

# Berko İlaç Yönünü ABD'ye Çevirdi

30 yılı aşkın süredir “sağlıklı yarınlara” vizyonu ve inovatif ürünleriyle sağlık sektörüne hizmet eden Berko İlaç, her sene artan bir büyüme hızıyla yeni ürünler üretmeye devam ediyor. ABD'ye yapacakları ihracat hazırlıkları ve yeni fabrika yatırımları hakkında sohbet ettiğimiz Berko İlaç Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Berat Beran, “2016'dan sonra devler sahnesinde olacaklarını, şampiyonlar liginde oynamaya karar verdiklerini” vurguladı.



**Ecz. Berat Beran**

BERKO İLAÇ  
Kurucusu ve Yönetim  
Kurulu Başkanı

## İlaç sektörü ne durumda?

Türkiye'de uzun süre yerli sanayi, oyunun dışında bırakıldı. Ancak gerek yerli sanayi gerekse hükümet, artık her birinin 10'ar tane muadili olan 2-3 liralık ilaçlarla sanayinin bir yerlere gelemeyeceğini anladı. Mesela biz, Türkiye'de en çok ilaç satan firmalardan biriyiz. Ortalama 4,5 TL'ye ilaç satıyoruz. Bu şekilde ciro da büyümüyor, biz de büyümüyoruz. Bu kadar gayrete ve yatırıma karşın biz hala bankalarla cebelleşiyoruz. Çalışıp bankanın borcunu ödüyüz. Bu demektir ki yeteri kadar kazanmıyoruz. Bunların yanında bir de bizlerden hem teknolojik ürün yapmamız hem de Anadolu'da, Diyarbakır'da yapmamız bekleniyor. Bugün teknolojik ürün Ankara'da bile yapılamaz; çünkü teknik adamlar İstanbul dışına çıkmıyor. En fazla İzmit'e, Çerkezköy'e kadar olabilir.

## Bu süreçte sektör üzerine düşeni yapıyor mu?

Ben 1980'de İstanbul'a gelip sanayiye girdim. O günden bugüne kadar bizim derneklerimizin bir tek uğraşı oldu, o da 30 sene fiyat almakla uğraşıldı. Yani mesleki örgütlenmenin bilincine varmadılar.

Bu arada herkes de gündelik işlerini kendi Ankara'ya gidip halletmeye çalıştı. O nedenle de bir sistem kurulamadı. Oysa sendika vb. sistem kurulabilse işler daha rahat ilerler. Paydaşlarla, yani ecza depoları ve eczanelerle ilişkiler de yeteri kadar iyi değil. Aynı sorun eczanelerde de var; bir türlü bir araya gelemiyorlar.

Bu durum karşısında devletin son zamanlarda gösterdiği çabalar içinde yaptığı en olumlu şey, teknoloji eğer ülkemizde müsaade etmeyeceğim demek oldu. Bu bizim yolumuzu açtı. Nasıl mı? Şimdi benim 11 bin metrekare, inşaatı bitmiş bir fabrikam var. Çok teklif alıyorum, özellikle yabancı firmalardan. Bu benim yolumu açıyor, ciddi bir fason üretim imkânı doğuyor.

## En önemli sorunlar neler?

Türkiye'nin en büyük sorunlarından biri mal fazlası sorunudur. Maalesef ne eczacılarımız ne de sendika bu konuda gerekli çabayı göstermedi. Sorun çözülmedi çünkü iki tarafın da hükümetle ciddi bir ilişkisi yok. Bugün eczacıların %60'ı muhaliftir. Sendikaların görevi, üyelerinin menfaatini korumaktır. Siyaset yapamazsınız, “politika” yaparsınız. Bu da gidip hükümetle asgari şartlarda uzlaşmayı gerektirir.

Ben şunu öneriyorum; MF kalksın mı, kalksın; ama eczacının gönlünü, cebini düşünerek kaldırın. Nasıl? Sanayiye önümüzdeki 3 sene zam verilmesin mesela. Ne var, 6 sene zam almadık, öldük mü? Üç sene daha verilmesin, kabul. Devlet, bununla eczacının kâr haddini yükseltsin. En az %10, reçete hak-

kı veya bir başka adla eczacıya verilirse, eczacı mutsuz olmayacaktır. Sanayi de memnun olacaktır, çünkü MF %25-30'lara varmış ve gittikçe de fazlalaşıyor. 3 liralık ilaca %100 MF veriliyor. “Sen niye bunu veriyorsun, kazanmıyorsun ki” diyorum; “E, sen de kazanma” deniyor. Türkiye'de bir de böyle bir bakış açısı var. Koskocaman firma, satış teşkilatı çalıştırmıyor. Bugün ben bazı ürünlerde liderim. Piyasayı finanse eden benim.

patlama benim aklıma başka şeyler getirdi. Niye illa Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler? Niye ABD olmasın? Şimdi biz balık yağına FDA onayı almak üzereyiz. Çok uğraştık bu konuda. Bu sene sonunda balık yağını hem Türkiye'de hem ABD'de pazarlayabileceğiz. Niye Brezilya'ya gitmeyelim mesela? Dünyanın her yerle ilişki kurabiliyoruz. Kaşık formumuzla 40-50 ülkeye giriyoruz. Bununla ne mesajı vermek istiyorum? İnovasyon!

## Bakanlıkta son senelerde ne değişti?

Şimdi devlet uyandı, yerli sanayiye gel kardeşim, ne yapmak istiyorsan yatırımını söyle, sana yardımcı olalım diyor. 3 liralık ilaçların kimseye faydası yok. Bugün ciddi hastalıkları tedavi eden ilaçlara yönelmeli. Zaten bütçemizin büyük bölümü oraya gidiyor.

Sağlık Bakanı Recep Akdağ'ın gelmesi de iyi oldu bence. Çok iyi kadroları var, sanayiye tanıyorlar. Sanayinin tekrar ivme yakalanacağını düşünüyorum. Afrika ülkeleri şimdi bizdeki sistemi uygulayacaklarmış. Çevre ülkeler de benzer sistemlere geçerse biz çok daha rahat ihracat yaparız.

## Çıkış noktası ihracat mı?

Yerli sanayinin gelişmesi için eczacının şartlarının düzelmesi şart. Bu olmadan ne kalite düzelir, ne satış olur. Çünkü biz 3-5 Arap ülkesi ve Türki Cumhuriyetler dışındaki ülkelere mal satamıyoruz. Berko olarak hedefimiz, ürünlerimizi ABD'ye satmak. Ama 1 senede ama 3 senede, bunu gerçekleştireceğiz. Zaten ilk adımlarımızı attık. Ağustos ayında bir fuar için Miami'deydim, ön görüşmeleri yaptım ve bir firmayla el sıkıştım. Ben bir inovas-

Berko olarak hedefimiz, ürünlerimizi ABD'ye satmak. Ama 1 senede ama 3 senede, bunu gerçekleştireceğiz. Zaten ilk adımlarımızı attık. Ağustos ayında bir fuar için Miami'deydim, ön görüşmeleri yaptım ve bir firmayla el sıkıştım.

Türkiye'de balık yağı yoktu, farklı ürünlerle bu alanı ben açtım. Herkes bu alana girdi. Piyasa büyüyeceğine daraldı. Neden? Kalitesizlik. Bire üç mal verildi piyasaya, kalite düştü. Eczacı bunun farkında değil. Senelerdir söyledim, en çok kâr ettiğiniz ürün, sizin en fazla MF aldığınız ürün değil, en çok sattığınız üründür. Maalesef şu anda eczanelerde yüzbinlerce balık yağı şişti, satılmıyor.

## Peki, siz bu durumda ne yaptınız?

Ben bir yıldır, dış pazarla çok ilgileniyorum. Şu an 50'ye yakın ülkeyle görüşme halindeyiz, 30'una yakını ile sözleşme imzaladık. Bu büyük





yon firmasıym, yoksa bu devlerin arasında kendime nasıl yol bulabilirdim? Ben kendi kulvarımı seçtim ve bu kulvarda birinciyim.

### Başarının püf noktası nerede?

Ben Türkiye'de bir ilk olarak çocukların sevdiği çizgi film karakterlerini ürün kutularında kullandım. Buna Türkiye'de cesaret edecek kimse yok. Çizgi karakterler için toplam 900 bin dolar harcama yaptım, ama paramı da kazandım. Yani mesele cesaret etmektir.

3 milyon TL yatırım yaparak balık yağı pazarına girdik. Elemanlar sahaya çıktılar, bir baktık satış yok. Eczacı diyor ki, hele bir reklamlar başlasın, hele bir reçete gelsin, eczaneye bir tane koyayım. Benim çok mu 3 milyon liram var? Bu eylül ayında ABD için yine yatırım yapacağım.

Diğer firmaların fason üretim için bizi tercih etme sebeplerinin başında öncelikle fabrikanın sıfır oluşu geliyor, ikinci önemli neden de şehir merkezinde oluşumuz... Bir de firmalar direkt benimle görüşebiliyorlar, bu da bir etken. Eylül ayında başlıyoruz.

Onun için biz buradayız. Bana "İşin sırrı nerede?" diye soruyorlar. Sırrı bu, cesur ve akıllıca hareket eden, ileriye düşünen, inovatif bir firmayız biz. Berko sihirbaz değil ki!

Ayrıca Türkiye'nin en iyi satış kadrosu benim elimde, bir günde aynı gruptan 15 tane elemanın büyük firmalarca transfer edildiği oldu yakın zamanda ve ben bu durumdan gurur duydum, demek çalışanlarımızı çok iyi yetiştirmişiz.

### Biraz da yeni üretim tesisinizden bahsedebilir miyiz?

Üretim tesislerimize yönelik firmalardan çok ciddi talepler var ama benim de bakanlıkta 25-30 dosyam var. Bunlar çıkınca hangi ürünü üreteceğiz? Bu anlamda çok hassas bir çalışma yapıyoruz. Bir sene sonra çift vardiya üretim yapacağız. Bu da

kapasite olarak 100 milyon kutunun üzerinde bir üretim yapabileceğimiz anlamına geliyor. Diğer firmaların fason üretim için bizi tercih etme sebeplerinin başında öncelikle fabrikanın sıfır oluşu geliyor, ikinci önemli neden de şehir merkezinde oluşumuz... Bir de firmalar direkt benimle görüşebiliyorlar, bu da bir etken. Eylül ayında başlıyoruz.

### Fabrika tam çalıştığında ne kadarını kendinize ayırmayı planlıyorsunuz?

Fason üretime önem veriyoruz ama kendi ilacımızı da ihmal etmiyoruz. Türkiye çok hızlı geliyor. Tesisin 3 fazı var. Belki ileride birinci fazı teknolojik bir üretim tesisi yapabiliriz, onkolojiye yönelik mesela. Şu anda bu konu üzerine çalışıyoruz ve değerlendirmelerimizi yapıyoruz.

### Ar-Ge'de yetişmiş insan bulabiliyor musunuz? Kalite nasıl?

Kalite iyi, biz çalışanlarımızı hem yetiştiriyoruz hem de transfer ediyoruz. Onun dışında Türkiye'de ilaç konsepti neyse Ar-Ge de öyledir. Mühendislerimizle sohbet ediyoruz, bakıyorum hepsi birbirine çok benziyor. Aynı düşünce tarzına sahipler. ABD'yi ABD yapan basit düşünce tarzıdır; onlar bulur ve bırakır, sonra başka bir şey düşünür. Avrupa öyle değil; onlar bulduğunu alır, süsler, uğraşır. Bizde Ar-Ge'nin çok yaratıcı olduğuna inanmıyorum. Ancak çocuklar da haklı. Bakanlık

şu ana kadar, dünyada eşdeğeri olmayan hiçbir formülasyonu kabul etmiyor. Tabii onlar da biraz hocalarımızın etkisiyle böyle hareket ediyorlar. Fakülte ayrı bir şeydir, sanayi ayrı bir şeydir; bunu anlayamıyorlar. Ben tüm Türkiye'nin eczacılık fakültelerini geziyorum. Soruyorum, siz bize ne veriyorsunuz? Bugüne kadar hangi fakülte bir sentez yaptı

ğını anladım ve süratle ürünlerimi T.C. Sağlık Bakanlığı ruhsatına çevirdim. Son üç yıldır, ruhsatı bu şekilde almak kolay olunca bir kalitesizlik baş gösterdi, ben bunun farkına vardım. Şu an OTC bizde %30'lara düştü ama aslında OTC'de %100 benim. Benim bütün listem OTC'dir. Millet T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan

aldığı gıda takviye ürünlerine de OTC diyor. Yanlışlık burada. OTC yasası çıkana kadar OTC olmaz! Yasa da bana göre şimdi çıkmaz. En büyük tehlike, yarın öbür gün yasanın ek-sik şekilde çıkmasıdır. Ödenmiyor ama fiyat belirleniyor, reklam kısıtlanıyor olursa OTC falan kalmaz. Çıkarmasınlar sorun değil, ama çıkacaksa eğişip bükmeden Avrupalı bir OTC yasası çıkmalı.

OTC demek doktor çalışmamak değil, markalaşmamak değil. Biz nasıl başarılı olduk? T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ürünlerini reçeteye soktuk. Şu anda bizim reçete sayımız

satışımızın üstündedir. Yasa çıkınca herkes çalışacak ve denge bulunana kadar böyle gidecek.

### Bir şirketi kurmak mı yoksa dönüştürmek mi en zoru?

Kurmak, çünkü sermayen yok. Ben 20 yıl il il gezdim, kapılardan döndüm. T.C Sağlık Bakanlığı'nda genel müdürün odasına 12 yıl giremedim. Hiç kolay olmadı. Dönüştürmek buna göre çok daha kolay. İnovatif ürünler dönüşümü sağlayacaktır.



ve sanayiye önerdi? Ar-Ge de mevcut ürünlerin eşdeğerini yapmakla meşgul. İnovatif ürünler genelde patrondan çıkıyor.

### OTC'de geleceğe yönelik ne görüyorsunuz?

Burada bir nüans var. Türkiye'de T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ürünlerini ilk başlatan benim. Ancak kısa süre sonra bunun böyle gitmeyeceğini, T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ürünlerinin yeterli olmayacağı