

SEKTÖR PLANLI BÜYÜME  
İLE KALKINACAKKÜTAHYA &  
BALIKESİR

Yumurtacı ziyaretlerimizin bu ayki durağı Kütahya-Tavşanlı ve Balıkesir-Burhaniye idi. Her iki bölgedeki işletmeleri ziyaretimizde ortak bir söylem vardı; büyüme umuduyla yola devam edilirse sıkıntılar son bulmayacak...

KÜTAHYA ŞEHİR MERKEZİ



KÜTAHYA ÇAVDARHISAR ZEUS TAPINAĞI



BALIKESİR CUNDA ADASI

Bu yılın verilerine göre toplam 1.049.632 yumurtacı tavuk varlığı olan Kütahya, özellikle de Tavşanlı bölgesi ve 6.066.074 yumurtacı tavuk varlığı ile hayvancılığın kalbi sayılan Balıkesir, kanatlı hayvan dediğimizde akla gelen önemli yerlerden. Bölge olarak her iki ilçe de yayılmış durumda; Sınav, İnegöl, Bozhöyük ve Eskişehir yolları burada buluşuyor.

Kütahya'nın tarım ile uğraşan halkı, teşvikleri yaparken kümeleme yapılması gerektiğini söylüyorlar. Tavukçuluk dedildiğinde akla Tavşanlı'nın, büyükbaş hayvancılık denildiğinde Kütahya'nın, tahlil ürünleri denildiğinde ise akla Altıntaş'ın gelmesi gerektiğini belirtiyorlar.

Ziyaretlerimiz esnasında, yaptığımız sohbetlerde, Kütahya'da da, Burhaniye'de de üreticilerin ortak söylemleri dikkat çekiciydi.

Yumurta sektörünün geçtiğimiz senelere göre durağan ve negatif çizgide ilerlediğini ve bu nedenle işletmelerini büyütme gibi bir atılımları olmayacağını; yumurta pazarının zaten kapasitesi üzerinde üretim yaptığını, büyüme umuduyla yola devam edilirse sıkıntılar yaşanacağını söyleyen üreticiler, üzerinde durulması gereken konunun kapasite artışları değil, biyogüvenlik olması gerektiğini vurguladılar.

Tavukçuluğa ilk olarak, 1980 yılında 10 bin adet tavukla başlamış olana Ahmet Baş, 2011 yılında çocukları Hüseyin Baş, Osman Baş ve Gülhan Kocabay'ın da ortaklıklarıyla Baş Tarım Ltd. Şti. olarak şirket ismini değiştirmiştir. Yumurtalarının tamamını iç piyasada değerlendiren; henüz mevcut bir markaları olmasa dahi büyük işler başarmış olan Baş Tarım Ailesi, Şu an mevcut kapasitesi 150 bin yumurtlayan, 50 bin civciv olmak üzere 200 bin olan kapasitelerini, 50 bin kadar daha artırdıktan sonra, Baş Yumurta adı altında markalaşarak, ihracata yönelmeye hedefliyor.

#### Öncelikle Baş Tarım'daki görevinizden ve faaliyetlerinizden bahsedelim.

2009 yılından beri Baş Tarım'da görev alıyorum. Buradaki görevim yem rasyonlarıyla ilgilenmek, ham madde alımı, civcivlerin işletmeye girişinden çıkışına kadar verimlilikleri ile ilgilenmek, kayıtlarını tutmak ve çiftlik içerisinde biyogüvenliğin sağlanması. Yumurta satış ve pazarlaması ile başka bir arkadaşımız ilgileniyor; ben tamamen üretim ile ilgileniyorum.

#### Baş Tarım firmasının tercih edilme sebepleri nelerdir?

Her firma kar etme amacını göz önünde bulundurur. Ama Baş Tarım olarak, kardan önce bizim öncelikli hedefimiz sağlıklı yumurta üretmektir. Yaklaşık 25 yıldan beri hem sektörü içerisindeyim ve farklı firmalarda görev aldım; aldığımız duyular bazı firmaların karı ön plana aldığı yönünde. Baş Tarım'da böylesi bir zorlama yok. Birinci hedefimiz kaliteli, sağlıklı üretim. Kendimizin tüketmeyi tercih etmeyeceği bir ürünü biz pazara sunmayız; birincil hedefimiz bu.

#### Ham madde kriterleriniz nelerdir?

Ham madde işletme için birinci derecede önem arz eder. Yemin içerisinde kullandığınız ham maddedeki aroma direkt olarak yumurtaya geçer. Dolayısı ile ham madde seçiminde çok dikkatli olmamız gerekiyor. Ürünlerin toksikasyondan, küf ve mantarlardan arı olması gerekiyor. Bunun yanında mümkün olduğunca güvenilir firmalardan alışveriş yapmaya gayret ediyoruz. Elimizden geldiğince aldığımız ürünlerin analizler yoluyla güvenilirliğini ve kalitesini test etmeye çalışıyoruz.

#### Son zamanların konusu biyogüvenlik; uygulamalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Biyogüvenlik, bir işletme için olmazsa olmazlardan bir tanesidir. Özellikle bizim bölgemizdeki yumurtacılığın, Tavşanlı'da en



Üretim Müdürü Ziraat Mühendisi Nükhet Tandoğan, 25 yıldır bir fiil bu sektörün içerisinde ve son 6 yıldır Baş Tarım'da görev alıyor.

## Kaliteli üretime odaklandık

Nükhet Tandoğan, sektörün asıl sorununun plansız büyümenin olduğunu, çoğu sektörde talebe karşı ürün üretildiğini ancak yumurtacılık sektöründe arz talep dengesinin çok daha farklı işlediğini vurguladı.

yoğun olduğunu görürüz; dolayısıyla Tavşanlı yumurtacılık anlamında Kütahya'nın kalbi sayılır. Son bir yıla kadar bölgemizde herhangi bir hastalık söz konusu değildi. Ancak son bir yıldır karşılaştığımız hastalıklar bizi huzursuz etmeye başladı. Bunları yaşıyor olmak biyogüvenlik hususunu sorgulama-mızın önünü açtı. Yumurta Zirvesi'nde de bu konu üzerinde duruldu ve Türkiye'de ne yazık ki kuş gribi gibi bir hastalığın oluşturduğu tehdit bizlere sıkıntılar yaşıyor. Kütahya'da herhangi bi salgın yaşamasak da, hastalığın yaşandığı bölgelerden edindiğimiz bilgiler ve aldığımız duyular, biyogüvenlik anlamında toparlanmamıza vesile oldu. Elimizden geldiğince biyogüvenlik uygulamalarına uyuyoruz; kümes içi her gün düzenli olarak dezenfekte ediyor; dışarıdan ziyaretçi alımlarını yasakladık. ▶

#### HEDEFİMİZ İSTİKRAR

Aşırı yatırıma yönelip kapasiteyi patlatmanın bir anlamı olduğunu düşünmüyorum. Yıllardan beri şunu savunurum; bir çatı altında 100-200 bin hayvanı barındırmak yerine, maksimum 50 bin civarı rakamlarla, adım adım kapasite artışına gidilmeli. Çünkü bu tür 50 binlik kümeslerde, hem biyogüvenlik kontrolü çok kolay oluyor, hem hastalığa müdahale daha kolay oluyor.



**Gürler Yarka Yönetim Kurulu Üyesi GÜRHAN ŞENER:** "İşi büyütme konusunda hiçbir derdimiz ve hırsımız yok."

### Öncelikle 1992 yılına kadarki süreci bizlerle paylaşır mısınız?

GÜRHAN ŞENER: Babamızın bu işe başlangıcı üretimle değil, yumurta alım satımı ile başladı. İşi ticaret boyutundan üretim boyuna taşımaya 1978 senesinde gerçekleştirdik. 1981 yılına kadar devam eden yumurta üretimi, sektördeki talepten dolayı yarka üretimine dönmüş ve 1992 yılında da bireysel işletme statüsünden şirketeleşmeye doğru bir adım atılmış. Biz de ağabeyimle birlikte kurucu ortak olarak şirkete dahil olduk; üniversite mezuniyetim ardından da soluğu burada aldım.

### Üretim rakamlarınızdan ve pazarlanmasından biraz bahsedebilir misiniz?

GÜRHAN ŞENER: Kapasitemiz bir devrede 190 bin ile 200 bin arasındadır. Yılda üç devre üretim yapıyoruz; yani yılda 600 bin civarında bir yarka çıkışımız var. Doğru müşteri olduğuna inandığımız sürece, Türkiye'nin her yerine malımız gidiyor. Tescilli markamızın adı Gürler Yarka ve Gürler Yumurta. Aslında bizi yumurtacı olarak isimlendirmek gerekiyor; çünkü yumurta üretimimiz semboliktir. Biz aslında yarka ağırlıklı üretim yapıyoruz.

GÜROL ŞENER: Pazarlama konusunda ise, senelerdir çalıştığımız müşterilerimiz var. Bunun dışında sayılar ve kapasiteler artıksa müşterilerimizden ve sektörde güvendiğimiz isimlerden aldığımız tavsiyelerle müşteri portföyümüze yeni isimler de ekliyoruz. Aslında pazarlama şeklimiz tam olarak "butik" olarak ifade edilebilir. Çünkü şu anda bizden daha büyük kapasiteli işletmeler var; fakat şunu gördük, büyümek çok zor bir şey değil. Önemli olan büyük kalmak. Çok büyümek demek, kontrolün zorlaşması ve üretim kalitesinin zayıflaması demek. Başınız dik olarak sektörde hizmet vermeye devam etmek için mecburen butik olarak devam etmeyi seçmek de fayda olduğunu düşünüyoruz.

### Ürünlerinizin müşterileriniz tarafından tercih edilme sebepleri nelerdir?

GÜRHAN ŞENER: Müşterilerimize gösterdiğimiz özen ve hassasiyet. Üretim aşamasında hiçbir zaman hiçbir şeye maliyet bazında bakmayız. Bizim için önemli olan "hayvanın ihtiyacı ne?" ve "kalite neyi gerektiriyor?". Bir yerde elbette canlıyla uğraştığımızı unutmamak gerekiyor. Eksikleriniz ve yanlışlarınız elbette olabilir; hatamız varsa da her zaman müşterilerimizle paylaşmışızdır. Bizde sorun varsa paylaşılır, ortak çözüm bulunur. Gerek şahsımız adına, gerek ürünlerimiz adına, seneler içerisinde sağlam bir güven inşa ettiğimizi söyleyebilirim. Bu güven de, satış konusunda bizi rahatlatıyor.

### Yarka pazarını konuşursak; fiyatlar neye göre belirleniyor?

GÜROL ŞENER: Yarka fiyatları yumurta fiyatlarına göre belirlenir. Eğer siz yeterli pazara sahipseniz ve randımanlı bir şekilde tüketim varsa, buna karşılık olarak yumurta üreticisi para kazanır; bu profildeki bir yumurtacı da kolaylıkla yeni yarka talibi olur. Bu bir zincirdir ve herkes birbirine bağlıdır. Piyasadaki arz-talep dengesine bağlı olarak, yumurta sektöründe oluşacak yumurta fiyatı bizim sektörümüzün fiyatlarını oluşturur.

### Şu an fiyatların normal çizgide olduğunu düşünüyor musunuz?

GÜROL ŞENER: Yumurta sektörü geçen seneye göre daha durağan çizgide gidiyor. Yarka için ise son bir iki sene içerisinde güzel dönemlerden geçildiğini söyleyebilirim; ancak yumurta durağan döneme geçtiği için bunun yansımaları yarkayı kısa bir sonra etkileyecektir. Umarım yumurta sektöründeki arkadaşlarımız istedikleri kazançları sağlarlar ve bu sürecin bize yansımaları büyük olmaz.

### Sizi de doğrudan etkileyen yumurta sektörünün sizce sorunları nelerdir?

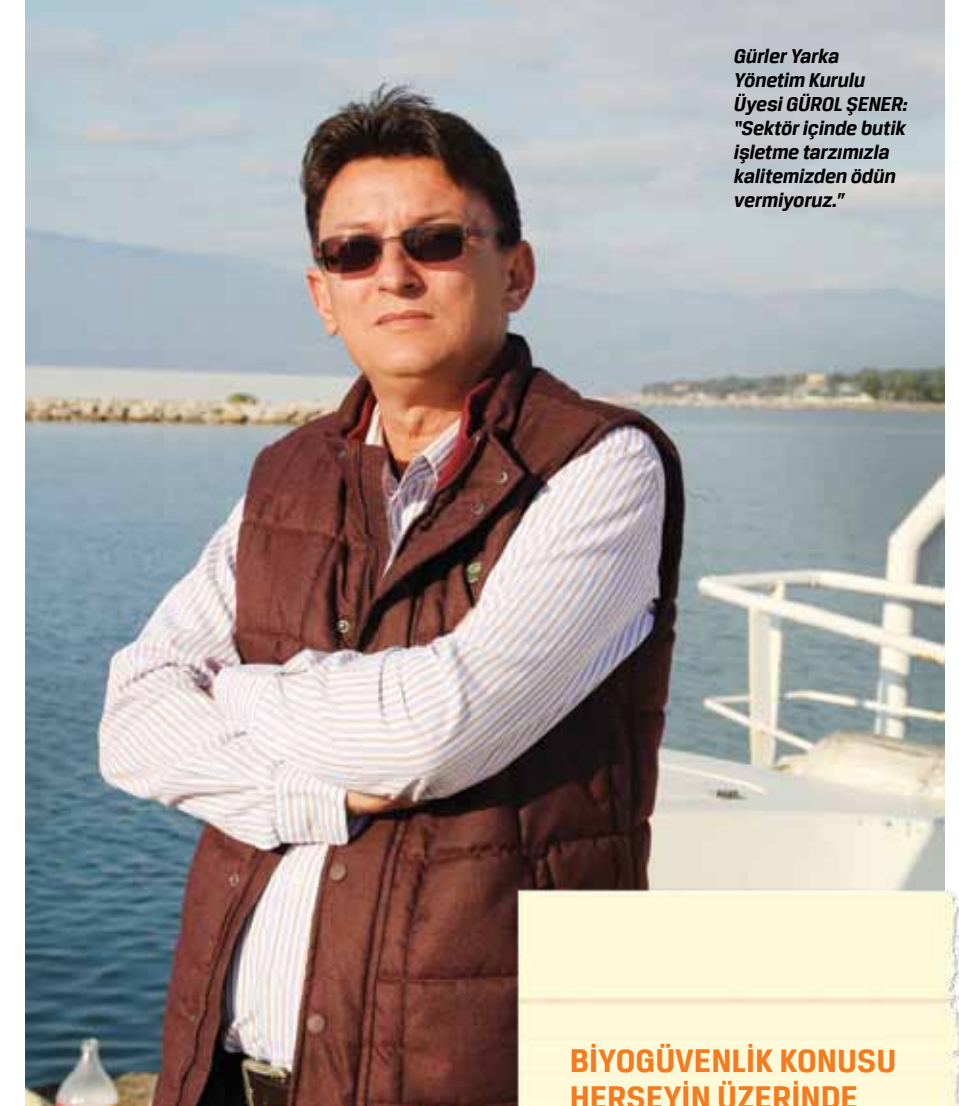
GÜRHAN ŞENER: En büyük sorun, işletmelerin kendilerini gereksiz bir rekabet içinde hissederek kontrolsüz ve içi boş büyümelelidir. Bu tip gereksiz büyüme ile arzı artırarak hem sektöre zarar verirsiniz, hem kendinizi riske atarsınız, hem de tedarikçilerinizi riske atarsınız. Tedarikçiyi riske atmak demek, sektöre güveninin azalması demektir; bu durum işini düzgün yapan üreticilere de ne yazık ki olumsuz yansır.

### İhracata dayalı büyüme, sizce bu sıkıntılara dahil midir?

GÜROL ŞENER: Elbette dahildir. İhracatın sürekliliğinin garantisi hiçbir zaman yoktur. Örneğin, Kuzey Irak'ta çiftlik ve yumurtacılık yapılanması mevcut; önümüzdeki süreçte bu işletmeler belli bir sayıya geldiği zaman, Irak kendi üreticisini kollamak amacıyla dışardan gelen yumurtaya vergi uygulayacaklardır. Biz şu an yurtdışından yumurta ve benzer ürünler getiremiyorsak, Irak da kendi vatandaşını korumak için bu yola gidecektir.

### 30 bin yumurtacı hayvan ile ihracat yaptığınızı söylediniz. Bu rakam az değil mi?

GÜRHAN ŞENER: Aslında bu işin başlangıç noktası 30 bin değil 70 bin hayvandı. 2011 yılında İran'a yapılan civciv ihracatından dolayı sıkıntı yaşadık ve firma değiştirmek durumunda kaldık; yeni geçtiğimiz civciv firmasıyla Marek problemi yaşadık ve bu



**Gürler Yarka Yönetim Kurulu Üyesi GÜROL ŞENER:** "Sektör içinde butik işletme tarzımızla kalitemizden ödün vermiyoruz."

### BIYOGÜVENLİK KONUSU HERŞEYİN ÜZERİNDE

Gürler Yarka, biyogüvenlik konusuna birçok işletmeden daha fazla dikkat ediyor; ancak bizim sektörümüz için biyogüvenlik ne kadar uygulanabilir konusu tartışmaya açık. Sonuçta bizler de, başka firmalardan civciv ve ham madde alıyoruz. Gelen kaynağı ya da tesise gelen araçları dezenfekte edebilirsiniz ama ne olursa olsun civciv getiren aracı içeri almak zorundasınız, çünkü o civcivi yetiştireceksiniz. O nedenle biyogüvenlik uygulamalarını belli bir noktaya kadar uygulayabilirsiniz. Yapılması gerekenlerini tamamını işletmemizde yapıyoruz; hiçbir şekilde tedarikçi ve ziyaretçi kabul etmiyoruz. İşletmeye girebilen tek ziyaretçi, hayvanını görmeye gelen müşterimizdir.

hayvanları satıştan çekerek üretime geçirdik. O dönemde kendi yumurta tesisimizi de yaptık ve toplamda 70 binlik yumurta kapasitemiz oldu. Fakat bildiğiniz gibi, iç piyasa çok fazla tatmin edici değil. Bu nedenle ihracata yönelip, 2012 yılında ilk sevkiyatımızı yaptık. Edincik'teki üretim faaliyeti hayvanların ticari ömrü dolunca sonlandı ve ihracattaki artıları görmemizle birlikte, burada kendi kapasitemiz olan 30 bin yumurta ile yolumuza devam ettik.

### Kısa ve uzun vadede hedefleriniz nelerdir?

GÜRHAN ŞENER: İşi büyütme konusunda hiçbir derdimiz ve hırsımız yok. "Önce müşterimiz daha fazla mal almak için bizi zorlasın, biz yetmediğimizi görelim ve artan talebe karşı arzımızı ona göre artıralım" düşüncesindeyiz. Bu pazar, zaten kapasitesinin üzerinde üretim yapan bir pazar. Büyüme umudu ile yola devam edilirse, sıkıntılar yaşarız. Elbette ihtiyacımız olan yatırımları yapabiliriz; buna zaman içerisinde gözlemleyerek karar vereceğiz. ▶

# Bizi kalitemiz ve müşterilerimiz yönlendirecek

**Babalarından devraldıkları bayrakla, işlerine aşkla ve şevkle tutunan iki kardeş Gürol Şener ve Gürhan Şener ile Gürler Yarka markasını, tarihçesini ve yarka pazarını konuştuk.**

Gürol Şener ve kardeşi Gürhan Şener, 1978 yılında 2.500 tavuk ile Burhaniye'de kiralık bir küme sek-töre atılan babası İlker Şener'den sonra ikinci kuşak olarak Gürler Yarka işletmesinde görev almaya başlamışlar. 1992 yılına kadar şahıs firması olan işletme, 1992 yılından sonra limited şirket olmuş. İnşaat mühendisi olmasına rağmen mesleğini hiç yapmadığını söyleyen Gürol Bey bu durumu; "bizim ekme tekne-miz burasıydı ve bu yolu seçmiştik" diye açıklıyor.

FEVZİ BAYRAKTAR, yaklaşık 10 sene önce markalaştıklarını ve işini yavaş yavaş oğluna devrettiğini söylüyor.



# Millet için çalışabilmek bizim için en önemli gaye

**Bayraktar Yumurta Yönetim Kurulu Başkanı Fevzi Bayraktar, 5 bin kapasite ile büyük zorluklardan geçerek bugüne gelmiş olan işletmesi ile bölge halkını istihdam etmeyi ve memlekete yararlı işler sunmayı amaç edinmiş.**

**T**avukçuluk macerasına yerli tavuk ile başlayan ve günlük 5 bin kapasite ile 30-40 kişi bir araya gelip elle yumurta topladıkları bir dönemden günümüze gelen Bayraktar Tavukçuluk İşletmesinin Yönetim Kurulu Başkanı Fevzi Bayraktar, büyüdüklerini ve büyük düşündüklerini; Bursa'dan, İnegöl'e, Bozhöyük'ten Balıkesir'e, Simav'dan, Eskişehir'e Bayraktar Yumurta markası ile yumurta gönderdiklerini belirtiyor.

## **Fevzi Bey, öncelikle sizi tanıyalım ve tarihçenizi dinleyelim.**

Bu işe atılma tarihimiz olan 1976 yılında Türkiye'de sadece yerli tavukçuluk vardı ve biz de tavukçuluk maceramıza yerli tavuk ile başladık. O dönem 30-40 kişi bir araya gelip elle yumurta topladığımız bir dönemdi ve günlük kapasitemiz sadece 5 bindi. Zaman geçti ve 1990'lı yıllarda Turgut Özal döneminde, kümeslere ve üreticilere teşvik verilmeye başlandı ve ben de Köy İşleri ile irtibata geçip kümes kurmak istediğimi belirttim. Köy İşleri, onlara güvenmemem gerektiğini, sermayem varsa bu işe atılmamın doğru olacağını söyledi. O günün parasıyla 150-200 lira arasında bir param vardı ve bu parayla ustaları tuttum ve işe koyulduk. 12 bin kapasiteli bir kümes yaptım. Yine o günün parasıyla 200 liralık bir kafes sistemi yapmak üzere İstanbul'a gittik ve tüm paramızı işletmemize yatırdık.

Aynı dönem yan gelir olması adına nakliyecilik ile de uğraşıyordum; tüm paramızı işletmeye yatırıp paramızı bitirince, nakliyecilikte kullandığım tırımı satmaktan başka çarem kalmadı ve akabinde ödemeler ile birlikte kafesler geldi; devlet teşviki ile de yem traktörü aldıktan sonra işe tam anlamıyla atılmış olduk.

O dönem, bütün tavukçular krizdeydi. Bir yandan yemciler sıkıştırmaya başladı. Kendi kendimize "ya kazanacağız ya da öleceğiz" derken, iktidara Tansu Çiller geldi, devalüasyon oldu ve yumurta çok değerlendi. Eş zamanlı olarak Eskişehir'den bir müşteri ile tanıştık, anlaşma yaptık ve o gün bu gündür 25 seneden beri bizden yumurta alıyor.

## **Ürettiğini yumurtayı şu an ne yapıyorsunuz? İhracat yapmayı düşündünüz mü?**

İhracat yapmayı düşündük, fakat mevcut iç piyasaya ancak yetişebiliyoruz. Kapasitemizi henüz ihracat yapacak kadar artırmadık. 400 binlik kapasitemiz var. Bursa'ya, İnegöl'e, Bozüyük'e, Balıkesir'e, Simav'a, Eskişehir'e, zaman zaman da Aksaray'a yumurtamızı Bayraktar Yumurta markası ile gönderiyoruz.



## **Yumurtacılık sektörüne ilk atıldığınız yıllardaki şartlar ile şimdiki şartlar arasındaki farklar nelerdir? Sizce o dönemden bu döneme neler değişti?**

Yumurtacılık sektörüne ilk atıldığımız zamanlarda, sermaye de kazanç da azdı; kapasite yoktu. Yıllar evvel ki 10 binlik kümesimle, 400 binlik kümesim arasında dağlar kadar fark var. Teknoloji çok değişti; artık yumurtaları elle toplamıyoruz, makineler topluyor. Bugünkü durumumuz çok daha iyi; o günlerde yokluk içerisinde yattığımızı biliriz. Bugün artık bankaların çoğu bize destek oluyor; bu bakımdan durumumuz geçmiş ile karşılaştırılmaz.

## **DEVLETİN İNSANLARI YÖNLENDİRMESİ GEREKİYOR**

Ürettiğim yumurtayı satabildiğim sürece bu işe devam edeceğim. Satamadığım anda duracağım. Sektördeki herkes için bu durum geçerli. Örneğin, Afyon'daki bir üretici ile konuştuğunuzda, kapasitesini 50 bin baş hayvandan 500 bin hayvana yükseltmiş; hatta 1 milyon rakamlarından bahsedenler de var. B ir yerde Türkiye'nin kapasitesi dolacak ve bu artış duracak. En büyük sorun plansız büyüme; devletin insanları yönlendirmesi gerekiyor. Devlet yumurtacıya teşviki kesti; fakat yumurtacı kendi imkanları ile büyümeye devam etme çabasında. Elbette bizim kafamızda da bazı düşünceler var; sadece yumurta işine takılıp kalmayalım, başka alanlarda da ne işler yapabileceğimizi düşünelim diyoruz.

## **Kısa ve uzun vadede gelecek ile ilgili planlarınız nelerdir? Kümeslerinizde herhangi bir kapasite artışına gitmeyi düşünüyor musunuz?**

Artık büyütüyoruz ve büyük düşünüyoruz. Karnımızı doyurmak için ya da kiramızı ödemek için uğraş vermiyoruz. Artık memleketimize yaralı şeyler yapmakt istiyoruz. Millet için çalışabilmem benim için en önemli gaye. Yanımda şu an için birçok insan istihdam ediyorum. Düşünün ki, ben 500 kişi çalıştırsam, öteki işletme 50 kişi çalıştırsa, bu istihdam memlekete büyük bir katkı sağladığımız ve sağlayacağımız anlamına gelir.