



Patronların ve yöneticilerin gözünden

SAĞLIK

“Sağlık turizminde yüzde 60 büyümeye bekliyoruz”

AŞILAMANIN etkisiyle ekonominin birçok alanında olduğu gibi sağlık turizmi özelinde de büyümeye yaşanacak. Türkiye ekonomisinin ikinci çeyrektekenden itibaren ivmeleneneğini şimdiden öngörebiliriz. Sağlık turizmi bu olumlu havadan en çok etkilenecek sektörlerin başında geliyor. 2021'de 2020'ye kıyasla yüzde 60'lık bir büyümeye bekliyoruz. Romatem olarak bugün sekiz merkezimizle hizmet veriyoruz. İstanbul Fulya, Bursa, Kocaeli ve Samsun'da kendi yerlerimizde hizmet verirken İstanbul Medical Park Göztepe, Pendik, Maltepe hastanelerinde



Köksal HOLOĞLU /
Romatem Yönetim
Kurulu Başkanı

ve İstinye Üniversitesi Hastanesi'nde fizik tedavi merkezlerini Romatem olarak biz işletiyoruz. 2021'i yatırım planlamalarını yapabileceğimiz bir yıl olarak görüyoruz. 2021 bizim için yaraların sarıldığı, yatırım planlamalarına başlanan yıl olacak. İstihdamda yüzde 10'luk bir büyümeye öngörüyoruz. Pandemi sonrasında sağlık sektörünün daha da güçleneceğini ve uluslararası yatırımların bu alana yöneleneğini düşünüyorum. Koruyucu ve rehabilite edici sağlık hizmetlerine ilgi artacak.

“Pandemide imkanlarımızı sonuna kadar kullandık”

TÜRKİYE pandemide vaka sayısında dünyada ilk 10'da, hasta ölümlerinde ise 19'uncu sırada. Türk sağlık sisteminin başarısının bu istatistiklerde ortaya çıkıyor. Özel sağlık kuruluşları pandemi döneminde hizmetlerinin yüzde 90'ını neredeyse fark almanın yasak olduğu bölümlerde sunmak zorunda kaldı. Aslında hizmetleri kamulaştırılan bir sektör olduk. Tabii ki hizmetimiz kamusallaştırıldıysa ödememiz kamusallaştırıldıysa doğal olarak kalanına da katkı sağlanması gerekir ama biz ödemeler konusunda maalesef piyasa kurallarıyla



Dr. Reşat BAHAT / Özel Hastaneler
ve Sağlık Kuruluşları Derneği
(OHSAAD) Yön. Kur. Başkanı

karşı karşıya kaldık. 'Bu kadar hizmeti kamusallaştırdıysanız personelimizin maaşını, kirasını veya giderlerimizi ödeyin, gerekirse bir süre siz yönetin biz çalışalım' dedik ama bunlardan hiçbirisi istediğimiz gibi olmadı. Özel hastaneler hastaneleri bu dönemde imkanlarını sonuna kadar kullandı. Bunun halkta ve siyasette bir karşılığının olacağına inanıyorum. SUT'ta yapılan değişiklikleri de doğru buluyorum. Her ne kadar aldığımız küçük de olsa katkı pandemi sürecinde uçup gitse de ben bunun devamının geleceğine olan inancımı devam ettiriyorum.

“2021'de 150 milyon dolarlık yatırım yapacağız”

108 yıllık köklü bir ilaç şirketi ve 18 yıldır kesintisiz sektör lideri olarak, pandemi ortamına rağmen Esenyurt Üretim Tesisleri'ndeki planlı yatırımlarımıza ara vermeden devam ettik. Biz yatırıma seven bir şirketiz, şartlar ne olursa olsun yatırım heyecanımızı koruyoruz. 2021'de yaklaşık 150 milyon dolar büyüklüğündeki yatırım planımızı hayata geçirmek üzere çalışıyoruz. İsviçre'nin önde gelen biyoteknolojik ilaç şirketlerinden OM Pharma'yı İsviçreli bir ortak girişim grubu ile 2020 yılında satın aldık. OM



Süha TAŞPOLATOĞLU /
Abdi İbrahim Üst
Yöneticisi (CEO)

Pharma ortaklığı çerçevesinde, biyoteknoloji Ar-Ge'sine önümüzdeki beş yılda ayracağımızı 250 milyon İsviçre Frank'ı büyüklüğündeki kaynak sayesinde yeni biyoteknolojik ürünler geliştirmeyi hedefliyoruz. Diğer yandan, bu ortaklık sayesinde, halihazırda faaliyetlerimizin bulunmadığı Latin Amerika, Çin ve ABD ilaç pazarları başta olmak üzere yeni pazarlara açılmayı hedefliyoruz. Şu anda yurt içi ve yurt dışı üretim, saha ve genel merkezdeki toplam 4 bin 600 kişilik çalışan ordusuyla büyük ve güçlü bir aileyiz.

“Avantajımız sağlık sektörünün içinde olmamız”

2021'İN 2020'den daha iyi olacağını umut ediyoruz. Risk olarak ise şayet pandemi bu şekilde devam eder Avrupa'da ve dünyada düşme eğilimi göstermez ise o zaman 2020'den çok farklı olacağını düşünmüyorum. Bir avantajımız sağlık sektörü içerisinde olmamız, bu sebeple diğer sektörlerle nazaran daha az etkilenmeyi umut ediyoruz. İstihdamlarımıza devam ediyoruz, 100'ün üzerinde personel almaya planladık. Yapılacak yeni yatırımları beklemeye almış durumdayız. Şu anda tek bir hedefimiz var mevcut olan sağlık grubumuzu



Dr. Nihat TANFER /
TANFER Health Group
Yönetim Kurulu Başkanı

devam ettirebilmek, muntazam olarak maaşların ve kiralara ödenebilmesi ve eleman sayımızı eksiltmeden artırarak sistemi işler halde tutmak. Yatırım belki 2022 senesinde mümkün olabilir. Bu dönemde bireysel olarak paramızı herhangi bir yere yatırmak durumunda değiliz. Bizler 200-250 kişinin sorumluluğunu taşıyan gruplar olarak bu yatırımlarımızı sadece birlikte çalıştığımız arkadaşlarımıza yapmak durumundayız. 2021'in bütün sektörler için bir ayakta kalma mücadelesi olarak geçeceğini ve çok ciddi bir risk taşıdığı kanaatindeyim.



Patronların ve yöneticilerin gözünden

“Dikey büyüme konusunda karar aldık”

20'NCİ yüzyılın dengelerinin bitip 21. yüzyıl dengelerinin oluşması dönemindeyiz. Şu anda dünyada bireyler, şirketler ve devletler 247 trilyon dolar borçlu ve bu borç şu anda ödenemez hale geldiği için kapitalist sisteme reset atıp, dijital diktatörlük dönemine geçiş söz konusu.

Kendi özel grubumuza gelince biz şube açmak yerine dikey büyüme konusunda karar aldık. Dikey büyümeyle mevcut yapılarımızın kalite, pazarlama ve hijyen konusunda akredite edilmesi ve kadrolarımızın güncellenmesi için



Dr. Servet TERZİLER / Esteworld
Saç Ekimi ve Plastik Cerrahi
Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

çalıştık. Hatta iyilerinin de değiştirilmesi söz konusu olabiliyor. Dolayısıyla bizim için bu dönemi bir fırsat olarak görüyoruz. Öte yandan insanlar Covid-19 döneminde 2-3 ay eve kapansa da o dönem sonrasında estetiği talep ettiklerini gördük. Bu sebeple ikinci dalga sonrasında da estetiğe yoğun bir talep olacağını öngörüyorum. Bu nedenle bizim de hizmet kalitesini ve istihdamı arttırarak bu döneme geçeceğimizi söyleyebilirim. 2021 yılında ben daha çok altın ve gümüş üzerine yatırım yapılmasını doğru buluyorum.

“Çok ciddi ihracat yapma şansımız bulunuyor”

HONNES hastane, eczane, market ve ihracat kanalına aynı anda hizmet veren, Türkiye'nin yüzde 100 yerli sermayeli tek markası. Beş kıtada 50 ülkeye ihracat yapıyoruz. Kısa vadede planımız üretimini yapmış olduğumuz ürünlerde teknolojimizi daha ileriye taşıyarak pazardaki kalıcılığımızı sürdürülebilir kılmak. Orta vadede ise makine sayımızı artırarak ihracatta global bir oyuncu olmayı amaçlıyoruz. İçinde bulunduğumuz olağanüstü dönemde dezenfektan ve maske gibi ürünler satış performansı açısından zirveye çıktı. Bu sürece üretim ve yatırımlarımızı



Zekeriya AVŞAR /
Honnas Yönetim Kurulu
Başkanı

arttırarak adapte olduk. 2020 üçüncü çeyrek sonunda 2021 hedefini tutturduk. 2020'de yurtiçi ve dışında yüzde 200'ün üstünde büyüme kaydettik. Pandemi öncesi aylık 500 bin olan maske üretimimiz, günlük 1.5 milyon adede yükseldi. Sektör olarak yapışkanlı medikal bantta sahip olduğumuz üretim kapasitemizle ülkemizin ithalat ihtiyacını sıfıra indirdik. Sektör olarak çok ciddi rakamda ihracat yapma şansımızın olduğunu düşünüyoruz. 2021'de mevcut ürün portföyümüze dermo-kozmetik gibi yeni alanları eklemeyi planlıyoruz.

“Devletin sunduğu desteklerle sorunlar aşıyor”

Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlandırılan işitme cihazları satış ve uygulama merkezi sayısı Türkiye'de bin 400'e ulaştı. Pandemi döneminde tüm sektörler negatif yönde etkilendiği gibi işitme sektörü de bu süreçten olumsuz olarak etkilendi. Hastanelerin kapalı olması nedeniyle işitme cihazına ihtiyaç duyanlar, rapor alırken ciddi sorunlarla karşılaşmış ve hala da karşılaşmaya devam etmektedirler. Çünkü işitme cihazları tıbbi bir ürün olmakla birlikte ilk kullanımı reçeteye bağlı olarak yapılmakta. Türkiye'de en yaygın



Mahfuz AĞAÇ / Si-Ser
İşitme Merkezleri
Yönetim Kurulu Başkanı

şube ağına sahip olan Si-Ser İşitme Merkezleri, 70 şubeye ulaştı. AGAC İnpro Grubu'na bağlı olan Si-Ser İşitme Merkezleri, Türkiye'de üretimi yapılan ve dünyada 40'tan fazla ülkeye ihracat yapan Earnet işitme cihazlarının satışını gerçekleştirmekte. İşitme sektöründe dışarı çıkma yasağı gelmediği sürece olumsuz anlamda büyük bir etki yaşamayacaktır. Ayrıca devletimizin pandemi döneminde sunmuş olduğu ekonomik destekler, sorunların rahat aşılmasına, kiralardan ve maaşların ödenmesine önemli katkılar sağlamıştır.

“Türkiye lojistikte avantaj yakalayabilir”

2021'DE 2020'nin üçüncü ve dördüncü çeyreğine göre yüzde 2 ya da 3 oranında büyüme bekliyoruz. Hedefimiz, Türkiye ile Avrupa arasındaki birim kargo ticaretinde en iyi tedarikçi konumumuzu korumak. Mümkün olan en kısa nakliye sürelerini gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Lojistik merkezleri doğru konumlandırıldığında Türkiye'nin avantaj sağlayabileceği bir süreç yakalayabiliriz. Hem İspanya'ya direkt Ro-Ro seferleri eklemeyi hem de İtalya hizmetlerimizle ilgili kapasitemizi arttırmayı hedefliyoruz. Bu mevcut filomuza iki ilave geminin ekleneceği anlamına geliyor. Pandemi



Fuat PAMUKÇU /
DFDS Akdeniz İş Birimi
Başkan Yardımcısı

sürecinde İntermodali kullanan müşterilerimiz de yüzde 45 arttı. Hedefimiz Marmara'dan sonra Akdeniz'de de gemilerimize ve müşterilerimize hizmet vermek. Yatırım tercihleri herkesin çok şahsi baktığı bir alan ama ben dengeli yüzde 40 TL faiz, yüzde 40 yabancı para cinsinden sabit getirili yatırım enstrümanları ve yüzde 20 yabancı para cinsinden hisse senedi piyasaları veya altın olarak düşünüyorum. Mevcut kur seviyesinde gayrimenkulün zor bir yatırım aracı olduğunu düşünüyorum.