinde maliyet tasarrufu sağlarken, hastalar için yüksek memnuniyet seviyelerine de ulaşılmasını sağlıyor. Klinik sonuçlar açısından değerlendirildiğinde, HITH programları hastanede yatarak tedavi ile benzer başarı oranlarına sahip. Bu sistemin Avustralya'daki başarıları, sağlık sistemi kaynaklarını daha etkin kullanma noktasında örnek teşkil ediyor ve hastanelerin üzerindeki yükü önemli ölçüde azaltıyor.

Türkiye'de Evde Bakımın Pazar Potansiyeli

Ülkemiz, Sağlıkta Dönüşüm Programı ile sağlık sisteminde önemli ilerlemeler kaydederek her vatandaşın genel sağlık sigortasından faydalanmasını hedefliyor. Ancak, evde bakım hizmetleri henüz istenilen düzeyde gelişmedi; bu da büyük bir fırsatın kaçırılması anlamına geliyor.

Pazar Büyüklüğü ve Fırsatlar

Ülkemizde evde bakım pazarının büyüklüğünün son yıllarda yaklaşık 3 milyar ABD doları seviyesinde

olduğu tahmin ediliyor. 2021–2026 yılları arasında ise bu pazarın yıllık %8–10 oranında büyüme göstermesi bekleniyor. 2025 yılı itibarıyla Türkiye'de 65 yaş ve üzeri bireylerin oranının %10,2'ye ulaşması öngörülüyor. Ayrıca, kronik hastalıkların artması, uzun vadeli bakım çözümlerine olan ihtiyacı artırarak evde bakım hizmetlerinin önemini daha da ön plana çıkartıyor. Kentleşme ve aile yapısındaki değişim de bu talebi destekleyen bir diğer önemli unsur; geleneksel aile desteğinin azalmasıyla birlikte profesyonel evde bakım hizmetlerine olan talep artış gösteriyor. Bu büyüme, yalnızca yatırım potansiyeli değil, aynı zamanda istihdam fırsatları açısından da önem taşıyor. Evde bakım hizmetlerinin genişletilmesi, hemşirelik, terapi ve destek hizmetleri alanlarında binlerce yeni iş imkânı yaratabilir. Ayrıca, tele sağlık ve dijital platformlar gibi teknoloji entegrasyonları ile hizmet sunumunun geliştirilebilmesi, evde bakımın verimliliğini ve erişilebilirliğini artırabilecek diğer önemli fırsatlar arasında yer alıyor.

Dijital ve Teknolojik Çözümler

Günümüzde dijital sağlık ve teknolojik yenilikler, sağlık sisteminin karşılaştığı zorluklara çözüm sunma potansiyeline sahip. Bu çözümlerden biri olan tele sağlık ve uzaktan izleme sistemleri, sağlık hizmetlerinin erişimini kırsal ve uzak bölgelere genişletme imkânı sağlıyor. Tele sağlık sayesinde, hastalar yaşadıkları yerden kolayca sağlık hizmetlerine ulaşabilirken, uzaktan izleme uygulamaları ile hastaların durumu anlık olarak takip edilebiliyor ve gereksiz hastane ziyaretlerinin önüne geçiliyor. Dijital araçların sunduğu bir diğer önemli katkı ise hasta verilerinin toplanması ve analiz edilmesidir; bu sayede, sağlık hizmetlerinin etkinliği artırılabiliyor.
Elektronik sağlık kayıtları ise bakımın koordinasyonunu güçlendiren bir diğer teknoloji olarak dikkat çekiyor. Sağlık profesyonelleri arasında bilgi paylaşımını hızlandırarak daha entegre bir bakım sunulmasını sağlıyor ve bu da hasta sonuçlarını olumlu etkiliyor. Bu sistemler aynı zamanda kalite ve güvenlik iyileştirmelerine de katkıda bulunuyor; hasta verilerine hızlı erişim, tedavi kararlarının daha bilinçli alınmasına olanak tanıyor. Ancak, dijital çözümler, evde bakım hizmetlerinin temel desteği olmadan tek başına yeterince etkili olamayacaktır. Evde bakım hizmetlerinin sağladığı birebir takip ve destek, teknolojik yeniliklerle birleştiğinde, sağlık sistemindeki mevcut sorunlara daha kapsamlı ve etkili çözümler sunulabilir.

Eyleme Geçme Zamanı!

Sağlık sistemindeki sorunların çözümünde, evde bakım hizmetlerinin sağlık sisteminin vazgeçilmez bir parçası haline gelmesi gerekiyor. Bu amaçla, politika geliştirme ve uygulama aşamasında kapsamlı evde bakım politikalarının oluşturulması büyük önem taşıyor. Sağlık sisteminin gereksinimlerine uygun olarak, net yönergeler, standartlar ve finansman mekanizmaları belirlenmeli. Nitelikli evde bakım personelinin eğitimi ve istihdamı için programlar geliştirilerek iş gücüne yatırım yapılmalı. Kamu-özel iş birliklerinin teşvik edilmesi, hizmet kapasitesinin artırılmasına ve yeniliklerin desteklenmesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca, tele sağlık ve dijital platformların entegrasyonu ile hizmet erişimi ve etkinliği artırılmalı.
Evde bakım hizmetlerinden en yüksek verimin alınabilmesi için finansal verilerden yararlanılması da bir diğer önemli adımdır. Bu çerçevede, kaynaklar etkin bir şekilde kullanılmalı ve hastanelerin yükünü azaltmak adına evde bakım hizmetlerine yatırım yapılmalı. Evde bakım hizmetlerinin sağlık sonuçlarına ve maliyetlere etkisi düzenli olarak izlenmeli ve değerlendirilmelidir. Uzun vadeli tasarrufları ve faydaları göstermek adına maliyet-fayda analizleri gerçekleştirilmeli, böylece sağlık sistemine katkı sağlayacak veriler elde edilmelidir.

Sonuç olarak

Evde bakım hizmetlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması, sağlık sistemlerinin karşılaştığı birçok sorunun çözümünü engelliyor. Ülkemizde evde bakım pazarının önemli bir büyüme potansiyeli var ve bu alana yapılacak yatırımlar hem ekonomik hem de toplumsal faydalar sağlayacaktır. Evde bakımın benimsenmesi, kronik hastalıkların yükünü azaltmak, hasta memnuniyetini artırmak, bakım koordinasyonunu iyileştirmek ve genel sağlık hizmeti kalitesini yükseltmek için kritik öneme sahiptir. Başarılı evde bakım modellerine sahip ülkelerin deneyimleri ve finansal verileri, bu alana yapılacak yatırımların değerini açıkça göstermektedir. Evde bakımın entegrasyonu, mevcut sisteme sadece bir ekleme değil, daha etkili, adil ve hasta odaklı bir sağlık sistemine geçiş için dönüştürücü bir adım olacaktır. ■

Kaynaklar:
1. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ): Küresel Sağlık Tahminleri.
2. Commonwealth Fund: Uluslararası Sağlık Politikası Anketleri.
3. OECD Sağlık İstatistikleri (2021): Sağlık harcamaları ve finansmanı.
4. Almanya Federal Sağlık Bakanlığı: Sağlık Harcamaları ve Uzun Dönem Bakım Sigortası Raporları.
5. Avustralya Sağlık ve Refah Enstitüsü (AIHW): Avustralya'da Sağlık Harcamaları.
6. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK): Nüfus Projeksiyonları ve Sağlık İstatistikleri.
7. Pazar Araştırma Raporları: Türkiye Evde Bakım Pazarı Analizi (2021–2026).
8. Tıp Enstitüsü: Sağlık Hizmeti Kalitesi Üzerine Raporlar.



Sağlık Turizminde Yatırım Fırsatları ve Zorluklar

GÜLSULTAN DOĞAN - MCAN Health, Kurucu ve CEO



Yurtdışından gelen hastalara dünya standartlarında sağlık hizmeti sunmak misyonuyla 2015 yılında kurulan MCAN Health, kurucusu Gülsultan Doğan'ın liderliğinde sağlık turizminde dijitalleşme ve hasta memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla sektörde öncü konuma gelmiş durumda. Sağlık sektöründe 25 yıl üst düzey yöneticilik deneyimi bulunan Doğan, MCAN'in yurtdışı yatırımlarını, özel yatırım fonlarının sağlık turizmi ve özel sağlık kuruluşları üzerindeki etkisini, mevcut duruma dair görüşlerini ve geleceğe dair öngörülerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: MCAN Health'in mevcut yurtdışı yatırımlarından ve planlarından bahseder misiniz?

G.D: Mevcut yurtdışı yatırımımız Londra'daki hasta bilgilendirme ve bakım merkezimiz. Sağlık turizminde hastalar özellikle plastik cerrahide Türkiye'de tedavi olduktan sonra, bakım süreçlerinde problem yaşayabiliyorlar. İngiltere'deki basının Türkiye'deki sağlık kuruluşlarını her fırsatta olumsuz imaj oluşturacak şekilde işlediğini biliyoruz. Öte yandan NHS (İngiltere Ulusal Sağlık Sistemi) çatısında hizmet veren sağlık kuruluşları, Türkiye'de tedavi olmuş ve yara iyileşme problemi yaşayan ya da basit bir müdahale ile çözülebilecek komplikasyonların tedavisinde geride duruyor. Adeta tedavide gönülsüz davranıyor, Türkiye'de tedavi olmuş hastaların sonraki bakımlarının sağlık yükünü üstlenmek istemiyor.

Yüzde 50'ye yakın hastamız İngiltere'den geldiği için, İngiltere'de bir hasta bilgilendirme ve bakım merkezini faaliyete geçirerek, bir hemşire ile orada hizmet veriyoruz. Kendi doktorlarımız ise 3 ayda bir tedavi ettikleri hastaları bu lokasyonda görüyor ve böylelikle uçtan uca bütüncül hizmet sağlayabiliyoruz.

İleride ağırlık kazanmış bir başka ülkede de yurtdışı yatırımlarımıza devam edeceğiz.

H.M: Sağlık turizmi şirketlerine özel yatırım fonu ilgisi var mı? Özel yatırım fonları bu alanda nasıl bir sinerji düşünüyor?

G.D: Sağlık turizminde, giriş bariyeri düşük olduğundan, şirket sayısının fazla olduğunu, her birinin farklı pazarlarda küçük sayılarla hasta aracılığı yaptığını görüyoruz. Ancak sektöre yoğun girişin olmasının yanı sıra, çıkışlar da fazla sayıda. Reklam maliyetlerinin çok artması ve hasta edinim maliyetlerinin yükselmesi, özellikle sektöre yeni giren şirketlerin zorlanmasına neden oluyor. Kurumsal yapıya kavuşamayan, markalaşamayanlar ise süreklilik sağlayamıyor ve sektörden yavaş yavaş çekiliyor.

Güçlü markalara sahip sağlık turizmi şirketlerinin, ihracatçıları olumsuz etkileyen kur baskısına rağmen, mevcut zorlu ekonomik koşullarda dahi büyümeye devam ettiğini gözlemliyoruz.

Özel yatırım fonları, parçalı yapıdaki bu pazarda kurumsal yapılar oluşturup şirket satın almaları gerçekleştirerek aynı anda birçok pazarda varlık göstermeyi hedefleyebilir. Özellikle sağlık kuruluşu, özel sağlık sigortası gibi ilintili iş kollarında yatırımı olan özel fonların sağlık turizmi şirketlerine de ilgi göstereceğini düşünüyorum. Buradan sinerji yaratma hevesinde olabilirler.

Özel yatırım fonlarının satın alma ile büyüyerek, sağlık turizmi alanında kurumsal oyuncular olarak var olmalarını, bu kadar fragmente olmuş bir pazarı daha derli toplu hale getireceğini, ana oyuncuların belirlenmesine vesile olacağını düşünüyorum.

H.M: Özel sağlık kuruluşlarının özel yatırım fonları ile kurdukları iş birlikleri hakkında neler söylemek istersiniz?

G.D: Sağlık çok hassas bir konu. Özel yatırım fonlarının büyüme iştahı var. Her biri aslında 5-7 yıl arasında çıkış stratejisi ile hareket ediyor. Burada kritik konu büyüme ve kârlılık endişelerinin hasta bakımı ve etik değerlerin önüne geçmemesi. Yatırım; teknolojiye, operasyonel verimliliğe, ölçeklenebilirliğe yönlendirilirken hastaya nitelikli bakım ve etik değerler odakta kalıyor ise yatırım fonları sağlık kuruluşları için iyi bir alternatif olabilir. Özetle sağlık çok hassas bir konu, yatırım fonlarının yatırım yaptığı başka alanlar gibi değil.

H.M: Özel sağlık sektöründe önümüzdeki dönem özel yatırım fonları hangi alanlara yönelecek?

G.D: Bence dijital sağlık teknolojileri alanına yönelecek. Sağlığa erişim evriliyor. Özellikle diyetisyen ve psikolojik danışmanlık alanlarında teletıp uygulamalarının artık kabul gördüğünü izliyoruz. Sağlıkta hizmet sunumuna entegre dijital çözümler, özellikle karar destek sistemleri sağlık profesyonellerinin verimliliğini ve etkinliğini artırıyor. Bu tür girişimler, globalde de ölçeklenebilir olduğundan özel yatırım fonlarının ilgi alanında.

H.M: Finansman zorluğu içinde olan küçük ve orta ölçekli sağlık işletmelerine hangi finansman modellerini önerirsiniz?

G.D: Çıkış yapmalarını öneriyorum. Bu dönemde kredi almayı mantıklı bulmuyorum. Bir başka sağlık kuruluşu ile birleşsinler, belli giderleri ortaklaştırsınlar, elbette bulabiliyorlarsa yatırımcı bulsunlar. Ancak mevcut ortamda zor görünüyor. ■

Sağlıkta Dijital Dönüşüm ve Sürdürülebilirlikle Geleceğe Bakış

BANU YILMAZTÜRK - Dräger Türkiye Medikal Birim Direktörü

Sağlık sektörü, dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik olmak üzere günümüzün önemli iki trendinin kesiştiği kritik bir noktada bulunuyor. Dräger Türkiye Medikal Birim Direktörü Banu Yılmaztürk, Dräger'in sağlık alanındaki teknolojik gelişmelere öncülük etme misyonunu vurgularken, dijital çözümlerin ve sürdürülebilirlik çalışmalarının sağlık sektörünün geleceğinde nasıl bir rol oynayacağına dair önemli bilgiler sunuyor. "135 yıldır 'Yaşam için Teknoloji' mottomuzdan aldığımız güçle; çözümlerimizin insan hayatına sağladığı katkıyı bir adım öteye taşımak için hizmet ettiğimiz her alanda yeni teknolojilerin öncüsü ve uygulayıcısı olarak yolumuza devam ediyoruz." ifadelerinde bulunan Yılmaztürk hospitalmanager'ın sorularını cevapladı.



H.M: Her alanda olduğu gibi sağlıkta da dijital dönüşümden bahsediyoruz. Bu gelişmeler sağlık sektörünü nasıl etkileyecektir?

B.Y: Tıp ve sağlık teknolojisinde her gün yeni değişim ve dönüşümler gündeme geliyor. Biz de yeni çözümlerimizle bu dönüşümlere yön verirken, en yüksek faydayı sunmak için çalışıyoruz. 2023 yılında 325 milyon Euro Ar-Ge yatırımında bulunarak 16 yeni ürün ve 278 yeni patentle yılı tamamladık.

Tüm bu ürün geliştirmelerindeki stratejimizin bel kemiğini de dijital dönüşüm oluşturuyor. Ameliyathane ve yoğun bakım ünitelerindeki cihazlarımız, yenilikçi çözüm-



lerimizle buluşuyor. Türkiye'deki hastanelerle dijital çözümlerimizi buluşturmaya ve buradaki kritik alanları geleceğe hazırlamaya başladık.

Fark yaratacak başlıca dijital çözümlerimiz arasında, hastanenin kritik alanlarındaki medikal cihazların fiziksel bağlantıya ihtiyaç duymadan iletişim kurmasını ve veri alışverişi yapmasını sağlayan sistemler öne çıkıyor. Bu sayede hastayla ilgili elde edilen verilerin otomatik, akıcı ve güvenilir şekilde paylaşılabilmesi ve cihazların birlikte çalışabilmesi mümkün hale geliyor. Bağlantılı Teknolojiler, Gaz Tüketim Analitiği, Alarm Geçmişi Analizi ve OR Companion olarak adlandırabileceğimiz bu çözümler akut bakımın geleceğini ameliyathane ve yoğun bakım ünitelerine taşıyor. Sağlık çalışanları, bu dönüşüm sayesinde hayati kaynak olan hasta verilerinin toplanması ve analizini akıcı ve güvenli şekilde gerçekleştirerek, daha fazla kontrol sahibi olabiliyorlar. Verilerin güvenilir şekilde aktarılması ve analiz edilmesi ile hataları azaltarak, klinik ve idari süreçlerin verimliliğini artıran çözümlerle hasta güvenliğini iyileştirmek, maliyetleri düşürmek ve personel memnuniyetini artırmak da mümkün hale geliyor.

H.M: Yeni gelişen teknolojilerle birlikte her alanda olduğu gibi sürdürülebilirlik sağlık alanında da önemli bir gündem. Bu alanda ne gibi çalışmalarınız var?

B.Y: Sağlık sektörü, atık hacminin en yüksek olduğu sektörlerden biri. Sadece anestezik gazların dünya çapında iklime olumsuz etkisi, 1 milyon adet araba ile aynı miktarda karbondioksit emisyonu üretimine eş değerdir. Kullanılan anestezik gazlar halojenli hidrokarbonlardır ve bu nedenle özellikle yüksek küresel ısınma potansiyeline sahip oldukça güçlü sera gazlarıdır. Mümkün olduğunca az anestezik gaz kullanımını destekleyen minimal ve düşük akım anestezi uygulaması, hastanın ventile edildiği gazı nemlendirerek ve ısıtarak hastaların akciğerini korumada önemli avantajlar sunarken; anestezik ajanlar olarak bilinen gaz kullanımını yüzde 70 ila 80 oranında azaltarak, hastanelerde maliyeti düşürüyor ve çevre kirliliğini azaltıyor.

Biliyorsunuz ki Dünya Tabipler Birliği bir iklim acil durumu ilan etti ve 2030 yılına kadar iklim nötr olması çağrısında bulundu. Bir hastanenin sera gazı emisyonlarının yaklaşık yüzde 2'sinden sorumlu olan anestezik gazın verimli ve geleceğimiz için daha sürdürülebilir kullanımı konusunda Ar-Ge çalışmalarımız devam edecek. Sadece bu noktada değil, ambalajlardan ürünlere geri dönüşüm faaliyetlerine kadar sürdürülebilirlik anlamında sorumluluk alanımızı genişletmeye devam ediyoruz. ■

Özel Adana Ortadoğu Hastanesi: 1988'den Günümüze Önce İnsan, Önce Sağlık



1988 yılından bu yana "önce insan, önce sağlık" anlayışıyla hizmet veren Özel Adana Ortadoğu Hastanesi, bölgenin sağlık merkezi olarak büyümeye ve gelişmeye devam ediyor. Hasta odaklı hizmet anlayışı, yenilikçi teknolojileri ve uzman kadrosuyla Ortadoğu Hastanesi, sağlıkta güvenin simgesi olmayı sürdürüyor.

Modern sağlık hizmetlerinde yeni standartlar belirleyen hastane, sunduğu yüksek kaliteli sağlık hizmetleri ve teknolojik yatırımlarıyla öne çıkıyor. Her biri alanında uzmanlaşmış hekimleri ve sürekli eğitim alan sağlık personeliyle, bireye özel tedavi süreçleri sunan Özel Adana Ortadoğu Hastanesi, güler yüzlü hizmetiyle fark yaratıyor.



Da Vinci Robotik Cerrahi ile Hassas ve Güvenli Müdahaleler

Robotik cerrahi, Ortadoğu Hastanesi'nde özellikle karmaşık cerrahi operasyonlarda tercih edilen bir yöntem olarak öne çıkıyor. Minimal kesi avantajı sayesinde hasta iyileşme sürelerini kısaltan bu yöntem, kanser cerrahisi ve ürolojik ameliyatlarda hassas müdahaleler sağlıyor.

Minimal İnvaziv Bypass Ameliyatları

Göğüs kafesi açılmadan gerçekleştirilen minimal invaziv bypass ameliyatları, hastanede başarıyla uygulanıyor. Sol meme altından yapılan küçük bir kesi sayesinde hastalar, hem daha az ağrı yaşıyor hem de günlük hayatlarına daha hızlı dönüyor.

Lazer Prostat Ameliyatı (HoLEP)

Her büyüklükte prostat büyümesine karşı uygulanan HoLEP yöntemi, Ortadoğu Hastanesi'nde lazer teknolojisi ile gerçekleştiriliyor. Kanamasız ve ağrısız bir tedavi sunan



bu yöntem, prostat hastalıklarında etkili çözümler sağlıyor.

Erken Tanı ve İleri Görüntüleme Teknikleri

Yeni Anjiyografi Cihazı

Ortadoğu Hastanesi'nde kullanılan yeni nesil anjiyografi cihazı, yüksek çözünürlük ve hız sunarak tanı ve tedavi süreçlerinde devrim yaratıyor. Bu ileri teknoloji cihaz,



özellikle beyin damar ve karotis tıkanıklıklarında anjiyo işlemlerinde üstün performans sergiliyor.

Karaciğer kanseri gibi durumlarda son derece hassas görüntüleme imkanı sağlayan cihaz, damar yapılarının ve kanserli kitlelerin ayrıntılı bir şekilde incelenmesine olanak tanıyor. Bu sayede, erken tanı ve tedavi planlamasında kritik bir rol oynuyor. Karaciğer kanserinde hastalıklı bölgelerin tam olarak konumlandırılmasına yardımcı olarak, tedaviye yönelik en doğru ve etkili adımların atılmasını mümkün kılıyor.

Prostat MR ve MR Füzyon Biyopsi

Prostat kanseri tanısında kullanılan Prostat MR ve MR Füzyon Biyopsi, hastanede başarıyla uygulanıyor. Bu yöntem, agresif kanser



türlerinin erken teşhisinde kritik bir rol oynuyor

Endoskopik Ultrasonografi (EUS)



Sindirim sistemi hastalıklarının tanısında kullanılan EUS cihazı, mide ve pankreas gibi organların detaylı incelenmesine olanak tanıyor. Hem teşhis hem de biyopsi işlemlerinde kullanılan bu teknoloji, hastaların tanı sürecini hızlandırıyor.

BT Anjiyografi

Ortadoğu Hastanesi'nin ileri teknoloji BT anjiyografi cihazı, kalp ve damar hastalıklarının tanısında hız ve güvenilirliği bir araya getiriyor. Detaylı taramalar, kısa sürede hastaların tedavi planlarına yön veriyor.



3D Tomosentez Mamografi ve Meme MR

Meme sağlığı konusunda kullanılan üç boyutlu tomosentez mamografi cihazı, meme kanseri taramalarında erken teşhis imkanı sunuyor. Meme MR ile birlikte, meme sağlığının korunmasında önemli bir rol üstleniyor.



Kolanjioskopi ile Safra Yolları ve Pankreas Hastalıklarına Çözüm



Ortadoğu Hastanesi' nde uygulanan kolanjioskopi yöntemi, pankreas ve safra yollarındaki hastalıkların teşhisinde yüksek başarı oranı sunuyor. Bu ileri teknoloji yöntem, tanı süreçlerini hızlandırıyor ve hastalara konforlu bir deneyim sağlıyor.

Frozen Teknikleri ile Anında Karar

Hastanemizin patoloji laboratuvarında uygulanan frozen teknikleri, ameliyat sırasında alınan biyopsilerin hızlı sonuçlanmasını sağlıyor. Özellikle kanser cerrahisinde, ameliyat kararlarının daha güvenilir bir şekilde alınmasına yardımcı oluyor.

Genetik Test

Kanser hastalarına yönelik kişiselleştirilmiş tedavi yaklaşımlarında genetik testler büyük önem taşıyor. Ortadoğu Hastanesi, anlaşmalı genetik laboratuvarlar aracılığıyla hastalarına özel sağlık haritaları sunuyor ve tedavi süreçlerini optimize ediyor.

Ürodinami Testleri

Ortadoğu Hastanesi'nde başarıyla uygulanan ürodinami testleri, idrar yolları hastalıklarında etkili teşhis ve tedavi süreçleri sağlıyor.

Sağlıkta güvenin ve yeniliklerin adresi olan Ortadoğu Hastanesi, bölgeye değer katmaya ve hastalarına yüksek standartlarda sağlık hizmeti sunmaya devam ediyor. ■

Sağlıkta Eğitim İhracatı: MEDTRONIC İNOVASYON MERKEZİ

Sağlığın geliştirilmesi ve iyileştirilmesi için inovatif çözümler geliştirerek ağrıyı giderme, sağlığı geri kazandırma ve ömrü uzatma misyonuyla hareket eden Medtronic, Türkiye'de medikal eğitim alanında yapılan en geniş çaplı yatırımlardan biri olan İstanbul Medtronic İnovasyon Merkezi'ne, Türkiye'nin 100. yılı dolayısıyla yaptığı ikinci faz ek yatırımla merkezin eğitim altyapısını büyütüyor. 2014 yılında kurulan ve toplamda 65 milyon dolar yatırım değerine ulaşan merkezde; yapılan genişleme yatırımı ile robotik cerrahi, nörobilim, KBB ve sanal gerçeklik, kardiyak ve cerrahi disiplinlerindeki eğitim kapasitesi ikiye katlanıyor.



Eğitim, iş birliği ve en son teknolojilerin kullanımı yoluyla gelecek nesil sağlık profesyonellerine, hasta bakımını sürekli olarak iyileştirmeleri için ilham vermeyi amaçlayan Medtronic'e ait İstanbul'daki İnovasyon Merkezi, ikinci faz ek yatırımla eğitim kapasitesini ikiye katladı. Türkiye'nin 100. yılı dolayısıyla hayata geçirilen yatırımla büyüyen merkezin en son teknoloji ile donatılmış ünitelerinin açılışı, Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Zekeriya Coştu, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı Bekir Polat, Medtronic Avrasya Bölge Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Majid Kaddoumi, sektör temsilcilerinin ve protokol üyelerinin katılımıyla 9 Ekim tarihinde gerçekleşti.



"Hasta sonuçlarının iyileştirilmesini ve ileri düzey eğitimlere erişimin artırılmasını hedefliyoruz"

Türkiye'nin 100. yılı dolayısıyla İstanbul Medtronic İnovasyon Merkezi'ni önemli ölçüde genişletme kararı aldıklarını ifade eden Medtronic Türkiye, Rusya, Orta Doğu ve Orta Asya (TURMECA) Bölge Başkanı Ayhan Öztürk, Türkiye'de yatırımlarına devam edeceklerini belirterek, "2014 yılında kurduğumuz merkezimize robotik destekli cerrahi yetenekler, yüksek teknoloji simülasyon ve karma gerçeklik teknolojilerini ekledik. Böylece eğitim programlarının daha üst seviyelere ulaşmasını sağladık. Bu son teknoloji kaynaklar ile sağlık profesyonellerinin yenilikçi ve etkileşimli ortamlarda becerilerini geliştirmelerine olanak tanıyarak, hasta sonuçlarının iyileştirilmesini ve ileri düzey eğitimlere erişimin artırılmasını hedefliyoruz. Bu imkân, sağlık profesyonellerinin canlı prosedürleri gerçekleştirmeden önce güven oluşturmalarını ve uzmanlıklarını geliştirmelerini sağlayarak en yüksek tedavi standardını tesis edecektir." dedi.

Öztürk, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu yıl, Türkiye'deki medikal eğitimi ilerletmeye yönelik sarsılmaz taahhüdümüzün onuncu yıl dönümünü kutlamaktan gurur duyuyoruz. Yıllar içinde programlarımızı geliştirmek ve Türkiye'deki sağlık ekosistemine değer katmak için işletme maliyeti de dahil olmak üzere 65 milyon dolardan fazla yatırım yaparak önemli adımlar attık. Türkiye ve buradaki organizasyonumuz, başarımızda kritik bir rol oynuyor. Bugün, merkezimizde ağırladığımız sağlık profesyonellerinin yüzde 40'ı ve değerli eğitmenlerimizin yüzde 50'si Türkiye'den geliyor. Bu tablo, Türkiye'nin bölgedeki medikal eğitimin geleceğini şekillendirmedeki önemli katkısını vurguluyor. Medtronic olarak, bugün olduğu gibi gelecekte de daha iyi sağlık sonuçları elde etmek için dönüştürücü eğitim altyapısına yatırım yapmaya kararlıyız."



Merkez, yılda 10.000 sağlık profesyonelini ağırlama kapasitesine sahip

2014 yılında İstanbul'da kurulan Medtronic İnovasyon Merkezi'nde, Türkiye ile bölgedeki diğer ülkelerin doktorlarına ve sağlık profesyonellerine son teknoloji eğitim fırsatları sunuluyor. Medtronic İnovasyon Merkezi, günlük olarak 300, yıllık olarak da 10.000 sağlık profesyonelini ağırlama kapasitesine sahip. Merkez; 12 tane ameliyathane, yoğun bakım laboratuvarı, kateter laboratuvarı-simülasyon laboratuvarları, 125 kişilik oditoryum, Ar-Ge laboratuvarı ve toplantı salonları ile donatıldı. 5.000 metrekareden fazla bir alanda hizmet veren Medtronic İnovasyon Merkezi; Türkiye, Orta ve Doğu Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Rusya dahil olmak üzere 50 ülkede sağlık profesyonellerinin gelişimini destekliyor. ■

Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi, Dünyanın En Prestijli Sağlık Kurumlarından Biri Olan Mayo Clinic ile Önemli Bir İş Birliğine İmza Attı

Koç Healthcare'in çatısı altında yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi, Mayo Clinic ile yapılan iş birliği anlaşmasıyla birbirinden bağımsız ve sağlık hizmeti veren kurumlarını bir araya getirdiği medikal bir ağ olan Mayo Clinic Care Network'e katıldı.





Dr. Sergin Akpek



Dr. Erhan Bulutcu



Dr. Mohamad Bydon

Koç Healthcare kurumlarından Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi, Mayo Clinic Care Network'e katıldığını duyurdu. İş birliği duyuru toplantısı Koç Healthcare (Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları) CEO'su Dr. Erhan Bulutcu, Uluslararası Kurumsal İlişkiler Yönetici Medikal Direktörü Prof. Dr. Sergin Akpek ve Mayo Clinic Avrupa, Orta Doğu, Hindistan ve Afrika Bölgesi Yönetici Medikal Direktörü Dr. Mohamad Bydon'ın katılımıyla 18 Eylül 2024 tarihinde Amerikan Hastanesi'nde gerçekleşti.

Koç Healthcare CEO'su Dr. Erhan Bulutcu yaptığı konuşmada, "Geleceğin sağlık ekosisteminde yer alabilmek için teknoloji ve endüstri şirketleri, üniversiteler, hastaneler ve sigorta şirketleriyle iş birliği yapmak çok önemlidir. Mayo Clinic'in geçmişteki başarılarının yanı sıra geleceğin tıbbi uygulamaları üzerine hayata geçirdikleri tanı ve tedavideki öncü çalışmaları bizde iş birliği heyecanı uyandırdı. Bu yüzden Amerika dışında sayılı üyesi olan Mayo Clinic Care Network'e katılma kararı verdik. Kapsamlı bir değerlendirme sürecinden geçildi, onların bizi, bizim de Mayo Clinic'i seçmemizde ortak yan, geleceğin sağlık ekosisteminde vizyon birlikteliğimizin olması ve geçmişteki başarılarımızı kanıta dayalı olarak sunmamızdır," dedi.

Uluslararası Kurumsal İlişkiler Yönetici Medikal Direktörü Prof. Dr. Sergin Akpek de şu açıklamayı yaptı: "Amerikan Hastanesi olarak yüz yılı aşkın bir süredir bu coğrafyanın insanlarına kesintisiz sağlık hizmeti sunmanın gururunu yaşıyoruz. Koç Healthcare'e eklenen diğer hastanelerimize aktardığımız tecrübe ve kurum kültürümüzle dokunduğumuz hasta sayısını son yıllarda önemli miktarda artırmış bulunuyoruz. Koç Üniversitesi Tıp Fakültesi'nin devreye girmesiyle eğitim ve araştırma alanında da fark yaratmaya başladık. Hiç kuşkusuz bu ilerlemelerin arkasında kurumumuzun uzun yıllardır uluslararası iş birliklerine verdiği önemin rolü de büyüktür. Mayo Clinic gibi sağlık alanında tartışmasız bir dünya markasıyla bugün başlattığımız iş birliği Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi'ni hizmet, eğitim ve araştırma alanında daha da ileri noktalara taşıyacaktır."

Mayo Clinic Avrupa, Orta Doğu, Hindistan ve Afrika Bölgesi Yönetici Medikal Direktörü Dr. Mohamad Bydon ise, "Mayo Clinic olarak Koç Healthcare markası bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi'ni Mayo Clinic Care Network'e dahil etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu süreçte iki kurumla aramızdaki kültürel uyum son derece iyiydi. Hasta bakımı konusunda bölgedeki en kaliteli hizmeti sunmayı hedeflediğimiz bu iş birliğimizin hayata geçmesini heyecanla bekliyoruz," dedi.

Mayo Clinic Care Network üyeliği sayesinde Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi uzmanları, Mayo Clinic'in AskMayoExpert, Multidisipliner Kanser Konseyi, tıbbi ve idari danışmanlıkların yanı sıra, Koç Üniversitesi Hastanesi ile eğitim ve araştırma alanında da iş birliği yaparak klinik araştırma projelerini hayata geçirecektir. Mayo Clinic Care Network, Amerika ve dünyada özenle seçtiği sağlık kuruluşlarıyla kendisinin lider olduğu tıp bilgisi, danışmanlık, araştırma ve geliştirmedeki deneyimleri ve her türlü uzmanlık alanında iş birliği sağlayarak bir sağlık ekosistemi yaratmaktadır.

Amerikan Hastanesi, Koç Üniversitesi Hastanesi ve Mayo Clinic Care Network bünyesinde yer alan diğer üyeler birbirinden bağımsız olarak iş birliğine devam ediyor. 2011 yılında kurulan Mayo Clinic Care Network, ABD genelinde ve Asya, Hindistan, Meksika ve Orta Doğu'da 45'ten fazla üye organizasyonu içinde barındırıyor. Amerikan ve Koç Üniversitesi Hastaneleri Mayo Clinic Care Network'ün Avrupa'daki ilk üyesi olacaktır. ■

GÖBÜNENDEN

ÇOK DAHA FAZLASI!

Magic Loggia Ultimate Kuvöz, kullanıcı dostu arayüzü, yenilikçi çözümler sunan program içeriği ile şık tasarımına ek olarak, fark yaratan teknolojiler sunuyor.



EO
1968
ERTUNÇ ÖZCAN

www.ertuncozcan.com

Endoskopi Yıkama ve Dezenfekte Cihazında Fark Yaratan Çözümler

Dünyanın tercih ettiği yüksek teknolojisi ile endoskopi yıkama ve dezenfekte süreçlerinde esnek çözümler sunar.

Steelco

Miele Group Member



EO 1968

ERTUNÇ ÖZCAN

www.ertuncozcan.com

EMP CLINICS

Türkiye, Almanya, Hollanda ve İngiltere'de!

Dönüşüm yolculuğunuzda **saç ekiminden, ağız ve diş sağlığına, medikal estetikten, erkek sağlığına** tüm ihtiyaçlarınızda yanınızdayız!

EMP HAIR | EMP DENT | EMP ESTHETIC | EMP MEN



www.empclinics.com | **+90(216) 345 07 22** | **info@empclinics.com**

Küçükbakkalköy Mah. Ahmet Yesevi Cad. No:8, 34750 Ataşehir/İstanbul