



Yayın Adı : Ekonomist
Referans No : 94637040
Dağıtım alanı : Ulusal
Yayın Periyot : Aylık
Yayın Tipi : Dergi

Yayın Tarihi : 22.03.2020
Sayfa : 1
Tiraj : 13000
Reklam E.(\$): 27893,33

AJANS PRESS

“HASTANE KORKUSU
İLAÇ PAZARINI
DARALTACAK”



EROL KIRESEPI/ SANTA FARMA

MOBİLDE
YENİ BÜYÜME
PLANLARI



Ekonomist

22 Mart - 4 Nisan 2020 Yıl 30 152273 Sayı 2020/12-13

9₺
K.K.T.C. fiyatı
11₺

ekonomist.com.tr @ekonomistdergi EkonomistDergisi

PİYASALARDA KORONA HESABI



DENGLER
NASIL
DEĞİŞTİ?

+
YÖNETİM
ŞİRKETLERİN
ALDIKLARI
TEDBİRLER

+
TEKNOLOJİ
EVLERİ OFİSE
DÖNÜŞTÜRME
YÖNTEMLERİ

PORTFÖYLERDE
HANGİ ARAÇLAR
ÖNE ÇIKIYOR?

DÖVİZ, FAİZ, ALTIN
VE BORSADA
SON BEKLENTİLER



Yayın Adı : Ekonomist
Referans No : 94637074
Dağıtım alanı : Ulusal
Yayın Periyot : Aylık
Yayın Tipi : Dergi

Yayın Tarihi : 22.03.2020
Sayfa : 24
Tiraj : 13000
Reklam E.(\$) : 12633,06



SÖYLEŞİ

SİBEL ATİK satik@ekonomist.com.tr

“Hastane korkusu

Santa Farma CEO’su Erol Kiresepi, yerli ilaç üreticileri arasında ilk üçe girmek istediklerini ve bu amaçla yeni alanlara girdiklerini söylüyor. Kiresepi, koronavirüs nedeniyle insanların hastanelere gitmek istememesinin pazarı daraltacağını aktarıyor.

Türkiye’nin köklü yerli ilaç şirketlerinden biri olan ve üretimde 75 yılı geride bırakan Santa Farma, ihracat ve yeni üretim kanallarıyla pazarda ilk üç şirketten biri olmayı hedefliyor. Bu hedefle yeni pazar arayışlarını hızlandıran şirket, GEBKİM’deki 150 milyon kutu üretim kapasiteli tesisinde yurtdışındaki ilaç şirketlerine fason üretim yapmaya da hazırlanıyor. Yerli ilaç üreticileri içinde ilk üçe girmek için çalıştıklarını aktaran Santa Farma Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Erol Kiresepi, bu hedef doğrultusunda OTC gibi yeni alanlara girerek ve ihracatla büyüyeceklerini söylüyor. Aynı zamanda Uluslararası İşverenler Teşkilatı’nın (IOE) Başkanı olan Erol Kiresepi ile koronavirüs salgınının ilaç pazarına etkilerini ve şirket planlarını konuştuk.

Koronavirüs etkisi yakından izleniyor. Siz yılbaşında yaptığınız bütçelerde revizyona gittiniz mi?

Henüz revize etmedik. Fakat şu an hiçbir şeyi öngöremiyoruz. Bu koronavirüs sürecinin ne kadar zamanda düzeleceğini bilmiyoruz. Acil olmayan tüm yatırımları durdurduk. Mayıs ayını görelim istiyoruz. Baktığınızda pazar küçülüyor. İnsanlar hastaneye gitmeye korkuyor. Hastaneye gidilmiyor ve dolayısıyla ilaç pazarında da bir talep düşüşü bekleniyor. Bu süreçte gıda takviyesi ürünlerde yani OTC pazarında bir büyüme bekliyoruz. Biz de bu doğrultuda planlamamızı yaptık ve bu alana girmeye karar verdik.

Bütçelerde revizyona gitmediğinizi söylediniz. Şirketin bu yıl ciro ve büyüme planları nedir?

Biz geçen yıl 900 milyon TL ciro elde ettik. Bu yıl da pazarın üzerinde büyüme hedefimiz var. Geçen yıl iç pazarda yüzde 32 büyüme yaşanırken, bizim artışıımız adet bazında yüzde 42 oldu. Bu yıl ise yüzde 22 büyüme öngörüyoruz. 2020’yi pazarın 4-5 puan üzerinde büyümeyle kapatmayı planlıyorduk. Fakat salgın ve etkileri nedeniyle bir

35 yıldır Osmanlı fermanlarını topluyor

Erol Kiresepi, aynı zamanda iyi bir Osmanlı ferman koleksiyoneri. 1985 yılından beri fermanları toplayan Kiresepi, zamanla daha kaliteli bir koleksiyon oluşturduğunu söylüyor. Annesinin Osmanlı’ya çok meraklı olduğunu ve kendisinin de bundan etkilendiğini söyleyen Kiresepi, şöyle devam ediyor: “Fermanların hepsini okuttum ve kayıt altına aldım. Koleksiyonumda Osmanlı Padişahı Kanuni Sultan Süleyman’dan itibaren bütün padişahların sırayla birkaç tane fermanı var. Bir fermanın kalitesini belirleyen ne yazdığıdır. Mesela Osmanlı Bankası kurulmadan önce bir paşayı Paris’e yolluyor ve para bulmasını istiyor. Bunun gibi özel fermanlar var. Tezhipli mi o da önemli. Bir de divit koleksiyonum var. Ustasına göre, dönemi ve boyuna göre değerli ürünler.”

şey söylemek güç. Bütçe revizyonuna gitmek için önümüzü görmemiz lazım. Bunun için de mayıstan önce revizyona gitmeyiz. Baktığınızda yaşanan bu süreçle pazar küçülecek.

Salgınla birlikte ticarette yaşanan sıkıntılar nedeniyle hammadde temininde bir sorun öngörüyorsunuz mu?

Şu an tedarik zincirinde bir sıkıntımız yok. Şirket olarak bizim altı aylık tedarikimiz garantide. Önümüzü altı ay rahat görüyoruz. Birkaç kalemden sıkıntı olabilir, o da büyük kalemler değil. Ama bundan sonra ne olur bilmiyoruz. İtalya’da mesela fabrikalar çalışıyor ama kapatılması konuşuluyor. İtalya’dan hammadde alanlar sıkıntı yaşayabilir. Bu maliyet artışı anlamına geliyor. Dolayısıyla zincir duracak diye stoğu şişirince maliyetler negatif etkileniyor. Stok maliyetini çekiyorsunuz.

Şirketin ihracat yolculuğundan söz eder misiniz?

Ciromuzun yüzde 5’i ihracattan geliyor. 14 ülkeye ihracatımız var. 13 ülkeye bir yıl içinde ihracat yapmaya başlayacağız. 16 ülkenin de dosyaları hazırlanıyor. Bunlar da 2,5 yıl içinde ihracata



Yayın Adı : Ekonomist
Referans No : 94637074
Dağıtım alanı : Ulusal
Yayın Periyot : Aylık
Yayın Tipi : Dergi

Yayın Tarihi : 22.03.2020
Sayfa : 25
Tiraj : 13000
Reklam E.(\$) : 12633,06



“pazarı daraltacak”



Fotoğraf: Hüseyin Öngen

“İlaç sektörünün yerli sermayeli bir şirketi olarak ortak veya yabancıya satışı düşünmüyoruz. Yabancılar ortak geliyor, sonra tamamını alıyor. O nedenle böyle bir niyetimiz yok. Allah sattırmasın.”

katılacak. Bunlar fiziki ürün ihracatı. Bir de fason üretim dediğimiz hizmet ihracatı var. Bu noktada da çok uluslu iki şirketten teftişleri geçtik. Onlar için globalde belli ülkeler için ilaç üretip satacağız.

Fason üretim sizin için yeni bir durum mu?

Değil, fason üretimde yurtdışı için yeni bir durum. Zaten GEBKİM OSB’de yeni kurduğumuz üretim tesisini o nedenle devreye aldık. Bu tesis için Avrupa’daki sağlık otoritelerinin de onayı alındı. Bir yeni model üzerinde daha çalışıyoruz. Katma değeri yüksek yurtdışı firmalarıyla beraber belli bir ürünü araştırmak değil, geliştirip yurtdışı pazarlara satışını yapmak yönünde çalışmalarımız

var. Bunun için imza aşamasında bir görüşmemiz de sürüyor. Bir de OTC alanına yatırım yapıyoruz. Bu girişimlerle hedefimiz şirketimizin 80’inci yılında Türkiye ilaç pazarında yerli üreticiler arasında ilk üçe girmek.

OTC alanında nasıl bir girişiminiz var? Üretime başladınız mı?

Biz sektörde dermatoloji, sindirim sistemi ve metabolizma, gastroenteroloji ve enfeksiyon, hematolojinin de aralarında bulunduğu 11 ayrı terapötik kategoride ve bu kategorilerin altında 45 ayrı pazarda toplam 63 ürünle faaliyet gösteriyoruz. Bu üretimlerin yanına gıda takviyesi ürünlerini de ekleyeceğiz. İlaç statüsünde olmayan, OverThe Counter (OTC) ürün pazarına girdik ve üretim için çalışıyoruz. Santa Farma OTC Bölümü’nün kurulması ve bu alanda pazara vereceğimiz yeni ürünler ve farklı iş modellerinin gücümüze güç katacağı muhakkak. Bildiğiniz gibi GEBKİM OSB’deki üretim tesisimizde 43 bin metrekare kapalı alanda üretim yapıyoruz. 150 milyon kutu bitmiş ürün kapasitemiz var. Burada üretim yapacağız.

Neden böyle bir karar aldınız?

Bugün baktığımızda artık pazardan hızlı büyümek daha zor. İnsanlar bu süreçte hastaneye gitmeye korkuyor. Dolayısıyla pazar daralıyor. Pazar daralırken biz de satış stratejilerimizi güncellemeye ve odak alanlarımızı belirleyip o yolda ilerlemeye çalışıyoruz. 53 kişilik güçlü bir AR-GE birimimiz var. Ama dediğim gibi pazarın da bir kapasitesi var. Dolayısıyla yeni bir alana girmek gerekiyor. Biz de OTC alanında yer almak istedik.

OTC pazarının büyüklüğü nedir? Büyüme potansiyeli var mı?

OTC’nin pazardaki payı şu anda yüzde 10 yani 4 milyar TL. Fakat görünen o ki pazar gelişecek. Bugün ilaç dediğimiz belli ürünlerin geri ödemesi devlet tarafından yapılıyor. Boğaz spreyleri, gargaralar, romatizmal kremler, baş ağrısı ilaçları geri ödeniyor. Fakat SGK tasarruf tedbirleri içinde bunları geri ödemedemeden çıkarmayı gündeme aldı. Bunlar OTC pazarına kayacak. Bu ürünlerin devamının sağlanması için OTC bölümünü kurmaya karar verdik.