



Özel Hastanelere Yabancı Sermaye İlgisi

N+1 DARUMA



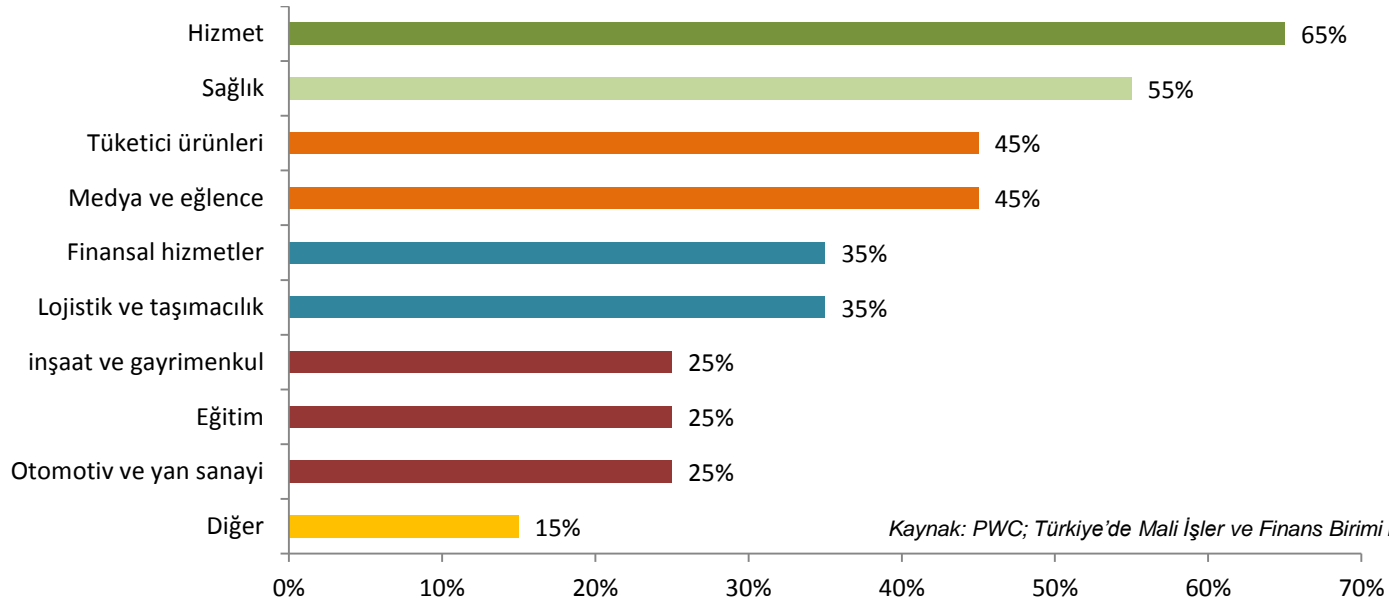
SAĞLIK VE SİGORTA
YÖNETİCİLERİ
DERNEĞİ

5-8 Kasım 2015

Özel Sermaye Fonları

- Özel sermaye fonları ağırlıklı olarak **100 milyon TL ile 400 milyon TL** ciro aralığında ve gelişmekte olan Türk şirketlerine, fonun sektör tecrübesi ve kuruluş amacına göre çoğunluk/azınlık olarak yatırım yapmayı tercih etmektedir
- Yakın geçmişte özel sermaye fonlarının yatırım yaptığı sektörler incelendiğinde, **hizmet ve sağlık sektörlerinin** diğer sektörlerden önde olduğunu görmekteyiz
- Önümüzdeki dönemde de özel sermaye fonlarının eğiliminin mevcut portföyleri ile paralel bir şekilde, hizmet ve sağlık sektörlerine olacağı; özellikle tüketici ürünleri ile eğitim ve eğlence (yeme-içme) sektörlerine de ilginin artacağı görülmektedir

Özel sermaye fonlarının mevcut portföylerindeki şirketlerin sektörel dağılımı



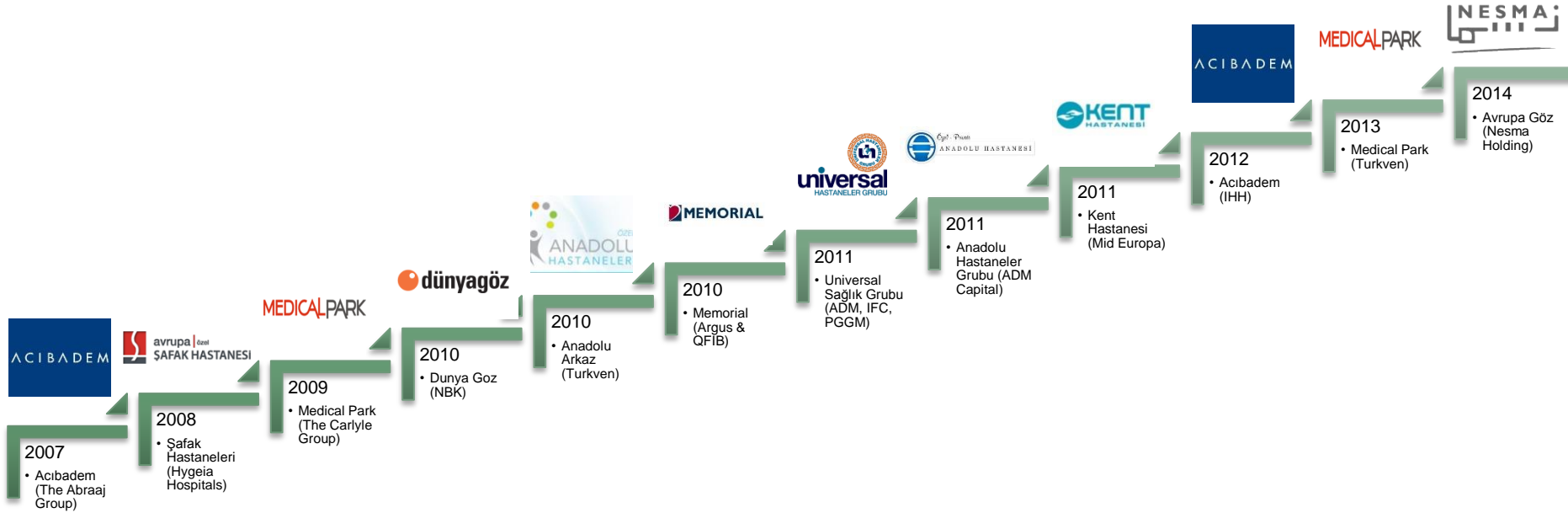
Özel Sermaye Fonları – Yatırım Kriterleri

- Yatırım yapılacak şirketin büyüme potansiyeli
- Şirket yönetiminin etkinliği
- FAVÖK marjı,
- Pazar payı,
- Ciro veya Olası İşlem Büyüklüğü
- Şirketin borç-sermaye yapısı

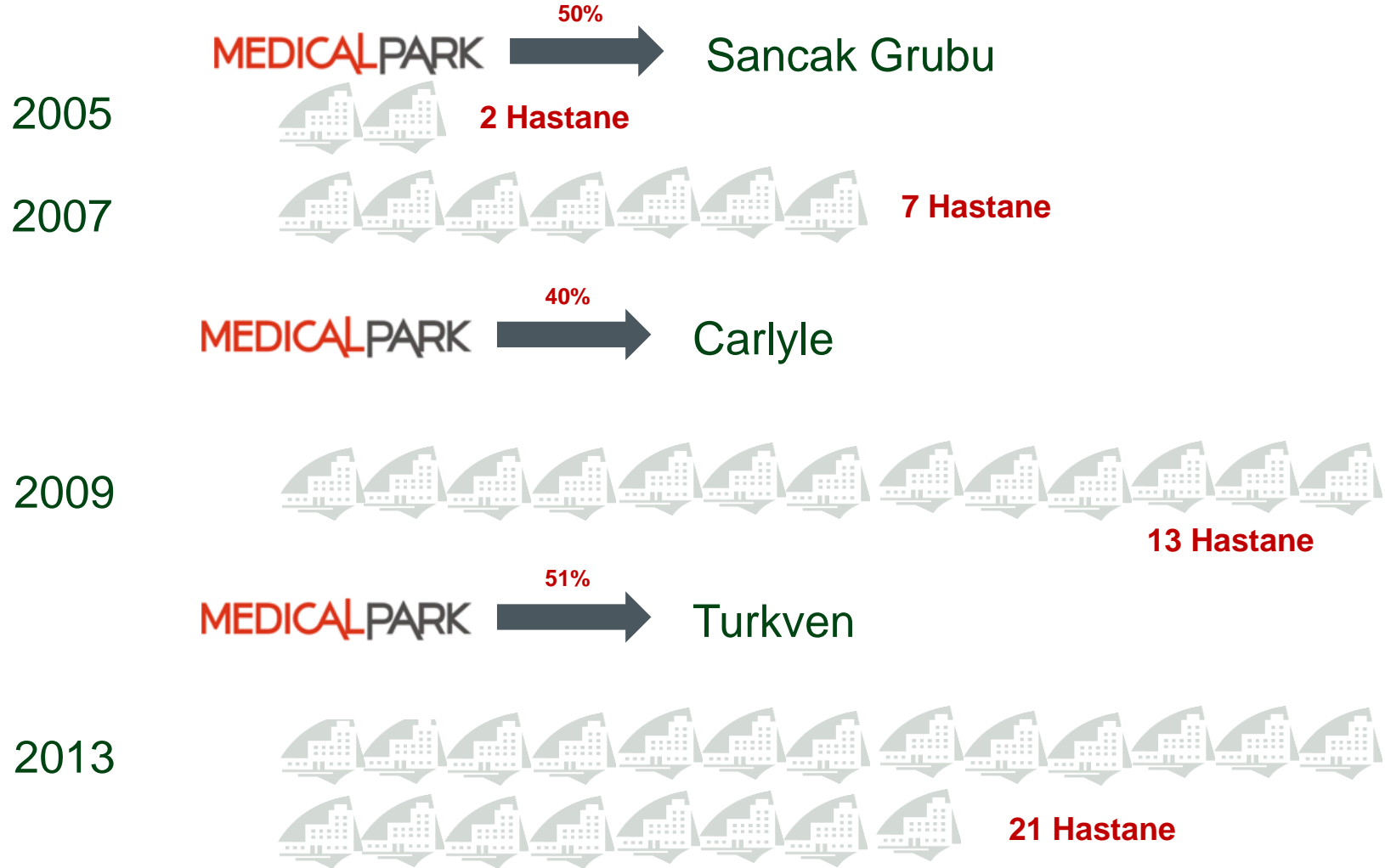
- **Özel sermaye fonlarının %70'i geliştirmekte olan şirketlere yatırım yapmayı tercih etmektedir.**

Özel Sermaye Fonları – Özel Hastane Yatırımları

- Yatırım kriterlerini karşılamak açısından daha avantajlı konuma sahip ilaç firmaları hem özel sermaye'nin hem de uluslararası büyük oyuncuların hedefine girmiştir.
- Özel Hastane sektöründeki satın alımlar ise SGK'nın sağlık hizmetlerini özel sektörden almaya başlaması ile hızlanmış ve oyuncuların yatırım kriterlerini karşılamasına olanak sağlamıştır.



Özel Sermaye Fonları – Başarılı Örnekler



Yerli Oyuncular Arasında Konsolidasyon Süreci



Sivas Hastanesi



Samsun Hastanesi



An-Deva Grubu



Diyarbakır Hastanesi



Anadolu Grubu



Trabzon Yıldızlı



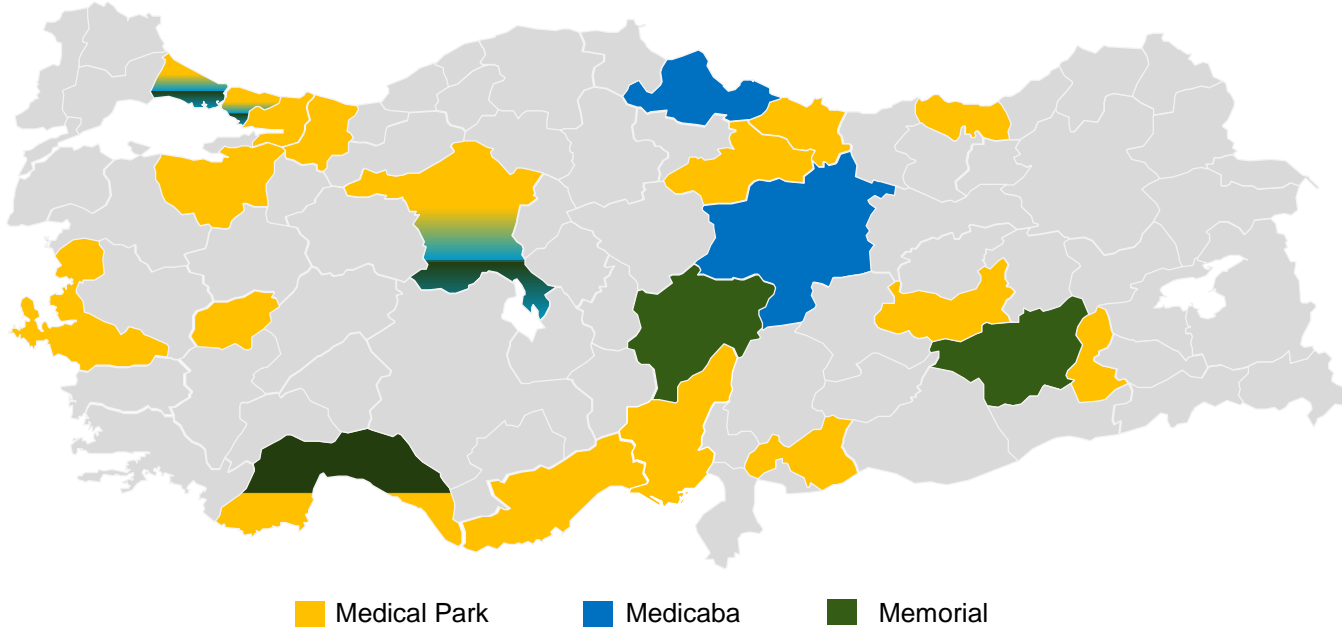
Elazığ Damla



Uşak Ceyline



Konsolidasyon Süreci – Coğrafi Dağılım

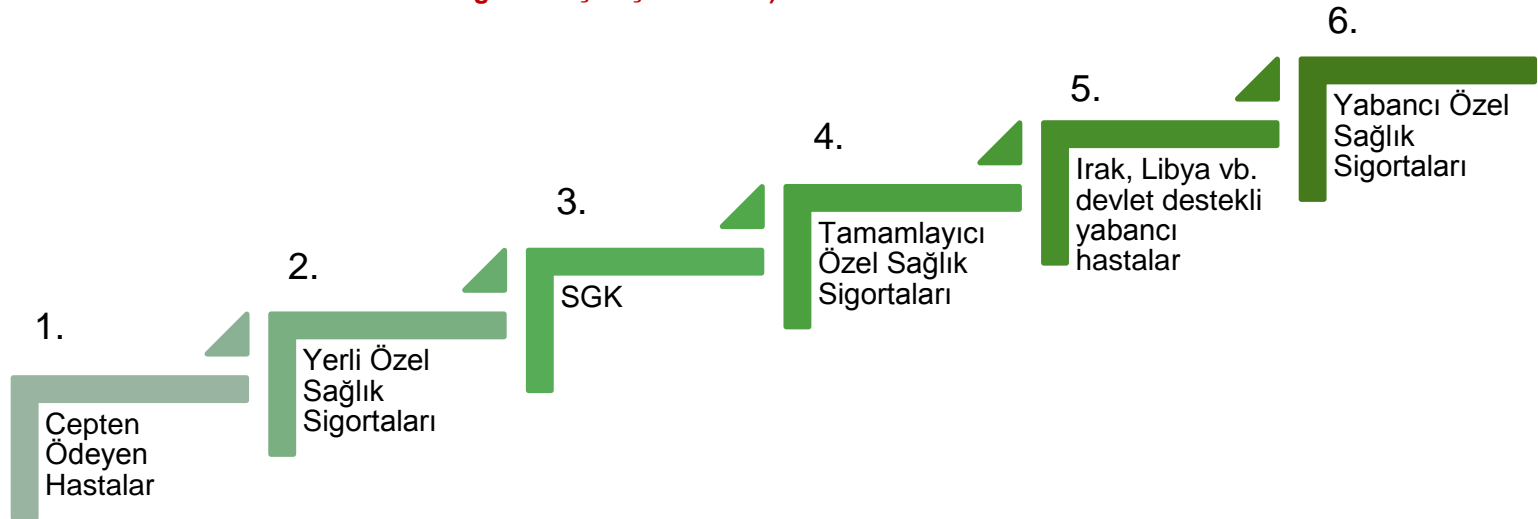


- Satın alımlarda (lisans yada işleyen hastane) öne çıkan yerler, nüfusu 1 milyonu aşan Anadolu'daki büyük şehirler olmuştur. Bunun en önemli sebepleri;
 - Bölgesel risklerin azaltılmaya çalışılması
 - Ulusal bir oyuncu olunmak istenmesi
 - SGK'lı hasta tipine hizmet edilmesi
 - Pazara ilk giren olma avantajını yakalamak (potansiyel rekabeti önleme amaçlı)
- Bu sürecin zorlukları ise şu şekilde özetlenebilir;
 - Yerel ortak bulma zorunluluğu ve zorluğu
 - Hastane binalarının istenen kriterlere uymaması
 - İnsan kaynağı sıkıntısı
 - Merkez ile koordinasyon ve kurumsallaşmada yaşanan sıkıntılar

Geçtiğimiz dönemde doğu illerindeki hızlı genişlemenin ardından, zincir grupların rotalarını yine İstanbul, İzmir ve Ankara'ya yönelttiği görülmektedir.

Özel Hastanelerin Gelir Kaynaklarının Gelişimi

- Özel sağlık hizmetlerinin 20 yıllık sürede gelir kaynaklarının çeşitlenmesi ve sektörün yapısının değişmesi arasında ciddi bir ilişki vardır;
 1. Genel gelir seviyesinin yükselmesi (bireysel başvuruların artması) **özel hastaneciliğin başlaması – bir grup doktorun bir araya gelerek oluşturdukları yapılar**
 2. Özel sağlık sigortalarının yaygınlaşması (bireysel bilinç düzeyinin artması, özel şirketlerin çalışanları için sağlık sigortası talep etmesi) **Tekil hastanelerin büyümesi ile birlikte zincir hastaneler yaklaşımının yavaş yavaş ivmelenmesi**
 3. SGK'nın özel hastanelerden hizmet satın almaya başlaması **Zincir hastaneciliğin (büyüklüğün) rekabet avantajlarının ortaya çıkması - Küçük hastanelerin satın alınmaya başlanması**
 4. Tamamlayıcı sağlık sigortalarının özel hastanelerin teşviki ve devlet desteği ile büyümesi. Bazı özel hastanelerin özel sigorta firmaları ile münhasır işbirliği içine girmesi – **SGK riskinin azaltılması ile birlikte karlılığın yükseltilmesinin amaçlanması**
 5. Yabancı hasta pazarının (Irak ve Libya merkezli) bölgemizdeki ihtiyaçtan dolayı oluşması
 6. Özel yabancı sağlık sigortalı hastalar (Şuan kurumsal olarak yapılmayan, bazı aracı kurumlar ve hastanelerin bireysel çabası ile büyümeye çalışan bir alan) **Zincir hastanelerin gelirlerini çeşitlendirmek istemesi (hem en karlı hasta grubu olması hemde SGK riskini azaltan bir etkisi olduğundan çok çok önemli)**



N+1 DARUMA

Buyukdere Cad. Maya Akar Center No: 100 Floor: 27 - 34394 Esentepe / Istanbul Turkey

Tel: +90 212 370 6060 **Fax:** +90 212 370 6000 **Web:** www.nplus1daruma.com

Mr. Ozkan Yavasal

Managing Partner

ozkan.yavasal@nplus1daruma.com

Barcelona • Bilbao • Edinburgh • Frankfurt • Glasgow • Istanbul • Leeds • London • Luxembourg • Madrid • Milan • Newcastle • Paris • Sao Paulo • Zurich