

medikalNEWS

International Turkish Health & Medical Magazine Yıl: 11 - Sayı: 112 - Haziran 2025

ISSN:2149-1992



55 Yıl

Doğsan Tıbbi Malzeme Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Çağan Karal:

doğsan

**"Biz güzel bir aileyiz, hepimiz firmamızın sahibiyiz.
Ne mutlu bize, ne mutlu Doğsan ailemize!
Nice 55 senelere!"**

OmniOx, a full featured NIV

From High Flow Nasal Cannula Therapy to BIPAP T+VG

HFT750

Multi - Functional
Non - Invasive
Respiratory Care System

"YAŞAMA TUTUNAN TEKNOLOJİ."

Güvenli Bakım, Kesintisiz Destek:
MEK Yoğun Bakım Cihazları

MEK Tr olarak, kritik anlarda yaşam desteğini
en üst düzeye çıkaran ileri teknoloji cihazlarımızla
hizmetinizdeyiz.



Ministry of Food and
Drug Safety



International
Organization for
Standardization



OmniOx

MEK

Flow	FiO ₂	Airway Temp.	RR	HF
30.0 LPM	22 %	37.5 °C	12 /min	All
SpO ₂	PR	PI	S/F ratio	Stop
98 %	80 mmHg	2.8 %	440	

CAUTION
Input range : +5.86kPa (70cmHg)
• Respiratory detection Line
in HF mode
• Patient pressure monitoring
in CPAP & bi-level mode

Mekics Tr Medikal Limited Şirket

Hadımköy Bağlantı Yolu Cd Çakmaklı Mh Ufuk Plaza No:57 K.3/14 Büyükkçekmece İSTANBUL T: 0 212 242 99 50
info.mekt@mek-ics.com www.mek-ics.com



Ecz. Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

yusuf@medikalnews.com

@yusufkurkuoglu

yusufkurkuoglu

yusufkurkuoglu

TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ HER YIL DÜZENLENMELİ

Tıbbi cihaz sektörü her geçen zaman kurumsal kimliğini daha da yukarıya taşımayı sürdürüyor.

20-22 Mayıs tarihleri arasında Antalya Belek Spice Hotel'de "Tedarikte Strateji ve Yenilikçi Çözümler" başlığıyla düzenlenen "Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi" bunun bir ispatıydı.

Sağlık Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ile Devlet Malzeme Ofisi'nin tensipleriyle düzenlenen zirve tıbbi cihaz ekosisteminin önemli paydaşlarını bir araya getirdi.

TÜMDEF, TOBB, SEİS, ARTED, SADER, DİŞ-SİAD, TIPGÖRDER tarafından düzenlenen, Ostim Medikal Kümelenme ve İSEK tarafından da desteklenen Zirve ile tedarik yönetimi ve yenilikçi çözümler konularında verimli bir etkileşim ortamı oluşturuldu. Buradan Zirve'nin düzenlenmesinde emeği geçenleri kutlarım. Tahminimce Zirve geleneksel olarak her yıl düzenlenecektir. Sektörün sorunlarının tüm bileşenleri tarafından ele alınması için bu tür etkinliklerin devamlı olması şart.

Zirveyi takip eden tek sektörel dergi ise Medikal News idi. Zirve'de, tedarikten ödemeye, kaliteden verimliliğe, iyi uygulamalardan fiyatlandırmaya, inovasyondan kümelenmelere, regülasyonlardan uygulamalara, kamu özel işbirliğine kadar sektörün bugünü ve yarını tüm yönü ile ele alındı. Birçok tıbbi cihaz firmasının da stant açarak katıldığı Zirve ile ilgili geniş haberimizi dergimizde bulabilirsiniz.

KAPAK KONUĞUMUZ: ÇAĞAN KARAL

Bu ayki kapak konuğumuz Doğan Tıbbi Malzeme Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Çağan Karal oldu. Sayın Karal ile Doğan'ın 55. Yıldönümünü, ameliyat ipliğinde nasıl dünya markası olduklarını konuştuk. "Biz güzel bir aileyiz, hepimiz firmamızın sahibiyiz. Ne mutlu bize, ne mutlu Doğan ailemize!" diyen Sayın Karal, üretimden pazarlamaya, satış sonrası gözetim faaliyetlerine kadar her aşamada, işini severek ve özveriyle yapan her biri birbirinden kıymetli ekip arkadaşlarıyla sektörde fark yaratıyor. Bu güzel röportajı sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

RÖPORTAJLARIMIZ...

Bir diğer röportajımızı ise MEK-ICS Türkiye Genel Müdürü Mahmut Hacıoğlu ile yaptık. Sayın Hacıoğlu ile stratejik büyümeyi, dijital dönüşümü ve yapay zekâ temelli yoğun bakım çözümlerini konuştuk. Cordamed Biomedikal Mühendislik A.Ş. DA VINCI SP Yöneticisi Bekir Yavuz, Kalite Yöneticisi Nurcan Gökkaya, Genesis Yöneticisi Yağmur Açıldı, Dijital Çözümler Sorumlusu Beril Ünal ve ION Ürün Müdürü Burak Aras ile de bir söyleşi gerçekleştirdik. Ermed Tıp Medikal A.Ş., Kocaeli'ndeki yeni yatırımı ve ileri teknoloji makineleriyle gazlı bez üretiminde de söz sahibi olmaya hazırlanıyor. Modern otomasyon sistemlerinden, inovatif üretim anlayışına ve e-ticaret vizyonuna kadar geniş bir yelpazede geleceğe yatırım yapan firmayı, Satış ve Pazarlama Müdürü Mithat Güven ile konuştuk.

MEDTECH FORUM

MedTech Europe tarafından her yıl düzenlenen MedTech Forum, bu yıl 13-15 Mayıs 2025 tarihleri arasında Portekiz'in başkenti Lizbon'da gerçekleştirildi. Yaklaşık 1.000 katılımcının yer aldığı Forum, Avrupa başta olmak üzere tüm dünyadan tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren profesyonelleri bir araya getirdi. ARTED bu yıl da MedTech Forum'a katıldı. ARTED Genel Sekreteri Elif Özman Pusat, farklı ülkelerden gelen karar vericilerle, sektör temsilcileriyle ve inovasyon liderleriyle bir araya geldi. Sayın Pusat, Forum boyunca edindiği izlenimleri, dikkat çeken stratejik başlıkları ve Türkiye'ye yansımalarını dergimiz için kaleme aldı.

YAZARLARIMIZ...

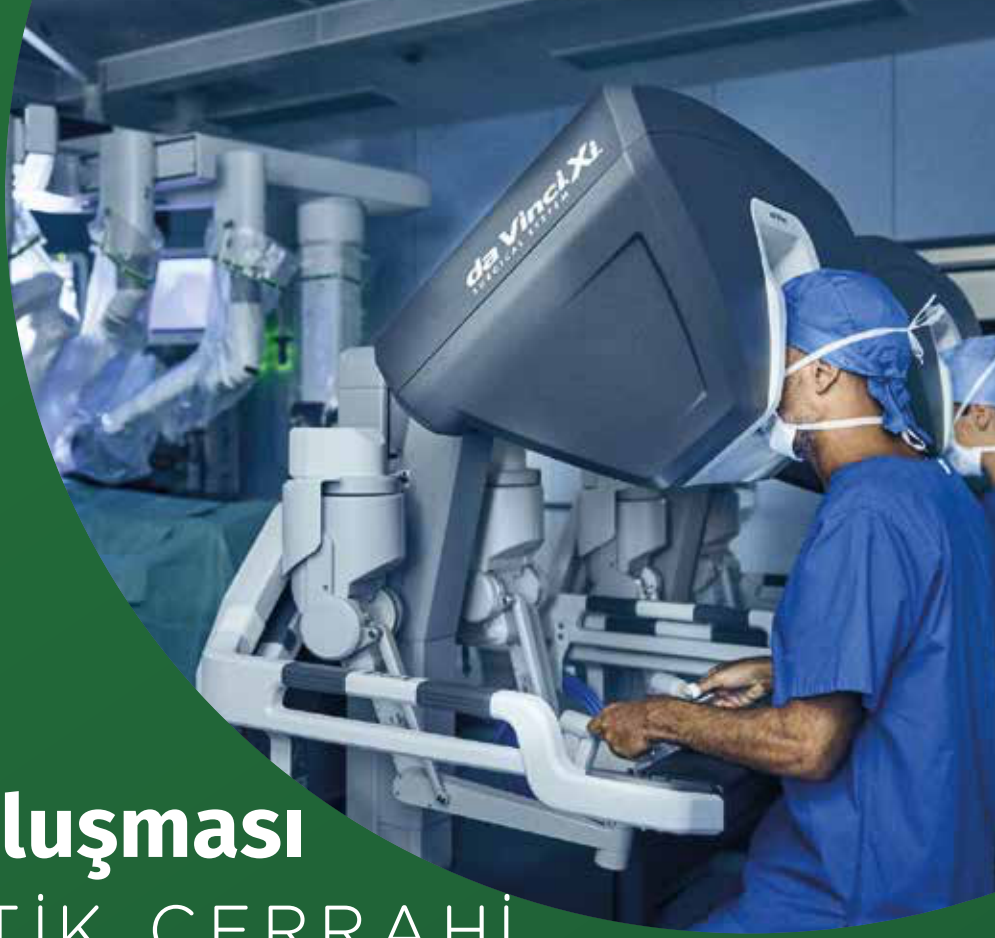
Bu sayımızda da birbirinden değerli yazarlarımız sektörün nabzını tuttular. Gürkan Köroğlu, "Günümüz Dünyasında Kariyer Koçluğu"nu kaleme alırken, Aylin Altuntaş'ın yazısı "Beyin Tembelliği" üzerine. Dr. Mustafa Işık, "Maliyete Dayalı Fiyatlandırma" konusunu ele alırken, Mehmet Atesever, "Görüntüleme hizmet ihalelerinde aşırı düşük işlemleri" yazdı. Av. Muhittin Ertuğrul Ertürk de, "Tıbbi cihazların tedarikinin kesintiye uğraması veya durdurulması durumunda iktisadi işletmecilerin yükümlülükleri" konusunu ele aldı.

Yeni bir sayıda buluşmak dileğiyle,
Esen Kalın...

Yusuf Kırkcüoğlu



CORDAMED
BIOMEDICAL ENGINEERING



Hassasiyet ve Teknolojinin Buluşması

DAVINCI ROBOTİK CERRAHI



17.670.000+
DA VINCI PROSEDÜR



10.189+
AKTİF SİSTEM



43.000+
MAKALE



28+ YIL
ROBOTİK CERRAHI
BİLGİ VE BİRİKİMİ



7/24
TEKNİK DESTEK



Intuitive Hub
Kaydet ve Bağlan



My Intuitive App
Öngörülerini Keşfet



SimNow
Öğrenimleri Hayata Geçir

02 BAŞYAZI

Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ HER YIL DÜZENLENMELİ

16 MAKALE

Elif ÖZMAN PUSAT

MEDTECH FORUM 2025: TIBBİ CİHAZ SEKTÖRÜ JEOPOLİTİK VE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN EŞİĞİNDE

31 KİŞİSEL GELİŞİM

Gürkan KÖROĞLU

GÜNÜMÜZ DÜNYASINDA KARİYER KOÇLUĞU

32 MAKALE

Aylin ALTUNTAŞ

BEYİN TEMBELLİĞİ

33 HASTANE

705 YATAKLI İSTANBUL FİZİK TEDAVİ VE REHABİLİTASYON EĞİTİM VE ARAŞTIRMA HASTANESİ AÇILDI

35 AKTÜEL

"TIBBİ CİHAZDA İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI YÜZDE 48'E ULAŞTI"

36 MAKALE

Dr. Mustafa IŞIK

PETER DRUCKER'İN "5 ÖLÜMCÜL İŞ GÜNAHI" TEORİSİNİN ÖZEL SAĞLIK SEKTÖRÜ AÇISINDAN YORUMLANMASI

39 AKTÜEL

BAYER, HASTALARIN HAYATINDA FARK OLUŞTURACAK YENİLİKÇİ TEDAVİLER İLE SAĞLIKTA İNOVASYONU DESTEKLİYOR

40 KONGRE

ÇOCUK SAĞLIĞI VE HASTALIKLARININ GELECEĞİ 60. TÜRK PEDIATRİ KONGRESİ'NDE ELE ALINDI

42 MAKALE

Mehmet ATASEVER

GÖRÜNTÜLEME HİZMET İHALELERİNDE AŞIRI DÜŞÜK İŞLEMLERİ

44 AKTÜEL

İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ SEKTÖRÜ YASAL DÜZENLEMELERE BİRLİKTE UYUMLANIYOR

45 AKTÜEL

FİLDİŞİ SAHİLLERİ SAĞLIK BAKANLIĞI, MEDİKAL EXPO HAZIRLIKLARINDA SEKTÖREL İŞ BİRLİĞİNE VURGU YAPTI

46 YASAL BAKIŞ

Av. Muhittin Ertuğrul ERTÜRK

TIBBİ CİHAZLARIN TEDARİKİNİN KESİNTİYE UĞRAMASI VEYA DURDURULMASI DURUMUNDA İKTİSADİ İŞLETMELERİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

47 AKTÜEL

İKMİB İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ SEKTÖR KOMİTE TOPLANTISI KİMYA TEKNOLOJİ MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ



06

"BİZ GÜZEL BİR AİLEYİZ, HEPİMİZ FİRMAMIZIN SAHİBİYİZ. NE MUTLU BİZE, NE MUTLU DOĞSAN AİLEMİZE! NİCE 55 SENELERE!"

Doğsan Tıbbi Malzeme Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Çağan Karal: Trabzon fabrikamızda ameliyat ipliği üretimi ve kalite kontrolü için gerekli olan son teknolojiye uygun makine parkuruna sahibiz. Yolumuz uzun diyor ve halen de makine ve teknoloji yatırımlarımıza devam ediyoruz.



10

"TÜRKİYE'Yİ SADECE BİR ÜRETİM MERKEZİ OLARAK DEĞİL, AYNI ZAMANDA İNOVASYON VE AR-GE MERKEZİ OLARAK KONUMLANDIRMAYI HEDEFLİYORUZ"

MEK-ICS Türkiye Genel Müdürü Mahmut Hacıoğlu: Yoğun bakım ve solunum sistemleri konusunda uzun yıllardır uzmanlaşmış bir firma olarak, klinik karar destek sistemleri, dijital veri yönetimi ve yapay zekâ entegrasyonu ile hastanelerin dijital dönüşüm sürecine öncülük etmeyi sürdüreceğiz.



18

"SAĞLIK PROFESYONELLERİNİN GÜVENDİĞİ MARKA EASYFLOW, ARTIK GAZLI BEZ ÜRETİMİYLE DÜNYA SAHNESİNDE"

Ermed Tıp Medikal A.Ş. Satış ve Pazarlama Müdürü Mithat Güven: Sağlık sektörüne ürün değil, çözüm sunuyoruz." Her gazlı bez, her bir tıbbi sarf malzeme bir hekimin, bir hemşirenin, bir hastanın hayatına dokunuyor. Bu bilinçle çalışıyoruz.



12

**MUSTAFA ÜZÜMCÜ'NÜN
"ZOR İŞLERİN ADAMI"
KİTABI ÜZERİNE...**



14

**MESİTAŞ MEDİKAL, AEROBİKA
SOLUNUM FİZYOTERAPİ CİHAZINI
HEKİMLERE TANITTI**

20

CORDAMED BİOMEDİKAL MÜHENDİSLİK A.Ş., SADECE CERRAHİ ÇÖZÜMLERLE DEĞİL, TANI SÜREÇLERİNİ İYİLEŞTİRMeye YÖNELİK TEKNOLOJİLERLE DE SAĞLIK PROFESYONELLERİNİ DESTEKLİYOR

Minimal invaziv tanı yöntemleri, özellikle akciğer gibi hassas organlarda, erken ve doğru teşhisin önünü açarak klinik karar alma süreçlerini güçlendiriyor. Bu kapsamda geliştirilen ION robotik bronkoskopi sistemi, sağlık profesyonellerine daha güvenli, hassas ve hedefe yönelik biyopsi imkânı sunuyor.



24

FUJIFILM VE SONOMED SAĞLIK GRUBU ARASINDA STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ

FUJIFILM Holdings Corporation Başkanı ve CEO'su Teiichi Goto ve Sonomed Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Serdar Mutlu, iki kurum arasında gerçekleşen kapsamlı ortaklığı kamuoyuna duyurdu.



28

TIBBİ CİHAZ SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI "TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ"NDE MASAYA YATIRILDI

Sağlık Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ile Devlet Malzeme Ofisi'nin tensipleriyle düzenlenen zirve tıbbi cihaz ekosisteminin önemli paydaşlarını bir araya getirdi.



26

AKILLI SAĞLIK TEKNOLOJİLERİ VE TIBBİ CİHAZLARDA ENTEGRASYON ÇÖZÜMLERİ



44

ZİMMER BİOMET, ACIBADEM SAĞLIK GRUBU İLE YENİ BİR GLOBAL ANLAŞMA İMZALADI



İmtiyaz Sahibi

Yasemin KÜRKÇÜOĞLU

Genel Yayın Yönetmeni

Yusuf KÜRKÇÜOĞLU
yusuf@medikalnews.com

Sorumlu Yazışları Müdürü ve Reklam Koordinatörü

Yasemin KÜRKÇÜOĞLU

Görsel Tasarım

Biriz Ajans

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Cengizhan ÖZTÜRK

Prof. Dr. Haydar SUR

Prof. Dr. İbrahim KELEŞ

Abdurrahman KÜLÜNK

Kazım ERYAŞAR

Kemal YAZ

Mehmet Ali ÖZKAN

Metin DEMİR

Av. Muhittin Ertuğrul ERTÜRK

Op. Dr. Orhan KOÇ

F. A. Tolga SÖZEN

Ayşenur Asuman UĞUR

Mali Müşavir

Ali Haydar BALCI

Medikal News Yönetim Yeri

Barbaros Hayrettin Paşa Mah.

1993 Sk. Papatya Residence 2.

No: 35 A Blok, Ofis No: 109

Esenyurt / İstanbul

Tel: 0212- 853 63 05

Baskı: PİAMAT SANAYİ DİŞ TİC. A.Ş.

Yakuplu Mahallesi. 194 Sk. No: 1 İç Kapı No: 486

Beylikdüzü/İstanbul

Matbaa Sertifika No: 72135

Dağıtım: Mojistik Medya

Yayın Türü: Aylık süreli yayın.

Baskı Tarihi: 02 Haziran 2025

www.medikalnews.com

Dergide yer alan makalelerdeki fikirler yazarlarına aittir.

Yayınlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

Yazılar kaynak gösterilerek yayınlanabilir.

medikalNEWS

“Trabzon fabrikamızda ameliyat ipliği üretimi ve kalite kontrolü için gerekli olan son teknolojiye uygun makine parkuruna sahibiz. Yolumuz uzun diyor ve halen de makine ve teknoloji yatırımlarımıza devam ediyoruz.”

55 Yıl
doğsan

Doğsan Tıbbi Malzeme Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Çağan Karal:

“Biz güzel bir aileyiz, hepimiz firmamızın sahibiyiz. Ne mutlu bize, ne mutlu Doğsan ailemize! Nice 55 senelere!”



Doğsan Tıbbi Malzeme Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Çağan Karal ile bir söyleşi gerçekleştirdik:

Türkiye’de ve bölgede ameliyat ipliği üretiminin öncüsü olarak, ülke ve toplum için değer yaratma amacındaki Doğsan 55 yıldır bu sektörde. Nasıl bir evrim geçirdiniz? Bugüne kadar en kritik dönüm noktalarınız neler oldu?

Olmayarı üretme hayali ile başlayan bir serüven Doğsan’ın hikâyesi... Ciddi yoklukların yaşandığı bir dönemde ameliyatların olmazsa olmazı ameliyat ipliğini Türkiye’de üretme isteği ve o zamandan bu zamana kadar zorlu, keyifli, duygusal ve inatçı dönemler.

Ne güzel dediniz ülke ve toplum için değer yaratma isteği 1970’lerden beri, ta kuruluşumuzdan bu yana ana hedefimiz, isteğimiz, amacımız olmuş. Ve fakat biz üretelim, yerli üretici olarak gelişelim, hem yurt içinde hem de dünya pazarında büyüyelim, hem ülkemizin hem de firmamızın ismini duyuralım derken sizler sanırım pozitif ayrımcılık gördüğümüzü düşünüyor olabilirsiniz. Görünenle yaşadıklarımız arasındaki uçurumları bir bilerseniz neden hâlâ Türkiye’de üretmek için direniyorsunuz diyebilirsiniz.

Karadeniz’in şarkılarına ve fıkralarına konu olan inatçılığımız yüzünden hâlâ direniyoruz. Romantik Don Kişotluğumuzun yanında direniş bizim kurum kültürümüz olmuş. Umudumuz hâlâ var ama Trabzon’da bize karşı olan tutum, son kuruşuna kadar Saruhan ailesinin parasıyla 1969’da alınan arazimizden çıkarılmak istenmemiz artık bizi fazlasıyla yordu ve yormaya, üzme devam ediyor.

Yeşile saygısı ile bilinen Doğsan fabrikası arazisinden 50 yıllık ağaçlar sökülerek 1.5 dönümlük ön bahçemiz karayollarının yol genişletme çalışması kapsamında 2018 yılında elimizden alındı. Ve maalesef halen Karadeniz’in tek, Türkiye’nin de sağlık ürünü üreten sayılı fabrikasından birinin kapısı yok, çünkü karayolu planından bir kapı bile bize fazla görüldü.

Bu haksız düzenleme ile yola 35 metre

uzakta konumlandırılmış fabrika binamızın duvarı şimdi yoldan 5 metre kadar geriye çekilmiş oldu. 20 metre yükseklikteki duvarlara hapsedilen bir hapishane olarak, kapısı Karadeniz fıkralarını aratacak şekilde 200 metre ileriden U dönüşü yapılarak fabrika arazisine önden değil, kaçak gibi yandan girilen üretim tesisimizin şimdi de arka bahçesindeki yaklaşık 2.5-3 dönümlük arazisine 8 katlı inşaat izni verilerek yeni bir istismak ile karşı karşıya bırakıldık.

“ÜLKEMİZİ SEVİYORUZ”

Biz, amacı dokunduğu hayatları iyileştirmek olan, tamamen iyi niyetli çıktığımız bu yolda ne kadar daha mücadele edebileceğiz bilmiyorum. Bu hassas, özel ürünü Trabzonumuzda, Trabzonlu kadınlarımızla üretmek istiyoruz. 55. senemizi gururla kutlarken, önümüzü görememek çok acı. Biz ülkemizi seviyoruz ve ülkemiz için üretmeye devam etmek istiyoruz. Siz ne sorunuz ben neler anlattım. Biraz doluyum kusura bakmayın.

Sorunuza geri dönersek, sanırım en kritik dönemimizi 2005-2006 yıllarında yaşadık. Tıbbi Cihaz Direktifi’nin devreye girmesiyle ilk göz ağrımız, Doğsan’ı Doğsan yapan katgüt üretimine 2005 yılında son verdik. Emilebilir suturelarımızı belgelendirip, seri üretime geçene kadar maddi yetersizlikten dolayı maalesef üretimde çalışan arkadaşlarımızın yarısından fazlasıyla yollarımızı ayırmak zorunda kaldık. Ne zamanki emilebilir ameliyat ipliklerimiz pazarda yer edinmeye başladı, üretimimiz hızlandı; işte o zaman hemen arkadaşlarımızı geri çağırdık ve tekrar üretime birlikte devam ettik. 55. yılımızı da hem fedakâr hem vefakâr çalışma arkadaşlarımızla birlikte kutluyoruz. Kritik dönemler her zaman olabilir, olacaktır da. Önemli olan bu süreçlerin üstesinden aile olarak kenetlenerek gelebilmek. Çok şükür ki, her zaman derim biz güzel bir aileyiz, hepimiz firmamızın sahibiyiz. Ne mutlu bize, ne mutlu Doğsan ailemize!

EMEĞİ, ÖZEN VE ADANMIŞLIK

“Üretimde, pazarlamada ve satış sonrası gözetim faaliyetlerinde etkin işini severek yapan her bireyi birbirinden kıymetli ekip arkadaşlarımızla sektörde fark yarattığımıza inanıyorum. İnsan sağlığı için atılan her düğümde büyük emek, özen ve adanmışlık var.”

Ameliyatların olmazsa olmazı ameliyat ipliği üretimi çok hassasiyet gerektiriyor. Bize biraz üretim altyapınızdan bahsedebilir misiniz?

Trabzon fabrikamızda ameliyat ipliği üretimi ve kalite kontrolü için gerekli olan son teknoloji makine parkuruna sahibiz. Yolumuz uzun diyor, makine ve teknoloji yatırımlarımıza devam ediyoruz. Üretim hattımızın en kritik süreçlerinden biri iplik ile iğnenin birleştirilmesi. Akla ilk olarak robotik sistemlerin bu işi yaptığı gelebilir. Elbette yüksek teknolojiden azami ölçüde faydalaniyoruz, ancak üretimimizdeki insan emeğinin rolü yadsınamaz. Cerrahi başarı için bu derece hassas bir ürünün üretiminde, işlerini büyük bir titizlikle yapan kadın çalışma arkadaşlarımız, iğne-iplik birleşimini mikroskoplar altında özenle gerçekleştiriyorlar. Her bir birleştirme işlemi, cerrahi performansı doğrudan etkileyecek kadar kritik öneme sahip.

Ürettiğimiz ürün, Tıbbi Cihaz Direktifi / Regülasyonu’na göre en yüksek risk grubunda yer alıyor. ISO 13485 kalite yönetim sistemimizi aktif şekilde yönetiyor ve uyguluyoruz. Bu süreçleri yöneten, uzun yıllarını sütür üretimine adanmış nitelikli bir ekibimiz var.

Üretimden pazarlamaya, satış sonrası gözetim faaliyetlerine kadar her aşamada, işini severek ve özveriyle yapan her biri birbirinden kıymetli ekip arkadaşlarımızla sektörde fark yarattığımıza inanıyoruz. İnsan sağlığı için atılan her düğümde büyük emek, özen ve adanmışlık var. Cerrahların ellerine ulaşan her bir ürün, bu titiz süreçlerin ve kolektif emeğin bir sonucudur.

“YERLİ ÜRETİCİ OLARAK KENDİMİZİ YALNIZ HİSSEDEYORUZ”

Türkiye’nin ilk, Dünya’nın 7. Ameliyat ipliği fabrikası Doğsan cerrahi iplikte ithalat bağımlılığını kıran bir firma oldu. Yerli üretimin önemi büyük. Yerli üretimin teşvik için sizce atılması gereken en kritik adımlar neler?

Sağlık sektörü savunma sanayii kadar stratejik bir sektör. Bunu pandemi döneminde bizzat gördük. Bunu sitem olarak kabul edebilirsiniz, maalesef biz yerli üreticilerin hak ettiği desteği ve sevgiyi görmediğini düşünüyoruz. Yabancı menşeli ürünlerin pazara kolayca girebilmesi, yerli üretimin gelişimini zorlaştırıyor. Küresel rekabet ortamında, ülkemizde üretilmeyen ürünlerin ithal edilmesi elbette gerekli. Ancak yerli



üretimi olan ürünlerde, mevcut üreticilerin büyümesini destekleyecek politikaların uygulanması gerektiğine inanıyoruz. Şunu açıkça söyleyelim; yerli üreticiler için şartlar hiç kolay değil. Yerli ürünlere alım garantisi verilmesi, yerli malına tanınan fiyat avantajının artırılması, devlet teşviklerinin miktar olarak yükseltilmesi ve en önemlisi bu desteklerin "iş bitince" değil, proje başlarken ödenmesi oldukça önem taşıyor. Bunlar olmadan rekabet etmek gerçekten zorlu bir mücadeleye dönüşüyor.

Kalite konusunda önemli bir şeyin altını çizmek isterim; İthal ürünlerin tamamının kaliteli olduğu varsayımı doğru değildir. DMO'nun Sağlık Market uygulamasıyla temin edilen, özellikle Uzak Doğu, Hindistan menşeli bazı ürünlerde yaşanan kalite sorunları, hasta sağlığını riske atıyor ve uzun vadede devletimize ek maliyetler getiriyor. "En ekonomik teklif" prensibi, maalesef "en ucuz ürün" anlayışına dönüşüyor. Bu durum komplikasyonları artırıyor, anestezi ve hastane yatış sürelerini uzatıyor, hem vatandaşlarımızın sağlığını tehdit ediyor hem de kamu kaynaklarının verimsiz kullanılmasına neden oluyor.

Yerli üretimin teşviki için en kritik adım, kalite odaklı ve yerli üreticiyi koruyan bir satın alma politikası oluşturulması diyebiliriz. Sağlık ürünlerinde kendi kendine yeterliliğin, ülkemiz için stratejik bir hedef olması gerektiğini düşünüyoruz. Biz Doğsan olarak, bu hedefe ulaşmak için üzerimize düşeni yapmaya ve yerli üretimin gücünü ortaya koymaya devam edeceğiz.

"Ürün gamımızda her cerrahi branşa yönelik ameliyat ipliği ve iğnesi var. Emilebilir ve emilmeyen süturlar, düğümsüz yara kapama cihazları, geçici pace teli ve kanama durdurucu olarak 2.500'den fazla referans kodunda üretim yapabiliyoruz."

"2.500'DEN FAZLA REFERANS KODUNDA ÜRETİM YAPABİLİYORUZ"

Bu kadar farklı cerrahi ihtiyaca nasıl cevap veriyorsunuz? Ürün geliştirme faaliyetlerinizden ve ürün çeşitlerinizden bahsedebilir misiniz?

Bizim temel işimiz ameliyat ipliği ve en sevdiğimiz de ürün geliştirmek, cerrahin ve cerrahinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yenilikçi ürünler üretmek. Ürün gamımızda her cerrahi branşa yönelik ameliyat ipliği ve iğnesi var. 2.500'den fazla referans koduyla emilebilir ve emilmeyen suture, düğümsüz yara kapama cihazları, geçici pace telleri ve kanama durdurucular üretiyoruz. Son senelerde farklı branşlardan cerrahlarla iş birliği içinde geliştirdiğimiz bazı özel ürünlerimiz:

Yüz germe operasyonlarına özel S-net emilmeyen suture ve çift açılı iğneli emilebilir suture: PTFE greft ve damar anastomozları, ve korda tamiri için PTFE suture, ortopedik ve sinir cerrahisi için çift iğneli tendon sutureları, proktoloji için emilebilir suture, pediatrik kalp damar cerrahisi için PTFE pledgetli polipropilen suture, damar cerrahisi için kanama kontrolü sağlayan Slimfit polipropilen suturelar, kulak rekonstrüksiyonu için Microtia suture, obezite cerrahisi ve karın germe ameliyatları için emilebilir düğümsüz yara kapama cihazları. Cerrahinin her alanına özel çözümler üretmeye ve Türkiye'yi bu alanda Dünya'da söz sahibi yapmaya devam edeceğiz.

"BİZİM İÇİN HER CERRAHİ BRANŞ AYRI ÖNEM TAŞIYOR"

Cerrahi derneklerle olan eğitim faaliyetlerinizden biraz bahsedebilir misiniz? Kongre katılımlarınızda en çok ne ön plana çıkıyor?

Her cerrahi branş bizim için çok kıymetli.

Cerrahi derneklerimizle olan eğitim işbirliklerimiz de ayrı önem taşıyor. Sosyal medyadan takip edenlerin bileceği gibi derneklerle birlikte yoğun kurslar düzenliyoruz. Geçen ay Türk Kolon ve Rektum Cerrahisi Kongresi'nde geniş katılımlı, oldukça profesyonel bir kurs gerçekleştirdik. Katılımcılar 4 gün boyunca uzman eğitim menler eşliğinde bağırsak anastomozunu bizzat uygulama fırsatı buldular.

Bu tür eğitim faaliyetlerinde yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Gücümüz yettince ve dernekler istediği sürece bilimsel faaliyetlerin içinde olmaya devam etmek istiyoruz. Eğitimlerimiz sadece kongrelerle sınırlı değil, tüm yıl boyunca çeşitli kurslar düzenliyoruz. Vasküler cerrahide damar anastomoz, laparoskopik üroloji (böbrek ve prostat), kadın doğumda epizyotomi, mikrocerrahi, kalp damar cerrahisinde kalp kapağı onarımı, proktolojide dikiş atma, temel suture eğitimi gibi birçok alanda eğitimler veriyoruz. Ayrıca diş hekimlerine ve veteriner hekimlerine yönelik özel dikiş eğitimleri ile laparoskopide dikiş atma kursları da düzenliyoruz. Rekonstrüktif Mikrocerrahi Derneği'nin Temel Mikrocerrahi hands-on kurslarına 15 yıldır sponsorluk yapıyoruz. 2010 yılından bu yana da Türk Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi Derneği'nin düzenlediği Uzman Araştırma Yarışması'nda Klinik ve Deneysel kategorilerinde Doğsan Bilim Ödülü'nü veriyoruz.

Son iki yıldır hem hastalara hem de uzmanlara yönelik iki YouTube programı hazırlıyoruz. "Çağan Karal ile 15 Dakika" ve "Doğsan Dikiş Okulu" programlarımızda, alanında uzman cerrahlarımızla hastalıkları, tanı ve tedavi yöntemlerini detaylıca ele alıyoruz. Çok kıymetli bir arşiv oluşuyor. Ekim'den itibaren yayında olacak yeni bölümlerimizi kaçırmamanızı öneririz. Vizyonumuz ve temel amacımız yalnızca ürün satmakla sınırlı değil; aynı zamanda içinde bulunduğumuz ekosisteme aktif olarak katkıda bulunmayı da kapsıyor.



**1970'ten bugüne
kaliteyi ilke edinen bir yolculuk.**

55 Yıl

doğsan



“Yoğun bakım ve solunum sistemleri konusunda uzun yıllardır uzmanlaşmış bir firma olarak, klinik karar destek sistemleri, dijital veri yönetimi ve yapay zekâ entegrasyonu ile hastanelerin dijital dönüşüm sürecine öncülük etmeyi sürdüreceğiz.”

MEK-ICS Türkiye Genel Müdürü Mahmut Hacıoğlu:

“Türkiye’yi sadece bir üretim merkezi olarak değil, aynı zamanda inovasyon ve Ar-Ge merkezi olarak konumlandırmayı hedefliyoruz”



MEK-ICS Türkiye Genel Müdürü Mahmut Hacıoğlu ile stratejik büyümeyi, dijital dönüşümü ve yapay zekâ temelli yoğun bakım çözümlerini konuştuk.

MEK-ICS firması olarak Türkiye’ye yatırım yapma kararınızın ardındaki neden nedir?

MEK-ICS, yoğun bakım ve solunum sistemleri konusunda uzun yıllardır uzmanlaşmış bir firmadır. Türkiye’ye yatırım kararımızın temelinde, ülkenin son yirmi yılda stratejik konumu, gelişmiş altyapısı, bölgesel pazarlara erişim avantajı, gerçekleştirdiği yapısal reformlar ve etkileyici ekonomik performans yer alıyor. Stratejik konumu sayesinde Türkiye’nin, MEK-ICS için Ortadoğu ve Balkanlar başta olmak üzere geniş bir bölgeye hizmet sunabilecek ideal bir merkez olduğunu düşünmekteyiz.

Yatırım kararımızın başlıca nedenleri: Güçlü ve istikrarlı ekonomi, Büyük iç pazar ve bölgesel erişim, Stratejik konum, Genç ve dinamik bir nüfus, Nitelikli ve rekabetçi iş gücü ile Ar-Ge destekleri ve reform sürecidir. Uzun yılların bilgi birikimiyle, Türkiye merkezli olarak son kullanıcıya daha hızlı ve doğrudan çözümler sunmayı hedefliyoruz.

Yeni nesil ventilatör çözümlerinizde feedback kontrollü sistemler konusunda neler sunuyorsunuz?

MV2000 EVO 5 model yoğun bakım ventilatörü cihazımız, “Smart Weaning” teknolojisiyle öne çıkıyor. Bu sistem, hastanın

ihtiyacına göre otomatik olarak ayarlama yaparak, en uygun zamanda ve minimum basınç seviyesinde cihazdan ayrılmasını sağlıyor. “Autovent” ventilasyon modumuz ise hastanın solunum paternini analiz ederek en uygun ventilasyon modunu seçiyor ve bu sayede solunum desteği ihtiyacına hassas yanıt veriyor. Ek olarak Yenidoğan, Pediatri ve Yetişkin hasta grubunda kullanılabilen HFOV ventilasyon modu sunan sayılı firmalardan biriyiz. Bu sayede dirençli hipoksemi ve ARDS ile birlikte toraks yaralanmasını takiben gelişen iki taraflı masif hava kaçağı vakalarında da HFOV ile başarı elde ediyoruz.

Sağlık Bakanlığı’nın yoğun bakım veri yönetimi sistemine entegrasyon konusundaki çözümlerinizi nelerdir?

Tüm cihazlarımız, HL7 dijital veri altyapısına sahiptir. Bu sayede, Sağlık Bakanlığı tarafından uygulamaya alınan “Yoğun Bakım Merkezi Yönetim Sistemi” ve e-Nabız sistemine tam entegrasyon sağlanmaktadır. Bu altyapı: Klinik karar süreçlerini hızlandırır, Verilerin anlık olarak izlenmesini sağlar, Tedavi kalitesini artırır.

Yapay zekâ alanında firmanız hangi çalışmaları yürütüyor?

Yapay zekâ sistemlerimiz, yoğun bakım da hasta verilerini analiz ederek klinik karar süreçlerine destek sağlamaktadır. Sistemlerimiz: Sepsis ve mortalite gibi durumları erken tespit etmeye yardımcı olur, Klinikler arası uygulama farklılıklarını azaltır, Klinik karar destek sistemlerinin temelini oluşturur. Ayrıca entübasyon ve ekstübasyon süreçlerinde hastaya özgü kararların verilmesine olanak tanır. Birçok yayınlanan klinik çalışmalar da yapay zekâ destekli karar mekanizmalarının başarılı olduğunu göstermektedir.

Yapay zekâ sisteminizi cihazlarla nasıl entegre ediyor ve klinisyenlere nasıl katkı sağlıyorsunuz?

Bilindiği üzere hastanın mekanik ventilatörden ayrılacağı (ekstübasyon) zamanı doğru bir şekilde belirlemek, klinik seyir açısından hayati öneme sahiptir. Çünkü erken ekstübasyon, ya da gereğinden uzun süre ventilatöre bağlı kalmak, artmış mortaliteyle doğrudan ilişkilidir. Bu noktada, yapay zekâ destekli sistemimiz

Yaşama Tutunan Teknoloji: MEK Yoğun Bakım Cihazları; MEK olarak geliştirdiğimiz yapay zekâ destekli yoğun bakım cihazlarımız, kritik hasta takibinde devrim yaratıyor. Gerçek zamanlı veri analiziyle anormallikleri önceden tespit eden bu cihazlar, klinik ekibe hızlı ve doğru müdahaleler için karar destek sistemi sunuyor.

MEK
Intelligent Care Solution Tr

devreye girmektedir. Geliştirdiğimiz algoritmalar, hastanın bireysel verilerine dayanarak kişiselleştirilmiş öneriler sunmakta ve ekstübasyon zamanlamasının hastaya özel olarak en uygun anda yapılmasını sağlamaktadır. Klinik araştırmalarda, yapay zekâ algoritmamızın rutin klinik kararlara kıyasla daha yüksek başarı sağladığı gösterilmiştir. Yoğun bakımda mekanik ventilatöre bağlı hastalarda, ekstübasyon zamanlaması ve hastanın klinik durumu analizi kritik kararlardır. Hasta verilerindeki değişkenlikler, bu kararların klinisyenler için zorlaşmasına neden olur.

Geliştirdiğimiz yapay zekâ algoritmaları, cihazlardan gerçek zamanlı verileri toplayarak hasta bazlı analiz yapar. Bu sayede hasta bazlı kişiselleştirilmiş yorumlar yapmakta ve ekstübasyon için en uygun zaman belirlenir. Klinik araştırmalar, algoritmamızın rutin yaklaşımlara göre daha başarılı sonuçlar verdiğini göstermektedir. Sistemimiz, ventilatör ihtiyacını öngörme ve zamanında ekstübasyon gibi konularda klinisyenlere etkin bir karar destek sunar.

Hedef SpO2 feedback kontrol sisteminizin avantajları nelerdir?

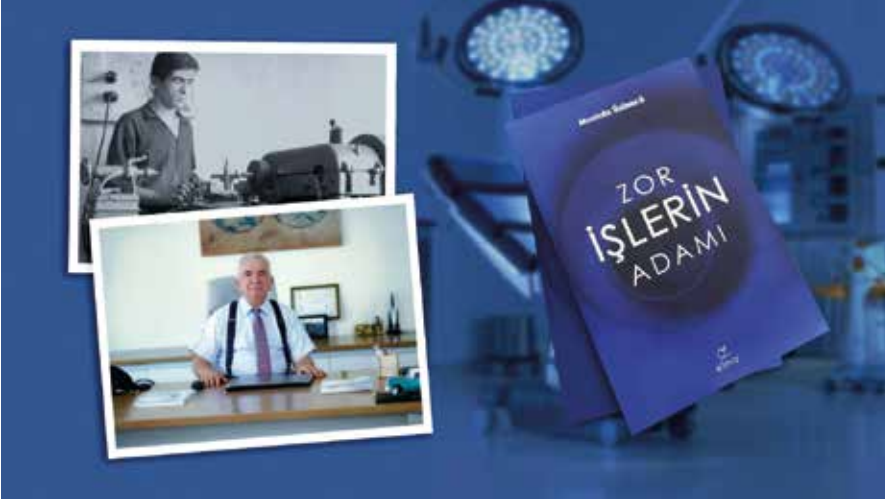
“Targeted Saturation Feedback (TSF)” teknolojimiz ile cihaz, SpO2 seviyesini otomatik olarak izleyerek FiO2 seviyesini hastanın ihtiyacına uygun şekilde düşürebilmekte veya arttırabilmektedir. Bu sayede: Oksijen toksisitesi riski azaltılır, Oksijen tüketimi optimize edilir, Hasta konforu artar. Bu sistem, hem hasta güvenliğini hem de kaynak verimliliğini ön plana çıkarmaktadır.

Türkiye pazarındaki hedefleriniz neler?

Türkiye’yi sadece bir üretim merkezi olarak değil, aynı zamanda inovasyon ve Ar-Ge olarak konumlandırmayı hedefliyoruz. Buradan yola çıkarak, Ortadoğu ve Balkanlar başta olmak üzere geniş bir coğrafyada etkinlik göstereceğiz. Klinik karar destek sistemleri, dijital veri yönetimi ve yapay zekâ entegrasyonu ile hastanelerin dijital dönüşüm sürecine öncülük etmeyi sürdüreceğiz. Bu röportaj, MEK-ICS’in geleceğe odaklı teknolojik vizyonunu ve Türkiye’ye verdiği stratejik önemi ortaya koymaktadır.



Mustafa Üzümcü'nün "Zor İşlerin Adamı" kitabı üzerine...



Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

İlk baskısı Aralık 2024'de Elma Yayınevi'nden çıkan Mustafa Üzümcü'nün "Zor İşlerin Adamı" adlı kitabında gerçek bir başarı hikâyesi anlatılıyor. Nisan 2025'de vefatından yaklaşık 4 ay önce kitabı yayınlanan merhum Mustafa Üzümcü, otobiyografisini yazdığı kitabında hayatının en başından itibaren yaşadığı başarı, başarısızlık ve tüm zorlukları akıcı bir üslupla anlatmış. Üzümcü, hayatını ele aldığı kitabında bir hayalden gerçeğe dönüşen sıra dışı yolculuğunu ele almış. Merhum Mustafa Üzümcü'nün "Zor İşlerin Adamı" isimli kitabını Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi'nde firmanın İş Geliştirme Yöneticisi Ahmet Canbolat hediye etti bana. İstanbul'a döner dönmez bir çırpıda okudum kitabı. Okuduktan sonra, gençlerin örnek alacakları bir şahsiyet olan Mustafa Üzümcü'nün kitabı hakkında bir şeyler yazmak istedim.

Fertekli Mustafa'nın hayalleri

Mustafa Üzümcü kitabında, Fertekli bir çocuğun küçük dünyasına ait büyük hayalleri, bu hayalleri gerçekleştirmek için verdiği mücadeleyi, sonunda geldiği noktayı yazmaktaki en büyük amacının günümüz gençlerine, genç iş insanlarına bir ışık tutabilmek olduğunu ifade ediyor. 1969 yılında küçük bir atölyede çıktığı bu yolculukta öncelikle ailesi, dostları, müşterileri ve çalışanları sayesinde giderek büyüdüğü, çoğaldığı anlatmış Mustafa Üzümcü kitabında. İlk günkü heyecanını hiç kaybetmeden, ürettikleri ile sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada insan sağlığına katkı sağlama hedefinden ayrılmayan Mustafa Üzümcü, 55 yıl süresince değişimin hep bir adım önünde olmak ilkesiyle çalışmış. Hayatı boyunca istediği tüm cihazları üreten Mustafa Üzümcü'nün üretmek isteyip de üretemediği tek cihaz Narkoz cihazı. Onun üretimini de çocukları ve torunları yapar inşallah. Mustafa Üzümcü kitabında 2025 yılında hayata geçecek olan 3. Fabrikanın da müjdesini veriyor.

Küçük çocuğun hayalleri gerçekleşti

Mustafa Üzümcü kitabında şöyle diyor: Allah beni hep iyi insanlarla karşılaştırdı, benim istediklerimden çok daha fazlasını verdi. Fertek'te, ıslanmış çoraplarının içindeki buz kesmiş ayaklarını alırmadan kuzuların peşinden koşuran ve Ankara'nın Kayabaşı semtinde bomboş evdeki yer yatağında geleceğinden kaygı duyarak tek başına uyumak zorunda

kalan o küçük çocuğun hayallerini gerçekleştirdi. Biriktirdiğim anılar, biriktirdiğim dostlar ve hayatıma dair her şey için şükürler olsun diyorum. Umarım benim yaşadıklarım, iş hayatımdaki mücadelem ve bu mücadelenin sonunda geldiğim nokta, benim gibi yokluktan başlayan ve başarıya kavuşmak isteyen gençlere, yeni iş hayatına atılan, atılmayı düşünen geleceğin iş insanlarına bir örnek olur, umut verir. Hiç aklınızdan çıkarmayın; siz iyiyse yapacağınız iş de iyi olur, siz işinizi severseniz işiniz de sizi sever.

Çocuklarına nasihat...

4 çocuk ve toplam 12 torunum ve hayat arkadaşım Melek Hanım'la birlikte koskoca bir aile olduk. Çocuklarım çalışma hayatına atıldıkları sonra onlara verdiğim en önemli nasihat; her zaman doğru, namuslu ve şerefli olmalarıydı. Yapılan için çok kaliteli olmasını, "Böyle gidiyorsun, böyle olursun" demeyi asla yapmamalarını, Fahiş fiyatla satış yapılmasına asla razı olmadığımı, Herkesin hakkını almasını ama asla hakkından fazlasını olmamasını öğütledim hep.

Küçük bir atölyeden 30 bin metrekarelik fabrikaya...

Küçük bir atölyeden çıktığı yolculuğunda bugün Üzümcü Tıbbi Cihaz ve Medikal Gaz Sist. San. ve Tic. A.Ş. ismiyle 50 yılı aşkın süredir ameliyathane ekipmanları ve medikal gaz sistemleri üretiliyor. İlk günkü heyecanı ile değişimin bir adım önünde olmayı ilke edinen ve bu vizyon doğrultusunda sadece Türkiye'de değil tüm dünyada insan sağlığına katkı sağlamayı amaç edinen Üzümcü, 30 bin metrekarelik Gölbaşı'ndaki fabrikasında sağlık teknolojilerinde en son yenilikleri ve trendleri araştırarak, sektördeki en ileri çözümleri geliştirmek için çalışıyor.

Ailesi'nin ağızından Mustafa Üzümcü Melek Üzümcü (Eşi)

Mustafa Bey; çalışkan gözü kara insandır, işten kaçmaz. Bütün dünyası işi ve ailesidir onun. İşine o kadar düşkündür ki bazen hafta sonları bana "Hadi seni gezmeye götürüyüm" der ve beni alıp fabrikaya götürür. Tabii ben o kadar alışımdı ki onun bu haline, gülererek fabrikayı gezirim. Çok da titizdir, yaptığı işi beğenmezse üşenmez gerekirse yıkar, bozar tekrar yapar. Bu yüzden ona defalarca "Sen zor işlerin adamısın, her işin zorunu seçiyorsun" demişimdir. Gerçekten de o, "Zor İşlerin Adamı"dır.



Lütfiye Eliş (Kızı)

Babam işten dönerken her zaman elinde dolu bir kese kağıdıyla gelirdi. Ya meyve ya da bazen bir kutu tatlı getirirdi. "Şekerpare kızım" diye severdi bizi. Son zamanlardaki ziyaretlerimde, "Anamın adı, ağzımın tadı kızım, hoş geldin" diyerek karşılıyordu beni. Annem kişiliğimi babama benzetir, ben de bu benzetmede haklı olduğunu düşünüyorum. Doğru, dürüst olmayı, karar verdiğim bir iş için mücadele etmeyi, vazgeçmemeyi, çok çalışmayı ve sabretmeyi ondan öğrendiğime inanıyorum.

Ayşe Beşer (Kızı)

Babam tatlı dilli, çalışkan herkes ile iyi iletişim kurabilen sıcakkanlı, dürüst, sonuç odaklı, aceleci, ağzından çıkan lafın arkasında duran bir insandır. Her başarılı erkeğin arkasında olan kişiyi de unutmamak gerekir. İsmi ile müsemma annem var tabii ki. Şanslı çocuklardık, mutlu huzurlu bir aile içinde hiç şımartılmadan sevgi ile büyüdük.

Aliye Üzümcü Türkyılmaz (Kızı)

Babamın işi gereği yoğun bir çalışma hayatı olmasına rağmen hepimizle ilgilenirdi. "En son babalar duyar" derler ya, bizim evde babamdan gizli saklı bir şey olmazdı. Bunda annemin rolü çok büyüktü. Anne, babamıza derin bir saygı duyar, dozunda korkardık. Ama her şeyimizi de onlarla paylaşırdık. Babam akşam yemeklerinde, aile toplantılarında başından geçen ilginç olayları, çocukluğundan, çalışma hayatından ibretlik, güzel anılarını paylaşırdı bizimle.

Murat Üzümcü (Oğlu)

Çocukluk dönemimde babamın aşırıya kaçmayan istikrarlı çalışma temposu olduğunu, ev ve işe dengeli zaman ayırdığını fark etmişim. "Mermeri delen suyun şiddeti değil, kararlılığıdır." Babam, sabırlı ve kararlı bir insandı. İnsan ilişkileri hem müşterilerine hem de çalışanları açısından oldukça güçlüydü. Bu kitap; babamın hayalimdi, gerçekleşmesini görmek çok özel bir duygu.

Taha Beşer (Torunu)

Dedem, her zaman ilişkilerini sağlam temeller üzerine kurar; insanlara saygı duyan, ahlaklı ve disiplinli bir iş insanı olarak herkesin takdirini kazanmış biridir. Diğer kuzenlerim gibi ben de dedem tarafından tatillerde dükkana götürülürdüm. Onun arkasında yürüyüp müşterilerle olan ilişkilerini izlemek, nasıl profesyonel ve samimi bir tavırla herkesi etkilediğini görmek biz çocuklar için büyüleyici bir deneyimdi. Dedem; sadece çalışmayı değil, emeğin gerçek anlamını da küçük yaşta anlamamızı sağladı. Bize her zaman helal para kazanmamızı, ürünümüzün arkasında durmamızı, hızlı değil, ayaklarımızı yere basarak işleri büyütmemizi öğütledi.

YÜ·CE

TIBBİ GEREÇLER

Uluslararası Kalitede Bir Marka



www.yucetibbi.com

Mesitaş Medikal, Aerobika Solunum Fizyoterapi Cihazını hekimlere tanıttı



Mesitaş yetkilileri, Marmara Üniversitesi Çocuk Göğüs hastalıkları bölümünde Prof. Dr. Bülent Karadağ öncülüğünde hekimlere başarılı bir sunum gerçekleştirdi. 19. Çocuk Alerji İmmünoloji ve Astım Kongresi'nde Mesitaş standını ziyaret eden hekimler cihaz hakkında ayrıntılı bilgi aldılar.

Bu cihazı neden kullanmalısınız?

Aerobika Solunum Fizyoterapi cihazı, hava yollarındaki fazla mukusu temizlemeye ve nefes almayı iyileştirmeye yardımcı olabilen, ilaç içermeyen ve kullanımı kolay bir cihaz. AE-ROBIKA cihazı, bir hasta nefes verdiğinde pozitif basınç darbeleri oluşturan yenilikçi bir basınç salınım mekanizmasına sahiptir. Oluşturulan pozitif basınç, zayıf veya çökmüş hava yollarının açılmasına yardımcı olabilir. AE-ROBIKA cihazı ayrıca hava yollarında mukusu inceltmeye ve gevşetmeye yardımcı



hissi meydana getirir.

KOAH alevlenmeleri

Bir KOAH alevlenmesinden sonra, hastanın akciğerleri zayıflayabilir ve bu da onları başka bir alevlenme riski altına sokabilir. Kanada verilerine göre, KOAH alevlenmesi nedeniyle hastaneye kaldırılan her 5 hastadan 1'i 30 gün içinde tekrar hastaneye yatırılmalıdır.

Klinik Kanıtlarla Kanıtlanmış Etkinlik

Klinik bir çalışmada, AE-ROBIKA cihazının kullanımının, kullanımından sonraki 30 gün içinde KOAH alevlenmelerini %28 oranında azalttığı ve oral kortikosteroid ve antibiyotik kullanımını önemli ölçüde azalttığı gösterilmiştir. Akciğerlerin görünümlerinde, turkuaz renk ve yoğunluk gaz dağılımı olan alanları gösterir. Sarı daireler AE-ROBIKA cihazının 3-4 haftalık kullanımından sonra en büyük değişimin yaşandığı alanları temsil eder.

Mesitaş Medikal Sanayi İç ve Dış Tic. A.Ş., Aerobika Solunum Fizyoterapi cihazını hekimlere tanıttı. Mesitaş, ilk olarak Marmara Üniversitesi Çocuk Göğüs hastalıkları bölümü hekimlerine tanıttığı cihazı daha sonra Antalya'da Kremlin Palace Hotel'de düzenlenen Uluslararası Katılımlı 19. Çocuk Alerji İmmünoloji ve Astım Kongresi'nde hekimlere tanıttı.

olabilecek titreşimler üretir ve bu da onu doğal olarak üst hava yollarına taşıyarak kolayca öksürerek dışarı atılmasını sağlar. AE-ROBIKA cihazı, KOAH, Bronşektazi ve Kistik Fibrozis gibi solunum yolu rahatsızlıklarının tedavisinde kullanılabilir. AE-ROBIKA cihazı, hastanın nefes vermesi sırasında pozitif basınç salınımları oluşturarak aralıklı direnç sağlayan salınlımlı basıncı kullanarak akciğerlerden fazla mukusun atılmasına yardımcı olur ve çirpınma





Riester
Profesyonel Tercih...



- ⊗ HBYS Uyumlu, Hasta ID'li
- ⊗ Dokunmatik ekran
- ⊗ Tansiyon, SpO2, Ateş ölçer
- ⊗ Barkod Okuyucu
- ⊗ Otoskop/Oftalmoskop seti



Standart Otoskop
Muayene Kafası
Muayene+ operasyon lensi



Elit-Vu Otoskop Muayene Kafası
%60 büyük görüntü
Ayarlanabilir çalışma mesafesi



Operasyon Otoskop Kafası
Ayarlanabilir mercek ve
Lens Yönü



Nasal Spekülüm
Açılabilir Kafa Yapısı
Döner Lens



Işık Taşıyıcı
Larenk aynası için
Fiber optik ışık taşıyıcı



Dermataskop Kafası
10X büyütme lensi
Dereceli Lens



Oftalmaskop Kafası
7 aptatür, 89 lens
4 farklı ışık



Retinaskop Kafası
360° döner slit
Işık Netlik ayarı



Elif ÖZMAN PUSAT

Araştırmacı Tıp Teknolojileri Üreticileri Derneği
(ARTED) Genel Sekreteri

MedTech Forum 2025: Tıbbi Cihaz Sektörü Jeopolitik ve Dijital Dönüşümün Eşiğinde

Dünya hızla değişiyor. Ekonomik dengelerin yeniden kurulduğu, tedarik zincirlerinin sorgulandığı, dijital sağlık uygulamalarının hızla geliştiği ve regülasyonların bu dönüşüme ayak uydurmaya çalıştığı bir dönemin içindeyiz. Tıbbi cihaz sektörü, bu çok katmanlı değişimlere yalnızca ayak uydurmakla kalmıyor, aynı zamanda onları yönlendirme sorumluluğunu da taşıyor.

İşte bu bağlamda MedTech Forum 2025, yalnızca bir sektör buluşması olmanın ötesinde, hepimizin zihninde ortak bir soruyu yeniden gündeme getirdi: Yeni bir denge nasıl kurulacak?

ARTED olarak bu yıl da MedTech Forum'da yerimizi aldık ve farklı ülkelerden gelen karar vericilerle, sektör temsilcileriyle ve inovasyon liderleriyle bir araya geldik. Bu yazı, Forum boyunca edindiğimiz izlenimleri, dikkat çeken stratejik başlıkları ve Türkiye'ye yansımalarıyla birlikte sizlerle paylaşmak amacıyla hazırlandı. Sağlık teknolojilerinde sürdürülebilir bir gelecek için dengeyi ararken, sektör olarak birlikte düşünmeye ve birlikte üretmeye devam edeceğiz.

Avrupa'nın teşhisten tedaviye uzanan tıbbi cihaz endüstrisini temsil eden kuruluşu MedTech Europe tarafından her yıl düzenlenen MedTech Forum, bu yıl 13-15 Mayıs 2025 tarihleri arasında Portekiz'in başkenti Lizbon'da gerçekleştirildi. Yaklaşık 1000 katılımcının yer aldığı Forum, Avrupa başta olmak üzere tüm dünyadan tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren profesyonelleri bir araya getirdi. Etkinlikte yalnızca sektöre özel gelişmeler değil, aynı zamanda küresel ekonomik gündemi şekillendiren jeopolitik dinamikler de ele alındı.

Forum'un açılışında Boston Consulting Group CEO'su Richard Lesser dikkat çekici bir konuşma yaptı. Dünya gündeminin iklim sürdürülebilirliğinden yapay zekaya ve ticaret savaşlarına uzanan güncel başlıklarla hızla değiştiğini ve bu değişimden sektörün de etkilendiğini ifade eden Lesser, özellikle son dönemde jeo-

politik gelişmelerin etkisinin giderek arttığına işaret etti. Belirsizlik ortamında idealin olaylara önceden hazırlıklı olmak olduğunu belirten Lesser, asıl önemli olanın kriz anlarında atılacak stratejik adımlar olduğunu vurguladı. Bu bağlamda üç temel stratejiye dikkat çekti:

1. Şokları minimum zararla absorbe etmek,
2. Hızlı adaptasyon göstermek,
3. Uzun vadede sektörel dönüşümü hayal edebilmek.

COVID-19 pandemisinin ardından yaşanan enflasyonist baskılar, tedarik zinciri sorunları ve jeopolitik krizlerin sektörün dayanıklılığını gözler önüne serdiğini belirten Lesser, firmaların fiyat ve tedarik esnekliğini artırmaları gerektiğini vurguladı. Küresel ölçekte "tek merkezden üretim" yaklaşımının terk edildiğini, çok merkezli üretim ve tedarik stratejilerinin ön plana çıktığını ifade etti.

Aynı gün gerçekleştirilen diğer oturumlarda da Lesser'ın konuşmasında vurgulanan esnek üretim ve tedarik yapısının zorlukları tartışıldı. Firmaların artık uzun vadeli yatırım planlarında maliyeti azaltma hedefini geri planda tuttuğu, önceliği ise esneklik ve direnç sağlayabilecek üretim altyapılarına verdiği dile getirildi.

İki gün boyunca paralel oturumlarla süren etkinlikte öne çıkan başlıklar arasında yapay zekâ ve dijital teknolojilerin sağlık sistemlerine entegrasyonu, AB'nin tıbbi cihaz mevzuatındaki güncellemeleri ve küresel rekabetin yön değiştiren dinamikleri yer aldı. ABD'nin teknoloji, Çin'in endüstriyel üretim, Avrupa'nın ise mühendislik gücü ile öne çıktığı klasik üçlü yapı, dijital sağlık alanında yeniden şekilleniyor.

Pandemi döneminde büyük ivme kazanan dijital sağlık çözümleri, geri ödeme sistemlerine yeterince entegre olamaması nedeniyle ivmesini kaybetmiş durumda. Çok sayıda yasal düzenlemenin eş zamanlı yürürlükte olması, ürünlerin piyasaya sunum sürecini yavaşlatıyor. Ayrıca, klinik veri eksikliği, sonuç odaklı geri ödeme sistemlerinin uygulanabilirliğini sınırlıyor.

Bu alanda dikkat çeken uygulamalar arasında Almanya'nın DiGA programı ile uzaktan hasta uygulamalarını, Fransa'nın tele-tıp çözümlerini, ABD'nin ise AI destekli analitik ve uzaktan hasta izleme sistemlerini geri ödeme kapsamına alması örnek gösterildi. Bu uygulamalar, sektör için öncü model olarak değerlendirildi.

Avrupa Birliği'nin tıbbi cihazları kapsayan MDR ve IVDR mevzuatındaki güncel durum da Forum'un önemli gündem maddelerindendi. AB kurum temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşen oturumda, hasta güvenliğinin sağlanmasının önemine dikkat çekilirken, orantılılık ilkesinin gözetilmesinin gerekliliği vurgulandı. Yeni düzenlemelerde öne çıkan üç temel öneri şu şekilde sıralandı:

1. Mevzuatta bürokrasinin azaltılması,
2. Her ürün için tek bir onay yolunun zorunlu kılınmaması,
3. Uygulamada eşgüdüm sağlayacak "Tıbbi Cihaz Ajansı" benzeri bir yapının oluşturulması.

Forum'da ayrıca bu yıl yürürlüğe giren Health Technology Assessment Regulation (HTAR) ile geçiş sürecinde olan European Health Data Space (EHDS) yönetmelikleri ele alındı. Avrupa Birliği'nin hazırladığı dünyanın ilk kapsamlı Yayıncı Zekâ yasası da ilgiyle karşılandı.

Etkinlikte, Avrupa genelinde sağlık alanında ortak Ar-Ge projeleri için bir platform sunan Innovative Health Initiative (IHI) ve kamu alımlarında yenilikçi yaklaşımları destekleyen PROCURE projesinin çalışmaları da aktarıldı.

Sonuç olarak, MedTech Forum 2025, tıbbi cihaz sektörünün artık yalnızca ürün bazlı bir rekabette çıkıp, çok boyutlu bir strateji gerektirdiğini bir kez daha gösterdi. Regülasyonlardan tedarik zincirine, yapay zekâdan sağlık verisi yönetimine kadar uzanan bu geniş dönüşüm alanında, Türkiye olarak hem oyun kurucu olmak hem de küresel standartları içselleştirmek durumundayız. Önümüzdeki dönem, bu bilinçle atılacak adımların belirleyici olacağı bir dönem olacak.



Profesyonel çözümler

30 yıldır yenilikçi ve güvenilir medikal ürünleri sağlık profesyonelleri ile buluşturuyoruz.



YAŞAM İÇİN EL ELE

Multikan Sağlık Ürünleri Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.
• 444 10 25 • info@multikan.com.tr • multikan.com.tr



Ermed Tıp Medikal A.Ş. Satış ve Pazarlama Müdürü Mithat Güven:

"Sağlık profesyonellerinin güvendiği marka EASYFLOW, artık gazlı bez üretimiyle dünya sahnesinde"

"Sağlık sektörüne ürün değil, çözüm sunuyoruz." Her gazlı bez, her bir tıbbi sarf malzeme bir hekimin, bir hemşirenin, bir hastanın hayatına dokunuyor. Bu bilinçle çalışıyoruz."



uyumlu otomasyon sistemleri oldu. Üretim her aşamasında dijital izlenebilirlik, hijyenik kontrol ve minimum insan temasıyla maksimum sterilitte sağlıyoruz. Ayrıca Ar-Ge birimimiz, sürekli olarak proses geliştirme ve ürün yeniliği üzerine çalışıyor. İnovasyon bizim DNA'mızda var diyebilirim.

Dijitalleşme ve e-ticaret tarafında ne gibi adımlar atıyorsunuz?

Pandemi sonrası dijitalleşmenin artık kaçınılmaz olduğunu gördük. Biz de buna çok önceden hazırlıklıydık. Şu anda e-ticaret altyapımızı geliştiriyoruz. Sağlık profesyonelleri ve kurumlar, ürünlerimize doğrudan online erişim sağlayabilecek. Ayrıca ihracat müşterilerimize özel dijital sipariş takip sistemlerini de entegre ediyoruz. Yani hem içeride hem dışarıda dijital bir vizyonla ilerliyoruz.

Türkiye'deki iş birlikleri nasıl ilerliyor?

Ermed Tıp Medikal olarak Türkiye'nin en büyük sağlık kurumlarıyla uzun yıllardır çözüm ortağıyız. Devlet hastanelerinden özel zincirlere kadar birçok kurumun ilk tercihi olmaktan gurur duyuyoruz. Bunun yanında, yara bakım ürün grubu başta olmak üzere, farklı ürün kategorilerimizde geniş bir bayilik ağıımız ve tecrübeli satış ekibimiz bulunuyor. Türkiye'nin dört bir yanındaki profesyonel satış kadromuz sayesinde, ürünlerimizi sahada hızlı ve etkin şekilde binlerce tıbbi sarf malzeme ürün kalemlerini sağlık çalışanlarıyla buluşturabiliyoruz. Bu güvene karşılık vermek adına da yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Son olarak sektöre ve sağlık çalışanlarına mesajınız nedir?

Biz her zaman şunu söylüyoruz: "Sağlık sektörüne ürün değil, çözüm sunuyoruz." Her gazlı bez, her bir tıbbi sarf malzeme bir hekimin, bir hemşirenin, bir hastanın hayatına dokunuyor. Bu bilinçle çalışıyoruz. Önceliğimiz her zaman sağlık profesyonellerinin yanında durmak, onlara güven verecek ürünler sunmak. Biz buradayız, büyüyoruz ve birlikte iyileştiriyoruz.

Türkiye'nin sağlık alanındaki köklü markalarından biri olan Ermed Tıp Medikal A.Ş., Easyflow markasıyla yıllardır profesyonellerin güvendiği bir iş ortağı olarak sektördeki yerini sağlamlaştırmış durumda. Şimdi ise Kocaeli'deki yeni yatırımı ve ileri teknoloji makineleriyle gazlı bez üretiminde de söz sahibi olmaya hazırlanıyor. Modern otomasyon sistemlerinden, inovatif üretim anlayışına ve e-ticaret vizyonuna kadar geniş bir yelpazede geleceğe yatırım yapan firmayı, Satış ve Pazarlama Müdürü Mithat Güven ile konuştuk.

Kocaeli'de kurulan yeni fabrikanız ve yatırımlarınızdan biraz bahsedebilir misiniz?

Memnuniyetle. Yeni fabrikamız, aslında bizim için bir dönüm noktası. Kocaeli'de hayata geçirdiğimiz bu modern tesisle birlikte, artık steril ve non-steril gazlı bez üretiminde de güçlü bir oyuncu haline geldik. Üretim hattımız tamamen yüksek teknolojiye sahip otomasyon sistemleriyle donatıldı. Hedefimiz hem verimliliği hem de kalite kontrol süreçlerini üst düzeye çıkarmak. Bu sayede daha hızlı, daha hijyenik ve daha sürdürülebilir üretim yapabiliyoruz.

Easyflow markası zaten yıllardır sektörde güçlü bir yer edindi. Gazlı

easyflow

bez üretimine geçiş neden bu kadar önemli?

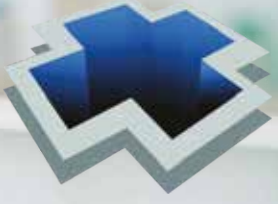
Easyflow, sağlık profesyonellerinin sahada en çok güvendiği markalardan biri. Easyflow markamızla Tıbbi sarf malzemedeki binlerce ürün çeşidimiz, Yara bakım ürünlerimiz ve medikal tekstildeki başarımız, şimdi gazlı bez grubuna taşındı. Bu, markamızın yalnızca bir ürün değil, bir güven sembolü olduğunu gösteriyor. Yeni ürün grubumuzla, Easyflow ismini artık daha geniş bir kullanım alanında duyacaksınız.

Peki global pazarda neredesiniz, ihracat vizyonunuz nedir?

Şu an ürünlerimiz 46 ülkeye ulaşıyor. Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Asya gibi farklı bölgelerde Easyflow ürünleri zaten biliniyor ve kullanılıyor. Şimdi yeni üretim hattımız sayesinde bu pazarları daha hızlı ve istikrarlı biçimde besleyebileceğiz. Ayrıca bu yatırım, Türkiye'nin tıbbi sarf malzeme ihracatında daha güçlü bir yer edinmesini sağlıyor.

Üretim altyapısındaki teknolojik gelişmelerden biraz daha detay veriyor musunuz?

Yatırımın en önemli ayağı, endüstri 4.0



ERMed easyflow®

TIP MEDİKAL

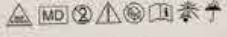
easyflow®

Spanç /
Gaz Kompres

10cm x 10cm 8 kat

Non-Steril - X-Raysiz

Bu ürün, ISO 14644'e uygun olarak üretilmiştir.
Kullanımı: Yara temizliği, dokunulmaz alanın korunması
veya tıbbi prosedürlerde yara örtüsü olarak kullanılır.
Kullanılmadan önce, ambalajı açarak içeriği kontrol ediniz.
Kullanım alanı, bu ürünle temizlenmelidir. Temizlik ve
kurutma işlemleri, uygun şekilde yapılmalıdır. Ambalajın
açılması, içeriğin tıbbi kullanıma uygunluğunu etkiler.
Bu ürün, tıbbi amaçlarla kullanılmamalıdır. Ambalajın
açılması, içeriğin tıbbi kullanıma uygunluğunu etkiler.
Bu ürün, tıbbi amaçlarla kullanılmamalıdır. Ambalajın
açılması, içeriğin tıbbi kullanıma uygunluğunu etkiler.



CE 2006



AMBS/WH/00-000000



ERMed TIP MEDİKAL TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Ordu Yolu, Katar Caddesi No: 15594/4140, Şişli/Beşiktaş/İstanbul
Ticaret Sicil No: 282.321.44 Mersis No: www.ermmedikal.com.tr



“WE CARE ABOUT YOUR HEALTH”



www.ermmedikal.com.tr



[ermmedikal](https://www.instagram.com/ermmedikal)



[ermmedikal](https://www.facebook.com/ermmedikal)



[ermmedikal](https://www.twitter.com/ermmedikal)



DA VINCI Single Port Robotik Cerrahi Sistemi 2.5 cm çapındaki tek bir porttan çıkan kamera ve enstrümanların kullanıldığı bir cerrahi sistemdir. Bu sayede sistem cerrahlara konvansiyonel yöntemlerle yapılan robotik cerrahilerin yanı sıra doğal açıklıklar yoluyla da hastanın cildinde herhangi bir kesi olmadan ameliyat yapabilmelerine olanak tanır.

Cordamed Biomedikal Mühendislik A.Ş., sadece cerrahi çözümlerle değil, tanı süreçlerini iyileştirmeye yönelik teknolojilerle de sağlık profesyonellerini destekliyor

Cordamed Biomedikal Mühendislik A.Ş. DA VINCI SP Yöneticisi Bekir Yavuz, Kalite Yöneticisi Nurcan Gökaya, Genesis Yöneticisi Yağmur Açıldı, Beril Ünal ve Burak Aras ile bir söyleşi gerçekleştirdik:

Tek delikten cerrahi; Önümüzdeki zamanlarda hangi yeni sistemler bizleri bekliyor, yurt dışında kullanılan DA VINCI Single Port (SP) sistemi ülkemize ne zaman gelecek, bu sistem hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bekir Yavuz (DA VINCI SP Yöneticisi): DA VINCI Single Port Robotik Cerrahi Sistemi 2.5 cm çapındaki tek bir porttan çıkan kamera ve enstrümanların kullanıldığı bir cerrahi sistemdir. Bu sayede sistem cerrahlara konvansiyonel yöntemlerle yapılan robotik cerrahilerin yanı sıra doğal açıklıklar yoluyla da hastanın cildinde herhangi bir kesi olmadan ameliyat yapabilmelerine olanak tanır. Baş ve boyun kanserlerinde transoral, jinekolojik ameliyatlarda transvajinal ve kolorektal kanserlerde transanal cerrahiler, uygun hastalıklarda ve seçilmiş hasta grubunda hekimler tarafından DA VINCI SP sistemi ile ameliyat edilebilir. Bu sayede çok daha minimal invaziv girişimlerle hastalar çok daha az kan kaybı, çok daha az ağrı, çok daha az ilaç kullanımı ve hızlı iyileşme ile çok daha iyi kozmetik sonuçlarla gündelik hayatlarına dönebilirler. DA VINCI SP sisteminin cerrahlara sunacağı en büyük avantajlardan biri de daha önce geçirilmiş ameliyatı olan hastalarda tekrar ameliyat ihtiyacı olması halinde sistemin hekime farklı girişimsel tekniklere olanak sağlaması ve

cerrahların bu hastaları minimal invaziv yöntemle tekrar ameliyat edebilecek olmasıdır. Son olarak DA VINCI SP sistemi ile meme cerrahisinde de bu sistemin kullanıldığı ve yine belirli bir hasta grubu için büyük avantajlar sağladığı yapılan çalışmalarla gösterilmiştir. 2024 yılı itibarıyla DA VINCI SP sistemi CE belgesini alarak Avrupa pazarına resmi olarak lanse edildi. Bu gelişmeyle birlikte sistem, dünya genelinde birçok ülkede aktif olarak kullanılmaya başlandı. Türkiye özelinde ise, şu anda sistemin regülasyon sürecini tamamlamak üzereyiz, 2025 yılı son çeyreğinde ülkemizde de bu sistemi kullanmak isteyen merkezler gerekli çalışmaların tamamlanmasını beklemekteler. Amacımız, bu ileri teknoloji platformunu en kısa sürede ülkemize kazandırmak ve sağlık profesyonellerimizi bu yenilikle buluşturarak her zamanki gibi ülkemizdeki hastaların en ileri teknolojiyle sağlık hizmeti almalarını sağlamak olacaktır.

DA VINCI robotik cerrahi sistemi kapsamında sunduğunuz dijital çözümler var mıdır? Bahsedebilir misiniz?

Beril Ünal: Tabii ki, memnuniyetle. Intuitive olarak, kullanıcılarımızın klinik süreçlerini daha verimli, daha entegre ve daha etkili yönetebilmeleri için dijital çözümler geliştirmeye büyük önem veriyoruz. Bu kapsamda, Intuitive Hub, SimNow ve My Intuitive App, sunduğumuz üç temel dijital çözüm olarak öne çıkıyor. Intuitive Hub, DA VINCI robotik cerrahi sistemiyle entegre çalışan, görsel medyayı merkezine alan bir platformdur. Cerrahlar için ameliyat sırasında otomatik olarak video kaydı yapar, önemli anları işa-

retler ve bu verileri güvenli bir şekilde saklar. Aynı zamanda canlı yayın özelliği ile uzaktan gözlem ve mentorluk imkânı sunar. Cerrahlar ameliyat sırasında manuel olarak notlar alabilir, sesli açıklamalar ekleyebilir veya anatomik bölgeleri işaretleyerek videoyu zenginleştirir. EMR (Elektronik Sağlık Kaydı) sistemleriyle entegre çalışabilmesi sayesinde, ameliyat ekiplerinin iş yükünü de hafifletiyoruz. Tüm medya içerikleri, hem bulut hem de yerel sunucu seçenekleriyle, veri güvenliği ve hasta gizliliği standartlarına tam uyumlu olarak korunur.

My Intuitive App ise, cerrahların ve sağlık programlarının kullanım verilerini analiz etmelerine olanak tanıyan bir platformdur. Kullanıcılar kendi vaka sayıları, eğitim oturumları ve sistem kullanım alışkanlıklarını gerçek zamanlı olarak takip edebilir. Bu veriler saye-





sinde bireysel gelişim hedefleri belirlenebilir, performans analizleri yapılabilir ve kurum içi iyileştirme çalışmaları desteklenebilir. Arayüzü oldukça kullanıcı dostudur ve veriler ameliyat tamamlandığında erişilebilir hale gelir. Ayrıca, bu platform sayesinde kurumlar sistemin genel performansını izleyebilir ve bakım süreçlerini proaktif bir şekilde yönetebilir. Son olarak, SimNow, cerrahların kendi tem-polarında ve risksiz bir ortamda DA VINCI cer-rahi sistemini kullanarak teknik becerilerini geliştirebildikleri bir simülasyon platformu-dur. Gerçek cerrah konsolu üzerinde çalışan sistem, kullanıcılara 35'in üzerinde prosedür bazlı egzersiz sunar. Yeni prosedürlerin öğ-renilmesinden önce pratik yapma imkanı sunmasının yanı sıra, farklı seviyelerdeki cer-rahlar için geniş bir kullanım yelpazesi sağlar. Kurumlar bu platformu hem eğitim hem de yetkinlik geliştirme süreçlerinde yoğun ola-rak kullanılmaktadır. Bu dijital çözümler saye-sinde kullanıcılarımız sadece cerrahi sonuç-ları değil, aynı zamanda öğrenme süreçlerini, ekip iş birliğini ve hasta güvenliğini de ileriye taşıyabiliyorlar. Intuitive olarak dijitalleşme-nin sunduğu olanaklarla robotik cerrahinin geleceğini birlikte şekillendirmeyi hedefliyo-ruz.

Minimal invaziv tanı yöntemlerinin yaygınlaşması, sağlık profesyonellerinin karar alma süreçlerine nasıl yansıyor? Bu alanda Intuitive'in herhangi bir çalışması var mı?

Burak Aras: Evet, Sadece cerrahi çözümler-

le değil, tanı süreçlerini iyileştirmeye yöne-lık teknolojilerle de sağlık profesyonellerini desteklemeyi hedefliyoruz. Minimal invaziv tanı yöntemleri, özellikle akciğer gibi hassas organlarda, erken ve doğru teşhisin önünü açarak klinik karar alma süreçlerini güçlen-diriyor. Bu kapsamda geliştirilen ION Robotik Bronkoskopi Sistemi, sağlık profesyonellerine daha güvenli, hassas ve hedefe yönelik bi-yopsi imkânı sunuyor. ION, aslında çok net bir klinik ihtiyaçtan doğdu: küçük ve ulaşılması zor periferik nodüllere, güvenli ve hassas bir şekilde ulaşabilmek. Geleneksel yöntemlerle bu bölgelere erişim sınırlıydı ve tanı süreci çoğu zaman gecikiyordu. Bu sorunu çözmek adına, yüksek manevra kabiliyetine sahip, ultrathin ve yönlendirilebilir bir kateter gelişt-irildi. ION'un sunduğu bu yenilik sayesinde, akciğerin tüm segmentlerine erişim sağlana-biliyor ve biyopsi işlemi daha hedefli, daha stabil bir şekilde yapılabilir. Bu da hem tanı doğruluğunu artırıyor hem de hastaların daha erken evrede teşhis almasına olanak tanıyor. ION'un, yakın zamanda Türkiye'de de kullanıma sunulmasını hedefliyoruz. Bu tek-noloji ile tanıya daha hızlı ulaşmak ve hasta yolculuğunu kısaltmak mümkün hale geliyor.

GENESİS programı nedir ve klinik destek süreçlerine nasıl entegre ediliyor?

Yağmur Açıldı (Genesis Yöneticisi): Gene-sis Programı, hastanelerimize sunduğumuz kapsamlı bir danışmanlık ve eğitim hizme-tidir. Hedefimiz hastanelerin robotik cerrahi uygulamalarında operasyonel verimliliği artırarak klinik süreçleri optimize edip en iyi klinik uygulamaları hastanelerimize entegre etmektir. Program, özellikle DA VINCI cerrahi sistemlerinin daha etkin kullanımı için liderlik yapılarının kurulması, iletişim süreçlerinin güçlendirilmesi ve operasyonel en iyi uygula-maların hayata geçirilmesi gibi temel alanlara odaklanır. Ameliyathanelerde zaman zaman gözlemler yaparak, iş akışı tasarımı, envan-ter yönetimi ve yeniden işleme gibi birçok klinik süreci detaylı bir şekilde değerlendirir ve bu alanlarda standartlaştırılmış çözümler sunarak süreçlerdeki değişkenliğini azaltıp, kaynakların daha verimli kullanılmasını sağ-lar. Ayrıca, ameliyathane personeli, cerrahlar, asistan doktorlar ve yeniden işleme ekipleri için yerinde eğitimler düzenleyerek, bu ekip-lerin Intuitive teknolojilerine uyumunu kolay-laştırıyoruz ve teknolojinin güvenli ve etkili şekilde kullanılmasını destekliyoruz. Özellikle yeni sistemlerin entegrasyonu sürecinde de rehberlik ederek, hastanelerin teknolojiyi hızlı ve sorunsuz şekilde operasyonlarına dahil et-mesine yardımcı olması ve sürecin sorunsuz ilerlemesi bizim önceliğimizdir. Sonuç olarak,

Genesis Programı, sağlık kurumlarında robo-tik cerrahinin etkinliğini artıran, maliyetleri düşüren, hasta güvenliğini yükselten ve tüm klinik ekipler arasında iş birliğini güçlendiren bütüncül bir gelişim ve dönüşüm aracıdır.

Satış sonrası hizmet kalitemizi nasıl ölçüyoruz, geri bildirimleri nasıl topluyor ve değerlendiriyoruz?

Nurcan Gökçaya (Kalite Yöneticisi): Satış sonrası hizmet kalitemizi ölçmek ve sürekli iyileştirmek amacıyla çok katmanlı bir sis-temle çalışıyoruz. Bu sürecin temelini, müş-teriden aldığımız geri bildirimler oluşturuyor. Geri bildirimleri farklı kanallardan topluyor, her birini titizlikle değerlendiriyoruz. Ön-celikle teknik geri bildirimler bizim için çok değerli. Ürün bazlı şikâyetler, arıza formları aracılığıyla sistematik bir şekilde kayıt altına alınıyor. Her bir vaka, tüm teknik detaylarıyla analiz edilerek üretici firmaya iletiliyor. Bu sü-reçte MDR (2017/745) yönetmeliğine uygun olarak gerekli düzeltici ve önleyici faaliyetler raporlanıyor.

Sahadan da yoğun veri topluyoruz. Klinik sat-ış temsilcilerimiz ve saha müdürlerimiz, dü-zenli olarak müşterileri ziyaret ediyor. Bu bire-bir görüşmelerde elde edilen geri bildirimler doğrudan Kalite Güvence birimine aktarılıyor. Yani sahadaki deneyim, merkezde kaliteye dönüşüyor. Bunun yanında, her yıl düzenli olarak müşteri memnuniyet anketleri gerçek-leştiriyoruz. Bu anketler sayesinde hem ürün hem de hizmet kalitemizi sayısal verilerle öl-çebiliyoruz. Toplanan veriler kalite yönetim sistemimizde konsolide ediliyor, analiz edi-liyor ve geçmiş yıllarla kıyaslanarak gelişim alanlarımız net bir şekilde belirleniyor.

Tüm bu analizler, sadece raporlarda kalmıyor; periyodik yönetim gözden geçirme toplan-tılarında kapsamlı biçimde ele alınıyor. Bu-radan çıkan sonuçlar, stratejik kararlarımızı şekillendiriyor ve sürekli iyileştirme süreç-lerimizin temelini oluşturuyor. Elbette tüm bu sistemin güvenilirliğini ulusal ve ulusla-rarası kalite belgeleriyle destekliyoruz. ISO 9001:2015, ISO 13485:2016, ISO 37001:2016, ISO 22301:2019 ve ISO 27001:2022 sertifikala-rına sahibiz. Ayrıca, Avrupa Tıbbi Cihazlar Yönetmeliği (MDR 2017/745) uyum süreçleri-ni de başarıyla yürütüyoruz. Bu belgeler, müş-teri odaklılık, süreç güvenliği, bilgi koruma, iş sürekliliği ve etik yönetim konularındaki ta-ahhütlerimizi uluslararası düzeyde güvence altına alıyor. Kısacası, müşteri memnuniyetini anlık değil, sürdürülebilir bir değer olarak gö-rüyor; bu doğrultuda tüm sistemimizi şeffaf, ölçülebilir ve sürekli geliştirilebilir şekilde ya-pılandırıyoruz.



ARTED'den Sağlığın Geleceği İçin Stratejik Yaklaşım: Yerelleşme Global Paydaşlarla Mümkün



Antalya'da gerçekleştirilen Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi, kamu otoriteleri ile sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Araştırmacı Tıp Teknolojileri Üreticileri Derneği (ARTED)'in düzenleyici dernekler arasında yer aldığı zirvede; regülasyonlardan yerli üretime ve satın alma modellerine pek çok başlık ele alındı. Zirvede konuşan ARTED Yönetim Kurulu Başkanı Serhan Acar, Türkiye'nin sağlık teknolojilerinde küresel oyuncu olabilmesi için yenilikçi ürünlerin sisteme entegrasyonu ve sektörler arası iş birliğinin önemini vurguladı.

Tıbbi cihaz sektörünün önemli paydaşlarını bir araya getiren "Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi: Tedarikte Strateji ve Yenilikçi Çözümler", 20-22 Mayıs 2025 tarihleri arasında Antalya Belek Spice Hotel'de gerçekleştirildi. Etkinlik, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı'nın tensipleriyle düzenlendi.

Kamu kurum ve kuruluşlarının yanı sıra sektör temsilcilerinin geniş katılımıyla gerçekleşen zirvede; tıbbi cihaz sektörüne ilişkin güncel gelişmeler, regülasyonlar, politikalar, yerli üretim, yenilikçi teknolojiler, gümrük süreçleri ve satın alma mekanizmaları gibi konular ele alındı. Hastane başhekimleri ve satın alma yöneticilerinin katılarak satın alma süreçlerinde yaşadıkları deneyimleri aktardığı etkinlik kapsamında ayrıca, tıbbi cihazda stok yönetimi, tedarik, fiyatlandırma ve ödeme sistemlerine odaklanan geniş çaplı çalıştaylar düzenlendi. Zirvenin ilk gününde konuşan ARTED Yö-

netim Kurulu Başkanı Serhan Acar, "Yeni ve Teknolojik Ürünlerin Sağlık Sistemine Dahil Edilmesinde Karşılaşılan Zorluklar" başlıklı sunumunda yenilikçi sağlık teknolojilerinin sağlık sistemine entegrasyonunun önemine dikkat çekti. Acar, "Yenilikçi teknolojilerin entegrasyonunun başarılı olması halinde, Türkiye'de sağlık hizmeti kalitesinde artış, hasta güvenliğinde iyileşme ve sağlık sisteminin dijital dönüşümünde hızlanma sağlanacaktır" dedi.

Acar konuşmasında, bu teknolojilerin sistem içinde yer bulmasındaki temel engelleri sıralayarak, Avrupa Birliği regülasyonlarıyla uyumun sürdürülmesinin önemine, değer odaklı ve alternatif geri ödeme modellerinin yaygınlaştırılmasının sektörel sürdürülebilirlik açısından gerekliliğine ve ihale-satın alma süreçlerinin iyileştirilmesinin hastane yönetimlerinde teknolojik vizyonu güçlendireceğine dikkat çekti. Üniversiteler ve eğitim araştırma hastanelerinde tıp müfredatına teknolojik gelişme-

lerin daha etkin biçimde entegre edilmesi gerektiğini belirten Acar, ayrıca kurumlar arası veri paylaşımını mümkün kılacak dijital platformların geliştirilmesinin önemini vurguladı.

Türkiye'nin sağlıkta yatırım üssü haline gelmesi için mevzuat düzenlemeleri, yatırım teşvikleri, kamu-özel iş birliği modelleri, altyapı iyileştirmeleri ve insan kaynağı gelişiminin kilit rol oynadığını belirten Acar, yerelleşme hedefi doğrultusunda küresel iş birliklerinin gerekliliğine dikkat çekti. Acar, "Güçlü finansal yapıları ve geniş ürün portföyleri olan küresel firmaların Türkiye'deki yatırımlarını artırması, yerli üreticilerle iş birliği yapması yüksek teknoloji segmentlerinde üretimi güçlendirecektir. Aynı zamanda, bu firmaların mevcut dağıtım ağı ve bilgi birikimiyle Türkiye'de üretilen ürünlerin global pazarlara açılması kolaylaşacaktır" dedi.

Konuşmasını, Türkiye'nin sağlıkta yerleşme yolculuğunun ancak küresel firmaları yapıcı paydaşlar olarak gören bir yaklaşımla başarıya ulaşabileceğini vurgulayarak tamamlayan Acar, nihai hedefin güçlü, sürdürülebilir ve inovatif bir tıbbi cihaz sektörü oluşturmak ve Türkiye'deki hastaların en ileri teknolojilere hızla erişimini sağlamak olduğunu ifade etti.

ARTED HAKKINDA

Araştırmacı Tıp Teknolojileri Üreticileri Derneği (ARTED), hastaların uzun ve sağlıklı bir hayat sürmelerini sağlamak için sağlık sorunları ve sakatlıkların tanısı, tedavisi, izlenmesi, yönetimi ve hafifleterek giderilmesi amacıyla kullanılan medikal ürünler, teknolojiler, ilgili hizmetler ve tedavileri (Medikal Teknoloji) geliştiren, üreten ve pazarlayan üye kuruluşlarını temsil etmektedir.





İMARETÇİOĞLU

- Şirket 1990 yılında farmasötik ampuller üretmek üzere kurulmuştur.
- İmaretçioğlu Ltd, küçük hacimli steril parenteral sıvı formların üretiminde uzmanlaşmıştır.
- Müşterilerimize spesifikasyonlarına göre küçük hacimli parenteraller için özel fason üretim hizmeti sunabilmekte ve yine müşteri isteğine göre boş ampul tedariği yapabilmekteyiz.
- Şirketimiz, İyi Üretim Uygulamaları (GMP), İyi Laboratuvar Uygulamaları (GLP) ve belgelenmiş Standart Çalışma Prosedürlerine (SOP) sıkı sıkıya bağlı olarak çalışmaktadır.



Hizmetlerimiz:

- Farmasötik Ampul Üretimi
- Yedi adet Moderne Mechanique makine
- Her üretim hattında otomatik kozmetik denetim cihazları (Vimec, Hollanda)
- Ampul baskı
- OPC
- Kirma halkaları
- Renk kodu halkası
- Yıllık Kapasite: 150 milyon

Ampul Dolumu

- Formatlar :
- 1 mL, 2 mL, 3 mL,
- 4 mL, 5 mL, 6 mL,
- 10 mL ve 15 mL

Yıllık kapasite 150 milyon

Samsun Serbest Bölgesi. Limaniçi İlkadım/SAMSUN

Tel: 0362- 445 01 11

info@imaretcioğlu.com

www.imaretcioğlu.com



FUJIFILM ve Sonomed Sağlık Grubu Arasında Stratejik İş Birliği

FUJIFILM Holdings Corporation Başkanı ve CEO'su Teiichi Goto ve Sonomed Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Serdar Mutlu, iki kurum arasında gerçekleşen kapsamlı ortaklığı kamuoyuna duyurdu.



Türkiye'nin öncü sağlık kuruluşlarından Sonomed Sağlık Grubu ile dünya çapında ileri görüntüleme teknolojileri geliştiren FUJIFILM arasında önemli bir stratejik iş birliği anlaşması imzalandı. İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında, FUJIFILM Holdings Corporation Başkanı ve CEO'su Teiichi Goto ve Sonomed Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Serdar Mutlu, iki kurum arasında gerçekleşen bu kapsamlı ortaklığı kamuoyuna duyurdu.

Türkiye'de Bir İlk: FUJIFILM Oasis Velocity 1.2 Tesla Açık MR Sistemi

İş birliği kapsamında, FUJIFILM'in yüksek teknolojiye sahip cihazlarının Türkiye'deki erişimini artırmak ve sağlık hizmetlerinde dönüşüm yaratmak hedefleniyor. Özellikle FUJIFILM Oasis Velocity 1.2 Tesla Açık MR Sistemi, Sonomed'in yeni merkezinde ku-

rulacak ve Türkiye'de bu yeni nesil modelin ilk kurulumu olacak. Dr. Serdar Mutlu, yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Kaliteli ve güvenilir hizmet anlayışımızı uluslararası standartlarda sürdürebilmek için Fujifilm Healthcare ile önemli bir stratejik iş birliğine imza atıyoruz. Görüntüleme teknolojilerinde dünya liderlerinden biri olan Fujifilm ile başta 1.2 Tesla Açık MR olmak üzere, üst düzey yapay zekâ destekli sistemleri Türkiye'ye kazandırmaktan memnuniyet duyuyoruz."

Sonomed, görüntüleme alanında GCI (Global Certification Institute) akreditasyonu alan Türkiye'deki ilk özel sağlık kuruluşu olma özelliği taşıyor. Bu yeni iş birliği ile Sonomed, hem Türkiye'deki hizmetlerini ileri taşıyacak hem de bölge ülkelerine yönelik sağlık projelerinde aktif rol almayı hedefleyecek.

FUJIFILM'den Bölgesel Vizyon

FUJIFILM Healthcare Türkiye Başkanı Hakan Bulut ise basın toplantısında yaptığı açıklamada şöyle konuştu: "Bugün Fujifilm'in geliştirmiş olduğu ve dünyada erişilmiş en yüksek görüntüleme kalitesine

sahip Oasis Velocity 1.2 Tesla Açık MR sistemimizi, Sonomed aracılığıyla Türk hastalarıyla buluşturmanın gururunu yaşıyoruz. Bu iş birliği sadece Türkiye ile sınırlı değil; Sonomed'in vizyonu sayesinde bölge ülkelerine de bu teknolojiyi ulaştırmayı hedefliyoruz." FUJIFILM Holdings Corporation Başkanı Mr. Teiichi Goto, Türkiye'ye yaptığı bu ilk resmi ziyarette, iş birliğinin sadece cihaz tedarikinden ibaret olmadığını, uzun vadeli bir ortaklığın başlangıcı olduğunu vurguladı.

Yapay Zekâ ile Desteklenen Yeni Nesil Tanı Gücü

İş birliği kapsamında devreye alınacak sistemler arasında dijital mamografi, bilgisayarlı tomografi, kemik densitometri ve dijital röntgen cihazları da yer alacak. Bu sistemler, özellikle klostrofobi olan, yaşlı, çocuk ve obez bireyler için özel tasarlanmış Oasis Velocity teknolojiyle teşhis sürecinde yüksek konfor ve güvenilirlik sağlayacak. Aynı zamanda yapay zekâ destekli algoritmalar ile teşhis süreçlerinin hızlandırılması ve doğruluğun artırılması hedefleniyor.





bulutklinik

Kliniğiniz için ihtiyaç duyduğunuz tüm yazılımlar tek sistemde!



e-Reçete



e-Fatura



Sağlık.net



Medula



USBS



ÜTS



Sağlık Bakanlığı Onaylı



ile tam uyumlu



P2P Teknolojisi



Arayüz Kullanım Kolaylığı



Akıllı Sağlık Teknolojileri ve Tıbbi Cihazlarda Entegrasyon Çözümleri

Mindray tarafından geliştirilen m-connect sağlık klinisyenlerine hasta verilerini merkezi bir platformda toplama, gerçek zamanlı veri takibi ve analiz imkânı sunmakta.



Artan nüfus, sağlık teknolojilerine duyulan ihtiyacı arttırmaktadır. Giyilebilir teknolojiler aracılığıyla hastaların sağlık verileri sürekli olarak güncellenmekte ve hastane bilgi yönetim sistemine hızlı bir şekilde aktarılmaktadır. Bu aktarılan veriler, hastalığın hızlı bir şekilde teşhis edilmesi ve nasıl bir tedavi uygulanabileceği noktasında klinisyenlere yol göstermekte ve süreçleri hızlandırmaktadır. Bu durum, sağlık hizmeti alan hasta oranını yükselterek akıllı hastanelere talebi arttırmaktadır.

M-Wear teknolojisi

Hastaneden önce ve sonra sunulan tele-sağlık hizmetleri ile hastane içi dijital dönüşümler, sağlık hizmeti kalitesini artırır. Sürekli takip gereken hastalarda gelişmiş M-Wear teknolojisi, hareket özgürlüğünü kısıtlamadan oksijen satürasyonu, nabız, kalp hızı, EKG (aritmiler), NIBP ve ısı gibi hayati parametreleri gerçek zamanlı izler. M-Wear, M-Connect ile entegre çalışarak gerçek zamanlı veri takibi ve analiz sağlar, böylece akıllı hastanelerde daha etkin sağlık yönetimi ve kişiselleştirilmiş hizmet sunar.

Veri takibi ve analiz imkânı

Mindray tarafından geliştirilen m-connect sağlık klinisyenlerine hasta verilerini merkezi bir platformda toplama, gerçek zamanlı veri takibi ve analiz imkânı sunmaktadır. Ağ üzerinden hastaneler ve birimler arasında entegre bir veri yönetim sistemi oluşturarak hem hastanın hem de hastanenin durumunu aynı anda kontrol etmeyi

sağlamaktadır. M-Connect'in sağladığı kullanım avantajlarından bahsederken, sağlık hizmetlerinde nasıl verimlilik ve doğruluk sunduğunu incelemek faydalı olacaktır. M-connect sadece Mindray cihazlarıyla değil, diğer markaların sağlık bilgi sistemleriyle de entegre olabilen kapsamlı bir platform olarak, farklı cihazlardan gelen hasta verilerini de kendi sisteminde birleştirerek yönetir. Verileri uzun süreli depolayarak, geçmişe yönelik analizler yapılmasına olanak sağlar.

Kullanıcı dostu arayüz

Mindray kullanıcılarına tüm cihazlarında olduğu gibi m-connect teknolojisinde de kullanıcı dostu bir arayüz sunmaktadır. Sağlık klinisyenlerin verileri kolayca görüntülemelerine ve analiz etmelerine olanak sağlar.

Dijital dönüşümlerdeki en büyük sorunlardan bir tanesi olan hasta verilerinin güvenliği ve korunmasıdır. Bu bağlamda büyük verinin büyük sorumluluk getirdiği inan-

cıyla geliştirilen bu teknoloji hasta verilerinin korunması konusunda oldukça hassas ve güvenilir bir sisteme sahiptir. M-connect için bu sorun temel önceliklerden bir tanesidir. Şifreleme, yetkilendirme ve erişim kontrolü ile hasta bilgilerinin gizliliği sağlamak ve mobil cihazlarla uyumlu olduğu için hasta verilerine her yerden hızlı bir erişim sağlamaktadır. Hastaların izlenmesi ve güncel durum bilgilerine ulaşmak gibi esneklikler sağlar.

Hastane yönetim sistemiyle entegrasyon

Mindray sunduğu teknolojiler ile sağlık hizmetleri alanında büyük bir fark yaratarak hastaların bakım kalitesini nasıl arttırabileceğini bizlere göstermektedir. Bu çözümler ışığında, hastanelerin daha verimli çalışmasını, hasta bakımının iyileştirilmesini ve cihaz yönetiminin daha kolay hale getirilmesi hedeflenir. Cihaz kullanım analizi, sağlık hizmetlerinin verimliliğini ve etkinliğini artırarak kanıta dayalı bir ekipman satın alma planı oluşturulmasına olanak tanır. Bu sayede ekipman kullanımının en üst düzeye çıkarılması hedeflenirken, hastane yönetim sistemiyle entegrasyon sağlayarak cihaz yönetiminin merkezileştirilmesine de katkıda bulunur.

Etkinlikler devam edecek

A ve A Sağlık Mindray Satış Direktörü Fuat Aydın, "Bizler, A ve A Sağlık olarak gelişen teknolojiye ayak uydurmak ve M-Connect teknolojisini sağlık sektörüne tanıtmak amacıyla İstanbul'dan başlayarak etkinlikler düzenlemeyi, süreçleri tüm şeffaflığıyla anlatmayı ilke edindik. İkincisini Ankara'da gerçekleştirdiğimiz "Akıllı Sağlık Teknolojileri ve Tıbbi Cihazlarda Entegrasyon Çözümleri" etkinliğini, önümüzdeki aylarda Türkiye'nin dört bir yanında devam ettirmeyi hedefliyoruz" dedi.





**B
A
BAYER
E
R**



Tıbbi cihaz sektörünün sorunları “Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi”nde masaya yatırıldı

Sağlık Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ile Devlet Malzeme Ofisi'nin tensipleriyle düzenlenen zirve tıbbi cihaz ekosisteminin önemli paydaşlarını bir araya getirdi.

Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

Tedarikte Strateji ve Yenilikçi Çözümler başlığıyla düzenlenen “Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi”, 20-22 Mayıs tarihleri arasında Antalya Belek Spice Hotel’de gerçekleştirildi.

Sağlık Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ile Devlet Malzeme Ofisi’nin tensipleriyle düzenlenen zirve tıbbi cihaz ekosisteminin önemli paydaşlarını bir araya getirdi.

Zirve ile tedarik yönetimi ve yenilikçi çözümler konularında verimli bir etkileşim ortamı oluşturuldu. Zirve’de, tedarikten ödemeye, kaliteden verimliliğe, iyi uygulamalardan fiyatlandırmaya, inovasyondan kümelenmelere, regülasyonlardan uygulamalara, kamu özel işbirliğine kadar sektörün bugünü ve yarını tüm yönü ile ele alındı.

Zirvenin içindeki önemli etkinliklerden biri de “Tıbbi Cihazda Stok Yönetimi, Tedarik, Fiyatlandırma ve Ödeme” konulu çalıştay oldu. Üç farklı salonda sektörün tüm paydaşlarını içeren gruplarla yapılan çalıştay ve sonrasında geniş katılımlı birleşim toplantısında çalıştayda belirlenen konuların üzerinden geçilerek, sorun ve çözüm önerileri değerlendirildi. Hazırlanacak çalıştay raporu daha sonra sek-

tör ile paylaşılacak. Zirvede birçok tıbbi cihaz firması da stant açarak ürünlerini başhekim ve satın alma müdürlerine tanıttı.

Yoğun Katılım

Zirveye; DMO Genel Müdürü Dr. Şinasi Candan, Genel Müdür Yardımcısı Dr. Mehmet Koca, Türkiye Hüdud ve Sahiller Sağlık Genel Müdürü Dr. Osman Kan, TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Ümit Kervan, Kamu Hastaneleri Genel Müdürü Uzm. Dr. Emrah Ceviz, USHAŞ Genel Müdürü Behlül Ünver, SGK Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürü Doç. Dr. Eren Usul, Sağlık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Daire Başkanı Türkan Algin, Aselsan UGES Sağlık Sistemleri Program Direktörü Fatih Tan, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Sait Cordan, TUMDEF Başkanı Kemal Yaz, SEİS Başkanı Metin Demir, TOBB Medikal Meclis Başkanı L. Mete Özgürbüz, ARTED Başkanı Serhan Acar, TIPGÖRDER Başkan Yardımcısı Hakan Bulut, MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu Başkanı Hüseyin Sarpkaya, DIŞİAD Başkanı Erkan Uçar, OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi Derneği Başkanı Fatin Dağcınar, SADER Başkanı Kamil Saruhan, TITCK Tıbbi Cihaz Onaylanmış Kuruluşlar ve Klinik Araştırmalar Daire Başkanı Fatih Topuz, TITCK Tıbbi Cihaz Kayıt ve Koordinasyon Dairesi Başkanı Ömer

Faruk Kuru, TITCK Tıbbi Cihaz Denetim Dairesi Başkanı Muhammet Öztürk, kamu kurum yöneticileri, hastane yöneticileri, medikal sektör temsilcileri, medikal firma yetkilileri katıldı. “Ortak Akıl Ortak Gelecek” mottosuyla düzenlenen zirveye katılım yoğun oldu.

“Tek Noktadan Satın Alma Riskli”

Zirve TUMDEF Başkan Vekili Onur Akgün’ün konuşmasıyla başladı. Zirve’nin “Tedarikte Strateji ve Yenilikçi Çözümler” ana temasıyla düzenlendiğini söyleyen Onur Akgün, her adımda, her çözümde, her stratejiyle birliktiyiz. Verimli bir etkileşim ortamı oluşturduk”





dedi. SEİS Başkanı Metin Demir de açılışta yaptığı konuşmada, Zirve'nin yapılması fikrinin DMO'dan çıktığını söyledi. Liberal ekonomilerde tek noktadan satın alma yapmanın riskli olduğunu ifade eden Başkan Demir, "Geç ödemelerden sonra Sağlık Market uygulaması sektöre ilaç gibi geldi. Sağlık Market'in satın almalarını daha iyi bir noktaya taşımak için ortak akıl kullanalım" dedi. 2013 yılında 14 milyon dolarlık ihracatın 2023 yılında 1.4 milyar dolara ulaştığına dikkati çeken Demir, "TİTCK ile tıbbi cihaz sektörü tanımlandı. Son 20 yılda çok güzel işler yaptık. USHAŞ ile çok

Genel Müdürü Uzm. Dr. Emrah Ceviz, DMO Genel Müdürü Dr. Şinasi Candan, Türkiye Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürü Osman Kan, USHAŞ Genel Müdürü Behlül Ünver, SGK Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürü Doç. Dr. Eren Usul ile Sağlık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Daire Başkanı Türkan Algin birer konuşma yaptılar. Moderatör Kemal Yaz, tıbbi cihaz sektörünün sağlık hizmetlerinin ayrılmaz bir parçası olduğunu söyleyerek, "Ar-Ge ve inovasyonu dünya ile yarışır hale getirmeliyiz" dedi.

"Sağlık Market'te Ödemeler Rayına Oturdu"

Kamu Hastaneleri Genel Müdürü Uzm. Dr. Emrah Ceviz, hastaları rahatlatıcı çalışmalar yapıldığını belirterek, Sağlık Market'te geri ödemelerin rayına oturduğunu söyledi. Türkiye Hudut ve Sahiller Sağlık Genel Müdürü Osman Kan da konuşmasında 2006 yılından buyana toplu tıbbi cihaz alımı yaptıklarını söyledi. Aldıkları cihazların ödemesini zamanında yaparak Türk sağlık sistemine katkı sağladıklarını altını çizen Kan, "Ülke olarak her şeyi üretebiliriz. Bir yol haritası belirlenmeli. Pandemi bize her şeyi üretmemiz gerektiğini öğretti. Hudut Sahilleri olarak kamu hastanelerine her zaman destek olacağız" diye konuştu.

Doğru Ürün, Doğru Fiyat

Kamu kaynaklarını verimli kullanmayı önceliklendiren bir yaklaşımla hizmet verdiklerini ifade eden DMO Genel Müdürü Dr. Şinasi Candan, Sağlık Market'in büyük bir ekosistem haline geldiğini belirtti. 2023 yılı itibarıyla Sağlık Market süreçlerinde önemli bir dönüşümü gerçekleştirdiklerini anlatan Candan, "Artık ürünler alanında uzman kişiler tarafından değerlendirilmektedir. Sağlık

Market'in altyapısı daha merkezi daha izlenebilir bir altyapıya kavuşmuştur. Sağlık market üzerinden ilaç temini yüzde 92, tıbbi sarfta ise yüzde 42'ye ulaşmış durumdayız. Sağlık Market sistemi ile hastanelerimizin satın alma süreçlerini dijitalleştirmeyi hedefliyoruz. Hastane tüketim analizini geliştiriyoruz. Tahmine değil veriye dayalı temin kültürünü geliştiriyoruz. Kritik kalemlerde bölgesel ve ulusal stok havuzları oluşturulmalı. DMO pazarda fiyat istikrarını sağlayan bir referans kurum olmuştur. Alım gücümüzü kaliteli mal alarak kullanıyoruz" şeklinde konuştu. GSS Genel Müdürü Doç. Dr. Eren Usul de, "SGK'nın Geri Ödeme Sistematiği, SUT ve Yenilikçi Yaklaşımlar" başlıklı bir sunum yaptı.

USHAŞ Genel Müdürü Behlül Ünver de yaptığı konuşmada, "Tıbbi Cihaz İhracatında Kamu Stratejileri, Yeni Pazarlar ve Uluslararası Rekabette USHAŞ'ın Rolü" başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Ünver, konuşmasında, Türkiye'nin tıbbi cihaz ihracatında kamu politikalarının önemi, yeni pazar açılımları ve USHAŞ'ın sektöre katkı sağlayan stratejik rolünü vurguladı.

Tıbbi Cihaz Endüstrisinde Yerli Üretim ve Yenilikçi Teknolojiler

Oturum Başkanlığını L. Mete Özgürbüz'ün yaptığı "Tıbbi Cihaz Endüstrisinde Yerli Üretim ve Yenilikçi Teknolojiler" başlıklı ikinci oturuma konuşmacı olarak; TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Ümit Kervan, Aselsan UGES Sağlık Sistemleri Program Direktörü Fatih Tan, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Sait Cordan, Serhan Acar, SHGM Daire Başkan Vekili Ersin Karabulut ile ARTED Başkanı Serhan Acar katıldı. TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Ümit Kervan da konuşmasında, 45 kişilik bir proje ekiplerinin olduğunu, fikirleri projeye dönüştürdükle-



Prof. Dr. Ümit Kervan

güzel bir iletişim kurduk. Tüm sektör ile ülke ihracatının yüzde 10'nu yapabileceğimizin sözünü verdik. Birlikte hareket edebilirsek bu hedefe verebiliriz" diye konuştu.

Tıbbi Cihazda Yönetişim/ Tıbbi Cihazın Geleceği ve Politikalar

Zirve'nin "Tıbbi Cihazda Yönetişim/ Tıbbi Cihazın Geleceği ve Politikalar" başlıklı ilk oturumuna TUMDEF Başkanı Kemal Yaz başkanlık yaptı. Oturumda; Kamu Hastaneleri





rini kaydetti. TÜSEB olarak hızlı karar almak durumunda olduklarını vurgulayan Kervan, "Nihai amacımız güçlü bir sağlık sistemi oluşturmak" dedi. Aselsan UGES Sağlık Sistemleri Program Direktörü Fatih Tan da, "Yerelleşme- de Aselsan Modeli ve Rolü" başlıklı bir konuşma yaptı. Tan, "Oyun değiştirici teknolojileri geliştirmek, ihracat odaklı çalışmak lazım" dedi. Tan, bugüne kadar ürettikleri cihazlar hakkında ayrıntılı bilgiler verdi. Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Sait Cordan da ko-

kapsamasını beklediğini vurguladı. Acar, küresel firmaların yapıcı ortaklar olarak görülmesini isterken, kurulacak Ar-Ge iş birlikleri ile yüksek katma değerli bir tıbbi cihaz ekosistemin mümkün olduğuna değindi. TOBB Medikal Meclis Başkanı Mete Özgürbüz de konuşmasında, "Markalaşacağız, inovasyon yapacağız. Rekabette başka şansımız yok. Ülkeyi kaldırmak için tek yol inovasyon" dedi.

Tıbbi Cihaz Regülasyonları ve Sektöre Yansımaları/Etkileri

Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi, ikinci gününde düzenlenen üçüncü oturum, DIŞİAD Başkanı Erkan Uçar'ın başkanlığında "Tıbbi Cihaz Regülasyonları ve Sektöre Yansımaları/Etkileri" başlıklı panellerle başladı. Oturum, TİTCK Tıbbi Cihaz Onaylanmış Kuruluşlar ve Klinik Araştırmalar Daire Başkanı Fatih Topuz'un "MDR/IVDR Uyum Süreci ve Etkileri - Yeni Dönemde Klinik Araştırmalar" konulu konuşmasıyla açıldı. Oturumda, TİTCK Tıbbi Cihaz Kayıt ve Koordinasyon Dairesi Başkanı Ömer Faruk Kuru, TİTCK Tıbbi Cihaz Denetim Dairesi Başkanı Muhammed M. Öztürk, TÜSEB Sağlık Endüstrileri Yerleşme ve Proje Geliştirme Daire Başkanı Aziz Küçük ve SADER Başkanı Kamil Saruhan, regülasyonların sektöre etkilerini konuşmacı olarak ele aldı.

Tıbbi Cihazlarda Gümrük Süreçleri ve Denetim Uygulamaları: Mevzuat Uyum ve Güncel Gelişmeler

Dördüncü oturum, "Tıbbi Cihazlarda Gümrük Süreçleri ve Denetim Uygulamaları: Mevzuat Uyum ve Güncel Gelişmeler" başlığıyla, TUMDEF Saymanı ve MASSİAD Başkanı C. Sadrettin Dai'nin başkanlığında gerçekleştirildi. Panelde, Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürü Hakkı Karabörklü,

Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş ve Tıpgörder Başkan Yardımcısı Hakan Bulut; tıbbi cihazlarda gümrük uygulamaları, ürün denetimi ve sektör üzerindeki etkileri hakkında güncel bilgiler sundu. Oturum, karşılıklı bilgi alışverişiyle verimli bir şekilde tamamlandı.

Kamuda Akıllı Satınalma

Zirvenin beşinci oturumu ise "Kamuda Akıllı Satınalma" başlığıyla düzenlendi. DMO Genel Müdür Yardımcısı Dr. Mehmet Koca'nın sunumuyla başlayan oturum, akıllı satınalma yaklaşımlarının kamu tedarik sistemine etkilerini ele aldı. Dr. Mehmet Koca'nın başkanlık ettiği oturumda; DMO IV. Nolu Satın Alma Daire Başkanı Gökçe Kaptan, DMO V. Nolu Satın Alma Daire Başkanı Turhan Öz, Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü Finansal Analiz ve Faturalandırma Daire Başkanı Osman Bahçekapılı, DMO II. Nolu Operasyonel Süreçler Daire Başkanı Ali Anıl Boz, Kamu İhale Kurumu Düzenleme Dairesi Başkanı Ceyhan Çelik, ARTED Sağlık Ekonomisi Çalışma Grubu Başkanı Funda Özdirler Çopur ve TUMDEF Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Balçık, farklı kurum perspektiflerinden akıllı satınalma uygulamaları üzerine değerlendirmelerde bulundu.

"Kamu Hastanelerinde Yerli Ürün Kullanımı"

OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi Derneği Başkanı Fatih Dağçınar, üçüncü gün gerçekleşen son oturumda "Kamu Hastanelerinde Yerli Ürün Kullanımı" başlıklı sunumuyla kümelenmenin yerli üretim vizyonunu paylaştı. Ayrıca kamu hastaneleri başhekimleri ve Sağlık Bakanlığı yetkililerinin yer aldığı panelde, yerli ürünlerin kullanımını teşvik eden uygulamalar değerlendirildi.



nuşmasında tıbbi cihaz sektörünün asla pes etmeyen tuttuğunu koparan bir sektör olduğunu vurguladı.

Kalkınmada Tek Yol İnovasyon

ARTED Yönetim Kurulu Başkanı Serhan Acar konuşmasında, "Yeni ve Teknolojik Ürünlerin Sağlık Sistemine Dahil Edilmesinde Karşılaşılan Zorluklar" başlığı altında; Türkiye'nin sağlıkta yerleşme stratejisinin tüm paydaşları





Gürkan KÖROĞLU

Mixta Genel Müdür Yardımcısı
Mesleki Yeterlilik Belgeli
Profesyonel Koç
gurkankoroglu@yahoo.com

GÜNÜMÜZ DÜNYASINDA KARIYER KOÇLUĞU



Günümüzde iş dünyasının hızlanması ile meslek ve iş çeşitliliği çok fazla arttı. Dünyada ekonomik denge ve dinamikler çok fazla değişiklik gösterdi. Ayrıca özellikle pandemi sonrası uzaktan çalışma, dünyada çalışma gün sayılarının azaltılma düşünceleri ve hatta bazı işletmelerde uygulanmaya başlanması, yapay zekanın hemen hemen her alana girmesiyle iş hayatına atılacak genç kuşağın ve mevcutta kariyer hayatı devam edenler için kariyer koçluğuna ihtiyaç artmış durumda.

Kariyer koçluğu nedir?

İş dünyasındaki bu yoğun değişim ve dönüşüm çoğu kişinin kariyer hayatında belirsizlikler ve tatminsizlikler meydana getirmeye başladı. Bu problemi yaşayan kişiler bu problemleri kendi başlarına çözmek için farklı yöntemler deniyorlar fakat günümüz şartlarında çoğu kişi bu durum içinden kendi buldukları çözümlerden ya hiç ya da yetersiz tatmine ulaşıyorlar. Bu durumda kişi hareket edemez olarak atalet halinde kalıp mutsuz oluyor.

Konunun daha fazla derinlemesine girmeden "kariyer koçluğu nedir?" "bunu bir tanımlayalım. Kariyer koçluğu; bireyin mesleki hedeflerini belirlemesine, yetkinliklerini analiz etmesine, güçlü ve gelişime

açık yönlerini fark etmesine ve bu doğrultuda bilinçli kararlar almasına yardımcı olan bir gelişim sürecidir. Koçluk süreci, danışanın kendi cevaplarını bulmasına rehberlik eder; yönlendirme ya da tavsiye verme değil, farkındalık yaratma üzerine kuruludur.

Kariyer koçluğu mentor'luk ile karıştırılmamalı

Kariyer koçluğu diğer koçluk türlerinde olduğu gibi mentor'luk ile karıştırılmaktadır. Genelde içinden çıkamadığımız bir problemimiz olduğu zaman güvendiğimiz bir arkadaşımıza, öğretmenlerimize, amirimize, aile büyüklerimize ya da fikirlerine önem verdiğimiz birilerine ne yapmamız gerektiği konusunda bize bir net çözüm önerisi göstermelerini talep ederiz.

Fakat bu çözümler kendi içimizden çıkmadığı başka birinin bize önerdiği bir çözüm olduğu için çoğu zaman bizi mutlu etmez. İş burada Kariyer koçu, bir mentordan ya da danıştığımız kişilerden farklı olarak kişiye hazır çözümler sunmaz. Bunun yerine, güçlü sorularla bireyin kendi içsel kaynaklarına ulaşmasını sağlar. Böylece kişi hem kendini daha iyi tanıır hem de geleceği ile ilgili daha isabetli tercihler yapar.

Peki ne zaman kariyer koçluğu almalıyız?

- Yeni mezun olmuşuzdur ve nereden ve nasıl başlayacağımızı bilmiyoruzdur.
 - Kariyerimizde sıkışmış hissediyoruzdur.
 - İşimizden memnun değiliz ama ne yapacağımızı bilemiyoruz.
 - Kariyerimde yükselmek istiyorum ama ne yapacağımı bilemiyorum.
 - Meslek hayatımızda tükenmişlik yaşıyoruzdur.
 - Birkaç iş teklifi bize sunulmuştur hangisini seçeceğimize karar veremiyoruzdur.
 - Emekli olma aşamasında ve sonrasında ne yapacağım bilemiyorum. İbi birçok konuda kariyer koçluğu alabiliriz.
- Bu konular sadece bir iş değişikliği değil;

aynı zamanda kimlik, değerler, anlam ve denge arayışıyla ilgilidir. Kariyer koçluğu, bu sorulara bireyin içsel rehberliğini bulmasına destek vererek cevap bulunmasını sağlar.

Kariyer koçluğu yukarıda konulara cevap bulmamızın dışında kişiye sadece bir sonraki iş adımı değil, aynı zamanda mesleki tatmin, kişisel gelişim ve yaşam dengesi açısından da katkı sağlar.

Bunun dışında kariyer koçluğu alan kişi kendini daha iyi tanıır. Kişi kendi değerlerinin neler olduğunu netleştirir, güçlü ve zayıf yönlerinin farkına varır. Kişi kendinin nelerden motive olduğunu görür.

Kişi kısa ve uzun vadeli hedeflerini belirler. Kariyeri ile kararsız kaldığı bir durum varsa netlik sağlar.

Kişinin farkındalığı arttıkça ve kendini daha iyi tanıdıkça özgüven artışı sağlar.

Kariyerindeki durumlar konusunda netleşen kişi özel hayatında da dengeyi sağlar.

Kariyer, sadece bir işte çalışmak değil; aynı zamanda anlamlı bir yaşam deneyimi yaratmak demektir. Bu süreçte, kariyer koçluğu kişiye hem stratejik hem duygusal olarak rehberlik eder. Kendi yolunu çizen, potansiyelinin farkına varan ve cesaretle adım atan bireyler için kariyer koçluğu sadece bir destek değil, bir dönüşüm aracıdır.

Gürkan Köroğlu



Aylin ALTUNTAŞ

AA Executive Consulting Kurucusu
info@aaexecutiveconsulting.com

Beyin Tembelliği



Yoksa dile kolaydır her şey. Doğruyu söylemek kolay, yapması zordur. Özlü sözleri bir araya getirmek kolay, manalarını idrak etmek zordur. Yaşıyorum demek kolay, yaşamak zordur. Seviyorum, yürüyorum, haklıyım, güçlüyüm demek kolay; gerçekten sevmek, yürümek, haklı ve güçlü olmak zordur. Akla gelen şeylerin dudaklardan dökülmesi kolaydır; ancak, ağızdan çıkanları icra etmek, işte bu zordur. Kaderini Sev, Nietzsche.

Kaderime yapay zeka çıktı. Sevebilir miyim?

Dikkat eksikliği, kaygı bozukluğu, odaklanma sorunları derken sosyal medya ve yapay zekanın hayatımızı kolaylaştırmadaki rolü için ödediğimiz bedele yaratıcılığa ket vurma sorunu eklendi. Yeni nesil çalışanlar yapay zekayı e-posta yazmak, bütçe yapmak ve hatta ne yiyecekleri, ne yiyeceklerine karar vermek için kullanıyor. İş ve özel hayatında karar verme sorunu çeken kişilerin yapay zekadan yardım almaları her geçen gün artıyor. Sorun şu ki, yapay zekaya bağımlı olan gençlerde, başarı hissi azalı-

yor. Çünkü esasında günlük hayatta karar verme sürecinde yaşanan zorlukların üstesinden gelmek, insanın zihinsel gelişimde önemli bir rol oynuyor. Başarma hissiyle tetiklenen dopamin ve serotonin hormonları çalışmadığında ise, kişilerde boşluk hissi oluşuyor ve uzun vadede bireylerin kendine güveni azalıyor, kişisel mutluluğu etkileniyor. Yapay zeka şirketleri insanların duygusal ihtiyaçlarını tespit edip, kullanmada ustalar. Sosyal medyadaki 'like' butonuna ilaveten, günlük sorulara çözümler sunan uygulamaların soru ve cevapları aşırı övgü ve yersiz tebriklerle bitirmeleri 'yapay başarı hissi' uyandırıyor ve gençleri o uygulamayı kullanmaya bağımlı hale getiriyor.

Kısır döngü şu: Yapay zeka uygulamalarında kullanılan içerikler, insan beyninin yaratıcılıkla ürettiği bilgilerin derlenip, ustaca sunulması ile oluşmakta. Yaratıcılığı ve üretkenliği gün gün bitiren yapay zekanın ileri tarihte insan beynini sıfırlayıp, dünyayı bir makina çöplüğüne çevirmesi uzak bir ihtimal değil...

Derken Start-up (Girişim Şirketi: Bir Pazar ihtiyacını giderme amacı taşıyan yenilikçi

bir ürün, süreç ve servis sunan, genel olarak yeni kurulmuş ve hızlı büyüme gösteren bir müessese) Başarı Oranları İstatistiği Raporunu Okudum: Son bilgilere göre, start-up'ların %90'ı başarısız oluyor. Son 5 yıldaki bu eğilimin, 2025 ve sonrası için de farklı olacağı umulmuyor.

Start-Up Başarı İstatistiği

- İlk yılda başarısızlık oranı %10
- İlk iki yılda başarısızlık oranı %20
- İlk beş yılda başarısızlık oranı %45
- İlk on yılda başarısızlık oranı %65
- İlk 15 yılda başarısızlık oranı %75

Teknoloji yatırımlarında, ilk 3 yılda start-up başarısızlık oranı %85.

Belki de yapay zekanın dünyayı ele geçirmesi konusundaki kaygım çok da anlamlı değil.

Dünyanın gidişatı hakkındaki naçizane sorgulamam henüz sonuca ulaşmazken, beynime kontr-atak Dr. Amen'den geldi. Diyor ki 'şanslıyım' demek beyin kimyalarında değişikliğe yol açıyor ve olumsuz önyargılardan kurtulmaya yardımcı oluyor. Ayağı fazlaca yere basanlar için önerim bir de böyle denemeleri...

Referanslar:

- 1.'Kaderini Sev, Çünkü Aslında Hayatın Bu', Nietzsche, Taner Şanlıoğlu, Destek Yayınları.
- 2.Parmy Olson, Bloomberg Opinion.
- 3.Startup Failure Rate Statistics, 2025 by Josh Howarth, explodingtopics.com

Aylin Altuntaş

705 yataklı İstanbul Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Eğitim ve Araştırma Hastanesi açıldı



Bağcılar'daki İstanbul Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Eğitim ve Araştırma Hastanesi Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı bir tören ile açıldı. Törende bir konuşma yapan Cumhurbaşkanı Erdoğan, İstanbul'un yanı sıra Türkiye'nin 81 ilinde görev yapan sağlık çalışanlarına, sağlık hizmeti sunmak için gösterdikleri fedakârca gayret dolayısıyla teşekkür etti. Hastanede görev yapan tüm sağlık personeline kolaylıklar ve başarılar dileyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, "İstanbul'u modern sağlık tesisleriyle donatmaya devam ediyoruz. Biliyorsunuz bundan bir ay önce Bağcılar'da 400 yataklı Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları Hastanemizi hizmete almıştık. Böylece Bağcılar Eğitim ve Araştırma Hastanemizin yatak kapasitesini 900'e çıkardık. Bugün de bir başka muhteşem ve muazzam sağlık yatırımının resmî açılışını gerçekleştiriyoruz" dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, açılış yapılan hastanenin özelliklerine ilişkin şunları kaydetti: "İstanbul Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Eğitim ve Araştırma Hastanemiz toplam 102 bin 500 metrekare kapalı alana sahip. Hastanemizde altısı yoğun bakım olmak üzere toplam 705 yatak bulunuyor. Bu yatakların 657'si nitelikli yatak sınıfındadır. Hastanemizde 88 poliklinik odamız mev-

cut. 75'i uzman hekim olmak üzere toplam 160 hekimimiz ve 324 hemşiremiz, hastanemizde görev yapıyor. Eğitim araştırma hastanesi olan sağlık tesisimizde üçü eğitim kliniği olmak üzere toplam 19 klinikte sağlık hizmeti sunulacak. Ayrıca 36 yataklı palyatif bakım ünitesi, engelli spor salonu, GETAP merkezi, robotik rehabilitasyon ünitesi bulunan bu hastanemizde vatandaşlarımız birçok alanda özellikli sağlık hizmeti alacak. Toplam 570 araçlık otoparkıyla her ihtiyacın düşünüldüğü hastanemizin İstanbul'umuza, Bağcılar'imize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum."

İstanbul'da toplam yatak kapasitesi 45 bin 481'e çıkıyor

Sağlıkta kurdukları sistemin dünyanın pek çok ülkesi tarafından örnek alındığına dikkati çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Özellikle belli alanlarda Türkiye küresel bir destinasyona dönüştü. Sağlık turizmi, ülkemizin dünyada öne çıktığı alanlardan biri oldu. Hele hele burası, zira fizik tedavi imkânlarının en üst seviyede olduğu bu merkez, inanıyorum ki dünyanın birçok ülkesinden hastaların geldiği yer olacak. Türkiye sadece modern sağlık altyapısıyla değil, dünyanın en kapsamlı ve en düşük maliyetli genel sağlık sigortasıyla da takdir topluyor. İşsizinden öğrencisine kadar herkes bu sistemin kapsam alanı içine girdi" dedi.

Erdoğan, aynı durumun İstanbul için de geçerli olduğunu dile getirerek, şunları söyledi: "Şehrimizin yatak kapasitesini 19 bin 715'ten aldık, yüzde 56 artırarak 30 bin 726'ya yükselttik. Özel ve üniversite hastanelerini dâhil ettiğimizde toplam yatak kapasitemiz 45 bin 481'e çıkıyor. Kamu olarak yılsonunda toplam 10 bin 582 yatağı daha inşallah İstanbulluların istifadesine sunacağız. Planlama aşamasında ise 16 bin yatak kapasiteli 23 sağlık tesisimiz var. Bunları inşallah süratle İstanbullu kardeşlerimizin emrine vereceğiz. Bir diğer başarımız da birinci basamak sağlık hizmetlerinde 2002'de, İstanbul'da 217 sağlık ocağı bulunuyordu. Bu sağlık ocaklarında ise yalnızca 762 hekim çalışıyordu. Bugün İstanbul genelinde 1147 aile sağlığı merkezimiz var, buralarda çalışan aile hekimi sayımız ise 4 bin 264'e ulaştı. İstanbul genelindeki kamu uzman hekim mevcudumuz ise son 22 yılda 4 bin 141'den 9 bin 506'ya çıktı. Kamuda çalışan hemşire sayısı ise aynı şekilde 7 bin 104'ten 25 bin 570'e ulaştı."

En donanımlı Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezlerinden biri

Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu da, İstanbul Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Eğitim ve Araştırma Hastanesi Açılış Töreni'ne katıldı. Sağlık Bakanı Memişoğlu, açılış töreninde yaptığı konuşmada: "Bugün İstanbul Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Eğitim ve Araştırma Hastanemizin açılışını yaparak vatandaşlarımızla yeni bir sağlık tesisimizi daha buluşturuyoruz" dedi. Memişoğlu şunları söyledi: "Hastanemiz 705 yatak, 88 poliklinik, 5 tam donanımlı ameliyathane ve 6 yoğun bakım yatağı ile çok kapsamlı imkânlarla sahiptir. Yalnızca İstanbul'un değil, Türkiye'nin ve yakın coğrafyamızın en donanımlı fizik tedavi ve rehabilitasyon merkezlerinden biri olarak hizmet verecektir. Bu tesis, tedavi hizmetlerini en ileri düzeyde sunacağı gibi eğitim, araştırma ve bilim üretim merkezi olarak geleceğin sağlıkçılarını yetiştirecek ve sağlık bilimine katkı sunacaktır. Hastanemiz, ileri teknolojiye sahip altyapısıyla da örnek bir merkezdır. O nedenle bu merkezde sunacağımız özellikli hizmetleri tek tek saymak bile bizi gururlandırmaktadır: palyatif bakım ünitesi, robotik rehabilitasyon ünitesi, lenfödem ve onkoloji rehabilitasyonu, ortez-protez atölyesi, geleneksel ve tamamlayıcı tıp ünitesi, dil ve konuşma terapisi, yutma terapisi, el ve ergo terapi, geriyatrik ve pediatrik rehabilitasyon, kardiyak ve inme rehabilitasyon üniteleri, masaj ve manuel terapi merkezleri ve daha onlarca multidisipliner hizmet alanları."





Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır:

“Tıbbi cihazda ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 48’e ulaştı”

“Son 22 yılda sadece TÜBİTAK burs ve destek programlarımızla, medikal sektöründe yürütülen 3 bin 950 projeye ve 17 binden fazla bilim insanımıza, gencimize 34 milyar lira destekte bulunduk. Ar-Ge merkezlerimiz ve teknoparklarımız da medikal inovatif projelerin yüksek katma değerli ürünlere ve hizmetlere dönüşmesinde öncü rol üstleniyor.”

Türkiye'nin sağlık teknolojileri alanındaki en kapsamlı iş birliği platformlarından biri olan Ankara SAN-TEK Medikal Zirvesi, İvedik OSB ve Teknopark Ankara olarak ev sahipliğinde yoğun bir katılımı gerçekleştirdi. Zirve kapsamında gerçekleştirilen “Medikal Sektörde Standartlar ve Belgelendirme” Paneli Teknopark Ankara Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Paneli; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Ankara Valisi Vasip Şahin, Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürü (DMO) Şinasi Candan, TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin, Yüksek İhtisas Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kadirhan Sunguroğlu, İvedik OSB ve Teknopark Ankara Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Gültekin, TÜBİTAK üst düzey yöneticileri, Ankara Sanayi ve Teknoloji Müdürü, OSB başkanları, teknopark yöneticileri, girişimciler, sanayiciler ve medikal sektör temsilcileri katıldı.

Zirvede, yerli üretimin artırılması, stratejik bağımsızlık için teknoloji yatırımlarının desteklenmesi ve kamu-özel iş birliklerinin güçlendirilmesi başlıkları masaya yatırıldı. İvedik OSB ve Teknopark Ankara olarak bölge sanayicilerinin de aktif katılımcısı olduğu zirvede, panel oturumlarının yanı sıra B2B görüşmeler ve proje sunumları da yapıldı.

“Bölgemiz sanayicileriyle teknoloji üretimine yön veriyoruz”

Zirvenin açılışında konuşan İvedik OSB ve Teknopark Ankara Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Gültekin, İvedik OSB'nin sadece bir sanayi alanı değil, aynı zamanda bir teknoloji üretim ve geliştirme üssü haline geldiğini vurguladı. Gültekin, “Başkentimiz Ankara'da bulunan İvedik OSB ve Teknopark Ankara, sadece başkentimizin değil, Türkiye'nin sanayi ve teknoloji alanındaki yüksek potansiyelini temsil ediyor. Bizler burada, bölgemiz sanayicileriyle birlikte geleceğin teknolojilerini geliştiriyor, milli ve yerli üretime öncülük ediyoruz. Sağlık teknolojilerinde Ar-Ge, üretim ve ticarileşme

döngüsünü tek merkezde yönetebilen bir ekosistem kurduk. Medikal sektörü, sadece ekonomik değil; stratejik bir sektördür. Pandemi döneminde bunun önemi bir kez daha görüldü. Bugün burada bir araya gelerek kamu, özel sektör, sanayi ve akademiye buluşturduk. Zirve boyunca yapılan B2B görüşmeler, yeni iş birlikleri ve yatırım kararlarının önünü açacak” dedi.

“Ankara, sağlık ve teknolojinin kesişim noktasıdır”

Ankara Valisi Vasip Şahin ise, Ankara'nın artık sadece bir idari başkent olmadığını; sanayi, bilim ve teknoloji üssüne dönüştüğünü belirtti. Şahin, şöyle konuştu: “Cumhuriyetimizin





ikinci yüzyılına adım atarken, sanayimizle, teknoparklarımızla ve Ar-Ge yatırımlarıyla dünya ile rekabet eden bir Ankara görüyoruz. İvedik OSB ve Teknopark Ankara, bu vizyonun somutlaşmış halleridir. 13 organize sanayi bölgesi ve 12 teknoparkla Ankara, sadece bölgesel değil, ulusal kalkınmanın lokomotifidir. Bugün bu zirvede atılan adımlar, yerli medikal cihazlardan biyoteknolojik ilaca kadar pek çok alanda geleceğe yön verecek."

"Ar-Ge ve inovasyon ekosistemi inşa ettik"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır konuşmasında, yapay zekâdan biyoteknolojiye, uzay teknolojilerinden yenilenebilir enerjiye teknolojinin farklı sahalarında yaşanan gelişmelerin; ülkelerin kaderini, toplumların refahını ve küresel dengeleri doğrudan belirlediğini ifade etti. Türkiye olarak Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, son 22 yılda güçlü bir Ar-Ge ve inovasyon ekosistemi inşa ettiklerini hatırlatan Kacır konuşmasında şunları söyledi: "Bugün 106 teknoparkımızda, 11 bin 500'den fazla teknoloji girişi, inovasyon odaklı projelere imza atıyor. Sayıları 1600'ü aşan Ar-Ge ve tasarım merkezlerimizde sanayicilerimiz, mühendislerimiz yenilikçi ve yüksek katma değerli projeler geliştiriyor. 'Milli Teknoloji Hamlesi' vizyonumuz doğrultusunda, teknolojiyi yalnızca kullanan değil; kritik alanlarda kendi çözümlerini üreten ve küresel rekabette söz sahibi bir Türkiye'yi inşa etme yolunda kararlılıkla ilerliyoruz. Tüm dünyanın sarsıldığı pandemi dönemine dönelim. Hiç şüphesiz bu küresel kriz, sağlık sistemlerini tarihi bir sınamayla karşı karşıya bıraktı. Gelişmiş ülkelerde dahi doktorların, sağlık çalışanlarının, kısıtlı imkanlarından dolayı kimin yaşayıp kimin hayatını kaybedeceğine karar vermek zorunda kaldığı o yürek burkan anlara hep birlikte şahit olduk. Ancak Türkiye, bu zorlu imtihanı; güçlü sağlık altyapısı, gelişmiş Ar-Ge ve üretim kapasitesiyle başarıyla yönetti."

İlaç, tıbbi cihaz ve sağlık bilişim teknolojilerinde yerleşme süreci

"Pandemi döneminde tecrübe ettiğimiz hadiseler, sağlıkta yerli ve milli çözümler üretebi-

len bir ekosistem inşasının stratejik zorunluluk olduğunu bir kez daha hatırlattı" diyen Bakan Kacır şunları söyledi: "Bu yaklaşımla, 2022 yılında 'Akıllı Yaşam ve Sağlık Ürün ve Teknolojileri Yol Haritası'nı kamuoyuyla paylaşmıştık. Yol haritasıyla; Sağlık alanındaki Ar-Ge yatırımlarını artırmayı, yenilikçi girişimlerin sayısını çoğaltmayı, ilaç, tıbbi cihaz ve sağlık bilişim teknolojilerinde yerleşme sürecini hızlandırmayı öncelikli hedefler olarak belirledik."

"945 milyarlık yatırımı harekete geçirdik"

Son 22 yılda medikal sektörde 3.583 yatırıma teşvik belgesi verdiklerini belirten Bakan Kacır, "Sektördeki özgün üretim kapasitemizi güçlendirecek teşvik ve destek mekanizmalarını, program ve projeleri adım adım hayata geçiriyoruz. Medikal sektörde 3 bin 583 yatırıma teşvik belgesi düzenledik, 945 milyar lira yatırımı harekete geçirdik. Katma değerli üretimi teşvik etmek ve cari açığı azaltmak üzere hayata geçirdiğimiz Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programında; Biyobenzer ilaçlardan kanser ve otoimmün ilaçlara, ortopedik cihazlar ve protezlerden yenilikçi eşdeğer ilaçlara pek çok başlıkta, toplam büyüklüğü 15 milyar lirayı aşan 23 yatırım projesini destekliyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımız, ülkemizi yüksek teknoloji yatırımlarının odağı hâline getirecek, tarihimizin en büyük ölçekli teşvik programı olan HIT-30 Yüksek Teknoloji Yatırım Programı'nı ilan etti. Programın öncelikli alanları kapsamında, sağlık endüstrisinde; biyoteknolojik ilaçlardan yenilikçi sağlık teknolojilerine, akıllı tıbbi cihazlardan teknolojik gıdalara uzanan geniş bir yelpazede yeni yatırımları ülkemize kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.

TÜBİTAK destekleri

Bakan Kacır sözlerini şöyle sürdürdü: "Medikal alanında yenilikçi fikirlerin ürüne dönüşmesi; uzun soluklu mühendislik, tasarım, prototipleme ve deney aşamalarının sonucudur. Bu anlayışla gerek TÜBİTAK bünyesinde yürüttüğümüz gerekse de TÜBİTAK eliyle desteklediğimiz projelerle sağlık alanında pek çok yenilikçi ürünün geliştirilmesini ve ticarileştirilmesini sağladık. Şu ana kadar sadece TÜBİ-

TAK burs ve destek programlarımızla, medikal sektörde yürütülen 3 bin 950 projeye ve 17 binden fazla bilim insanımıza, gencimize 34 milyar lira destekte bulunduk. Ar-Ge merkezlerimiz ve teknoparklarımız da medikal inovatif projelerin yüksek katma değerli ürünlere ve hizmetlere dönüşmesinde öncül rol üstleniyor. Bugüne dek 73 Ar-Ge merkezi ve teknoparklarımız bünyesindeki 893 teknoloji girişiminin sağlık alanında araştırma geliştirme projesine destek verdik. Sağlıkta yerli üretimi ve teknolojiyi destekleyen bu adımların meyvelerini alıyoruz. 2016'da imal edilen ilaçların yerlilik oranı kutu bazında yüzde 75, değer bazında yüzde 42 seviyesindeyken; geçtiğimiz yılın ilk altı ayında kutu bazında yüzde 90'ların, değer bazında ise yüzde 56'nın üzerine çıktık. Tıbbi cihaz tarafında 2017 yılında ihracatımızın ithalatı karşılama oranı yüzde 23 iken bugün yüzde 48'e ulaştık."

Kalkınma hedefleri

Önümüzdeki dönemde TÜBİTAK, üniversiteler ve Sağlık Bakanlığı iş birliğinde ülkemizin bilimsel araştırma altyapısını daha da ileriye taşıyacaklarını ifade eden Bakan Kacır, "Uzun vadeli kalkınma hedeflerimizle uyumlu bir kamu alım stratejisiyle, yerli üretimi ve Ar-Ge yatırımlarını teşvik edeceğiz. İnovasyonu besleyen, maliyetleri düşüren ve markalaşmayı hızlandıran yönleriyle medikal sektörünün gelişimine öncülük eden kümelenme yapılarının kapasitesini güçlendireceğiz. Sanayicimizi ve üreticimizi tüm imkanlarımızla, her daim destekleyerek, onlarla omuz omuza vererek muasır medeniyetlerin de üzerinde bir Türkiye'yi hep beraber inşa edeceğiz" şeklinde konuştu.

Sağlık Market

DMO Genel Müdürü Şinasi Candan da, panel oturumunda medikal sektör temsilcilerine gerçekleştirdikleri konuşmasında; Ofis tarihi hakkında kısa bir bilgilendirme, faaliyet alanları, Sağlık Market kapsamındaki iyileştirme ve geliştirme süreçleri, e-satış ve online katalog çalışmaları, tedarikçilere yönelik sertifikasyon ve derecelendirme projesinde geline son nokta hakkında bilgilendirmeler yaparak panele katılan sektör temsilcilerinin sorularını cevaplandırdı. Panele, TSE Başkanı Mahmut Sami Şahin de konuşmacı olarak katıldı. Başkan Şahin, konuşmasında TSE'nin medikal alandaki faaliyetlerine değinerek, CE belgelendirme süreçleri ve Avrupa Birliği mevzuatına uyumlu sistemlerin geliştirilmesine yönelik çalışmaları paylaştı. Şahin, "Enstitümüz, sahip olduğu teknik birikim ve uzman kadrosuyla, medikal sektör alanında kalite, güvenlik ve küresel uyum hedeflerine katkı sunmaya kararlılıkla devam edecektir" dedi.





Dr. Mustafa IŞIK

Memorial Sağlık Grubu
Satın Alma Direktörü

Peter Drucker'ın "5 Ölümcül İş Günahı" Teorisinin Özel Sağlık Sektörü Açısından Yorumlanması

Bir önceki sayıda yer alan yazımızda Peter Drucker'ın "5 Ölümcül Günahı" Teorisinden aşağıda yer alan ilk ikisini ele almıştık.

1. Günah: "Yüksek Kar Marjlarına ve Fazla Fiyatlandırmaya Tapmak."

2. Günah: "Pazarın Kaldıracağı Kadar Fiyat Koy-
mak."

Bu sayıda ise diğer üç günah teorisi üzerinden değerlendirmelerde bulunacağız.

3. Günah: "Maliyet Güdümlü Fiyatlandırma Yap-
mak."

4. Günah: "Yarının Fırsatını Dünün Sunağında
Kurban Etmek"

5. Günah: "Sorunları Beslerken Fırsatları Açlık-
tan Öldürmek."

3. "Maliyet Güdümlü Fiyatlandırma Yapmak"

Drucker'a göre şirketler maliyetlerini topladıktan sonra üzerine bir kar koyup müşteriye sunacakları fiyata bu şekilde ulaşarak, maliyet güdümlü fiyatlandırma günahını işlerler. Fiyat güdümlü maliyet yaklaşımı bunun tersine ürün ya da hizmeti dizayn eder. Bu yaklaşımın en önemli örneği Henry Ford'un stratejisidir. Pek çok tarihçi Henry Ford'u 500 dolara sattığı T model Ford otomobili üretmek için montaj hattını icat etmesinden ötürü takdirle anar. Aslında Henry Ford, fiyat güdümlü maliyet yaklaşımını ilk kullanan iş adamlarındandır. Ford'un sorduğu soru şuydu:

"Tek bir renkte (siyah) üretilecek ve en temel gereksinimleri karşılayacak bir otomobile ortalama müşterinin ödemeyi kabul edeceği fiyat nedir?" yaptığı piyasa araştırmasıyla doğru fiyatın 500 dolar olduğunu saptadı. O günlerde bu rakam hala çok yüksek görüldüğü için mühendislerine böyle bir otomobil üretip aynı zamanda kar etmek için yapılması gerekenleri bulmaları talimatını vermiştir.

Ford örneğini özel hastanecilik bağlamında yorumladığımızda, öncelikli adım "pazarın ödemeye razı olduğu" hizmet paketi fiyatını belirlemektir. Örneğin, SGK'nın SUT tarifeleri ve özel sigorta şirketlerinin ödeme limitleri dikkate alındığında, bir kardiyoloji tetkik paketinin hasta ve kuruma makul gelecek üst limiti 3.000 TL civarında öngörülüyorsa, hastane bu fiyat hedefine uygun maliyet yapısını tasarlamalıdır. Bu noktada doktor-hemşire saat ücretleri, sarf malzeme giderleri, cihaz amortismanı ve genel idari maliyetler toplamı, hizmet fiyatının en fazla % 80-85'ini oluşturacak biçimde kurgulanmalıdır. Ardından, "price-driven" (fiyata göre maliyet tasarımı) yaklaşımın gereği olarak süreçler yeniden düzenlenir: Kardiyoloji birimindeki vaka planlamaları ve tetkik cihazı kullanım süreleri optimize edilir, sarf malzemeler için ekonomik muadiller tercih edilir, cihaz bakım ve yenileme süreçleri toplu bakım sözleşmeleriyle yeniden yapılandırılır.

Bu şekilde, Ford'un "500 dolara siyah T-Model" stratejisinden hareketle özel hastane de "piyasa kabul edilebilir bir hizmeti" aynı kalite standardıyla ekonomik hâle getirir; böylelikle maliyet güdümlü fiyatlandırmanın yol açabileceği zarar riski ortadan kalkar, aksine sürdürülebilir bir kâr algısı ve hasta memnuniyeti sağlanmış olur.

Günümüzde hem Amerikan hem de Avrupa firmalarının hemen hepsi fiyatlarını, maliyetlerini toplayıp üzerine bir kâr oranı ekleyerek bulmaktadır. Sonra da, ürünlerini piyasaya sürer sürmez fiyatlarında indirim gitmek, yüksek harcamalarla ürünlerini yeniden tasarlamak, zararlara girmek durumunda kalmakta ve çoğu kez son derece iyi ürünlerden yanlış fiyatlandırılmış oldukları için vaz geçmektedirler. Gerekçe de, "Maliyetleri karşılamamız ve kâr etmemiz gerekir" olmaktadır. Bu doğru bir yaklaşım olarak gözükmektedir ama geçerli bir yanıt için yeterli değildir. Müşterilerin imalatçıların kârını güvence altına almak gibi bir görevi yoktur. Fiyatlandırmanın tek sağlıklı yolu pazarın ödemeye hazır olduğu fiyattan başlamak ve tasarımı bu fiyata göre yapmaktır. Kuşkusuz, belirli bir fiyatla başlayıp sonra maliyetleri indirmeye çalışmak ilk başta çok çaba gerektirir. Ama yanlış başlayıp yıllarca zarar ettikten sonra maliyetleri hizaya getirmekten çok daha kolaydır. Pazar kaybetmeye oranla çok daha uzundur.

Özel sağlık kuruluşları açısından duruma baktığımızda, Özel hastanelerin gelir payları içerisinde Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) gelirleri önemli bir pay oluşturmaktadır. SGK anlaşmalı özel hastanelerin ücret tarifesi Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) ile belirlenmektedir. Maliyetler artarken SUT fiyatlarının yeterince değişmemesi sektörün kârlılığı üzerinde baskı yaratmaktadır. SGK anlaşmalı bir hastanenin yeterli kar elde edebilmesi için bugünkü ödeme koşullarını dikkate aldığımızda çok iyi bir verimlilik yöntemiyle hizmet maliyetlerinde azaltmaya gitmesi gerektiği aşikardır. SGK tek taraflı fiyat belirleyici olmasının yanında talebi de sınırlandırabilmektedir. Gelirlerde ve ciroda artış yapabilmek sınırlı kalmaktadır. Özel hastanelerin sabit giderleri oldukça yüksek olup, bunlarda kısıtlama yapmak görece diğer sektörlere göre daha zor gerçek-

"Maliyete Dayalı Fiyatlandırma"

Bu yaklaşımın en önemli örneği Henry Ford'un stratejisidir.

Pek çok tarihçi Henry Ford'u 500 dolara sattığı T model Ford otomobili üretmek için montaj hattını icat etmesinden ötürü takdirle anar.



1917 Ford Model T

Henry Ford, fiyat güdümlü maliyet yaklaşımını ilk kullanan iş adamlarındandır. Ford'un sorduğu soru şuydu:

"Tek bir renkte (siyah) üretilecek ve en temel gereksinimleri karşılayacak bir otomobile, ortalama müşterinin ödemeyi kabul edeceği fiyat nedir?"

Yaptığı piyasa araştırmasıyla doğru fiyatın 500 dolar olduğunu saptamış ve o günlerde bu rakam hala çok yüksek görüldüğü için mühendislerine böyle bir otomobil üretip aynı zamanda kar etmek için yapılması gerekenleri bulmalarını talimatını vermiştir.

leşmektedir. Bununla birlikte Doktor giderleri ve personel giderleri insan kaynağı olarak en yüksek oranda gider kalemini oluşturan maliyetlerdir. En büyük hizmet maliyetini oluşturan doktor giderlerinde azaltma yapılabilir. Ancak, doktorlar hizmet üretiminde inisiyatif kullanabilen en büyük faktörlerdir. Bu alanda yapılabilecek hatalı dokunuşlar kurumun gelir yapısını da derinden etkileyecek ve finansal yapıyı daha da bozabilecektir. İlgili bölümün toplam gelir ve toplam gider esasıyla yapılan kârlılık analizi çalışmalarında yeterli kar oranına ulaşamamakta ya da zarar gerçekleştirmek ise o bölüm ya da ilgili doktorlarla ilgili kararın verilmesi gerekmektedir. Özel hastanelerde en büyük hizmet maliyetini oluşturan personel ve doktorların en verimli çalışmalarını sağlayan izlenebilir raporlama sistemlerinin kurulması ve aksiyonların dinamik olarak uygulanması yoluna gidilmelidir. Özel hastanelerin fiyat politikalarını belirleyen bu hataya düştükleri sıkça görülmektedir. Günün sonunda yapılan indirim oranlarına bakıldığında çok ciddi bir meblağın indirimlere gittiğini ve bunun yanında yüksek fiyatlardan dolayı hasta kayıplarının yaşandığı bir gerçektir. Bu nedenle müşteri kitlesinin kabul edebileceği ve karşılayabileceği doğru fiyatların belirlenmesi bu anlamda önemlidir. Özel hastaneler, SGK ve sigorta kurumlarının belirlediği sabit fiyat kısıtlamaları altında kârlılıklarını koruyabilmek için “fiyat-güdümlü maliyet tasarımı” yaklaşımını benimsemek zorundadır. Buna göre, önce hizmetin pazarda kabul göreceği “maksimum fiyat” tespiti yapılmalı; örneğin SGK ve özel sigortaların ödeme limitleri göz önünde bulundurularak bir tetkik veya paket hizmetin ne kadara satılabileceği belirlenmelidir. Ardından, bu hedef fiyatın hâlihazırdaki maliyet yapısı içerisinde sürdürülebilir olması için birim maliyet kalemleri -doktor ve hemşire saat ücretleri, cihaz amortismanı, sarf malzeme, genel idari giderler vb.- tek tek gözden geçirilmeli ve süreçler bu fiyat için yeniden tasarlanmalıdır. Bu sayede, hastane “maliyet + kâr” mantığıyla fiyat belirlemek yerine, fiyat sınırına uyacak biçimde gider kalemlerini optimize ederek kâr marjını güvence altına alır. Süreç optimizasyonu, deneyimli ekipler tarafından düzenli olarak izlenmeli ve performans göstergeleri (örneğin birim maliyet, cihaz kullanım oranı, personel verimliliği) dinamik raporlama sistemleriyle takip edilmelidir. Bu yaklaşımla, yanlış indirim politikalarına veya ani fiyat baskılarına maruz kalmadan, hizmet kalitesinden ödün vermeden verimliliği artırmak ve kârlılığı uzun vadede korumak mümkündür. Sonuç olarak, özel hastane yönetimleri “fiyat-güdümlü maliyet” felsefesini rehber alarak hem finansal sürdürülebilirliği destekler hem de hasta memnuniyetini ön planda tutarak bir iş modeli inşa eder. Kârlılıkla ilgili şirketler iki tür anlayış benimseyebilir. Bunların ilki, maliyet üzerine belli bir kâr payı konarak fiyatın belirlenmesi (Satış fiyatı=Maliyet+kâr), diğeri ise üretim başlamadan önce satış fiyatı ve maliyet hedeflerinin belirlenmesidir. Aradaki fark ise kârlılığı oluşturur (Satış fiyatı – maliyet = Kâr). Bu anlayışa göre ancak maliyetleri azaltarak kâr elde edilebilir. Günümüz rekabetçi pazar ortamında satış fiyatlarını önceden belirlemek ve değişiklik yapabilmek kolay değildir. Bu tür rekabetçi pazarlarda, kârlılığımızı artırabilmek için kaliteden ödün vermeden maliyetlerimizi azaltmak önem arz etmektedir. Nihayetinde, kâr bizim için bir hedef değil, sonuçtur. Hedefimiz, maliyetleri azaltmak ve bunun kapsamı da ağırlıklı olarak hizmet maliyetleridir.

Özellik / Adım	Cost-Plus (Maliyet + Kâr)	Price - Driven Costing (Fiyat→Maliyet Tasarımı)
Fiyat Belirleme Kriteri	Önce toplam maliyeti hesapla, üzerine %X kâr payı ekle.	Önce “pazarın kaldıracabileceği” (hasta veya kurumun ödeyebileceği) fiyatı belirle.
Maliyet Yaklaşımı	Mevcut süreç ve malzeme maliyetlerini baz al.	Belirlenen fiyat ve hedef kâr marjına ulaşmak için süreçleri ve kaynak kullanımı tasarla.
Amaç	Tüm maliyetleri karşılayıp belli bir kâr marjı elde etmek.	Verimlilik ve tasarım sayesinde hedef fiyatta kârlılık elde etmek; gereksiz maliyetleri baştan önlemek.
Zorluk / Risk	Pazar fiyatının altında veya üstünde kalma riski; rakip düşük maliyetle girebilir.	“Pazarı yanıltma” sıkıntısı; öğrenme eğrisi zaman alınabilir (ilk 1-2 yıl yatırım maliyeti yüksek olabilir).
Örnek Uygulama (Özel Hastane)	SGK fiyatlarını baz alarak maliyeti hesaplar, %20 kar ekler, sonra fiyatı konumlandırmaya çalışır.	Örneğin bir “Kardiyoloji Tetkik Paketi” için SGK ve özel sigorta limitini (örneğin 3.000 TL) hedef fiyata alıp, 20% marjı koruyacak maliyet hedeflemesi yapar; cihaz ve personel kullanımını buna göre yeniden yapılandırır.
Beklenen Sonuç	Maliyet artışında kârlılık kaybı; rekabete karşı savunmasızlık.	Sabit giderleri erken dönemde optimize ederek sürdürülebilir kârlılık; daha hızlı piyasa uyumu ve rekabet avantajı.

Drucker’ın “maliyet güdümlü fiyatlandırma” uyarısı, özel hastaneler için artık bir tercih değil, zorunluluk haline gelmiştir. SGK ve sigorta kurumlarının sabit fiyat kısıtlamaları altında “maliyet + kâr” mantığıyla ilerlemek; artan personel, cihaz ve genel gider baskısı karşısında kârlılığı korumayı imkânsızlaştırmakta, aynı zamanda fiyat rekabetine hızla yenik düşme riskini doğurmaktadır. Bunun yerine “fiyat-güdümlü maliyet tasarımı” yaklaşımıyla, önce pazarda kabul göreceği üst limiti tespit etmek, ardından hizmet süreçlerini ve gider kalemlerini bu fiyat hedefine göre yeniden yapılandırmak gerekmektedir. Bu sayede, doktor-hemşire verimliliği, cihaz kullanım oranı ve sarf malzeme optimizasyonu gibi performans göstergeleri iyileştirilir; maliyet baskısı kontrol altına alınır, hizmet kalitesinden ödün verilmekten kâr marjı korunur ve sürdürülebilir finansal yapı güvence altına alınır. Bu yaklaşım, özel hastanelerin hem rekabet avantajını güçlendirir hem de hasta memnuniyetini maksimize ederek uzun vadeli başarıya zemin hazırlar.

4. “Yarının Fırsatını Dünün Sunağında Kurban Etmektir.”

Drucker’a göre önlerindeki güzel yılların azaldığı fikrine kapılan işletmeler çoğu zaman, satışlarının düşmesine ve müşteri tercihleri ile pazarın değişmekte oluşuna bile aldırmandan mevcut ürünlerini ya da hizmet paketlerini devam ettirmeye ve faydalanmaya çabalarlar. Drucker’ın “planlı terk” kavramıyla bir ürün ya da hizmetten vazgeçerek yeni ürünlere ya da hizmetlere geçmek ile anlatmak istediği şey aslında budur. Dünü koruma gayretlerinin sonucunda yarının fırsatları kaçar. Drucker ayrıca çoğu zaman şirketin en üstün performanslı elemanlarının fırsatlara odaklanacakları yerde bu tür problemlere boğulduğunun altını çizerek. Örneğin; IBM şirketini raydan çıkaran durumunda bu olduğunun örneğini verir. 1970’lerin ortasında Apple ilk kişisel bilgisayarı çıkardığında IBM’i neredeyse ilk döneminde yakalamıştır. Ama yeni kişisel bilgisayar pazarında liderliği ele geçirdikten sonra, IBM hızla büyüyen bu yeni işi eski nakit kaynağına, ana bilgisayarlara tâbi kılmıştır. Üst yönetim, kişisel bilgisayar bölümüne potansiyel ana bilgisayar müşterilerine satış yapmayı pratikte yasaklamıştır. Bunun ana bilgisayar işine bir yararı olmamıştır. Ama kişisel bilgisayar işini tıkağın IBM’in kendi başarısının meyvelerini toplamasını engellenmiştir.

Özel sağlık kurumlarının, “geçmiş başarılarına fazla güvenip” mevcut hizmet modellerini sürdürmeye devam etme alışkanlığı, dördüncü günahın özünü oluşturur: “Yarının fırsatını dünün sunağında kurban etmek.” Bu noktada, hizmet sunum formatlarında ve hasta etkileşim süreçlerinde

köklü dönüşümler gereklidir. Geleneksel hasta kabulünden elektronik sağlık kayıtlarına; manuel randevu sistemlerinden çevrimiçi portal ve mobil uygulamalara kadar pek çok alanda hâlâ kağıt tabanlı veya yarı dijital yöntemler kullanılıyor. Oysa günümüz hastaları hem hız hem de şeffaflık talep ediyor; tedavi planları, laboratuvar sonuçları ve hekim ile iletişim süreçlerini mobil uygulama veya web portalı üzerinden izlemek istiyor. Bu beklenti, sadece operasyonel verimliliği değil; aynı zamanda hasta memnuniyetini, bağlılığını ve dolayısıyla kârlılığı doğrudan etkiliyor. Özel hastaneler eğer bu dijital geçişi “ikinci plana” atmaya devam ederse, hem hasta talebindeki değişim karşısında geri kalacak hem de rakip kurumların dijital deneyimle entegre hizmet modelleri karşısında rekabet avantajını yitirecektir.

Özel Sağlık Sektörü geldiğimiz noktada girmiş olduğu kısır döngüden bir kurtarıcının gelip kendisini beklemek yerine bir değişim stratejisini devreye sokmak ve uygulamaya almak zorundadır. Aksi durumda geçmişin biriken ve kronikleşen sorunlarına karşı oluşan beklentiler havuzunda boğularak önündeki fırsatları değerlendirecek açıklığı göremeyecektir. Sektörde devamlı değişikliğe konu olan yasal düzenlemeler, belirsizliği ve uygulama güçlüklerini artırmaktadır. Bu farklılaşmanın ve değişimin temeli ise akademik kaygı ve kalitenin ön plana çıktığı bir ortam yarısına girerek hizmet sunum modellerinin değiştirilmesi olacaktır. Bunu sağlamanın yolu ise küresel sağlık sektöründe gelişen trendlere paralel mobil sağlık hizmetlerine dayanan iş modellerinin geliştirilmesi, verimliliğin ve hizmet kalitesinin artırılması, hizmete erişimin yaygınlaştırılması ile teknoloji yatırımları ve Ar-Ge faaliyetlerinin hızlandırılması gibi teknoloji temelli öne çıkan trendler olacaktır. Orta ve uzun vadede, yurt içinde yaşı nüfusun ve harcanabilir gelirin artması paralelinde sağlık hizmetlerine yönelik talebin artacağı ve özel sağlık hizmetlerinin pazar payının bu iş kolları ağırlığında artacağı öngörülmektedir.

Özel hastaneler bu teknolojik altyapılara yatırım yaptıkça hem hasta tabanlı iş modelleri çeşitlenecek hem de verimlilik ve kârlılık dengesi güçlenecektir. Mobil uygulamalar aracılığıyla uzaktan takip ve tele-tıp hizmetleri sağlamak, hem poliklinik yükünü azaltacak hem de bölgesel erişim sorunlarını çözüme kavuşturacaktır. Ayrıca, yapay zekâ destekli önleyici sağlık programları, kronik hastalık yönetiminde hastane dışı bakım hizmetlerini yaygınlaştırarak yatak doluluk oranını optimize edecek ve maliyetleri kontrol altına alacaktır. Bu bağlamda, özel hastaneler, dijitalleşme ve yapay zekâ yatırımlarını sadece “teknolojik yenilik” olarak değil, aynı zamanda “stratejik büyüme ve

Bayer, hastaların hayatında fark oluşturacak yenilikçi tedaviler ile sağlıkta inovasyonu destekliyor

Inovatif ürün portföyündeki stratejik ilerlemeler, Bayer'ın terapötik alanlardaki liderliğini pekiştiriyor. Prostat kanseri, kalp yetmezliği, kardiyomiyopati ve menopoz için yeni tedavi seçenekleri sunuluyor.



Bayer'in Berlin'de düzenlediği medya etkinliğinde, şirketin ilaç bölümündeki büyüme stratejisi ve ürün portföyündeki güncel gelişmeler paylaşıldı. Bayer AG Yönetim Kurulu Üyesi ve Bayer İlaç Başkanı Stefan Oelrich, "2025, Bayer için dönüm noktası niteliğinde bir yıl olacak. Portföyümüzün gücünü en iyi şekilde ortaya koymak için tüm kaynaklarımızı seferber ediyoruz. Büyüme stratejimiz planlandığı gibi ilerliyor ve önemli bir değer yaratıyor. Büyük potansiyeli olan yeni ürünlerimizi pazara sunmak için çalışıyoruz" dedi. Bayer, en önemli karşılanmamış tıbbi ihtiyaçlara ve değer yaratma potansiyeline odaklanarak portföyünün kalitesini artırıyor; bu doğrultuda yeni tedavi seçeneklerini sağlık profesyonellerine ve hastalara sunmayı planlıyor. Global Ürün Stratejisi & Ticarileşme Başkan Yardımcısı ve Bayer İlaç Liderlik Ekibi Üyesi Christine Roth konuyla ilgili olarak, "Yenilikçi ve güçlü ürün portföyümüzle tedavi sürecini desteklemenin yanı sıra, hastaların yeni ilaçlara erişimini de hızlandırmaya çalışıyoruz. Her yeni

gelişmeyle, tedavi edilemez olanı tedavi etme ve hastalıkları iyileştirme vizyonumuzu gerçekleştirmeye bir adım daha yaklaşıyoruz" diye konuştu.

Bayer İlaç İcra Kurulu Üyesi ve Ar-Ge Başkanı Dr. Christian Rommel ise şunları söyledi: "Stratejik dönüşümümüz, rekabetçi ve özgün bir ürün portföyü sunmak için Ar-Ge alanında önemli ilerlemeler kaydetmemizi sağladı. 2024 yılında çalışmalarımız olumlu sonuçlar verdi; geliştirdiğimiz yetkinliklerin ve stratejik önceliklerimizin etkilerini görmeye başladık. Yenilenen erken evre geliştirme aşamasındaki ürün portföyümüz, şirketimizin uzun vadeli büyümesini desteklerin ve hasta sonuçlarını önemli ölçüde iyileştirmeyi amaçlayan hedeflenmiş tedavilerin ilerlemesine olanak tanıyor. İşimizi sürdürülebilir bir şekilde büyütürken hastaların yaşamında anlamlı bir fark yaratacak yenilikçi tedaviler sunmaya hazırız."

Onkolojide güçlü büyüme ve liderlik

Bayer, tüm klinik geliştirme aşamalarını kapsayan onkoloji portföyünde kaydedtiği ilerlemelerle, erkeklerde en yaygın ikinci kanser türü olan prostat kanserinin

tedavisinde liderlik hedefini sürdürüyor. Şirket, kanser hastaları için karşılanmamış ihtiyaçları gidermeye yönelik üç bilimsel alana odaklanıyor: Hedefe yönelik radyofarmasötikler (özellikle hedefe yönelik alfa tedavileri), yeni nesil immüno-onkoloji ve hassas moleküler onkoloji. Son yıllarda Ar-Ge ve platform şirketlerine yapılan stratejik yatırımlar, Bayer'ın ilaç portföyünü daha da güçlendiriyor. Vividion'ın Tavros Therapeutics'i satın almasıyla Bayer, kemoproteomik teknoloji platformunu kullanarak geleneksel olarak ilaçla müdahale edilemeyen hedeflere yönelik hassas küçük molekül tedavileri geliştirmeye devam ediyor.

Yeni nesil kardiyovasküler tedaviler

Bayer, hassas kardiyolojiye yönelik güçlü çalışmaları ile çeşitli tedavi yöntemlerinde yenilikçi yaklaşımlar keşfediyor. Bu sayede, kardiyovasküler hastalık tanısı almış ve yüksek düzeyde karşılanmayan ihtiyaçları olan hastalar için inovasyonun sınırlarını zorlamayı ve hastaların yaşamlarını iyileştirmeyi hedefliyor. Mevcut uzmanlıklarını şirket dışındaki iş birlikleriyle desteklemek, Bayer'ın Ar-Ge yetkinliğini genişletme ve yüksek düzeyde karşılanmayan ihtiyaçlar için kardiyovasküler tedaviler geliştirme stratejisinin önemli bir parçası olmaya devam ediyor. AskBio sayesinde Bayer, konjestif kalp yetmezliğinin tedavisinde potansiyel yeni bir yaklaşım olarak gen tedavisi geliştiriyor. AskBio'yu satın aldıktan sonra, AskBio'nun uygulanabilirliği kanıtlanmış endüstri lideri gen tedavisi platformuna ve dünya standartlarında üretim tesislerine erişim sağlayarak klinik çalışmalarda ilerleme kaydediyor.

Kadın sağlığı alanına öncülük eden gelişmeler

Bayer, menopoz dönemindeki kadınların karşılanmamış ihtiyaçlarını giderme ve yaşam kalitelerini artıracak çözümler geliştirme hedefiyle kadın sağlığı alanına da yatırım yapmaya devam ediyor.



Stefan Oelrich



Christine Roth



Dr. Christian Rommel



Her 5 çocuktan biri büyüme sorunu yaşıyor...

Çocuk sağlığı ve hastalıklarının geleceği 60. Türk Pediatri Kongresi'nde ele alındı

Türk Pediatri Kurumu Başkanı Prof. Dr. Özgür Kasapçopur, dünyanın her yerinde çocuklarla ilgili sorunlar yaşandığını ancak ülkemizin kendine özgü koşullarından dolayı daha ciddi sıkıntılar bulunduğunu söyledi.

Yusuf KÜRKÇÜOĞLU

Türk Pediatri Kurumu'nun en köklü ve prestijli etkinliklerinden biri olan Türk Pediatri Kongresi, bu yıl 60. kez pediatri camiasını bir araya getirdi. 7-11 Mayıs tarihleri arasında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde düzenlenen kongrenin bu yılki teması 'Pediatri'nin Değişen ve Zorlaşan Yüzü' oldu. 2 binden fazla çocuk hekiminin katıldığı kongrede, farklı başlıklardaki oturumlarda 300'ün üzerinde konuşmacı ve başkan görevi olarak kongreye doğrudan destek verdi. Pediatriye artan zorluklara dikkat çekilen kongrede ayrıca çocuklarla ilgili Türkiye genelinde yapılan bilimsel bir çalışmanın sonuçlarına da yer verildi. Kongre çerçevesinde düzenlenen basın toplantısına; Türk Pediatri Kurumu Başkanı Prof. Dr. Özgür Kasapçopur, Prof. Dr. Fügen Çullu Çokuğraş, Prof. Dr. Ömer Faruk Be-

şer, Prof. Dr. Nur Canpolat, Prof. Dr. Haluk Çokuğraş, Prof. Dr. Kenan Barut, Prof. Dr. Ertuğrul Kiyıkım, Prof. Dr. Metin Aydoğan, Doç. Dr. Esra Özek Yücel, Prof. Dr. Çiğdem Aktuğlu Zeybek katıldı.

Basın toplantısında konuşan Türk Pediatri Kurumu Başkanı Prof. Dr. Özgür Kasapçopur, dünyanın her yerinde çocuklarla ilgili sorunlar yaşandığını ancak ülkemizin kendine özgü koşullarından dolayı daha ciddi sıkıntılar bulunduğunu ifade etti. Prof. Dr. Kasapçopur çocuklarda entelektüel gelişimin sağlanması, bağışıklık sisteminin gelişmesi ve tüm organların sağlıklı gelişimi açısından önemli olan ilk 5 yaştaki beslenmenin çok mühim olmasına rağmen, Türkiye'de beslenme bozukluğunun yüzde 16'lara çıktığının tespit edildiğini söyledi. Prof. Dr. Kasapçopur, Türkiye'de 7 binin üzerinde çocuk hekimi bulunduğuna dikkat çekerek, kongrede hem hekimlerin hem de çocukların geleceği hakkında önemli oturumlar gerçekleştirildiğini söyledi.

"Çocuklardaki obezite oranı ABD ile aynı düzeyde"

Türk Pediatri Kurumu Yönetim Kurulu

Üyesi Prof. Dr. Ömer Faruk Beşer de beslenme bozukluğunun iki tarafı olduğunu ifade ederek, "Biri besini bulamamak, yeteri kadar tüketememek, zayıf kalmak ve büyüyememekle ilgili. Diğeri ise besin bulunsu da içeriğinin uygun olmamasıyla ilgili problemler. Araştırmamız gösteriyor ki Türkiye'de her 5 çocuktan biri malnütrasyon yani yeme bozukluğu yaşıyor. Bunun içinde obezite diye tanımladığımız sorunun oranı yüzde 10-15 arasında ki bu da ABD'deki çocuklarla aynı düzeyde. Deprem bölgelerinde bu oran daha da fazla. Beslenme bozukluğundan kronik olarak etkilenme oranı yüzde 16'larda seyrediyor. Bunun yüzde 12'si kadar obezite kaynaklı. 5 binden fazla çocuk üzerinde yaptığımız araştırma, batı tipi beslenmenin Avrupa ve ABD'dekilere oranla ülkemizde obezite oranlarını yükselişe geçirdiğini ortaya koyuyor" dedi. Çalışmada yer alan Prof. Dr. Fügen Çullu Çokuğraş: "1,5 yıl önce başladığımız çalışmanın sonuçlarını yurt dışındaki bir kongrede de paylaşacağız. Birçok şehirde yaptığımız bu ortak çalışmada beslenme bozukluğu yüzde 22'lere kadar





yükselmış durumda" diye konuştu.

"Hekim adaylarının tercihlerinde pediatri alt sıralara düştü"

Türk Pediatri Kongresi Başkanı Prof. Dr. Nur Canpolat kongrede değişen dünyanın çocuk hastalıklarına yansımalarının konuşulduğunu belirtirken, pediatri alanındaki bir tehlikeye de dikkat çekti. Prof. Dr. Nur Canpolat: "Pediatri hekim adayları tarafından tercih edilmeyen bir branş oldu. Daha önce yüksek puan alanların tercihi durumundayken şimdi alt sıralara düştü. Bunu konuşup çözüm üretmemiz gerekiyor. Ayrıca dijital yaşamın çocuklarda yarattığı sorunları da ele alıyoruz. Hareketsiz yaşamın getirdiği duruş bozuklukları, obezite, fiziksel ve ruhsal problemlerini de burada masaya yatırıyoruz. İklim krizinin çocuk sağlığı üzerindeki etkisi de yine gündemimizde yer alıyor" diye konuştu.

"Çocuklarımıza bakacak hekim bulamayacağız"

Prof. Dr. Nur Canpolat: "Böyle bir dönemde bir yandan yoksulluğu konuşuyoruz bir yandan çocuk hekimlerinin azalmasını konuşuyoruz. Ciddi olarak bölgesel dağılım sorunu var. Onkoloji, pediatri bölümünde ciddi doktor açığı var. Son atamalara baktığımızda hiç seçilmemiş iller olduğunu görüyoruz. Sayı azaldıkça iş yükü artıyor. İş yükü arttıkça tercih iyice azalıyor. Yakında çocuklarımıza bakacak hekim bulamayacağız" dedi. Yapay zeka ile ilgili de açıklamalarda bulunan Prof. Dr. Canpolat, yapay zekanın hiçbir zaman bir hekimin yerine alamayacağını ifade etti.

"Sağlık Bakanlığı Türk Pediatri Kurumu ile işbirliği yapıyor"

Prof. Dr. Kenan Barut da Bakanlığın sorunun farkında olduğunu dile getirerek "Doğuda bazı Tıp Fakültelerinin pediatri bölümleri kapanmanın eşiğinde. Sadece birkaç doktor kaldı. Bakanlık bizden dünyadaki modelleri incelememizi istedi. Bir komisyon kurduk. ABD ve Avrupa'yı araştırdık. Gördüğümüz kadarıyla homojenizasyonu sağlama durumundayız. Bunun için de önce hekim haklarını vermek gerekiyor. Doktor dağılımının düzeltilmesi için Bakanlık ile bir çalışma yürütüyoruz" diye konuştu. Prof. Dr. Özgür Kasapçopur da, "Doğu ve Güneydoğu'da pediatriye hiç asistan olmayan illerimiz var. Özendirmeyi hayata geçirirsek buraların seçilmesinde başarılı oluruz" dedi.

"Çocuk hekimleri iki kez mecburi hizmet yapıyor"

Türk Pediatri Kongresi Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Haluk Çokuğraş, Türkiye'de 25 şubesi bulunan ve 1930 yılından bu yana hizmet veren köklü bir kurum olarak Türk Pediatri Kurumu'nun iki öncelikli konusu bulunduğunu söyledi. Prof. Dr. Çokuğraş "Çocuk sağlığı denildiğinde çocukla ilgili her türlü olay bu konu kapsamında olabilir. Şiddet, çocuk işçiler, taciz ve akran zorbalığı... Bu tür olaylara kurum olarak müdahale ederek süreçleri iyi yönde geliştirmek için elimizden geleni yapıyoruz" dedi.

Sayıları 8 bine yaklaşan çocuk hekimlerinin birçok ciddi sorunu bulunduğuna işaret eden Prof. Dr. Çokuğraş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ciddi bir hasta yükü ile karşı karşıyayız. Ayrıca hekimlere karşı şiddet dalgasından en fazla etkilenen grubuz. Mecburi hizmet adı altındaki dayatmaya çocuk hekimleri olarak iki kez yaşıyoruz. Önce hekim olarak mecburi hizmet yapıyoruz. Sonra yan dalda uzmanlaşmaya gidince bir kez daha mecburi hizmet yapmak durumunda kalıyoruz. Bu durumda hekimler ne zaman aile kuracak, çocuklarını nerede nasıl yetiştirecek? Dernek olarak etkimiz kısıtlı ama bu konular üzerinde çalışmalarımız devam ediyor".

"Yeni kuşak çocuk hekimliğini tercih etmiyor"

Hem sağlıkla hem hastalıklarla uğraşan, yoğun çalışan hekim grubu olduklarını anlatan Prof. Dr. Çiğdem Aktuğlu Zeybek de, hekimlerin ciddi sıkıntıları olduğuna değindi. Dernek olarak yapabilecekleri şeylerin kısıtlı olsa da şartları zorlayarak çalıştıklarını belirten Prof. Dr. Zeybek, yeni kuşağın çocuk hekimliğini tercih etmediğini kaydetti.

Çevre kirliliği

Türk Pediatri Kurumu Yönetim Kurulu üyeleri Türkiye'de hava kirliliğinin artmasının çocukların astım hastalığı ve daha fazla gribal enfeksiyonlarla karşılaşması gibi sorunları bulunduğuna da dikkat çekerken, çocuklarda ilk başta gribal enfeksiyon gibi algılanan ateşli hastalıkların genetik kaynaklı yinelenen ateşli hastalıklar arasında olabileceği ve bunun da ciddi sonuçları



doğurabileceğini ifade ediyor. Prof. Dr. Metin Aydoğan, çocukların 6 yaşından itibaren hava kirliliğine maruz kalarak astım hastalığına yakalandıklarını belirtti. Prof. Dr. Aydoğan, hava kirliliğinin çocuklarda astım hastalığına zemin hazırladığını sözlerine ekledi. Doç. Dr. Esra Özek Yücel de çevre kirliliğinin, iklim krizinin çocuk sağlığı üzerindeki etkilerinin kendilerinin de görevi olduğunu söyledi. Yücel bu konudaki çalışmalara decam ettiklerini söyledi.

Akran zorbalığı

Prof. Dr. Kenan Barut ise, artan şiddet eğilimlerinin çocuklara yansımalarının akran zorbalığı olarak görüldüğünü belirtirken bu konuda hekimlere, ailelere ve devlete önemli görevler düştüğünü söyledi. Prof. Dr. Barut: "Akran zorbalığı sosyal medya ile arttı. Doğruyu güzeli onlara ne kadar yansıtabilirsek, topluma yansımaları da o kadar iyi olur" dedi.

"Türkiye'de AB'den daha fazla pestisit kullanılıyor"

Prof. Dr. Ertuğrul Kıyıkım, pestisitlerin sağlık üzerindeki olumsuz etkisine dikkat çektiği konuşmasında Türkiye'de AB'nin ortalamasının üzerinde pestisit kullanıldığını söyledi. Prof. Dr. Kıyıkım, "Pestisit doğada kolay kaybolmuyor. Bu yıl attığınız pestisit 20-30 yıl dünya üzerinde kalıyor. Bunu topraktan, toprağa değen sudan, gıdalardan alabiliyoruz. Bu da çocuklarda zeka ve dikkat eksikliği hatta otizm gibi sonuçlar doğurabiliyor" şeklinde konuştu.





Mehmet ATASEVER

S.B. Strateji Geliştirme E.Bşk/KİK E.Üyesi

Simdata Danışmanlık Y.K.B.

Mhatasever@gmail.com

<http://www.mehmetatasever.org>

GÖRÜNTÜLEME HİZMET İHALELERİNDE AŞIRI DÜŞÜK İŞLEMLERİ

Bilindiği üzere Hizmet Alımı İhaleleri Uygulama Yönetmeliği'nin "Sınır değer ve aşırı düşük teklifler" başlıklı 59'uncu maddesinde "(1) İhale komisyonu verilen teklifleri değerlendirdikten sonra Kurum tarafından belirlenen yönetime göre sınır değeri hesaplar.

(2) Aşırı düşük teklif tespit ve değerlendirme işlemlerine ilişkin olarak, ihale ilanı ve dokümanında belirtilmek kaydıyla üçüncü, dördüncü ve beşinci fıkralardaki koşullar çerçevesinde aşağıdaki seçeneklerden bir tanesi kullanılır.

a) Sınır değerinin altında olan teklifler ihale komisyonunca aşırı düşük teklif olarak tespit edilir ve bu teklif sahiplerinden Kurum tarafından belirlenen kriterlere göre teklifte önemli olduğu tespit edilen bileşenler ile ilgili ayrıntılar yazılı olarak istenir. İhale komisyonu;

1) Verilen hizmetin ekonomik olması,
2) Seçilen teknik çözümler ve teklif sahibinin işin yerine getirilmesinde kullanacağı avantajlı koşullar,

3) Teklif edilen hizmetin özgünlüğü, gibi hususlarda yapılan yazılı açıklamaları dikkate alarak aşırı düşük teklifleri değerlendirir. Bu değerlendirme sonucunda, açıklamaları yeterli görülmeyen veya yazılı açıklamada bulunmayan isteklilerin teklifleri reddedilir.

b) Aşırı düşük teklif sınır değerinin altında teklif sunan isteklilerin teklifi açıklama istenmeksizin reddedilir..." hükmü, Kamu İhale Genel Tebliği'nin "Hizmet alımı ihalelerinde sınır değer tespiti ve aşırı düşük tekliflerin değerlendirilmesi" başlıklı 79'uncu maddesinde

"...79.2.1. Aşırı düşük tekliflere yönelik açıklama istenmesine ilişkin yazıda, isteklilerin yapacakları açıklamalara esas olacak önemli

teklif bileşenlerinin, bütün istekliler için aynı unsurları içerecek şekilde belirtilmesi zorunludur. Aşırı düşük teklif açıklaması sunulması için isteklilere üç (3) iş gününden az olmak üzere uygun bir süre verilir.

79.2.2. İstekliler aşırı düşük olarak tespit edilen tekliflerini aşağıdaki yöntemleri kullanarak açıklayabilirler.

79.2.2.1. Üçüncü Kişilerden Alınan Fiyat Teklifleri: Teklifi oluşturan maliyet bileşenlerine ilişkin üçüncü kişilerden fiyat teklifi alınması durumunda, öncelikli olarak fiyat teklifini veren kişiyle tam tasdik sözleşmesi yapan veya beyannamelerini imzalamaya yetkili olan meslek mensubu tarafından ilgisine göre teklife konu mal veya hizmet için maliyet tespit tutanağı veya satış tutarı tespit tutanağı düzenlenecektir. Tutanaklar fiyat teklifinin dayanağı olarak düzenlenecek olup, aşırı düşük teklif açıklaması kapsamında sunulacaktır.

...

Satış tutarı tespit tutanağı dayanak alınarak fiyat teklifi sunulabilmesi için teklif edilen birim fiyatın, ilgili tutanakta tespit edilen ağırlıklı ortalama birim satış tutarının % 80'inin altında olmaması, fiyat teklifi üzerine meslek mensubu tarafından "Bu fiyat teklifindeki birim fiyatın, mükellefin yasal defter ve belgelerine göre tarafıma düzenlenerek onaylanan (.../.../...) tarih ve (...) sayılı satış tutarı tespit tutanağındaki ağırlıklı ortalama birim satış tutarının % 80'inin altında olmadığını beyan ederim." ibaresinin yazılarak imzalanması ve iletişim bilgileri de belirtilmek suretiyle kaşelenmesi/mühürlenmesi gerekmektedir. Üçüncü kişilerden alınan fiyat tekliflerinin teklife konu alanda faaliyet gösterenlerden alınması gerekmekte olup, bu belgelerin ihale tarihinden önce düzenlenmiş olması zorunlu değildir.

...

79.2.2.7. İsteklinin Kendi Ürettiği, Aldığı veya Sattığı Mallara İlişkin Fiyatlar: Teklifi oluşturan maliyet bileşenlerine ilişkin olarak isteklinin kendi ürettiği, aldığı veya sattığı mallara ait fiyatların kullanılması durumunda, istekliyle tam tasdik sözleşmesi yapan veya beyannamelerini imzalamaya yetkili olan meslek mensubu tarafından ilgisine göre aşırı düşük teklif açıklamasına konu mal için düzenlenen maliyet/satış tutarı tespit tutanağı ile açıklama yapılabilir.

Maliyetler dayanak alınarak yapılan açıklamanın geçerli olabilmesi için teklif edilen birim fiyatın, ilgili tutanakta tespit edilen ağırlıklı ortalama birim maliyetin altında olmaması ve isteklinin ilan/davet tarihinin içinde bulunduğu aydan önceki üç ay veya bundan önceki üç ay içinde ihale konusu işte kullanılmasını öngördüğü mal miktarının en az yarısı kadar alım yapmış olması gerekir.

...

79.3. İdarelerin aşırı düşük teklif tespit ve değerlendirilmesine ilişkin aşağıdaki düzenlemeleri de dikkate almaları gerekmektedir. 79.3.1. Teklifi aşırı düşük olarak tespit edildikten sonra yukarıdaki yöntemlere göre usulüne uygun açıklama yapan isteklilerin teklifleri geçerli kabul edilir. Hayatın olağan akışına veya ticari gerekçelere aykırılık gibi nedenlerle teklifler reddedilemez..." açıklaması bulunmaktadır.

Görüntüleme Hizmet Alımlarında Aşırı Düşük İşlemleri İle İlgili Güncel Kamu İhale Kurulu Kararına Göre;

Konu ile ilgili olarak Kamu İhale Kurumuna yapılan itirazın şikayet başvurusunda; ihale uhdesinde kalan istekli tarafından sunulan aşırı düşük teklif açıklamasının mevzuata uygun olmadığı şöyle ki;

• Teklif edilen cihaz içinMedikal Sistemlerden alınan proforma faturanın mevzuata aykırı olduğu, sunulan proforma fatura ve diğer belgelerin detaylı incelenmesi neticesinde aşırı düşük açıklamalarının uygun olmadığına anlaşılabacağı,

• Bilgisayarlı tomografi cihazına ait x-ışın tüpü için sunulan fiyatların piyasa koşulları ve güncel alım fiyatları dikkate alındığında gerçeği yansıtmadığı, tomografi cihazının ayrılmaz bir parçası olan x-ışın tüpünün cihazın çalışması için zorunlu olduğu ve yüksek maliyet gerektirdiği, piyasa araştırması yapılması halinde bu hususun ortaya çıkacağı,

• Söz konusu aşırı düşük teklif açıklamalarının İdari Şartname'nin 25'inci maddesi dikkate alındığında eksik olduğu, ayrıca teklif fiyata dahil giderler için yapılan açıklamaların mevzuata da aykırı olduğu, teklif fiyatına dahil olduğu belirtilen maliyet kalemlerinin piyasa gerçekleri ve ihale dokümanında belirtilen mali koşullar ile örtüşmediği, İdari Şartname'nin 25.3.1 ve 25.3.2'nci maddelerinde belirtilen giderlerin piyasa fiyatlarının çok altında gösterildiği, söz konusu bedeller ile işin yapılamayacağı,

• NDK lisans ücretleri ile alakalı açıklama yapılmadığı, diğer taraftan, İdari Şartname'nin 25'inci maddesinde cihaza ait kalibrasyon giderlerinin yüklenici tarafından karşılanacağına düzenlendiği, ancak anılan istekli tarafından her yıl yapılması gereken cihaz kalibrasyonları ile alakalı da herhangi bir açıklama yapılmadığı,

• Teknik Şartname kapsamında cihaz kurulumuna ilişkin teknik hususların düzenlendiği, elektrik, mekanik altyapı uyumu, kalibrasyon, lisans/izin, testler, kullanıma hazır hale getirme, dekorasyon ve zırlama maliyeti gibi çok sayıda yükümlülük bulunduğu, anılan istekli tarafından kurulum maliyeti analizinin usulüne uygun yapılmadığı ve idareyi yanıltıcı beyanda bulunulduğu, Ayrıca kurulum yapacak firmanın yetki belgelerinin de usule uygun olması gerektiği, ilgili istekli tarafından System Türkiye Ltd. Şti.nin cihazın kurulacağı alandaki inşaat işlerini yapacağına belirtildiği, ancak belirtilen kuruluşun NACE kodunun bu iş için uygun olmadığı, ilgili firmanın inşaat ve tıbbi cihaz firması olduğu, cihazın kurulacağı alandaki inşaat işlerini ve tıbbi sarf işlerini yürütmeyeceği, bahse konu hususta Kamu İhale Kurulu'nun 2017/UH.III-2082 sayılı kararının bulunduğu, Öte yandan, anılan isteklinin fiyat teklifi aldığı firmaların NACE kodlarının da mevcut işi yapmaya elverişli olmadığı, ilgili firmaların NACE kodunun faaliyet konusu ile ilgisiz olduğu, işin niteliğini karşılamadığı,

• Anılan istekli tarafından yeterlik bilgileri tablosunda beyan edilen yetki belgesi, yaş gibi taahhütnamelerin alındığı firmaların, aşırı düşük teklif açıklaması kapsamında sunulan mektup/proforma faturadaki firmalar-

dan farklı olduğu,

• Teklif edilen cihazların hangi finansal koşullarla tedarik edeceği konusunda bir açıklamada bulunulmadığı, amortisman çizelgesinin sunulmadığı, yüksek maliyetli cihaz alımlarında amortisman hesaplaması yapılmadan sunulan analizlerin eksik kabul edilmesi gerektiği, cihazların mülkiyetine sahip olup olmadığı, hangi yolla (kiralama veya satın alma) temin edileceği hususlarının açıklanmadığı, bu durumun teklifin ciddi şekilde değerlendirilmesini imkânsız hale getirdiği, ayrıca cihazları temin ederken öz sermaye mi kredi mi kullanılacağı hususunun belli olmadığı, kredi kullanılacaksa kredinin ödeme planı ve finansal değerler ile ilgili herhangi bir açıklama sunulmadığı, cihazın ekonomik ömrünün dikkate alınmadığı, yıllık veya aylık amortisman maliyetinin ortaya konulmadığı, cihazın teknik ömrünün, Teknik Şartname veya üretici belgeleriyle uyumlu olması gerektiği iddialarına yer verilmiştir.

Yapılan incelemede, İdarece 13.03.2025 tarihinde EKAP üzerinden Görüntüleme ve Sağlık Hiz. A.Ş.ye "Aşırı Düşük Fiyat Sorgulama" konulu yazının gönderildiği, ilgili yazıda "...Bilgisayarlı Tomografi Görüntüleme ve Raporlama Hizmet Alımı İşi ihalesinde İdari Şartnamenin 33. maddesine istinaden yapılan sınır değer hesaplamasında sınır değerinin altında kalan teklifiniz için 4734 sayılı Kamu İhale Kanunun 38. maddesine istinaden aşağıda belirtilen parametreler doğrultusunda aşırı düşük fiyat açıklamasının 7 (yedi) iş günü içerisinde ihale komisyonumuza sunmanız hususunda; Gereğini bilgilerinize rica ederim.

Aşırı Düşük Açıklama Parametreleri : 1- 128 Kesit Tomografi Cihazı kullanımı bedeli 2- Hizmetin sunulacağı cihaz veya cihazların kurulum maliyetinin (cihazların montajı, ve montaj için geçerli donanımlar, ve entegrasyonlar, cihazların kurulumu için gerekli inşaat ve tefrişat giderleri) 3- Hizmetin sunulacağı cihazın bakım-onarım maliyeti (cihazların işletilmesi için gerekli olan her tür teknik parça, bakım onarım ve kalibrasyona ait giderler 4- Tıbbi sarf malzeme, kırtasiye maliyeti ve kurşun önlük, gonat, troid koruyucusu maliyetleri 5- Raporlama maliyeti" ifadelerinin yer aldığı görülmüştür. Bu kapsamda idarece aşırı düşük teklif sorgulaması kapsamında açıklanması istenilen önemli teklif bileşenlerinin tomografi cihazı kullanım bedeli, cihaz kurulum maliyeti (montaj, montaj için geçerli donanımlar, entegrasyonlar, inşaat ve tefrişat giderleri), cihaz bakım-onarım maliyeti (her tür teknik parça, bakım, onarım ve kalibrasyon giderleri), tıbbi sarf malzeme, kırtasiye, kurşun önlük, gonat, troid koruyucusu maliyetleri ve raporlama maliyeti olarak belirlendiği tespit edilmiştir.

Cihaz bakım-onarım maliyeti kapsamında kalibrasyon giderinin de açıklanması gerektiği, bu kapsamda Görüntüleme ve Sağlık Hiz. A.Ş. tarafından 20.03.2025

tarihinde idareye sunulan aşırı düşük teklif açıklama dosyasında Systems Türkiye Ltd. Şti.den alınan bilgisayarlı tomografi görüntüleme sistemine ilişkin fiyat teklifinin bulunduğu, ilgili fiyat teklifinin ekindeki "Kayıt ve Şartlar" bölümünde "YER HAZIRLIĞI: Cihazların montajı, montaj için gerekli donanımlar ve cihazların kurulumu için gerekli inşaat ve tefrişat giderleri teklife dahildir. TESLİMAT: Fiyat Devlet Hastanesi'ne teslim fiyatıdır. Sistem ile birlikte, Otomatik Enjektör, UPS-Kesintisiz Güç Kaynağı, Medikal CD/DVD Robotu, 3 adet kurşun önlük, 2 adet pediatrik kurşun önlük, 3 adet tiroid koruyucu, 2 adet kurşun gözlük, 3 adet gonad koruyucu, 1 adet bilgisayar-yazıcı teslim edilecektir. GARANTİ: Sistem 3 (üç) yıl boyunca Yedek parça, X-ışın tüpü, Bakım-Onarım ve kalibrasyonlar dahil garanti kapsamındadır..." ifadelerinin yer aldığı görülmüştür. Anılan istekli tarafından bilgisayarlı tomografi görüntüleme sistemine ilişkin alınan fiyat teklifine cihaz montajı, montaj için gerekli donanımlar, cihazların kurulumu için gerekli inşaat ve tefrişat giderleri, otomatik enjektör, UPS-kesintisiz güç kaynağı, medikal CD/DVD robotu, kurşun önlük, pediatrik kurşun önlük, tiroid koruyucu, kurşun gözlük, gonad koruyucu ve bilgisayar-yazıcı gibi gider kalemlerinin dahil edildiği, bir diğer ifade ile aşırı düşük teklif açıklama talep yazısı uyarınca açıklanması istenen bileşenlerin ayrı ayrı fiyatlandırılmadığı görülmüştür. Diğer taraftan, aşırı düşük teklif açıklama talep yazısı incelendiğinde, NDK lisans ücretinin açıkça önemli teklif bileşeni olarak belirtilmediği, bir diğer ifade ile söz konusu giderinin açıklanmasının istenmediği, ancak aşırı düşük teklif açıklama dosyasında yer alan maliyet bileşeni tablosunda anılan isteklinin NDK lisans maliyeti için Nükleer Düzenleme Kurumu internet sitesinde yer alan veriler dikkate alınarak 28.931,00 TL öngördüğü anlaşılmaktadır. Sonuç olarak, NDK lisans ücretinin önemli teklif bileşeni olmadığı, bu açıdan başvuru sahibinin ilgili hususa yönelik iddiasının yerinde olmadığı, **ancak cihaz bakım onarım maliyeti kapsamında açıklanması gereken kalibrasyon giderinin bilgisayarlı tomografi görüntüleme sistemine ilişkin alınan fiyat teklifine dahil edildiği, aşırı düşük teklif sorgulama yazısında önemli maliyet bileşenlerinin sayma yöntemiyle belirtildiği dikkate alındığında, her bir maliyet kaleminin ayrı olarak açıklanması gerektiği anlaşılmış olup, söz konusu aşırı düşük teklif açıklamalarının bu yönüyle kamu ihale mevzuatına uygun olmadığı sonucuna varılmıştır.**

Mehmet Atasever

Zimmer Biomet, Acıbadem Sağlık Grubu ile yeni bir global anlaşma imzaladı



Küresel medikal teknoloji lideri Zimmer Biomet Holdings, Acıbadem Sağlık Grubu ile yeni bir global anlaşma imzalayarak, uzun süredir devam eden ilişkilerini ve inovasyon, cerrahi robotik ve dijital teknolojiler kanalıyla kas-iskelet sistemi bakımını ilerletme konusundaki ortak kararlılıklarını daha da genişlettiğini

duyurdu.

Anlaşma kapsamında, Türkiye’de ve uluslararası alanda son teknoloji hastaneler ve sağlık tesisleri ağına sahip olan Acıbadem Sağlık Grubu robotik sistemler, ortopedi implantları ile görüntüleme ve modelleme çözümlerini de kapsayan sermaye ekipmanları da dahil olmak üzere Zimmer Biomet’in gelişmiş teknolojilerini ortopedi ve eklem cerrahisi bölümlerine getirme fırsatlarını araştırarak. Bu iş birliğinde ayrıca Zimmer Biomet’in veri odaklı klinik bilgiler, uzaktan bakım yönetimi ve hastalık sürecinde daha iyi karar vermeyi destekleyen akıllı implant teknolojisini içeren daha geniş dijital ve teknoloji çözümleri paketi de entegre edilecek.

“Kas-iskelet sistemi bakımının geleceğini ileriye taşıyoruz”

Zimmer Biomet EMEA Grup Başkanı Wilfred van Zuilen, “Acıbadem Sağlık Grubu ile ortak olarak, sağlık hizmetlerinde dönüşümün yaşandığı bir dönemde Türkiye’de ve bölgede kas-iskelet sistemi bakımının geleceğini ileriye taşıyoruz. Bu iş birliğiyle

daha fazla insanın ağrısını hafifletmeyi ve yaşam kalitesini artırmayı hedefliyoruz” dedi.

Acıbadem Grubu’nun sahibi Mehmet Ali Aydınlar da şunları ekledi: “Sağlık hizmetlerinde bir lider olarak Acıbadem, hasta sonuçlarının iyileştirilmesi için her zaman yenilikçi yollar aramaktadır. Zimmer Biomet ile yaptığımız bu iş birliği, cerrahi teknolojileri ve dijital çözümleri ortopedi programlarımıza entegre etme stratejimizle aynı çizgidedir. Dünya standartlarında bakım hizmeti sunmak için birlikte daha yakın çalışmayı dört gözle bekliyoruz.”

“Bu anlaşma, karşılıklı saygı ve klinik mükemmeliyete dayanan bir ilişki üzerine inşa edildi” diyen Zimmer Biomet Türkiye Ülke Müdürü Erdem Taner ise, “Cerrahların kişiselleştirilmiş, yüksek kaliteli bakım sunmalarına yardımcı olmak için Acıbadem’in dünya standartlarındaki ortopedi ekiplemini veri ve bulguları eyleme dönüştüren teknolojilerle desteklemekten gurur duyuyoruz” şeklinde konuştu.

İlaç ve Tıbbi Cihaz Sektörü yasal düzenlemelere birlikte uyumlanıyor

Dünya çapında vergi uyumluluğu ve vergi yazılımları konusunda lider konumdaki Sovos’un ev sahipliğinde ilaç ve tıbbi cihaz sektörünün temsilcileri bir araya geldi.



İlaç ve tıbbi cihaz sektörünün temsilcileri, global vergi yazılımları lideri Sovos’un ev sahipliğinde Çırağan Sarayı’nda buluştu. Sektöre yön veren deneyimli isimlerin katıldığı etkinlikte, e-dönüşüm alanında ilaç ve tıbbi cihaz sektörünün mevcut ihtiyaçları, bu ihtiyaçlara çözüm önerileri ve yine bu alanda sektörü bekleyen yenilikler konuşuldu. Et-

kinlikte hem Sovos tarafından yasal düzenlemeler hakkında mevcut ve beklenen gelişmelerle ilgili bilgi verildi hem de temsilcilerin deneyim paylaşımlarıyla vergi uyumluluğu konusunda sektörel bir hafıza oluşturuldu. Etkinliğe katılanlar arasında Acino, AstraZeneca, B. Braun, Bayer, Biomerieux, Boehringer Ingelheim, Drogan, Eczacıbaşı, Eli Lilly & Company, F. Hoffmann-La Roche, Gilead Sciences, GSK, Haleon, Luxottica Group SPA, Pfizer, Pharmavision, Roche, Sanofi, Takeda ve Viatris gibi

şirketlerin temsilcileri vardı.

Sektörün uyum sürecini kolaylaştıracak teknoloji çözümleri

Sovos EMEA Bölgesinden Sorumlu Satış Başkan Yardımcısı Elçim Sirek, konuyla ilgili açıklamasında, Türkiye’de verginin dijital dönüşümünün hemen her alana yayıldığını, bununla birlikte sektörlere yönelik düzenlemelerin sürdüğünü belirtti. İlaç ve

tıbbi cihaz sektöründe; ürüne göre senaryo ve fatura tipleri, iade faturaları, depo/genel merkez veri aktarımları, sevkiyat süreçleri, hangi ürünlerin kapsam dahilinde olduğu gibi alanlarda şirketlerin soru işaretleri olabildiğini söyleyen Sirek, karşılaşılan en önemli sorunlardan birinin de global ekiplere yerel düzenlemeleri aktarma konusunda yaşadığını dile getirdi. Dünya genelinde verginin dijital dönüşümünde aktif rol alan bir kurum olarak bu iletişim de de yol gösterici olmayı hedeflediklerini belirten Sirek, “Sektör temsilcileri ile bir araya gelerek mevcut düzenlemelere karşı geliştirdikleri farklı uygulamaları konuştuk ve yasal uyumluluk konusunda yüklerini azaltmak için çözüm önerileri ortaya koyduk. İlaç ve tıbbi cihaz sektöründe beklenen vergi düzenlemeleri için dirsek dirseğe hazırlıklar yaparak, sektörün uyum sürecini kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Bu buluşmalarla şirketlerin fikir alışverişinde olmasını ve ihtiyaçlara yönelik teknolojik çözümler üretebilmemizi çok kıymetli buluyorum. Çözümün parçası olan tüm katılımcılarımıza teşekkür ederim” diye konuştu.

Yavuz Karataş Menarini Türkiye Satınalma Direktörü olarak atandı



Menarini'nin, Türkiye operasyonu yönetim kadrosu güçlenmeye devam ediyor. 2003 yılından bu yana Menarini Türkiye'de Satınalma ekibinde farklı görevler üstlenen Yavuz Karataş, Menarini Türkiye Satınalma Direktörü olarak atandı. 1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak Mühendisliği bölümünden mezun olan Yavuz Karataş, kariyerine 1992 yılında Teba Gün-

kol A.Ş.'de Ar-Ge Mühendisi olarak başladı, ardından 1994 - 1999 yılları arasında Delphi Packard Elektrik Sistemleri'nde Proje ve Satış Mühendisi olarak görev yaptı. Daha sonra Doğu Elektrik Sistemleri'nde Lojistik Müdürü, Solectron Technology ve Turkcell Global Bilgi'de Satınalma Uzmanı olarak çalışan Yavuz Karataş, 2003 yılında Menarini Türkiye'ye katıldı. Şirkette sırasıyla Satınalma Uzmanı, Kıdemli Satınalma Uzmanı ve Satınalma Müdür Yardımcısı rollerini üstlenen Karataş, 2018 yılından bu yana Satınalma Müdürü olarak görev yapmaktaydı.

Fildişi Sahilleri Sağlık Bakanlığı, Medikal Expo hazırlıklarında sektörel iş birliğine vurgu yaptı

24-26 Haziran 2025 tarihlerinde Abidjan'da düzenlenecek olan Medikal Expo Ivory Coast fuarı öncesinde önemli temaslara gerçekleştirildi. Ekspotürk Genel Müdürü B. Kemal Şahin, ATLM Expo Ivory Coast Genel Müdürü İbrahim Demir, TURCAF Başkanı Muhammed Ali Aras ve Medical Expo Proje Direktörü Hind Rachiq, Fildişi Sahilleri Sağlık Bakanı Pierre N'gou Dimba'nı makamında ziyaret etti. Ziyaret kapsamında, fuar hazırlıkları ve iş birliği olanakları detaylı bir şekilde ele alınırken, Fildişi Sahilleri'nin en büyük medikal ve sağlık fuarında yapılacak etkinlikler masaya yatırıldı. Bakan Pierre N'gou Dimba, kaliteli ve kapsayıcı bir sağlık hizmet sunumunun temel sorumluluğunun Sağlık Bakanlığı'na ait olduğunu vurgulayarak, bu sürecin ancak medikal cihaz üreticileri, ilaç firmaları ve sağlık bilişimi alanındaki şirketlerin etkin katılımıyla mümkün olabileceğinin altını çizdi. Bakan, sağlık hizmetlerinin güçlendirilmesi hedefi doğrultusunda sektörün tüm paydaşlarını fuar sürecine dâhil etmeye önem verdiklerini belirtti.



Bayer Radyoloji'de

üst düzey atama



Bayer Radyoloji Avrupa II. Bölge Direktörü olarak görev yapan Bahadır Akar; Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Bölgelerinden Sorumlu Radyoloji Bölge Lideri olarak atandı. Bahadır Akar yeni görevinde Polonya/Baltıklar/Ukrayna, Macaristan/Çek Cumhuriyeti/Slovakya, Rusya/BDT ve MENA ile RSA/Güney-Orta Afrika ülke gruplarından sorumlu olacak. Buna ek olarak, Bayer Radyoloji Türkiye ve İran Ülke Müdürlüğü görevini de üstlenecek. Orta Doğu Teknik Üniversitesi Biyoloji Bölümü mezunu olan Akar,

West Virginia Üniversitesi'nde MBA programını tamamladı. Bayer Türkiye'deki kariyerine 2005 yılında başladı ve sırasıyla Ürün Müdürlüğü, Global Ürün Müdürlüğü, Türkiye Radyoloji Ülke Müdürlüğü, Bayer Farma Genel Tedaviler ve Kadın Sağlığı Bölüm Direktörlüğü pozisyonlarında görev aldı. 2017 yılında global sorumluluklar olarak Bayer Radyoloji Avrupa II. Bölge Direktörü olarak atandı. Sektörde 27 yıllık tecrübesi bulunan Akar, yeni göreviyle Bayer Radyoloji'nin küresel büyümesine katkı sağlamaya devam edecek.

Ayla Bostan Çakın, Abdi İbrahim İç Denetim Direktörü oldu

Ayla Bostan Çakın, Abdi İbrahim İç Denetim Direktörü oldu. Çakın, İstanbul Bilgi Üniversitesi ve London School of Economics iş birliğiyle düzenlenen İşletme ve Ekonomi programında lisans derecesini tamamladıktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi Muhasebe-Denetim Yüksek Lisans programını tamamladı. Profesyonel kariyerine Siemens San. ve Tic. A.Ş.'de başlayan Çakın, ardından Garanti Bankası ve Anadolu Grubu'nda İç Denetim ve Anadolu Etap'ta iç denetim ve iç kontrol görevlerini üstlendi. Ayla Bostan Çakın, Abdi İbrahim'deki yeni görevi kapsamında risk bazlı denetimlerin yönetimi ve gerçekleştirilmesi, suistimal soruşturamalarının yürütülmesi ve organizasyon genelinde denetim faaliyetlerinin etkinliğinin artırılması gibi kritik sorumluluklar üstlenecek.



Konya Beyhekim Ağız ve Diş Sağlığı Hastanesi Hizmet vermeye başladı

Konya'da yapımı tamamlanan Beyhekim Ağız ve Diş Sağlığı Hastanesi hizmet vermeye başladı. 6.448 metrekarelik arsa üzerine inşa edilen ve toplam 12.801 metrekare kapalı alana sahip

olan tesiste; 50'si erişkin, 20'si çocuk olmak üzere 70 ünit, 2 ameliyathane ve 10 gözlem yatağı bulunuyor. Gelişmiş tıbbi cihazlarla donatılan hastane, tanı ve tedavi süreçlerinde etkinlik ve verimliliği artırmayı hedefliyor.





Av. Muhittin Ertuğrul ERTÜRK
info@ertugrulturk.av.tr

Tıbbi cihazların tedarikinin kesintiye uğraması veya durdurulması durumunda iktisadi işletmecilerin yükümlülükleri

Tıbbi Cihaz Kayıt ve Koordinasyon Daire Başkanlığı'nın

TIBBİ CİHAZLARIN TEDARİKİNİN KESİNTİYE UĞRAMASI VEYA DURDURULMASI (SONA ERMESİ) DURUMUNDA İKTİSADİ İŞLETMELERİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ HAKKINDA 21.05.2025 Tarihli Duyurusu.

Ülkemizde tıbbi cihazlarla ilgili olarak Avrupa Birliği (AB) müktesebatına uyum çalışmaları kapsamında, (AB) 2017/745 sayılı Tıbbi Cihazlar Tüzüğüne (MDR) tam uyumlu olarak hazırlanan "Tıbbi Cihaz Yönetmeliği" ile (AB) 2017/746 sayılı İn Vitro Tanı Tıbbi Cihaz Tüzüğüne (IVDR) tam uyumlu olarak hazırlanan "İn Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Yönetmeliği" 2/6/2021 tarihli ve 31499 (Mükerrer) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, (AB) 2024/1860 sayılı Tüzük ile bahse konu Tüzükler tadil edilmiş ve buna uygun olarak ülkemizde hazırlanan Değişiklik Yönetmelikleri, 17/8/2024 tarihli 32635 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

İlgili Değişiklik Yönetmelikleri kapsamında Tıbbi Cihaz Yönetmeliği Madde 10/A ve İn Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Yönetmeliği Madde 11/A ile getirilen yeni hükümler uyarınca **tedarik kesintisi beklenen veya tedarik edilmeyecek olan ürünler için ürün piyasaya arz eden firmalar tarafından yetkili otoritelere bu durumun Kurum tarafından belirlenen usul ve esaslara göre bildirmesi gerekmektedir.** Bu doğrultuda; İsmarlama imal edilen cihazlar hariç olmak üzere, piyasaya arz edilen ve tedarik kesintisinin veya durdurulmasının (sona ermesinin) **Türkiye veya bir ya da daha fazla AB üyesi ülkede hastalara veya kamu sağlığına ciddi zarar veya ciddi zarar riski ile sonuçlanabileceği** makul olarak öngörülebilir olan tüm cihaz modelleri veya türleri için;

- Ülkemizde faaliyet gösteren imalatçı fir-

malar tarafından "İmalatçı Bilgi Formu"nda gerekli olduğu belirtilen bilgiler sağlanmalı ve bu bilgi, istisnai durumlar dışında imalatçının öngördüğü kesinti veya durdurmanın gerçekleşmesinin beklendiği tarihten **en az 6 ay önce kurum WEB sitesinde duyurulan** Ek-1 de yer alan imalatçı bilgi formu ve Ek-2 de yer alan Ürün excel tablosunun **kbb2@titck.gov.tr e-posta adresi** aracılığıyla ve Kurum EBS sistemi üzerinden yapacağı resmi başvuruyla birlikte Kuruma sunulmalıdır.

- AB üye ülkeleri dışında bulunan imalatçı adına ülkemizde görevlendirilmiş AB yetkili temsilcisi olarak faaliyet gösteren firmalar tarafından "İmalatçı Bilgi Formu"nda gerekli olduğu belirtilen bilgiler sağlanmalı ve bu bilgi, istisnai durumlar dışında imalatçının öngördüğü kesinti veya durdurmanın gerçekleşmesinin beklendiği tarihten **en az 6 ay önce kurum WEB sitesinde duyurulan** Ek-1 de yer alan imalatçı bilgi formu ve Ek-2 de yer alan Ürün excel tablosunun **kbb2@titck.gov.tr e-posta adresi** aracılığıyla ve Kurum EBS sistemi üzerinden yapacağı resmi başvuruyla birlikte Kuruma sunulmalıdır.

- AB üye ülkeleri içinde bulunan imalatçılar söz konusu bildirimleri kendi bulunduğu ülkedeki yetkili otoriteye yapacakları için bu imalatçının ürünlerini ülkemizde satan ithalatçı firmalar tarafından ayrıca yapılması gereken bir bildirim bulunmamaktadır. Ancak; ilgili ürün tedarik kesintisinin veya piyasaya arzının durdurulmasının sadece ülkemiz sınırları içinde gerçekleşecek olması halinde ilgili ürünü ithal eden ithalatçı firmalar tara-

findan "İmalatçı Bilgi Formu"nda gerekli olduğu belirtilen bilgiler sağlanmalı ve bu bilgi, istisnai durumlar dışında imalatçının öngördüğü kesinti veya durdurmanın gerçekleşmesinin beklendiği tarihten **en az 6 ay önce kurum WEB sitesinde duyurulan** Ek-1 de yer alan imalatçı bilgi formu ve Ek-2 de yer alan Ürün excel tablosunun **kbb2@titck.gov.tr e-posta adresi** aracılığıyla ve Kurum EBS sistemi üzerinden yapacağı resmi başvuruyla birlikte Kuruma sunulmalıdır. **Tıbbi Cihaz Kayıt ve Koordinasyon Daire Başkanlığı'nın 2025/KB-1 SAYILI İN VİTRO TANİ AMAÇLI TIBBİ CİHAZ YÖNETMELİĞİ (IVDR) KAPSAMINDA SINIFI YÜKSELEN ÜRÜNLERİN ÜRÜN TAKİP SİSTEMİ KAYIT SÜREÇLERİ HAKKINDA 22.05.2025 tarihli Duyurusu**

Bilindiği üzere; Avrupa Birliği (AB) güncel tıbbi cihaz mevzuatına tam uyum çalışmaları kapsamında, (AB) 2017/745 sayılı Tıbbi Cihazlar Tüzüğü (MDR) ile (AB) 2017/746 sayılı İn Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Tüzüğüne (IVDR) tam uyumlu olan "Tıbbi Cihaz Yönetmeliği" ile "İn Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Yönetmeliği" 2/6/2021 tarihli ve 31499 (Mükerrer) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bununla birlikte, belirli koşulların yerine getirilmesi şartıyla, yüksek riskli in vitro tanı amaçlı tıbbi cihazların (IVD) piyasada bulunamama riskinin azaltılması; EUDAMED modüllerinin işlevsel hale geldiği ilan edildikten hemen sonra, ilgili modüllerin 2025'in son çeyreğinden itibaren kademeli olarak kullanılmasının zorunlu hale getirilmesi ve MDR ve IVDR kapsamında yer alan ve tedarikinde kesinti yaşanması halinde hastalarda veya kamu sağlığında ciddi tehlike

riski oluşturacağı değerlendirilen cihazların, tedarikinin kesintiye uğramasının öngörüldüğü durumlarda bu durumun önceden bildirimine ilişkin yeni bir yükümlülüğün getirilmesi amaçlarıyla Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan "(AB) 2017/745 ve (AB) 2017/746 sayılı Tüzükleri EUDAMED'in kademeli olarak uygulanması, tedarik kesintiye uğraması durumunda bilgilendirme yükümlülüğü ve belirli in vitro tanı amaçlı tıbbi cihazlara ilişkin geçiş hükümleri bakımından tadil eden 9/7/2024 tarihli ve (AB) 2024/1860 sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey Tüzüğü" 9 Temmuz 2024 tarihinde AB Resmi Gazetesi'nde yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Hali hazırda uygunluk değerlendirme prosedürü Onaylanmış Kuruluş müdahalesi gerektirmeyen doğrudan imalatçısı tarafından 98/79/EC Vücut Dışında Kullanılan (In Vitro) Tıbbi Tanı Cihazları Yönetmeliği (IVDD) kapsamında piyasaya arz edilen "IVD-diğer" risk sınıfında olan ürünlerden **2017/746 sayılı In Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Tüzüğü (IVDR) kapsamında** uygunluk değerlendirme prosedürü Onaylanmış Kuruluş müdahalesi gerektiren sınıf A-steril, sınıf B, sınıf C ve sınıf D risk sınıfında piyasaya arz edilecek ürünlerin geçiş süreci içerisinde ÜTS kayıt durumlarının yönetilebilmesi amacıyla bu ürünlerin **IVDR kapsamında hangi risk sınıfında olacağı**nın ürünleri piyasaya arz eden firma tarafından beyan edilmesi gerekmektedir. Bu minvalde ÜTS'de tıbbi cihaz kayıt penceresinde tanımlayıcı bilgiler altında yer alan "**Ürün Açıklaması**"

alanında aşağıda yer alan açıklama metninin firmalar tarafından "**Başvurusuz Güncelleme**" işlemi ile girilmesi ve IVDR sınıf bilgisinin belirtilmesi gerekmektedir.

Açıklama Metni

"Bu ürün, IVDD kapsamında IVD-Diğer risk sınıfında piyasaya arz edilmesine rağmen IVDR sınıflandırma kuralları doğrultusunda **sınıflandırma kuralı uyarınca risk sınıfında** piyasaya arz edilecektir. Bu ürün için geçiş süreci içerisinde IVDR için ilgili gerekliliklerin yerine getirileceğini taahhüt ederiz." (IVDR kapsamındaki sınıflandırma kuralı ve risk sınıfı bilgisi ürün bazında ilgili alana girilmelidir.) Hali hazırda ÜTS'de IVD-Diğer risk sınıfındaki ürünler için; yukarıda belirtilen **açıklama metninin "Ürün Açıklaması"** alanına **30.06.2025 tarihine kadar girilmemesi halinde ilgili ürünlerin kayıtları üzerinde gerekli işlemler tarafımızca gerçekleştirilecektir.**

Bununla birlikte ilk defa kaydedilmek üzere veya güncelleme başvurusu ile tarafımıza başvuruya gönderilen IVD-Diğer risk sınıfındaki ürünler için de aynı açıklama metninin ürün açıklaması kısmında yer alması gerekmektedir. Bu bilginin yer almadığı tespit edilen başvurular tarafımızca olumsuz olarak değerlendirilecektir.

İlave olarak ilgili açıklama bilgisi girilmek suretiyle ÜTS'de kayıtlı olmaya devam eden IVD-Diğer risk sınıfındaki ürünler için:

- IVDR uyarınca Sınıf D, Kişisel Test Cihazı (Sınıf D), Hastabaşı Test Cihazı (Sınıf D) ve

Destek Tanı Cihazı (Sınıf D) risk sınıfında piyasaya arz edilecek cihazların **IVDD kapsamındaki Uygunluk Beyanları için 2024/KK-2 sayılı Duyuruya** doğrultusunda **gerekli başvuruların 26.05.2025 e kadar,**

-IVDR uyarınca Sınıf C, Kişisel Test Cihazı (Sınıf C), Hastabaşı Test Cihazı (Sınıf C) ve Destek Tanı Cihazı (Sınıf C) risk sınıfında piyasaya arz edilecek cihazların **IVDD kapsamındaki Uygunluk Beyanları için 2024/KK-2 sayılı Duyuruya** doğrultusunda **gerekli başvuruların 26.05.2026 ya kadar,**

-IVDR uyarınca Sınıf B, Hastabaşı Test Cihazı (Sınıf B) ve Sınıf A Steril risk sınıfında piyasaya arz edilecek cihazların **IVDD kapsamındaki Uygunluk Beyanları için 2024/KK-2 sayılı Duyuruya** doğrultusunda **gerekli başvuruların 26.05.2027 ye kadar** yapılması gerekmektedir.

Bu doğrultuda anılan hususlar çerçevesinde;

1. Hali hazırda ÜTS'de IVD-diğer risk sınıfında kayıtlı ürünler için yukarıda yer alan açıklama metninin 30.06.2025 tarihine kadar Ürün Açıklaması alanına başvurusuz güncelleme ile girilmesi,
2. IVD-diğer risk sınıfında yapılacak **yeni ürün kayıt ve güncelleme başvurularında** yukarıda yer alan açıklama metninin Ürün açıklaması kısmında yer alması,
3. Söz konusu cihazların uygunluk beyanları için IVDR kapsamındaki risk sınıflarına göre belirtilen tarihler dahilinde süre uzatım başvurularının yapılması **hususları ilgili firmaların dikkatine önemle duyurulur.**

İKMİB İlaç ve Tıbbi Cihaz Sektör Komite Toplantısı Kimya Teknoloji Merkezi'nde gerçekleştirildi



İKMİB İlaç ve Tıbbi Cihaz Sektör Komite Toplantıları Gebze Bilişim Vadisi'ndeki Kimya Teknoloji Merkezi'nde gerçekleştirildi. Tıbbi Cihaz Komite Toplantısı'na, Tıbbi Cihaz Komite Başkanı Tayfun Demir, İlaç Komite Toplantısı'na ise Ahmet Altuğ Oğuz Başkanlık etti. İlaç Komite Toplantısı'na İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister de katıldı.

Gebze Bilişim Vadisi'ndeki Kimya Teknoloji Merkezi'nde düzenlenen Tıbbi Cihaz Sektör Komite toplantısına; Sektörün önemli paydaşları, Diş Malzemeleri Sanayici ve İşadamları Derneği (DİŞİAD), İlaç, Eczacı-

lık, Sağlık Bilim ve Teknolojileri Vakfı (İVEK), Marmara Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçileri Derneği (MASSİAD) ve MÜSİAD temsilcileri



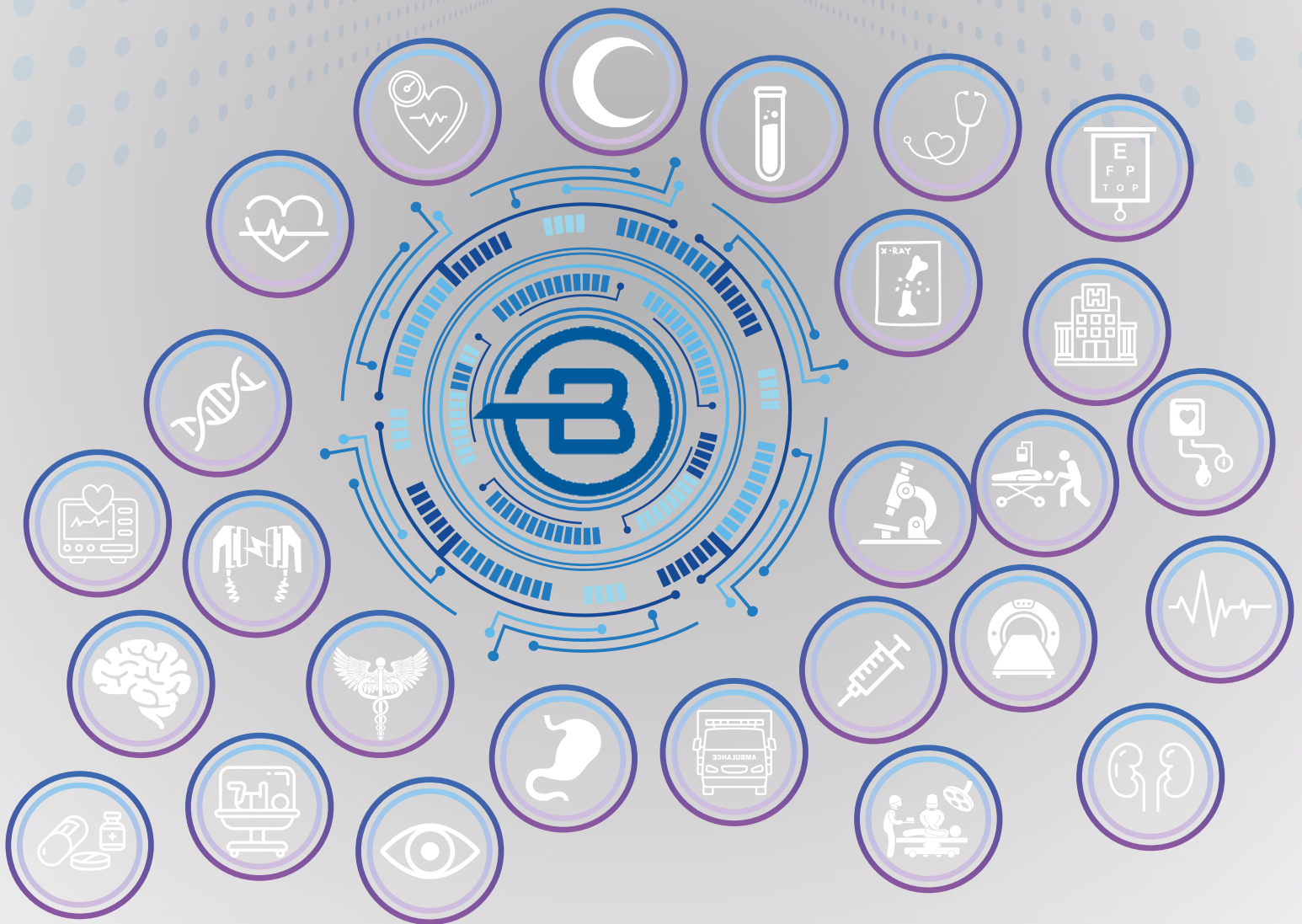
ile birçok firma yetkilisi katılım sağladı.

Toplantıda, geçmiş dönem faaliyetlerine dair bilgilendirmeler yapılarak, 2025-2026 yılı faaliyet takvimi üzerine istişarelerde bulunuldu. Toplantıda; ihracata yönelik firmaların karşılaştığı sorunlar değerlendirilerek, katılımcıların görüş ve önerileri alınarak süreçlerin geliştirilmesine yönelik yapıcı fikir alışverişleri gerçekleştirildi.

Toplantının ardından katılımcılar, Kimya Teknoloji Merkezi Direktörü H. Alper Ondur rehberliğinde Kimya Teknoloji Merkezi'ni ziyaret ederek, laboratuvar altyapısı, test ve ölçüm imkanları ile sektöre sunulan Ar-Ge desteklerini yerinde inceleme fırsatı buldu.



www.biyomedikalkongresi.com



biyoted@humanitasrice.com



Doğru Adres

Sağlam zeminde

Yeni Yerinde

AVRUPA YAKASI POSTA İŞLEME MERKEZİ KARŞISI

Yassiören Mh. Ağaçkakan Sk. No:15/A-115 Ada 26 Parsel Zemin Kat 5. Bağımsız Bölüm
Hadımköy- İSTANBUL

444 8 717

www.capamedikal.com.tr

A photograph of two healthcare professionals, a woman and a man, in a clinical setting. They are both wearing white lab coats, blue surgical masks, and blue bouffant caps. The woman is on the left, holding a tablet computer and looking at it. The man is on the right, looking at the tablet. They are standing behind a counter with some medical equipment. The background is slightly blurred, showing a window and some medical equipment.

Medtronic

Engineering the extraordinary

Transforming the
lives of two people
every second,
every hour,
every day.

©2021 Medtronic. Medtronic, Medtronic logo, and Engineering the extraordinary are trademarks of Medtronic. All other brands are trademarks of a Medtronic company. UC202206917 EN