

## İDİL A.Ş.

Şirket, 1968 yılında -o zamanlar Almanya’da kimya tahsil etmiş- iki kardeş Faik ve İzzet İdil tarafından kurulmuştur. 70’lı yılların ortalarına kadar sadece güzellik müstahzarları üreten İDİL A.Ş. pazarın hatırı sayılır, muteber kuruluşlarından biri olmuştur. İdil kardeşler, pazarda tutunmanın da verdiği cesaretle, vitamin kategorisinde o zamanın şartlarına göre kayda değer bir yatırım yapmış ve 8 yıl içinde yaklaşık 5 kat büyümeyi başarmıştır. Henüz, kişisel bakımın ve sağlık ürünlerinin çok da yaygınlaşmadığı bir dönemde, vitamin kategorisi, müthiş vizyoner bir harekettir. Bu öngörülü hareketin liderliğinin İzzet bey tarafından üstlenildiğini bilmeyen yok gibidir.

İzzet bey, çocukluğundan itibaren Anadolu kültürünün verdiği terbiyeyle ağabeyinin önüne geçmediği halde, sportmen yapısı, aynı zamanda ahlaklı kişiliği ve zeka fışkıran gözleriyle her zaman -doğal olarak- ağabeyinin bir kaç adım önünde olmuştur.

Faik bey de yabana atılacak bir kişilik değildir. Mesela, kardeşine Almanya’da okuma yolunu açan odur. Kardeşinden iki sene önce kimya okumaya Almanya’ya giden, ama kardeşiyle birlikte aynı anda -ancak- mezun olabilen Faik bey, bir an önce ticarete atılmak ve çok para kazanmak istemektedir. Seksenli yıllar geldiğinde dört eğilimi birleştiren partiye yakınlaşan ve partiyi dışarıdan destekleyen Faik bey’in eşi de first lady’nin yakın çevresindedir.

Büyüme hiç bu kadar kolay olmamıştı :

Hızla liberal ekonomiye dalan bir ülkede, büyüme için her yol mübahtır. Artık, memurlar dahil herkes işini bilmektedir. Bu dönemde Faik bey’in ihalelerde takındığı fütursuz tutumları, basında ifşa edilen siyasi ilişkileri, neredeyse her ihaleye girmesi ve kazanması, SSK’yla süregelen ilişkileri İzzet bey’i çok rahatsız etmektedir. Ancak, ağabeye eleştiri getirmeyi ayıp sayan Anadolu terbiyesi ve değeri artan hisseleri İzzet bey’i susturmuştur. Artık ciroya odaklanan, inovasyon kültürünü geri plana iten şirket, 1983’ten itibaren tüm ilaç ihalelerinin neredeyse yüzde seksenini kazanmış, devletin ihtiyacı olan bilinen

ilaçları üretmek için yatırımlar yapmış, 2000'li yıllara kadar 14 kat daha büyüyerek 800 milyon Dolar'lık bir dev haline gelmiştir.

Bu tarihlerde bir Alman şirketi olan Molcheim, İDİL A.Ş.'ye talip olmuştur. Molcheim, NY borsasına kote, Alman kökenli bir dünya devidir. Molcheim'in CFO'su Joachim Moller ve kurumsal iletişimden sorumlu başkan yardımcısı Jose Karim 15 gün içerisinde şirketi ziyaret edecekler ve detayları konuşacaklardır.

Bilgilendirme :

-1999 itibariyle desteklenen siyasi partideki çalkantılar, konjonktürdeki ve ihale yasasındaki değişiklikler nedeniyle İDİL A.Ş. eskisi kadar çok ihaleye girememekte, girse de çok başarılı dönüşler alamamaktadır. Faik bey, ihale piyasasında artık kimseyi tanımamaktadır.

-İDİL A.Ş.'nin üretimini yaptığı ve sattığı ürünlerin şirkete getirisi eskiye göre çok daha düşüktür.

-Pazarda kişisel bakım ürünleri ve destek vitaminler üreten yirmiden fazla şirket, AR-GE yatırımlarıyla portfolyolarını sürekli geliştirmektedir. Cirodan çok, karlı bir ürün portfolyosuna ve uzmanlığa önem veren bu şirketler İDİL'in yarı ciroyuyla, 2 katından fazla para kazanmaktadırlar.

-İDİL A.Ş.'nin ürünleri ülkedeki en büyük ecza depolarında ve eczanelerin %80'inde bulunmaktadır.

-Sağlık Bakanlığı İDİL A.Ş.'ye, usülsüz ihalelerle devleti zarara uğratmaktan - geçmişe dönük- 17 tane dava açmıştır. Bu davalar basına konu olmuş ve İDİL A.Ş.'nin itibarına gölge düşürmüştür. Emsal kararlara bakarak, bu türlü davalarda şirket yöneticilerine yüksek tazminat ve hatta hapis cezaları öngörülebilmektedir. Bununla birlikte davanın 10 yıla yayılması da sözkonusu olabilir.

-Çalışanlar -bugüne dek- yıllık kazançlarının yarısından fazlasını satış priminden elde etmişlerdir. Son yıllarda primlerin zora girmesi çalışanları başka şekillerde davranmaya itmiştir. Yöneticilerin de bilgi sahibi olduğu ve hatta kazanç elde ettikleri bu oyunda, yıl sonunda hedef tutturmak için depolara basılan mallar, Ocak ayında tekrar iade alınmaktadır. Ayrıca, fazla mesai saatlerinin şişirilmesi, de uzun zamandır sürdürülen, göz yumulan masum kaçaklardandır.

-Şirket, sık sık vergi aflarından faydalanmaktadır. Bu şekilde, vergi konusunda sabıkalı olmayı göze alıp, günü geldiğinde daha azına razı olan maliyecilerle görünmez bir anlaşmaya varmıştır adeta.

-Şirket, 3 ay önce 300 çalışanını verimsizlik nedeniyle işten çıkartmıştır. Halbuki asıl neden prim sistemindeki hata nedeniyle oluşan etik dışı davranışlara patronların dur demesidir. Zaten, operasyonel maliyetlerin de düşürülmesi o dönem için doğru karardır. Geçmişten bu yana alışlagelmiş bu tür davranışlara sessiz kalan orta ve üst düzey yöneticilerse bu olayı hasarsız atlatabilmişlerdir. İşten çıkartılanlar derhal işe iade davası açmışlardır. Bu davaların (300 tane) 1 yıl içinde sonuçlanması beklenmektedir. Kanuna göre, bu kişiler ya yeniden işe alınacaklar veya 1 yıllık maaşları ödenerek yine dışarıda bırakılacaklardır.

-İDİL A.Ş.'nin portfolyosunda vitamin ve beslenme desteklerinin önemi halen sürmektedir. Şirketin 4 tane çok önemli markasının -yeniden parlatılmaya ihtiyaçları olsa da- pazarda bilinirliği yüksektir. Bunlar;

Vitamol (one-a-day),

Be-Baby (bebek yapmayı planlayan anne adayları için beslenme desteği)

Be-Young (içinde Q10 ve bir çok antioksidanı barındıran gençlik desteği),

Be-Mighty (sporcular için amino asitleri ihtiva eden beslenme desteği) .

İlaç sektöründe, iletişimi kapsayan düzenlemelerin dışında kalan bu kategori (on the counter) şirket için bir fırsat olmaya devam etmektedir.

-Şirketin markalarının değeri 80 milyon Dolar olarak ölçülmüştür.

-Sürekli düşen vergi öncesi kar, %15 civarında seyretmektedir.

-Şirketin İstanbul Şişli'de bulunan fabrikasına -aslında araziye- 500 milyon Dolar değer biçilmektedir; 3 tane büyük konsorsiyum bu arazinin taliplisidir. İDİL A.Ş.'nin -muhtemel- kentsel dönüşüm projesine ortak olarak girmesi sözkonusu olabilir.

**Siz Molcheim'in yöneticilerinin yerinde olsaydınız;**

İDİL A.Ş.'yi alır mıydınız? Alsaydınız, nasıl bir pazarlık sürdürürdünüz? Alım için argümanlarınız neler olabilirdi? Alım sonrasında yapacağınız ilk 3 proje ne olurdu?

**Siz İDİL A.Ş.'nin sahiplerinin yerinde olsaydınız;**

Şirketinizi satar mıydınız? Satsaydınız, nasıl bir pazarlık sürdürürdünüz? Satışın değerini artırmak için ve geçmiş için argümanlarınız neler olabilirdi? Satış sonrasında kendinize nasıl bir çıkış stratejisi geliştirdiniz?