

OHSAD KONFERANSI

Nisan 2016

Turkven ve Portföy Şirketlerimiz...

HAKKIMIZDA

- Danışmanlığını yaptığı 2 milyar USD sermaye ile Turkven, Türkiye'nin önde gelen girişim sermayesi şirketidir
- Türkiye'nin ilk bağımsız girişim sermayesi şirketidir (Kuruluş 2000)
- Danışmanlığını yaptığımız fonlar, 5 milyar USD üzerinde yatırıma kaynak sağlamıştır.
- Gerçek bağımsızlık- Türk yatırımcı bulunmamaktadır
- Danışmanlığını yaptığımız fonların yatırımcıları, toplam yönetilen varlıkları 1,7 trilyon USD'nin üzerinde olan uluslararası kurumsal yatırımcılardır
- 2003'de ilk kaldıraçlı satınalma işlemi, 2008'de Migros'un satın alınması ile en büyük giriş

YATIRIMLARIMIZDAN BAZILARI



Türk Sağlık Sektörünün Cazibesi....

Büyüme Fırsatı

- Hızlı büyüyen ölçekli iç pazar
 - SGK –özel hastane anlaşmaları ile adres edilen pazarın büyümesi, özel hastanelerin payının artması, zincir hastanelerin daha da hızlı büyümesi
- Konsolidasyon imkanı- 550 özel hastane, yaklaşık ~%25'i zincir hastaneler altında
- Medikal Turizm Potansiyeli
 - Çevre pazarlardaki ihtiyaç
 - Hizmet kalitesi ve fiyat avantajı

Çıkış Potansiyeli

- Yabancı stratejiklerin Türkiye'ye ilgisi
- Hastane sektörünün PE'ler açısından cazip bir sektör olması
- Sektörün yurtiçi ve yurtdışında halka arz potansiyeli
- Büyümekte olan pazarlardaki hastane zincirlerinin cazip çarpanlardan işlem görüyor olması

Ölçekli Oyuncuların Varlığı

- Sektörde yatırım yapılacak ölçekli oyuncuların varlığı
 - Marka ve PR yatırımı yapma imkanı
 - İyi doktor ve yönetici çekme fırsatı
 - Üniversite affliasyonu
 - Uzmanlık merkezleri

Giriş Bariyerleri (Barriers to Entry)

- Sektörün regüle yapısı
 - Yeni oyuncuların pazara girme fırsatlarının kısıtlı olması
- Ölçek ve marka değerinin önemi
 - Kısıtlı doktor ve hemşire arzı

Turkven'in Sağlık Yolculuğu...



ANADOLU ARKAZ (2011)

- 4 hastane, 400 yatak ve ölçekli büyüme projesi
- İşlem öncesi hastane gayrimenkullerinin satılıp leaseback edilmesi
- Genel merkez konseptinin genişletilmesi ve 4 hastane arasındaki sinerjinin artırılması
- Kurumsal yapının güçlendirilmesi
- Yönetim ekibinin ve tıbbi kadronun güçlendirilmesi
- Banka ilişkilerinin yeniden yapılandırılması
- Yaşanılan Zorluklar
 - Ölçek sorunu
 - Marka bilinirliğinin küçük olması/ fiyat odaklı rekabet
 - Yönetici bulma zorluğu
 - Lokasyonun önemi



MEDICAL PARK- LIV (2014)

- 27 hastane, 4,300 yatak
- 1800 doktor ve 13bin çalışan
- 550,000 m2 kapalı alan
- Girişten bu yana 10 hastane, 1,500 yatak eklenmesi/ Yatak sayısında %50 artış
- Güçlendirilmiş bilanço ile büyüme finansmanı kaynaklarının artırılması
- Liv ve VMP konseptleriyle özel hasta payında ciddi artış
- Önümüzdeki 3 yılda...
 - 6 hastane, 1,700 yatak
 - 4 tane İstanbul'da
 - Samsun 2. hastane
 - Mersin
 - İstinye Üniversitesi Tıp fakültesi
 - Müşteri sadakat odaklı yönetim

Sektördeki Zorluklar...

- Eleman yetersizliđi
- Hastane yatırım kararının büyüklüğü ve uzun geri dönüş süreleri sebebiyle hata payına yer olmaması
- Büyüme finansmanı ve gelirler arasındaki fx farkı
- Sağlık sigortası penetrasyonunun düşüklüğü
- Türkiye'nin yabancı hasta turizminden hak ettiği payı alamaması

İleriye Bakış...

- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
- Artan Rekabet /Özel Müşteri Uygulamaları
- Uzmanlık Merkezleri (Centers of Excellence)
- PPP Projeleri – Kamudan Artan Rekabet