

HEDEF HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ETHEM SANCAK'LA SÖYLEŞİ

Soru 1. Eczacı Odası: Sayın Ethem Sancak Hedef Ecza Deposunu dününden bugüne değerlendirdiğimizde çok büyük bir gelişme gösterdiğiniz görülmüyor. Ayrıca global bir birleşme yaparak yabancı bir dağıtım kanalı ile ortaklık kurduğunuz açıkladı. Bu ortaklıktan beklentileriniz nelerdir? Eczacıların bu konuda korkuları var önce yabancı dağıtım kanalları ardından yabancı ortaklı zincir-market türü eczaneler gelecek diye düşünüyoruz. Ayrıca Koçgurubu bazı Migroslarda eczane açtı, Sabancı gurubu da zincir eczaneler için yatırımcı ortak arıyor. Sizin bu konulardaki düşüncelerinizi öğrenmek istiyoruz.

Ethem Sancak: Eczacılar istediği için, sözünü ettiğiniz bu birleşme yaşandı. Eczacı belki olayı tanımlamadan Hedef Grubu'nu dış pazarlara yöneltti. Haklı olarak bu nasıl oldu diyeceksiniz? Eczacı bizim pazara tam hakimiyetimiz ister mi? Elbette eczacıda, sanayicide istemez. Hedef grubu bu belirlemeyi iki yıl önce yaptı, nereye kadar gelebileceğimizi belirledi. Haziran 1999'da yaptığımız arama konferansında dışa açılmamızın doğru olacağını tespit ettik. Bu çalışmayı başlattık. Şimdi bunu tamamlamış bulunuyoruz. Bundan sonra ne olacak? Hemen altı ay içinde Mısır'da, Polonya'da bu işi yapacağız. Yunanistan'da, Fas'ta varolan dağıtım kanallarını yöneteceğiz. Buralarda eczacılara da iş alanı yaratmış olacağız. Kısaca Hedef Grubu bir dünya markası olarak dünya pazarı sahnesine çıkacak. Bir dünya markası olmamız başta eczacıları yarattığı bir başarıdır. Bu ortaklıktan dolayı Türkiye pazarındaki yapılanmamızda hiçbir değişiklik olmayacak. Değişiklik eczacıya götüreceğimiz hizmet kalitesinde ortaya çıkacak. Teknolojik donanımımızı, bir üst düzeye çıkaracağız, hizmet alanlarımızı genişleteceğiz.

Bu birleşmeyle birlikte Türkiye pazarına dışardan gelecek dağıtım kanallarının önüne de bir set çekilmiş olduk. Artık dağıtım tekelleri Türkiye pazarını kendi istekleri doğrultusunda şekillendiremeyecekler. Türkiye'de uluslararası faaliyet yürüten bir dağıtım kanalı var. Bu engeli aşmaları zor. Bu gelişme eczacıları koruyan bir rol üstlenecek. Buradan hareketle ülkemizde oluşacak bir eczane zinciri eczacılardan önce Hedef Grubu'na zarar verecektir. Sabancı'nın veya

Koç'un arzuladığı eczane zinciri gerçekleştiğinde bizim fonksiyonlarımız ortadan kalkar, bir dağıtım kanalı olmaktan çıkarız. Yasal engelleri aşarak bazı girişimlerin olduğunu bizde dikkatle izliyoruz. Bu tür eğilimlere karşı bizim yerimiz eczacının yanındır. Nesrettin Hoca dışında hiç kimse bindiği dalı kesmeye kalkmamıştır.

Türkiye'den dolarlar kaçtığı günlerde Hedef Grubu bu birleşmenin ilk adımını attı. Dışardan ülke ekonomisini güçlendirecek kaynaklar aktaracak. Yapacağımız yatırımlarla birlikte Yabancı Sermaye Derneği'nin 2001'de beklediği yabancı sermaye gelirinin % 25'ini ülkemize getirmiş olacağız.

Geleceğe kalmak için uluslararası olduk 2001 yılında İMKB'ye kote olup halka açılacağız. O zaman eczacıların ortak olduğu ve yarattığı bir dünya markası olarak yüz yıllara kalacağız.

Soru 2. Eczacı Odası: Sayın Sancak son günlerde Türkiye'de yolsuzluklar tek tek açığa çıkarken, Türkiye ekonomisinde büyük dalgalanmalar oluyor. Gecelik faizler, repo oranları anormal boyutlar da artış gösterdi. Ticari kredi faizleri % 950'lere çıktı. Piyasada şu andaki karışıklığın IMF'nin ve Dünya Bankasının vereceği kredilere aşılacağı ve sakinleşeceği söyleniyor.

Sayın Sancak siz bu açıdan Türkiye ekonomisini nasıl (kredilerle) değerlendiriyorsunuz. Ayrıca kendi şirketinizde bu tip piyasa dalgalanmaları satışlarda veya vadelerde farklılıklar yaratacak mı? Ayrıca hükümetin gelecek yıl beklentisi enflasyonun % 10 larda olacağı yolunda enflasyonsuz ortamı eczane açısından nasıl değerlendiriyorsunuz. Eczaneler, ayakta kalmak için neler yapmalılar?

Ethem Sancak: Türkiye'de ne oluyor? Türkiye biliyorsunuz hayati bir süreç yaşıyor. Ülkemizin önündeki en temel ve yakıcı süreç, bu anti-enflasyon programının başarıya ulaşmasıdır. Türkiye'nin dengeleri, yapısı ve demografik yapısı artık yüksek enflasyonla yaşamayı mümkün kılmıyor. Türkiye ulus olarak bunu halletmek zorunda ve bunu bir yıl önce tespit etti ve gerçekten iyi yürüten bir programı uyguluyor.



Program doğru mu yanlış mı, onu tartışmıyorum, bu konuda herkesin farklı fikirleri olabileceğini varsayıyorum. Sonuca baktığımız zaman, son olarak yaşanan finansal krize rağmen başarılı bir program söz konusu ve iyi gidiyor diyebiliriz. En azından sokaktaki enflasyon bile uzun yıllar sonra yüzde 40'ın altına düştü. Bu bile tek başına iyi bir belirtidir. 1984'ten beri ilk defa enflasyon Kasım 2000'de yüzde 40'ın altına düştü. Bu durum 16 yıl sonra yaşanan çok önemli bir gelişmedir. Üstelik olumsuz birçok etkene rağmen gerçekleşmiştir. Mesela petrol fiyatlarının iki kat artmasına rağmen yüzde 40'ın altındadır. Toptan eşya enflasyonunda daha bir aşağılara düştüğünü söyleyebiliriz. Son olarak aralık ayında yaşanan finansal krizde programdan dönüşü sağlayamamıştır. Türkiye'nin dinamikleri sağlamdır ve bu tür krizleri atlatacak güçtedir. Önümüzdeki dönemde zaman zaman iniş çıkışlar olacaktır. Önemli olan hakim çizgiyi belirlemektir. Bu anlamda da trend olarak bir yıllık süreç içerisinde söylenenler ve programlananlar gerçekleşti.

Hedef Grubu bu gelişmeler karşısında politikalarında bir değişiklik söz konusu değil. Bildiğiniz gibi 20 yıldır savuna geldiğimiz prensipimizden biriside, bu konuyla ilgili. Hedef Grubu depocu kârı dışında kalan bütün aksiyonları bugüne kadar eczacıya yansıtı. Bundan sonrada depocu kârı dışında ilaç üreticileri ne vade tanır-sa, ne mal fazlası verirse eczacıya yansıtılmak bizim temel görevimizdir.

Öte yandan eczanelerin önemli handikapları var. Reel kârları ile baş başa kalmaları sonucunda önemli bir sorun yaşayacaklar. Küçük ölçekli işletmelerin, göreceli olarak da en küçüklerinin önümüzdeki iki üç yıl içerisinde yaşama şansı daha zorlaşacak Hatta, büyükleri de eski alışkanlıklarını terk etmediği koşullarda finansal sıkıntılar yaşayacaklar. Eylül ayında Zonguldak Eczacı Odası'nın açılış törenine katıldım ve eczacılara hitap etme imkanı bulabildim. Onlara dost acı söylesen misali "derhal stoklarınızı azaltınız" dedim. "Eskiden olduğu gibi zamlarla, stokla kendinizi koruduğunuz dönem bitmiştir." Bundan sonra eski yıllarda olduğu gibi zam olmayacaktır. Bu sözleri, bir depocunun söylemine yakıştırabilirsiniz. Yıllarca şunu söyledik: "Alın, zam geliyor, alın zam geliyor." Artık bunu demiyoruz. Şu anda almanız belki dağıtım kanallarını faydasızdır. Öte yandan, alıp da ödeyemezseniz, bundan dağıtım kanalı da, sanayi de, eczane de zarar görecektir. Düşen enflasyon sürecine göre girdi ve çıktılarını uyarlayamayan herkes bataabilir bunun hiçbir garantisi yok. Stoklarınızı lüfen optimal hale getirin.

İkincisi; sabit masraflarınızı azaltın, çalışan personelinizi düzenleyin, kiranız yüksekse sakın ola bonkörce yüzde 25'ten fazla zam yapmayın, 2001 yılında da % 10'la sınırlayın. Masraflarınızı kısın. TEB Başkanı Sayın Domaç'ta oradaydı. TEB Başkanı'da çok güzel bir konuşma yaptı. Dedi ki "Ethem Bey'in dedikleri doğru, ilaveten

şunu öneriyorum size, iki yıl boyunca sakın ola eczanelerinizden bir kuruş para çekmeyin, eczanelerinize çalışın, arabanız varsa model yenilemeyin, yoksa araba almayın, hatta çocuğunuz kolejde okuyacaksa bu yıl okutmayın, bu yıl devlet okuluna verin, o parayı eczanede bırakın, yoksa batarsınız, kimse de sizi kurtaramaz." Bu kadar yarıcı ve rasyonel konuştu, bu çağrılara bizde katılıyoruz. Az harca tutumlu ol demek bizim insanımızın hoşuna gitmiyor. Bunca yaşama rağmen annem bana, yahu çok harcayıyorsun müsrifliği bırak dediği zaman bile bir tarafın inciniyor. İnsanın maalesef öyledir, kendisine tasarruf yap diyenden hoşlanmıyor. Oysa tasarruf ne kadar güzeldir.

Soru 3. Eczacı Odası: Sayın Sancak siz başarılı bir işadamı ve yönetim kurulu başkanısınız. Bugün eczacıların kendi küçük birikimleriyle kurdukları kooperatifler son zamanlarda büyük sıkıntılar yaşadılar. Birçok kooperatif tasfiye kararı aldı. Bu açıdan bakınca bugün kooperatiflerin durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Ayakta kalan kooperatiflerin birleşme kararı alması düşünülüyor. Sizin bu konuda düşüncelerinizi almak istiyoruz.

Ethem Sancak: Kooperatiflerin ve Hedef Grubu'nun Ocak 1999'da pazar payı (TL'de) % 29 civarındaydı. Bu oran öncesinde de birlikte bir yükseliş yaşıyordu. Biz Türkiye'de Kooperatiflerle birlikte büyüdük. Eczacıda bu tercihi birlikte yaptı. Kuruluşu eski yıllara dayanan birçok depoya, Eczacı 1990 sonrası hayat hakkı tanımadı. Çünkü onlar eczacının beklentilerine ve ihtiyaçlarına cevap vermiyordu. Eczacı, Hedef Grubu'nu hizmet ürettiği için kendi kuruluşu olarak benimsedi. Kooperatiflerin varlığı sürdürmesi sadece eczacının değil, bizimde lehimize olduğunu düşünüyoruz. Eczacıyı ekonomik yapısı ne kadar güçlü olursa, bizimde geleceğimiz o ölçüde garanti altında olur. Ayrıca üreticide, eczacıda bu pazarda en az üç aktör ister. Bu aktörlerden birisinin Kooperatifler olması eczacının ekonomik gücünü artırır. Bizim yurt dışına açılmamızda esas etkenlerden birisi de, Türkiye pazarında ulaştığımız doyumdur. Artık üreticinin Hedef Grubu'nun geldiği yerin üstünde bir pazara sahip olmasına fırsat vermeyeceğini, iki yıl önce belirledik. İlaç dağıtımından yarattığımız bütün değerleri bugüne kadar hep bu alanda yatırıma dönüştürdük. Şimdi sıra, eczacılarla birlikte yarattığımız artı değerle dış pazarlarda yelken açmaya geldi. İç pazarda üçüncü bir aktör olacağına, neden birleşmiş bir eczacı kooperatifi olmasın.

Teşekkür ederim Saygılarımla