

SEKTÖRDE KALİTE VE GÜVEN

İZMİR, MANİSA

DENİZLİ

Güneşli Aşı sponsorluğunda Haziran ayından beri yürüttüğümüz Yumurtacı Sektör Ziyaretleri'nde bu ayki durağımız, yumurta üretiminde üst sıralarda gelen üç ilimiz; İzmir, Manisa ve Denizli.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2014 yılında 8.763.265 yumurtacı tavuk varlığı ile Türkiye'de en çok yumurta üretimi yapan iller arasında 3. sıraya yerleşen Manisa, 4.275.022 yumurtacı tavuk varlığı ile 5. sıraya bulunan İzmir ve 1.646.361 yumurtacı tavuk varlığı ile 10. sıraya yerleşmiş olan Denizli'yi ziyaretimizde, her üç ildeki ihracat olanaklarından, yumurta fiyatlarına; kaliteli ve güvenilir ürün üretme ilkelerinden, firmaların markalaşma sürecine kadar geniş kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik. Yumurta sektöründe, birçok il-den daha ileride olan bu illerimizdeki işletmelerin en önemli iki avantajı kendi bünyelerindeki tesislerde yem üretmeleri ve bölge halkının istihdama katkı sağlamaları. Başarının bir diğer sırrı da, sektörün düğümlendiği nokta olan plansız büyümeyi göz önünde bulundurarak ihtiyatlı kapasite artışlarına gitmek. Ortak söylem, ülkelerin yumurta ihtiyaçlarını kendi kendine karşılayabilir pozisyona gelebileceği gerçeği ve politik nedenlerden dolayı, özellikle Kuzey Irak pazarının bıçak sırtında oluşu.

DENİZLİ PAMUKKALE



İZMİR SMYRNA ANTİK KENTİ



DENİZLİ

İZMİR EFES ANTİK KÜTÜPHANE



MANİSA AĞLAYAN KAYA



MANİSA MURADIYE CAMII

Ticarette başarının sırrı saygınlık kazanmak

Abdurrahman Mutlubaş, sektörün düğümlendiği noktanın, ihracata bağlı plansız büyüme olduğunu, bu nedenle son 10 yıldır aynı kapasite ile çalıştıklarını belirtiyor.



Abdurrahman Mutlubaş kızı Ayşegül Mutlubaş ile birlikte

İSTİKRARIMIZIN SIRRI SAĞLAM ÇALIŞMAK

55 yıldır ticari hayat içerisindeyim; bu 55 yıl içerisinde çalıştığım kurumlarla bir nikah kıymışsam, hepsi de çok uzun soluklu olmuştur. Çünkü bizim gibi dürüst ve sağlam çalışan firmalarla bir birlikteliğimiz olmuştur.

işe krediler ayrıldı, teşvikler verildi. Sonrasında, yumurtacılık sektörü atak yaptı ama zaman zaman sıkıntılar da beraberinde yaşandı; örneğin iç piyasanın düşük talebinden dolayı üretilen yumurtalar satılamadı. Ama yine de üretim durmadı ve bir şekilde piyasası bulundu ve o yıllar kişi başı tüketilen yumurta sayısı 100 adet bile değilken, şu anda 190 adede yükseldi.

Tek bir kapıya bağlı ihracat sizce plansız bir büyüme şekli midir?

Sektörün düğümlendiği nokta burası. Tek bir ülkeye ihracata yönelik sürekli kapasite artışı yapılıyor. Bir gün gelecek ve bu sektör kayaya toslayacak. Böylesi bir son yaşanırsa, bu işe kredi ve kaynak ayırmış olan insanlar sıkıntıya düşecekler. Biz yaklaşık 8-10 yıldır aynı kapasite ile çalışıyoruz. İç piyasamız da dış piyasamız da var; ancak bunlara güvenerek yeni yatırımlara girmek bize çok cazip gelmiyor.

Birçok ülke kendi yumurta ihtiyacını kendisi karşılamak için icraatında bulunmaya başladı. Biz yumurtacılığa başladığımız zaman, Suriye'de de, İran'da da yumurta ihtiyacı vardı. Ancak yıllar içerisinde bu açık kapatıldı. Dolayısıyla, Irak yumurta ihtiyacını kendi kendine karşılar pozisyona geçerse Türkiye'deki üretici sıkıntıya düşecektir. Yarın kapılar kapanırsa şaşırılmamamız lazım. Biz firma olarak çok büyük bir firma değiliz ama sıkıntı yaşadığı vakit zarar görmeyeceğimizi düşünüyoruz.

Failler ticaret ile uğraştığı 54 yılın 34 yılını, yumurtacılık sektörüne hizmet vererek geçiren Abdurrahman Mutlubaş, 1982 yılında buldukları yerde 5 bin tavukla işe başlamış. Bir yıl sonra bu rakam 10 bin olmuş ve o günden bu güne Denizli'deki bu işletme 220 bin adet tavuğu barındırabilecek kurulu kapasiteye ulaşmış. Bu yıllar içerisinde kendi yem fabrikalarını da kuran Abdurrahman Bey yaklaşık 20 yıldır kendi yemini üretiyor.

Öncelikle işletmenizi tanıyalım.

1982 yılında sektöre girdik ve son 12 yıla kadar faaliyetlerimizi Denizli'nin yanı sıra başındaki Akan Köyü'nde sürdürdük. Burada büyüme imkanı kalmayınca, Tavas'ta, kendi köyümün yakınlarında daha modern bir şekilde üretim yapmaya başladık. Bu işi yapmadan önce ticaretle uğraşıyorduk. O dönem ne üretebiliriz diye düşündük ve bu işe atıldık.

Yumurtanızın bir markası var mı? Ürettiğiniz yumurtaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son 5 yıla kadar yumurtamızı iç piyasada; İskenderun, Hatay, İstanbul gibi illere kamyon bazında satıyorduk. Son 5 yıldan bu yana ise yumurtamızı, Mutlubaş Yumurta adı altında markalaşarak Denizli içerisinde ve etrafındaki illerde yaklaşık 150 şubesi olan yerel bir zincire veriyoruz. Bununla birlikte haftada bir tır olmak üzere, Irak'a da yumurtamızı ihraç ediyoruz. Ulusal zincirlerden iki marketin Ege Bölgesi ayağının yerel mağazalarında da yumurtamız bulunmaktadır.

Deneyimli biri olarak, sektörün gelişimini anlatır mısınız?

Tavukçuluğun kalkınmaya başladığı ve atak yaptığı yıl 1982 yılıdır. Ancak ben böyle bir öngöründe bulunarak bu işe girmedim; şans eseri o yılları yaşadım. 1982 yılında bu

En büyük gücümüz, mısır

Sektöre hızlı bir şekilde giriş yapan Akhisar Tavukçuluk, Manisa'da tam otomasyon sistemle ürettikleri yumurtalar ile önümüzdeki yıllarda bir marka olmayı hedefliyor.



GÖKHAN YANIK, kendi yemlerini üretmeler dahi maliyetlerin çok yüksek olduğunu söylüyor.

yerde yetiştiriyoruz ve yerde yetiştirmenin kas-iskelet sistemine olumlu etkisini avanta-ja çeviriyoruz.

Bunun dışında, ayda yaklaşık 2 bin ton yem üretiyoruz. Ayrıca, saatte 15 tonluk yem kırma kapasitesi olan bir yem kırma tesisimiz var; 5 bin ton mısır, 600 ton diğer ham maddeleri karşılayacak silolarımız mevcut. Önümüzdeki yıl yaz aylarında, iki adet daha 2.500 tonluk silo yapmayı planlıyoruz. Yani, toplamda 10 bin tonluk bir mısır stoklama kapasitesine ulaşmak istiyoruz.

Gökhan Bey, yumurtacılık sizin için aile yadigarı bir meslek mi?

GÖKHAN YANIK: Aile mesleğimiz değil; fakat 5-6 bin dönüm arazi üzerinde tarımla iç içe büyüdük. Çırcır fabrikamız vardı ve aynı zamanda büyükbaş hayvancılıkla uğraşıyorduk. Tavukçuluğu da aile tipi, 50-100 tavuk ile kendimiz için yapıyorduk. Zaman geçtikçe, Akhisar şehir merkezinde bir akaryakıt istasyonu kurduk. Aynı dönem, pamuk ekili alanların daralması ile çırcır fabrikasının faaliyeti yavaşladı ve köylü mısıra yöneldi. Köylüyü kaybetmemek adına biz de mısıra yöneldik. Mısır işine girince, burada işletmeleri olan bazı firmaların destekleri ile fason tavukçuluk işine başladık. O dönem, bu işe toplamda 105 bin broyler kapasitesi olan 3 kümes ile başladık, yolunda gittiğini gördük ve arkasından 10 tane daha kümes kurduk. Bu defa, et sektörü sıkıntıya girdi ve oturup düşündük; "zaten hali hazırda 3-4 bin dönüm arazide mısır üretiyoruz, o zaman fason üretimi civciv ve yarka üretimine çevirelim" dedik ve böylelikle yumurta işine girmiş olduk.

Bildiğiniz üzere son dönemlerin en önemli konusu biyogüvenlik. İşletmenizin bu konudaki çalışmaları nelerdir?

BÜLENT ÖZGAN: Biyogüvenlik olarak, hastalıkların yayılması ve tavuk sayısının artmasına müteakip güvenlik önlemlerimizi artırdık. Çift giriş çıkış yaptık. Kümeslerimizin içerisinde nozle (sisleme) sistemleri var. Sadece işletmeye giriş çıkışlarda değil, içerideki kümeslerin tamamının kapı girişlerinde sisleme dezenfeksiyonu uygulamamız var.

yönünden çok zengin bir bölge mısırsı ise; kaliteli ve kurutmaya ihtiyaç duyulmadan direkt kullanılabilir nitelikte, rutubetsiz bir mısır. Biz de firma olarak bu bölgede çok geniş arazilere sahibiz ve yıllık 6-7 bin ton mısır üretiyoruz. Bu da bizi, ekonomik açıdan önemli oranda güçlü kılan bir şey. Firmanın yumurtacılık sektörüne girişinin ana nedenlerinden biri de, üretmiş olduğu bu mısırsı değerlendirmek.

İşletmenin kapasitesi nedir?

BÜLENT ÖZGAN: Kafeste yetiştirdiğimiz 550 bin yumurtacı tavuk var. Şu anda broyler üretimine ara vermiş durumdayız ve broyler kümeslerimizde yarka bakıyoruz. Bu yarkaları

İlk aşamada 1.5 milyon yumurtacı tavuk hedefi ile yola çıkan Akhisar Yumurta, sahiplerinin tarım geçmişlerinin getirdiği tecrübe ve geniş ekili arazi varlıkları ile hızlı büyüme için gerekli yeterli altyapıya hali hazırda sahip bir işletme. Aynı zamanda kendi yemini kendisi üreten firma, bu şekilde Akhisar Ovası halkının da istihdamı için büyük emekler veriyor.

Akhisar Yumurta'nın tarihçesi hakkında bilgi verir misiniz?

BÜLENT ÖZGAN: Akhisar Yumurta, 1.5 yıllık bir geçmişi olan yeni bir firma. Ancak aynı bünyede bulunan Özyanıklar olarak 6-7 yıldır broyler yetiştiriciliği yapıyordu. Bu bölge, mısır

Ayrıca ziyaretçi sayımızı da mümkün mertebe az tutmaya çalışıyoruz ve kullandığımız aşı, dezenfektan gibi biyogüvenlik araçlarında, GMP'li kaliteli ürünler tercih ediyoruz. Bu konuda tavizimiz yok.

Akhisar Yumurta markasına gelirse; ürettiğiniz yumurtayı ne yapıyorsunuz?

GÖKHAN YANIK: Markalaşmaya önem veriyoruz ve kendi aramızdaki istişareler sonucunda Akhisar Yumurta markası ile yola çıktık. Kapasitemiz şu an için 250 bin ve ürünlerimizi kendi bölgemiz içerisinde dağıtıyoruz. Yılbaşında bu rakam 500 bine yükselecek, o vakit İzmir ve çevresine de yumurta yollamayı düşünüyoruz.

Kapasite büyümesinden bahsetmişken; ileriye dönük hedefleriniz nelerdir?

GÖKHAN YANIK: Şu anda 550 bin yumurtacı hayvan kapasitemiz var; hedefimiz bu rakamın 1.5 milyona ulaşması. Elbette bu hedefe ulaşmadan önceki ilk adımımız 400 bin kapasiteli etik tavuk kafeslerimizi, yumurtacı kafeslerine çevirmek. Çalışmalara başladık; şu anda kümeslerin üstleri açılıyor ve Mart 2016'da 300 bin hayvanımızı bu kafeslere yerleştireceğiz. 1-1,5 yıl içerisinde, yavaş yavaş 1.5 milyon hayvana ulaşmak istiyoruz.

Yumurtacılık sektörü, umduğunuz şeyleri size verdi mi?

GÖKHAN YANIK: Şöyle ki; sektöre atılmamızın 4. ayında kuş gripi salgını başladı. Akhisar ve etrafı da bu salgınlardan etkilendi. Etkilenen firmalar ile birlikte bizim de motivasyonumuz bir nebze olsun düştü. Daha sonra, oturup hatalarımızı düşündük; biyogüvenlik önlemlerimizi artırdık, dışarıdan hayvan tedarik etmeden kendi yarkamızı kendimiz yetiştirmeye dikkat ettik. Bu yarkaların ilk aşılama programlarını eksiksiz uyguladık. Kendi yemimizi üretmek için kendi yem fabrikamızı kurduk. Tam entegre bir işletme olduk.

Piyasa ve yumurta fiyatları hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

GÖKHAN YANIK: Yumurta fiyatları hakikaten komik seviyelerde. Yeminizi kendiniz üretseniz bile, maliyet çok daha yüksek. Bunun içerisinde personel maliyetleri de girince, fiyatlar ne yazık ki tatmin edici olmuyor. Bana göre, şu anda yumurta fiyatının 350-400 kuruş arası olması gerekiyor; ki bu işle uğraşanlar para kazanabilsin. Bu nedenle, bence yumurtaya hak ettiği değer verilmiyor. İnşallah önümüzdeki günlerde bu olumsuz hava düzeldir.

VETERİNER HEKİM BÜLENT ÖZGAN, Uludağ Üniversitesi 1992 yılı mezunu ve yaklaşık bir yıl süredir Akhisar Yumurta'da görev alıyor.



İHRACATLA İLGİLİ PROJELERİMİZ OLACAK

İhracat olmazsa olmazlardan ve bunun için pazarlama alanında tecrübeli bir arkadaşımızı bünyemize kattık. Onun da yardımıyla ihracat yapmaya başlayacağız ama öncelikli olarak yeterli kapasiteye ulaşmamız gerekiyor.



Sağlıklı hayvanlar, planlı büyümede ne kadar önemli bir yeri kaplıyor?

BÜLENT ÖZGAN: Biz firma olarak, kısa, orta ve ileri vadede planlar yapıyoruz. Şimdiye kadar, hep bu planlar çerçevesinde hareket ettik. Firma ilk kurulduğu zaman, ilk parti yarkayı dışarıdan alarak bir başlangıç yapılmıştı. Sonrasında, kademe kademe kendi hayvanımızı kendimiz yetiştirmeye başladık. Tüm hayvanların aşılama, periyodik kontrolleri, aşı başarısının tespit edilmesi ve sağlık durumlarının yerinde olup olmadığının kontrolleri benim gözetimim altında düzenli olarak yapıyor. İnsan ve hayvan sağlığı için, güvenilir ve kaliteli ürünler sunmaya çalışıyoruz.

Son olarak, ürünlerinizin kalitesinin ve tercih edilmesinin sırrı nedir?

GÖKHAN YANIK: Kalitemizin en önemli sırrı, hayvanlarımızın kendi ovamızın mısırsı ile beslenmesi. İthal mısır kullanmıyoruz. Veteriner Hekim Bülent Bey'in de dediği gibi yediği yemden, içtiği suya kadar kontrol altında tutup, kalitemizden hiçbir zaman ödün vermiyoruz.



Üretimden tüketime kadar hızlı hizmet

Ekiz Yumurta, önce gıda güvenliği ve çevreye saygı bilinciyle hareket ederek, tüm üretim sürecinde tavuk ve yumurtalar üzerinde gerçekleşen işlemlerde dürüstlük ve şeffaflığı gözetiyor.

Hamdi Ekiz liderliğinde, 2000 yılında 5 kişilik ekiple İzmir Eski Foça'da kurulan şirket, yıllık 10 milyon yumurta üretim kapasitesini kısa sürede 600 milyon sofralık yumurta üretimine çıkararak sektörünün en hızlı büyüyen firması olmayı başarmıştır. Ekiz Yumurta, lezzetli, sağlıklı ve damaklarda iz bırakan yumurta imalatını, alışlagelmiş yumurta lezzetinden daha mükemmel ve daha faydalı hale getirerek sunmaktadır.

Öncelikle, yumurta sektörüne girdiğiniz yıllardan bahsedelim.

Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootekni bölümünü 1981 yılında bitirip askerliği tamamlar tamamlamaz, o zamanki kapasitesi 91.500 olan bir çiftliğin yaklaşık 9-10 yıl çiftlik müdürlüğünü yaptım. İş öğrenip pekiştirdikten sonra, İzmir-Kemalpaşa'da ve Menemen'de kiralık kümeslerde faaliyet gösterdik; kendi firmamız üzerinden yem ham maddesi ticareti yaptık. 2005 yılında ise, o zamanki ölçülere göre İzmir'in en büyük tesisi olan 400 bin kapasiteli bir yer satın aldık. Tüm kafes sistemlerini yurtdışından getirerek değiştirdik ve modernize ettik. Arkasından ise 3-4 yıl önce bu tesisi satın aldık. Burası da eski sistem bir tesisti, aynı modernizasyon işlemlerini burada da yaparak 600 bin kapasiteli bir tesis daha yapmış olduk. Yani, 2005 yılında kiralık kümeslerde 150 bin kapasiteyle başladığımız yolculuğa, kendi tesislerimizde 1 milyon 200 bin kapasite ile devam ediyoruz.

Yumurtanız ne zaman markalaşma sürecine girdi?

Markalaşma ile ilgili yoğun çalışmalarımız var. Soyadımız Ekiz ve süreci de bu isimle yürütmeyi planlıyoruz. Ekiz Tavukçuluk, bundan 3 yıl öncesine kadar ağırlıklı ihracat yapan bir firma idi. Son iki yıla bakarsak, üretiminin ağırlıklı bir kısmını iç piyasaya vermeye başladık. Zincir mağazalarda varız. İzmir, İstanbul, Antalya ve Muğla bölgesindeki birçok mağazaya yumurta dağıtım yapıyoruz. Markalaşma ile ilgili çalışmalarımız bir hayli yoğun.

İşletmenizdeki biyogüvenlik uygulamalarından bahsedebilir misiniz?

Çiftliğimizi tamamen ziyaretlere kapattık ve misafirlerimizi ofisimizde ağırlıyoruz. Salgınların olduğu dönemde, biz dahi çiftliklere girmeme kararı aldık. Bununla birlikte, her iki tesisimize de hem araçlarla, hem de insanlarla ilgili dezenfeksiyon sistemleri kurduk. Kümes içerisindeki bakıcılarımızı ayrı tutuyoruz, paketlenme ilgili hiçbir işleme dahil olmuyorlar; hatta yemekhaneleri bile ayrı. Bu şekilde bir takım önlemler almaya çalışıyoruz.



ZİRAAT MÜHENDİSİ HAMDİ EKİZ, sosyal sorumluluk konusunda yeni bir projeyi başlattıklarını ve bu proje ile kadınlara destek verdiklerini belirtiyor.

Kısa ve uzun vadede kapasite artışı ile ilgili bir projeniz olacak mı?

Şu anda kapasite artışı içerisindeyiz ama bu kararı aşağı yukarı bir yıl önce vermiştik ve yatırımını da o zaman yapmıştık. İşletmemizde boş binalarımız mevcut, fakat onları belli bir süre sonra gündeme getireceğiz. Malum, Türkiye'nin ve dünyanın çalkalandığı bir dönem, dolayısıyla yatırıma da çok sıcak bakmadığımız bir dönem. Suların durulmasını bekliyoruz.

Ekiz Yumurta iyi bir başarı hikayesi. Markanın büyümenin sırrı nedir?

Kendi yemimizi kendimiz üretiyoruz. Kullandığımız ham maddeler ile ilgili farklı bir özen gösteriyoruz. Tamamen tahıl ve küspeye dayalı bir yem üretiyoruz.

Tüketicilere hızlı bir hizmet vermek istiyoruz; çünkü yumurtanın tüketiciye taze bir şekilde ulaşması her şeyin başında geliyor. Yumurta tüketiciye ne kadar hızlı ulaşırsa, o kadar besleyici ve o kadar lezzetli olur. Bunu kendimize felsefe edindik. Üretimden tüketim kadar hızlı hizmet içerisindeyiz.

Sektördeki plansız büyüme ve kapasite artışı hakkında yapılan yorumlara katılıyor musunuz?

Kesinlikle katılıyorum. Türkiye'nin % 80'inin yumurtayı satış şekli tüccara yöneliktir ve peşin para işlem görür. Yani ödemeler haftalıktır. 3-5 kuruş para kazanıldığında, hep böyle gider hesabı ile hesapsız, kitapsız yeni yatırımlar yapılır ve ileride daha fazla kazanılacağı düşünülür. Ancak, biz bu konu hakkında tamamen farklı düşünüyoruz. Şu anda yumurta üretmiyoruz; hem yurtdışına hem de iç piyasaya mal verdiğimiz mağazalardan çok iyi sonuçlar alıyoruz. Dolayısıyla bizim kapasite artışı da tamamen müşteri odaklı. Yurtdışında da, Türkiye'nin ihracatının % 85'i Irak ama Ekiz Yumurta'nın Irak ihracatı sıfıra yakın. İsrail, Dubai, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan ve bir takım Afrika ülkelerine yoğun ihracat yapıyoruz. Yumurta aldığı dönemlerde İsrail'in en büyük tedarikçisiydik. Dolayısıyla, Ekiz Yumurta'nın kapasite artışı ağırlıklı olarak bu değişimlere bağlı.

TÜKETİMİN ARTACAĞINA İNANIYORUM

Türkiye'de yumurta tüketiminde son 7-8 yıla bakarsak çok güzel bir artış söz konusu. Kolesterolün verdiği olumsuzluk konusunda yapılan açıklamalar yumurtayı iyiyönde etkiledi. Kişi başına 120-130 olan tüketim, bugün 190 rakamına ulaştı. Yumurta tüketimi ile ilgili epey yol alınacağına inanıyorum. Çünkü Türkiye, bu rakamlarla halen Avrupa'nın, Japonya'nın, Uzak Doğu'nun gerisinde. Bu durum tamamen beslenme şekli, bilinç düzeyi ve kültürle ilgili bir olay. Ancak kişi başına tüketimin önümüzdeki yıllarda artış göstereceğini düşünüyorum.

Amacımız örnek bir çiftlik olmak

Özlem Tarım, son 5 yıldır ihracat ağırlıklı çalışıyor ve % 70'i Kuzey Irak'a, % 30'u ise Suriye'ye olmak üzere, ürettikleri yumurtanın % 40'ını ihracata yolluyor.



YUSUF BÖCEK, hedeflerinin örnek bir çiftlik olup kaliteli ürünler üretmek olduğunu belirtiyor.

Özlem Tarım'da 16. yılını dolduran Yusuf Böcek, buradaki görevinden önce broyler ve yumurta üretimi yapan işletmelerde çiftlik sorumlusu olarak çalışmış. Kemalpaşa'daki tesislerinin eski sistem olması ve çevre ile ilgili sorunlar yaratması üzerine şu anda buldukları işletmedeki kümesleri yenileme yoluna gidilmiş ve yumurta üretimine burada devam edilmiş. Özlem Tarım, 55 bin yarka ve 290 bin kuru kapasitesi ile Manisa'daki önemli işletmelerin başında geliyor.

Özlem Tarım, sadece yumurta üretimi üzerine kurulu bir işletme mi?

Özlem Tarım, ilk olarak yem üretimi ile sektöre giriş yaptı. Yani, ana faaliyetimiz yemcilik.

Özlem Yem Fabrikası'nın şu an için merkezi Salihli olan bir tesisi var. Bununla birlikte Adapazarı Kaynarca'da da bir tesisimiz mevcut. Her ikisinde de yem üretimine devam ediyoruz. Yem üretimimizin yanında 1984 yılında 72 bin kapasite ile ilk tavukçuluk işletmemizi de kurduk. Daha sonra bir süre kiralık kümeslerde üretime devam ettik ve yaklaşık 55 bin kapasiteye ulaştık. 1996 yılında Kemalpaşa tesisimize ilaveler yaptık. 1996 yılında Kemalpaşa tesisimizden sonra bizim işletmemizde kaçınılmaz bir kırılma yaşandı ve o dönem kiralık kümeslerle çalışmayı bıraktık.

2006 kuş gribi salgını da bir dönüm noktasıydı; biz de işletmemizde köklü değişikliklere gittik. Kısacası şimdiki hedefimiz örnek bir çiftlik olup kaliteli ürünler üretmek.

IHRACAT DİKEN ÜZERİNDE

Biz daha çok Irak ve Suriye'ye ihracat yapıyoruz. Bu ülkeler politik anlamda karışık yerler ve Türkiye ile ilişkileri diken üstünde. Habur Sınır Kapısı'nın coğrafik konumu da nakliye, gümrük ve şoför konusunda aksamalar yaşanmasına neden oluyor. Bütün bu saydıklarım çok ciddi problemler ve sınırın kapanması yumurtacılık sektörünü büyük oranda etkiler.

Günümüzün en önemli konusu biyogüvenlik. İşletmenizde bu konuda ne gibi faaliyetler yürütülüyor?

Biyogüvenlik açısından yaptığımız en önemli girişim, tesislere giriş-çıkışları minimuma indirmek oldu. En küçük sevkiyat da dahil olmak üzere, tüm sevkiyatları kendi araçlarımız vasıtasıyla yapıyoruz.

Aşılmalarda daha yoğun bir programa geçtik. Geçen yıldan bu yana gündemden düşmeyen İLT hastalığını takiben biz de aşılama programlarımızı güncelledik. Çalıştığımız firmanın ithalat ile ilgili yaşadığı sorunlar nedeniyle belli bir dönem bu konuda türlü sıkıntılar yaşadık, kullandığımız ürünlere ulaşamadık. Hala bu aksaklıkları zaman zaman yaşıyoruz; ancak hijyen ve dezenfeksiyon konusunda bir sorunumuz yok.

Sizce de sektörün en büyük sorunu plansız büyüme mi?

Son yıllarda yaşanan plansız büyüme, gerçekten aşırı bir hal aldı. Geçen yıl Nisan ayında çiftliklerin çoğunda enfeksiyon çıkması, bizi işlerin kötü gideceği gibi bir düşünceye sürükledi; ancak hastalıkların artması ve hayvan sayılarının azalması aksine bizim bu yılımızı kurtardı. Ama bu durum, bundan sonra rahat edeceğimiz anlamına gelmiyor. İşletmelerin çoğu ihracata yöneliyor ama iç piyasada hala kişi başına yumurta tüketimi 185-190 seviyelerinde. Yani ihracat için üretilen yumurta sayısı ile iç piyasadaki talep arasında bir denge yok. Bu durum, ihracata yumurta yollayamadığımız zaman sektörün sıkıntı içine gireceği anlamına geliyor.

Temelleri 1975 yılında babaları Şükür İlhan tarafından Denizli'de 5 bin kapasiteli bir çiftlik olarak atılan, 2005 yılında markalaşma sürecinde Larayum markasını alan şirketin; o günden bugüne sistemli kümeslerle, otomatik toplama ve tasnif makinesiyle en lezzetli ve en güvenilir marka olma yolunda yaptığı çalışmalar devam ediyor.

Mine Hanım, öncelikle tariheniz bahsedelim

İlhan Tavukçuluk bir baba işletmesi. Çocukluğumdan beri babamın küçük kapasiteli de olsa her zaman bir tavuk çiftliği vardı. O zaman için 10 bin ve 15 bin kapasiteli olmak üzere iki adet kümesimiz vardı. Yıllar içerisinde babam bu işi profesyonel bir şekilde yapmaya başladı. Şehrin içerisinde olan çiftliğimizi Ortakçı Köyü'ne; yani şu anda bulunduğumuz yere taşındık ve profesyonel bir şekilde tavukçuluğa geçiş yapmış olduk. Üniversiteden döndüğüm sene babamla yem tesisimizi kurduk. O yıllarda, kendi yemini üreten hemen hemen ilk tavukçuluk işletmesiydik ve o günün şartları ile Aydın Bölgesi'nde kapasite olarak iyi bir büyüklükteydik. 1995 yılında babamızı kaybetmemizle birlikte yaşadığımız zorlu süreçlerden sonra kümesleri yeniledim, otomatik sistemlere geçtim ve bu bölgede kendi çapında kendi yumurtasını üreten, yemini yapan bir işletme haline geldik.

Markalaşma sürecinizden bahsedebilir misiniz?

2005-2006 yılında yaşanan kuş gribinden sonra markalaşma dönemine girdik ve kızım Lara'nın isminden esinlenerek Lara-Yum markasını patentledik Aydın-Denizli bölgesinde tanınan, tercih edilen bir marka haline geldik.

Mevcut kapasiteniz nedir?

Şu anda, 150 bin kapasiteli yumurtlayan tavuk kafesi, 70 bin kapasiteli civciv kafesimiz mevcut. Bir tane de otomatik sisteme entegre edilmemiş yaklaşık 70 bin kapasitede olacak bir kümesimiz var. Bu kümesin kafesleri eskidiği için şu anda tavuk buldurumuyoruz. Bu kümesimiz de yenilenme aşamasında. Yenilendiği vakit, toplam kapasitesi 200-210 bin olan bir işletme haline geleceğiz.

İç piyasaya ya da ihracata yönelik başka bir kapasite artışınız olacak mı?

Ben planlı, hesaplı, arz-talebe göre ve öz sermaye ile büyümeyi uygun buluyorum. Bu işletme de tamamen öz sermaye ile yürütülen bir işletme. Tavukçuluk zaman zaman çok kazandırıyor, ancak bir o kadar da kaybettirme riski var. Bunu hepimiz biliyoruz.

İtibar ve kalite her şeyden daha önemli

Ankara Üniversitesi Zootekni Bölümünü bitiren Mine İlhan'ın şirkete katılmasıyla birlikte 1992 yılında yem üretim tesisi kurulmuş ve şirket kendi yemini üretebilir hale gelmiştir.



MİNE İLHAN, çocukluğundan beri her zaman tavuklarla iç içe olduğunu söylüyor.

Ihracatta tek kapağı dayalı bir büyüme sizce ne kadar doğru?

Biz, ihracatın hiç yapılmadığı dönemlerde tavukçuluk yapmış olan bir işletmeyiz. Eskiden iç piyasada bile kapasite yükselip yumurta satılmadığı takdirde zarar edip kapasite küçülmesine giden bir iki firma olur ve yumurta fiyatları yükseldi. Bundan 10 yıl önce böyle bir kısır döngü vardı. İhracat başlayınca piyasa hareketlendi, büyük sermayelerin iştahı kabardı ve hiç sektörle alakası olmayan şahıslar büyük kapasitelerle sektöre hızlı bir giriş yaptılar; işin gerçeği budur. Elbette, öğrenilmeyecek bir sektör de-

ğil ama bu insanlar doğrudan ihracat ile işe başladılar ve geçtiğimiz ay kuş gribi salgını ile ihracat kapılarının kapanması üzerine çok zor durumda kaldılar.

LaraYum markasının tercih edilme sebepleri nelerdir?

Öncelikle kaliteye çok önem veriyoruz. Bu çevrede tüm dostlarımız tüketiyor ve güzel geri dönüşler alıyorum. Kaliteli üretim yaptığımıza inanıyorum. Yem ve yumurta maliyetlerine çok fazla takılmıyorum, çünkü kalite için harcanan paranın geri dönüşünün olduğuna inanıyorum.