

Cem Aydın yeni Star'ı anlatıyor
Hedefimiz değerini iki katına çıkarmak



SAYI: 64 FİYATI: 7 TL
ŞUBAT 2012

BUSINESS

Bir arabaya beş yılda ne kadar vergi ödüyoruz

Babylon'un **Pozitif** patronları

Dünyanın en iyi 10 **e-alışveriş** sitesi

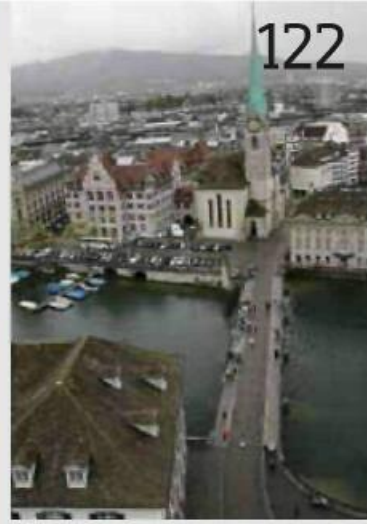
Abdi İbrahim'in 100. yılı
Fenerbahçe yöneticiliği
Van Gogh sürprizi

Nezih Barut





66



122



112

20 DALİ EKONOMİSİ
Surrealizmin dahisi Salvador Dalí'nin Tophane-i Amire'de gerçekleşen sergisi için nerelere ne kadar harcadı?

44 TAY TÜYÜ TÜRKİYE'DE
Mobilya sektörünün en trend kumaşlarından tay tüyü, Türkiye'de nasıl üretiliyor? Çin'le rekabet edebilecek miyiz?

46 ÖNCÜ MÜZİK POZİTİF!
Büyük müzik organizasyonlarına imza atan Pozitif, başarı öyküsünde yeni markalar, mekanlar yaratmaya devam ediyor.

CEM AYDIN
Doğuş Yayın Grubu Genel Müdürü Cem Aydın, Grubun kurulduğu günden bu yana tam 50 kat büyüdüğünü söylüyor ve Star'ın hedeflerini anlatıyor.

66 ABDİ İBRAHİM 100 YAŞINDA
Türkiye'nin en büyük ilaç şirketinin sahibi Nezih Barut, şirket 100. yılını ve yeni stratejilerini anlatıyor.

76 EN DEMİR LEYDİ HANGİSİ?
22 yıl önce Thatcher, bugün Merkel... Kadın başbakanların ekonomi yönetimindeki performanslarını araştırdık.

82 KAHRAMANLAR SANAL DOLARLAR GERÇEK
Kahraman olmanın yolu basitleştikçe bu uğurda harcanan para da artıyor. 2011'de oyunseverlerin cebinden 50 milyar dolar çıktı, rakamın 2015'te 80 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

CAPRI ADASI'NDAN İSTANBUL'A
Capri Adası'nda ünlülerin rağbet ettiği oteli ve restoranı bulunan Tonino Cacace 37 yıllık tecrübesiyle birikimini İstanbul'a taşımak istiyor.

96 OTOMOBİL VERGİSİ NE KADAR?
Araç sahipleri devlete mütemadiyen vergi ödüyor. Beş yılda kamuya aktarılan kaynak, aracın değerini bile aşıyor.

102 MELİH ÇELET
Desa'nın patronu son 10 yıldır eşyle birlikte haftasonları Akdeniz'e kaçıyor. Göcek'te cumartesi-pazar keyfi ve Çelet'in en özel dünyasına yolculuk...

112 DÜNYANIN EN İYİ 10 E-ALİŞVERİŞ SİTESİ
Dijital yaşam rüzgarı perakende sektörünü de etkisi altına aldı. Dünyanın her yerinden, dilediğiniz ürüne bir tık'la ulaşabiliyorsunuz.



Abdi İbrahim'den ikinci 100 yıl planları

Dedes Abdi İbrahim Bey'in kurduğu şirket 100'ncü yaşını kutluyor. **Nezih Barut**, Türkiye'nin en büyük ilaç şirketinin sahibi. İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası Başkanı da olan Barut, son olarak **TÜSİAD** yönetimine girdi. Şirket **100'üncü** doğum gününü hem **Van Gogh** sergisi hem de akılcı ilaç kullanım kampanyasıyla taçlandırıyor. Abdi İbrahim'in patronu, **düşen** ilaç fiyatlarıyla sektördeki yol ayrımına dikkat çekiyor. İkinci 100 yılın **stratejisini** şimdiden oluşturmaya başlayan Barut, diğer yandan büyük sevdası **Fenerbahçe'nin** yönetimine girmeye de sıcak bakıyor.

RÖPORTAJ: ÇAĞRI BİLGİN, FOTOĞRAF: DİNÇER DİNÇ



İlaç fiyatlarının düşürülmesi ilaç sanayiinde çok büyük sıkıntılara sebep oluyor. Bazı aile firmaları el değiştirmeye başladı bile.

Abdi İbrahim 100 yaşında ve Türk ilaç sektörünün en büyüğü. 100 yaşındaki Abdi İbrahim'i anlatır mısınız? Büyük bir gurur. Dünyada bile 100 yıllık şirket sayısı son derece az. Dünyada bu oran yüzde 4'ün altında. 100 yıllık şirket demek üçüncü jenerasyon demek. Birinci jenerasyon şirketi kuruyor, ikinci jenerasyon geliştiriyor, üçüncü jenerasyon bundan nemalanıyor. Ve üçüncü jenerasyondan sonra şirket bitiyor. Çok sık rastlanan bir olay. Yıkılmamak için kurumsallık lazım, halka açık şirketler daha kurumsal ve aileler geri planda. Profesyoneller yönetiyor. Şirketlerin ömürleri uzuyor. Türkiye'ye bakıldığı zaman 100 yıllık şirket kaç tane var? Benim bildiğim iki-üç taneden fazla değil.

Dedeniz Abdi İbrahim dahil üç kuşak da eczacı. Neler yaşadığınız şirketiniz 100 yılda?

Şirketlerin yaşamasında duygusal taraflar da önemli. Nasıl mı? Dedem Abdi İbrahim Bey, eczaneye başlıyor. Eczaneyi laboratuvar haline getiriyor, laboratuvarında çalışırken 35 yaşında ölüyor. Karısı genç yaşta iki çocukla dul kalıyor. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk sanayici hanımlarından biri, çocuklarını yetiştirmek için büyük uğraş sarf ediyor. Duygusal taraf bu işte. Şirketi yaşatmak için uğraş vermek, kocasından kalan şirketi yaşatmak... İki çocuktan biri doktor diğeri eczacı oluyor. Eczacı olan çocuğu (babam) için başına geçiyor. 44 yaşında o da enfarktüs-ten ölüyor. Sonra annem şirketi yaşatmak için aynı mücadeleyi veriyor. Ben 1976'da başladığımda bir baktım şirketin ismi var cismi yok. İkinci sıradan 32'nci sıraya düşmüş. Annem tarafından finanse edilen şirket öyle bir hale gelmiş ki içi boş bir kabuk, çürümüş. O sıkıntılarla yedi kişiyle biz şirketi ayağa kaldırdık... Bu duygularla üç nesildir başka bir iş düşünemedik.

Kuşaklar boyu şirketle kurulan duygusal bağın etkisi...

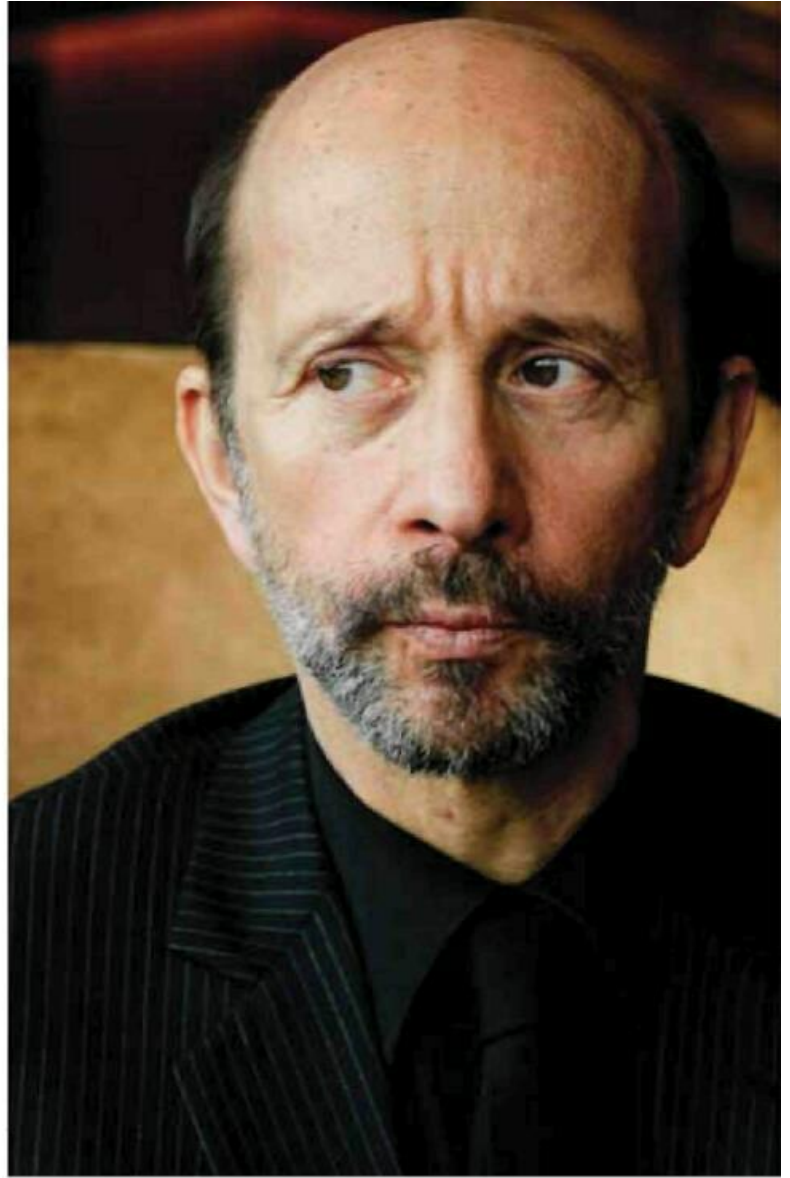
Tek amaç ilaç sanayii, tek amaç Abdi İbrahim'in hayatiyetini devam ettirmek. Fakat kurumsallaşma olmaz ise tek başına duygusal bağ yetmiyor. Dolayısıyla dördüncü kuşakta duygusal taraf azalacak. Dördüncü kuşak bizim kadar hissedecek mi hissetmeyecek mi? Bunları da hesaba katarak şirketimizi bir 100 yıl daha yaşatmak istiyoruz... 100'üncü yılımızı geride bıraktık, bizim amacımız şimdi ikinci 100 yıl. Bütün hedeflerimizi ikinci 100 yıla göre yapıyoruz.

Nedir planlarınız, Abdi İbrahim'i nerelere taşıyacaksınız?

Orta vadeli planlarımızda stratejik ortaklıklar düşünüyoruz. 'Abdi İbrahim nerelere gelmeli' diye hedef koyduk, Profesyonel kadrolarımızla birlikte bildiğimiz işte kalarak, aile yapısından biraz çıkarak, kurumsal şekilde kalıcı olmak istiyoruz. Türkiye'de şirket satın almalar ya da stratejik ortaklıklar olabilir. Yurt dışında stratejik ortaklıklar olabilir. İleride borsaya açılmak da var. Borsa-ya açılmış şirketler halkın oluyor ve kalıcı oluyor. Siz yönetseniz bile halkın şirketi oluyor.

Belki bir çoğunu gerçekleştirmişsinizdir ama hayalleriniz var mı?

Hayal bitmiyor. Yani hayal biterse sanırım başarıyı yakalamak mümkün olmaz. Eskiden olsa iyi bir fabrikam olsun derdim. Onun için çok modern, "olmaması gereken" kadar lüks bir fab-



rika yaptım. Türkiye'de bir Türk insanının, o lükste bir fabrika yapabileceğini dünyaya göstermek istedim. Türkiye dışında bir marka olabilmek için de şarttı. İlaç sanayiinde bir numara olmak hayalimdi, oldu. Şimdi en büyük hayalim global bir oyuncu olmak. Yakalamak istediğim en büyük hayal bu. Ülkeme borcum var, sanayicinin her zaman ülkesine borcu vardır. Türkiye'nin dışında da bir şeyler yapmamız lazım. Bunun adı eğer yatırımınsa ben bu yatırımı yapacağım.

O zaman yeni yatırımlar için yeterli cesaret ve birikime sahip olduğunuzu düşünüyorsunuz...

Şimdi insanlar bir yaştan sonra kaybetmekten korkuyor, yani cesaretiniz azalıyor. Yaşla alakalı tabii bu. Eskiden bir tane ceketim var, kaybedersem ceketimi kaybederim diyordum. Bugün ceketimi kaybetmekten korkuyorum, çünkü bir daha o ceketle sahip olamam. O gün olabilirdim bugün olamam. Dolayısıyla akıllı yatırımlar yapmam gerekiyor. Çok tecrübe bence cesareti azaltıyor. Az tecrübeyle daha cesur oluyorsunuz. Tecrübeliyeniz çok şey dikkat etmeniz gerekiyor, o zaman da yatırımınızı geciktiriyorsunuz. Benim şu andaki handikapım daha az cesur olmam, ama aldığım karar yatırımlara devam etmek yönünde.

Abdi İbrahim ciroda 1 milyar lirayı yakaladı mı?

Ciromuz 1 milyar lirayı aştı. İhracatımız 30 milyon dolar. Üretim kapasitemiz yılda 350 milyon kutu. Pazar payımız yüzde 7.9. 3 bin 500 kişi istihdam ediyoruz. Abdi İbrahim'in portföyünde 150 marka, 30 lisansör var. 28 uluslararası patent başvurusuyla Türkiye lideriyiz. Ashında ciromuzu 1 milyar dolara çıkarmak

istiyoruz. Eğer ilaç fiyatları bu kadar düşmeseydi, kurlarda bu kadar artış olmasaydı ben 1 milyar doları zaten yapıyordum. Şimdi yine hedefim 1 milyar dolar, bu beni üzüyor.

Oysa şimdi performans artırarak aynı rakamı koruyacaksınız...

2010'da pazar payımız yüzde 7.2, 2011 yüzde 7.9. Pazar payını ciddi oranda artırdık. Büyük bir başarı. Ama ciroda 1 milyar doları bulamadık. Çünkü Türkiye'deki ilaç pazarı kutu olarak artarken değer olarak düşüyor.

Fiyatların düşmesiyle yaşanan bu süreç, ilaç sanayiini yol ayrımına getirecek mi? Sektörde bir küçülme yaşanacak mı?

Yol ayrımı var. Özellikle bu son alınan tedbirler yani fiyatların düşürülmesi ilaç sanayiinde çok büyük sıkıntılara sebep olacak. İlaç fiyatlarının düşmesiyle bazı firmalar el değiştirmeye başladı. Aile firmaları el değiştiriyor. Bakınız ki yönetemiyorsunuz, para kaybediyorsunuz, zarar ediyorsunuz, tek çözüm bu işten çıkmak.

Peki niçin yabancılar Türk ilaç sektörüne ilgi duyuyor, yatırıma geliyor?

Yabancı şöyle düşünüyor: Türkiye büyüyen bir pazar. Türk ilaç sanayii Avrupa'da altıncı sırada yer alıyor. Dünyada 14'üncü. Dolayısıyla bu pazar daha da büyüyecek. Genç nüfus fazla fakat bu nüfus yaşlandıkça ilaca ihtiyaç artacak. Şimdi ilaca erişim de kolaylaştı. Eskiden doktora gitme oranı çok düşüktü. Şimdi her yerde doktor, hastane ve eczane var. Beş yıl önce hastanın doktora erişimi 2.6. Yani yılda 2.6 defa doktora gidiyorduk. Şimdi 7.8'leri bulmuş. Düşünün aradaki farkı. İlaç talebi de o zaman artıyor. Hükümetin sağlıkta dönüşümde son derece başarılı oldu.

Hükümet fiyat düşürerek ilaç sanayinin zora girdiğini hesaba katmıyor mu?

İlaçtaki politikaların sürdürülebilir olması lazım. Sadece fiyat düşmesiyle tedbir olmaz çünkü yürümez. Bunlar palyatif tedbirler, geçici çözümler. Tabii hükümet meseleye bütçe açısından bakıyor. Avrupa Birliği ülkelerinde bu kadar kriz varken bu krizi halkına yaşatmadığını düşünerek davranıyor. İlaçta da en büyük alıcı devlet. Fiyatları düşürürseniz bu ilacı sizden alırım, indirmesiniz almam diyor. Devlet kendince haklı tabii. Fakat bütçe yapılırken, sağlıkta dönüşüm de aynı paralellikte olmalı. Neden hasta katkı payı alıyor? Çünkü devlet olarak her şeyi bedava verme şansına sahip değilsiniz.

Çok kârlar elde ettiğiniz mi düşünülüyor?

İlaç sanayiinin sürdürülebilir olması için kâr etmesi lazım. İlaç sanayii devamlı yatırım yapan bir yapıda. Ar-Ge'ye, üretime sürekli yatırım yapıyor. Kendi şirketime bakıyorum, 10 yılda ne kazandımsa ilaç sanayiine yatırımsım. 1976'dan beri çalışıyorum, 76'dan beri hiç kâr çekmemişim, hep yatırım yapmışım. İlaç çok kârlı bir sanayi değil, çok kârlı olsaydı herkes ilaç sanayiine girerdi. Bu sektörün oyuncularına bakın, 30-40 yıl geçmişine bakın, hep dededen kalma şirketler var. Türkiye'de o kadar önemli iş adamı var, niye bunların biri ilaç sanayiine girmiyor? Çünkü kârın çok cazip olmadığı bir pazara girilmez.

Dünyaya bakıyorlar, ilaç sanayii iyi kazanıyor olmalı ki yeni ürünler geliştirmek için bu kadar çok harcama yapabiliyor. Yeni moleküller bulmak için milyar dolarlar harcıyor. Böylece, bizim de iyi kazandığımız fikrine varıyorlar. Bir de ilaç fiyatları düşürülmesine rağmen hâlâ ilaç sanayii olarak ayakta duruyoruz. Bizim şanssızlığımız bu.

Bu durumda halk ve devlet size inanmıyor mu?

"Bunlar demek ki çok kâr ediyor." İmaj bu. Halkın gözünde de devletin gözünde de böyle. Alınan tedbirlerle devlet ilacı ucuzla veriyor, herkes memnun hayatından. Gelin bir de bize sorun.

Siz o zaman halkı ve devleti niçin haklı çıkarıyorsunuz? Fiyatları nasıl düşürebiliyorsunuz?

Birçok sektörde fiyat düşüşleri oldu ama kimse onları "demek ki çok kazanıyorlarmış" diye suçlamadı. Uçak bilet fiyatları düşüyor, üç yıl önceki bilet fiyatları nerede, şimdiki fiyatlar nerede? Kimse "cep telefonlarında, bilgisayarlarda niye fiyat düştü" diye sormuyor. Tek suçlanan ilaç fiyatı. Biraz daha düşürelim fiyatları diyorlar. Sorunuza gelince, nasıl ayakta kalıyoruz? Patent süreleri bitince eşdeğer ilaç çıkıyor. Eşdeğerin ilk hammadde üreticisi, başlangıçta çok yatırım yaptığı için haklı olarak hammadde fiyatını yükselten çıkarıyor. Yıl içinde kilosunu 1000 dolara aldığımız hammaddenin fiyatı

Viagra tipi ilaç pazarı her yaş grubuyla büyüyor

İlaç satışlarına göre Türkiye'nin sağlık durumu nedir? Toplum olarak deliriyor muyuz, başımız mı çok ağrıyor ya da cinsel sorunlarımız ne durumda?

Suudi Arabistan kadar olmasa da Viagra, Cialis tarzı ilaçlarda artış var, bu pazar büyüyor. Bu pazarın büyümesi son derece normal. Bu ilaçlara bakıldığı zaman sadece belirli yaş üstü kullanılmıyormuş gibi düşünülüyor. 45 yaş üstü gibi... Oysa öyle değil. Burada önemli olan kalite, cinsel birleşmede de kalite çok önemli. Dolayısıyla kaliteyi artırabilmek için bu ilaçlar kullanılıyor. Tabii doktor tavsiyesiyle almak gerekiyor. Yan etkilerine bakmak lazım. Şimdi yan etkilerinin çok düşük olanları piyasaya çıktı, yeni jenerasyon ilaçlarda yan etkiler çok çok azaldı. Abdi İbrahim de Zydena isimli orijinal bu tip bir ilacı piyasaya sürdü. Bunlar reçeteli ilaçlar fakat antibiyotik gibi eczaneden alınabiliyor. Ağrı kesici de büyüyen bir pazar. Depresyon ilaçları bir diğer büyüyen grup. Diğer artan pazarlar onkoloji, kardiyojoloji ve diyabet. Türkiye'de yanlış beslenmeden kaynaklanan ürünlerdeki artış fazlaşıyor.

Suudi Arabistan'da Viagra türevi ilaçlar çok mu satıyor?

Geçenlerde Suudi Arabistan'daydım. En çok kullanılan ilaç hangisi diye baktık. Viagra, Cialis gibi ereksiyon ilaçları bir numaraymış. Ne tansiyon, ne diyabet, ne antibiyotik. Şaşırdım, Suudi Arabistan'da bu kadar kullanılabileceğini tahmin etmiyordum. Ama çok eşlilik bunun nedeni olabilir. Performans artırıcı ilaçlar bunlar, cinsel performansının iyi olmasını isteyen kullanıyor. Türkiye'de de artış var fakat oran o kadar yüksek değil.

Aspirin en büyük buluş

Siz bir eczacı olarak insanlık tarihinin en büyük ilaç buluşu nedir?

Aspirin bence ilaç sanayiinde çok önemli bir devrim. Bir başka örnek yok. Her derde deva bir ilaç. Aspirin'den başka bu kadar uzun süreli modası geçmemiş bir ilaç düşünemiyorum. Dünyanın her tarafında aynı hızla kullanılıyor. Çok ucuz ama insan sağlığında getirdiği başarı çok büyük. Aspirin Asetilsalisilik denilen bir asit. Her yıl hakkında yeni bir yayım, yeni bir başarı ortaya çıkıyor.



Akıllı yatırımlar yapmam gerekiyor. Çok tecrübe bence **cesareti** azaltıyor. Az tecrübeyle daha cesur oluyorsunuz. **Tecrübeliyse** çok şey **dikkat** etmeniz gerekiyor.

ikinci bir rakip çıktığı zaman düşüyor. Üretici sayısı arttıkça fiyat daha da geriliyor. Kimse olayın böyle olduğunu düşünmek istemiyor. Ama ilaç fiyatları düştüğü zaman "vay nasıl düştü". İşte bu yüzden düştü. Fakat sadece bu tip ilaçlar yok ki. Bunun dışında referans ilaçlar var, yani referans ilaç dediğimiz orijinal moleküllerle yapılanlar. Abdi İbrahim'in ciro sunun yüzde 55'i orijinal ilaçlardan geliyor, yüzde 40-45'i eşdeğer ilaçlardan.

Orijinal ilaçlarda nasıl fiyatlar aşağı çekilebilir?

İlacı ithal ettiğim ya da ürettiğim firmanın kapısına dayanıyorum. "Benim fiyatım düştü, sen de düşürürsen bu iş devam eder, yoksa alamam, üretemem" diyorum. Pazarlık yapıyoruz. Bazen bir kısmını onlar, bir kısmını biz karşılıyor. Artık limitlere dayandığımız fiyatlardaysak hiç inemiyoruz. Ancak indirim tamamını orijinalci yani ana firma karşılarsa ilacı düşük fiyatla piyasaya verebiliyoruz. Bu da her zaman olan bir durum değil. Şubat ayına geldik hâlâ benim bu anlaşmaları yapamadığım firmalar var. Yapamadığım için de o firmaların ilaçlarını ithal edemiyorum. Çünkü zararına satamam. Karşı tarafta fiyatlar düşsün diye bekliyorum. Fiyatları düşüremediği için ayakta kalamayan firmalar oluyor. Böyle bir dönemeçteyiz.

Türkiye'ye gelemeyecek ilaçlar olacak, bu bir tehlike değil mi?

Ben bunu hep söylüyorum: Önümüzdeki dönemde tedbirler hep fiyat düşüşü şeklinde olursa, gelemeyecek ilaçlar olacaktır. Benim korkum bu. Bu tedbirlerin sürdürülebilir olmadığını düşünüyorum. İnşallah böyle olmaz, inşallah ben yanılırm, inşallah kurlarda da artış olmaz.

Türkiye'de de ilacı tek tek satma gündeme gelecek mi?

O sistem Türkiye'nin yapısına uygun değil. Henüz o eğitim düzeyinde ve bilincinde değiliz. Zaten bunu yapan ülke sayısı da çok az. İngiltere ve Amerika gibi gelişmiş iki ülkede var. Fakat biz ilaçta savurganlığın bitmesini istiyoruz. Akıllı ilaç kullanımından pazar payı almak istiyoruz. Doğru olan, gerçek olan da

bu. Madem devletimizin bütçesi bu kadar, o bütçe içinde yeteri kadar ilaç kullanılmalı. Evlerde dolaplarda bu ilaçlar heba olmamalı diyoruz.

Rastgele ilaç kullanımının önüne geçmek için neler yapılmalı? Akıllı ilaç kullanımı nasıl artacak?

Biz bu durumla savaşmak için 100'üncü yılımızda akıllı ilaç kullanım kampanyası başlattık. Bugün global ilaç pazarı 675 milyar dolar. Tüm dünyada kullanılan ilaçların yüzde 50'sinden fazlası akıllı olmayan biçimde tüketiliyor. Doktora, uzmana danışmadan alınıyor. Biz kıvılcımı yaktık kampanyanın başına ulaşmasını bekliyoruz. Kimse kendi aklıyla ya da birilerinin tavsiyesiyle ilaç kullanmamalı. Kampanyayla bunun altını çizeceğiz.

Siz zaman zaman Türkiye dünyada ilaç üssü olabiliyorsunuz, bu fikriniz değişti mi?

Bundan çok bahsediyorum. Türkiye'nin ilaç sanayii ihracatı son derece düşük: Yüzde 0.4. İlaç sanayii hiçbir zaman yurt dışına açılmayı hedeflememiş. Yunanistan bile, Brezilya, Meksika'ya ilaç satıyor. Bu konuyla ilgili Şubat başında hükümete bir rapor sunacağız, randevu aldık, ithalatımızı ihracatımızla karşılamak istiyoruz. Biz dünya pazarlarında çok rahatlıkla yer alabiliriz. Bunu alabileceğimiz durumdayız. İnsan gücümüz çok iyi.

Peki ihracat için neler yapılması lazım?

Teşvik lazım. Şu anda Ar-Ge'de teşvik var, bu teşviklerin daha farklılaştırılması gerekiyor. Ar-Ge'ye yönelmeliyiz. Ar-Ge'ye yabancı uzmanları getirirken çok fazla bürokrasiyle karşılaşılıyor. Bunları

aşmak için de hükümetle görüşmeler halindeyiz. Sonra ülkeler arasında anlaşmalara ihtiyaç var. Birçok prostenen geçtikten sonra ilacın ruhsatını alıyoruz ondan sonra ilacı ihraç veya ithal edebiliyoruz. Ruhsatlandırma hızlanmalı. Ülkelerin, ruhsatları karşılıklı tanınması lazım. Eğer biz ruhsatları karşılıklı alırsak o zaman ihracatımız artar. Ülkeler arasında bu entegrasyon sağlanmalı. Bunlar yapılabilir, yapılacaktır. Bir de büyükelçiliklerdeki ticari ataşelerin sanayicilere yardım etmesi gerekiyor. Diğer ülkelerdeki ticari ataşeler son derece aktif, biz geç kaldık. Ama Türkiye ilaç üssü olacak, buna inanıyorum.

Sizin Ar-Ge'den ilaçlar ortaya çıkmaya başladımı?

İlaçta Ar-Ge Türkiye için çok yeni. Bizim Ar-Ge'ye Hindistan'dan 15 uzman getirdik. Onlardan Ar-Ge'yi öğreneceğiz ki kendi laboratuvarlarımızı geliştirelim. Ar-Ge'de son derece başarılı projeler yapıyoruz. 120'ye yakın çalışan var. Sadece eşdeğer ilaç yapmak istemiyoruz. Bizim için önemli olan molekülleri birleştirmek. Örneğin, iki ayrı molekülü tek bir ağı kesicide birleştiriyoruz. Bu ilacımız yakında piyasaya çıkacak. Hem ağrı kesici hem de enflamasyon (ışık giderici) özelliği olacak. Hastayı iki ayrı ilaçtan kurtarıyoruz. Bir diğeri kolesterol ilacı. Ona da tansiyon düşürücü özelliği katıyoruz. Bunlar inovasyon. Fakat bilinen moleküllerle yapılan işler. Yeni molekül bulmak için uğraşamayız. Yeni molekül için en az 500-600 milyon dolar harcamak gerekiyor ve sonuçta o paraları harcıyıp bulamayabilirsiniz de. Biz o büyüklükte şirketler değiliz. Zaten dünyada da yeni molekül bulunamıyor. Bu nedenle jenerik yani eşdeğer ilaç pazarı büyüyor.

İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası Başkanlığı'nın yanında bir de TÜSIAD Yönetim Kurulu Üyeliği'ne soyundunuz...

Sendikada dördüncü yılını bitti, iki yılını daha kaldı. Şimdi TÜSIAD'da sanayi ve tarım bana bağlandı. Abdi İbrahim'de CEO'muz Candan Karabağlı çok başarılı. Bana ihtiyaçları yok, son derece profesyonel arkadaşlar. Belki TÜSIAD iyi oldu benim için, oraya biraz daha fazla zaman ayırabilirim.

Resme oryantalistlerle başladım

Türk iş dünyasının önde gelen resim koleksiyonerlerindensiniz, sanat camiasını nasıl buluyorsunuz?

Çok fazla konuşuluyor, çok dedikoducu bir topluluk. Dedikodular pozitif olursa hoş, ama negatif olursa güzel değil. Birbirini karalamak sanat camiasında da oluyor. Siz o koleksiyonu beğenirsiniz veya beğenmezsiniz ama madem böyle bir koleksiyon yapılmış takdir edilmesi lazım. Koleksiyonumu kendime göre alıyorum, küratörlere göre değil. Onların istediğini alırsam o zaman o koleksiyonun sahibi ben olmam. Yanlışlıklar yapma özgürlüğüm olmalı. Başkasının beğenisine göre hareket etmem. Ben müze değilim ki küratörüm olsun. Neyi beğeniyorsam onu alıyorum.



Oryantalist Alberto Pasini **Harem Bahçesi**, Nezih Barut'un beğendiği resimlerden.

Resimlerinizi duvarda görmek isteyenlerden misiniz?

Mümkün olduğu kadar görmek istiyorum. Koleksiyonları da gün ışığına çıkarmak lazım. Sadece kendiniz veya çok yakınlarınızla paylaşırsanız olmaz. İyi bir koleksiyoner bunu herkesle paylaşmalı. Şimdiye kadar yapamadım, artık yapacağım. Müze değil ama herkesin görebileceği bir yer düşünüyorum.

500-600 tane resminiz oldu mu peki?

Ben saymıyorum, vardır herhalde. Sayı ve eserlerin değerini çok önemsemiyorum. Koleksiyonumda çok genç sanatçılar da var. Ben modern ve çağdaş sanat seviyorum. Oryantalistlerle başladım, evimde hep oryantalist var. Oryantalistle başlayıp çağdaşa geçiş oldu. İkisini de seviyorum ama şu anda daha fazla çağdaşla ilgileniyorum. Türkiye'de de çok önemli sanatçılar var, çok başarılı gençler var. Son zamanlardaki fiyatların artması da Türk sanatına karşı dünyada çok büyük ilginin olmasının işareti.

Van Gogh geliyor

Van Gogh'u **dijital** ortamda göreceğiz. **Antrepo'da** yapılacak. 40 tane **projeksiyonla HD** kalitesinde sergilenecek. Biz buna çerçevesiz tablonun içine girmek diyoruz. Türkiye'de bir ilk olacak.

Fener yönetimine girerim

Fenerbahçe'ye başkan olur musunuz?

Yok başkan olmam. Teklif gelse Fenerbahçe yönetimine girer miyim dersiniz, eğer başkan çok yakın bir-iki arkadaşım olursa onlara destek olmak için kabul ederim.

Yeni bir süreçte öyle şeyler yaşanacak gibi. Sizi sanki yönetimde göreceğiz...

Evet şu anda teklif var. İsim vermeyeceğim ama şu sıralar öyle bir durum var. Camianın başkan olmasını istediği bir-iki isim var.

Bunlar şu anki yönetim dışındaki isimler olsa gerek...

Evet yönetim dışından isimler var. Yönetimden de çok değerli kişiler var. Tabii Fenerbahçe yönetilmesi kolay bir kulüp değil. Yine de teklifi ailemle ve şirketteki arkadaşlarla paylaşıyorum. Oğlum daha altı yaşındayken böyle bir teklif gelmişti, o yaşta haklı nedenlerle karşı çıktı ve beni vazgeçirdi.

İyi giyinmek ruhumu gençleştiriyor

Giyimde kuşamda stil sahibi olduğunuz biliniyor... Tarzınızı nasıl tanımlarsınız?

Erkeklerin çoğu iyi giyinmek için zaman harcamayı sevmiyor. Ya da alışverişe az zaman harcıyor. Ben iyi giyinmeyi ve bu işe zaman harcamayı seviyorum. Kendim seçiyorum. Zaman zaman eşime de sorduğum oluyor. Aslında o daha çok bana soruyor. Çünkü benim zevkime güveniyor. Renklerim var benim. Siyahı seviyorum. Tarzım İtalyan.

Modern, çağdaş giyimi tercih ettiğinizi görüyoruz. Dar ve şık kalıplar...

Ben aslında yaşıma göre daha genç giyiniyorum. Belki böyle giyinmeye uygun yaşta değilim fakat bundan da zevk alıyorum. Mesela İtalyanlar'a bayılıyorum. Adam 70 yaşında kırmızı ya da bordo pantolon giyiyor. Ben o kadarını yapamam, o derece renkli giyinmem. Ama daha uzun boylu olsaydım belki taşıyabilirdim, yapardım. Ama çok hoşuma gidiyor. Giyinmek biraz da insanların ruhuyla alakalı. Ruhu gençleştiriyor. Kendimi iyi hissediyorum. Spor yapıyorum, onun için kendimi iyi hissediyorum.

Gayet fitnessiz, ben de sporu soracaktım...

Mesela buraya gelmeden önce spor salonuna gidip geldim. Eğer İstanbul'daysam her gün yapıyorum, bazen günde iki defa. D-Gym'e gidiyorum. Ağırlık çalışıyorum, ağırlıktan sonra kardiyo yapıyorum, ikisi beraber iki saati bulduğu için yetmiyor, sabah bir saat ağırlık, akşam bir saat kardiyo. Beni zinde tutuyor.

Tatil yapıyor musunuz?

Yılda bir hafta muhakkak kayak tatili yapıyorum. Eskiden tatilim yoktu. Çocuğum olduktan sonra tatil yapmayı öğrendim. Tatil, çocukla beraber olmanın yolu. Geç saatte eve geldiğim için onun ya hocası ya da dersi oluyor. Dolayısıyla evde paylaştığımız süre çok az. Tatil bu nedenle önemli.

Peki yeme içme durumları?

Dikkat ediyorum, eğer bir gün çok yersem ertesi gün üzüldüm, kendimle kavga ediyorum. Spor yaparak telafi etmeye çalışıyorum. Ama yemek yemek de bir zevk, yaşlandıkça artan bir zevk. Damak tadı insanlar yaşlandıkça geliyor. Eskiden karnımı doyurmak için yerdim. Şimdi daha iyi şeyler yemeye çalışıyorum. Evde mümkün olduğu kadar salata ve sebzeyle idare ediyoruz. Ama dışarıda da maşallah gittiğimiz zaman ne varsa götürüyoruz. Balığı ete tercih ediyorum. Yemek seçmem, Hindistan'a giderim yerel yemekler yerim.