

PAZARA ERİŞİM İLAÇ ŞİRKETLERİ İÇİN YÜKSELEN BİR DEĞER

Pazara erişim birimleri ilaç sektöründe hangi ihtiyaçtan ortaya çıktı ve nasıl gelişti?

Pazara erişimin temel amacı, yeni bir üründen yararlanacak tüm uygun hastaların doğru fiyat ile sürekli olarak yeni tedaviye erişimini mümkün kılmaktır. Optimum değerleri sağlamak ve bunun doğrultusunda geri ödeme elde etmek için etkili bir ürünün klinik ve ekonomik değerleri ve gerçek dünya verilerinin değerlendirilmesi gerekir. Özellikle kompleks ve dinamik sağlık hizmetleri ortamlarına sahip yeni gelişmekte olan ülke ve pazarlarda, pazara erişim birimlerine olan ihtiyaç giderek artıyor. Dahası gelişmekte olan pazarlar günümüzde büyümenin lokomotif olduğundan pazara erişim yükselen bir değer olarak görülmele beraber ilaç şirketleri için kritik öneme sahiptir.

Pazara erişim birimi olarak hangi işleri yapıyorsunuz?

Pazara erişim departmanı, bir ilacın yaşam döngüsü boyunca kritik bir rol oynar. Yeni ürünlerin pazara erişim süresinde ve ruhsat yolculuğunda hasta erişimi ve ticari başarı için optimum temel oluşturan, şirketin

uzun dönem stratejilerine yön veren bir birimdir. Hastaların etkililiği yüksek ilaçlara en doğru fiyat ile ulaşmalarını, ilaca erişimlerinin sürekliliğini sağlamak için gerçek yaşam verilerini, sektördeki yenilikleri ve güncellemeleri sıkı takip eder. Hukuk, ruhsat, pazarlama gibi departmanlar ile yakın çalışarak, multidisiplin çalışma prensibini benimseyen bir çalışma modeline sahip olur.

**“HEDEFLERİMİZE
ÇOKLU İŞLEVLERİN
DESTEĞİ VE ORTAKLIĞI
İLE ULAŞILABİLDİĞİNE,
ÇOKLU PERSPEKTİFİN
POZİTİF DEĞER
YARATTIĞINA
İNANIYORUZ.”**

Pazara erişim biriminin şirket organizasyonunuz içindeki yeri ve önemi nedir?

Pazara erişim departmanı şirket için de stratejik bir nokta olarak görülür.



DR. BİLGEN DÖLEK

AMGEN TÜRKİYE ve GENSENTA
Pazar Erişim, Sağlık Politikaları ve Kurumsal İlişkiler Direktörü

Tüm ilgili departmanları bir araya getirir. Sadece bugünü değil, önümüzdeki süreçleri öngörerek stratejik planlamalara katkıda bulunur. Gelecek vadeden yenilikçi yaklaşımları şirketimize entegre etmeye çalışarak, dijital inovasyonları tüm çalışma modeline uygulayan bir noktada yer alır. Bu nedenle şirketimizde pazara erişim birimi, Ar-Ge'den medikal süreçlere ve ticari başarıya kadar uzanan tüm süreçlerde önemli bir yapıtaş rolünü üstlenir.

Bu alanda çalışabilmek için gerekli yetkinlikler nelerdir?

Pazara erişim departmanı çeşitliliği içinde barındıran bir yapıya sahiptir. Yetkinliklerin temelinde hem iç hem de dış paydaşlarla iş birliği ve birlikte yaratma yer alır. Hedeflerimize çoklu işlevlerin desteği ve ortaklığı ile ulaşabildiğine, çoklu perspektifin pozitif değer yarattığına inanıyoruz. Günümüzde VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity ve Ambiguity) dünyasında yaşıyoruz.



Pazar Erişim, Sağlık Politikaları ve Kurumsal İlişkiler Ekibi

Bu dünyada, stratejik fiyatlandırma hedeflerini optimize etme yeteneği, değişimi etkileyebilecek paydaşlarla partnerlik kurma becerisi, pazara erişim işlevlerinde etkin koordinasyon ve karar desteği gerekiyor. Ayrıca pazar erişimini etkileyen paydaşları anlama ve etkili erişimi sağlama, gerçek dünya verilerine hakim olma ve etkili kullanma, çarpaz işlevli stratejilerin geliştirilmesi, hedefleri analiz edebilme ve etkili problem çözme yeteneklerine ihtiyaç duyuyoruz.

Pazara erişimin geleceğinde öngördüğünüz yenilikçi yaklaşımlar nelerdir?

Yaşlanma, epidemiyolojik değişim, teknolojik gelişmeler, gelişen hasta beklentileri ve bütçe kısıtlamaları gibi olgular tüm dünyada artıyor.

Sağlık sistemlerinde yenilikçi yaklaşımları izlemek, karar verme süreçlerinde rasyonaliteyi geliştirmek, ürün etkinlik ve etkililiklerini iyileştirmek gibi bir ürünün değerini ortaya koyan çoklu kriterlerin bir arada değerlendirilmesini sağlayan modellerin hayata geçirilmesi önemlidir.

Özellikle pandemi süreci ile birlikte sağlık sektöründeki tüm süreç döngülerinde olduğu gibi geri ödeme ve pazara erişimde de yenilikçi ve çevik yaklaşımın tüm dünyada öne çıktığını gözlemliyoruz.

Bahsi geçen modellerden biri olan MCDA (çok kriterli karar verme analizi modeli) ürünün sadece finansal açıdan değil, gerçek değerini ortaya çıkaracak birçok karar verme perspektifini bünyesinde barındıran yenilikçi bir sistemdir. Bu sistemin, regülasyonları dengeleyici ve karar verme mekanizmasını pozitif yönde etkileyecek bir yaklaşım yaratacağını öngörüyoruz.

Bu birimde çalışmayı düşünebilecek genç arkadaşlara önerileriniz neler olur?

Değişime ve yeniliğe açık olmanın, adaptasyon ve uyumun, belirsizlik altında stres yönetiminin ve iletişim beceri düzeyinin özellikle pandemi koşullarında ne kadar önemli yetkinlikler olduğunu tekrar teyit ettik. Değişen hızlı gündemi ve ülke regülasyonlarını sürekli takip etmek, esnek ve açık fikirli bir çalışma or-



KİMDİR?

Lisans, yüksek lisans ve doktora öğrenimini İstanbul Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik bölümünde tamamlayan Dr. Bilgen Dölek, yüksek lisans ve doktora çalışmaları süresince TÜBİTAK MAM Gen Mühendisliği ve Biyoteknoloji Enstitüsü ile Düzen Genetik Hastalıklar Tanı Merkezi'nde birim sorumlusu olarak görev aldı.

Dr. Dölek, sağlık endüstrisinde görev yaptığı 16 yılın 12 yılında ilaç endüstrisinde farklı bölümlerde yöneticilik rolleri üstlendi. Bristol-Myers Squibb firmasındaki görevlerinin ardından Amgen Türkiye ve Gensenta Yönetim Ekibi'nin bir üyesi olarak pazar erişim, sağlık politikaları ve kurumsal ilişkiler bölümlerine liderlik ediyor.

tamında takım çalışmasına yatkın olmak, gelişime açık olmak kritik. Olaylara yaklaşım, farkındalık ve enerji yönetimi üzerine yoğunlaşmaları hem departmanımız özelinde hem de tüm iş dünyasında geleceğin aranan özelliklerinden olacak diye düşünüyorum.