

AKIL ADAMLAR "birleşme" dedi

İlaç devi Merck'ün, Schering - Plough ile birleşme kararı heyecan yarattı. Birleşmeyle dünyada ikinciliği, Türkiye'deyse ilk 10'u elde edecek şirketin Genel Müdürü Dr. Mete Hüsemoğlu yeni dönemi anlatıyor

MSD Türkiye Genel Müdürü
Dr. Mete Hüsemoğlu



"Birleştikten sonra ilk 10'a gireceğiz"

İLAÇ devi Merck'ün, Schering - Plough ile birleşmesinin yılın son çeyreğinde tamamlanması bekleniyor. Şirketin Genel Müdürü Dr. Mete Hüsemoğlu, "Türkiye'de ilk 10'a gireriz" diyor.

MERCK Türkiye'de işe alımla ilgili son görüşmeyi Dr. Hüsemoğlu yapıyor. Bu görüşmede Hüsemoğlu'nun en çok önem verdiği detay ise adayın kendini iyi ifade etmesi.

4

SABAH 31.05.2009



iş'te

portre

Feride CEM

Ilaç, şirket evliliklerinin ve satın almaların yoğun olarak yaşandığı bir sektördür. Çünkü bu yöntem, şirketlerinin en önemli ve hızlı büyüme yollarından biri. Bu nedenle 1990'ların ortasından sonraki dönemde neredeyse tüm ilaç şirketlerinin birden fazla isminin olduğunu görürüz. 2000'li yıllarla birlikte daha da hızlanan süreçte dünyanın dev endüstrilerinden ilaçta birleşme ve satın almaların ardı arkası gelmiyor.

Son olarak ABD'li ilaç firmalarından Merck Co. Inc., Schering - Plough ile birleşme kararı aldı. Yılın son çeyreğinde tamamlanması hedeflenen ve yaklaşık 44 milyar dolar değerinde yeni bir şirket oluşmasına imkan verecek olan bu birleşme, Merck çatısı altında gerçekleşecek. Portföyünde büyük oranda diyabet, hipertansiyon, kolesterol, osteoporoz ve astım gibi kronik hastalıklara yönelik ilaçlar olan Merck'ün aşı ve hastane ürünleri de bulunuyor. Bunların her biri yaşamsal değer taşıyan ilaçlar olduğu için bu birleşme dev bir şirket çıkaracak ortaya.

İki devin evliliğiyle ilaç araştırma, üretim ve pazarlama faaliyetlerinin daha etkin hale getirilmesi amaçlanıyor. Şüphesiz ki bu adım, her iki şirketin tüm çalışanları için büyük önem taşıyor. Tıpkı Türkiye'de olduğu gibi...

Tam adı Merck Sharp & Dohme (MSD) olan şirketin Türkiye Başkanı Yardımcısı ve Genel Müdürü Dr. Mete Hüsemoğlu, durumu "çok akılcı bir gelişme" olarak nitelendiriyor. Gerekeşi ise anlaşıyor: "Ürün portföylerimiz birbirini tamamladığı için birleşmeyle Türkiye'de ilk 10'a gireriz!" Dr. Hüsemoğlu ile yılsonuna yetiştirilmeye çalışılan birleşme öncesi süreç ve gelecekle ilgili planları üzerine konuştuk.

Birleşmenin sizin için önemi nedir?

Üzerinde çalışılan birleşme Merck'ü, dünyada ikinci büyük ilaç şirketi haline getiriyor. Çünkü iki şirketi 'bir'leyerek ulaşılabilecek büyüklük, 44 milyar dolar. Ayrıca bu şirketlerin araştırma geliştirme hattındaki ürünler birbirini çok destekler nitelikte. Geçen yıl iki şirket Ar - Ge'ye toplam 8 milyar dolar ayırmış. İlaç, Ar - Ge harcamalarının satış oranının en yüksek olduğu sektördür; yüzde 20 ile bilişimin bile önündedir.

Türkiye'deki sıralamanız değişecek mi?

Piyasanın oldukça önemli firmalarından biri olacağız. Şu anda 14'üncü sıradayız, birleşme ilk 10'da olmamızı sağlayacak. Pazarın önemli oyuncularından biri olacağız.

Ürün yelpazeniz de genişleyecek herhalde...

Birbirini çok iyi tamamlayan ürün gruplarımız olduğu için portföyümüz oldukça genişleyecek.

Birleşmenin İK'ya nasıl bir etkisi olacak?

Yönetimsel açıdan bir değişim sağlayacaktır şüphesiz ama biz şu anda bu konuda bilgi sahibi değiliz. Daha doğrusu, ortada net bir resim yok. Çünkü herkes

birleşmeye odaklanmış durumda.

Çalışanlarımız 'birleşirsek işimi kaybedebilirim' tedirginliği yaşıyor mu?

Bilemiyorum, olabilir. Ama açıkçası biz hiç böyle bir tedirginlik yaşamıyoruz. Herkes işine odaklanmaya devam ediyor.

Gelelim bugüne... Kriz faaliyetlerinizi nasıl etkiledi?

Bu denli büyük bir krizden etkilenmemek söz konusu değil ama sağlığın bu konuda biraz daha şanslı olduğunu söyleyebilirim. Çünkü ilaç talebinin azalması için bir gerekçe yok. O nedenle şu ana kadar başka sektörler gibi biz dramatik bir etki hissetmedik.

Karlılığınızda bir azalma oldu mu?

Sağlıkta dönüşümde atılan en önemli adımlardan biri, ilaçta fiyat konusudur. Şu anda fiyatlar son derece regüle ve Avrupa'daki beş referans ülkeye bağlı.

Geçen yıl batan eza depoları nedeniyle tahsil edemediğiniz alacaklarınız oldu mu?

Hayır olmadı. Çünkü alacaklarımız büyük oranda sigortalı. Bu nedenle bir zararımız olmadı.

Her şey yolunda yani?

Aslında 'Türkiye'de her şey yolunda' dediniz anda bile bugününü konuşuyorsunuz. Yarın ne olacağını bilmiyorsunuz. Evet, bugün her şey yolunda.

Bu rahatlık istihdamınıza nasıl yansıyor?

Geçen yıla göre toplam çalışan

sayımızda yüzde 8 arttı. Halen 520 çalışmamız var. Bu rakam büyük oranda sahada çalışan satış temsilcilerimizden oluşuyor.

Böylesi dönemlerde şirketlerin en çok pazarlama bölümlerine yatırım yaptıklarını görüyoruz. Siz de öyle mi yaptınız?

Bir şirkette hiçbir departmanın diğerinden daha öncelikli olmaması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bu bir takım oyunu, ikincisi organizasyon içinde her şeyin bir görevi var. Bazı departmanlara önem vermenin, toptan İK politikası açısından riskli olduğunu düşünüyorum.

Bunun önüne geçmek için neler yapıyorsunuz?

2009'a girerken organizasyon yapıımızı değiştirdik. Daha yatay bir yapıya geçtik. Bu organizasyonun en temel özelliklerinden biri, bir departmandan diğerine geçişin kolay olması hatta özendirilmesi. Çünkü özellikle yetkinliği yüksek kişilerin çok sayıda departmanla ilgili tecrübe sahibi olması gerektiğine inanıyorum.

"Büyük şirketlerde hiçbir departman diğerinden öncelikli değildir. Çünkü işimiz bir takım oyunu ve burada kimsenin ayrıcalığı olamaz."

"Yıkıcı hırsı sevmem"

İşe alımlarda nelere dikkat edersiniz?

Şirkete alacağımız herkesle son görüşmeyi ben yaparım. Büyük resmi anlatıp adayın kendini şirket kültürüne, yapısına uygun görüp görmediğini test ederim. Hiçbir zaman 'Sınıf birincisi miydiniz, dersleriniz nasıldı' diye sordüğümü hatırlamıyorum.

Neleri sorarsınız?

Yaptığım görüşmede öncelikle adayların kendini iyi ifade edemediğine bakıyorum. Çünkü yeni nesil az okuduğu için kendini ifade konusunda büyük bir sıkıntı yaşıyor. İşimiz iletişimle ilgili olduğu için de bu yetkinlik çok önemli. İkinci olarak adayın kafasında belirlenmiş bir planı var mı? Niye bize gelmek istiyor onu anlamaya çalışıyorum. Üçüncü olarak yıkıcı bir hırsının olup olmadığına bakarım. Çünkü bu temel bir sorun. Son dönemlerde yukarıya doğru hızla tırmanma hırsı var. Bunu ne besliyor bilmiyorum ama bu konunun bir takıntı olduğunu gözlemliyorum. Eğer o takıntı çok güçlüyse aday kısa süre sonra yaptığı işten tatmin olmamaya

başlıyor. Elbette özel kişilere, özel davranmalısınız. Sizin elinizi sırtında hissetmeli, bu verimi çok artıran bir konu. Ayrıca işin yanı sıra başka keyif aldığı bir şey olup olmadığına bakarım. Çünkü iş, insanın her şeyi olmaz eğer oluyorsa orada da bir sıkıntı var demektir.

Eskiden işini, hayatı yapan adaylar tercih edilirdi. Hatta gece yarısına kadar çalışan kişiler maktuldü. Bu anlayış yavaş yavaş değişiyor?

Bir insan her gün gece yarısına kadar çalışırsa bunda bir tuhaflık vardır. İş dünyasının sonuçlara bakması lazım. Bir insanın günde kaç saat çalıştığı değil, sonuçta nereye ulaştığı önemlidir. Çalışma saatleri de, kıyafet de esnek olmalı. Bu yüzden bizde herkes saat beşte işten çıkabilir.

Doktorluk değil ilaç!

● Kadıköy Anadolu Lisesi'ndeki eğitimini tamamladıktan sonra tıp fakültesinden mezun olan Dr. Mete Hüsemoğlu, 1991 yılında filen doktor olarak çalışmaya başladı.

● Askerliği süresince de pratisyen hekim olarak görev yapan Hüsemoğlu, profesyonel iş hayatına 1995 yılında bir ilaç firmasında ürün müdürü olarak başladı.

● İlaç sektörünü tercih etmesinin nedenini, "Her insan sevdiği işi yapmalı ama özellikle hekimlik için bu çok önemli. Ben de doktorluk değil, başka bir iş yapmaya karar verdim" sözleriyle açıklıyor.

● MSD Türkiye bünyesine 1997'de katıldı. Sırayla pazarlama müdürü, pazarlama - satış müdürü ve kardiyoloji bölümü direktörü oldu. 2005'te ise Baltık bölgesi direktörlüğüne atandı. Aynı yıl Türkiye'ye dönerek MSD Türkiye Genel Müdürlüğü'ne yükseldi.

● Halen sürdürdüğü MSD Türkiye genel müdürlüğü görevinin yanı sıra 2008 ocak ayından itibaren CE-EMEA Bölgesi (Orta ve Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) başkanı yardımcılığı görevini de üstleniyor.

Ayrıca, AIFD ve YASED'te yönetim kurulu üyesi ve başkan yardımcılığı sorumlulukları da var.

Merck Sharp & Dohme (MSD) Türkiye Başkanı Yardımcısı ve Genel Müdürü Dr. Mete Hüsemoğlu

Fotoğraf: Şilve Ayhan