

GÜNEŞLİ GLOBAL ARENA'DA YÜKSELİŞTE

Türkiye'de Veteriner Sağlık Ürünleri'ne yönelik ithalat, ihracat ve üretim faaliyetlerinin yanı sıra hayvan sağlığına yönelik hizmet veren Güneşli A.Ş.'nin Genel Müdürü Burçak Zorlu, Türkiye ve yurtdışındaki faaliyetlerine, içinden geçtikleri sürece ilişkin önemli bilgiler verdi.

Röportaj: Veteriner Hekim Nayat Boyacı Alcal

Türkiye Veteriner Sağlık Sektörü'ne yönelik geniş kapsamlı hizmetleri ile kanatlı sağlığına hitap eden ve yaklaşık 40 ayrı kanatlı aşısı arz eden Güneşli A.Ş., hayvan sağlığını garanti ederek insan sağlığının korunmasını ve gıda sağlığına katkı yaparak gelecek nesillerin daha iyi bir yaşam sürmesini hedefliyor. Stratejik olarak hizmetlerinin arasına Veteriner Ecza Deposu faaliyetini de ekleyerek, Veteriner Biyolojik Ürünleri için çok önemli bir yapı olan kendi soğuk hava tesislerinde soğuk zincir sevkiyat şartlarını ve bunun yanı sıra Veteriner Tıbbi Ürünler için şartlandırılmış depo hizmeti sunan Güneşli A.Ş.'yi, İstanbul Gürpınar'daki modern tesislerinde ziyaret ettik. Editörlerimizden Nayat Boyacı Alcal ile görüşen Güneşli A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Burçak Zorlu, şirketin günümüze kadar olan gelişimini ve distribütörlükten aşı üreticiliğine nasıl bir yol kat ettiklerini anlattı.

Güneşli A.Ş.'nin dünden bugüne gelişim sürecinden bahsedermisiniz?

Seksenli yıllarda Türkiye'de kanatlı aşı konsepti tam anlamıyla yerine oturmamışken, Güneşli, özellikle kanatlı sağlığını daha iyi bir konuma getirmeyi amaçlayarak kanatlı aşıları ithal eden, o zamanki teknolojinin el verdiği ölçüde ürün portföyüne sahip olan yegane firmaydı. Özellikle Bakanlığımızın Avrupa Birliği müktesebatına geçiş sürecinde Türkiye'ye ithal olarak getirilen Veteriner Biyolojik Ürünleri'nin kontrolüne yönelik faaliyetleri yerli yerine oturmaya başlayınca, uluslararası firmalar Türkiye'de gelişen pazarın, modernize olmuş entegre kanatlı üretimi sektörünün ve büyüme potansiyelinin yüksek olduğu bir pazarın farkına vardılar. Bu süreç içinde Güneşli; varlığını devam ettirmek, yönetim ilkesini global bir perspektifle ve yerel ihtiyaçlara cevap verecek şekilde yenilemek için gerekli olan yatırımlara başvurdu.

Güneşli Türkiye'deki varlığının yanı sıra dünyada da varlık göstermesi gerektiğini anlamaya başladı ve 2000'li yılların ortasında İngiltere'de kurulu olan Dragon International firması hisselerinin %50'sini satın alarak Xantek Biologicals adlı kanatlı aşılarına yönelik AR&GE firmasını kurdu. Xantek Biologicals elinde bulundurduğu orijinal ana tohum suşları ile Güney Kore Seul'de merkezi bulunan ve biyoteknoloji konusunda lider firmalardan biri olan Komipharm tesisinde geliştirmiş olduğu kanatlı aşılarını üretmeye başladı. "Salmonella Gallinarum 9R Rough Strain" orijinal ana tohum suşunu kullanarak üretim yapan ve dünyaca çok rastlanan Salmonella Gallinarum hastalığına karşı kullanılan 9R VAC aşısı üreticisinin bir Türk firması olması bizler için gurur kaynağı oldu. Salmonella Gallinarum problemi yaşayan ülkelerde ürünümüzü önce ruhsatlandırıp, daha sonra piyasaya sürmek, yerli tüketiciler ile mesleki toplantıları organize etmek, yeni coğrafyalarda yeni pazarları keşfetmek Güneşli'yi bugün çok farklı bir konsept ve biraz da farkına varmadan global markalaşma sürecine soktu. Ülkemiz kanatlı aşı piyasası konjonktürlerinin benzerleri ile ayrı ülkelerde karşılaşmak, firmamıza bölgesel ve global olarak vizyon sağlıyor. Bu tecrübe bizim için paha biçilmez.

Türkiye dışında hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Türkiye'de Veteriner Biyolojik Ürünleri alanında dünyaca kabul görmüş markaları temsil ediyoruz. Yarım yüzyıllık aşkın tecrübesi ile Veteriner Tıbbi Ürünleri üreten, 80 ayrı ülkeye ihracatı olan ve beş tanesi Avrupa Birliği'nde bir tanesi ise Güney Amerika'da bulunan üretim tesisleri ile hizmet veren Fatro S.P.A. gibi bir firmayı kurduğumuzdan bugüne temsil etmek büyük bir istikrar simgesi. Türkiye dışında Xantek Biologicals markası ile Rusya, Kazakistan, Kırgızistan, Türkmenistan, Asya'da Tayland merkez olmak suretiyle çeşitli Asya Pasifik ülkelerinde, Kuzey Afrika'da Fas ve Libya, Güney Afrika Cumhuriyeti



merkez olmak suretiyle Sub-Sahara Afrika ülkelerinde kanatlı aşıları faaliyetlerimize devam ediyoruz. Tıbbi olmayan Veteriner Sağlık Ürünleri klasmanında ise yerli üretimimiz olan Bluefarm adlı kanatlı aşı stabilizatörü pazarında, Dünya'nın lider Veteriner Sağlık Ürünleri markası ile yapmış olduğumuz global bir anlaşmamız var. Bu anlaşma dahilinde Türkiye'de yüksek standartlar ile ürettiğimiz bu ürünü Amerika ve Avrupa Birliği ülkeleri dahil olmak üzere 85 ayrı ülkeye kendi markamız ile sunuyoruz. Yakın gelecekte özellikle katma değeri yüksek biyoteknolojik ürünler ile ithalat ve ihracat dengemizi eşitleyerek ülkemize daha fazla dış ticaret geliri sağlamak istiyoruz.

Aşılar dünyada neden önem kazanıyor, nereye gidiyor ve biz bunun neresindeyiz?

Veteriner Biyolojik Ürünleri ile Veteriner Tıbbi Ürünleri dünyada ayrışma görmüş durumda. Öncelikle

ilaç sektörü hakkında bir kaç istatistik paylaşmak isterim. Global Beşeri İlaç Pazarı 800 milyar USD, global Veteriner Sağlık Ürünleri ise 20 milyar USD büyüklüğünde. Orantısız pazar ilişkisi göze alındığında Türkiye'de Beşeri İlaç Pazarının 12 milyar USD, Veteriner İlaç Pazarının ise 300 milyon USD civarında olduğunu düşünüyoruz. Yeni bir ürünün piyasaya sürülmesi için harcanan zaman yaklaşık olarak 5-11 yıl arası ve 200 milyon USD büyüklüğünde bir yatırım gerektiriyor. Zamanın ve gerekli fonların büyüklüğü düşünüldüğünde zoonoz hastalıklara karşı tedavide yaklaşımın ziyade korunmaya yönelik konseptin yani aşı uygulamalarının büyüyen arttığı gözlenmekte. Avrupa Birliği verilerinden örnek vermek gerekirse, 2013 yılında toplam Veteriner Sağlık Ürün satışlarının sadece %16'sının antibiyotiklerden, %27'sinin ise aşılarından oluştuğunu görüyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu verilerin aşılar yönünde ivmelenerek artacağını düşünüyoruz. Bu düşün-



İSTİKRARLI BAŞARIMIZLA GURUR DUYUYORUZ

Temsil ettiğimiz markalar ile olan iş birliğimizin uzun soluklu olmasından gurur duyuyoruz. Fatro ile 25 yılı aşkın olan iş ilişkimiz ve temsilciliğimiz hem ürünlerimize hem de kurumsal kimliğimize bakışı farklılaştırabiliyor. İnsan kaynaklarımızdaki kalıcı istikrar, tüm çalışanlarımızın kuruma inancını ve geleceğe güvenle bakmasını sağlıyor. Bu istikrarı hem Türkiye'de hem de global pazarda genişleterek devam ettirmek bize farklı bir gurur yaşatıyor.

cemizin diğer referans noktası ise özellikle 2010 sonrası biyoteknoloji firmalarının hızla uluslararası yatırımcı firmalar tarafından satın alındığı, borsa değerlerinin hızla yükseldiği gerçeğidir. Ülkemizde ise özellikle 5996 sayılı kanunun yayınlanmasından sonra hızla değişen Veteriner Tıbbi Ürünleri Mevzuatı paralelinde Veteriner Biyolojik Ürünleri'nin stratejik önemini altı bir kez daha çizildi. Özellikle saklama ve dağıtımaya yönelik ciddi yaptırımlar hem sektörde hem de tüketicinin daha güvenli ürünler ile buluşmasına öncülük etti. Diğer yünden birçok ülkeye re-export yapısı içerisinde aşı ihracat eden bir firma olarak Türkiye'nin aşı ithalatına yönelik uyguladığı kontrol programı ve ithalat rejimi, hizmet verdiğimiz birçok gelişmiş ülkenin mevzuat alt yapısının çok daha ötesinde olduğunu gururla ifade edebiliriz.

Re-export'u biraz açar mısınız? Önemi nedir?

Ülkemizde Veteriner Biyolojik Ürünleri'nin üretimi çok yeni olmasına rağmen, ihracata yönelik faaliyetlerinin gerçekleşmesi için İyi Üretim Uygulamaları (GMP) yönetmeliği paralelinde akreditasyon safhasını geçmiş olması gerekiyor. Yerli sektörümüzün önündeki bu büyük dış ticaret engelinin çok yakın zamanda yok olacağını ve bu sayede sektörün ihracata yönelik faaliyetlere konsantre olacağını düşünüyoruz. Güneşli ihracat faaliyetlerinin bir bölümünü farklı bir ticaret modeli olan re-export yapısı içerisinde gerçekleştiriyor. ▶

Konsept olarak merkezi Türkiye'de olan firmamız, üçüncü bir ülkede fason üretim anlaşması yaparak, başka bir ülkeye markalı ürünlerini ihraç edip, ürünün hiç bir şekilde Türkiye'de dahili işleme girmeden ihracatının gerçekleşmesine re-export diyoruz. Örnek vermek gerekirse, Güney Kore'de bulunan fason üretim tesisimizde kanatlı aşı üretimini gerçekleştirip soğuk zincir şartlarını koruyarak Güney Afrika Cumhuriyeti'ne sevk ediyoruz. Tüm bankacılık ve finans kaynaklarını ülkemiz dahilinde gerçekleştirerek ülkemize katma değer sağlıyoruz. Ticaretin bu boyutuna bakıldığında hem katma değeri yüksek biyoteknolojik bir ürün üretiyoruz hem de re-export konsepti içinde ülkemize finansal olarak dış ticaret geliri oluşturuyoruz. Bu bence birçok Türk iş adamı için gurur ve mutluluk verecek bir ticaret yapısı.

Bünyenizde bazı kurumsal değişiklikler gerçekleştirdiniz. Buna neden gerek duydunuz?

Uluslararası arenada var olabilmek için sadece ürün arzı değil aynı zamanda çok iyi bir marka yönetimi anlayışına ihtiyacınız var. İş ortaklarınızın ve ürün sunduğunuz pazarların öncelikle markanızı, firmanızın tarihine, gelişim sürecine güvenlerinin mutlak ve eksiksiz olması gerekiyor. Güneşli 20 seneyi aşkın yerel tecrübesi ile global arenaya çıkmış bir marka. Global perspektifte bakıldığında bugün çok küçük bir oyuncu olarak algılandığı muhakkak ancak hızla büyümekten ziyade sağlıklı bir şekilde satış ve üretim kanallarının oluşturulmasını tercih ediyoruz. 2005 yılında 2015 ve 2025 yılı gelişim hedeflerini belirlemiştik. 2014 yılı itibariyle 2015 yılı hedeflerini gerçekleştirdiğimizi mutlulukla ifade etmek isterim. 2025 yılı için Afrika ve Asya pazarında kalıcı yatırımlarımızı tamamlamayı satış kanallarında ürün sayısını artırmayı hedeflemekteyiz. Güneşli A.Ş. İyi Dağıtım Kuralları (GDP) çerçevesinde Türkiye'nin lider soğuk zincir lojistik hizmeti veren kanatlı aşı temsilciliği olmayı hedeflemekte.



Burçak Zorlu, globalleşen dünyanın tek bir mevzuat çerçevesinde hareket etmeye başladığını dile getirdi.

Türkiye'de mevzuatlar değişiyor ve yeni yönetmelikler geliyor. Bu yeniliklerle Türkiye, Veteriner Biyolojik Ürünleri global pazarında iyi bir oyuncu mu?

5996 sayılı kanun ve Veteriner Tıbbi Ürünleri Mevzuatı sektörümüz için bir milat. Özellikle Avrupa Birliği müktesebatına uyum ile Türkiye'nin mevzuat entegrasyonu tamamlanmış oluyor. Bu sayede daha anlaşılır ve tek lisan çerçevesinde kurumların birbirini daha iyi anlaması, kalite eşitliği ve geçerlilik sağlanıyor olacak. Yakın sürede hayata geçecek olan İyi Üretim Uygulamaları (GMP) ile Veteriner Sağlık Ürünleri kabul görmüş kalite çizgisine ulaşmış olacak. Bu sürecin tamamlanmış olması özellikle hayvan sağlığı sektöründe faal olan tüm paydaşlar için çok önemli bir kriter. Bu kriterlerin yerli üreticilerimize getireceği yatırım maliyetleri malum ancak orta ve uzun vadede dış ticaretin getireceği talep sektörümüz için büyük bir fırsat. Diğer yonden ülkemize ithal olarak gelen yabancı ürünlerin, üretim yerlerine ait GMP sertifikalarını veren kurumların PIC/s üyesi olmasının aranması ithal ürünlere yönelik kalite çizgisini çok yüksek bir noktaya getirecek. Etiketlerin Türkçe olmadığı dönemden günümüze kısa bir süre geçmesine

"Veteriner Biyolojik Ürünleri sektöründe spesifik olarak kanatlı aşılarda 25 senedir faal ve geriye baktığımızda sektöre arz ettiğimiz toplam ürün miktarı çok büyük bir başarı."



Güneşli A.Ş. ticari faaliyet içerisinde bulunduğu üç kıtada, yatırımlarını 2025'e kadar daha da güçlendirecek.

rağmen, sektör geçiş sürecini çok hızlı ve mevzuata uyum göstererek geçmeyi başardı.

Sürecin tamamlanmasında uyum gösteren sektör paydaşlarının en önemli motivasyonu, Türkiye Hayvancılık Endüstrisi'nin parlayan yıldız haline gelmesi. Ticari yumurta üretiminde dünya birinciliğinin konuşulduğu, etlik kanatlı üretiminde kapasite kullanımının maksimumlarda olduğu, kültür balıkçılığının Avrupa Birliği'nden ülkemize taşınmasına şahit olduğumuz günleri yaşıyoruz. Kanatlı eti ihracatı ve yumurta ihracatının başarılı grafiği gözler önünde.

Ülkemizde var olan Veteriner Tıbbi Ürünleri'nin kaliteden ödün vermeyeceği, arza ve satış kanallarına yönelik yatırımlarının daha da gelişeceğini göreceğimiz bir geleceğe yürüyoruz. Yerli bir firma olarak yaşamını devam ettirmek isteyenlerin değişmeye, gelişmeye en uluslararası firmalar kadar entelektüel birikime ihtiyaç duyacağı kesin. Türkiye'de varlığını devam ettiren markalar dünyanın her ülkesinde varlığını rahatlıkla devam ettirebilir. Bizim için Türkiye çok önemli bir referans.

Herkes 2025 yılına hedeflendi ve projeler bu yönde yapılıyor. Sizin 2025 için hedefleriniz nelerdir?

2005 yılında 2015 yılı için Asya, Afrika ve Asya Pasifik ülkelerinde ruhsat süreçlerimizin tamamlanmasını hedefliyorduk. 2013 yılı



itibarıyla bu hedefleri tamamladık ve aktif olarak birçok ülkede belirli ürün lansmanlarını yaparak dış ticarete başlamış durumdayız. 2025 bizim içinde çok önemli bir tarih. Yerli üretim kapasitemizi yükselterek satış kanalımızda olan 85 ülkede ürünümüzün tüketildiğini görmek istiyoruz. Kanatlı aşı re-export alanında ise aktif ülkelerin yanına yeni hedef ülkeler ekleyerek ikinci faz ruhsat süreçlerini tamamlamış olmayı hedefliyoruz. Özellikle Salmonella alanında yatırımlarımızı büyütürsek bu alanda uzman bir marka haline gelmiş olmayı arzu ediyoruz.

Hedef pazarlarınız nelerdir?

Kanatlı aşı alanında faal olan bir firmanın en büyük rehberi hedef pazarlarda ki kanatlı popülasyonu ve demografik yapısıdır. Hedef

pazarlar tek bir ülke veya bölgesel olarak birkaç ülke birden analiz edilir. Siyasi yapı ve yerel mevzuata bağlı gereklilikler değerlendirilmek zorunda. Doğru bir iş ortaklığı ve ülkenin ithalat rejimindeki şeffaflık çok önemlidir. Birçok pazar finansal riskler ve finans hareketlerindeki belirsizlikler yüzünden risk taşıyor. Güneşli'nin 2005 yılında hedeflediği ülkeler arasında en önemli pazar Rusya ve Güney Afrika Cumhuriyeti oldu. Bu iki ülkenin kıtasal yapısı ve ülkeler arası ticari iş birliği anlaşmaları geniş coğrafyaya ulaşmamızda çok yardımcı oldu. Özellikle yıllarca göz ardı edilmiş olan Afrika Sub-Sahara bölgesindeki kanatlı popülasyonu ve üretim yapısı bizim için çok cazip gözüktü. İş birliği yaptığımız temsilcimiz ile bu bölgede uzun ve zor bir ruhsat süreci geçirdikten sonra Afrika kıtasında çok başarılı

sonuçlara ulaştık. Hedeflediğimiz ve önemli bir kanatlı popülasyonu olan ancak coğrafya ve mevzuatta uyum zorluğu yaşadığımız Rusya'nın, komşu ülkeler ile yapmış olduğu dış ticaret anlaşmaları merkezimizin Rusya olması yönündeki kararımızı etkiledi.

Rusya'da ruhsat işlemlerimizi gerçekleştirmemize Türkiye mevzuatı çok yardımcı oldu. Hazırladığımız dosyanın Türkiye mevzuatı ile paralel olması Türkiye'nin birçok noktada referans ülke olduğunun ayrı bir kanıtıdır. Türkiye mevzuatına çok yakın bir mevzuat olan Fas mevzuatı Kuzey Afrika'da başarılı olmamızı sağladı. Asya Pasifik olarak adlandırdığımız bölgede ise hedef ülkemiz Tayland oldu. Bu ülkenin kanatlı popülasyonunun ve mevzuatının Avrupa Birliği mevzuatı ile çok yakın olması bizim için büyük bir avantaj oldu.

Asya, Afrika ve Uzak Doğu'da hedeflediğimiz ülkelere ruhsat süreçlerimiz tamamlanmış ve ticaret sürecimiz başlamış durumda. 2025 yılına kadar bu kıtalarda varlığımızı alt yapı ve teşkilat olarak güçlendirmeyi, marka bilinirlik oranımızı yükseltmeyi ve kalıcı yatırımlar ile satış kanallarımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz.

2025 yılına kadar gözlemleyeceğimiz hedef bölgelerimizden biri de Orta Doğu. Buradaki siyasi konjonktür ve ülkelerdeki politik belirsizlik aydınlandığında faaliyetlerimizi tekrar değerlendireceğiz.

Hedef pazarlarınız ve Türkiye arasında ticari, politik ve üretim anlamında ne gibi farklılıklar var?

Ükelere tekil olarak baktığımızda hepsinin ayrıştığı yönleri rahatlıkla analiz edebiliyoruz. Genele bakıldığında uluslararası kabul görmüş dosya gereksinimleri aynı. Farklılıklar dosyaların içeriğinde, formatında veya çalışmaların çeşitliliğinde karşınıza çıkıyor. Birçok ülkeye göre Türkiye mevzuatı bu noktada çok ileride. Talep edilen bilgiler ve komisyon çalışmalarındaki değerlendirme süreçleri dosyalarımızın teknik süreçlerini ve içeriklerini zenginleştiriyor. Son ▶



dönemlerde dosyaların yenilenme süreci ve farmakovijilans alt yapısının varlığı ülke otoriteleri arasında kalite algısını irdeleyen en büyük unsurdur. Diğer yünden İngiltere merkezli AR&GE şirketimiz Xantek Biologicals'da görevli teknik alt yapılarımız ve uluslararası sertifikalarımız global perspektifimize büyük bir katkı sağlıyor.

Güneşli A.Ş. hangi etiketle anılmak istiyor?

1997 yılında kurulan Güneşli yakın geçmişe kadar Türkiye'de faal kanatlı aşı temsilcisi olarak kabul görmüş, tecrübeli ve alt yapısı güçlü yerel bir firma olarak algılanıyordu. Ancak 2005 yılı itibarıyla global yatırımları ve iş birlikleri ile hitap ettiği coğrafyayı genişletmiş durumda. Global olarak 20 milyar USD boyutuna ulaşmış Veteriner Sağlık Ürünleri pazarında yapılacak çok büyük işler var. Genç ve motive bir takımımız var. Heyecan duyduğumuz başarılı birçok projemiz gerçekleşme sürecinde. Amacımız global pazarda kalite algısı ve arz kabiliyeti yüksek, efektif, gelişme vizyonu açık, öğrenen ve uygulayan bir firma haline gelmek. Rekabetin çok yüksek olduğu sektörde Türk bir firma olarak gurur duyacağımız bir marka üretmeyi ve satış noktalarımızda var olan beklentiyi maksimum derecede cevaplandırabilmeyi umuyoruz.

Beyaz et ve yumurta pazarında, son 10 yıldaki büyümeyle paralel olarak aşı sektörü de büyüyor. Çizilen grafiği nasıl değerlendiriyorsunuz?

Beyaz et ve yumurta pazarında son on yıl çok hızlı olduğu gibi doğru yatırımların sonuçları sayesinde başarı hikayeleri ile dolu bir dönem oldu. Türkiye'nin yumurta üretimi alanında dünya lideri olması çok yakındır. Eskiden Avrupa'da yumurta üretim tesislerini gezme trendi vardı, artık Avrupalılar gelip bizim tesislerimizi geziyor. Bu bizim için çok büyük bir gurur. Türkiye bu alanda büyüyor ve büyümeye devam edecek. Bu büyüme paralelinde Veteriner Tıbbi Ürünleri sağlayıcılarının da yapısal değişik-



Salmonella Gallinarum 9R VAC aşısı, Güneşli A.Ş.'nin uluslararası alandaki ilk tecrübesi olup, pek çok ülkede ruhsatlandırılmış durumdadır.

likleri gerçekleştirmeleri gerekiyor. Sektörel büyüme doğal olarak ülkenin ihtiyaçlarını da farklı şekillerde etkiliyor. Özellikle soğuk zincir gibi hassasiyetin maksimum derecede olması gereken lojistik hizmetlerinin çok doğru bir şekilde yetkin kişiler ve kurumlar tarafından yapılması gerekiyor. Üretim tarafından maksimum seviyeye ulaşan kalite süreci, ürün sevkiyatı ve saklama şartlarını da yansıtılmak durumunda. Yakın gelecekte İlaç Takip Sistemine entegrasyon ve uyum süreci firmaların gerçekleştirmesi gereken yeni uygulamalar olacaktır.

Diğer yünden veteriner hekim-

lerimiz daha çok emek harcıyarak daha yoğun dönemler yaşayacaklarının bilincindedir. İstihdama yeni giren veteriner hekimlerimizin sorumlulukları artacaktır. Pazarlama İzni Sorumlusu, Veteriner Eczacı Sorumlusu, Farmakovijilans Sorumlusu gibi yeni pozisyonların sadece istihdam verisi olarak var olmalarından ziyade aktif bir pozisyon olması ve sisteme entegre edilmesi gerekmektedir. Sektörel büyüme paralelinde gelişen ve değişen kurullar gelecekte var olacaklar. Bu entegrasyonu ve değişimi ihmal edenler maalesef sektör dışında kalma riski ile yüzleşebilirler.

Sektörel bir tehlike var mı?

Değişimin olduğu her sektör kendi tehlikelerini barındırır. Mesleki açıdan iyi donanımlı olabilirsiniz ancak tehlike bazen farklı yönlerden gelebiliyor. Özellikle iletişim çağı ilerledikçe kamu, sosyal ağlar, medya ve diğer iletişim yolları ile bilgi ediniyor. Bazen manipüle edilmiş bilgiler ile yanlış yönlendirmelere şahit oluyoruz. Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan bir araştırma sonucunda, insanların sağlıkları ile ilgili aldıkları kararların %75'inin medya merkezli olduğu ortaya çıktı. Yani medyanın, insan sağlığına yönelik bildirimleri ve haberleri

RE-EXPORT ÜLKEMİZE KATMA DEĞER KATIYOR

İngiliz-Türk Lisansı ile Güney Kore'de üretim yapıp, farklı bir kıta için soğuk zincir şartlarını sağlayarak kanatlı aşıları üretip, re-exportla Türkiye'ye dış ticaret geliri oluşturuyoruz. Tüm operasyon İstanbul'dan yönetiliyor. Sıfır hata ile üretim ve lojistik hizmeti veriyoruz. Kurulduğumuz dönemde Türkiye Temsilciliği bizim için önemli bir iş tanımyken, bugün global bir marka olarak 3 ayrı kıtada ürünlerimizi pazarlıyoruz. Kalıcı bir başarı için, ürettiğimiz katma değer ile büyümeyi ve uluslararası ticarete daha da uzmanlaşmayı hedefliyoruz.

ile kamunun tercihlerini çok hızlı değiştirmesi mümkün. Dolayısıyla sektörümüzü çok yakından etkileyen riskli konular mevcut. Özellikle gıda güvenliği söz konusu olduğunda popülerliğini asla kaybetmeyen kanatlı ürünlerine yönelik tercihlerin bir anda değişebileceğine şahit olduk. Bu sebeple sektör paydaşlarının spekülasyonlara hazırlıklı ve eylem planlarına sahip olmaları gerekiyor. Güneşli firması olarak bize düşen en önemli görevlerden bir tanesi de halkla ilişkiler kapsamı içerisinde, gıda güvenliğine yönelik risklerin hastalıklara karşı tam ve eksiksiz korunmakla başladığını, ülkemizde bu bilinçle hizmet verdiğimizizi ve en yüksek kalitede ürünlerimizi üreticilerimiz ile buluşturduğumuzu her platformda seslendirmek. Sektörel tehlike her zaman var, ancak bu tehlikeleri ve riskleri yönetmek için eylem planlarımızın içerisinde medya ve iletişim kanalları ile her daim iletişim içinde olarak görevimizi gerçekleştiriyoruz.