

mesleğin



Ecz. Sevil Yıldırım

İçinden...

Kapıdan içeri girdiğinizde burnunuza çarpan keskin koku fakültenin karakteristik özelliğidir. Öğrencilik yıllarımızdan kalan ve bizi terk etmeyen yegane anılardan biridir. Her sabah eczanelerimizden içeri girdiğimizde de bizi karşılar. Gün boyu artık o kokuyu hissetmeyiz. O kadar içimize sinmiştir ki. İşte bütün bunlar her gün rutin halde tekrarlanırken sürekli gelip geçen insanlar... Hepsinin farklı bir problemi var. Kimi zaman onların sıkıntılarına ortak oluyoruz kimi zaman derman.

İşte bütün bunlar olurken muhatap olduğumuz başka insanlar da var. Bunlardan biri de ilaç mümessilleri. Kimi zaman bir ilaç tanıtımı ile kimi zaman kampanyaları ile karşımıza çıkıyorlar. Sıklıkla olmamakla beraber bazen de şirketlerinden gelen doldurulmak üzere yollanan formlarla. Kısa bir zaman önce böyle formlardan biri önüme geldi. İnanın formu görünce beynimden vurulmuşsa döndüm. "Eczacı/muvazaalı ise sorumlu kalfanın adı" olan cümle şimdi bile aklıma gelince şimşekler çakıyor. Kanunen yasak olan bir ticaret gayet doğal bir olaymış gibi matbu form yapıлып üstelik bir eczacının önüne rahatlıkla konabiliyor olması ilginç. Bu aşamada bunu bu halde getirebilen firmanın eczacıya bakışı gayet net bir şekilde ortaya konmuş oldu. Bizler zaman

zaman mesleğimizi yaparken karşılaştığımız sıkıntılardan en büyüğü resmi hale gelmiş. Bu şekilde eczane işleten insanlara aslında kıyamıyorum. Asıl kızdığım o diplomayı alana kadar bir sürü sıkıntıyı çeken fakat ne olacağını bile hiç düşünmeden rahatlıkla başkalarına devreden insanlar. İnsanlar diyorum çünkü kesinlikle bu şahısları meslektaş olarak göremiyorum. Sektörün en büyük yaralarından biri olan muvazaalı eczacılık konusu ile ilgili hiçbir şey yapılamaması ise işin en sıkıntılı yönlerinden biri. İnsanlar bir şekilde hala bu işi yapabiliyorlar. Belki bu şekilde yeni eczaneler açılmıyor. Ancak piyasada mevcut olanlara bir

şeyde yapılamıyor.

Sonuçta bu yara kanamaya devam ediyor. Ben biraz önce bahsettiğim bu formu doldurmadım. Hemen eczacılar odasını arayıp bu olayı bildirdim. Oda başkanımız Nevzat bey bu olayla hemen ilgilendi. Form iki-üç gün sonra düzeltilmiş olarak geldi. Sizlerden mesaisini ve enerjisini bu işe harcayan meslektaşlarımdan bir ricam var. Sizlere gelen bu formları doldururken lütfen dikkatli olun. Muvazaalı eczanelere belki kişisel olarak yapabileceğimiz bir şey yok. Fakat bize bu şekilde bakan firmalara gerekli olan cevap verilmelidir. Yeni yılda hepinize sağlıklı mutlu günler dilerim.



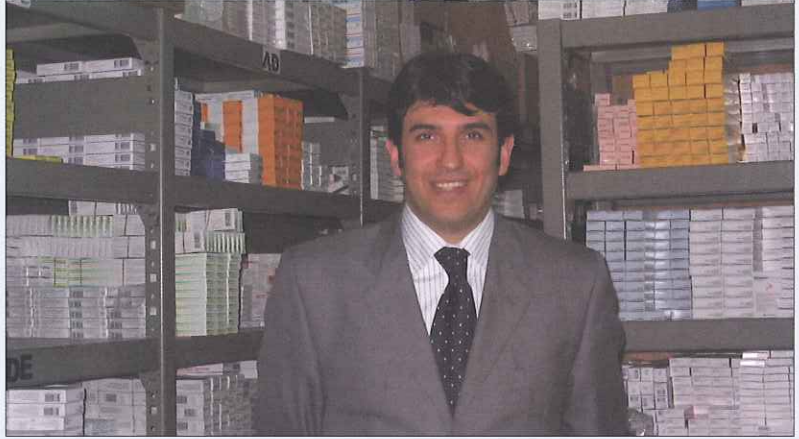
Ecz. Songül Afacan

Yıllar önce dağıtım kanallarının çalışma şartlarıyla şimdiki kıyaslayacak olursak veya bir gün için bu şekilde hizmet alsak sanırım her şey altüst olur. O dönemlerde Eczacılık hizmeti veren meslektaşlarımız ilaç sıkıntısını bol bol yaşamışlar. Mevcut olan depolarda ilaç sıkıntısı vardı. Doğal olarak Eczanelerde de ilaç yeterli olmayınca hastalar beklemek zorundaydı. O dönemlerde stoklu çalışılması gerekiyordu tabi bu da beraberinde stok maliyetini getirmekteydi. Piyasada olmayan bir ilacı almak istediğinizde depolarda bulunan stoklu ilaçlardan da almak zorundaydınız! Soğuk zincirlerde problemler yaşanılıyordu. Aşılar bulunmadığı veya iyi korunamadığı için bir çok insan mağdur duruma düşebilmekteydi. 80'li yıllardan sonra ecza depoları arasında rekabet başlayarak müşteri odaklı çalışmalar yapılmaya başlandı. Avrupa'da mevcut olan sistemler yavaş yavaş ülkemizde de harekete geçirildi. Depolar arası rekabet arttıkça hizmetin kalitesi de arttı. Çeşit, insan kaynaklarına verilen önem ve teknolojinin kullanılması ile kaliteli üretimin yanında kaliteli dağıtım sistemleri Eczacılar tarafından tercih edilmeye başlandı. Şimdilerde teknolojinin tüm olanaklarını dağıtım kanalları önümüze seriyorlar, 1999 yılı verilerine göre 438 Ecza Deposu Türkiye'de eczacılara hizmet veriyor. Bu sayımızda bölgemizde hizmet vermekte olan Ecza Depolarından Es Ecza Deposu'nu ziyaret ettik. 4.kuruluş yıldönümünü geçtiğimiz ay kutlayan deponun Genel Müdürü Sn. Murat Tekin ile eczacı-depo ilişkileri, çalışma sistemleri ve gelecekteki planları üzerine konuştuk.

HEDEF-ALLIANCE

HEDEF GRUBU;
Karadeniz Es Ecza Deposu

“eczanedeki ölçeği
büyütmeliyiz”



İlkeniz olan en uzak müşteriye 4 saatlik süre içerisinde hizmet sunma düşüncesi ile yola çıktınız ve dört yıldır bölgeye hizmet vermektесiniz. Karadeniz Es neden Trabzon'da kuruldu? Hangi bölgelere ve kaç eczaneye hizmet veriyorsunuz?

Murat Tekin: Grubumuz ulusal çapta örgütlenmek amacıyla faaliyete başlamasının birinci yılında Anadolu'ya ilk açılımını Karadeniz Bölgesi'nden başlattı ve ilk depo Karadeniz Hedef adı altında 1994 yılında Samsun'da kurularak bölge eczacılarına hizmet vermeye başladı. O dönem Yönetim Kurulu Başkanımız eczaneye 4 saat uzakta hizmet vermeliyiz diye tarif ediyordu. Samsun'da ki depomuz, Yozgat'tan Iğdır'a, Sinop'tan Artvin-Şavşat'a kadar hizmet veriyordu. Çok kısa sürede Karadeniz Hedef bölgede eczacılar tarafından benimsendi. Eczacıların gelen talep doğrultusunda Grubumuzun diğer markası Es Ecza Deposunun Trabzon'da açılmasına karar verildi. Yönetim Kurulumuz bu kadar geniş bir coğrafi bölgede hizmetin kalitesini artırmanın mümkün olmayacağını düşünerek Eczacılar daha yakın olmak amacıyla Es Ecza

Deposunu 1999 yılında hizmete açtık. Toplam 6 ilde 500'e yakın eczaneye 120 personelimiz ile hizmet götürmekteyiz.

Türkiye'de dağıtım kanallarının geleceği nasıl şekillenecek? Siz neler yapıyorsunuz ve hangi projeleri yönetiyorsunuz?

Murat Tekin: Türkiye, AB ve yeni kurulan hükümetle, yeni bir sürece girerek, artık ülkenin bu enflasyonla gidemeyeceğini gördü ve iki yıldır enflasyon düşüşüne geçti, düşüşün devam edeceğini söyleyebiliriz.

Kurduğumuz yıllarda depoculuk lokaldi, Türkiye genelinde 500'e yakın ecza deposu vardı. Bu Ecza depolarının büyük çoğunluğu sürşarj yapıp eczacının hakkı olan mal fazlasını vermeyip, eczacının ayağına gitmeden iş hayatlarını devam ettiriyorlardı. Bende o yıllarda başka bir depoda görev yapıyordum. 1994 yılı krizinde Samsun da bir deponun kurulduğunu ve sürşarj yapmadığını duymuştum. O zamanlar kendi kendime bu depo için "acaba ne zaman batacak" diye düşünceler dolaşıyordu. Hatta şunuda söyleyebilirim, o dönemde benim depoculuk yaptığım yere Karadeniz

Hedef 700 km uzaklıkta idi ve bizden daha önce eczacıya ulaşarak, baş döndürücü hizmet anlayışını kanıtliyordu. Çalıştığım deponun sahibi, sürşarj yapmadan eczananın ayağına hizmet götürmeden çok para kazanacağı fikrinden vazgeçmediği için, kısa zaman sonra pazardan çekilmek zorunda kaldı. Hedef Alliance kurulduğu yıldan beri hiç sürşarj yapmadı. İlaça aylık %10 zam geldiği dönemde bile bu ilkesinden hiç vazgeçmedi. Yönetim Kurulu Başkanımız Hedef Sağlık dergisinde; enflasyonun düştüğünü gördüğü ilk yıldan bugüne kadar, bazı kesimlerin tepkisine rağmen eczacıımıza hep gerçeği ifade etti. Satış amaçlı bir müessesese olmasına rağmen, stok yapmayı diye eczacılarımızı uyardı. Geldiğimiz bu noktada artık eczacılarımız stok seviyelerini düşürme çabası içine girmiştir.

Hedef Alliance olarak, iki yıl öncesine kadar eczacıımıza asgari dört saatte ulaşmaya devam ederken, şimdi hedef olarak en uzak eczaneye iki saatte ulaşma çabası içindeyiz. Ayrıca bu ölçekte bazen yaptığımız hataları görmediğimizden, eczacımızla aramızda bazen iletişimde kopukluklar oluyordu. Aramızdaki iletişimi güçlendirmek, eczanelere daha yakın olmak, sorunları yerinde çözmek amacıyla Bölge Satış Müdürleri organizasyonu kurduk ve aynı bölgeye hizmet veren arkadaşları bir takım içinde ele aldı ve Türkiye genelinde "satış takımları" oluşturarak yeni bir örgütlenmeye gittik. Yine Türkiye geneli 444 70 70 şikayet, istek, öneri hattı inşa edildi ve eczacıların şikayetleri merkezden izlenir hale geldi. Örneğin benim bölgemden gelen şikayeti bizzat Genel Müdür olarak benim ilgilenip 24 saat içinde sonuçlandırıp Grup merkezine bildirmem gerekiyor. Bu uygulamalar bizleri daha müşteri odaklı yapmaktadır.

Yeni dönemde eczaneler nasıl şekillenecek ? Yaşanılan sorunları nasıl görüyorsunuz bunlar size yansıyor mu?

Murat Tekin: Eczanelerin temel sorunu geri ödeme sisteminin düzgün işlememesidir. Hükümetin acilen bu soruna bir çözüm üretmesi gerekir. Eczacıların bu sorunla sürekli meşgul olması, eczanelerin modern işletmeler haline gelmesini, hasta odaklı bir işletme haline dönüşmesini

geciktirmektedir. Eczacı gün içinde neyi nasıl alacağı ve ödeyeceği sıkıntısı içine gömülmektedir.

Bugün eczacımız enflasyonun düşüşüne paralel olarak daha az stok yapmaya başladı. Fakat maalesef için teknolojik ayağını (alış/satış/ stok/ envanter/karlılık vb.) gibi konulara indirgeyemedi. Şimdi Kurumlar (Bağ-Kur, Emekli Sandığı, SSK vs.) kendi programlarını yaptılar. Eczacılarımızın kullanmış olduğu programı çok rahatlıkla alış, satış, stok, envanter, karlılık, ödeme gibi konulara yönlendirilebilir düşüncesi ile biz eczacıımıza bu konuda çok önemli bir hizmeti; E-Ticareti ve e-faturayı sunduk. Eczacılarımız bu sistemle çalıştığında stok ve ödeme tablosunu çok rahatlıkla oluşturabiliyor. Bu konuda Eczacı Odası Başkanımız Sn. Ecz.Nevzat Akman'dan izin aldık. Tüm bölgede il il ve ilçe ilçe bu programın tanıtımını yapmaya devam ediyoruz.

Bu arada eczacıımızın en büyük problemlerinden olan geri ödeme sisteminin de en erken 2005 yılından önce düzelme imkanının olmadığını tahmin ediyoruz. Bu konuda TEB ve bizlerinde içinde bulunduğu yeni çözümler düşünülüyor. Yönetim Kurulu Başkanımızın üzerinde çok önemle durduğu "eczanedeki ölçeği büyütülmeliyiz" düşüncesine biz grup olarak ürün yelpazemizi genişletmekle başladık. İtiryat ve veteriner satışlarımız başladı. Ürünü genişletme çalışmalarımız devam edecek. Bu konuda eczacılara bir çağırım var, yeni ürün yelpazesi oluşturmada bizlere yardımcı olsunlar ve öneri getirsinler.

Geçtiğimiz yıllarda Alliance Unicem'le bir evlilik yapıldı. Son yıllarda profesyonel çalışmalarıyla Hedef Grubu dikkat çekiyor örneğin kaliteli bir dergi, e-ticaret vs.. bunun nedeni yapılan yabancı ortaklık olabilir mi? Bu stratejik ortaklık Türkiye'ye ve Eczacılara ne kazandırdı ? Bölgede yeni faaliyetleriniz var mı?

Murat Tekin: Amaç Gerçekleşen stratejik ortaklığı yeni bölgelere açılan bir kapı haline dönüştürmek ve yeni ülkelere yatırım yapmaktır. Bunun ilk adımı atılarak Mısır'ın en büyük dağıtım kanalı U.C.P'nin %40'ini satın aldık. Yönetici arkadaşlarımızı gönderdik. Böylece Yönetim Kurulu Başkanımızın Türkiye den "1000 yönetici ihraç edeceğim" hedefinin bir kısmı gerçekleşti. Ortağımızla yönetim

değerlerindeki örtüşmenin yarattığı sinerji ile eczanelerimize ve tedarikçilerimize götürülen hizmetin çeşit ve kalitesini artırma çabası içindeyiz. İnsan kaynağımızı uluslararası düzeye çıkardık ve yönetici geliştirme programları uyguluyoruz. Uluslararası standardı yakalamak için teknolojik gelişmeleri takip etmemiz kolaylaştı ve onların birikimini ülkemize taşıyoruz.

Grubunuzun ilaç ve itiryat dışı yeni yatırımları var, neden bu çalışmalara da el atıldı ve neler yapıyorsunuz?

Murat Tekin: Öncelikle şunu belirteyim, basında Yönetim Kurulu Başkanımızın açıklamalarında söylediği gibi yeni alanlara yapılan yatırımlar Hedef Alliance Holding A.Ş bünyesinde yapılmıyor. Hedef Alliance bugün Sancak ailesi ve Alliance Unichem'in ortaklığı olduğu bir kuruluş. Sancak ailesi kendi birikimlerini Türkiye tarımının gelişmesine ve sanayileşmesine hizmet edecek biçimde dizayn ediyor. İlk adım olarak Gap Bölgesinde faaliyet gösteren Koç-Ata Çiftliğine ortak oldular. Şimdi ülke çapında bu işin organizasyonun çalışmasını yapıyorlar.

İlaç Sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Murat Tekin: Sektörde şu an yoğun bir rekabet yaşamaktayız. Ülkede Enflasyon %2-%3'lere düşerse, %10-%20 mal fazlalarından bahsetmek mümkün olmayacaktır. %10-%20 mal fazlalarıyla gitmediği an, rekabetin kalite ve alt yapı olarak kimlik değiştireceğine inanıyorum. Yani önümüzdeki yıllar daha kaliteli ve etik anlayışların yerleşeceği düşünce-sindeyim.

Yoğun çalışma temposu arasında Eczacılarla sosyal ilişkileri arttırmaya yönelik olarak kayak, dağ gezisi, sinema, tiyatro, yayla gezisi gibi bu bölgede bazı ilkleri gerçekleştirdiniz. Bu sosyal faaliyetleriniz devam edecek mi?

Murat Tekin: Bizim grubumuzun ana ilkelerinden birisi de eczacıımızın sosyal yaşamıyla bütünleşmemizdir. Eczacılarımız yoğun ve stresli ortamda işlerini yürütmektedir ve çoğu zaman bu nedenlerden dolayı ailelerine bile zaman ayıramıyor. Biz geçen yıl farklı olsun diye bu tür etkinliklerde bulunduk. Hem eczacılarımızdan hem de ailelerinden çok olumlu tepkiler aldık. Bu ve benzeri etkinliklerimiz devam edecek.