



Chiesi Türkiye  
Genel Müdürü  
Filiz Balçay

## Sağlık için Yenilikçi Fikirler

**B**ilimsel bilgi birikimi, etik kurallara bağlılığı, toplum sağlığı bilinci ve yenilikçi fikirler üretme isteği ile dünya genelinde 60 ülkede hizmet sunan Chiesi İlaç, gücünü ekibinden ve yaşama değer katan yenilikçi ürünlerinden alıyor...

**DENGE:** 80. yılını kutlayan Chiesi İlaç'ın kuruluş hikâyesini öğrenebilir miyiz?

**FİLİZ BALÇAY:** Chiesi İlaç'ın yolculuğu, 1935'te Giacomo Chiesi tarafından, Parma-İtalya'da, iki kişi ile küçük bir eczane laboratuvarında

başlatıldı. Uluslararası alanda ilk adımın atılması 1970'te Brezilya'da faaliyete geçen üretim tesisi ile oldu. Günümüzde dünya genelinde 4.100 çalışanımız, AR-GE odaklı bilimsel bilgi birikimimiz ve "Sağlık için Yenilikçi Fikirler" üretme isteğimiz ile 5 kıta ve 60 ülkede faaliyet göstermekteyiz.

Türkiye'deki operasyonumuz ise 2007 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Solunum, Alerji, Yenidoğan, Kardiyovasküler, Ağrı/İnflamasyon ve Nadir Hastalık tedavilerine yönelik, yenilikçi farmasötik teknoloji esasına dayalı ve lisanslı geniş bir ürün portföyüne sahibiz. "Sağlık için Yenilikçi Fikirler"den hareketle inovatif tedavi ilaçları portföyümüzü genişletmeyi hedefliyoruz.

**D.:** Chiesi İlaç'ı bugünlere getiren önemli kilometre taşları, ilkeler neler?

**F.B.:** Dünyada 1940'lı yıllarda ilk yurt dışı satışımızın gerçekleşmesi, 1955'te üretim tesisimizin büyütülmesi, 1978'de globalleşmenin ilk adımı, 1979'da ilk orijinal ürünümüz Clenil'in pazara sunulması, 1993'te surfaktan lansmanı, 2005'te Chiesi Vakfı'nın kuruluşu, 2013'te Zymenex ve 2014 yılında Cornerstone Therapeutics'in satın alınması önemli kilometre taşlarımızdan.

Türkiye'de 2008 yılında, yenidoğan tedavi alanında "düşük doğum ağırlıklı prematüre bebekler"de görülen solunum bozukluklarından RDS'de akciğer sürfaktanına en yakın doğal sürfaktan tedavi ajanı olan Curosurf, Special Care ekibimiz tarafından tedaviye sunuldu. Ürünün prematüre bebeklerin hayata tutunmasına anlamlı şekilde destek olması ile ülkemizde yenidoğan bebek ölümlerindeki sayısal azalmaya katkı sağlanması, Chiesi İlaç'ı bugünlere getiren güçlü ve önemli kilometre taşlarımızdan biridir.

Bir diğeri ise; 2008'de Rinoclenil lansmanını takiben, Avrupa Birliği'nde yenilikçi ilaç teknolojisi dalında ödül almış olan Modülit Teknolojisi grubu ürünlerinden Foster'in, Şubat 2009'da Astım ve KOAH alanlarında tedaviye sunulmuş olmasıdır. Astım ve KOAH'ın inhaler ajanlar ile tedavilerinde "Solunabilir Partikül Dozu"nun teminini sağlayan Modülit Teknolojisi, özünde kortikosteroidlerin orofarengal birikimini minimize etmeyi hedefleyen ve etkin maddenin bronş ağacında yaygın erişimine imkân veren bir teknolojidir. Diğer taraftan Foster, lansmanının yapıldığı 2009 yılında kombine inhaler pazarında "sprey" formunda pazara



verilen ilk ürün olmasıyla birlikte günümüz için İKS/LABA kombinasyon tedavisinde sprey formlarının da öncüsüdür.

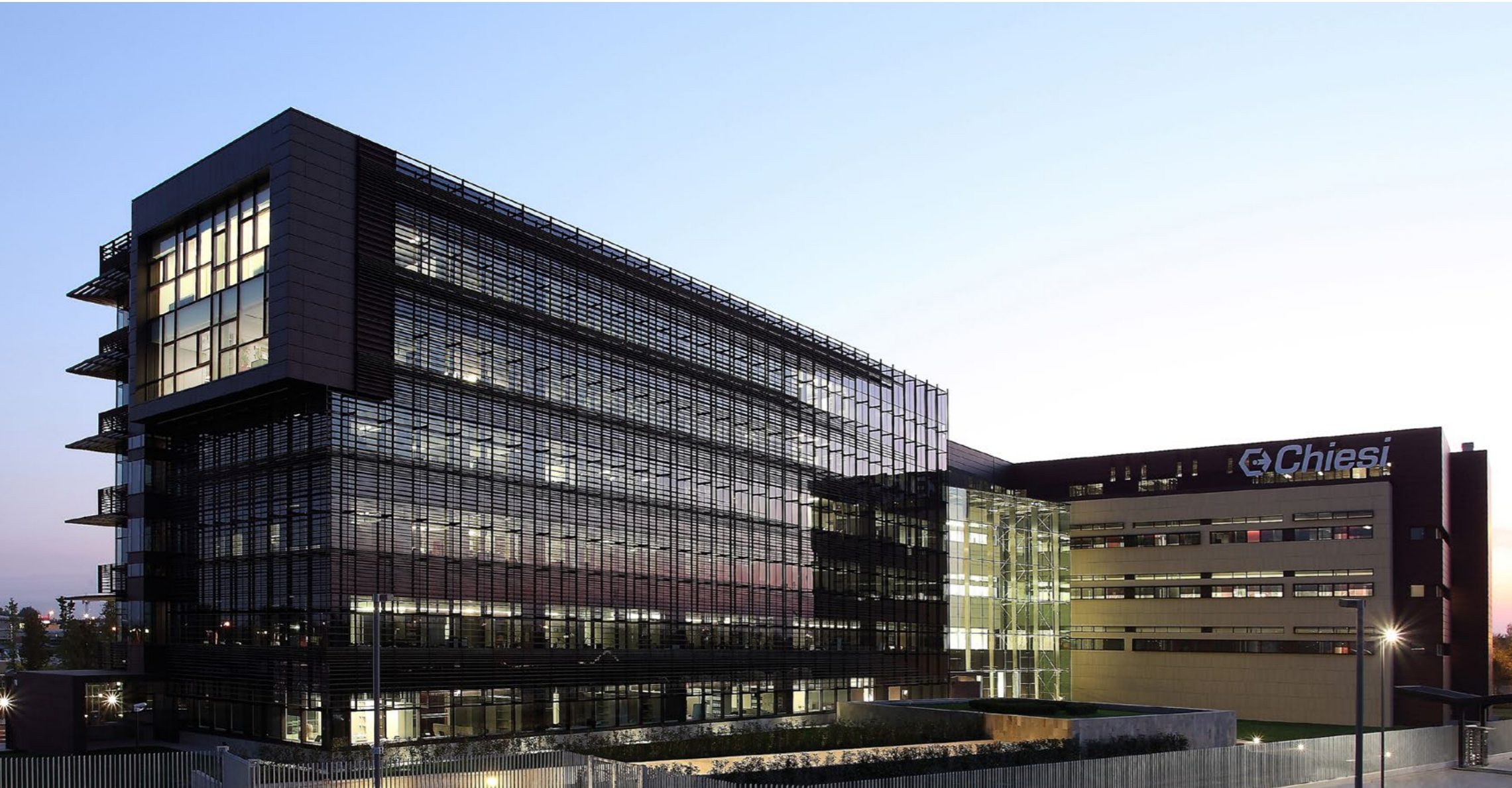
**D.:** 80. yıl kutlamaları çerçevesinde özel projeleriniz olacak mı?

**F.B.:** 80. yıl dünyadaki tüm organizasyonlarla birlikte bizi de heyecanlandırıyor. Dünya genelinde "Her Birimiz Chiesi'yiz" mottosunu yansıtmaya yönelik bir fotoğraf kampanyası gerçekleştirdik. Tüm ülkelerin katılımı ile gerçekleşen bu proje kapsamında ekip arkadaşlarımızın kendi çalışma ortamlarında çektikleri fotoğraflar tek merkezde toplandı ve toplanan bu fotoğraflar 80. yıl kampanya görsellerimiz olarak çeşitli mecralarda kullanıldı.

Kutlama etkinlikleri çerçevesinde özel bir atmosfere sahip Teatro Regio Parma'da bizlere

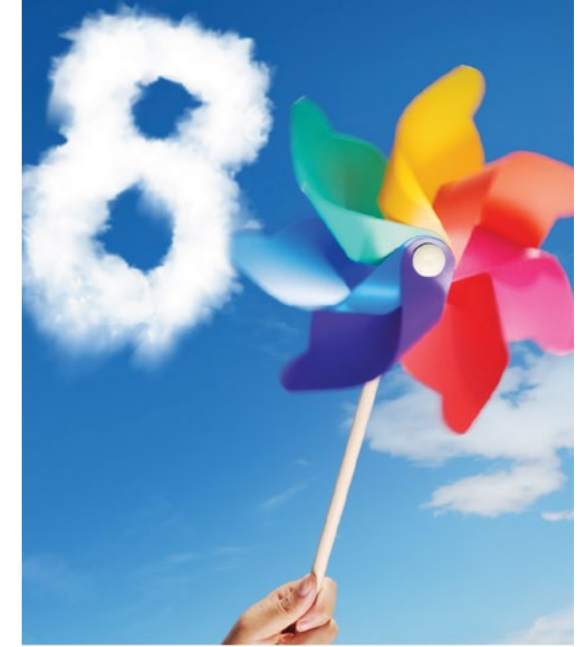
özel düzenlenen klasik müzik konserinde dünyadaki tüm yöneticiler olarak bir araya geldik. Türkiye'de de dünyadaki kutlamalara ek olarak kilometre taşlarımızdan bir proje gerçekleştirdik. 1935'te Chiesi'nin kuruluşunda Atatürk'ün Cumhurbaşkanı olması, tesisimizin büyüdüğü 1955 yılında anneler gününün ilk defa dünyada kutlanması, biz 1979'da globalleşmenin ilk adımlarını atarken Rahibe Teresa'nın Nobel Barış Ödülü almış olması gibi detayları hatırlatan iç iletişim kampanyası hepimizde ayrı bir heyecan oluşturdu.

80. yıl etkinliklerimizin sonuncusunu "Sosyal Sorumlulukta Gönüllüüz" başlığında gerçekleştirdik. Tohum Otizm Vakfı yararına Avrasya Maratonu'nda geniş bir çalışan katılımıyla yer aldık. Yılsonuna kadar 80. yıla özel etkinliklerimiz sürüyor olacak.



1935'den beri yenilikçi ve  
çılgır açan tedavileri hastalarla  
buluşturmak, bilimsel gelişmelerle  
yaşama değer katmak ve  
insan sağlığına hizmet etmek için

**sizinleyiz...**



**80** Chiesi  
anniversary  
1935/2015

**D.: Chiesi ilaç'ın Türkiye pazarında bugünkü konumu nedir?**

**F.B.:** 2008 yılından beri Türkiye'de olan genç bir şirketiz. 2013 yılında yeni ürün lansmanı olmadan %17,5 büyüme gerçekleştiren, bu büyüme performansı ile 2014 yılında ilaç pazarında uluslararası firmalar içinde en hızlı büyüyen 10. firma olarak yılı tamamladık. Bugün Chiesi Türkiye olarak AR-GE bazlı ilaç firmaları içinde özellikle solunum ve yenidoğan yoğun bakım alanlarımız ile bu terapötik alanlardaki lider firmalar arasında yer alıyoruz.

**D.: Chiesi ilaç Türkiye'nin pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde temsil edildiği ana gruplar hakkında bilgi verir misiniz?**

**F.B.:** Ürünlerimizi tanıtmak üzere pazarlama, satış ve medikal ekiplerimiz, göğüs hastalıkları, KBB, dahiliye, yenidoğan yoğun bakım ve kısmen pediatri ve pratisyen hekimleri ziyaret

etmektedirler. Serbest eczacılar ve hastane eczacıları da portföyümüz için önemli, düzenli ziyaret ettiğimiz gruplardır.

**D.: Sermayesinin tamamına sahip olduğunuz Promedica ilaç'tan bahsedebilir misiniz?**

**F.B.:** Promedica ilaç, Chiesi'nin Türkiye'de sahip olduğu ikinci şirkettir ve önemli ürünlerimizin co-marketing ruhsatlarını bünyesinde barındırmaktadır.

**D.: Yetenek Yönetimi Sistemi'nizi anlatır mısınız?**

**F.B.:** Güçlü bir Performans İzleme ve Geliştirme Sistemi'ne sahibiz. Çalışanlarımızın kişisel gelişim planlarıyla paralel olarak çeşitli projelerde görev almaları ya da kariyer havuzunda değerlendirilmeleri söz konusu olabiliyor. Ayrıca yüksek performans gösteren çalışanlarımızın davet edildiği "Kazananlar

Kulübü Programı" ile başarılı çalışanlarımıza çeşitli kişisel gelişim olanakları sunuyoruz. Tüm ekip arkadaşlarımızın erişebildiği bir e-learning portalımız mevcut, gerek mesleki gerekse kişisel gelişim eğitimlerine önemli düzeyde katılım söz konusu.

Chiesi'de iç terfi yaygın olarak uyguladığımız bir yöntem. Ekip arkadaşlarımız kurumsal değerleri yaşatmaya çalışan, artı değer yaratmayı hedefleyen, gelişime açık ve yetenekli insanlar, dolayısıyla yeni pozisyonlar oluştuğunda, dış kaynak arayışına geçmeden önce, öncelikle kendi iç kaynaklarımıza yönelmeyi tercih ediyoruz. İç adaylarımız için "Değerlendirme Merkezi" tasarlayarak terfilerini gerçekleştiriyoruz.

Chiesi ilaç bünyesindeki genç yeteneklerimiz bir Kurumsal Yetenek Yönetimi projesi olan Chiesi Corporate Master projesine, daha

deneyimli profesyonellerimiz ise DEAL projesine katılabiliyorlar. SDA Bocconi Üniversitesi'nde çeşitli eğitimlere katılan çalışanlarımız programın sonunda sertifikaya hak kazanıyorlar.

**D.: 2015 yılı itibarıyla Türk ilaç sektörü üzerine neler söyleyebilirsiniz?**

**F.B.:** Son yapılan çalışmalar, ülkemizde sağlık hizmetlerine erişimin artmasına paralel olarak ortalama yaş beklentisinin de memnuniyet verici bir şekilde 4 yıl daha uzayarak 75,5 yıla ulaştığını gösteriyor. Bunun uzantısı olarak kronik hastalıklarda kullanılan ilaçlara olan talebin her yıl artarak devam ettiğini görüyoruz.

**D.: Türk ilaç sektöründeki rekabete karşılık ne gibi çözümler üretiyorsunuz?**

**F.B.:** Türk ilaç pazarında rekabet, değişen ve zorlaşan pazar koşullarına rağmen artarak devam ediyor. Burada farkı yaratacak olan

yaklaşımın sadece promosyon odaklı bir iş modelinden, paydaş ve değer odaklı bir modele geçiş olduğuna inanıyorum.

En önemli paydaşımız çalışanlarımız. Diğer paydaşlarımızda fark yaratmak için ekibimizin gelişimine odaklanmayı çok önemsiyoruz. Özellikle şirketimizin ana müşteriler ile temastaki yüzü olan saha ekibimizin hem satış etkinliği, hem de medikal iletişim açısından gelişmesi, tedavi alanlarında müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirleyip onlara yönelik projeler üretecek bir yetkinlik seviyesine gelmesi büyük önem taşıyor. Biz de ekip olarak bu seviyeye doğru bir gelişim yolculuğuna devam ediyoruz ve rekabetin önünde yer almak için çalışıyoruz.

Hekimlerimize değer katacak medikal ve pazarlama projelerimizle de fark yaratıyoruz. Bu projeleri oluştururken her zaman medikal ihtiyaçlardan yola çıkıyoruz. Yenilikçi bir ilaç firması olarak global klinik çalışmalarda Türkiye'nin maksimum merkezle katılımını sağlıyoruz. Saha ekibimizi pazarlama ve medikal olarak dijital ve çoklu kanal projeleri ile destekliyoruz. Satış etkinlik parametrelerimizi düzenli olarak monitörize edip ekip olarak verimimizi maksimize ediyoruz.

**D.: Firmanızı rakiplerinden ayıran temel özellikler nelerdir?**

**F.B.:** Müşteri ihtiyaçlarına rakiplerimizden daha hızlı cevap verebiliyoruz. Hızlı karar verip uygulayabiliyoruz. İnsan odağımız ve bununla paralel olarak da ekip bağlılığımız çok üst düzeyde. İnovasyona çok değer veren bir şirketiz. Yeni ürün akışımız çok güçlü ve var olduğumuz alanlarda derinleşmek için ciddi global yatırımlar yapıyoruz.

**D.: İlaç sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

**F.B.:** İlaç sektörü son yıllarda oldukça zor bir dönemden geçiyor. Sağlıkta Dönüşüm Projesi ile 2003 yılında %40 olan hasta memnuniyetinin, on yıl gibi kısa bir süre içinde hekime ve ilaca erişimin artmasıyla birlikte

%75'lere kadar yükselmesi umut vericiyken, tedaviye erişimde sağlanan olumlu gelişmenin finansal etkisinin ilaç sektörüne yansması bizleri zorladı ve zorlamaya devam ediyor. Tekrarlayan referans ülke fiyat düşüşleri, geri ödeme için verilen ek iskontolar ve kur, geliştirdiğimiz yeni yüksek teknoloji ürünlerinin lansmanlarını güçleştiriyor.

Süreçler üzerinde etkisi olan tüm paydaşların ortak çabası ile daha öngörülebilir ve sürdürülebilir bir ortam yaratmamız lazım. Yenilikçi ürünlerin ülkemizde hastaların hizmetine gecikmeden sunulabilmesi için ruhsat ve geri ödeme süreçlerinin hızlanması kritik önem taşımaktadır.

Hem devlet hem de ilaç sektörünün vizyonunda yer alan ortak konular son dönemde daha yoğun bir şekilde gündemde.

Türkiye'nin, "Vizyon 2023" çalışmasında da yer aldığı gibi, ilaç sektöründe AR-GE, üretim ve yönetim merkezi olabileceğine inanıyorum. Yüksek kalite standartlarına uyumlu olarak yapılandırılmış üretim alanları, son dönemde devlet teşvikleri ile artan AR-GE ve yetişmiş insan gücü ile ülkemizin çok önemli bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum.



Chiesi Mavi Kalpler



**D.: Son dönemde şirket evlilikleri, yabancı ortak bulma isteği çok fazla, siz bu konuya nasıl bakıyorsunuz?**

**F.B.:** İlaç pazarında firmaların yeni ürün akışının yavaşlaması ve yüksek AR-GE maliyetleri sektörde konsolidasyonları tetikliyor. Bu sebeple önümüzdeki yıllarda da şirket evliliklerinin aynı hızla devam edeceği görüşündeyim.

**D.: 2012 yılında "Yılın Tesisi" ödülüne layık görülen AR-GE tesisinizden ve şirket bünyesinde yürütülen AR-GE çalışmalarından bahsedebilir misiniz?**

**F.B.:** Chiesi Group, kendi bünyesindeki AR-GE çalışmalarına yıllık cirosunun %18'ini ayırarak, inovatif tedavi ürünleri sunmaya yönelik faaliyetlerini güçlü bir yatırım hacmi ile devam ettirmektedir.

AIFA tarafından sertifikalandırılan AR-GE merkezimiz, 2012 yılında Uluslararası Farmasötik Mühendislik Derneği tarafından "Yılın Tesisi" ödülüne layık görülmüştür.

Yakın gelecekteki üretim standartlarına ve uzun dönemli AR-GE faaliyetlerine yönelik olarak inşa edilen merkezimiz, Chiesi'nin AR-GE stratejisindeki 4 temel esas olan ürün odaklılık ve üretkenlik, tüm coğrafyaların kapsanmasına yönelik modelleme, geliştirme modelleri ve inovasyon/yenilikçilik esaslarına dayalı olarak yapılandırılmıştır.

AR-GE çalışmalarımızı, uzmanı olduğumuz Solunum Tedavi Alanı, İnhalasyon Teknolojileri ile Neonatoloji/Yenidoğan alanına ve tedavi ihtiyacı henüz karşılanamayan hastalıklara, bu alanlardaki yeni molekül geliştirmelerine ve rejeneratif tedavi alanlarına yönelik olarak yürütmekteyiz. Günümüzde, Chiesi Group patent portföyünde, tedavi alanlarına göre 1.400 farklı patent bulunmaktadır.

**D.: AR-GE alanında dünya çapında stratejik ortaklıklarınız var mı?**

**F.B.:** Nadir ve genetik hastalıkların tedavisinde biyoteknoloji ürünleri odaklı AR-GE faaliyetlerini yürüten Zymenex ve kalıtsal hastalıklarda gen tedavisinde AR-GE çalışmaları yapan UniQure firmalarının satın almaları gerçekleştirilmiştir. Ayrıca organ transplantasyonunda yüksek teknoloji ile üretilen bir ürünümüzde de Veloxis firması ile iş ortaklığı bulunmaktadır.

**D.: Chiesi ilaç Türkiye için AR-GE çalışmalarının yeri ve önemi nedir?**

**F.B.:** Chiesi ilaç Türkiye olarak da AR-GE çalışmalarına çok önem veriyoruz. Çalışılan tüm tedavi alanlarında hastaların karşılanmamış ihtiyaçları için ürün geliştirme alanında faaliyetlerimiz devam ediyor. Son 5 yılda AR-GE açısından klinik çalışmalar alanında 1,4 milyon Euro yatırım yapıldı.

**D.:** Chiesi'nin Türkiye'de yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri var mı?

**F.B.:** Sosyal sorumluluğu seven, içselleştiren bir ekiple olduğumuz için şanslıyız. Bu anlamda çok çeşitli sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirdik. Şirketimiz içinde yapılan kampanya ile çalışanlarımızın temin ettiği kıyafet, oyuncak ve kırtasiye malzemelerinin toplanarak LÖSEV aracılığıyla ihtiyaç sahibi çocuklara ulaştırılmasını sağladık.

TAUD ile işbirliği yaparak, İstanbul Üniversitesi Çapa Tıp Fakültesi Pediatrik Hematoloji departmanında kullanılmayan transfüzyon odasını yeniledik ve tedavi için kullanıma uygun bir hale getirdik.

Tohum Türkiye Otizm Erken Tanı ve Eğitim Vakfı ile işbirliği yaparak otizm spektrum bozukluğu olan bir çocuğun gelişimi için senelik eğitim bursu desteği verdik ve bilinçli bir kamuoyunun oluşturulması için Chiesi Türkiye çalışanlarımıza yönelik Otizm Farkındalık Eğitimi gerçekleştirdik.

8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla, Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'na Chiesi Türkiye'nin tüm kadın çalışanları adına bağış yaptık.

Chiesi Türkiye olarak "2 Nisan Dünya Otizm Günü'nde Hep Birlikte Sahadayız" sloganıyla tüm gün boyunca o güne özel hazırlanan t-shirtler ile doktor ziyaretlerinde farkındalık yaratılmasına katkı sağladık.

İstanbul Kemal Halil Tanır İlkokulu, Samsun Yukarı Narlı Köyü Ortaokulu, Erzurum Değirmenkaya Ortaokulu ve Tohum Otizm Vakfı'na çeşitli demirbaş bağışlarında bulunduk.

15 Kasım 2015'te gerçekleşen Avrasya Maratonu'nda Chiesi Mavi Kalpler olarak otizmliler için koşarak, farkındalık oluşturma amacıyla yapılan çalışmalara destek verdik.

Bunların yanında, temel tedavi alanlarımızdan birisi olan Neonatoloji'de Türk Neonatoloji Derneği'nin işbirliği ile her yıl "Dünya Prematüre Günü" kapsamında farkındalık faaliyetleri yürütüyoruz.

**D.:** Selçuk Ecza Deposu hakkında neler söylemek istersiniz?

**F.B.:** Selçuk Ecza Deposu Türkiye'nin en önemli ecza deposu gruplarından biri, son yıllarda depo satışlarında hem kutu hem TL bazında yakaladığı büyüme trendi dikkat çekici. Bu başarının altında yatan en önemli faktörlerden biri de kuruluşundan bu yana büyük bir bağlılık içinde olan çalışanlardır.

Proaktif ve esnek yaklaşımı ile sektördeki değişikliklere hızlı adapte olabilen bir yapıya sahip olduğunu görüyorum. Kurucusu olan rahmetli Ahmet Keleşoğlu'nun sektöre ve bu oluşuma katkılarının çok önemli olduğunu da eklemek isterim.

**D.:** Denge Dergisi hakkında düşünceleriniz neler?

**F.B.:** Türkiye'nin her bölgesinde 23.000 eczaneye ve sektörde yer alan tüm firma temsilcilerine dağıtılıyor olması derginin gücünü gösteriyor. Dağıtımının eczanelere elden yapılmasının da özel bir etki yarattığına inanıyorum. Ayrıca, hem sektörden haberler vererek bilgilerimizi güncellemesi hem de kişisel ilgi alanlarımıza girebilecek faydalı bilgiler içermesi dergiyi okumayı keyifli kılıyor.

