

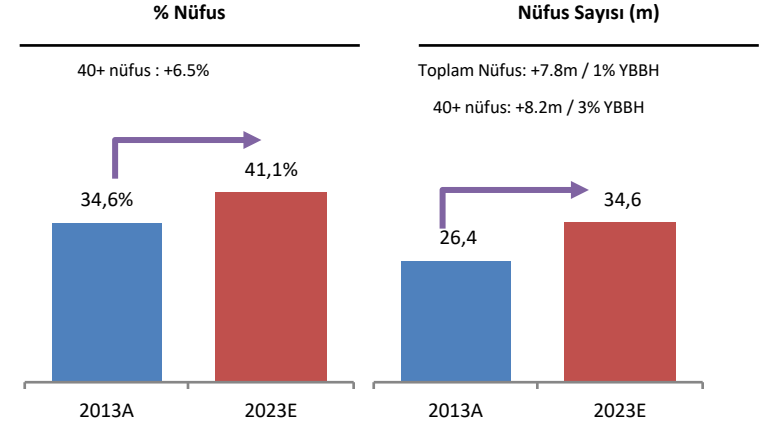
Gündem

- Türk Sağlık Sektörünün Potansiyeli
- Global Yatırımcıların Dikkat Ettiği Noktalar
- Global Yatırımcıların Türkiye Serüveni
- Haksız Rekabet

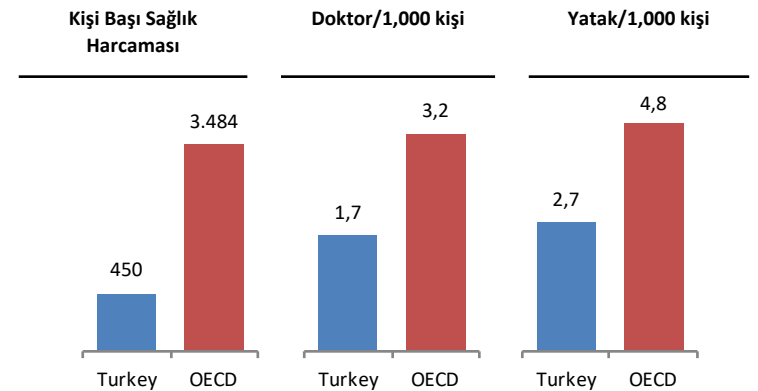
Temeli Güçlü Türk Sağlık Sektörü Hızlı Büyüme Potansiyeline Sahiptir.

- Şu an 79 milyon olan nüfusun artıyor olması
- Daha da hızlı artan 40+ üstü nüfus ve onun getireceği ek sağlık harcamaları
- Kişi başına düşen sağlık harcamamızın kıyasla düşük olması ve artacak GSMH ile birim sağlık harcamalarını da artıracak olması beklentisi
- Harcanabilir Gelir'deki (Disposable Income) artış eğilimi
- Sektördeki göreceli az yatırım oranı
- Çok hızlı büyümese de artan özel sağlık sigortalı sayısı ve tamamlayıcı sigortaya bağlanan umutlar
- Kaliteli hizmet ve coğrafik avantajların getirdiği artan sağlık turizmi potansiyeli
- Gelişen teknoloji ile daha erken yapılan teşhisler ve daha iyi tedavi imkanları
- Yeme alışkanlıkları ve hareketsiz yaşam tarzı

Hızlı Büyüyen 40+ Üstü Nüfus



Az Penetre Olmuş Sağlık Sektörü



Kaynak: Memorial, OECD.

Global Yatırımcılar Yatırım Yapacakları Ülkeyi Farklı Boyutlardan Çok Dikkatli İncelemektedirler.

■ ÜLKEYE İLİŞKİN DEMOGRAFİK KRİTERLER

- Pazarın Büyüklüğü ve Potansiyeli
- Global Yatırımcıya Bakış Açısı
- Altyapı (Ulaşım, Enerji, ...)

■ ÜLKEYE İLİŞKİN KURUMSALLIK KRİTERLERİ

- Hukukun Üstünlüğü ve Şeffaflık
- Politik İstikrar
- Yatırım Teşvikleri
- İnsan Kaynağı ve Eğitim Seviyesi

■ ÜLKEYE İLİŞKİN EKONOMİK KRİTERLER

- Ekonomik İstikrar
- Büyüme Oranı
- Ülkenin Tüketim Alışkanlıkları
- Enflasyon ve Kur Riski
- Vergi Kuralları ve Vergi İstikrarı
- Kaynakların Bulunulurluğu ve Devlete Bağımlılık
- Halka Açılma Kolaylığı

Global Yatırımcılar Ortak Olacakları Şirketleri Didik Didik Araştırmaktadırlar.

■ ŞİRKETE İLİŞKİN KRİTERLER

- Ekonomik Durumu ve Karlılığı (FAVÖK Marjı, Pazar Payı)
- Finansal Sürdürülebilirlik
- Büyüme Potansiyeli
- Ortağın Güvenilir Olması
- Şirket Yönetiminin Kalitesi
- Geçmişin Vergisel ve Hukuksal Riskleri
- Kurumsallık Seviyesi
- Rekabetteki Konumu
- İşlem Büyüklüğü
- Borç-Sermaye Yapısı
- Çıkış Stratejisinin Varlığı

Özel Sağlık Sektörü'ne Başarılı Olduğu Kadar Başarısız Global Yatırımlar da Olmuştur. Olumsuz Deneyimler Diğer Patronlara Para Kaybettirmektedir.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Acıbadem	Abraaj					IHH		
Şafak		Hygeia						
Medical Park			Carlyle				Turkven	
Memorial				Argus & QFB				
Dünya Göz				NBK				
Anadolu (Arkaz)				Turkven				
Universal					ADM & IFC&PGGM			
Anadolu Hast. (Antalya)					ADM			
Kent					Mid Europa			
İstanbul Cerrahi					Mineks			
Avrupa Göz								Nesma

Haksız veya haklı rekabetle savaşmak yerine, sinerji ile insanımızı sağlıklı kılmak için hep beraber çalışmalıyız.

■ DEVLET HASTANELERİ VE ÜNİVERSİTELERLE REKABET

■ Yoğun bir Rekabet Olmasa da Rekabet Şartları Çok Farklı

- Fiziksel Şartlar - Denetim
- Planlama – Özellikle Branşlar, Kadrolar, Organ Nakli
- Bazı İşlemlerin ve Uygulamaların Ödenmemesi
- Finansal Şartlar ve Sürdürülebilirlik
- Afiliasyon – Eğitim Parası

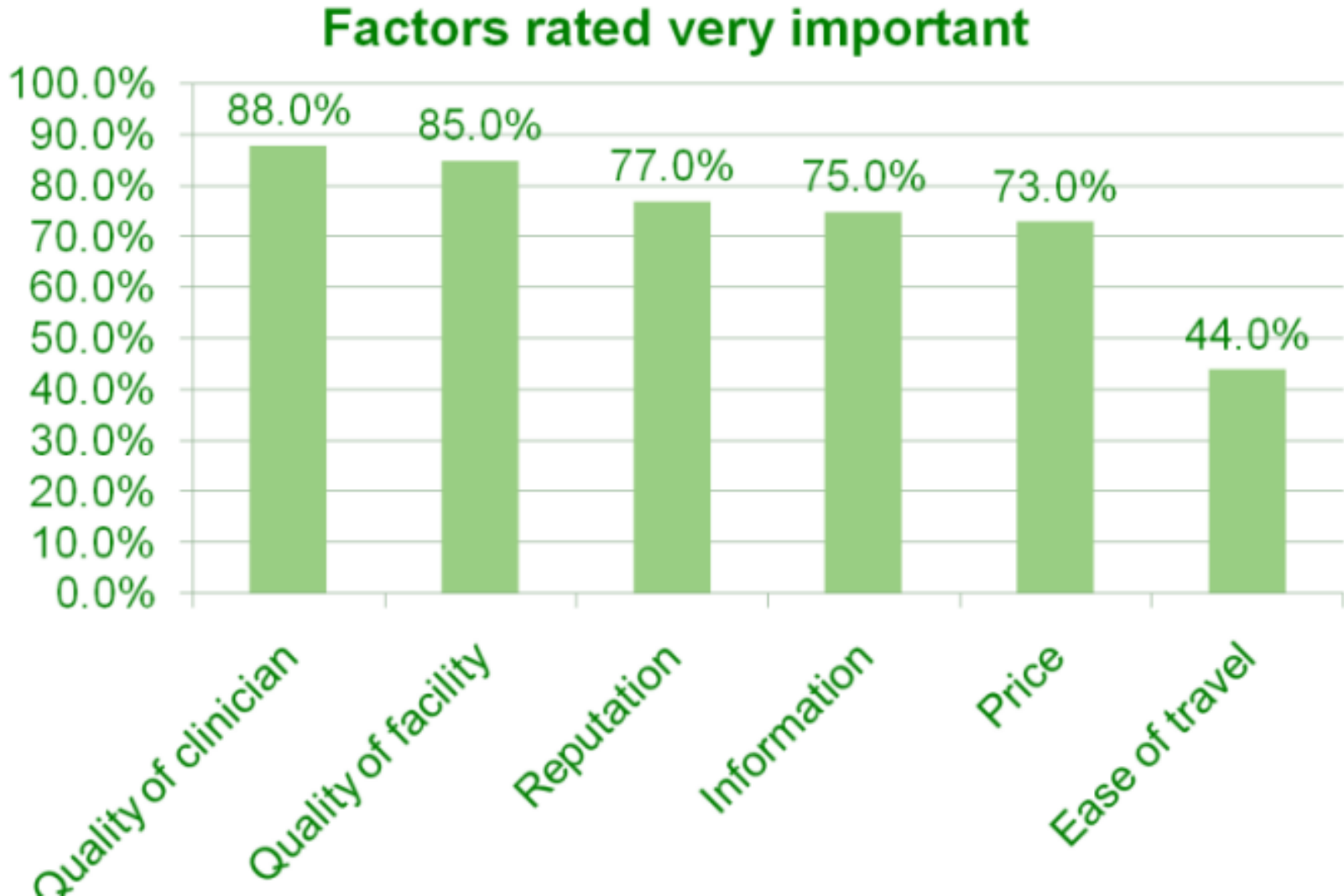
■ ÖZEL SEKTÖRÜN KENDİ İÇİNDE REKABET

- Fiyat Rekabeti – Kalite’de Rekabet Az
- Doktor ve İnsan Kaynağı Rekabeti
- Kayıt Dışı Ekonomi
- Pazarlama Rekabeti – Koordinatör (Simsarlık) Müessesesi

■ GLOBAL REKABET – Sağlık Turizmi

- Almanya,İsrail, Hindistan, Tayland
- Kalite ile Fark Yaratma, Fiyat ile Değil
- Türkiye Markası Yaratılmalı
- Devlet Desteği
- Ülkeye Girişin Kolaylaştırılması

Sağlık Turizm’inde bizi başarılı kılacak; kaliteli ve özellikli hizmetlerdir.



Biraz da düşünelim!

- Strateji önemlidir ama işi hayata geçirme herşeydir.
 - *Strategy is important but execution is everything.*
- Şunu öğrendim ki; insanlar ne söylediğinizi unuturlar, insanlar ne yaptığınızı unuturlar, ancak insanlar onlara nasıl hissettirdiğinizi unutmazlar.
 - *“I’ve learned that people will forget what you said, people will forget what you did, but people will never forget how you made them feel.”*

-Maya Angelou

