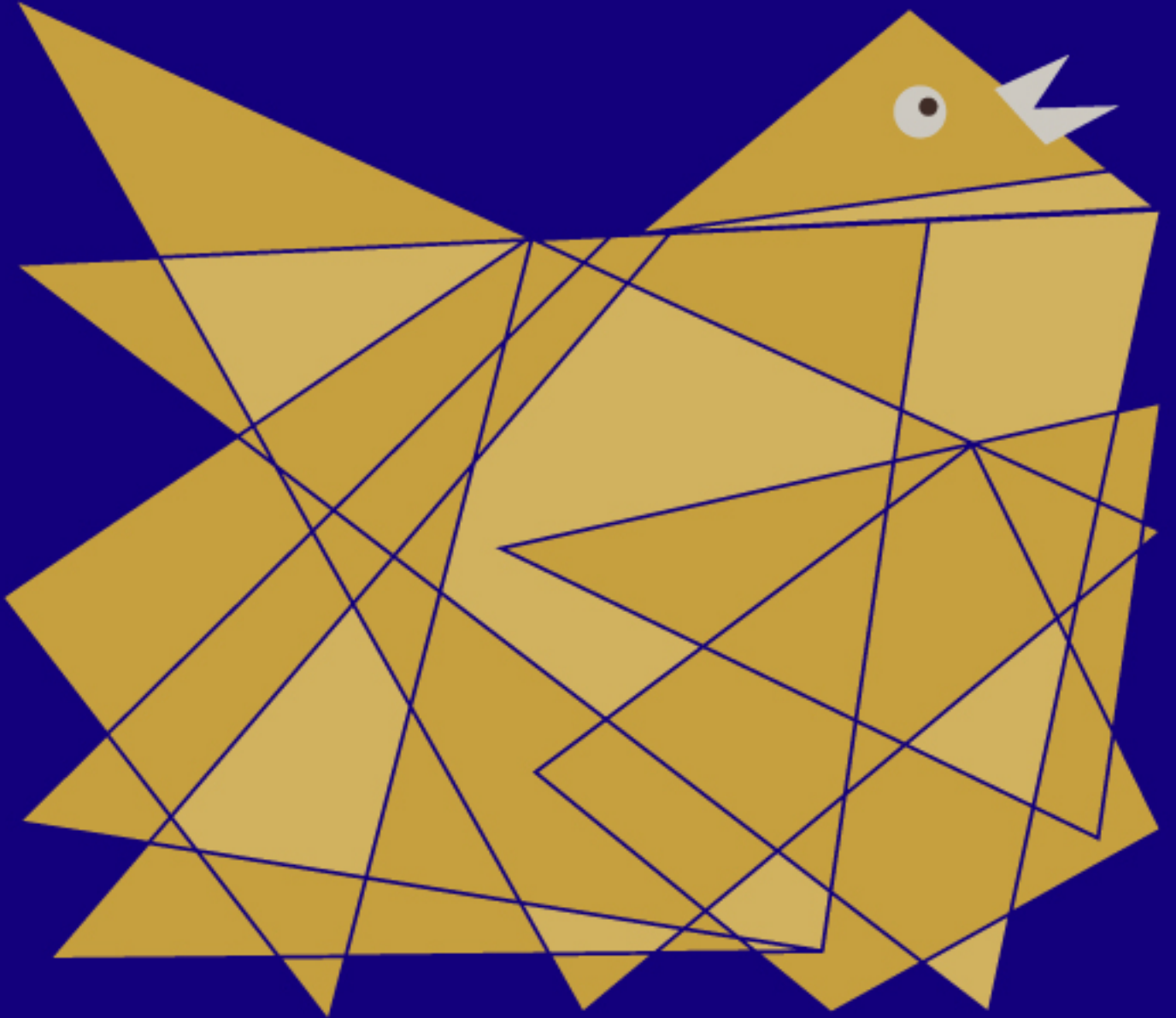




TÜRKİYE' DE BEYAZ ET ÜRETİMİNİN TARİHÇESİ



Prof. Dr. Erol Şengör

TÜRKİYE'DE BEYAZ ET ÜRETİMİNİN TARİHÇESİ

Önsöz

Türk halkının daha iyi beslenmesi konusunda uzun yıllardır büyük özveriyle çalışmalarını sürdüren tavukçuluk sektörü bugünkü gelişmişlik düzeyine çok kolay ulaşmadı. Dünya'daki pek çok gelişmiş ülkede tavukçuluk sektörü Amerika Birleşik Devletlerindeki gelişmelere paralel bir gelişme göstermiştir. Sektörün Türkiye'deki gelişme süreci de bunun dışında kalmamış, sadece 50-60 yıllık bir gecikmeyle aynı süreci izlemiştir.

Türkiye'de en organize tarımsal sektör olan Tavukçuluk Sektörü'nün Derneği "BESD-BİR" yetkilileri tavukçuluğun tarihçesi konusunda bir çalışma yaparak gelişmeleri gelecek nesillere kalıcı olarak aktarmaya karar verdi. Bu çalışmanın, derneğin eski Genel Sekreteri ve daha sonraki danışmanı olarak bana verilmiş olmasını memnuniyetle kabul ettim.

Sektör de hizmet veren kuruluşların bazılarının birinci, bazılarının ikinci ve bazılarının da üçüncü kuşaklarının çok zahmetli bir uğraşı alanı olan tavukçuluk sektöründe başarılı şekilde çalışmalarına devam ettiklerini görmek en azından beni mutlu etmektedir.

Tavukçuluk sektörü gibi çok zor bir çalışma ortamında faaliyetlerini devam ettirme gayretini göstererek Türk halkının sağlıklı beslenmesine hizmet veren tavuk üreticilerini kutluyorum.

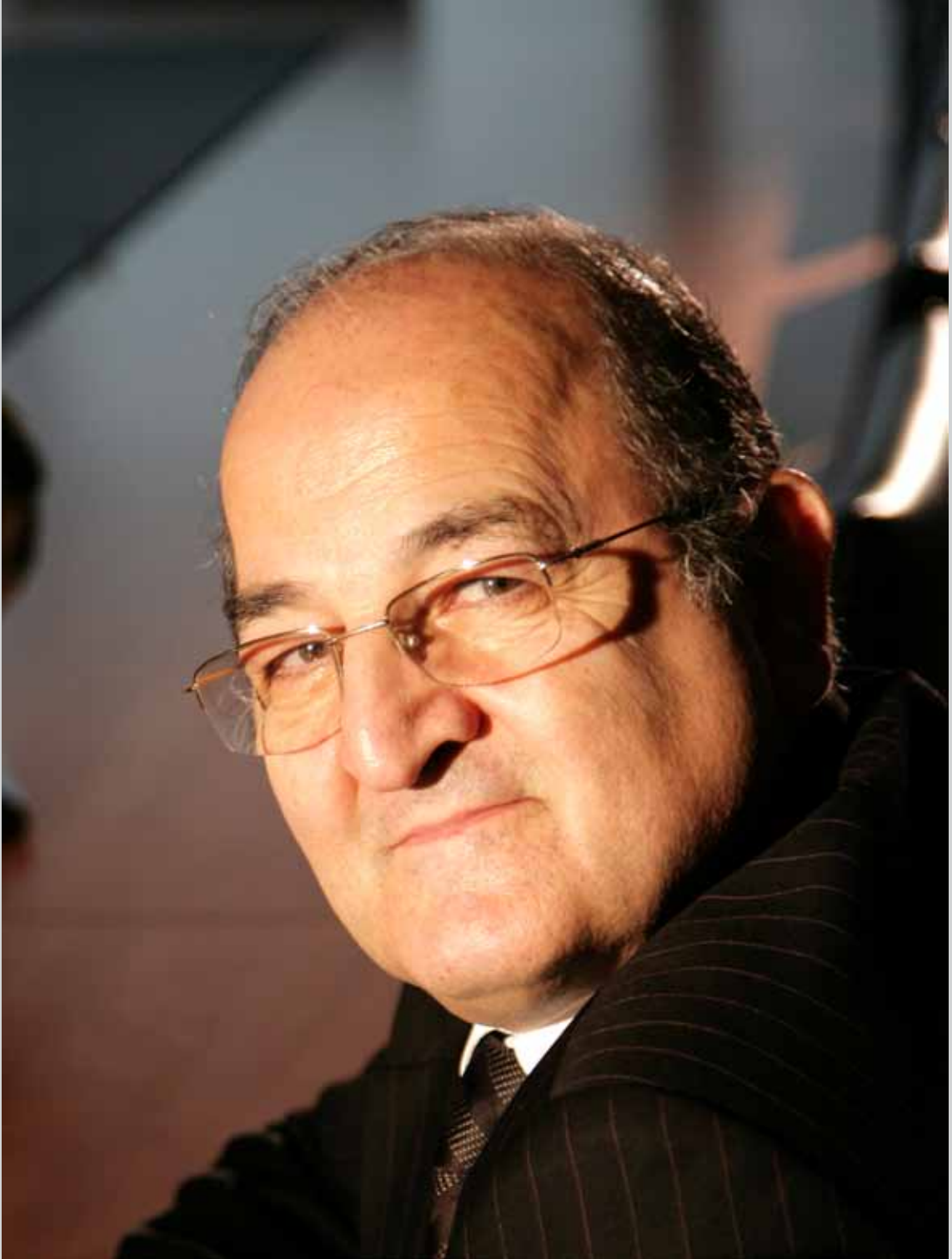
Bu çalışma, sektörün birinci, ikinci ve üçüncü nesil çalışanlarının anılarını kapsadığı için önemlidir. Bu konudaki çalışmalar oldukça uzun bir zaman aldı ama sonunda başarıyla tamamlandı.

Gelecek nesillerin, bu günlere nasıl ulaşıldığını idrak etmelerine yardımcı olacağını düşündüğüm bu yapıtın Tavukçuluk sektörüne hayırlar getirmesini diliyorum.

Prof. Dr. Erol Şengör

Tarih son anda atılacak XX.02.2014





EROL ŞENGÖR



**Ünlü Fotoğrafçı Ara Güler'in
Tavukçuluk Sektörü ile İlgili Fotoğrafları**









Modern Tavukçuluğun Dünyadaki Gelişimi

Modern anlamda kanatlı endüstrisi 19.uncu yüzyılın sonlarında Avrupa ve Amerika'da et ve yumurta verimlerinden yararlanılmak amacıyla başlatılmıştır. Tavukların üremesi için gerekli olan kuluçka işlemi ticari aşamada kuluçkahanelerde makineler içinde gerçekleştirilmekteydi. Tavukçuluk konusunda ilk eğitim faaliyeti 1901 yılında ABD'nin Connecticut Tarım Kolejinde (bu günkü adıyla Connecticut Üniversitesi) başlamıştır.

Tavukçuluğun Amerika Birleşik Devletlerindeki gelişimi

Amerikan broiler sanayi 1920 yıllarında gelişmeye başlamıştır. Birinci Dünya Savaşından sonra dışarıda yemek yeme alışkanlıkları ve buna paralel olarak üst sınıf yemek yeme yerlerinin sayısı ile yemek menülerinde çeşitlilik artmaya başlamıştır. Özellikle kış aylarında broiler piliç eti sunumu yaygın bir uygulama haline gelmiştir.

Yirminci yüzyılın ilk üçte birinde tavuk eti denilince akla eti sert olan yaşlı horozların eti gelirdi. O yıllardaki yaygın uygulama, kas lifleri sertleşsin, böylece daha kuru ve lezzet bakımından da aroması daha kuvvetli bir et elde edilebilsin diye tavukları araziye çıkarmaktı. Ayrıca bazı mevsimlerde "New York Dressed" denilen kanı akıtılmış, tüyleri yolunmuş, fakat içi açılmamış, bağırsakları içinde, ayakları ve kafası üzerinde olan tavuklar dondurulmuş olarak satışa sunulurdu. Bu tavuklar eritildikten sonra iç organlarının çıkarılması sırasında ortaya çıkan çirkin görüntü ve kanlı su sızıntısı tüketiciler açısından çok nahoş bir manzara sergilerdi.

Kümes yapıları, yemlik ve suluk sistemleri üzerindeki keşifler ve icatlar sayesinde dünyadaki kanatlı sanayi 1930'lardan sonra hızlı bir gelişme göstermiştir. Bu hızlı gelişmeden dolayı tüketimde hızlı bir artış ve bunun itici gücüyle üretimde de hızlı bir artış trendi başlamıştır. İkinci Dünya Savaşı yıllarında tavuk eti dışındaki diğer çiftlik hayvanları etlerindeki üretimin düşmesi nedeniyle kanatlı eti üretiminde artış hızı da yükselmiştir.

Daha sonraları süpermarketler tarafından yönlendirilen düşük fiyatlı ve reklamlarla desteklenen hazır paketlenmiş et satışları, yavaş yavaş kasaplar tarafından yapılmakta olan et satışlarının yerini almaya başlamıştı. Tüketicilerin ve perakendecilerin ucuz fiyatlı ve temizlenmiş piliç etine ulaşabilme kolaylığı piyasaları büyüttü. Kanatlı eti sanayi 1950'li yılların ortalarında dışarıda yenen özel yemek menülerinden ziyade kitlesel gıda tüketiminin asıl kaynağı olan evlerde her gün yenen piliç eti ürünleri piyasasına ürün üretme çabalarına yönelmiştir.

Karı-koca birlikte iki gelir kaynağına sahip ailelerin sayısındaki artış tüketicileri lezzetli ve çabuk yemek arayışına itmiştir. Piliç etinden yapılmış ve akşamları TV seyrederken yenen yemekler popülarite kazanmıştır. İnsanların lezzetli ve ucuz yemek arayışları piliç etinden yapılmış fast-food denilen yemek türlerine yönelmeyi hızlandırmıştır. 1963 yılında fast-food restoranları üreticiden özel üretilmiş piliç eti ürünleri talep etmeye başlamışlardır.

1970'lerin başlarında üretici şirketler ileri işlenmiş piliç ürünleri üretimine girmişlerdir. Kadınların çalışma hayatı genişledikçe kolay pişen ileri işlenmiş ürünlere olan taleplerde de artışlar olmuştur. Bütün piliç satışları 1970'lerden 1990'lı yıllara gidildikçe %70'lerden %18'lere düşmüştür.

Tavukçuluk işinin kısa tarihçesi boyunca broiler sanayi tüketici taleplerinin karşılanması yönünde gelişmiştir. Eskiden genellikle yumurta üretiminin bir yan ürünü olan tavuk eti arzı şimdilerde lezzetli tüm ve parça piliçler ile çok çeşitli ileri işlenmiş kanatlı eti ürünlerine dönüşmüş durumdadır.

American Heritage isimli web sitesinde John Steele Gordon tarafından söylenmiş bir deyiş bulunmaktadır.
http://www.americanheritage.com/articles/magazine/ah/1996/5/1996_5_52.shtml



“Bir asır önce piliç eti yemeye gücünüz yetmezse biftek ve istakoz yiyin denirdi. Bu gün ise birlikte servis ettiğiniz patatesten bile daha ucuz. Geçen süre içinde ne oldu da bu değişim yaşandı. Bunun cevabı teknolojiyle piyasa arasındaki olağanüstü evliliklerdir.”

Bu gerçekten de çok doğru söylenmiş bir söz. Tavukçuluk sektöründe piyasada aksayan her konuya teknoloji bir çözüm üretmiş ve teknolojinin ürettiği her yeni gelişme de piyasa tarafından mükemmel şekilde özümsemiştir. Tavukçuluk sektöründeki başarının büyük sırrı burada yatmaktadır.

ABD’nin en başarılı tarım sektörü tavukçuluk sektörü ve özellikle broiler endüstrisi son 50 yılı aşkın bir süredir bölgesel bir endüstri olma durumundan yüksek düzeyde etkinleşmiş, dikey entegre olmuş ve giderek artan bir başarı hikayesi sergileyerek ulusal boyutta müşterilerin beklentilerini karşılar duruma gelmiştir. Endüstrinin başarısının büyük bir bölümü etkin organizasyon şemasına, verimin artışı, işleme teknolojisindeki gelişme ve endüstrinin tüketici beklentilerine sürekli cevaplar veriyor olmasıdır.

Üretimin her kademesinden sorumlu tek bir şirketin yönettiği dikey entegrasyon sistemi 1940’larda gündeme gelmeye başlamıştır. Et tavukçuluğunda üretimin %90’ı 1960’ların ortasında dikey entegrasyonla çalışan entegre şirketler tarafından yapılmaya başlanmıştır.

Ulusal Broiler Konseyi tüketim talebini uyarmak amacıyla 1954 yılında kurulmuş, daha sonra 1999 yılında National Chicken Council adını almıştır. Bu konsey broiler sanayisinin hükümetle ve halkla olan ilişkilerini düzenlemek amacıyla kurulmuştu. Broilerlerin Federal hükümet tarafından kontrol sistemi 1959 yılında zorunlu hale getirilmiştir. Üretici şirketlerin pek çoğu zaten 1926 yılından beri Amerikan Tarım Bakanlığının (USDA) denetim sistemi içine gönüllü olarak girmişlerdi.

Başlangıçta yumurta endüstrisinin bir yan kolu halinde başlayan piliç eti işi daha sonraları piliçlerin özel olarak et üretim amacıyla yetiştirilmeye başlamasıyla broiler endüstrisi halinde gelişmiştir. Büyük broiler şirketleri 1960’ların sonları, 1970’lerin başlarında basılı medyada ve TV’lerde kendi markalarıyla satışlarının reklamını yapmaya başlamışlardı ve bu uygulama bugün de tüm dünyada devam etmektedir.

Amerika’nın Maine Eyaletinin Belfast şehrinin Penobscot Körfezi 1940’lı yıllarda tavukçuluk konusunda ABD’de en etkin şehirlerden biriydi. Bir zamanlar Penobscot Körfezi tavuk kanlarıyla boyanmıştı. Tavuk kemikleri, tüyleri, iç organları ve yağları körfezin kristal temizliğindeki sularını kirletmiş ve Belfast’ın “tavuk yağı” takma ismiyle anılmasına yol açmıştı. O yıllarda iş arayanlar ancak şehirdeki iki tavuk kesimhanesi olan Maplewood Poultry ve Penobscot Poultry’den birinde iş bulabiliyorlardı.

Belfast’ın tarihçesi kitabına göre yirminci yüzyılda Waldo İlçesindeki Massachusetts’li bir ailenin büyük ekonomik kriz sırasında Boston ve New York piyasasına tavuk pazarlamaya başlamasıyla Belfast da çoğunluğun davranışına uyarak bu tavukçuluk furasına katılmıştı.

İkinci Dünya savaşı sırasında kırmızı et karneye bağlanınca tavuk eti popülerlik kazanmaya başlamıştı. Gerçekten de Avrupa ve Pasifik’teki savaş alanlarından memlekete dönen gazi askerlere verilen Gazilik Parasını bu askerler tavukçuluk alanına yatırmışlar ve bu alanda Belfast’da tavukçuluk faaliyetleri hız kazanmıştı. Tavukçuluğun o günlerdeki altın çağında Belfast’ın 50 mil çevresindeki her çiftçi tarımsal gelirini tavukçuluktan sağlamaktaydı. Yirminci Yüzyılın ilk yarısında Belfast’da günde yaklaşık 250.000 tavuk kesiliyordu. İşsizlik diye bir sorun da yoktu. Çalışmak için yakınlardaki büyük şehir olan Bangor’a taşınmaya gerek kalmamıştı. Belfast’da tavukçuluk sanayinin gelişmesiyle birlikte yıllık “Broiler Festivalleri”, Temmuz ayı ortasında bir hafta süren “Karnavallar”, “Gösteri Yürüyüşleri”, geniş “Tavuk Barbekü Partileri”, “Müzik Yarışmaları”, “Güzellik Yarışmaları” vs’ler düzenlenmeye başlanmıştır. Kanatlı sanayinin kapanmaya başladığı



1980’li yıllarda Maine Eyaletinde işsizlik oranı %20’lere kadar tırmanmış ve Eyalet bölgenin en fakir eyaleti haline gelmişti.

Amerika’da 1948 yılında damızlık üreticileri için yapılan ve şirketler tarafından sponsorluklarla desteklenen “Yarının Pilici” (Chicken-of-Tomorrow) isimli bir yarışma programı, genetik bilimi aracılığıyla kalitenin yükseltilebileceği konusuna yoğunlaşmıştı. Piliçlerin özellikle göğüs, kalça ve baget et kalitesinin yükseltilmesi ve verimin artırılması potansiyeli olduğunun farkına varan Great Atlantic & Pacific Tea (A&P) şirketi bu yarışmaya sponsor olmuştu. 1945 yılından başlamak üzere düzenli olarak yapılan bu yarışmalar öncü damızlıkçı firmaların konuya ilgisini çekmiş ve tüketici beklentileri yönünde ürünler geliştirme çabaları artmıştır.

Mississippi Eyaletinde geçen yüzyılın ilk yarısında tavuk ırklarına karşı büyük bir ilgi başlamıştı. Bu ilgi daha ziyade fuar ve panayırarda birinci seçilmek üzere görüntü olarak üstün olan tavuk ırklarının kaynağı olan saf hatların üretilmesine yönelik seleksiyonların yapılması şeklindeydi. Tavukların verim performansları o zamanlar tali özellikler olarak kabul ediliyordu.

Kanatlı endüstrisi, ticari tavuk üreticilerinin tavukların verim özelliklerini geliştirmek amacıyla melezlemeler yapmaya başladığı 1920’lerde olgunlaşmaya başladı. Bu durum tavukları görüntüleri açısından yetiştiren tavuk meraklıları tarafından çok kınanan bir uygulama olarak kabul ediliyordu.

Mississippi’de 1920’lerden 40’lara doğru birçok kasabada ana caddeler üzerinde veya yakınlarında kuluçkahaneler görmek çok yaygın bir olaydı. Buralarda civcivler genellikle tezgâhta mal satılır gibi satılıyor, satış rakamları genellikle 10-50 civciv veya en fazla da 100 civciv aralıklarında oluyordu.

Mississippi’de 1920 yıllarının sonlarında, Eyalet Tavukçuluk Federasyonu ve çeşitli tavukçuluk birlikleri kuruldu. Daha sonraları 1930 yılında Mississippi Kuluçka Birliği ve Mississippi Tavukçuluk Federasyonu birleşti ve daha sonraları da Mississippi Tavukçuluk Birliği adını aldı.

Pullorum hastalığının daha iyi kontrol altına alınıp eradike edilmesi amacıyla 1935 yılında Amerikan Tarım Bakanlığı tarafından Ulusal Tavukçuluk Geliştirme Planı (NPIP) başlatıldı. Bu konuda 1940’lı yılların başında önemli ilerlemeler kaydedilmişti.

İkinci Dünya Savaşı yıllarında ABD’de kanatlı sektöründe önemli bir büyüme olmuş, bu dönemde, tavukçuluk şirketleri kendilerine ait damızlık sürüleri, kuluçkahaneler, yem fabrikaları, yetiştirme çiftlikleri ve kesimhane işletme tesislerini kurma yönünde bir eğilime girmişlerdir. Bu çalışma şekli dikey entegrasyon olarak isimlendirilmiş, bu suretle kâr noktası teke indirilmiş, en son teknolojilerin uygulanması mümkün olmuş, daha iyi kayıt tutmalar gerçekleşmiş, işleme teknolojilerinin geliştirilmesi mümkün olmuş ve daha iyi pazarlama sistemleri oluşturulabilmiştir.

1950’lerin ortalarında entegre şirketler çiftçilerle sözleşme yaparak et ve yumurta üretmeye başlamışlardır. Çiftçiler kümes, ekipman ve işçilik konularını, entegre şirketler de civciv, yem ve teknik hizmetler konularını üstlenmişlerdir. Bu sistem bu gün için hala bu şekilde devam etmektedir.

Mississippi Tavukçuluğu Geliştirme Birliği ve Tavukçuluk Yayımlar Departmanı birlikte tüm eyalette tavuk tüketimini teşvik etmek için mangal gösteri partileri düzenlemişler, entegre şirketler sözleşmeli çiftçilere hizmet versinler diye çok sayıda servis elemanı istihdam etmişler ve bu konuda Mississippi Eyalet Üniversitesinde en son teknolojileri öğretmek için kurslar düzenlenmiştir.

Endüstri 1960’lı yıllar ve 70’li yılların ilk yarısında olgunlaşmış, çeşitli nedenlerle bazı şirketler kârlı



çalışmadıklarından dolayı diğer şirketler tarafından satın alınmışlardır. Endüstri bu birleşmelerle sayıca daha az fakat daha büyük şirketler halinde pekiştirilmiş olup sistem bu gün hâlâ bu hali ile gelişmesine devam etmektedir.

Tavukçuluğun Birleşik Krallıktaki gelişimi

Birleşik Krallık' ta gerçek anlamda kanatlı sanayi teknolojik olarak Amerika'daki endüstrinin gelişmesinden çok sonraları ancak Birinci Dünya Savaşından sonra gelişmeye başlamıştır. O zamana kadar çiftçiler tavukçuluk işini tam bir tarımsal faaliyet alanı olarak değil rastlantıya bağlı, önemli olmayan ve ev kadınlarının cep harçlığı çıkarmak için meşgul olduğu bir yan uğraşı olarak görüyorlardı. Birleşik Krallık' ta Birinci Dünya Savaşından dönen askerler tezkere parasını kanatlı üretiminde kullanmaya başlamışlardır. Bu tarzda üretilen et miktarı oldukça düşük ölçekli olup 1950 yıllarına kadar tavuk eti yalnızca Noel ve Paskalya zamanlarında tüketilen lüks ve pahalı yiyecekler arasında sayılıyordu. O zamanlarda tavuk eti, yumurtacı ve etçi kombine verimli tavuklardan elde ediliyordu.

Tavukçuluk alanındaki ilk girişimci çiftçiler ABD'de zaten kullanılmakta olan teknikleri uygulamaya teşebbüs etmişlerdi. Bu yeni teknikler, yani sürü boyutlarının büyümesi, yem teknolojisinde ileri teknoloji üretimi olan yem katkı maddelerinin kullanılması, yeni geliştirilmiş işleme metotları veya tüm bunlarla ilgili diğer bilgiler zaten Atlantik'in doğu tarafına doğru kendiliğinden akıyordu. Fakat Birleşik Krallık'taki ortam Amerika'dakinden farklıydı.

Öncelikle, hükümetin üstlendiği rol farklıydı. Amerikan Tarım Bakanlığı Amerika'nın tarım sektörü ile yönlendirici olarak doğrudan ilgileniyordu. Savaş sonrası İngiliz hükümetinin ekonomik planlama kaygılarıyla yaptığı sıkı yönetmelik çalışmaları ise tarım sektörüne ciddi engellemeler getirmişti. Tavuk yetiştiricilerinin daha fazla girişimcilik hevesleri, hükümetin konuyla ilgili ciddi kısıtlamaları nedeniyle hayal kırıklığına uğramıştı.

1950'li yıllarda et amacıyla yetiştirilen et tavukları Amerika Birleşik Devletlerinden Birleşik Krallığa getirilmişti. Broiler denilen bu hayvanlar genç ve eti yumuşak olan körpe hayvanlardı. Bunların pişirilmesi için eskiden olduğu gibi uzun zaman gerekmiyordu. Bunlar çok kısa sürede pişiyorlar, kesim ağırlığına çok daha kısa sürede ulaşıyorlar ve yumurta üretimi için kullanılmıyorlardı.

Birleşik Krallık' ta fabrika çiftlikler uygulaması İkinci Dünya Savaşı sonrasında bir olgusu olarak ortaya çıkmıştır. Savaş sonrasında kötü sonuçları olan gıda maddelerinde kıtlık yaşanması had safhaya ulaşmış ve gıda sağlama konusunda insanların kendi kendilerine yeterli hale gelmesi ulusal bir hedef olarak kabul edilmişti. Savaş sonrası iktidara gelen hükümetler insanların ekonomilerinin düzelmesi için gıda fiyatlarının yükselmemesine büyük özen göstermişlerdir.

Bu gelişmeler sırasında maliyetlerin yüksekliği, çiftçilerin arazilerini birleştirerek sanayileşmeleri sonucunu doğurmuştur. Bu suretle fabrika çiftlikler oluşturulmuş ve bunlar sayesinde maliyeti daha düşük üretimler yapılabilir hale gelmiştir. 1960'lı yıllarda tarımda yaşanan bu yoğunlaşma ve ilerlemeler hükümetler ve Avrupa Ekonomik Topluluğu tarafından da desteklenmişti. Kanatlı sanayinde üretimi maksimize etmek ve maliyetleri de minimize etmek için fabrika çiftlikler ve kafes sistemleri kurulmaya başlanmıştı.

Dünyada tavukçuluk sektöründe bu gelişmeler olurken Türkiye'de de benzer gelişmeler yaşanmıştır.



Tavukçuluğun Türkiye'deki Gelişimi

Türkiye'de tavukçuluk sektörü için ilk adım 1930 yılında Ankara'da Merkez Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünün kurulması ile atılmıştır.

İcra Vekilleri Heyetinin (Bakanlar Kurulu) 3.9.930 tarihli iktimaında (toplantısında) tasvip ve kabul olunmuş 9908 numaralı kararı aşağıdaki gibidir.

1933 Eylül 1. inci Teşrin, 4.cü yıl, 9-10-47. nci sayılı Ziraat Gazetesi – Ziraat Mektepleri Mezunları Cemiyeti ve Baytar, Orman Cemiyetleri tarafından Cumhuriyetin 10.uncu yılında kutlanan Cumhuriyet Bayramı

T. C. BAŞVEKÂLET HUKUKİ VE MÜHÜRLEME Şube : <u>9908</u> Sayı : <u>9908</u>		KARARNAME	
Yeniden merkezde tesis edilecek tavukçuluk enstitüsü için tedariğine lüzum görülen makine ile teferrihatının "7,000" lira mukabilinde mübayaasına izin verilmesi ; İktisat Vekâletinin 1/9/930 tarih ve 210 numaralı tezkeresiyle yapılan teklifi ve Maliye Vekâletinin 3/9/930 tarihli mütaleaı üzerine İcra Vekilleri Heyetinin 3/9/930 tarihli iktimaında tasvip ve kabul olunmuştur .			
3/9/930			
REİSİCUMHUR <i>Gazi M. Kemal</i>			
Bş. V.	Ad. V.	M. M. V.	
<i>[Signature]</i>	İktimaında bulunmadı	<i>[Signature]</i>	
Da. V.	Ha. V.	Ma. V. V.	
<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>	
Ml. V.	Na. V.	İk. V.	S. İ. M. V.
İktimaında bulunmadı	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
030 18 01 02 13 59 12			

şerefine çıkarılan ortak ayrı sayısı 438.inci sayfasında tavukçuluğun ıslahı için Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünün kuruluşu hakkındaki haber, aşağıdaki 2 paragrafta olduğu şekilde orijinalindeki imla hatalarıyla birlikte verilmiştir;

c - Tavukçuluğu ıslah:

“Mevcut tavuk ırklarımızın ıslah ve aynı zamanda gerek et ve gerek yumurtaca yüksek randımanlı maruf tavuk ırklarının memleket dahilinde yetiştirilip yayılması ve fenni şekilde tavuk yetiştirme usullerinin halka öğretilmesi gibi çok faydeli maksatlarla Ankarada 1931 senesinde bir (Tavukçuluk enstitüsü) kurulmuştur.

Bu enstitü, 1931-1932 seneleri zarfında halka 30.000 Kuluçkalık cins yumurta ve 4020 adet damızlık horoz, tavuk ve biliç vermiştir. Bu müessesenin müsbet ve muntazam mesaisini yakın bir atide memleket tavukçuluğunun ıslah işinde büyük inkişafı vadetmektedir.”

Yine aynı Ziraat Gazetesinin 519-528.inci sayfaları arasında Dr. Kadri Hüseyin imzasıyla Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü hakkında aşağıdaki makale (imla hatalarıyla birlikte) yayınlanmıştır;

“Cümhuriyetin memleket tavukçuluğuna ilk armağanı tavuk enstitüsüdür. 3.8.931 de açılan enstitü Ankaraya 2 kilo metro mesafede küçük arızalı bir arazi üzerinde deniz sathından 870 metre yüksekliktedir. Müessenin gayesi, bir taraftan bütün dünyanın kabul ettiği Leghorn ve Rodayland cinslerini yetiştirip memleketi temin etmek diğer taraftan memleket hayvanları üzerinde çalışarak kontrol etmek iyilerini seçip ıslah etmek ve muhtelif vesaikle memlekette tavukçuluk bilgisini artırmak ve bu vadede tecrübeler yapmaktır.

Enstitü arazisinin tabakat ve terkibi çok muhtelifir. Bazı yerleri tamamen kumlu diğer bazı yerleri tamamen killi olduğu halde mühim bir kısmı da kumlu ve kireçli ve çakıllıdır. Halen 15 hektar araziye işgal etmekte olan müessese önümüzdeki senelerde 30-50 hektara ihtiyaç arzedecektir. Enstitünün inşaatı ile beraber bütün arazinin teşciri meselesi de düşünülmüş ve dut ve akasya olmak üzere çok sık olarak 20 bini müteceviz ağaç dikilmiştir iki mevsim geçiren bu fidanlar çok güzel büyüyüp büyük bir koru halini aldıklarından önümüzdeki seneden itibaren de seyreltme mecburiyeti hasıl olacaktır. Ankarada bir taraftan inşaatı devam edilirken diğer taraftan damızlıkların tedariki ile uğraşmış ve Avuranın damızlık çiftliklerinden ve Rodayland tavuk cinsleri pekin ve Keki kampil ördek cinsleri getirilmiş ve yetiştirilmeğe başlanmıştır. Müessesenin halen idare kısmı, kuluçka ve ana makineleri mahalli bir arada olmak üzere esas büyük binası ile beheri 300 hayvan alabilecek 3 büyük sabit kümesi iki damızlık kümesi bir ördek kümesi iki küçük binası ikisi müteharrik olmak üzere 17 koloni kümesi ve inşaatı kuvvei karibeye gelen 6 damızlık kümesi ambar, depo ve yem hazırlanma yeri vardır.

Enstitünün bir müdürü biri ayniyat işlerine bakan iki asistanı bir mutemedi ve daimi 6 hademesi vardır. Ayrıca mevsime göre ağaç ve civciv işleriyle meşgul olmak üzere muvakkat amele tutulmaktadır. Enstitüde biri 3000 diğeri 1000 yumurtalık dolap sistemi kuluçka makinesi ile 300 yumurtalı küçük bir kuluçka makinesi vardır.

Muhtelif suretlerde kontrol ve terübe için gelmiş müteaddit makineler mevcuttur. Müessesenin civciv büyütme yerinde sıcak su tesisatı ile işliyen beheri 500 civciv alabilecek 6 ana makinesi ayrıca da kömürle işleyen 300 civcivlik bir ana makinesi vardır.

Mevcut kümeslerin hepsi kapanlı follukludur. Yumurtaya gelen piliçler ilk yumurtalarından



itibaren müesseseden ayrılacakları zamana kadar kontrol edilmekte ve verdikleri yumurta, o gün akşam tartılmakta ve her tavuk için ayrı ayrı olan sahifesine kaydedilmektedir. Ay nihayetleri her tavuğun yumurta adedi kilosu ve yumurta ağırlığı vasatı hesap edildiği gibi sene nihayetinde de aynı hesabat yapılmaktadır.

Avrupadan getirilen tavuklar, inşaatın teebbürü yüzünden Ziraat mektebinin kümeslerinde kalmağa ve kış orada geçirmeğe mecbur kalmışlardır. İzmir, Bursa, İstanbul, Adana, Ziraat mektepleri ile Karacabey harasına da damızlık verildiğinden müessese mütebakı 3000 hayvanla çalışmağa başlamıştır. İlk kuluğa mevsimi Ziraat mektebinde geçtiğinden şecere takibi gayet az ileri gitmiş ve esasen getirilen hayvanlar genç olduklarından Ankara hasılatı üzerinde kuluğaya başlamak daha muvafık görüldüğünden asıl şecerey 1932 de başlanmıştır. Getirilen damızlıkların Ankarada verdikleri hasılat mucibi memnuniyettir. Yalnız yumurta ağırlığının az olduğu görülmüştür. Dünyanın hiçbir tarafında hayvanlarını satın alarak işe başlayan bir müessesenin birdenbire rekolt hasılatı verecek ve durchzütlüug yapması görülmemiştir. Bu bittabii zaman meselesidir. Avrupa da birçok çiftliklerde legornun vasatı hasılatı 180 yumurta olduğu takdirde iyi telakki edilmektedir. Avrupadan gelen hayvanlar içerisinde fevkalâde yüksek hasılat verenleri (kabanlı follukta 296, harice yumurtlayıp görülenleri de dahil olmak üzere 330 yumurta olmuştur. Fakat yumurta ağırlığı azdı. İlk senenin seçmesinden sonra burada yetişen yavrular yine fazla hasılat verdi ve yumurta ağırlığı da epeyce arttı. 1931-1932 de en yüksek hasılat 55 gram ağırlığında olmak üzere 250 yumurtadır. 180 den 250 ye kadar yumurta verenlerin adedi çoktur. Yumurta ağırlığı arttığı için daha damızlıklarda kabul olunan asgarî hasılatı ancak bu sene 200 ze çıkarmak mümkün olacaktır. 1932-1933 senesi yumurta benüz malum olmamakla beraber bir hayvan 250 yumurtadan fazla vermiştir. Yumurta ağırlığı 60 gramdır. Enstitü iki senelik yetiştirmede yalnız yumurta hasılatını gaye ittihaz ederek tek taraflı çalışmamıştır. Hayvanların evvela standart tipe mümkün olduğu kadar yakın olmalarını sonrada yüksek hasılat vermelerini esas olarak kabul edilmiştir. Yalnız kan değiştirme üzere Avrupadan Reckhard çiftliğinden iki horoz getirilmiştir.

Müessesenin Rodaylandları da gerek vücut yapılışı gerek hasılât itibariyle çok iyilerdir. Yalnız esasen Avrupadan Legorna nispetle az rodayland getirildiğinden ve bunların kısmı da resmî müessesata verildiğinden enstitüde çok az hayvan kalmıştı. Rodaylandın yumurtasına talep daha fazla olduğundan iki senedenberi harice fazla yumurta verilmiştir. En iyi ve en çok rodayland bu sene yetiştirilmiştir. Rodaylandda ilk sene yumurta hasılatı 195 geçen sene en fazla 220 yumurta olmuştur. Bu seneki neticeninde bu miktarı bulacağı tahmin edilmektedir. Müessese Avrupadan ikişer erkek ve beş dişi olmak üzere pekin ve keki kampel ördekleri getirmiştir. Geçen seneden itibaren bunlarda da kontrol başlamıştır. Bir pekin ördeği 200 ve bir keki kampel ördeği 240 vermiştir pekin ördeklerinin büyümeleri şayanı hayrettir. Enstitü ilk sene başladığı yerli hayvanlar tecrübe ve ıslah işini bu sene daha ziyade genişletmiştir. Muhtelif vilayetlerden getirilen yumurtalardan civcivler çıkarılmış ve Legornlarla beraber çıkartılmaktadır.

Orta Anadolunun tipik kümes hayvanı olan hindi işini ele alan müessese damızlıklarını kısmen tedarik ederek kontrol ve yetiştirmeğe başlamıştır. Tabii ve suni kuluğa ile çıkarılan çok mükemmel büyümektedirler. Tavuk enstitüsünde 1931 – 1932 seneleri zarfında harice 30.000 kuluğa yumurtası ve 4020 adet damızlık horoz tavuk ve piliç verilmiştir. Bu miktarın 1931 senesine isabet eden kısmı ilk faaliyet senesi olduğundan gayet azdır. Yemeklik olarak satılan ve müessede kuluğaya konulan yumurta miktarı ile damızlığa yaramadığından kesilmek üzere satılan hayvan



adedi buraya dahil değildir. Bu sene elde az damızlık bırakıldığından harice 14.000 kuluçka yumurtası 2000 damızlık tavuk ve piliç verildiği gibi Ankara halkevi köycülük komitesinin teşebbüsü ile horoz mübadelesine başlanmış ve muhtelif memleketlerde 500 legorn ve rodaland horozu mübadele edilmiştir. Bu sene martta iki ay devam eden bir tavukçuluk kursu açılmış 75 kişi devam etmiştir. Müteakıp seneler kısa kurslarla beraber daimî kurslarda açılacaktır. Enstitü, Ankarada yumurta müsabakasına başlayacağı gibi önümüzdeki seneden itibaren kaz, tavşan ve tilki yetiştirmeye de başlayacaklar. Müessesese, bir iki batna inhisar etmek üzere neticeleri henüz alınamayan büyüme ve yem tecrübelerine başlamıştır. Ezcümle bu sene yumurtadan çıkan piliçler hem bilâ istisna her hafta muntazaman tartılmışlar. ve 12 inci haftadan itibaren ölçülmeğe başlanmışlardır. Müessesese bu sene yeni yaptırdığı kerpiç kümeslerde mütedavil sermayeli bir tavukçuluk işletmesine başlayacaktır.”

Tavukçuluk Enstitüsünün kurulmasının arkasından maalesef tavukçuluk konusunda önemli ilerlemeler kaydedilememiştir.

1952 yılında Türkiye’deki kanatlı endüstrisinin geliştirilmesi için bir program başlatılmıştır. Bu programın amaçlarından birisi köylerde bulunan çiftçilerin ve köylülerin kanatlı sürülerinin ıslah edilmesidir. O günlerde Türkiye’de bulunan 22 milyon tavuğun tamamı melez-kırma hayvanlardan meydana gelmekteydi. Bu hayvanlar köylülerin elinde küçük sayılarda bulunmakta olan, ufak vücutlu, yumurta verimleri düşük ve et olarak pazarlanabilme kaliteleri de düşük olan hayvanlardı. O günlerde Türkiye’de özel damızlık şirketleri de mevcut değildi. Sadece birkaç devlet çiftliği mevcuttu. Bu çiftliklerin bazılarında az sayıda Leghorn ve Rhode Island Red ırkı saf hat tavuklardan mevcuttu. Bu programın yürütülebilmesi ve ıslah işlerinin başlayabilmesi için büyük bir problem söz konusuydu. Tüm devlet çiftliklerine damızlık olarak verilebilecek sayıda saf hayvanın mevcut olmaması en büyük problemdi.

Bu sorun 1953 yılının sonbaharında ortaya çıktığı zaman damızlık temini sorununun Amerika Birleşik Devletlerinde o sıralarda Dünya Kiliseler Birliği’nin Heifer Projesi aracılığıyla günlük civcivlerin hediye olarak temin edilebileceği ihtimaliyle çözümlenebileceği anlaşıldı.

Heifer projesi hakkında Amerikalı Tavukçuluk Uzmanı O. C. Ufford tarafından 1956 yılında verilen rapora göre Dünya Kiliseler Birliği saha sorumlusu June Stoll ile 30.000 adet günlük civciv ve 3.000 adet hindi palazı ile bunların ilk beslenmelerinde kullanılmak üzere gerekli miktarda yem verilmesi konusunda görüşmeler yapıldı. O günlerde Türkiye’de kanatlı hayvan beslemesi için uygun olan yem de bulunmuyordu. ABD ile yapılan görüşmelerle Heifer Project isimli ortak bir proje geliştirildi. Görüşmeler sonucunda Virginia Harrisonburg’dan Mr. Chas Wampler Jr., ile Mr. Jw. Spencer 8.Mayıs.1954 yılında İstanbul’a geldiler.





Mr. Wampler'den öğrenildiğine göre Virginia'daki 33 kuluçkacının her biri bu proje için 1.800 kuluçkalık yumurta bağışlamış. Sonuç olarak civcivler uzun bir uçuştan sonra iyi şartlarda İstanbul'a varmışlardır. Yol stresinden dolayı olan kayıplar onbinde 25'den daha az olmuştur.



Uçaktan indirilen civcivler Tarım Bakanlığının veterinerleri tarafından muayene edilmiş ve sağlıklı oldukları tespiti yapılmış.



Civcivler ertesi günü sabah erkenden önceden tespit edilmiş olan devlet çiftliklerine gönderilmişler. Bu kapsamda 10.000 civciv ve 500 hindi palazı Karacabey Harası tavukçuluk dairesine, 10.000 civciv ve 1.500 hindi palazı on ayrı devlet çiftliğine, diğer 10.000 civciv ve 1.000 hindi palazı da Devlet Üretme çiftliklerine yerleştirilmişler.



İlk yıl sonuçları olarak 1954 yılında devlet çiftliklerinde hayvanlara en iyi yetiştirmenin uygulandığı tespit edilmiş olmakla birlikte farklı düzeylerde başarılar ve başarısızlıklar da meydana gelmiş. Deneyimli bakıcıların bulunduğu yerlerdeki başarı daha yüksek olmuş, diğer çiftliklerde ise büyük kayıplar meydana gelmiş.



Bütün çiftliklerde yeterli beslemenin uygulanamıyor olması ana problemi oluşturmuş. Zaten bu problem işin başında tahmin edilmiş olduğundan civcivlerle birlikte başlangıç yemlerinin de Amerika'dan gönderilmesi istenmiş, fakat istenen yemin civcivlerle birlikte gönderilememiş olması problemlerin ortaya çıkmasına neden olmuş. Hayvansal ve bitkisel kökenli protein yem maddeleri o zamanlarda Türkiye'de mevcut değilmiş.





Çiftliklerin çoğu hayvanların beslenmesinde protein maddelerinin verilebilmesi için ellerinden gelenin en iyisini yapmışlar ve taze kan, pişirilmiş sığır içkembesi ve biraz da süt vermişler.

Sürülerin büyük bir kısmı sadece tahıllarla yaşamlarını idame ettirmişler. Kanibalizm çok yaygın olarak görülüyormuş ve hayvanların canlılığına olumsuz etki yapıyormuş. Ayrıca yeterli beslenememe sonucunda hayvanlar hastalıklara da daha duyarlı hale geliyormuş.

Hindi palazları sadece hindi yetiştiriciliğinde deneyimli olan çiftliklere dağıtılmış. Hindiler 100 saatten daha uzun süre yollarda seyahatte olduklarından yem yeme ve su içmeyi reddetmişler, yem yeme ve su içme konusunda yapılan tüm teşvikler sonuçsuz kalmış ve büyük kayıplar meydana gelmiş.

Civcivlerin yetiştirilmesinde de pek çok problemlerle karşılaşmış olmasına rağmen 1955 yılı kuluçka mevsimine iyi bir potansiyelle girilmiş.





Kuluşka devresinde tohumlu ve tohumuz yumurtalar muayene ediliyor

Devlet çiftliklerinin bazıları İstanbul ve İzmir'deki bazı özel çiftliklere de bir miktar civciv vermişler ve bu sayede özel çiftlikler de iyi damızlık yetiştirme programına başlama imkânına kavuşmuşlar.



İlk tavukçuluk kursu. 14-Mart-1955'ten 20-Mart-1955'e kadar devam etmiştir.



Böylece devlet çiftlikleri Heifer Projesi kapsamında sağlanan damızlıklarla her bir çiftlikte 50 ila birkaç yüz hayvanlık sürüyle 1954-1955 kış mevsimini atlattılar. Kuluçka işleri çiftliklerin çoğunda Ocak-Şubat aylarında da devam ettirilmiş ve böylece hayvan sayısı mümkün olduğunca artırılmış.

New Hampshire ırkı sürüler Türkiye için yeni bir ırk olmasına rağmen iyi bir başlangıç yapmışlar ve üretim kalitesi, erken erginliğe erişme, canlılık ve hastalılara dayanıklılık yönünden iyi bir isim yapmışlar.



Tavuk yetiştiricileri bu yeni ırka çok ilgi göstermişler ve bu ırka talep büyük ölçüde artmış. Hatta önde gelen büyük bir özel çiftlik elindeki Leghorn ve Rhode Island Red ırkı hayvanları satarak New Hampshire ırkı hayvanlarla yeni bir damızlık çiftliği kurma plânları yapmış.



Yıl içinde Türkiye’de paketli et sanayinden sorumlu olan Et-Balık Kurumuna et unu ve balık unu üretme görevi verilmiş. Bu ürünler bundan sonra tavukçuluk endüstrisinde kullanılmaya başlanmış, daha iyi yetiştirme metotları uygulamaya konulmuş ve böylece devlet çiftlikleri çabalarını, Heifer Projesinin ikinci jenerasyon damızlık nesillerinin yetiştirilmesine yoğunlaştırma imkânı bulmuşlardır.



Bu şekilde binlerce kuluçkalık yumurta ve civciv devlet çiftliklerinden özel işletmelere gönderilmiş ve böylece özel işletmeler saf sürülerinin sayısını artırma imkânına kavuşmuşlar.

Heifer Projesi kapsamında dört hindi yetiştirme çiftliği de Amerikan Hindi sürülerin sayısını yüzlerce hayvana artırabilmişler, fazla erkekler iyi kalitedeki yerli hindilerin ıslahında kullanılmış ve artanlar da köylerdeki yerli hindi sürülerinde ıskartaya ayrılan erkeklerin yerine ikame edilmişler.

1956 yılında 40 devlet çiftliği ve büyük şehirlerin yakınlarındaki 20’den fazla özel çiftlik binlerce kuluçkalık yumurta, civciv ve erişkin tavuk sağlayabilecek duruma gelmiştir. Devlet çiftlikleri kümes kapasitelerini ve damızlık sayılarını artırmışlardır. Bu aşamada mümkün olursa Amerika’dan kan katımı için yeni sürülerin getirilmesi düşünülmüş. Bundan sonra yapılacak iş, kanatlı ıslah programı çerçevesinde tavuk yetiştiriciliği için eğitim çalışmalarına hız vermek olmuş. Çünkü köylerde bulunan tavukların büyük bir çoğunluğu çöplükleri karıştırarak yaşamını devam ettiren tavuklardan meydana geliyormuş ve bunların barınma ve bakım şartları



da çok kötü durumdaymış. Çiftçiler iyi tavuk yetiştiriciliği hakkında da hiçbir şey bilmiyorlarmış. Bundan dolayı il bazında kanatlı hayvan uzmanları ve kırsal alan tarım öğretmenleri gibi tarım liderlerinin eğitim programı başlatılmış. Bu kişiler, çiftçilere yardımcı olabilmek için iyi bakım ve yönetim konularında eğitim almışlar. Bu durum onların çiftçilere daha iyi yardımda bulunabilmelerini sağlamış.

1955 yılında başlamış olan köy tavukçuluğunu ıslah programı köylerdeki tavukların yaşlanmış erkeklerinin saf hat erkeklerle değiştirilmesi çalışmalarını içermektedir ve bu çalışmaların 1956'da da genişleyerek devam ettirilmesi planlanmıştır. Plânlar köylerde bireysel çiftçiler için kooperatifler kurulmasını içermektedir. Plâna göre öncelikle göstermek amacıyla kümes yapılacak, içine tavuklar yerleştirilecek ve yemleme başlayacaktır. Sonuçta Türkiye'de köy tavukçuluğu bu proje sayesinde belli bir düzeye ulaşmış ve büyük eksikliği hissedilen tavuk yetiştiriciliği alanında deneyimli bir kısım elemanın da yetiştirilmesi sağlanabilmektedir.

1956 yılında Yem Sanayi T.A.Ş.'nin kurulması rasyonel beslenme koşullarını da sağlamıştır. Sonraki yıllarda tavukçuluk sektörü daha hızlı gelişmeler göstermiştir. Özel sektörün de ilgisini çekmesiyle birlikte 1963 yılında hibrit ebeveynler ithal edilmeye başlanmış ve asıl modern tavukçuluğun başlangıcı bu tarihler olmuştur. Arkasından 1968 yılında başlatılan yerli hibrit soylarının geliştirilmesi çalışmalarına ağırlık verilmiş, daha sonra tavukçuluk ıslah çalışmaları 1979 yılında ülkesel proje kapsamına alınmıştır. Çalışmalar, Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü Merkezi'nin kapsamında ülke çapında sektörde beyaz ve kahverengi yumurtacı ve etçi ebeveyn hatları üretimi olarak geliştirilmeye devam edilmiştir.

Bu çalışmalar kapsamında Ankara'da Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü, Lalahan Merkez Zootečni Araştırma Enstitüsü ve Aydın'da Erbeyli İncir Araştırma Enstitüsünde zamanın Tarım Bakanı Prof. Dr. Sabahattin Özbek'in talimatlarıyla görevlendirilen Prof. Dr. Orhan Düzgüneş, Prof. Dr. Turgut Gönül, Prof. Dr. Rüveyde Akbay ve Prof. Dr. Tahir Aksoy'un çalışmalarıyla etlik ve yumurtalık damızlıkları elde etme projesi başlatılmıştı. Bu çalışmalar kapsamında Prof. Dr. Orhan Düzgüneş ve Prof. Dr. Rüveyde Akbay Ankara Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünde, Prof. Dr. Turgut Gönül Erbeyli İncir Araştırma Enstitüsünde ve Prof. Dr. F. Tahir Aksoy Ankara Lalahan Merkez Zootečni Araştırma enstitüsünde görevlendirildi. Ankara Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünde başlatılan çalışmalarda 1995 yılına gelindiğinde Prof. Dr. Rüveyde Akbay'ın şahsi girişimleriyle Kanada'dan getirtilen 10 kadar saf hat üzerinde yapılan çalışmalarla günümüzde ATA, ATA-S ve ATABEY isimleri verilen üç yerli yumurtacı hat geliştirilmesi başarılmıştır. Bu hibrit ırklar Ulusal Irk Tescil Komitesi ve Türk Patent Enstitüsünce Marka Tescili yapılarak ticari boyutta yurt içi ve yurt dışı pazarlarda satışa sunulmuştur.

Etçi hibritleri geliştirme çalışmalarıyla Erbeyli'de ERBRO adıyla üretilen hibrit hatlar ilk aşamada verim düzeyi gibi bazı özellikleri bakımından yabancı genetik materyal ile karşılaştırıldığında rekabet güçlerinin zayıflığına ilaveten sürülerde ortaya çıkan salmonella hastalığının da etkisiyle yeterince başarılı olamamıştır. Daha sonra değişen iktidarlar döneminde bu çalışmalara gereken önemin de verilmemesinden dolayı etçi hibritleri geliştirme projesi akamete uğramış ve yumurtacı hibrit tavuk ırklarında elde edilen başarı maalesef etçi hibritlerin geliştirilmesinde elde edilemeyerek başlangıçta hedeflenen amaca ulaşamamıştır.

Türkiye'de sanayi boyutunda tavuk eti üretimi 1950'li yıllarda vatandaştan toplanan tavukların kesilmesi ve pazarlanması suretiyle yapıyordu. O yıllarda İstanbul ve Ankara'da düşük düzeylerde yapılan yatırımlarla izbe ve basit binalarda kurulmuş olan ilkel kesimhanelerde vatandaşlardan toplanan tavuklar kesilir ve pazarlanırdı. O günün şartlarında kesim hijyeninden bahsetmek de mümkün değildi. Buna rağmen kesilen yaşlı tavukların miktarı az olduğundan elde hiç mal kalmaz ve kesiciler de oldukça iyi para kazanırlardı. Kurulan bu kesimhanelere hayvan tedarik edilmesi için sistemler mevcut olmadığından dolayı her gün bulunabildiği miktarda hayvan kesilir ve pazarlanırdı. Bu hayvanlar halk elinde en az bir yıldır büyütülen



.....

hayvanlar olduklarından etleri oldukça sert ve pişirilme süresi de en az 1-2 saat gibi uzun sürelerde olurdu. Bu hayvanların beslenmesinde özel formüllerle hazırlanmış yemler kullanılmazdı. Bunlar vatandaşın ev artıkları ile beslenmiş hayvanlar oldukları için ne kadar yem yedikleri ve ne kadar ağırlık kazanmış oldukları da kayıt altına alınmazdı. Yani hayvanların yetiştirilmesi bir sistem içinde olmazdı.

İlk Modern Etlik (Broiler) Damızlıkların İthalı

Et üretimi için yetiştirilen tavuklar 1960'lı yıllara kadar hep yerli tavukların veya ithal edilen kombine verimli hayvanların civcivlerinin vatandaş elinde yetiştirilmesi ve kesimcilerin bunları toplayarak kesmeleri suretiyle elde ediliyordu. Türkiye'ye ilk modern hibrit etlik damızlık hayvanlar 1968 yılında özel sektör firmaları vasıtasıyla ithal edilmiş ve Türk halkı o tarihlerden sonra modern broiler piliç ile tanışmış oldu.

Modern tavukçuluğun Türkiye'de gelişmeye başlaması konusunda önemine binaen sadece iki firmanın adından söz edilecektir.

Bu konuda Türkiye'ye ilk kez damızlık civciv ithalatını 1970'li yıllarda yapan firma YU-PI ve sahibi Hanri Benazus olmuştur. Önceleri Erbeyli Araştırma Enstitüsünden ERBRO isimli yerli civcivleri temin eden YU-PI şirketi daha sonra dünya'da etlik piliç üretiminde kullanılan yabancı menşeli damızlık civcivleri ithal ederek ilk broiler pilicini Türkiye'ye tanıştırmış oldu. Daha sonraları kurulan pek çok diğer tavukçuluk şirketleri başlangıçta YU-PI'den civciv satın almaya başladılarsa da daha sonraları hemen hemen tamamı kendi damızlık civcivlerini ithal ederek entegre faaliyetlerini geliştirmeye başladılar.



TKV ve Köy-Tür Hikâyesi: Türkiye’de Tavukçuluğun tarihçesi söz konusu olunca TKV (Türkiye Kalkınma Vakfı) adından bahsetmemek olmaz. TKV Türkiye’de tavukçuluğun bu günkü haline gelmesinde en önemli yapı taşlarını teşkil eden bir kuruluştur.

Kırsal kesimde olanakları sınırlı küçük üreticilerin kendi ortamlarında tarım, hayvancılık, ormancılık ve tarıma dayalı işletme uygulamalarıyla gelirlerini arttırmak, ülke gerçeklerine uygun modeller geliştirerek, ülkemizin kırsal ve tarımsal kalkınmasına katkıda bulunmak amacıyla 13.Ocak.1969 yılında Prof. Dr. Necmi Sönmez başkanlığında, genel sekreteri Altan Ünver tarafından Türkiye Kalkınma Vakfı kuruldu.



Altan Ünver



TKV Kurucularından bir grup
Soldan Emin Özgür, Necmi Sönmez, Enver Kurdoğlu, Altan Ünver





First meeting of the TKV Board of Trustees, January 1969. Sitting from left Founding Members: Altan Ünver, Enver Kurdoğlu, Necmi Sönmez, Mehmet Karamehmet, Tekin Gücüm. Standing, from left: Engin Ural, Erol Suner, Emin Özgür (Founding Board Member). Savaş Erözer: Missing in the picture, absent, are two of the Founding Members: Özbek Özler, Turgut Yeğenağa.

TKV modeli ve ilkeleri doğrultusunda uygulamalar Erzurum'dan Ege'ye, Samsun'dan Çukurova'ya kadar ülkemizin 13 değişik noktasında uygulanmaya başladı ve bu uygulama yaygın bir ağ şeklinde gelişti.

TKV bu çerçeve içinde tavukçuluk, büyükbaş hayvancılık, arıcılık, el sanatları vb sektörlerde faaliyet gösterdi. Bunların arasında sanayi boyutuna yükselen uygulama tavukçuluk konusundaki uygulama oldu. TKV 1985 yılında sanayi boyutuna yükselen bu çalışmaların yönetiminde küçük çiftçilerin de yer alması düşüncesiyle KÖY-TÜR Holding A.Ş.'yi kurdu. Böylece kırsal alanlara özgü küçük üreticiliğin verimli ve etkin çalışma biçimi ile büyük kuruluşların bilinen işletmecilik ve teknoloji olanakları bir araya getirilmiş oldu. Ortaya yepyeni bir "üretim, işletme ve pazarlama" modeli çıktı. Emek ve Sermayenin ayrı ayrı kesimler yerine tek kesimde bütünleştirilmesi sonucu oluşturulan bu "özgün ekonomi" modelinin doğum yılı 1969 ve doğum yeri de Türkiye olmuş oldu.



Türkiye Kalkınma Vakfı'nın 30. kuruluş yıldönümünde 9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, TKV Mütevelli Heyeti Başkanı Prof. Dr. Necmi Sönmez (sağ başta), Mete Akyol (sol başta), TKV'den Sait Ünal, Mazhar Hiçşamaz, TKV Genel Sekreteri Altan Ünver (sağdan üçüncü).



TKV ve arkasından KÖY-TÜR Holding A.Ş. kuruluşlarının fikir babası Altan Zeki Ünver' dir. Ünver Tarsus'ta "Toplum Kalkınması ve Kardeş Köy Çalışmalarında" rehber öğretmenlik yaptı. Bu çalışmaları sırasında Türkiye Kalkınma Vakfı'nın kuruluş öncesi ilk alan çalışmaları da böylece başlatılmış oldu. Altan Ünver TKV'nin ilk kurucu üyeleri arasında yer aldı.

KÖY-TÜR bünyesi altında etlik piliç üretimi entegre bir sistem içinde gerçekleştirilmekteydi. Ürün, üretimin başlangıcından tüketici tarafından satın alınıncaya kadar geçen her aşamada sağlıklı koşullarda üretilip piyasaya sunulmaktaydı. Yani o yıllardaki üretim, günümüz şartlarında yapılan üretim şekliyle özdeş bir durumdaydı. KÖY-TÜR ana damızlık işletmeleri için gerekli olan civcivler her yıl yurt dışında bulunan büyük ana damızlık işletmelerinden (pure line) karşılanmaktaydı. Dünyada sayıları bir elin parmakları kadar az sayıda olan büyük ana damızlık işletmelerinden birine sahip olmak KÖY-TÜR' ün rüyaları arasındaydı. KÖY-TÜR bu rüyasını Danimarka orijinli Scanbrid büyük ana damızlık işletmesini 1992 yılında satın alarak gerçekleştirmiş oldu (Bütün Dünya-Ocak.1999-Başkent Üniversitesi Yayınları). Büyük ana damızlık işletmelerinde genetik ıslah çalışmalarının devamlılığı esastır. KÖY-TÜR' de de bu çalışmalar yapıyordu. Fakat bu ırk diğer rakipleri karşısındaki rekabetçiliğini daha sonraları maalesef devam ettiremedi ve ortadan kayboldu.

1980'li yılların ikinci yarısında Türkiye'de üretilen her üç piliçten bir tanesi TKV modeli olarak üretim yapan KÖY-TÜR markasını taşımaktaydı.



Daha sonraları ortaya çıkan ekonomik krizler nedeniyle zora giren KÖY-TÜR maalesef elindeki varlıklarını teker teker elden çıkararak 2001 yılından itibaren küçülme sürecine girmiş ve sonunda krizlerle başa çıkamayarak sektörden tamamen çekilmek zorunda kalmıştır.

KÖY-TÜR'ün arkasından sektördeki gelişmeler çok büyük bir hızla devam etmiştir. Sektörde yatırım yapan şirketler tüm kazançlarını tekrar bu sektöre yatırarak modernizasyon sürecini devam ettirmişlerdir. Bugünkü başarı büyük oranda bu çalışma modelinde yatmaktadır. Türkiye'deki tavukçuluk sektörü bugün dünyanın en modern teknolojilerini kullanarak ürettiği sağlıklı piliç etlerini Türk halkının beslenmesine arz ederek yeni nesillerin en ucuz yoldan sağlıklı beslenmesi konusunda da üzerine düşen görevi hakkıyla yerine getirmektedir.



Kaynakça (Metin içinde kullanım sırasına göre)

1. American Heritage

http://www.americanheritage.com/articles/magazine/ah/1996/5/1996_5_52.shtml

2. Dynamics of Adjustment in the Broiler Industry. Tobin, Bernard F., and Henry B. Arthur. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1964.

3. From Hills and Hollers: Rise of the Poultry Industry in Arkansas. Strausberg, S.F. Arkansas Agricultural Experiment Station Special Report 170. Arkansas Agricultural Experiment Station, University of Arkansas, 1995.

4. Cagle's, Inc. History-Company History: <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/cagle-s-inc-history/>

5. U.S. Chicken Industry History <http://www.nationalchickencouncil.org/about-the-industry/history/>

6. A History of Service to the Poultry and Egg Industry. <http://www.uspoultry.org/about/history.cfm>.

7. No Blood, No Fowl!-The End of Chicken Farming in Maine-By Aimée N. Lanteigne <http://www.memoriesofmainemagazine.com/mid.html>

8. A Brief History of Broiler Selection: How Chicken Became a Global Food Phenomenon in 50 Years Dominic Elfick, International Product Manager, Aviagen International. <http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CC4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fen.aviagen.com%2Fassets%2FSustainability%2F50-Years-of-Selection-Article-final.pdf&ei=6OpjUqvZG4uthQfg1ICQCQ&usq=AFQjCNEJxBuZJ26aXLL2pr1sZFzeYasQdQ&bvm=bv.54934254,d.bGE>

9. From Hills and Hollers: Rise of the Poultry Industry in Arkansas. Alabama Review, Apr 1998 by Olliff, Marty. http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CFAQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.illinoisriver.org%2FCEDocuments%2FDownloads_GetFile.http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CFAQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.illinoisriver.org%2FCEDocuments%2FDownloads_GetFiaspx%3Fid%3D279364%26fd%3D0&ei=8VC0UqysBKWFyQOQp4CACA&usq=AFQjCNFYRKMMhETq1gc_m4MEHg7A8pxWg&sig2=FAGo8XPS2BxUIcphYArhEA&bvm=bv.58187178,d.Yms

10. Mississippi State University, Commercial Poultry Production, History of Mississippi Poultry Industry (<http://msucare.com/poultry/commercial/history.html>)

11. .Broiler chickens in the UK - an introduction. http://www.ukagriculture.com/livestock/broiler_chickens.cfm

12. The best source for a comparative analysis of British and US manufacturing is S.N. Broadberry, The Productivity Race (Cambridge: Cambridge University Press, 1997).



13. The chicken, the factory farm and the supermarket: the emergence of the modern poultry industry in Britain. Andrew C Godley and Bridget Williams (2007), http://www.google.com.tr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CCQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.reading.ac.uk%2Fweb%2FFILES%2Fmerl%2FAndrew_Godley_paper.pdf&ei=ctWYUovCIYnHswbsr4CACA&usq=AFQjCNF0GLSMv3Pk76M93MEHvmC13aSSXA&bvm=bv.57155469,d.Yms

14. Ankara Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü kayıtları

15. Ziraat Gazetesi – Ziraat Mektepleri Mezunları Cemiyeti ve Baytar, Orman Cemiyetleri 1933 Eylül 1. inci Teşrin, 4.cü yıl, 9-10-47. nci sayı Cumhuriyetin 10.uncu yılı özel sayısı sayfa 438.inci

16. Dünya Kiliseler Birliği Heifer projesi hakkında Amerikalı Tavukçuluk Uzmanı O. C. Ufford tarafından 1956 yılında verilen rapor. Ankara Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü kayıtları.

17. Bütün Dünya-Ocak.1999-Başkent Üniversitesi Yayınları

18. Yazarın Kendi Deneyimle



Tavukçuluk Sektöründe Örgütlenme

Türkiye'deki Tavukçuluk dünyasında gelişmeler devam ederken bilimsel kademede bir örgütlenme ihtiyacı doğmuş ve 1973 yılında Bilimsel Tavukçuluk Derneği Ankara'da kurulmuştur. Derneğin genel başkanlığına Prof. Dr. Rüveyde Akbay getirilmiştir. Daha sonraları dünyada yapılan tavukçuluk konusundaki bilimsel toplantılarla entegre olmak gereği gündeme gelmiş ve bu konuyla ilgili gelişmeler derneğin başkanı olan Prof. Dr. Rüveyde Akbay'ın ağzından aşağıdaki şekilde aktarılmıştır;

Bir gün WPSA üyeleriyle yaptığım bir görüşmede çok büyük uzmanlardan birisi "Akbay" dedi "Türkiye'de tavukçuluk yok galiba" dedi. "Neden" dedim "bizde de çiftlikler var bizde de tavukçuluk var". "Ama sizde World's Poultry Science Association'ın şubesi bile yok" dedi. "Nedir o" dedim, "Bütün dünyada şubeleri olan tavukçulukla ilgili en büyük kuruluştur" dedi. "Peki, ne yapmak lazım" dedim bu World's Poultry Science'in Türkiye şubesini kurmak için. Dedi ki "on altı tane kurucu üye bulacaksınız. Bir tüzük yazacaksınız, İngilizce bir tüzük ve bize göndereceksiniz biz onaylayacağız bu tüzüğü. Sonra üye sayısını arttıracaksınız çalışacaksınız" dedi. Ülkeye döndüm doğru rahmetli Mahmut Bey'e gittim. Mahmut hoca dedim böyle böyle dediler bana ben çok üzülüm dedim biz bu şeyi kuracağız dedim. Hay hay kuralım dedi Mahmut hoca. Fakat emin olunuz o derneğe yönetim kurulu üyesi olacak on altı kişiyi bulmakta zorlandık. Yani tavukçulukla doğrudan ilgilenen on altı kişi dahi yoktu. Neyse biz on altı kişiyi topladık. Ben bir gece oturdum elime bir tüzük örneği de vermişlerdi derneğin tüzüğünü yaptım yolladım. Kabul ettiler.

Bizi World's Poultry Science Association'un Türkiye şubesi olarak kabul ettiler. Ancak, Türkiye'deki bir derneğin yurt dışındaki bir başka derneğe resmen üye olabilmesi için Bakanlar Kurulu Kararı gerekiyormuş. Gereken prosedürün tamamlanması bir hayli zaman almış ve sonuçta Bilimsel Tavukçuluk Derneği 14 Temmuz 1985 tarihli ve 18811 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile World's Poultry Science Association (WPSA) Türkiye Şubesi olarak görev yapmaya başlamıştır. Bilimsel Tavukçuluk Derneği bir tanesi 2004 yılında Dünya Kongresi olmak üzere çok sayıda kongre ve sempozyum düzenlemiştir. Tavukçuluk sektörünün uygulama ve ticari boyuttaki sorunlarına çözümler üretebilmek için 13.Haziran.1977 yılında Tavukçular Derneği kurulmuştu. Bu Dernekle ilgili duyuru 27-28 Nisan 1977 yılında yapılan Türkiye İkinci Tavukçuluk Kongresi kitabının önsözünde Kongre Tertip Komitesi adına Prof. Dr. Mahmut Akkılıç tarafından aşağıdaki şekilde yapılmıştır.

Kongrede birçok dalda ilerleme ve aşamalar sağlanmıştır. Bunların en önemlisi "Tavukçular Derneğinin" kurulmuş olmasıdır. Kongrenin yapılışından kitabın basılışına kadar geçen süre içinde Dernek 1'nci kongresini yapmış ve o günden beri de çok olumlu girişimlerde bulunulmuştur. Türkiye Tavukçuluğunun çeşitli sorunları vardır. Bunların hepsinin kısa zamanda çözümlenmesi olanaksızdır. Fakat biz şuna inanıyoruz ki, bu sorunlar; Türkiye Tavukçuluk Kongreleri, Tavukçular Derneğinin genel kurul toplantıları ve Tavukçular Derneğinin yönetim kurulu çalışmaları ile ilgililere ve kamu oyuna yeterince duyurulacaktır.





Tavukçular Derneği yetkilileri bir toplantı sırasında
Soldan sağa: Mahmut Akkılıç, Hanri Benazus, Nuretin Gürsoy, bir üye, Ahmet Ergün

Tavukçular Derneği ilk iki kongreyi takiben kuruluşundan sonra Üçüncüsü 13.Aralık.1979'da ve Dördüncüsü de 19.Haziran.1986'da olmak üzere iki Ulusal Tavukçuluk Kongresi daha yapmıştır. Derneğin Kurucusu Prof. Dr. Mahmut Akkılıç'ın 05.Ocak.1985 yılında vefatından sonra Dernek çalışmaları verimli şekilde yürütülememiş ve ilerleyen yıllarda kendisini fesh etmiştir. Tavukçuluk dünyasında gelişmeler devam ederken bilimsel kademede bir diğer örgütlenme de "Veteriner Tavukçuluk Derneği" adıyla 14.Mart.1996 tarihinde Prof. Dr. Tahir Aksoy ve arkadaşları tarafından kurulmuş ve daha sonra Dünya Veteriner Tavukçuluk Derneği'nin (WVPA) Türkiye Branşı olmuştur. Veteriner Tavukçuluk Derneği bir tanesi 2005 yılında Dünya Kongresi olmak üzere çok sayıda kongre ve sempozyum düzenlemiştir.

Daha sonra 1992 yılı sonlarında sektör firmalarının katılımıyla Ankara'da Damızlık Tavukçuluk Derneği kurulmuştur. Bu Dernek daha sonra üyelerinin büyük bir kısmı beyaz et üretimi işi de yaptıklarından dolayı beyaz et sanayicilerinin de katılımı ile 1994 yılında Beyaz Et Sanayicileri ve Damızlıkçıları Birliği Derneği (BESD-BİR) adını almıştır. Daha sonra 2006 yılında yapılan bir tüzük tadilatıyla yumurta damızlıkçıları dernekten ayrılmış ayrı bir çatı altında birleşmişlerdir. Bu dernek üyeleri günümüzde Türkiye'de üretilen beyaz etin %91'ini üretmekte ve kanatlı sektörünü en üst düzeyde temsil etmektedirler. BESD-BİR Uluslararası Kanatlı Konseyinin (IPC) kurucu üyesidir.



**Tavukçuluk sektöründe geçmişten günümüze
sektörde çalışmış ve çalışmakta olan, bu sektöre emek
vermiş ve vermekte olan şahsiyetlerin sektör hakkında
söyledikleri ve anıları (Röportajlar)**

İÇİNDEKİLER

YETVART BOZACIYAN	031
VURAL GÖRENER	037
HAŞİM GÜRDAMAR	047
ORHAN ABALIOĞLU	059
HANRİ BENAZUS	065
ALİ ERİCEK	073
SÜREYYA ASTARCI	081
TEVFİK TÜRESİN	091
HACI YUSUF YAR	099
SABAHATTİN MORALIOĞLU	105
OSMAN BOR	115
ALİ BOR	123
ŞERAFETTİN ERBAYRAM	133
ZUHAL DAŞTAN	141
SAİT KOCA	153
ÖMER GÖRENER	161
MEHMET KESKİNOĞLU	171
RÜVEYDE AKBAY	181
SEYFETTİN İNAL	191
ZİYA SONER	199
NATAN HAYIM	207
ŞÜKRÜ KALELİ	215
KAYA DERMANCIOĞLU	223
ENDER ABALIOĞLU	231
BAHA ABALIOĞLU	237
MUSTAFA AKSOY	243
KURTUL TÜLÜVELİ	255
HULKİ TANRIKULU	263
AVNİ ÇAKIR	269
KESKİN KESKİNOĞLU	277
ERDOĞAN FİNCİ	285
F. TAHİR AKSOY	291
AHMET ERGÜN	299
ŞAKİR D. TUNCER	305
MESUT TÜRKOĞLU	311
NECMETTİN CEYLAN	315
ÜLKÜ KARAKUŞ	323
İBRAHİM ÖZTÜRK	329
SABAHATTİN UĞUR ÖZDEMİR	335
MUSTAFA ÇETİNKAYA	345
A. TANKUT BAYTAROĞLU	351
REFİK MANDEV	357
KEMAL AKMAN	365
NEZİH GENCER	373
EMRE BOR	379
İSMAİL HAKKI YILMAZ	383
FEVZİ KESKİNOĞLU	387
SIDIKA KESKİNOĞLU	391
ZELİHA KESKİNOĞLU	395
ALİ KOCADAĞ	401
TUNCER YEĞEN	407



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





YETVART BOZACIYAN



YETVART BOZACIYAN

Ticaretten... Üretime...

Erol Şengör: *Yetvart Bey hayırlı günler diliyoruz. Bugün sizinle burada tavukçuluk sektörü ile ilgili deneyimlerinizi, sektör hakkındaki fikirlerinizi öngörülerinizi öğrenmek için bir araya gelmiş bulunuyoruz. Tavukçuluk sektörü bugüne hangi yollardan geçip hangi merhaleleri kat ederek geldi. Bu konularda sizin bilgilerinizden yararlanmak istiyoruz. Anlatır mısınız siz tavukçuluk işine neden başladınız?*

Yetvart Bozacıyan: “1955-1956 yıllarında Şaban Daştan Bey ile birlikte ticaret ile meşgulken bir dostumuz bize şöyle bir teklif getirdi. Anadolu’nun muhtelif yerlerinde birçok firma tarafından yeni bir ırk piliç yetiştirilecek ve o piliçler İstanbul’da kurulacak bir kesimhaneye gönderilecek, bu kesimhanede kesilip, ambalajlanıp piyasaya satılacak.

Bizim o güne kadar tavukçuluk hakkında herhangi bir fikrimiz yoktu. Tavukçu olarak Eminönü’nde Tahmiste rahmetli Cevat Petorak’ı tanırdık, ona da bazen evin tavuk ihtiyacı olunca gider uğrayıp tavuk alırdık. O zaman tavukçu dükkânlarında tavuklar canlı olarak kafeslerde saklanırdı, müşteri gelince o anda kesilir, tezgâh arkasında tüyleri temizlenip müşteriye verilir.

Yani tavukçu olarak bildiğimiz Cevat Petorak’ın da bilgisi bu kadardı. Ara yerde bize yapılan teklif ile ilgilendik. Amerika’da sanayi tavuğu diye bir iş oluştuğunu; yani binlerce tavuğun bir yerde, bir yaşta toplu olarak büyütülüp kesilip pazarlandığını; Türkiye’ye Mr. Alfred isminde bir emekli tavuk uzmanının Marshall

yardımları çerçevesinde geldiğini, Tarım Bakanlığı'ndan Ferit ve Hayrullah isimli iki ziraat mühendisiyle birlikte Anadolu'da yatırım yapacak müteşebbisler aramakta olduklarını ve onlara kuluçka üniteleri ve damızlık üniteleri kurdurmak için çalıştıklarını öğrendik.

Gayeleri şuydu; Anadolu'da birçok damızlık üniteleri kurmak bunlardan kuluçkahanelerde, civcivler çıkartmak ve civcivleri et tavuğu gibi besleyerek İstanbul'da ki kesimhaneye satmak. İstanbul'daki kesimhane de bunları kesip temizleyip pazarlayacak. Bize de kesimhaneye ortak olmamızı önerdiler.

Tabii bu haberler bize ümit verdi. Yukarıda bahsettiğim ziraat mühendisleri ile de görüştüğten sonra 7-8 şahıs ile bir şirket kurduk. Ortaklarımız arasında emekli general, noter, banka müdürü, tüccar olanların yanında tavukçu olarak da yukarıda bahsettiğim rahmetli Cevat Petorak vardı.

Makineler Marshall Yardımı ile Amerika'dan gelecek, fakat biz parasını ödeyip alacaktık. Yolma makineleri bir kazan şeklinde, içine 10 piliç atıyorsunuz, dönerek tüylerini alıyordu. Yani o zamanın en iyisi, şimdi için çok iptidai, haşlama kazanı vs. gereken makineler idi.

Arsa alınmış bir yandan inşaat başlamış ilerliyor, fakat kesilecek tavuklardan bir ses yok, Cevat Bey'e danışıyoruz. Adapazarı'ndan gelecek köy tavukları ile idare ederiz diyor. Nihayet fabrika bitti ve Adapazarı'ndan gelen günde 500-600 muhtelif yaş tavuklarla işe başladık, fakat bu işin yanlış olduğunu gördük. Öğrendik ki Amerikalı Mr. Alfred'in teşebbüsü yani Anadolu'da üniteler kurup İstanbul'a piliç gönderme projesi muvaffak olmamıştır.

Biz farklı boylardaki tavuk ve piliçler ile uğraşırken İzmir'de Yupi'nin teşkilatlandığını ve civciv satmaya başlayacağını öğrendik. Yupi'den civciv alıp, büyütüp kesmeyi düşündük ve Samandıra'da birkaç arsa alıp, broiler kümesleri kurup orada yetiştireceğimiz piliçleri kesimhanede kesip pazarlamayı tasarladık; bu meyanda ortaklarımız ayrılmak istediler, ben ve rahmetli Şaban Daştan Bey birlikte işi yürütmeye koyulduk.

Şunu da ilave etmeliyim: Cevat Bey'in Adapazarı'ndan getirdiği tavuk ve piliçler tren ile Adapazarı'ndan Söğütlüçeşme istasyonuna kafeslerle geliyor, oradan kesimhaneye sırt üstünde taşınıyordu, yani müthiş bir eziyet oluyordu.

Biz Samandıra'da broiler kümeslerinin inşaatına devam ederken, Hollanda'da Euribrid Firmasından Garabedian isminde bir şahıs bize geldi. Broiler kümesi yapacağımıza damızlık kümesi yapmamızı önerdi. Daha kârlı olacağını söyledi, bize gereken bilgi vs yardımı yapacağını vaat etti. Böylelikle o zamanın en makbul ırkı olan HYBRO damızlıklarla işe koyulduk. Tabi ara yerde Petersime marka kuluçka makineleri ithal edip Samandıra'da kuluçkahaneyi kurduk ve sonuçta HYBRO civcivlerini piyasaya satmaya başladık, yıl 1972. O tarihlerde civciv piyasada bol değildi, fiyatı 4-5 TL civarı idi. Eskiden civciv üreten ayrı, kesimhane ayrı çalışırdı. Bugünkü gibi entegre tesisler yoktu. Yetiştiriciler bize gelir civciv yazdırırdı; bedelinin yarısını 2-3 ay sonra alacağı civciv için peşin kaparo yatırırdı. Fakat bir yıl sonra civciv bollaştı ve rekabet başladı.

Eski tavukçuluk firmaları ise şunlardı: Koçman, Yupi, Tok Tavuk, Ar Tavuk, Altın Tavuk (sonra Hür Holding oldu), Işıklar, Nizam Tavuk Ankara'da, İzmir'de Reha Tanör vs daha sonra Köytür gibi firmalar vardı.

O zaman da bugün ette olduğu gibi civciv fiyatlarında müthiş bir rekabet başlamıştı. Üretim fazla olduğu zaman fiyatlar düşüyor, hatta Hür Holding gazeteye civciv fiyatı 2,50 TL diye reklam verip piyasayı alt üst ediyordu.

Birçok defa toplanıp civciv üretimini bir nizam sokmak için tedbirler alınması düşünüldü. Mesela fazla yumurtayı bakkala satmak veya bir heyet kurup kuluçkahaneleri kontrol etmek veya satılan her civciv



adedinden fona bir miktar para koyup ileride zorda kalana yardım etmek gibi... Fakat bunların hiçbirisi fayda etmedi. Piyasa kanunları geçerli oldu. Daha sonrasıysa malum. Birçoğu kapandı, yerine yenileri kuruldu. O gün bugündür acımasız bir rekabet var.

Bu işe girdiğimizden dolayı ara sıra pişmanlık duyduğumuz zamanlar oldu. Geçmiş yıllarda elektrik ve telefon işleri çok problemliydi. Kuluçka makinesinde bir sürü yumurta var. İçlerinde civcivler geliyor. Elektriğiniz kesilmiş. Hepsi ölecek. Jeneratörümüz vardı, Polonya malı andorya marka bir jeneratörümüz vardı. Sık sık bozulurdu. Ustası da taa Hasköy'ün tepelerinde bir yerlerdeydi. Yani çok uzak bir yerde. Jeneratör bozulunca oraya koşar adamları getirirdik. Telefon etmek bile büyük bir meseleydi. Samandıra'dan İstanbul'a veya İstanbul'dan Samandıra'ya telefon etmek için santralda sıra beklerdik. Telefonda anlaşmak da zordu. Bağıra çağıra zar zor anlaşabiliydik. Yani bu işler çok meşakkatliydi. Elektriğimiz köy elektriği idi. Elektrik bir kesildi mi 15 gün gelmezdi. O jeneratörle idare etmek zorundaydık.

O günlerde yabancı ülkelerdeki tavukçuluk konularıyla ilgili broşürleri incelediğimizde, kendi halimize bakıp, ne kadar gelişmişler diye hep imrenirdik. Geçen zaman süreci içinde biz bu konuda onları yakaladık ve geçtik. Bu gün onlarla boy ölçüşebilecek şekilde tavuk üretimi yapabiliyoruz.

Samandıra'da civciv üretiminin yanı sıra piliç üretimi de yapmaya başladık. Ürettiğimiz piliçleri Söğütlüçeşme'deki kesimhanemizde günde takriben 1000 adet keserek devreye aldık ve ilerleyen yıllarda günlük kesimi 4000 adede çıkardık. 1990'lı yıllarda Kadıköy Belediyesi kesimhanemizi istimlak edince kesim işine ara vermek zorunda kaldık. Ondan sonra Gebze'deki kesimhanemizi kurduk.

Pak Tavuk olarak Türkiye'nin en kaliteli ve en çok etlik civciv üreten firması halinde çalışırken 1991'de Ördekçioğlu ve Emre kesimhanelerine ortak olduk. Onlarla birlikte 1999 yılına kadar geldik. Sonra Ergün beyin başka programları olduğu için bizden ayrıldı. Biz de Gebze'deki tek kesimhanemizle işe devam ettik.

EŞ: *Size taze bir kan olarak yurt dışına açılıp yeni bir pencereden dünyaya bakmanızı sonuçta Zuhale Bey sağladı. Onun da itici gücüyle siz bu işe devam ederek bugünlere geldiniz.*

YB: Evet, biz Şaban Bey ile birlikte çalışmalarımıza devam ederken oğlu Zuhale Bey İngiltere'de tahsil ediydi. Tahsilini tamamlayıp geri döndü ve askerlik görevini de ifa ettikten sonra firmamızda göreve başladı. Tabii ki o geldikten sonra ufkumuz daha da bir genişledi. Onun yeni görüşleri vardı. Bir sürü yeni fikirlerle doluydu. Yani, genç kuvvet olarak bize katıldığı için çok faydası oldu. Çalışmalarımız birlikte halen devam ediyor.

Bu arada duymuşsunuzdur, Mudurnu firmasını da alarak hedefimizi büyüttük. Mudurnu ilçesinde bir tek firma Mudurnu firması var. İlçe nüfusunun büyük bir kısmı orada çalışıyor. O firma iflas edince ilçe de büyük bir sarsıntı yaşanmış.

Zuhale Beyle birlikte Mudurnu'ya gittik, yeri gördük. Zaten daha önceden fikrimiz vardı. İnsanlar bizi gördüklerinde çok seviniler. Hepsi yıllardır işsiz kalmışlardı. Oralarda başka fabrikalar bulunmadığı için fazla iş imkânları da yoktu.

Şu anda Mudurnu'daki yeni aldığımız tesis hariç Gebze'deki tesisimizde 700, 750 kişiye iş veriyoruz. O sayıda bordrolu çalışanımız var. Ayrıca bize iş yapan, işin nakliyeciliğini yapan, ya da broiler yetiştiren 600, 700 kişiyi daha buna ekleyebilirsiniz. Onlarda bize yardım ediyorlar ve sistem içinde çalışıyorlar.







Mudurnu'da da birinci etapta zannediyorum 500 kişi çalışacak fakat full kapasite çalıştığı zaman çalışan sayısının da 900 kişiye çıkacağını tahmin ediyorum.

Yem fabrikamız Adapazarı Organize Sanayi Bölgesinde yani Söğütlü'dedir. Saatte 60 ton yem yapacak kapasitemiz var. Bu fabrikayı full kapasitede çalıştırıyoruz. Birçok başka firmalara da yem satıyoruz. Mesela biz kendi ihtiyacımızı karşıladıktan sonra emre piliç firmasına da yem satıyoruz. O firma da bizim. O firmada kuluçkalık yumurta ve civciv üretip ihracat yapıyor. O firmanın yemlerini de biz veriyoruz ve başka isteyenlere de yem satıyoruz

EŞ: *Yetvart bey sektörde çok uzun bir geçmişiniz var sizin. Bu sektör de çok iyi hatırladığınız, sektör içindeki arkadaşlarınızla konuşmalarınız sırasında size geçmişî hatırlatan veya şu anda aklınıza gelebilecek birkaç anekdottan söz edebilir misiniz?*

YB: Birkaç tane değil ama bir tane biliyorum. Eskiden tavukçular çok para kaybederlerdi. Devamlı da işin başında oldukları için evlerinden de uzak olurlardı. O bakımdan böyle bir anekdot var. Tavukçunun parası pul, karısı dul olur diye, yani parası heba olur gider karısı da evde kalır bekler. Devamlı o da dul sayılır. Böyle derlerdi. Zannediyorum bundan sonra böyle olmayacak

EŞ: *Yetvart bey çok teşekkür ediyoruz.*





VURAL GÖRENER



VURAL GÖRENER

I Know What I Don't Know

Erol Şengör: *Vural Bey merhaba, siz tavukçuluk sektörünün işe en eski başlamış olan duayenlerinden birisiniz. Tavukçuluk sektörüne büyük hizmetleriniz oldu. Bize bu sektöre girişinizle ilgili bilgi verebilir misiniz? Siz bu sektöre niye girmek lüzumunu hissettiniz. Neden girdiniz?*

Vural Görener: Erol Bey ben tavukçuluk sektörünün en eskilerinden değilim. Bizim Banvit şirketi olarak ciddi bir şekilde tavukçuluğa girmemiz şunun şurasında 1985 desek 25 senelik bir mazimiz var. Fakat bundan evvel tavukçuluk sektörüne hizmet vermiş birçok insanla birçok kuruluşla beraber oldum. Çok önemli en eski tavukçulardan Türkiye’de bu işi başlatanlardan Sıtkı Koçman bu şirketin kurucu ortaklarından. Onunla dostluğumuz da 1967’ye dayanır. 1967 de Sıtkı beyle tanıştık ve ortaklığımız başladı. O zaman ben yemciliğe başladığım sırada, 1967 de Sıtkı beyin şimdiki İstanbul Güneşli’ de metronun olduğu sahada büyük bir damızlık çiftliği vardı. Bu damızlık çiftliğinin başına İsrail’den uzmanlar getirtmişti. O sıralarda doğru dürüst yem yapılamıyordu. Yani o sıralarda Türkiye’de yem yoktu. O İsrail’li uzmanların reçetelerine uygun olarak 60’lı yıllarda, yerde beton zemin üzerinde işte şu kadar mısır şu kadar soya şu kadar filan madde kürekle karıştırıldığını, yani yemin karıştırıldığını hem Sıtkı beyden hem diğer arkadaşlardan öğrendim. Sıtkı Bey sonra bir tane de Topkapı’da fabrika yaptı. O fabrikada daha fenni bir şekilde yem yapılıyordu. Gene Sıtkı Beyden hemen sonraları mı kesin olarak hangisi öncedir hangisi sonradır bilemiyorum, ama ülkenin birçok yerinde modern ırklarla tavukçuluk yapmak isteyen birçok firma vardı. Bunların bir tanesi de Türkiye Kalkınma Vakfının önderlik ettiği, sonradan adı Köy-Tür olan kuruluştur. Ama

esasinda Türkiye Kalkınma Vakfının başındaki zatın adını şu anda hatırlayamıyorum. Eski Bakanlardandı, uzun boylu yakışıklı bir kişiydi.

EŞ: Sanıyorum Prof. Dr. Necmi Sönmez demek istediniz. Bir de Altan Zeki Ünver Bey vardı!

VG: Altan Bey de vardı, nur içinde yatsın. Çok büyük emekleri vardır. Sonra İzmir’de Hanri Benazus da damızlık işine başladı. Eee, bizim Bandırmada da şimdiki Şeker Piliç’in sahipleri olan Ali ve Osman Bor’un babaları Hüseyin Bor beyin de 1960’lı senelerde damızlık çiftliği vardı. O da bu işin en eskilerindendir. Bu sırada Bolu’da da bir takım faaliyetler başlamıştı. Biz tavukçuluğa Banvit olarak 1983 senesinde girdik veyahut başladık diyebilirim. Çok ufak kapasiteli ve çok ilkel bir şekilde başlamıştık. Demin bahsettiğim diğer bütün o eski tavukçular damızlıkçılıkla başladılar. Kesim işiyle değil. Kesimle piliç üretim işi başka başka şeylerdi. İzmir’deki Yupi firmasının sahibi Hanri Benazus o sıralarda biraz şoklu donmuş piliç üretimine teşebbüs etti. Pek başarılı da olamadı. O şoklu piliçleri piyasa kabul etmedi. Aynı şekilde Köy-Tür’ün de Tarsus’da üretimi vardı.

Biz başladığımız zaman 1983-84 senelerinde çok ilkel bir şekilde Erdek yolunda ilk önce likit yumurta yapmak istediğim bir tesis kurmuştum. Likit yumurta işi başarısızlıkla sonuçlandı. Her işin uygun bir zamanı vardı herhalde. Her işin piyasanın kabul edeceği bir tarih vardır. Benim bu likit yumurta girişimim de demek ki zamanı uygun olmadığı için başarısızlıkla sonuçlandı. Böylece bir, bir buçuk senelik bir çabadan sonra o iş başarılı olmadı ve o dükkânı kapattık. Piliç işine başladığımız sırada ilk önce canlı üretip İstanbul’da Pınar Tavukçuluğa satıyorduk. Pınar Tavukçuluk kendisi üretici değildi. Birçok yerden canlı piliç alıyordu. Demin unuttum, en eskilerden bizim Zuhal beyin babası Şaban Bey ve ortağı Yetvart Bey’de vardı. Onların da tavukçuluğu çok eski tarihlidir. Velhasıl biz Erdek yolundaki tesisimizde başladığımız zaman orada 10-12 tane işçi kızın başına bizim hanımı geçirdik. Piliçleri hunili sistemde kestikten sonra bacaklarından tutup önce sıcak suya daldırıp sonra tamburlu tüy yolma makinesiyle tüylerini yolarak piliç eti üretmeye başladık.

EŞ: Çok güzel anlatıyorsunuz. Benim anladığım kadarıyla siz bu işe yemcilikle başladınız. Sizin şirketinizin orijini yemcilik. Zaten adınız da Bandırma Vitaminli Yem Sanayi olduğu için Banvit.

VG: Erol Bey, biz 1967 senesinde yem üretmeye başladık. Bu bölgede hayvan yemi olarak çok az miktarda büyük baş hayvan yemi satılıyordu. Tavuk yemi olarak daha çok yumurta yemi satılıyordu. Edincik bölgesinde yumurta üreticileri vardı. Ben bunlar vasıtası ile tavukçuluğa diyelim ki yumurta üretimi yönünden olsun ilk adımımı atmış oldum. Yavaş yavaş üretmiş olduğumuz yem ile tavukçuluk sektörüne girer gibi olduk. Gene likit yumurta işine girişmemiz de o yem konusunda olsun başka konularda olsun gidişatı, dünyada olan bitenleri takip etmemize yarıyordu. Avrupa’ya gittiğimizde bilhassa Hollanda’da likit yumurtanın ne kadar yaygın olduğunu gördük. Bazı şeylere insanlar hevesleniyor. Ama uygulamanın kendi memleketinde ne kadar başarılı olacağını düşünemiyorsun. O zaman Hollanda’dan bir uzman getirtmiş ve bütün ekipmanların ve o binanın dizaynını o arkadaşına yaptırmıştım. Demin arz ettiğim gibi başarılı olmadı, olmasına da imkân yoktu, piyasa hazır değildi. Bugün Bandırma’da bizim tesisten biraz ileride AB gıdanın tesisleri var. Arada bir gidip görüyorum. Tesisleri gayet başarılı bir şekilde likit yumurta üretiyor. Türkiye’de yerlerini almış vaziyetler. Bence önümüzdeki yıllarda bu konu daha da gelişecek. Likit yumurta hayatımıza endüstriyel boyutta girecek. E şimdi o demin söylediğim 10-12 kızla başladığımız iş bir tecrübe gibiydi.

Ciddi olarak piliç üretimi ve işlemesine karar verdiğim zaman, tahmin ediyorum 1983 ün son aylarıydı. Bu işin detaylarını, ne şekilde yapıldığını da bilmiyorum. İki arkadaşımı Bursa’ya gönderdim. Bursa’da bir tesis vardı, bir iki kişi kesip satıyorlardı. Gidin onlara bakın dedim. İstanbul’da Pınar Tavukçuluğu biliyordum. İstanbul’da da böyle ufaktan bu gibi işleri yapan, piliç kesip satan insanlar vardı. Gidin onlara da bakın bakalım ne şekilde kesiyorlar, ne şekilde soğutuyorlar dedim. Nasıl yapıyorlar diye arkadaşlarımı gönderdim. O arkadaşlar halen bizde çalışıyorlar. Birisi Zafer Bey diğeri de Erdem Bey. Onlar gitti ve incelediler. Bu



arkadaşlar gezdiler ve bir iki gün sonra geldiler rapor verdiler. Dediler ki, Vural Bey sen bu işin ne şekilde yapıldığını, nasıl hazırlandığını görsen bir daha piliç yemezsin dediler. O kadar ilkel bir durum vardı. Çaresiz kaldım birden aklıma bir fikir geldi. Yemcilik dolayısıyla burada 'Tahirova' da Almanların kurduğu bir çiftlik vardı. Devlet çiftliği oldu sonradan. Devlet Üretme çiftliği oldu. Yani Almanlar bir araştırma çiftliği kurmuşlardı. Devlet onlara vermişti Tahirova bölgesini. Bataklıkta, orayı onlar geliştirdiler. Onlar zaman zaman toplantı falan yapıyorlardı. Ben de bir keresinde yemci olarak katılmışım. Ondan evvel de bizim ayçiçeği yağı üretim işimiz vardı. Alman'larla tanışıklığım ve yakın ilişkilerim oluyordu. Oradaki toplantıların birinde bir Alman uzman geldi. Senesini hatırlamıyorum.

Zaman 60'lı senelerin sonlarına doğru bir profesör Modern Piliç Yetiştiriciliği diye bir kitap yazmış. Ben Alman mektebindenim İstanbul'da. Bir yakınlık oldu ve bana o Modern Piliç Yetiştiriciliği'yle ilgili kitabını verdi. İki parmak kalınlığında ufak bir kitaptı. Birden aklıma o kitap geldi. Hemen aradım buldum kitabı. Bir takım yetiştirme yöntemleri var. Yazar profesör olduğu için tez hazırlar gibi gayet detaylı bir şekilde piliç yetiştiriciliğini anlatıyor. Yetiştirme işini iyi kötü yapıyoruz da beni ilgilendiren asıl konu tabi kesim ve hazırlanış şekli. Bir yanlışlık yapmayalım diye hemen o sayfayı buldum. Tekrar tekrar o sayfada yazanları okudum. İlk önce şöyle keseceksin kanını da şöyle akıtacaksın falan şeklinde madde madde yazmış iki sayfada hepsinin altını çizdim. Ona göre neler yapmamız gerektiğini yazmış. Ne şekilde soğutulacak, ne şekilde ambalajlanacak, nasıl pazarlanacak, hepsini ince ince yazmış. Galiba Nazif Akfırat isimli bir kişi bir makineci vardı, yeni öldü. Nazif Bey böyle ufak kesimhaneler falan yapıyordu. Biz de sermaye de para da yok. Üç kuruş para vardı belki, likit yumurta yapacağız diye o işe yatırmıştık. O sırada Irak'a yumurta ihracatı işi çıktı.

1980'li yılların başlarında, Türkiye ilk defa yumurta ihraç edecek. Ama yumurta ihracatının bir şartı var. Enternasyonal piyasada ihracata muhatap olan yumurtanın belirli bir miktarı, 30 düzinesinin bir kutu, uluslararası tabirle bir box içinde olması lazım. Yumurtanın bir seleksiyondan geçmesi, hepsinin aynı büyüklükte olması ve numara verilmesi gerekiyor. Bunun için de bir tasnif makinesi gerekiyor. Türkiye de kimsede böyle bir tasnif makinesi yok. Ama bende var tasnif makinesi. Türkiye'den ilk yumurta ihracatı bizim o Erdek yolundaki külüstür tesisten yapılmaya başlamıştır. Çukurova'da bir şirket vardı. Bu şirket Irak'ta ihaleyi alıyor. Türkiye'de yumurta çok diye Çukurova şirketi bu işe giriyor. O şirket hala devam ediyor galiba. Çukurova şirketi İzmir'e geliyor. Yumurta üreticilerinin en çoğu en büyükleri o zamanlar İzmir'de. Bunlarla anlaşma yapıyor. Sen şu kadar yumurta verir misin diyor onlar da veririm diyor, anlaşma tamam. Bir gün geldiler bana hepsi toplandılar. Vural Bey sende makine varmış tasnif makinesi. Yumurtaları Irak'a ihraç edeceğiz ama tasnif işini burada yapalım dediler. Tamam, yapalım memlekete döviz girsin dedik. Her gün onlarca kamyon yumurta İzmir'den geliyor. Yolda kırılanlar oluyor. Bunlar, sonradan kesimhane yaptığımız yere iniyor. Kirlisi, pisi ayıklanıyor, temizleri tasnif ediliyor ve boxlanıyor. Böylece Türkiye'den ilk yumurta ihracatı, halen duran o binadan 1982 senesinde falan, Özal geldikten hemen sonra başlıyor. Bu işler 1982-83 senelerinde gerçekleşti ilk. Ondan sonra İzmirli kendileri tasnif makinesi falan aldılar.

Bir İzmirli firma çıktı, Narita diye, tasnif makinesini satar mısın dedi, satarım dedim. Geçmiş zaman, 1 milyon lira mı neyse kâr da ettik tasnif makinesinden. Narita'ya verdik. O parayla Nazif ustaya dedim ki gel buraya, zincirli konveyörlü bir kesimhane yapalım. Geldi, ölçtü, biçti ve saatte 750 adet kesim kapasiteli, zincirli bir konveyör sistemi kurdu. İslama kazanı, şusu, busu komple ufak bir kesimhane. O zamanlar İstanbul'da Pınar Tavukçuluktan Avni Nebioğlu'nu tanıyoruz. O zamanlara kadar İstanbul'da ve Türkiye'nin birçok yerinde piliç kesimi ve piliç satışında kuru kesim diye bir sistem vardı. Piliç kestikten sonra soğutmadan satıyorlardı. Piliç soğutulmuyordu. Kesimden, tüy yolmadan çıktığı gibi, sıcak sıcak o şekilde satılıyordu. Piliçler açıkta kendi kendine oda ortamında soğuyordu.

Bu şekilde piyasaya veriliyordu. Hatta alıcılar Tophane'deki Pınar Tavukçuluğa gidip tavukları elliyorlar ve



sıcaksa taze diye tercih bile ediyorlardı. Ama benim o Alman profesörün kitabında tavukların kesildikten sonra bakterilerin ürememesi için karkaslarının buzlu suda derhal en kısa sürede karkas ısısının artı 4 dereceye indirilmesini emrediyordu. Bunun için de buzlu su dolu bir kazana atılmasını emrediyordu o Alman profesörün kitabı. Ben tabi bütün üretim planını ve bütün işlerimi o Alman profesörün kitabındaki normlara göre yapmaya karar vermiştim. Piliçleri soğutucu çiller kazanına koyacağım ve ondan sonra soğumuş olanlarını bir naylon poşete koyup üstüne de markamı koyacağım o şekilde satacağım. Kulağı çınlasın Avni Nebioğlu Beye Pınar Tavukçuluğun sahibi Avni beye sen dedim yardım et bakalım biz tesisi, bu zincirli konveyörü falan doğru kuruyor muyuz? Baktı falan, şu şekilde yapacaksın diye bize yardımcı oldu. En sonra da dedi ki “Sen bunları nasıl satacaksın. Bunları nasıl pazarlayacaksın” dedi. Ben de “Bunları bu çiller kazanında soğutacağım, ondan sonra naylon poşete koyup üstüne de Banvit diye markasını koyup o şekilde satacağım” dedim. “Sen böyle yaparsan sermayeyi çabuk kediye yüklersin Vural kardeşim” dedi. “Hemen bozulur senin piliçler” dedi. “Valla bozulur, bozulmaz, benim kararım bu şekilde” dedim. Hakikaten o tarihe kadar böyle ambalaj içinde piliç satışı hiç yok. Fakat bizim bu bahsettiğimiz 1984 senesinde Türkiye’de tavukçuluk konusunda bir hadise daha oldu. Kutlutaş ile Oyak ve bir de Danimarka şirketi üçü birleştiler. Türkiye’nin ilk ve en büyük etlik piliç üretim kompleksini kurmaya karar verdiler. Böylece Kaynarca’da Entaş isimli bir firmanın temellerini attılar. Entaş ile bizim üretime geçmemiz aynı senelere denk geliyor. Bu arada ben Kandıra’ya gidiyor geliyorum. Danimarkalılar Kandıra’ya yerleşiyorlar. İşin başında sermayedar olarak Oyak var. Sermayedar olarak Oyak ve Kutlutaş var. Danimarkalıların da sermayesi var. Büyük damızlık çiftlikleri yapıyorlar. Büyük bir yem fabrikası yapıyorlar. Yine büyük bir kuluçkahane yapıyorlar. Kesimhane yapıyorlar, her şeyi yapıyorlar velhasıl tam bir kompleks. Şimdi bir entegrasyon kompleksi dediğimizde içinde neler varsa Amerika’dakinin daha ufak bir modeline karar vermişler yapıyorlar. Biz o zaman yem yapıyoruz. Ama şanımız yerinde. Türkiye’nin en iyi yemini yapıyoruz diye iftihar ediyoruz. Danimarkalılar geldiler, bana dediler ki biz böyle bir işe giriştik ama yem fabrikamız Haziran’da üretime başlayacak. Altı ay süreyle bize yem vereceksiniz. Şu, şu, şu yemleri verir misiniz? Biz hesaplarımızı açtık ve Danimarkalılarla anlaştık. Velhasıl Entaş kuruluşunda kendi yem fabrikaları devreye girene kadar geçen altı ay süre içinde yemini bizden aldı. Sonra anlatacağım, kapatırken de bizden aldı. Ben onlara bir yandan yem veriyorum bir yandan da kendi kesimhanemizi yapmaya çalışıyorum. Yani aynı zamana denk geldi bizim kendi kesimhanemiz. Bizim işimiz ufak olduğu için ve yemimiz de hazır. Nazif Beyin yaptığı 750’lik kesimhanemiz de olduğu için bizim piyasaya girmemiz daha erken oldu. Piyasaya girme işimiz daha erken sonuçlandı. Söylediğim gibi başladık piliçleri poşet içine koymaya ve o şekilde pazarlamaya. O sırada da İstanbul’da bir gıda sergisi oluyor. Ona da iştirak ettik. İlk defa temizlenmiş bütün iç organları pilicin içine koyarak pazarlıyoruz.

Pilicin karın boşluğuna ciğerini, taşlığını, yüreğini falan koyuyoruz. Sene 1984-85’in başlangıcı. Entaş henüz devreye girmemişti. Entaş’ın müdürleri yani Danimarkalılar geldiler, siz dediler bizden önce başladınız. Tebrik ederiz dediler. Bizim ürünlere baktılar. Derken Entaş’ın kesimhanesi de hazır oldu. Biz Entaş’a yem vermeye devam ediyoruz. Ve bunlar reklama başladılar. Büyük firma olarak ve büyük bir üretim yaptıkları için reklama başladılar. Gayet de güzel etkili reklamlar yapıyorlar. Sofralar kuruluyor sofralara piliçler geliyor servis ediliyor herkes butundan tutuyor, lades kemiğini eline alıyor, lades, lades, lades aklımızda diyerek çok güzel reklamlar yapıyorlar. Biz de o sırada zaten üretimde devam ediyoruz. Allah razı olsun Entaş’ın o reklamı bize çok yaradı. Çünkü herhangi bir üründe reklama başladığınız zaman arkanızda o reklamın tetikleyeceği miktarda üretimin de olması lazım. Entaş’ta o sırada bu üretim yetersizdi. Ama bizde üretim yeterince yapıyordu. Derken biz de bu potanın içine girdik. Asıl reklam lades için ama biz de aynı reklamdan istifade ediyoruz. Banvit’te kendi poşetli pilicini bu şekilde piyasaya sokmuş oldu. Tabi bu büyük bir ivme getirdi. Elimizdeki ürünün pazarlanmasında ki zorlukları daha kolay atlatma imkânı bulduk. Çünkü gene o senelerde ve ondan sonra da uzun yıllar, tahmin ediyorum, 1990’lı senelerin ortalarına kadar belki sonlarına kadar devam etti. Belki şimdi bile daha birçok yerde tavukçu esnafı dediğimiz esnaf vardı. Tavukçu esnafı piyasaya



hâkimdi. Bu kuru kesim dediğimiz kesimciler ürünlerini tavukçu esnafına veriyorlardı. Bunların ürettikleri tavukların karın boşluklarında ciğer, taşlık ve yürek gibi iç organların yanı sıra bazı hallerde bağırsakları da içinde bulunabiliyordu. Ev kadını tavukçu esnafına gidiyordu. Onlardan kesilmiş ayıklanmış yani tüyü yolunmuş pilici alıyordu. Ev hanımları “bana şu pilici ver” diyordu. Adam da başüstüne hanımefendi diyor ve alıyor pilici teraziye koyuyor. 2 kilo 200 gram hanımefendi diyordu. Hanım efendi de “tamam evladım ayıkla” diyor 2 kilo 200 gramlık pilici. Adam başlıyor hazırlamaya. Açıyor karın boşluğunu. İçindeki bağırsak kalıntılarını atıyor. Taşlığın içini boşaltıyor. Orasını, burasını temizliyor, ayaklarını kesip atıyor. Sonuçta 2 kilo 200 gram yerine 1 kilo 800 gram pilici paketliyor ve müşteriye veriyor. Pazarda tavuk böyle satılıyordu. Sistem bu şekilde çalışıyordu. Yani ambalajlı ürünler piyasaya girmeden evvel piyasa bu şekilde çalışıyordu. İnsanlar bu piliçleri yiyorlardı. Ömer’in odasında bir resim var. Ara Güler’in. Kaç senesinden kalma bilmiyorum ama Beyoğlu balık pazarı gibi meydanlık yerde, yani kıyı köşe bir semtte değil Beyoğlu pazarında tavukçuların ne şekilde sattıkları o resimde görülüyor. Tavsiye ederim o resmi alın bir yere koyun, değerlendirin. Velhasıl ambalajlı piliç olarak Ladesle Banvit beraber piyasaya girmiş oldu. Diğer bütün tavukçular bizim arkamızdan bizden sonra birer birer ambalajlı tavuk satma işine girdiler. Tabi bu piyasaya giriş beni tatmin etmiyordu. Büyümek istiyordum. Çünkü bu işte ciddi kârlılıklar vardı. Şimdiki gibi değildi. Şimdi akıntıya kürek çekiyoruz. Bir zarar, bir kâr. Şimdi işler çok zor. O zaman böyle değildi, ciddi kârlar vardı. Gerçi montanlar ufaktı. Üretimler ufaktı azdı ama kâr marjı daha fazlaydı, daha büyüktü. Gene Sıtkı Bey’e kesimhane yapmak üzere teklifte bulundu Amerikalılar. Aynı sırada Köy-Tür’e de teklifte bulundular. O seneler 1980’li senelerin başlarında Amerikalılar Türkiye’nin bu işe girmesini piliç endüstrisi işine girmesini istiyorlardı. Şimdi diyeceksiniz ki ne anlamı var. Amerikalının ne işi var yahu Türkiye’de piliç endüstrisi büyüsün falan diye. Var, menfaati var Amerikalının bu işte. Amerikalının menfaati şu; Amerika o sıralarda dünyanın en büyük soya fasulyesi üreticisi ve dünyanın en büyük mısır üreticisi. Bu büyüklüğe şimdi Brezilya da hakim oldu ama o yıllarda Amerika tek tabancaydı. Amerika istiyor ki bütün dünya kuyrukta dursun soyasını alsın mısırını alsın bu üretimini satsın istiyor. Bunun da en büyük pazarı piliç yetiştiriciliği. Dünyada modern etlik piliç yetiştiriciliği ne kadar artarsa soya satışları da o kadar artacak. O sırada Jeess Morkle isimli bir Amerikalıyla tanışmıştım.

80’li yılların başında, o zamanlar e-mail vs. gibi teknolojiler yok. Adamla irtibatı kaybetmemiştim. Christmas’larda kart falan atıyordum. Jeess Morkle’a bir mektup yazdım. Mektupta “sizinle falanca yerde tanışmıştık diye yazdım. Şimdi dedim, bir kesimhane yaptım saatte 750 kapasiteli bana yardımcı olabilir misin? Adam hemen hazırım, eğer teklifin ciddiye ilkbaharda Mayıs ayında gelirim diye cevap yazdı. Benim davet ettiğim bu Amerikalı Amerika’nın en büyük piliç eti üreticisi şirketlerinin biri olan Country-Pride’in kurucusu ve sahibi. İki tane de oğlu var. Şimdi bizde de şirketler alınıyor satılıyor ya işte o şirket te büyüdükten sonra o almak istiyor, bu almak istiyor. En sonunda şirketi satıyor. O zamanlar için çok büyük bir para, 34 milyon dolara satıyor. Parayı aldıktan sonra arkasından kendisi de emekli oluyor. Fakat adamın içinde tavuk sevgisi var, başlamış yıllarca emek vermiş, bir türlü onu bırakamıyor. Emekli Yöneticiler Derneği diye bir dernekleri var. Bana dedi ki, ben geleceğim ve bu konudaki bütün bildiklerimi sana aktaracağım. Karşılığında beş kuruş para istemiyorum. Bu adam hali vakti yerinde olan ve o zamanlar için cebinde 34 milyon doları bulunan bir adam. Yani adam gerçek Amerikan zengini. Yalnız dedi “Bizim derneğin bir kuralı var, buna göre benim ve eşimin uçak parasını vereceksiniz, Türkiye’de kaldığım zaman içinde otel, yeme, içme ve oradaki bütün masraflarımı karşılayacaksınız. Başka bir şey istemiyorum” dedi. Biz hemen uçak parası first class gönderdik. Mayıs ayında eşiyile beraber geldi. Dünya tatlısı, bütün insanların hayran olacağı bir insan. Ben Jeess Morkle’ın bana yaptığı iyiliği ömrüm oldukça hiçbir zaman unutamam. Üç sene süresince yaz aylarında geldi. Bazen bizim evimizde bazen de evimizin yanındaki, Vehbi Beyin de zaman zaman kaldığı Pınar otelde kalarak bu işin Amerika’daki bütün inceliklerini, bütün uygulamalarını beş kuruş istemeden, hiçbir menfaati olmadan bana anlattı. Benimle kümes kümes, kesimhane kesimhane, pazar pazar dolaşıp bu işin inceliklerini



bana öğretti. Beni izleyen diğer şirketler de bu teknolojiiden istifade etmiş oldu. Çünkü hiçbir şey gizli kapaklı olmuyordu. Şu anda bile bizler nasıl üretim yapıyorsak sektördeki diğer şirketler de aynı şekilde üretim yapıyorlar.

EŞ: *Vural Bey anladığım kadarıyla siz bu işe başlangıçta yemcilikle girdiğiniz. Yerli ve yabancı danışmanlarınızdan aldığınız tavsiyelerle et işine de girmeye karar verdiniz. Hiçbir zaman için her şeyin en iyisini biz biliriz demediniz. Saatte 750'lik kapasitede bir kesimhane kurdunuz ve 12 işçi ile çalışıyordunuz. O günlerde ne kadar et üretiyordunuz? Çok büyük bir rakam mıydı o zamanlar için? Bunları satmakta hiç zorlandınız mı? Biraz bu konularda da bilgi verebilir misiniz bize?*

VG: Çok iyi bir noktaya temas ettiniz. Her şeyi ben biliyorum, ben. Bizim milletimiz de bunlardan çok var. İnsanlar biraz para kazandı mı, kendini allameyi cihan sayar. Bilmedikleri bir şey yoktur. Demin söyledim ya ben Alman mektebinde okudum diye. 2. Dünya harbinde Alman mektebi kapandı. Sonra ben Amerikan kolejine geçtim. Amerikan koleji'nde, bir felsefe ve psikoloji hocamız vardı. Doktor Sally diye bir hoca, nur içinde yatsın. Onun bir prensibi vardı. Benim dersime ister çalışın ister çalışmayın, ben size her dersten evvel 10 dakika bir test yapacağım. Anlattığım konular hakkında ufak bir test yapacağım. Siz buna cevap vereceksiniz. Ben de sizin bilginizi ona göre değerlendireceğim. Bize yazılı kâğıt dağıtıyordu, her şeyden evvel her dersten evvel, ufacık böyle bir kâğıt dağıtıyordu. Bir soru soruyordu, iki soru soruyordu, ufak sorular, sen de cevabını yazıyordun. Eğer diyordu, Sokrat'ın bir lafı var. "I know what I don't know" "Ben bir şey bilmediğimi biliyorum. Bilmediğimi biliyorum" diye yazarsanız, ben size geçer not "7" veririm diyordu. Oh ne iyi ya, biz de derse çalışmıyor, yazıyorduk test kâğıdına "I know what I don't know" diye. Geliyordu test kâğıdına 7 numara bize. Ulan birinci karneye bakıyorsun 7, ama bir iki sefer sonra utaniyorsun. "I know what I don't know" ve o kafana çakılıyor.

Ondan sonra en çok çalışılan ders, doktor Sally'nin dersi oluyor. Herkes Sally'nin kitabını alıyor, dersi iyi öğrenmeye çalışıyor. Onun için ben el-an çok şükür ki bugün de bir şey bilmediğime kaniyim. Ama öğrenmeye açığım, öğrenmeye çalışıyorum. Biz bu kırmızı et işine girerken her şeyden önce yaptığımız birinci iş bismillah Avustralya'dan bu işin uzmanı, bu işte çalışmış olan, John diye birisini getirtmek oldu. Şimdi şu anda kaç tane yabancı danışmanımız var söyle desen bilemiyorum. Josh adında bir danışmanımız vardı. Hem piliç konusunda, hem kırmızı et konusunda, hem de ileri işlem konusunda danışmanımız. Daima danışmakta fayda var. Başlangıçta 750 adet'lik kesimhaneyi Nazif Akfırat'a kurdurmuşsun. Saatte 750 adet kesecek. Bu bir şey ifade etmiyor. İlk önce saatte 750 tane pilici temin etmen lazım. O zamana kadar, bu modern sistemler bilinmiyor. Türkiye'de taşıma kafesi diye bir şey yok. Piliçleri nasıl nakledeceksin, kafes yok. Üzerinde demirden yapılmış kafesler bulunan kamyonlar var onların içine yükleniyor. Velhasıl ilk önce İtalya'dan canlı hayvanların kümeslerden toplanıp taşınması için kafes getirttik. Tabi bunların hepsini Jess Morkle'ın tavsiyeleriyle yapıyoruz. Kesimden sonraki aşama ise çok farklı. Hadi piliçleri getirdin, kestir, şimdi bir de bunları satman lazım.

Her zaman müşteri aynı yerde hazırda beklemiyor. Her zaman aynı miktarda mal satamıyorsunuz. Mal talebi sabit değil, dalgalı bir durum söz konusu. Yani üretimin daima satıştan daha az olması lazım ki elindeki malı layıkıyla değerlendirebilesin. Biz tahmin ediyorum başlangıçta sistemi gayet düşük kapasite ile çalıştırmaya başladık. Saatte 750 adetten 2 saatte o günlük toplam kesimi bitiriyoruz. Jess Morkle dedi ki bu iş böyle olmaz. Peki, nasıl olacak? Nazif Akfırat'ın yaptığı zincirli kesimhanedeki hattı sabit hızla döndüren motoru at, yerine, devrini senin kendinin ayarlayabileceğin bir motor koy. Yani saatte 700 değil istersen 600, istersen 500, istersen daha fazla olacak şekilde ayarlayabileceğin bir motor koy. Hemen biz motoru attık. Jess Morkle'ın dediği gibi motorlar piyasada satılıyor. Bir motor aldık. Devrini kendimiz ayarlayabiliyoruz. Hızını saatte 400'e mi, 350'ye mi ne öyle bir yere ayarladık. Yani düşürdük kapasiteyi. Ona göre işçi aldık. Yavaş yavaş işçi



saatte 300'e göre, bir yandan içini temizliyor, bir yandan bacağını kesiyor, bu şekilde çeşitli işleri elle yaparak piliçleri kesiyorlar. Yani kısmen manuel. Talep artınca yani hat hızlanınca Jess diyordu ki "Hiç kimseye bir şey söyleme ve hattın hızını 300'den 350'ye, 400'e çıkar." Yavaş yavaş işçi de hızlanıyor ve o tempoya kendini uyduruyor. Tabii, talep arttıkça biz habire hızı ve dolayısıyla kapasiteyi artırıyoruz. Önce 750'ye, sonra 1000'e çıktık. Saatte 1000'in üzerine çıktığımızda vardiya sayısını da 2'ye çıkardık. Jess Morkle'dan öğrendiğimize göre bu iş iki vardiya olarak uygulanmalıdır. Sen sen ol, ne para olursa olsun, 3 vardiyaya çıkma dedi. Bu işte bir vardiya dezenfeksiyon ve temizlik için şarttır dedi. O zamandan bu zamana bizim tesisimizde 8 saatlik bir vardiya temizlik ve dezenfeksiyon olmak üzere kesim yapılmaktadır. Bütün tesis, en ince noktasına kadar bila istisna temizlenip dezenfekte edilir.



EŞ: Demek ki tavukçulukta işin püf noktası, kilit noktası satış. Çok iyi üretebilirsiniz ama satamazsanız hiçbir işe yaramıyor ve keşke üretmeseydim'e geliyorsunuz. Şu halde satış motive edecek, neler yakalayabildiniz hayatınızda?

VG: Gene hep nur içinde yatsın diyorum, Jess Morkle'la çok büyük dostluk kurduk. Kışları biz gidiyorduk onun evinde kalıyorduk, yazları o geliyordu buraya, Tavukçulukla ilgili her şeyi ondan öğrendim. Şimdi ondan evvel, yani Jess gelmezden evvel bölgemizdeki en büyük tavukçu esnafının bulunduğu en yakın pazar Bursa pazarıydı. Büyük pazar. Tavuk satan toptancı esnafına yalvarıyoruz. Diyoruz ki, kardeşim bak sen uğraşıyorsun, içini temizliyorsun, ayaklarını kesiyorsun, bilmem şunu yapıyorsun, bunu yapıyorsun. Biz sana tertemiz, içi ayıklanmış, buz gibi soğutulmuş ürünü teslim edeceğiz. Daha da ucuza vereceğiz. Almıyorlar. Çevremizden insanlar diyorlar ki, bu ikna işi böyle olmaz. Bunlara bir ziyafet verelim. İki, üç toplantıdan sonra Bursa Çelik Palasta tavuk toptancılarına rakı bir de ziyafet verdik. İçirdik, ağırladık, sırtlarını sıvazladık, falan. Malı ondan, bundan alıyorlar fakat bizden bir türlü almıyorlar. Fiyatını soruyoruz, biz daha ucuza veriyoruz, yine de olmuyor. Biz satamıyoruz, almıyor bizden. O sıralarda Jess geldi. Dedi ki "Bu adamlar sizden mal almazlar. Çünkü şimdi onlar işin patronu, işin hâkimi onlar. Senden mal almaya başlayınca, ipin ucu sana geçecek. Onun için sana bu imkânı vermezler. Ben dedi Amerika'da bir sales-unit, yani bir satış ünitesi açmıştım. Çok başarılı olmuştu. Sen de, bir sales-unit açacaksın. Kendi satışını kendin yapacaksın başka çaren yok "dedi. Bursa'da Sırameşeler diye bir semt var. Biz hemen orada bir apartmanın altında depo gibi bir yer tuttuk. Başına Lütfi diye bir arkadaşımızı yerleştirdik. Bir de topuzlu bir kantar koyduk. Kasa kasa piliçleri götürüyoruz. Depomuza bir de buzhaneye yaptık, ufak bir buzhaneye. Ufak bir kamyonetle malı götürüyoruz ve buzhaneye indiriyoruz. Lütfi arkadaşına da tembih ettik. Sen sen ol, hiçbir tavukçuya bir kanat mal verme dedik. Yani tavukçu toptancı esnafına piliç satmayacağız. Bizim prensibimiz o. Lütfi'ye dedik ki, sabahdan akşama kadar kasapları, bakkalları dolaşacaksın. Kimine 3 vereceksin, kimine 5 vereceksin. Biz başladık kasapları, bakkalları dolaşmaya. Biri 5 aldı, öbürüsü 10 aldı, diğeri 8 aldı. Ertesi günü bu işe böyle devam ettik. Bir kısmı geldi, depodan mal aldı. Bizim satışlar başladı artmaya, canlanmaya. Tavukçu toptancı esnafı bize böyle uzaktan bakıyorlar. Bizden mal almak istiyorlar, fakat biz hiç vermiyoruz tavukçulara, vermedik ve hala da vermiyoruz. Jess ile bölgeyi dolaşıyoruz. İstanbul piyasası, Balıkesir piyasası derken ağımızı genişletiyoruz. Pazarlama ağını bu şekilde genişletmeye başladık. Şimdi kaç tane satış ünitemiz var bilmiyorum. Ama en uzaktakiler Samsun ve Gaziantep'te. Ankara'da 3 tane satış ünitemiz var. Bunlar da yüzlerce metre kare buzhaneye, sıfır derece muhafaza, şok muhafaza üniteleri vs. var. İleri işlem muhafazası ayrı ayrı sistemlerimiz var. Satış ünitelerimizin sayısı 30'un üzerinde. Batı Anadolu'da Edirne'den Antep'e kadar 30'un üzerinde satış ünitemiz, merkezimiz var. Buralarda bizim kendi elemanlarımız kendi adamlarımız çalışıyor. Oralarda ki esnafa satış yapıyorlar. Onun dışında daha uzak bölgelerde, daha iyi denetleyemediğimiz yerlerde de bayilerimiz var. Ama o bayilerle yapmış olduğumuz anlaşmalar gereğince, aynen bizim kendi satış ünitelerimizi nasıl denetliyorsak, o bayilerimizi de aynı şekil de denetliyoruz. Anlaşmamız o şekilde. Yani, bayinin ve satış ünitemizin birbirinden farkı yok. O şekilde denetliyoruz. O şekilde, taaa Hakkâri'den Edirne'ye kadar ulaşıyoruz. Sistemimiz böyle.

EŞ: Demek ki eskiden bölgesel satıyordunuz daha sonraları ülkesel ve hatta son zamanlarda küresel pazarlarda satış yapmaya başladınız. Siz Banvit'i oluşturdunuz, büyüttünüz. Bunu bugünlere getirdiniz. Bu arada Banvit'le beraber çocuklarımızı da büyüttünüz. Şu anda onlar da bu işin içindeler. Ne zaman onlar bu işin içine girdiler. Onların girişini sizden dinleyelim.

VG: Erol Bey, biz Bulgaristan muhaciriyiz. Benim babam Bulgaristan Varna'dan gelmiş. Önceleri gençliğinde elektrik tesisat işleri vs yapıyormuş. Daha sonra muhtelif işlerden sonra, Çatalca'da bir değirmen sahibi olmuş. Bu değirmen su değirmeni yani taşlı değirmen. Ondan sonra Bulgaristan'da gördüğü yağ işine girmiş. Çatalca



civarında ayçiçeği ektirmeye başlamış. Ayçiçeği tohumlarını presliyor ve yağ çıkarıyor. Bizim çocukluğumuz da fukaralık diz boyu. Kimsenin evine yağ vs, girmiyor. Yağ çok pahalı. İstanbul'a yağ ya Vakfıkebir'den ya da Güney'deki Urfa taraflarından gelir. Tereyağı, hayvansal yağ. Zeytinyağı ateş pahası. Zaten miktar olarak da küçük. Zeytinyağının nakliyesi de kolay değil. Velhasıl benim çocukluğum bu tür üretimlerin içinde geçti. Yaz tatillerinde okul tatillerinde ben işçiyle beraber oturur kuru fasulyeye kaşık çalardık. Ayçiçeği işi ne şekilde yapılıyor, değirmende un nasıl öğütülüyor, bunların içinde yetiştiğimiz için, benim çocuklarım da aynı armut dibine düşer misali geliştiler. Ben 1967'de başladığım zaman Ömer 58 doğumlu, daha 9-10 yaşlarındayken yem fabrikasında çalışırdı. O zaman böyle el arabasıyla taşınıyordu malzemeler. İlaçlar, hammadde çuvalları, arpa çuvalları, kırılmış mısırlar falan el arabasında taşınırdı. Ömer'de, Turgut'ta yaz tatillerinde çalışırdı.

Ömer Saint Benoit'yı bitirdi ondan sonra Amerika'ya gitti. Arkasından bir sene sonra da kardeşi Amerika'ya Nebraska Üniversitesine gitti. Yani çocuklar da bu şekilde işin içinde, üretimin içinde ve satışın içinde büyüdüler. Çocukların birisi 87'de diğeri 88'de döndüler. Yani işe yabancı değillerdi zaten. Ondan sonra da muhtelif bölümlerde hepsi çalıştı. Turgut'ta, Ömer'de canlı üretimden kesimhanedeki üretime, pazarlama konusunda bizim profesyonel yöneticilerimizin yanında aylarca çalıştılar. Ben bilirim, Ömer kümes kümes, Zafer ile beraber dolaşmıştır. Turgut da pazarlamacılar ile birlikte onların arkasında senelerce dolaşmıştır. Ondan sonra tabi yavaş yavaş yönetime girdiler. Bugün gördüğümüz gibi ben tam manasıyla emekli hayatı yaşıyorum. Yavaş yavaş Ömer olsun, Turgut olsun tüm görevleri üzerimden aldılar. Seneler ilerledikçe pazarlamada olsun, üretimde olsun, tüm işleri üzerimden aldılar. Ömer aşağı yukarı 15 senedir falan yönetim kurulundaydı. Turgut da 3-4 sene oldu yönetim kuruluna gireli. Ben 2 sene evvel yani 80 yaşına girdiğim sene yönetimden tamamen ayrıldım. O zamana kadar murahhas aza olarak yönetimdeydim. 2008 Nisan ayındaki genel kurulda istifamı verdim.

Bana dediler ki sen danışman olarak kal. Eğer bir konuda icap etti mi danışırız sana dediler. Şimdi canları isterse veyahut ihtiyaç hissederlerse danışıyorlar. Ben de geliyorum, gidiyorum. Bu duruma, bu hayata alışmışım boş duramıyorum. Tabi Ömer ile Turgut bu işte ki yeteneklerini, kendilerini artık ispatlamış vaziyettedirler. Allah onlara kolaylık versin. Yalnız bu müessesenin kuruluşunda en büyük emek veren insanlardan bir tanesi karım Gülgün Hanımdır. Gülgün Hanım, nev-i şahsına münhasır bir karakterdir. Karışmadığı hiçbir iş yoktur. Bana karıştığı gibi, çocuklara da, ikisine de karışır. Buradaki bütün yöneticilere de karışır. Benden daha fazla emek verir işlere. Senelerce ve senelerce evvel Jess'in gelmesinden itibaren kesimhanenin içinde elleri kızarana kadar kesimhanenin içinde çalışmıştır. Ben şimdi hayvanın şurası neresidir, burası neresidir diye merak etsem fark edemem. O ise tavuğun bütün anatomisini ezberler. Çünkü elinden binlerce defa geçmiştir. Şimdi aynı şekilde işlere karışmaya devam ediyor. Kırmızı et departmanına da giriyor. Onda da öyle bir merak var. Onda bir de insanlarla olan münasebetler konusunda bir yetenek var. İşçiler ve çalışanlar, yönetimden bir istekleri olsun, bana gelmekte çekinirler ona giderler. Hâlbuki benim kapım, Ömer'in kapısı açık. Ömer'den de, benden de çekinirler. Ama herkes gider Gülgün ablasına derdini anlatır. Bütün ilişkilerde aracıdır. Falancanın şu sıkıntısı var, filancanın bu derdi var diye. O da böyle bir insandır işte.

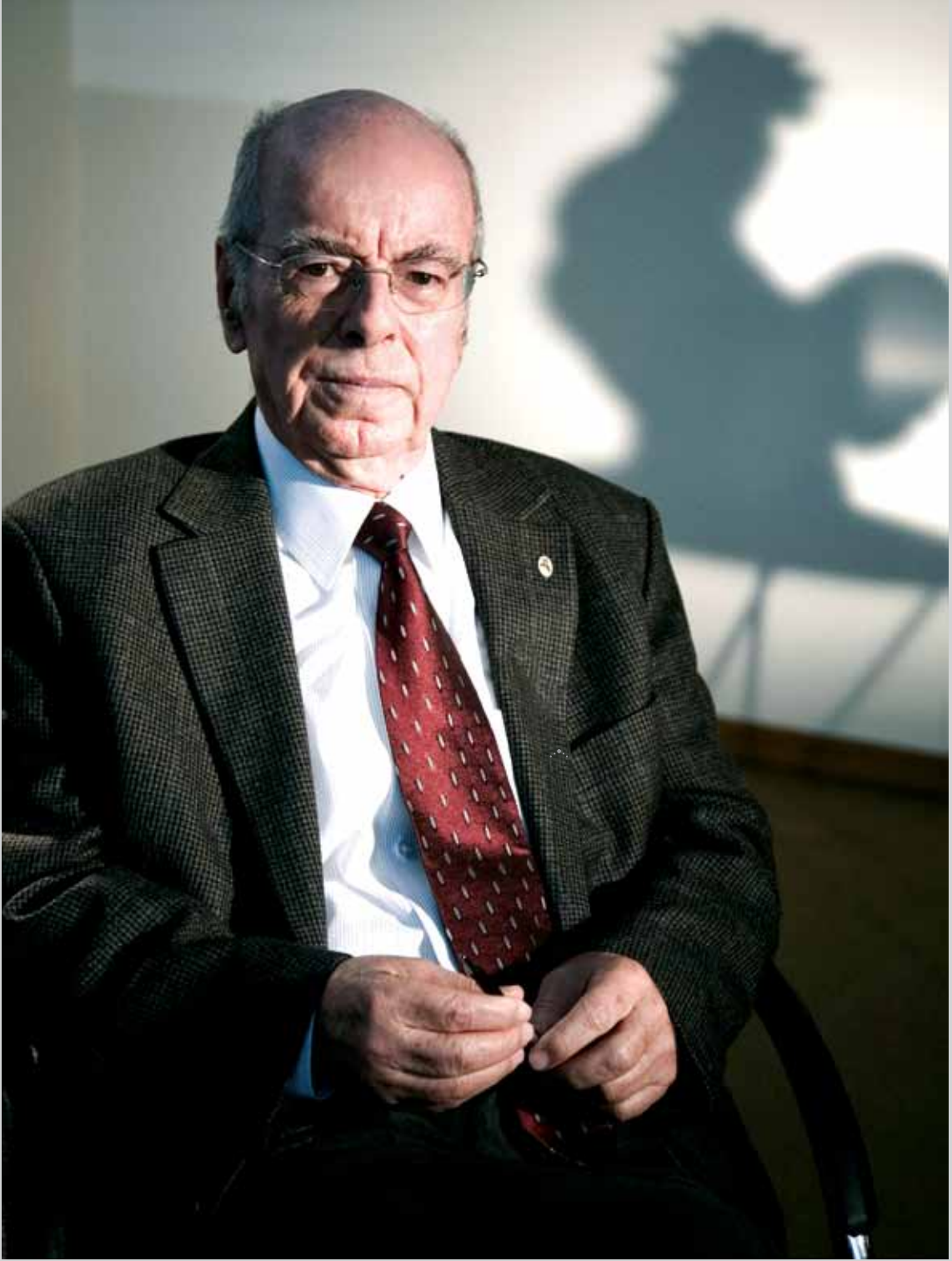
EŞ: Müesseseyi, çok sağlam bir hale getirdiniz. Güvenilir ellere de emanet ettiniz. Bundan sonra onların başında bir danışman olarak, devam ediyorsunuz.

VG: Çok şükür iyi bir şekilde devam ediyoruz.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun, var olun.

VG: Ben teşekkür ediyorum, Erol Bey sizler sağ olun eksik olmayın...





HAŞİM GÜRDAMAR



HAŞİM GÜRDAMAR

Herkes Bayram Yaparken Biz Çalışırız

Erol Şengör: *Haşim Bey, sizi bu sektörün en eskilerinden birisi olarak görüyoruz. Bu işin geçmişi hakkında bize biraz bilgi vermenizi, bu işe neden ve nasıl girdiğinizi bize biraz anlatmanızı rica edeceğiz...*

Haşim Gürdamar: Bu işe nasıl girdiğimi anlatmak için; benim kim olduğumu öncelikle söyleyeyim. Ben Doğu Anadolu Erzincan Kemaliye Akça Köyü'nde doğmuşum ve de 11 yaşında İstanbul'a gelmişim. İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İnşaat fakültesini bitirdim. İnşaat işlerine başladım, işlerimiz de iyi gidiyordu. Taahhüt işleri, yapıp satma filan gibi şeylerle uğraşıyorduk. O sırada bizim akrabalar, hemşeriler bir kooperatif kurmuşlar. Bu kooperatifi kurduktan sonra tavukçuluğu etüt etmişler bakmışlar kooperatiflere devlet karşılıksız para veriyor. Bu işte kâr var falan diye düşünmüşler ama sermayeleri yetmiyor bu işi yapmak için. Bana sen de gel hisse al dediler. O günkü tarihte bir küçük hisse de ben aldım. O arada da bu hisseyi almak için bu nasıl bir iştir diye merak ettim, verdikleri fizibilitelere baktım. Karaköy' deki yerlerde bu iş nasıl oluyor, kaç paraya alıyorlar, kaçta satıyorlar falan diye baktık. Tesadüfen, demek ki tavukçuluğun o sırada iyi olduğu bir tarihmiş. Cazip geldi ve de o kooperatif o işini yaparken ben de özel olarak kendim 78 yılında arkadaşlarımla beraber Şen Tavuk Anonim Şirketini birlikte kurduk. Bu arkadaşlarım benim yakın arkadaşlarımdı. Bunlardan iki tanesi vefat etti. Tolon Bayraktar ve İzzet Sanemoğlu, Allah rahmet eylesin. Gebze Şekerpınar da bir çiftlik arazisi olarak Broiler üretimi olarak başladık işe. O tarihleri düşünün terör var. Herkes korku içinde. Şehirlerde akşam olduğunda herkes evine çekiliyor ve biz bu ortamda bu işe başladık.

Broiler işine başladığımızda 80 bin kapasiteyle başladık. Yani 750 m2'lik 8 tane kümesimiz vardı. Başladık ve baktık ki bu kapasite büyük. Çünkü o tarihte kesimhaneler apartmanların altlarında, bodrum katlarında çok basit kesimhaneler. En önemli makineleri olarak sıcak su kazanları var.

O yıllarda civciv üreten firmalar Pak tavuk, Ar tavuk, Yupi, Altın tavuk ve en önemlisi Tok tavuk. Civcivi bunlar üretiyor. Ürettikleri miktarlar da o tarihlerde pek fazla değil. Hepsinin ürettiği civcivleri toplasanız bugün Şen Pilicin ürettiği kadar ya vardır, ya yoktur miktar olarak.

Kesim ve yem konusuna gelelim: Yem konusunda devletin yem fabrikaları vardı. Bir de özel sektöre ait küçük fabrikalar vardı. Mesela Kurtköy'de Nev-Yem vardı. Ya onlardan ya Adapazarı yem sanayiden filan yem alırdık. Ama bu yemler bugün bildiğimiz kaliteli yemler değildi. Mesela bugün 1 kilo canlı ağırlık için 1 kilo 800 gr yem sarf ederken, bahsettiğim 1980'li yıllarda 3,5 -4 kilo gibi miktarlar sarf edilirdi. Yani bugünkü yemlerle mukayese edilmeyecek kadar kalitesi iyi olmayan yemlerdi. Bakım konusuna gelince tabi ki o tarihte bakım konusu da çok gelişmemişti. Bu işi bilen insanlar vardı. Biz çok fazla bilmiyorduk. Aşırı Türkiye'ye ithal etmek yasaktı. Yerli aşılar kalitesizdi, kullanamıyorduk. Ayrıca da aşılar kaçak olarak Almanya'dan gelen Türk işçilerin bagajda getirdikleri aşılardı. Bu aşıları yaparsınız ama bir işe yarıyor mu, yaramıyor mu o da pek belli değildi. Çünkü getirilirken iyi şartlarda getirilmediği için aşılar bozuk olabiliyordu.

Kesimhane olarak o tarihlerde İzmir de Yupi var. Burada Kadıköy de Pak Tavuk var. Bir de apartmanların altında basit kesimhaneler var yani tavukları hunilere tıkarlar, kafalarını keserler, kanı süzülür, sonra işçiler elleriyle sıcak su kazanlarına daldırır, tüylerini yumuşatırlar. Atarlar bir masanın üstüne başlarlar tüylerini kadın işçilerle yolmaya. Ve sonra içersini bazen temizlerler yani iç organlarını alırlar, bazen de hiç almazlar. Kafasını koparmazlar, kafası durur üstünde, bir koca kaba kâğıt sararlar. Ve böylece soğutma falan söz konusu değil, satılır. Ve de kafayı niye koparmazlar biliyor musunuz? Güvercin mi tavuk mu olduğunu anlamak için. Yani satın alan tavuk olduğunu kafasından anlıyor.

EŞ: *Yani o zamanlar anladığım kadarıyla tavuklar çok küçük olurdu ve güvercinlerden ayırt etmek zordu.*

HG: Tavuklar küçük oluyordu ve zaman içinde bu halkın veya pazarın talebine bağlı olarak irileşti. Mesela 1.600 gr'dan ileriye doğru gitti. 1.800 gr. oldu, 2.200 gr. oldu. Bugün pazarın istediği tavuk 2.400 gr canlı ağırlıkta. Ve de bizler böyle bir ortamda broiler işi yapıyorduk. Bir kamyonumuz vardı. Kamyonun üstüne bir kafes koymuştuk. O kafesi caraskalla indirir içlerine tavukları doldurur sonra yine kamyonun üzerine yerleştirirdik kafesi. Karaköy de ki tavukçulara tavuk götürür onlara kestirirdik. O zamanlarda broiler üretim çiftlikleri de küçüktü. Yığılca, Akçakoca gibi yerlerde, Adapazarı'nda köylerde 500 tane 1000 tane üreten çiftlikler ve onların sahipleri köylüler vardı kısaca. Onlar tavuklarını getirirler, bu bodrum katlarında çalışan kötü kesimhane gibi yerlere verirlerdi. Çoğunlukla da paralarını alamazlardı. Yani köylü civcivi alıyor, yemi alıyor, yetiştiriyor, getiriyor burada ki insanlara veriyor ve parasını da bazen alıyor bazen alamıyor. Böyle bir ortamda çalışıyorlardı. O insanlar hala mevcut ve şimdi bizimle entegre olarak çalışıyorlar. Böyle bir ortamda broiler üretimi yaptığımızda bir de baktık ki biz bayağı ciddi olarak büyümüşüz bu konuda ve de kendi kendimize fiyat tespit edebiliyoruz. Canlı fiyatı şudur budur filan gibi. Tabi bir tek çiftlikle çalışıyoruz ve de müşterilerimiz sürekli talep ettikleri için all in all out değil de her kümese farklı yaşlarda hayvan koyarak çalışıyoruz.

Her kümese farklı yaşlarda civciv koyarak çalışıyoruz. Faaliyetlerimizi yürütürken bir de baktık civciv sıkıntısı oldu. Yani civciv almak istiyoruz, bulamıyoruz. O tarihte civciv satan Ar-Tavuk var. Genel Müdür Mehmet Ülker Bey'e sipariş vermek için gidip ben konuşuyorum. Bize civciv programı verecek. Sekreteri telefon ediyor müsait değiliz veremiyoruz diyor. Pak-Tavuğa, Zuhale Bey'e müracaat ediyorum. Bazen veriyor, bazen veremiyor falan. Yani ortalıkta bir damızlık sıkıntısı var. Baktık, bizim de kapasitemiz oldukça büyük. O



sırada da Allah selamet versin inşallah sağdır, Ahmet Sarıgül isminde bir veteriner vardı. Onunla konuşmak faydalı olur diye düşündük. Böylece Ahmet Sarıgül de bizim müşavirimiz oldu. Haftada birkaç kere geliyor ve bize yardımcı oluyor. Damızlık işini Ahmet Sarıgül'le konuştuk. Bu damızlık işi yapılamayacak bir iş mi? Yoo yapılır dedi. Derken onun fizibilitesini yaptık. Sonuçta karar verdik, bu damızlık işini yapacağız. İlk siparişi Hanri Benazus Bey'e verdik. Cıvcivler geldi. Sonra Albert'le devam ettik. Kuluçkahaneyi iki makineyle kurduk ve işe başladık. Bugün 80 tane James-Way makinemiz var. Yetmiyor. Bunun 120 olması gerekiyor. İlk cıvciv çıkarmaya 2 adet James-Way'le başladığımızda zamanı geldi, ilk cıvcivler çıkacak. O gün dehşet bir kar yağdı. Demek ki aylardan Şubat veya Mart gibi. Tahmin ediyorum yıllardan 81-82 falandı. Dışarıda dehşet bir kar var ve ben de inşaatlardayım. Sacit Beyle beraber dedik ki gel gidelim, bu kar orayı perişan edebilir. Kalktık çiftliğe gittik. Öyle bir kar yağdı ki 3 gün boyunca biz orada mahsur kaldık. Elektrik direkleri yıkılmış, elektrik yok. Jeneratör tıkr tıkr çalışıyor. Bir dursa tüm çiftlik de bitti demektir. Kuluçkahane bitti mi biz de bittik demektir. Telefon filan yok. Cep telefonu zaten icat edilmemiş. O günkü şartlar bugünkü gibi değil. Buradan kaymakama telefon etmişler, ama o da ulaşmıyor bize.

Ve böylece de damızlık işine başlamış olduk. Damızlık işi de oldukça iyi gidiyor. O sırada Türkiye'de tavukçuluk gelişme döneminde. Tavukçuluk bizle beraber ve etrafımızdakilerle birlikte büyüyor. Sonra kesimhaneler modernleşti ve büyüdü. İşte bir örnek Bey-pi. O zamanlar Göynük'te bir fabrikaları var, Nurten Hanımın da Ankara da Özhen'i var. Mudurnu var, bir de Sütlücede ki Erol Okta'lar var. Bunlar devam ederken zaman zaman bir araya geliyorlar konuşuyorlar. İşte cıvciv misal 25 kuruşsa, 15 kuruştan verin de alalım diyorlar. Bir de böyle kötü kritik zamanlara rastlatıyorlar. Telefon ediyorlar, 2 hafta sonra ya da önümüzde ki hafta cıvciv 15 kuruş olursa alırsız yoksa almayız diyorlar. Baktım ki iş kötüye gidiyor. Bu sefer kesimhane işine girme ihtiyacı ortaya çıkmış oluyor. Yani ben şu kanaatteyim. İnsanlar memuriyette de iş hayatında da işlerini geliştirmeye çalışmalıdırlar. Kesimhaneye nereden girdik, daha evvel de söylediğim gibi bu kesimhane sahipleri bir araya gelip cıvcivin fiyatı bugün bilmem 25 kuruşsa, 15 kuruştan almaya karar veriyorlar. Ve de bunu bize 1 hafta sonra söylüyorlar. Anlaşıldı ki bu kesimhane işini de yapmak lazım. Yani damızlık işi tek başına yürümüyor. Mutlaka kesim işine de girmek lazım.

EŞ: *Şöyle bir mecburiyet mi var burada? Yani siz eğer bu adamlar sizden cıvciv almazsa iş bitti. Satmamak mümkün değil, üretimi durdurmak mümkün değil. İlla da o gün satmanız lazım. Baktınız ki mecbursunuz kesim işine de girmeye karar verdiniz.*

HG: Evet. Kesim işine de girmek ihtiyacı doğdu. Ve de önce İzmit Uzun Çiftlik'te bir arazi satın aldık. Projelendirdik, orada inşaata başlıyoruz. Halk karşı çıktı. Giden gelen kamyonların yolunu çeviriyorlar falan. Dedik ki buradan vazgeçelim ve araziyi bıraktık. Hala duruyor o arazi.

EŞ: *Neden karşı çıktı?*

HG: Kamyonlar mahalleden geçerken rahatsız olacaklar, koku gelecek filan diye ve de baktık ki başımız belaya girecek bıraktık. Ondan sonra Adapazarı'nda Ali Fuat Paşa'da ki araziye bulduk. Neden Adapazarı? Adapazarı'na gitmemizin sebebi şu; üreticiler orada yani broyler üreticileri Adapazarı'nda, Yığılca' da, Akçakoca'da, yani çoğu o yakın çevrede. Biz de oraya gittik ve Ali Fuat Paşa'da ilk fabrikamızı kurduk. Kesime başladık. O tarihte saatte 2000 kapasiteyle çalışan bir fabrikaydı. Müşteri vardı ama mal bulup kesemiyorduk. Yani bizim cıvciv verdiğimiz insanlar tavukları bize verecekler ki biz de keselim ve satalım. Farz edin ki o gece birisi telefon ediyor, büyümüş tavuklara kiloda 50 kuruş fazla veriyor. Çiftçi de malı götürüp ona veriyor. Biz ertesi gün bekliyoruz, 2000 hayvan gelecek diye ama gelmiyor. Soruşturuyoruz ki adam bir başkasına vermiş tavukları. Zaten kestiğimiz topu topu 2000 tane filan gibi. Böyle böyle başlangıçta sıkıntılı dönemler geldi geçti. Biz malı yetiştirmek zorundayız dedik. Yani böyle toplayarak, satın alarak olmaz bu iş dedik. Yem



fabrikalarından biriyle anlaşarak yem verdik, civciv verdik, veterinerlik hizmeti verdik ve kendi civcivimizi kendimiz ürettirmeye başladık. Artık bundan sonra bu iş böyle devam etti. Sonra, saatte 2000'lik olan fabrika 4000 oldu, 6000 oldu. Makineler sürekli değişiyor. Hep daha gelişmiş ve daha büyük kapasitede olanlar geliyor.

EŞ: *Şimdi, siz civciv veriyordunuz, yem veriyordunuz. Ama bunları satıyordunuz ve dolayısıyla çiftçiler burada yetiştirip size vermek zorunda değildi. Daha iyi para verene veriyorlardı. Siz kesecek hayvan bulamıyordunuz. Ondan sonra siz düşündünüz ki, biz bunu kendimizin malı olarak verelim, bizim malımız olarak ürettirelim.*

HG: Evet, kontratlı olarak broiler üretimine başladık. Civcivi kendimiz verdik, yemi kendimiz verdik ve çiftçiye kontratlı olarak ürettirdik. Bu şekilde devam ettik. Kesim kapasitemiz 6000'e çıktı dediğim gibi. O zaman da yem fabrikası kurma ihtiyacı çıktı. Yem fabrikası kurduk. Arkasından işler büyüdükçe Söğütlüdeki kesimhaneyi kurduk. Adapazarı'nda kuluçkahane kurduk. Orada çiftlikler kurmaya başladık falan ve de böylece işler düzenli bir şekilde büyüyerek gitti. Türkiye'nin tavukçuluk yönünden büyümesine paralel olarak biz de büyüdük. Yani Türkiye'de ki tavukçuluk her sene % 10-15 büyüyorsa bizde o mertebede planlı bir şekilde büyüyerek devam ettik. Şimdi bu arada söylemediğim bir şey var. Türkiye'de 20-30 sene içinde tavukçuluğun o günden bugüne gelişi, yani bodrum katlarındaki günde 500 kesen kesimhanelerden bu günlerde günde 150-200 bin kesen kesimhanelere geçişte devletin bu konudaki davranışları da çok önemli olmuştur. Biz bu dönemlerde damızlık işi yaparken özellikle Turgut Özal'ın Başbakanlığı sırasında hükümette bulunduğu sırada yem faturalarının % 25'ini Ziraat Bankası fabrikaya öderdi. Yani demek ki yemin %25'i finanse ediliyordu. Ayrıca yaptığınız yatırımın %75'ine kadarını da yine Ziraat Bankası kredi vererek destekliyordu. Bu desteklerle sektör büyüyerek bu hale geldi. Ama iyi ki bunu yaptılar, yapmasaydılar bugün Türk halkının protein ihtiyacı kesinlikle giderilemezdi. Çünkü kırmızı etin durumu ortada gözüküyor. Beyaz et üretimi yıllık 1 milyon 200 bin ton gibi, kırmızı et üretiminin de 600 bin ton olduğunu söyledik. Ve de iyi ki bu büyüme olmuş ve biz de bu büyümede bir hizmet görmüşüz. Yem fabrikasını da kurduk bu arada. Bizim sektör çok kriz yaşanan bir sektör. Mesela; 94 ekonomik krizi, sonra 2001 krizi, sonra kuş gribi krizi gibi krizler ve şu anda da 2008-2009 krizleri gibi.

EŞ: *Bu krizler tavukçuluk sektörünü neden ve nasıl etkiliyor?*

HG: Örneğin, 94 ve 2001'i söylüyorum, birincisi finansman yönünden etkiliyor, ikincisi halk fakirleştiği için tüketim azalıyor yani ürettiğimiz malı tüketemiyor tüketemeyince biz ürettiğimiz malı satamıyoruz, satamayınca normal üretim de devam ettiği için fiyatlar düşüyor ve zarar etmeye başlıyoruz. Bu krizlerden 2001 krizin de veya 94 krizinde ben hatırlıyorum çok uzun süre %25-30 zararla mal satmak zorunda kaldık ve sattık. O sırada maliyetler 100 ise biz 100'e üretiyoruz, 70'e satıyoruz. Bizim sektörün özelliği şu; bizim üretimi durdurmamız mümkün değil. Üretimi hızlandırmamız da mümkün değil. Yani farz edin ki bugün piyasa çok iyi, iyi bir ortam var. Satılabilir diye düşünüyorsunuz. Ama piliç bulup, yani normal programlarınız dışında mal bulup kesmeniz mümkün değil, civciv bulup büyütmeniz de mümkün değil. Kuluçkalık yumurta bulmanız mümkün değil. Mesela bugün için de ortam böyle, yani mesela civciv arasanız bir adet civciv bulamazsınız.

EŞ: *Sizin üretimi arttırmanız için anladığım kadarıyla her şeyden önce damızlığınızın sayısını yükseltmeniz lazım. Bunun belirli bir gelişme süresi var. Damızlıkların üretime girmesine kadar olan dönemi aşmanız gerekiyor. Bundan sonra üretiminizi büyütmeniz gerekiyor. Dolayısıyla siz bu üretimi arttırmak için bu gün adım atsanız, sizin üretim artışınız aşağı yukarı 9 ay 10 ay sonra etkisini gösteriyor. O zaman da sektörün nasıl olacağını zaten bilemeyiz.*



HG: Tabi, bilemeyiz. Bu işte 9 ay, 10 ay sonrasının nasıl olacağını bilemeyiz. Bir de iş 9 ay, 10 ayla da bitmiyor. Bu damızlık civciv programımızı 1 sene 1,5 sene öncesinden yapıp Grandparent firmasına program olarak vermek zorundayız. Yani şuanda bizim 2011 programımız bile Grandparent firmasına bildirilmiştir. Bugün 2010 da büyüyeyim deseniz bu mümkün değil. Onu 2 sene evvel düşünmeniz gerekirdi. Bir de şu konudan bahsedeyim. Bu sektörde daha evvel Altın Tavuk vardı. Onun sahibi Hür Holding'ti. Bundan bahsettim mi bilemiyorum. O zamanlar toplantılar yapıldı. Hürriyet gazetesinin Çağaloğlu'ndaki yerinde bir toplantı yapılmıştı. Bu toplantılar da sektörle ilgili konular konuşulurdu. Bazen fiyat falan da konuşulurdu, ama 30 senedir ben hiç bu konuşulan fiyatlara ulaşıldığını veya herhangi bir anlaşmaya şahit olmadım. Yani konuşulanlar hep temennide kaldı, daha ileri geçemedi. Konuşulanları kimse uygulamadı, kimse yerine getirmede. Ve orada sürekli toplanıp, kavga edip dağılmalar oldu.

EŞ: *Bu konuşmalar muhtemelen insanların birbirini kandırmasına yönelik oluyordu herhalde. Kendisinin nasıl davranacağı konusunda diğerlerini ikna edip o yöne gitmelerini, dolayısıyla kendisinin ters yöne giderek bir avantaj sağlamaya çalışması yönünde olurdu.*

HG: Evet, aynen öyle olurdu. Şimdi bizim sektörde ürettiğimiz etin maliyetinin %70'i yemdir. Bu yemin ham maddesi de mısırdır, buğdaydır, arpadır. Bunların fiyatı devletin taban fiyatı ayarlamalarıyla belirlenir. Yani TMO, Toprak Mahsulleri Ofisi mısırı kaç paraya alıyorsa biz de o fiyattan almak zorunda kalırız. Bu yem hammaddelerinin bir kısmı da dışarıdan ithal edilir. Bunlar soya fasulyesi, soya küspesi, vitaminler, piremiksler, aminoasitler vs' dir. Bunlar da dövizle alındığı için, tabii ki döviz kurlarının yükselmesi veya alçalması sektörü çok etkilemektedir.

Şimdi bu krizlerden bahsederken kuş gribi krizine de değinmek istiyorum. Yani, 94 ve 2001 ekonomik krizleri özellikle öz kaynağıyla çalışmayan şirketler için çok büyük sıkıntılara yol açtı. Onlar büyük zorluklara uğradılar. Daha sonra 2005 sonu, 2006 başı kuş gribi olayı patlak verdi. Hep korkuluyordu zaten. O sırada Türk halkı sanki çıldırmış gibi tavuk yemekten vazgeçti. Yani 100 ton üretim varsa 10 tonu satılıyor 90 tonu satılamıyor. Bu çok büyük bir sıkıntı yarattı. Çünkü parayı pulu kârı bırakın, o malı nasıl satıp da depoları boşaltacağız ki ürettiğimiz yeni malı depolayalım. Yani malı nasıl yok edeceğimiz çok büyük sorundu. Orada neler yaptık, damızlıkları kestik, kuluçka makinelerinin fişini çektik, makine içindeki dömlü yumurtalar imha oldu. Hayvanların yemlerini kısıtık, büyümelerini geciktirdik ve de o sırada Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformunun çalışmalarıyla özellikle Uğur Dündar'ın inandırıcı davranışlarıyla bu işi atlatabildik. Bu arada şunu da unutmamak lazımdır. Sn. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan o sırada mecliste tavuk eti yedi. Olay şöyle gelişti. Gazetelerde bir manşet atmışlardı. "Büyük Millet Meclisi'nin yemekhanesinde tavuk eti kullanılmıyor". Onun üzerine tabi halk daha da etkilendi. Bizler de araştırmaya başladık. Acaba Başbakan tavuk eti yer mi diye düşünürken milletvekillerine bunu söylerken bir de baktık bir gün hakikaten Recep Tayip Erdoğan mecliste Milletvekilleriyle beraber tavuk eti yedi. Uğur Dündar'ın da o inandırıcı davranışından sonra olay çözüldü ve de halk tekrar tavuk tüketmeye başladı. Fakat bu sefer de tavuk eti yok. Çünkü damızlıklar imha edilmiş, kuluçka makinesindeki yumurtalar imha edilmiş. Bu çılgınlığın bedelini pahalı tavuk olarak tekrar halk ödedi. Çünkü bizim yaptığımız üretimin, bize ve bizim çalışanlarımıza faydası olduğu kadar, bu ürünü tüketen insanlara da faydası var. Yani düşünün eğer; Türkiye'de tavukçuluk bu kadar hızlı gelişmemiş olsaydı bugün 5-6 liraya satın alabildiğiniz tavuk etini belki 30 liraya alacaktınız. Çünkü 30 sene evvel tavuk eti, kırmızı etten daha değerli ve pahalıydı. O tarihlerde evimize bir misafir geldiğinde tavuk ikram edersek o misafire çok önem vermiş olurduk. Bugün ise tersine, kırmızı et ikram ederseniz o misafire önem vermiş oluyorsunuz. Bunu kırmızı et önemsiz olduğu için söylemiyorum. Tavuk eti daha ucuz olduğu için söylüyorum. Değer olarak beyaz et, kırmızı etten daha kıymetli bir etti.

Bu krizlerin dışında biz bir de özel olarak kendi bölgemize mahsus olarak yani Bolu ve Adapazarı bölgesinde



1999 deprem krizini yaşadık. Deprem krizinde ufak tefek pano devrilmeleri filan hariç çok şükür biz de bir yıkıntı filan olmadık. Fakat şehir berbat oldu, yollar bozuldu, köprüler çöktü, elektrik kesildi, o sırada jeneratöre de ihtiyaç olacağını hiç düşünmemişiz. Yem fabrikasında 3 gün üretim dursa bir şey olmaz diye jeneratör almamışız. Meslektaşlarımıza telefonla dedik ki, parası peşin bize yem gönderin ve hakikaten ertesi gün fabrikaya gittiğimde kamyonlar dizilmişti ve gözlerim yaşardı. Yani bu bir mesleki dayanışmaydı. Yani biz birbirimi öldürürüz, çekişiriz ama ihtiyaç olduğunda da birbirimize mutlaka destek oluruz.

EŞ: *Bu destek konusunda sanıyorum geçtiğimiz yıllarda, Eylül ayında büyük yağış felaketiyle Bandırma bölgesinde Banvit'in kesimhanesini su basıp kesim yapamadığı zamanda benzer bir dayanışma yaşanmıştı. Günde kesmesi gereken 250-300 bin hayvanı başka şirketler keserek Banvit'le dayanışma içine girmişlerdi.*

Haşim Bey şimdi tavukçuluk artık sizin bahsettiğiniz günlerden çok ileride. Bahsettiğiniz günlerde 80 bin kapasite korkunç büyük bir kapasiteydi. Siz bu kapasitenin altından kalkmakta zorlanıyordunuz. Ama bu günlerde bir kesimhane günde tek başına 250-300 bin adede yakın tavuk kesiyor. Dolayısıyla Türkiye'de üretim de buna paralel olarak büyük artış göstermekte. Şimdi bu seneki üretim aşağı yukarı 1 milyon 200 ton civarında gerçekleşecek. Bu seneki üretimimizin ne olacağını henüz bilemiyoruz. Yılın sonunda belli olur. Ben sanıyorum geçen seneden az değil daha yüksek olacak. Bizim sektörümüz ihracat konusuna eskiden pek girmezdi. Biraz da bu ihracat konusuna değinir misiniz? Son zamanlarda neler oldu?

HG: Kuş gribini bitireyim müsaade ederseniz. Kuş gribinin etkilerini bitireyim bir, iki kelimeyle. Sonra da ihracat konusuna geleyim. Kuş gribi sırasında bizim sektörümüzde bizim sıkıntılarımızla birlikte halkın bilinçlenmesi diye bir olay da gelişti. Halkın bilinçlenmesi dediğim zaman süreç kuş gribinin çıkışıyla başladı. Yani 2005 sonu başladı demektir. O tarihten evvel ürettiğimiz malların yüzde 90'ı markasız olarak giderdi. Yani markasız dediğim tabaklanmamış, poşetlenmemiş, açık kasalarda, kimin ürettiği belli olmayan piliçleri kastediyorum. Aslında poşetlenmemiş de değillerdi fakat poşetten çıkarıyorlar, üstünden etiketini kopartıp tezgâha diyor, farklı farklı şirketlerin ürettiği mallar yan yana, kimin ürettiği belli değil filan şeklindeydi. Açık mal, kasalara konmuş, üzeri naylonla kapatılmış, ama üstünde bir etiket var, gerçek üretici o etiketteki mi değil mi belli değil. Bunlara açık mal diyorum. Kuş gribinden sonra halk bilinçlendi ve şuanda %90-95 oranında markalı piliç satılıyor. Yani tabaklı parça, tabaklı bütün, poşetli vs. Kuş gribinden sonra artık halk bilinçlendi, markalı mal almaya başladı, bir de parça mal satışı hızlandı.

EŞ: *Halkın marka güveni gelişti.*

HG: Evet, marka güveni gelişti. Halk büyük firmaların malını, bilinen firmaların malını daha iyi fiyata almaya başladı. Ve bu durumda bilinmeyen küçük firmalar zorda kaldılar.

Şimdi gelelim sizin ihracatla ilgili sorunuza. İhracat konusunda olay şöyle cereyan ediyor. Bir kere ihracat konusunda devletimizin bize desteği yok. Yani sanıyorum tonda 16 dolar, 26 dolar gibi bir para veriyor. 1.900-2.000 dolar maliyetin yanında bu hiçbir şey değil. Başka ülkelerin, örneğin Avrupa Ülkelerinin verdiği teşviklerin yanında bu hiç bir şey değil, rakam olarak.

EŞ: *Bize yakın olan pazarlara Avrupa Birliği'nin yapacağı ihracata Avrupa Birliği'nin verdiği desteğin 400 euro olduğunu en başta size hatırlattım. Doğrudur. Bunlar bizim yanımızda ki pazara veriyorlar. Biz de o pazara mal satacağız. Bizde destek 26 dolar, Avrupa Birliği 400 euro destek görüyor.*

HG: Biraz evvel söylemiştim bizim maliyetimizin %70'i olan yem ham maddesinin takriben yarısı Türkiye'de üretiliyor. Fakat fiyatı devletin kontrolünde. Yani mısır, buğday, arpa filan gibi hammaddeler. Farz edin şu günleri söylüyorum kabaca bilmem işte 150-180 dolar Amerika'da Brezilya'da mısır, burada 300 dolar. Yani



mısır fiyatı gibi öbürleri de bunun gibi. Ve de mısırı ithal etmek isterseniz %130 gümrük vergisi var. Yani limana kaç mal ettiniz, onun %130'u kadar da gümrük vergisi ödüyorsunuz. Yani ithalat imkânı kesinlikle çok sıkıntılı ve her an devlet kontrolünde yürütülüyor. Devlet Toprak Mahsulleri Ofisine fonsuz, gümrüksüz mal getirme imkânı sağlıyor ara sıra ama fiyatının piyasa ile alakası yok. Gene çok yüksek fiyattan satıyorlar. Şimdi bunları söylerken maliyetimizin çok yüksek olduğunu söylemek istiyorum. Bu maliyetlerle ihracat yapmak pek de mümkün değil.

Şimdi aslında ben devlet olsam veya benim yetkim olsa tavuğu Türkiye'de kaç satırmak istiyorsam ithalatını da ona göre, o fiyatın biraz üstünde olmak üzere ayarlarım. Ham maddesini de ona göre veririm. Yani içeriye yetmiyor diye ihracatı durdurmak da doğru değil. Yani şunu söylemek istiyorum. Biraz serbestlik gerekiyor. Köylüyü korumak için tarım ürünlerini pahalıya mal ettiriyor ve 2-3 katı daha pahalıya sattırıyorlar. Köylünün korunması da sağlanıp belki ben mısırı 450 liraya sattıracağım bu sene deyip ithalat imkânları da 450 liraya mal olacak şekilde ayarlayıp bir fiyat yapabilir. Yani bu yönden söylemek istedim bunu. Bir kere, ihracat olabilmesi için ülkelerin hükümetlerinin birbiriyle barışık olması gerekiyor. Biz Irak'a, Suriye'ye, Mısır'a bilmem hangi ülkeye, örneğin bir Rusya'ya kendi kendimize ihracat yapamayız. Öncelikle hükümetimizin bu ülkelerle iyi ilişkiler içinde olup bu imkânı bize sağlaması gerekiyor. Eğer bu imkânı bize hükümetimiz sağlayabilirse ki işte Irak'ta ki durum budur ihracat yapılabilir. Rusya ile ilgili olarak Başbakanımız, Cumhurbaşkanımız Rusya'ya gittiklerinde orada tavuk konusunu da konuştular. Gazete haberlerinden okuduk. Daha sonra da Rus Heyeti Türkiye'ye geldi, Tarım Bakanlığı yetkilileriyle birlikte bizim kesimhanelerimizi dolaştı ve de Türkiye'de ki 6 firmayı Rusya'ya ihracat yapmak üzere yeterli gördü. Bunu Avrupa Birliği' de yapmıştı, ihracat yapabilirsiniz diye Türk firmalarına sertifika vermişti. Ama Avrupa Birliği yıllar oldu belki 10 sene oldu hala ihracat yapamıyoruz. Avrupa Birliğine ihracat imkânı olamadı, hala bekliyoruz. Yani şunu söylemek istiyorum, fiyattan önce, kaliteden önce devletler arasındaki ilişkilerin, bu ticaretin yapılmasına uygun olması gerekiyor. Şimdi Rusya'nın bize kota vermesi gerekiyor. Eğer Rusya bize kota verirse, kalitemizi de uygun gördüğü için oraya ihracat yapabiliriz. Şuan da Irak'a, Azerbaycan'a, bir miktar Türkiye Cumhuriyetlere, çok az miktarda olmak üzere ihracat yapılıyor. Bunlar aslında ciddi rakamlardır şu günlerde ama sürekliliği ne kadar olacaktır onu çok iyi bilemiyoruz. Yani buna göre üretimimizi büyüttüğümüzde sonunda bir trajediyle karşılaşabiliriz de. Yani bu ihracata çok fazla güvenmek pek doğru değil.

EŞ: *Fakat Türkiye bu artan üretimi ve artan üretim kalitesiyle artık bir dünya oyuncusu olduğunu göstermeye başladı. Ümitli olmalıyız, üretimin, tüketimin, ihracatın, gelişeceğine ve ihracatını yapamadığımız hiçbir mal da biz uzun boylu iç piyasada kendi kendimize çok iyi üretebileceğimizi düşünmememiz lazım. Eğer kaliteliyse, biz iyiyseniz mutlaka bir ihracat imkânı ben görüyorum.*

HG: Şimdi şunu söylemek istiyorum. Irak ile ilişkilerimiz iyi. Şu anda en iyi ihracat oraya gidiyor. Peki Irak ile ilişkilerimiz bozulursa ne olacak? Yani ben bunu söylemek istiyorum. Yani iş doğrudan doğruya bize bağlı değil. Yani tekrar ediyorum, devletler arasındaki ilişkilerin bu ticareti yapmaya uygun olması gerekiyor, öncelikle.

EŞ: *Bunun için ihracat pazarlarında ki alternatiflerimizi çoğaltmamız lazım*

HG: Şimdi şu ortamda Türkiye'de ki tavukçuluk ne durumdadır? Yurt dışına gidiyoruz, çok yerleri dolaşıyoruz. Makine almak için gidiyoruz, damızlıkçı firmalar vasıtasıyla gidiyoruz. Gördüğümüz şey şu; beyaz et üretimi konusunda biz şuanda Avrupa Ülkeleri'nden geri değiliz en azından. Yani ileriye diyeceğim de bunu ben söylemeyeyim, başkaları söylesin diye söylüyorum. Kesimhanemiz olsun, kuluçkahanemiz olsun, damızlıklarımız olsun onlarla rahatça rekabet edecek durumdayız. Kontrol mekanizmamız olarak rahatça rekabet edebilir durumdayız. Gelecek ne olabilir? Şimdi gelecek ne olabilir dediğim zaman önemli



bir noktayı belirtmek istiyorum. Belki bu fikrimi öbür meslektaşlarım da kabul edebilirler. Şimdi Türkiye’de süpermarketçilik gittikçe geliyor. Bu süpermarketçilik gelişirken Private Label dedikleri yani kendi markalarıyla mal üretme gibi bir olay var. Şimdi İngiltere’ye gittiğimiz de orada ki kesimhaneleri dolaştık ve bizim ayarımızda ki kesimhanelerde fabrikalarda kendi markalarıyla üretilmiş tek ürün göremedik. Hep süpermarketlerin markasıyla üretilmiş ürünler vardı. Ve de süpermarketlerden Allah’tan korkar gibi korkuyorlar. Yakayı kaptırmışlar bir kere, sonuçta fabrikalarını satmak zorunda kalmışlar. Yani o süpermarketin ana şirketine satmak zorunda kalmışlar. Hatta Kuzey İrlanda’da gördüğüm bir firma bir aile şirketi zor durumda kalmışlar. Çünkü şöyle bir şey oluyor. Şimdi onun markasıyla üretim yapıyorsun. Ve de bir gün çıkıp diyor ki, tüketici seni hiç tanımıyor. Bu fabrikanın sahibinin veya bu fabrikanın kalitesi hakkında hiç fikri yok. Sadece süpermarketi mesela Migros markasıyla tavuğu alıyor ve Migros kalitesine güvenip alıyor. Başka bir şey bilmiyor. Öyle olunca süpermarket bu üreticiyle kıran kırana pazarlık ediyor. Onu zarar edecek noktaya getiriyor. Çünkü senin üretimin devam ediyor ve de üretimi durdurma şansın hiç yok. Kaç para dese vermek zorunda kalıyorsun. Zararına satmaya başlıyorlar ve bir an geliyor tükeniyorlar, gel bu fabrikayı al diyorlar ve de Hollanda’da da gördüğümüz, İngiltere’de de gördüğümüz fabrikalar esas kurucuları sağ olduğu halde ellerinden çıkmış. Şimdi Türkiye’ye de çok fazla olmamakla beraber bu Private Label denilen üretimi yapan firmalarımız var. Şimdi Walmart diye bir kitap yayınlandı. Bu süpermarketlerle ilgili Walmart. Ben bu kitabı herkesin veya bu sektörde çalışanların okumasını tavsiye ediyorum. Bu süpermarketler mal alırken aldığı miktarı sürekli büyütüyor, sürekli büyütüyor ve kesimhanenin bütün diğer müşterileri sıfıra iniyor. Bir tek yere, o süpermarkete veya iki yere veriyorsun malı. Seni böyle bir esrarkeş gibi alıştırıyor, sen sürekli büyüyorsun. Bir gün geliyor diyor ki, bunu 2 liraya değil, 150 kuruşa vereceksin. Ve sen mecbur kalıyorsun, üretimi durdurma imkânın da yok arttırma imkânın da yok. Sonunda 150 kuruşa vermeye başlıyorsun. Niye veriyorsun 150 kuruşa, çünkü o başka yerle konuşuyor, 150 kuruşa, 160 kuruşa alma şansını belki de yaratıyor. Bu şekilde batan çok şirket çıkıyor ortaya veya üretici şirket sürekli el değiştiriyor. Sonuçta da dediğim gibi ana firmalarına bu fabrikaların bu üretim şirketlerinin satılması mecburiyeti çıkıyor ortaya. Şimdi dediğim gibi Türkiye’de de bunun bir, iki örneği var. Bir de başka bir şekilde daha yapıyorlar bunu. Ana markayla değil, bilinmeyen başka bir markayla mesela; Şenpiliç’in bir ŞENPİLİCİ var, bir de PİLİ’si var. Sen bana ŞENPİLİCİ verme PİLİ’yi ver diyor. Bunun sebebi de şu; belli bir müşteri kapasitesine ulaştıktan sonra herhangi başka bir firmaya Private Label yaptıracak, kendi markasıyla ve de orada ki zaten PİLİ’yi de kimse tanımadığı için o kendi markasıyla satmaya başlayacak. Yani sektörümüzde ki firmaların bu konuda dikkatli olmalarını tavsiye ediyorum. Yani gelecekte böyle bir tehlikemiz var bizim.

EŞ: *Süpermarketlere özel markalarla piliç eti verilmesi Tavukçuluk konusunda pek fazla yaygın değil. Türkiye’de yaygınlaşmaya mı başladı? Ben onu hissetmedim.*

HG: Bizde de başladı.

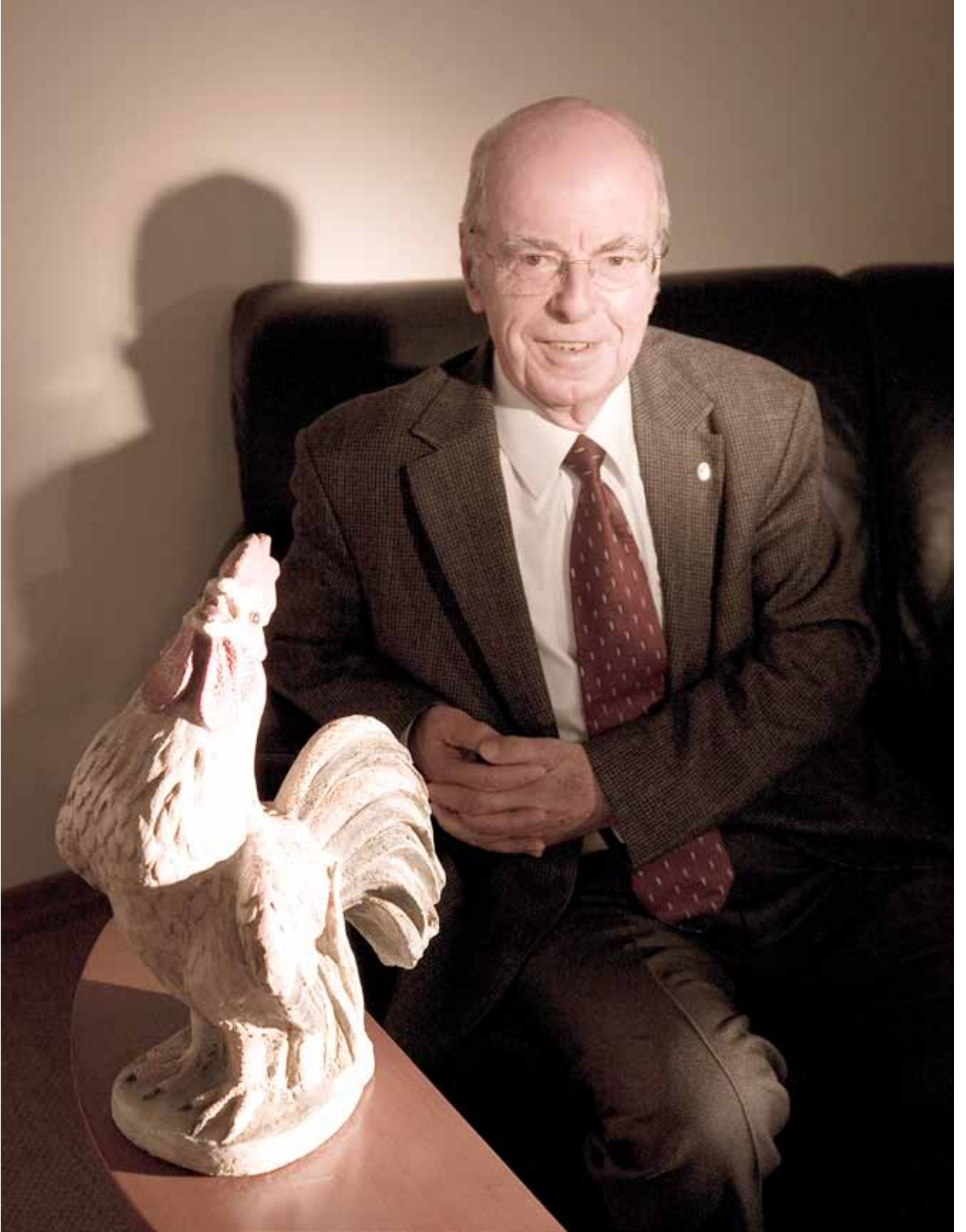
EŞ: *Bu büyük bir tehlike size katılıyor.*

HG: Bu büyük bir tehlike ve bizde de başladı. Firmalar bize hep teklif getiriyorlar ama kabul etmiyoruz. Ama sonuçta birileri bir gün kabul edecek, ediyorlar da. Ve de netice belki de süpermarketçilik piyasada ki payını, pazar payını büyüttüğü zaman belki de bizi de mecbur edecekler ona.

EŞ: *Belki de baştan çok cazip tekliflerle geliyorlar.*

HG: Evet, evet. Yani zaten kendi markasıyla üretim yaparken, başka bir markayla üretim yapması için adama herhalde çok yüksek bir fiyat veriyorlar veya belki de finansman sağlıyorlar. Mutlaka cazip kılıcı bir şey yapıyorlar öyle iğfal ediyorlar kısaca. Ama daha sonra bu olayın getireceği felaketin büyük olduğunu bilip ona göre girmek lazım.





EŞ: Yani siz sektörün geleceğini süpermarket politikalarının birlikte değerlendirilerek şekilleneceğini düşünüyorsunuz.

HG: Evet, evet ve bunu çok büyük bir tehlike olarak görüyorum, büyük tehlike görüyorum. Çünkü şuan da biraz evvel söyledim halk markaya önem vermeye başladı ve de küçüklerin piyasadan çekilme sebeplerinden biri bu. Markaya halk önem veriyor hatta şöyle söyleyeyim size bilinen bir firmanın markette ki yumurta fiyatıyla bilinmeyen bir firmanın yumurta fiyatı arasında %20'ye yakın fark var. Bunu markanın ne olduğunu anlatmak için söylüyorum. Ve de halk aynı yumurtayı %20 daha pahalıya bilinen bir markadan satın alıyor. Yani markamızı bilinir hale getirmediğimiz takdirde gelecekte bizi büyük bir tehlike bekliyor.

EŞ: Marka yatırımı daima birinci önceliktedir. Markaya güven yaratmak birinci öncelikte. Süpermarketlerin birinci öncelikte ki amacı da kendi markasıyla üretmek olmalı. Bu büyük bir tehlike. Teklif ne kadar cazip olursa olsun hiçbir firmamızın bunu kabul etmemesi gerekir.

HG: Bundan başka gelecekle ilgili Türkiye'de tavukçuluk her sene takriben % 10-15 büyümüştür. Bundan sonra da bu büyümenin devam edeceğine kanaat getiriyorum. Ama bu çok riskli ve çok stresli bir meslektir. Hiçbir zaman "hadi ben dükkânı kapattım gidiyorum" demek diye bir şey söz konusu değildir. Yani bayramdı, seyrandı sürekli hayat devam ediyor, sistem yaşıyor. Herkes bayram yaparken, bizim insanlarımız çiftliklerde kesimhanelerde çalışıyorlar. Ve de pazarda, halkın, ev kadının talep ettiği eti gününde, saatinde sağlamak için uğraşıyorlar.

EŞ: Şuan da sizin Şenpiliş şirketinin maddi değerini 100 lira diye kabul edelim. Bugün sizin elinize 100 lira versem tesislerinizi alsam siz tekrar bu işe girer misiniz? Çünkü tavukçuluk hakkında bir sürü bilginiz var.

HG: Şimdi siz bana pişman mısınız demek istiyorsunuz?

EŞ: Bugün bakın çok büyük sermayeler bu işe girdikleri gibi çıktılar. Demek ki bu iş parayla olacak iş değil.

HG: Evet değil, parayla olacak iş değil. Rahat bir iş değil bir kere.

EŞ: Bu çok büyük, çok riskli, çok sıkıntılı bir iş. Çok para kazanmaya alışmış bir sermayenin böyle bir işe girmesi hiç akıllıca değil, zaten de girmiyorlar.

HG: Şimdi bu sektörde biz çok şükür Allah'a kazandık, bir şeyler yaptık, herkes te görüyor, büyüdük. En büyük firmalardan biriyiz. Kaçınıcı olduğumuz pek önemli değil. Çünkü, o dereceyi neye göre tayin edeceğiz belli değil.

EŞ: Ama kesinlikle ilk 10'un içindesiniz. Belki de ilk 5'in içinde.

HG: Evet, ilk 5'in kesin içindeyiz herhalde. Şirketin 30. yılı münasebeti ile Sakarya'da biz bir Endüstri Meslek Lisesi kurduk, kuruyoruz. Lise binası bitti. Bu sene 250 öğrenciyle eğitime başladılar. Dört senenin sonunda binin üstünde çocuk orada okuyacak. Bu okulu kurmaya başlarken esas düşüncemiz, tarımla ilgili bir okul kurmaktı. Ama gördük ki Türk Halkı'nın tarıma çok da ilgisi yok. Milli Eğitimin de tavsiyesiyle Endüstri Meslek Lisesi kurmaya karar verdik ve kurduk, kuruyoruz. Lise binası bitti, laboratuvar binaları yapılıyor. 9000 m2 lik bu iş için biz 5 milyon TL bütçe ayırdık. Bitireceğiz inşallah her şeyiyle birlikte. Şimdi bunu niye yaptık. Bir ülkenin tarımda üretmeden, kalkınmadan zenginleşmesi mümkün değil diye düşünüyorum. Güneş, toprak ve su doğanın fabrikasıdır. Ve bunu kullanmayı bilmek gerekiyor. Eğer, bunu iyi kullanabilirseniz, elde ettiğiniz zenginliklerle turizmi, sanayiye hepsini yapabilirsiniz. Ama, bunu bilemezseniz muhtaç olursunuz etrafınıza.



Bu düşünceyle girdik bu işe. Lisede gıda bölümü var. Yani et, süt, yumurta, ekmek, yemek, fabrikasyon yemek, bunların yapımı öğretilecek. Laboratuar hizmetleri öğretilecek.

Öbür atölyede de ısıtma soğutma klima öğretilecek ve de bu yetişen 250 mezun çocuk Türk sermayesinin ihtiyacı olan ara elemanlar olarak çalışacaklar. Bunların başarılarından biz de mutlu olacağız inşallah.

EŞ: *Böyle onurlu bir görevi siz yerine getirdiniz Bu da sizin için bir şan ve şereftir. Böyle bir talebiniz, böyle bir ihtiyacınız olmamasına rağmen. Ben sizi kutluyorum.*

HG: Gönüllü olarak yaptık bunu. Yani kimseden bir şey beklemeden. Daha doğrusu ülkenin bize verdiklerine karşılık olarak diyebilirim. Yani vergimizi mecburen ödedik, askerliği mecburen yaptık ama bunu gönüllü yaptık.

EŞ: *Allah razı olsun*

HG: Sağolun. Ülkemiz de beni bu yönde gururlandırdı. Cumhurbaşkanı ile yemek yedim ben. Bu konuda Adapazarı'na gelmişti ve 10 kişilik bir masada birlikte yemek yedik. Orada ona tavukçuluğu anlattım.

EŞ: *Tavuk ikram ettirdiniz mi?*

HG: Ettirmedik. Yemeğin organizasyonu işini Vilayet yaptı. O işe bizleri karıştırmadılar. Ben Cumhurbaşkanı'na Tavukçuluğu anlattım. Hatta Cumhurbaşkanı bana dedi ki, kuş gribi o kadar etkiledi ki dedi, ben dedi o sırada Suudi Arabistan'daydım., büyük bir iş adamı bana sizin kuş gribi işi ne olacak diye sordu? Kuveyt'e gittim diyor, bir siyaset adamı sordu sizin bu kuş gribi ne olacak diye. Ben kendisine dış ticarette ki bu şeyleri anlattım. O da bana dedi ki zaten biz dedi niye uğraşıyoruz etrafımızda düzelelim diye bunun için uğraşıyoruz iyi ticaret yapalım diye söyledi.

EŞ: *Teşekkür ediyoruz...*

HG: Rica ederim...





ORHAN ABALIOĞLU



ORHAN ABALIOĞLU

Tüm İstedğim Üretim Yapmaktı...

Erol Şengör: Orhan Bey Merhaba Efendim. Siz bu sektörün içinde önemli yerdeki bir üretici şirketin yönetim kurulu başkanı ve sahibisiniz. Sizinle kısa bir söyleşi yapacağız. Bu sektörün içine nasıl girdiniz diye sormadan önce sizin ilk kuruluşunuzda bir yemcilik olayı var. Siz yemcilikle başladınız... Bize başlama hikâyenizi anlatabilir misiniz? Ondan sonra o günlerde tavukçuluk nasıl yapılıyordu, biraz da bunlara değinelim istiyorum. Nasıl girdiniz siz böyle bir sektörün içine yem sektörüne neden girdiniz bize bu konuda biraz açıklama yapar mısınız?

Orhan Abalıoğlu: Merhaba efendim. Efendim ben hiç bilmeden girdim bu işe. Ben eskiden beri, çocukluğumdan beri sanayiciliğe çok meraklıydım. Alıp satmaktan ziyade işletmeye merakım vardı. Bir gün devlet planlamaya yazı yazdım. 1967 yılının sonlarında Denizli veya civarında bir tesis yapmak istediğimi bildirdim Devlet Planlama Teşkilatına. Bu müracaatıma hiçbir cevap alamadım. Bir defa yazdım, iki defa yazdım, üçüncü defa yazdım. Dördüncü defa İstanbul'dan Devlet Planlamaya Ankara'ya telefon ettim. O zamanlar telefon numarasını biliyordum. Turgut bey'e telefon ettim, Devlet Planlama Müsteşarıydı Turgut Özal. Bana Pazartesi günü bir söz verdi. Bana randevu verdi. Cumartesi günü Ankara'ya gitmek üzere İstanbul'dan ayrıldım önce Bolu'ya gittim.

EŞ: Hangi Sene?

OA: 1967 yılı. Sonlarına doğru. 1967 yılının sonlarına doğru Abant'a gittim. Abant'ta kaldım. 2 gün sonra

Pazartesi günü sabah saat 9'da randevum vardı. Ankara'da Devlet Planlamaya gittim. Beni Devlet Planlama Müsteşarı Sayın Turgut Özal çok iyi karşıladı. Devlet Planlama da anlattık vaziyetimizi. Sayın Turgut Özal beni tebrik etti.

"Bu memleketin senin gibi gençlere, yatırım yapacak gençlere ihtiyacı var" dedi, benim omzumu oğuşladı. Biz şimdi dedi, devlet planlama olarak yalnızca devletin yapmış olduğu yatırımlara bakıyoruz dedi. Arkasından bana "seni dedi odalar birliği genel sekreteri Necmettin Erbakan'a göndereceğim" dedi. Bunun üzerine beni, Necmettin Erbakan'a gönderdi. Ben dedim Necmettin Erbakan'ı zaten tanıyorum dedim. Sen git dedi hem de benim selamımı götür dedi.

EŞ: Siz Necmettin Erbakan'a gittiniz.

OA: Necmettin Erbakan'a gittim. Necmettin Erbakan beni tebrik etti. Senin gibi gençlere bu memleketin ihtiyacı var dedi. Yatırım yapacak arkadaşları severiz dedi takdir ederiz dedi. Bunun üzerine beni Devlet Yem Sanayi Genel Müdürlüğüne gönderdiler. Devlet yem sanayi genel müdürlüğüne gittim. Fakat o tarihe kadar yemin y' sini dahi işitmemişim hiç bilmiyordum. Yemciliğin nasıl bir tesis olduğunu falan hiç bilmiyordum. Yem sanayiden bana anlattılar.

Devlet Planlama Müsteşarlığı Denizli milletvekilleriyle beraber Denizli' de yem sanayi teşkilatını kurmak için devlet yem sanayiyle müşterek hareket ettiklerinden bahsettiler. Bana da orada görev verdiler. Ben hemen yanlarından ayrıldım. İskitlerde bir yem fabrikası vardı. İskitler yem fabrikasını gezdim. Ondan sonra Konya'ya gittim. En nihayetinde yem fabrikasını yapmaya karar verdik. Ve 1968 yılında akreditiflerini açtık. 1969 yılının 12. ayının 20'sinde falan fabrikayı açtık. Fakat o tarihlerde yemi bilen pek yoktu. Yem bana baktı ben yeme baktım. Bir türlü yemi satamaz olduk. En nihayetinde çok uğraştık. Didindik, çabaladık, mücadeleler verdik. En nihayetinde yem fabrikasını çalıştırmaya başladık. İlk zamanlar hiç yem satamadığımız günler oldu. Sonra 70 yılının içinde yem satmaya başladık. 1 sene sonra fabrikayı epey çalıştırmaya başladık. Yem satışı da iyi gidiyordu. Daha sonra, Ziraat Bankası Genel Müdürlüğüne bağlı Tarım Kredi Kooperatifine yem satmaya başladık. Yem satışlarımız epey ilerledi. Her sene yem satışlarımız %25, %30 civarında artmaya devam etti. En nihayet, 1975, 76 yıllarında yem fabrikamız yemi yetiştiremez oldu. Bunun üzerine Almanya'da Amandus Kahl firmasının patronuyla konuştum. Amandus Kahl firması bana 30 tonluk fabrikayı kurmaya, teslim etmeye söz verdi, fakat adamın ömrü vefa etmedi. Vefatından sonra biz fabrikayı Buhler firmasından almaya karar verdik. Buhler firmasına gittik. Buhler firmasından fabrikayı aldık. Zürih'den. Zürih'den fabrikayı aldıktan sonra her sene yem satışlarımız artmaya devam etti. En nihayet 1979 yılında fabrikamızı 75 ton kapasiteye çıkarmaya karar verdik. Kapasiteyi 75 tona çıkardığımız zaman biraz rahat ettik. Yemlerimizin kalitesinden hiçbir zaman için ödün vermedik. Devamlı olarak iyi kaliteli yem yapmaya özen gösterdik. Müşterilerimize iyi muamele yaparak yem satışlarımızı her sene biraz daha artırmaya devam ettik. 1980 yılında yem satışlarımız epeyce arttı.

EŞ: Orhan bey, siz ne yemi yapıyordunuz, hangi hayvanlar için yem yapıyordunuz?

OA: Süt yemi, besi yemi, kanatlı yemleri ve bilumum büyük baş, küçükbaş hayvan yemlerini yapıyorduk.

EŞ: O günlerde demek ki Türkiye'de böyle hayvanını fabrika yemiyle beslemeye hazır olan çiftçiler vardı.

OA: Vardı, vardı ama çok azdı. Çok azdı. Biz çok eziyetini çektik. Bazen hiç yem satamadığımız günler oldu. En çok süt yemi satardık. Biraz da tavuk yemi satardık. Broyler yemi falan

EŞ: O zamanlarda broiler daha yeni, yeni değil mi? Kimler yapıyordu broiler işini o sıralarda...



OA: Yeni, yeni başlamıştı. Bizim Denizli’de vardı 5, 10 tane çiftlik, Antalya’da vardı 5, 10 çiftlik, Burdur’da vardı, Isparta’da vardı. Vardı mıntıkamızda çiftlikler. Aydın’da vardı, Nazilli’de vardı.

EŞ: Yem fabrikanızın kapasitesi saatte 75 tonda değil mi?

OA: Evet, saatte 75 ton

EŞ: Şu andaki toplam yem üretiminiz saatte kaç ton?

OA: 600.000 ton yem ürettik geçen sene biz toplam olarak. Saatteki kapasitemiz şu an 150 ton civarında olması lazım.

EŞ: Tabi çok büyük çok muazzam bir rakam. Ben hatırlıyorum sektörde hayvancılık kongreleri yapılırken o kongrelerin en büyük destekleyicilerinden birisi sizdiniz. Yavaş, yavaş artık kabuğunuza sığmamaya başladınız. Bu iş tek başına yem ile gitmez diye bir düşünceye girdiniz muhtemelen değil mi? Yem satmak zor iş, ne yapmak lazım?

OA: Entegre tesislere geçtik hemen. Bir de broiler kesimhanesi kurduk.

EŞ: Sığır olarak böyle bir entegreniz var mı?

OA: Var. Dana besimiz var. Önce sığır sistemini kurduk. Sonra broiler kesimhanesini yaptık, önce kiraladık sonra yaptık kendimiz.

EŞ: Tabi siz bu kadar başarılı işler yaptıktan sonra sizin aile geniş çocuklarınız var onları da herhalde bu işe yönlendirmeler yaptınız. Birazda onları anlatın...

OA: Önceleri ben yem fabrikasını yalnız kendim yaptım. Biraderim vardı, o yalnız alım satımdan hoşlanırdı. Benimse görüşüm tamamen ayrıydı. Ben çocukluğumdan beri üretmek, adam çalıştırmak gibi şeylere meraklıydım. Otomobil, kamyon aldım sattım. Hiçbir zaman bundan memnun olmadım. Para kazanmak önemli değildi. Bilhassa böyle üretmek, adam çalıştırmak istiyordum. Çok severdim böyle işleri çocukluğumdan beri. O gün için de yem fabrikasından sonra düşündüm, taşındım en nihayet entegre olarak önce bir besi çiftliği kurduk. Onun arkasından ikinci yem fabrikamızı açtık.

EŞ: Siz bu işe kardeşinizle beraber mi girdiniz?

OA: Evet, yalnız kardeşimden 83’te ayrıldık, tamamen ayrıldık. Yalnız kendim kaldım. Çocuklar 90 yılında işe almaya başladılar.

EŞ: 90 yılında başladılar. Çok teşekkür ediyoruz siz gerçekten sektörümüzde çok çalışarak yoktan bir şeyler varedip ondan sonra bugünkü Abaloğlu firmasının temelini atan insansınız. Kıymetli evlatları yetiştirdiniz. İşleri şu anda bir yerde onlara da dağıtarak, onları yukarıdan kontrol altında tutarak götürüyorsunuz. Çok teşekkür ediyoruz sağ olun.

OA: Şimdi evvelce ben hiç yabancı dil bilmiyordum. Yabancı dil çok önemli bizim için. Bir gün Almanya’da bahnhof derler istasyonda anladım dil bilmediğimi. Oradan İsviçre’ye gidecektim Zürih’e. Zürih’e gittiğim zaman bana bir kitap verdiler elime broşür Buhler’in kitabı. Buhler orada karşıladı götürdü beni firmaya. Siyah tahtalar vardı, bende tabi dil yok dedim dil bilen bir adam bulun bana dedim. Neyse bir adam buldular yazı tahtasına diyagram yaptım yapabildiğim kadar. Anlatmaya çalıştım. İşte şu kadar yemi şu kadar zamanda yapacağız, şöyle olacak, böyle olacak diye diye meramımı anlatmaya çalıştım. Bu şekilde idare ettim kendimi, taa ki, bilmediğim dili çocuklarıma öğretinceye kadar. Azmettim. Kendimi çok ayıpladım. Kendime dedim





ki dil bilmemek kadar kötü bir şey yok dedim.

Çocuklarıma öğretmeye gayret ettim. Çocuklarımla hepsi şimdi İngilizceyi fevkalade bilirler. Okulu bitirdiler hepsi birer sene Almanya da dil öğrenmek için kaldılar. Amerika da dil öğrenmek için kaldılar. Hepsine dil öğrettim.

EŞ: *Sizin bundan utanmanıza gerek yok. Sizin zamanınızda imkânlar nasıldı, böyle imkânlar var mıydı, okullar var mıydı?*

OA: Efendim benim peder çok genç yaşta öldü. 41 yaşında öldü. Ben lise 2'den okulu terk ettim. Peder 41 yaşında öldüğünde okulu terk etmek zorunda kaldım.

EŞ: *Allah rahmet eylesin. Peki çok teşekkür ediyoruz.*

OA: İyi günler diliyorum.





HANRI BENAZUS



HANRİ BENAZUS

Eğer Fakirin Tenceresinde Tavuk Pişiyorsa Ya Fakir Hasta Ya Tavuk Hasta

Erol Şengör: Sizi Türk tavukçuluğunun bugün gelmiş olduğu seviyenin başlangıç noktasında ilk harçları koyan duayenlerden birisi olarak şuanda ağırlıyoruz. Her şeyden önce size şunu sormak istiyorum. Tavukçuluk bugün çok gelişmiş bir noktaya ulaştı. Siz tavukçuluk işine başlarken muhtemelen bugün ulaşacağı noktaları belki de hayal ediyordunuz. Onun için sormak istiyorum tavukçuluk işine neden, nasıl başladınız?

Hanri Benazus: Biz üç arkadaşlık, üç sigortacı arkadaşlık. İkiisi rahmetli oldu. Biri Osman Keresteci, diğeri Selahattin Kütükbaşı. 60 yılların ihtilal günlerinin akabinde yanılmıyorsam Ağustos-Eylül aylarında bir gün hep beraber yemekten “ya bir iş daha yapalım, ne yapalım derken Dünya’da yapıp ta Türkiye’de yapılmayan ne varsa onlardan birini yapalım da ilerisi için bir hedef olarak alabilelim” dedik ve tavukçuluğa niyetlendik. İlk başlangıç bu. Zaman içinde tabi bu konunun temeli yoktu. Yani temelsiz bir bina kurmaya başladık biz, gerçektende öyleydi. Çok tipik şeylerle ilk gittik. Yanılmıyorsam Erbeyli diye Aydın Erbeyli’de bir devlet tavukçuluk işletmesi vardı. Oraya gittik. Onlardan civciv isteriz vermezler. Onlardan tavuk isteriz vermezler. Neticede biraz civciv aldık. Bir de onların bakıcısını baştan çıkardık, getirdik. Çünkü; tavuğu biz de bilmiyoruz, tavukçuluk konusunda hiçbir şey bilmiyoruz. Öyle acemice bir başlangıç oldu. Şimdi geldiği noktaya bakarak gayet tabi mutluluk duyuyorum. Dünya çapında bir düzene erişti Türkiye. Bizim zamanımızda yarım kg. bile yenmiyordu.

EŞ: Yani siz o gün başlarken ileriye düşündünüz. İleriye yönelik bir takım öngörülerle bu işe girdiniz. Peki,

bugün gelinen noktayı içinde bulunduğumuz bu günü nasıl değerlendiriyorsunuz?

HB: Çok güzel gelişmeler, şuanda gerçi dışarıdan görüyorum ben. Aşağı yukarı 21 yıldır bu konunun içinde değilim, tamamıyla dışındayım. Ancak eşler, dostlara sahip olmam bakımından bu konunun içindeki eşler, dostlarla zaman zaman karşılaşıyorum, görüyorum. Biz ilk defa saatte 5 bin kesen bir mezbaha kurduğumuz zaman “Allahım dünyanın sonu” diye bakıyorduk işe. Şimdi günde 100 bin, 200 bin kesen mezbahalar var. İlk fason üretimi biz başlatmıştık hatırlıyorum. O düzenin Türkiye’de oturduğunu görmek beni mutlu etti. İlk kez tabakta tavuğu biz yaptık. İlk parçalama tavuğu biz yaptık. Daha doğrusu bunları biz hep dışarıyı kopya ederek yaptık kısacası. Yaptığımız iş buydu. Gidiyorduk, bakıyorduk onlar ne yapıyorsa biz de aynısını yapmaya çalıştık. Ama o günler çok büyük sıkıntılı devrelerdi. Aşılar yok, hastalıkları tanıyan veteriner arkadaş yok.

EŞ: Yani diyorsunuz ki; bilinmeyen bir labirent içine kendimizi attık. Labirentin yollarının bizi götürdüğü yerlere kadar gitmeye çalıştık, diyorsunuz.

HB: Hayır, bizi götürmesine izin vermedik. Biz mümkün merteye onu bizim istediğimiz yöne çekmeye çalıştık. Bizim yönümüz, bizim istediğimiz yönde yani dünyanın gittiği yola gitmeye çalıştık. O bizi biraz başarılı kıldıysa, ondan olmuştur. Başka bir şey değil.

EŞ: Peki, başlangıçta tavukçuluk riskli bir yatırım mıydı? Siz bu riski görerek mi girdiniz yoksa girdikten sonra mı bir takım risklerle karşılaştınız? Bu konuda bilgi verebilir misiniz?

HB: Gayet riskli olduğu belliydi. Hatta o günün tavukçulukla ilgili bir felsefesi vardı. Kime söylersen, deli misin derlerdi yani. Ve şöyle bir cümle geçerdi; eğer fakirin tenceresinde tavuk pişiyorsa, ya fakir hasta, ya tavuk hasta. Çünkü; tavuk hasta oldu mu kesilir, ister istemez yenir. Yahut fakir hasta olursa bir tavuk alınır. Çünkü; tavuk lüks bir şeydi. Bizim zamanımızda kırmızı etin 5-6 misli fiyatındaydı. Ama o zaman şimdi ki gibi 40 günde kesilmiyor o zaman 90 günde zor kesiyorduk hayvanı.

EŞ: Hanri Bey, tavukçuluk işine bu şekilde girdiniz. Uzun yıllarda bu sektörde faaliyet gösterdiniz. Daha sonra bu sektörden ayrıldınız. Tavukçuluk işine girmiş olmaktan memnun musunuz? Keşke başka bir alana yatırım yapseydim dedğiniz oldu mu hiç?

HB: Hayır. Bu sektöre girmenin altında büyük zenginlikler elde etme, başarılar elde etme diye bir amaç yoktu. Türkiye’nin yapmadığı, Türkiye’de eksik olan, protein, hayvansal protein açığını kapatırız diye girdiğimiz bir konuydu. Başarısı bize yetiyordu, yapabilmiş olmak bize yetiyordu. Ve zannediyorum ben bıraktığım zamanlarda dünyanın özel sektörü olarak 5.inciydik. Yani o seviyeye kadar getirmiştik Türkiye’de bunu. O da büyük bir başarıydı. Ve biz yanılmıyorsam yani 86 yılında ihracatımız 56 milyon doları geçmişti. Tavukçuluk konusu yalnız başka hiçbir şey değildi.

EŞ: Tavukçuluğa başlarken tabi ki bu güne gelinen noktayı hayal etmişsiniz. O yıllarda Türk halkı sizin bu getirdiğiniz yeniliği nasıl karşılamıştı. Buna yabancı kalmış mıydı, yoksa bu getirdiğiniz yenilikler Türk Halkı tarafından iyi bir şekilde özümsemiş miydi? Ne düşünüyorsunuz bu konuda?

HB: Çok güzel özümsemişti. Çünkü tavuk yeme şekli, köyden, pazardan tavuk alınır kesilir öyle yenilirdi. Türkiye’de başka tür kesim yoktu. İlk biz bunlara başladığımız zaman emin olun, İstanbul’un en lüks marketleri bile uçakla bizden piliç alırlardı. Kaça kaç ve yahut onları eşantiyon gibi satıyorlardı. O zaman Ankara pazarı vardı, İstanbul’da Taksim’de. Bu konuda büyük ve ileri bir marketti o. Emin olun uçakla pilici getiriyorlardı. Çünkü o zaman daha dondurma işleri, bilmem neler falan yoktu. Kestin o gün sattın sattın, satmadın kokar giderdi. Sonra o şoklamalar falan daha sonra geldi Türkiye’ye.



EŞ: *Başlangıçtan bugüne kadar bugün demeyelim de sizin sektörü bıraktığımız güne kadar bu sektör hangi badireleri atlattı? Bu konuda bilgi verebilir misiniz?*

HB: Valla çok badire atlattı. En büyük badire de tekrar ediyorum, özellikle ihracat açıldıktan sonra, ihracata yönelen firmaların birbiriyle rekabeti de bozdu işleri. Ayrıca iç pazarda fazla bir rekabet bahis konusu olmasa bile daha damızlık seviyesinde civciv seviyesinde malum şimdi de görüyorum zaman zaman bazen fiyatlar yükseliyor, düşüyor civciv satılamıyor, bilmem ne yapılamıyor. O devirlerde bir rekabetler vardı. Ve herkes birbirinin pazarını kapmaya çalışıyordu. O sıkıntılar vardı. Fakat zaman içinde, ki şu anda tavukçuluğun beni en mutlu eden konusu tavukçuların entegre işine girmeleri oldu. Artık bir tavukçu civcivi alıp, kendi yemini alıp yetiştirip sonra satmak derdinde değil. Civcivi veriliyor, yemi veriliyor, günü geldi mi onun entegre çalıştığı firma onları alıyor hiçbir sorun yok yani o zamanlar öyle değildi, çok sıkıntılıydı. İlk entegrasyonu biz kurduk hatırlıyorum ve çok başarılı olmuştu. Şimdi bunun Türkiye çapında başarılı olduğunu görmek beni gerçekten mutlu ediyor.

EŞ: *Yani demek istiyorsunuz ki, tavukçu derken et tavuğunu yetiştiren çiftçiyi kast ediyorsunuz. Et tavuğunu yetiştiren çiftçinin başlangıçta riskleri büyüktü diyorsunuz.*

HB: Çok büyüktü.

EŞ: *Ama günümüzde et tavuğu yetiştiren bu çiftçinin aşağı yukarı riski nerdeyse sıfır değil mi?*

HB: Evet, tabi.

EŞ: *Demek ki, riskler biraz değişti diyebiliriz. Bugünkü riskler daha ziyade o günkü teknik riskler olmaktan çıkmış daha ziyade ekonomik riskler haline gelmiş diye düşünebiliriz muhtemelen. Bugünün riskleri tüketimin aniden düşmesine yol açan bir takım yayınlar olabiliyor. Halkın gözünde medyanın önemi büyük. Tavukla ilgili bir takım olumsuz bilgilerin medyada yayınlanması halkın tüketimini bir anda kesebiliyor ve bu son derece büyük bir risk olarak sektörün sırtına yükleniyor. Böyle bir risk geçmişte yoktu, zaten tavuğu yok satıyordunuz. Bugün sektör çok yoğun bir rekabetçi ortam içinde çalışıyor. Siz o zaman bahsetmiştiniz, tavuk eti, kırmızı etin 2-3 katı fiyatla satılırdı. Bugün olay tamamen tersine dönmüş durumda. Tavuk eti, kırmızı etin 3'te biri fiyatına şuanda Türkiye'de satılıyor. Demek ki, eskinin riskleriyle bugünün riskleri yer değiştirmiş gözüyle bakabiliriz. Ne dersiniz bu konuda?*

HB: Doğrudur. Dediğim gibi bizim zamanımızda bir soğuk zincir bahis konusu değildi. Ancak kestiğiniz pilici buzdolabında tutarsınız. Onun da ömrü 2,3 gündür en fazla. Çünkü sulu kesim yapıldı. Raf ömrü 2-3 gündür. 2-3 gün içinde satamadınız mı kokar atardınız. Şimdi öyle değil. Yani pazar alış gücünü kaldırsa bile olmasa bile şimdi büyük entegre firmaların o malları alıp buzhanelerinde gerekirse 1 sene bekletme şansları var. Burada tek bir sorun ortaya çıkıyor. Onun finansman sorunu çıkıyor. O da büyük firmalar oldukları için bu finansman hesaplarını evvelden yapıyorlar. Bu birikimleri de toplu halde ne bilim bir Rusya'ya, Irak'a, Suudi Arabistan'a bir başka memleketlere toplu olarak satma imkânı oluyor. Dondurduğunuz için daha çabuk oluyor. Tabi, eskiden dondurduğunuz piliç daha pahalıydı, taze piliç daha ucuzdu. Şimdi iş tersine döndü. Çünkü bu durum bütün dünyada da böyledir.

Satılmayan ve yahut 48 saatlik buzdolabı sürecini dolduran piliç firmaya geri döner ve dondururlardı. Amerika'da Avrupa'da da böyleydi. Biz bu düzeni sonradan kurduk. Hatırlıyorum bir zamanlar Lübnan savaşı zamanıydı galiba bir gemi buzhaneli bir gemi hem Türk gemisiydi. Zannediyorum 2 bin ton piliç yükledik bir defada kaldırdık, yolladık. Bütün stokumuz eridi. Şimdi bu tip şeyler daha kolay anlaşılır ve yapılabilir duruma geldi. Burada tek risk çıkıyor finansmanı.



EŞ: *Bir diğer konu olarak eskiden ihracat teknikleri de farklıydı. Günümüzde ihracat işine baktığımız zaman alıcıların talebi son derece önemli. Alıcıların talebi son derece rafine hale geldi. Belli bir gramda olacak, belli bir miktarda olacak, eğer tazeyse raf ömrü 10,12 gün olacak. Eğer donmuşsa üretildiği anda dondurulmuş olacak. Satılamayıp da 2-3 gün sonra dondurulmuş ürünü zaten almıyorlar. Çünkü bir örnek ürün istiyorlar. Dolayısıyla günümüzde ihracat satılamayan malın ihracatı değil, ihracat için özel hazırlanmış olan malın ihracatı gibi bir duruma geldi. Demek ki tavukçuluk sektörünün sistemi eskiye oranla büyük gelişme gösterdi ve neredeyse tamamen değişti diyebiliriz.*

Peki, Hanri Bey şuan da tavukçuluk sektöründe değilsiniz. Tabi size soracağım neden çıktınız nasıl çıktınız gibi konulara da azcık değinmekte ben yarar görüyorum. Gelecekte neler bekliyorsunuz? Şu anda aktif olarak çalışan tavukçular gelecekte nasıl durumlarla karşılaşacaklar? Bu konuda bir öngörünüz olabilir mi?

HB: Şuan da doğru yolda olduklarını görüyorum. Çünkü yalnız iç pazara bağlı olarak ve iç pazarın talebini karşılar bir noktada değil, aynı zamanda dış pazarı da dengeleyen bir çalışma içindeler. Şöyle basit bir örnek vereceğim biz dış pazara açılalım derken durum çok tipikti. Şimdi bir mal istiyor adam 5 bin ton yolla diyor birden. 5 en ufak sipariş bu. 50 bin ton isteyen, 100 bin ton isteyen firmalar vardı. Gerçi fiyatlarımız tutmuyordu, vermek çok zordu. Ve hatırlıyorum ben Kuveyt’ de biz büro açtık. Soğuk hava depomuzu yaptık. Ve buradan Türk hava yollarından büyük charter’lar vardır onların kargo uçakları. Onlar 40 ton alırdı, taze kesilmiş malı hemen yükler 8 saat sonra müşterinin vitrinindeydi. Orada bizim kendi elemanlarımız vardı. Ve oradan gemilerle bütün Abudabi’ye şuna buna falan v.s. o arabalı vapurla çalışıyor, onlarla dağıtımı yapılırdı. Haftada 2 defa uçak kaldırırız biz buradan. O şekilde malı dışarıda satma imkânı vardı yoksa dışarıda ki talebi bizim karşılama düzenimiz yoktu. Gücümüz yok demiyorum, düzenimiz yoktu. Çünkü onların istedikleri gibi, dediğim gibi zaten umumiyetle ihale açarlar, 11 ton piliç eti alınacak der ve bunu bir defada isterler. Kendi depoları var koyuyorlar oradan satıyorlar. Bu güçler o zaman yoktu. Şimdi öyle değil, şimdi bakıyorum bu firmalara 10 bin tonluk, 20 bin tonluk depoları olan firmalarımız var bugün. Bunlar iftar edilecek şeyler. Artık dışarıyla rekabette çok açığız.

EŞ: *Sizin firmanız sektörden zannediyorum 80’li yılların sonlarında çıktı.*

HB: 88’de...

EŞ: *88 yıllarında üretiminizi artık durdurdunuz. Ve sizin firmanızdan sonra başka firmalar sahneye çıktı. Biraz da bu konulardan bize bilgi verebilir misiniz? Nasıl oldu bu işler, sahneden çekilmeniz, yeni kimler sahneye girdi? Nasıl girdi gibi konularda bize bilgi verebilir misiniz?*

HB: Onun çok detayına inmenin bugün için fazla bir yararı yok. Ben ömrünü doldurdu diye kabul ediyorum. Şöyle bir aile düşünün; anne, baba, çocukları olur. Çocuklar yavaş yavaş yetişir, anne baba çekilir. Onlar yer alır. Ben tavukçulukta düzeni öyle görüyorum. Biz ana, babaydık yetiştirdik. Bizi görenler örnek alanlar, hatta Avrupa’yı, Amerika’yı örnek alanlar hatta bizden daha fazla örnek alanlar bugünkü tavukçuluğun ayakta kalan firmaları oldular ve onlara baktıkça iftihar ediyorum.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz.*

HB: Ben teşekkür ediyorum.



EŞ: Çok güzel bir söyleşi yaptık sizinle, tavukçuluk sektörünün geçmişi hakkında bilgiler edindik. Sağolun, varolun.

HB: Ben teşekkür ediyorum efendim.

EŞ: Hanri Bey şimdi sizin çok geriye dönük geçmişiniz olduğu için; eminim çok büyük de bir hikâye arşiviniz vardır. Geçmiş sektörün olayları ile ilgili. Bize şuan da hatırladığınız, hatıranıza gelen birkaç anekdottan bahsetme imkânınız olabilir mi?

HB: Şimdi sizin bu sualiniz bana şunu hatırlatıyor. Hani bilgisayara herkes gelmiş bir sual sormuş, cevabını vermiş. Bizim Temel de gelmiş sormuş ne var ne yok demiş bilgisayar bütün kablolarını yakmış. Şimdi evvelden söyleseydiniz hazırlıklı gelirdim. Birden bire söyleyince zor. Mutlaka çok şey var. 1, 2, 3, 5 değil pek çok şey vardır. Artık ben onları aklıma geldikçe size teker teker aktarırım. Tavukçuluğun o kadar çok hikâyesi vardı ki, hangi birini anlatacaksınız bilmiyorum. İlk defa mesela biz bir kuluçkahane kurduk. Şimdi tipik bir şey söylüyorum. Kuluçkahane de kümesin yanında şimdi ki gibi değil. O zamanki teknoloji bilgimiz bu kadar yani kısacası. Kuluçkahanede çalışan 2, 3 eleman var. Arada bir onlar çıkıyor, tavuklarına bakıyorlar. Tavuktan çıkıyor, gidiyor kuluçkahaneye geliyor. Daha sonra öğrendik ki tavuğa bakanlar kuluçkahaneye girmezlermiş. İşçilerimize tembih ettik. Dedik; buraya gireceğiniz zaman üstünüzü başınızı değiştireceksiniz. Baktım biraz ileri gitmişiz. İşçilerden ikisi aralarında konuşuyorlar, “sanki onlar bizden daha temiz”. Yani sanki işi yalnız görünen temizlik babında yorumluyoruz. Yahut görünen bir temizlik bakımından önem veriyoruz. O günlerde fazla bir şey bilmiyorduk, hakikaten hiçbir şey bilmiyorduk. Biz tavukların içinde gece gündüz yattığımızı da biliriz.

EŞ: Tabi tavukçuluğun bugün için en önemli konularından bir tanesi biyogüvenlik dediğimiz hijyen olayı. Bu çok önemli. Amacımız, tavukların bizi kirletmesi değil, bizim dışarıdan tavukların yanına bir mikroorganizmayı sokmamamız için önlem alınmasıydı. Tabi o zamanlar sizde çalışan o işçiler böyle bu konudan habersiz olduklarından dolayı böyle bir takım görüşlerde bulundular.

HB: Şimdi tipik bir şey geldi aklıma, onu da anlatayım. Malum altlık alıyoruz biz. Altlık marangozhanelerden gelen talaşlar, çuval çuval geliyor talaşlar. Aman temiz olsun kimse girmesin falan diyoruz. Kümese tavukları da koyduktan sonra oraya koyduğumuz talaşların içinden ölü tavuklar çıktı. Yani marangozların orada ölen tavuklarla birlikte doldurmuşlar normal kendi tavukları yani köy tavukları veya sokak da gezen tavuk onu da talaşın içine koymuşlar. Ne kadar yaparsanız yapın o günkü imkânlarla yapacak başka hiçbir şey yoktu. Çünkü bunun teknolojisi de yok, bileni de yoktu. En çok dediğim gibi en iyi veteriner arkadaşlar bize yardımcı oluyorlardı. Gerçekten çok büyük yararlarını gördük ama onların da bilmedikleri bazı şeyler yok değildi. Bilmedikleri çok şey vardı. Basit bir hastalıkta bile biz mecbur kalıyorduk Hollanda’dan ana firmadan yahut Amerika’daki ana firmadan eleman çağırıyorduk o kadar basit anlatıyordu ki o sorunu bizim veteriner arkadaşlarımız ağzını açıp böyle dinliyordu yani yapacak bir şey yoktu, durum böyleydi.

EŞ: Yani diyebiliriz ki sektörümüz geçmişle kıyasladığımızda çok büyük yol aldı, ...

HB: Haddinden fazla yol aldı ve dünya seviyesine çıktı, önemli olan o seviyeye çıkmasıydı. Bizim zamanımızda damızlık yoktu. Dediğim gibi gittik devlet çiftliğinden aman ne olur o zaman bir newhamphshire ile bir plymouth aldık birbirine melezledik civciv çıkardık o civcivleri de 90 günde kestiğimiz zaman aman ne güzel diyorduk. Şimdi 38 günde hayvan kesiliyor. 90 günde hayvanı besliyorsunuz 1kg olmuyor şimdi 38 günde 2kg oluyor veya geçiyor. Düşünün, Türkiye’de mısır yoktu, soya yoktu, hiçbir şey yoktu. Düşünebiliyor musunuz bugün mısırsız ve soyasız tavukçuluğun yapılabileceğini? O zamanlarda hiçbir şey yoktu





EŞ: Benim de anımsadığım bir nokta var. O günlerde 1kg tavuk yetiştirebilmek için aşağı yukarı 5kg'a yakın yem kullanılırdı.

HB: 6 kg

EŞ: Bugün günümüzde ise artık bu rakam 1.7kg'a kadar düştü. Yani korkunç bir gelişme var.

HB: Gayet tabi en azından ekmek için yetiştirdiğimiz buğdayı gübre yapıp atmıyoruz. Evvelden bunu yapıyorduk hayvana 6kg yediriyorsun 5,5 kg yediriyorsun 1kg versin diye o da yani canlı 1kg zor yapıyordu. Tekrar diyorum demek oluyor ki bütün yediğini affedersiniz dışkı yapıyordu. Başka hiçbir şeye yaramıyor ve yiyeceğimiz buğdayları o şekilde heba ediyorduk.

EŞ: Müteşekkirim size sektörümüzün bugüne gelmesinde çıkış yolundaki ilk taşları asfaltları döken duayenlerimiz olarak sizlere minnettarız.

HB: Yok eğer bir örnek olduysak örnek olmaya çalıştık başka hiçbir şey değil. İftihar ettiğim şey şu an ki bulunduğu seviye.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz verdiğiniz bilgilere...

HB: Ben teşekkür ederim efendim sağ olun.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





ALİ ERİCEK



ALİ ERİCEK

20 Tane Tavukla İşe Başladık

Erol Şengör: *Ali Bey İyi günler diliyorum. Siz bu tavukçuluk sektörü içinde çok uzun yıllar emek vermiş, uzun yıllardan beri sektörün içinde üretim faaliyetleri sürdüren nadir şirketlerimizden bir tanesisiniz. Bu işe başlangıcınız nasıl olmuştu, belki babanızın zamanından geriye gidebilirsek, nasıl başlamıştınız? Bize anlatabilir misiniz?*

Ali Ericek: İyi günler efendim, Hoş geldiniz. Efendim babam çok değişik işler yapmakla beraber 1968 yılında 20 tane tavukla işe başladık. Babam tavukları köylerden toplardı. Bu 20 tavuğu da köylerden toplayarak öyle başladık. Birkaç sene sonra sayıyı 200'e çıkardık. Tabi bunlar yumurtalıktı. O zaman broiler yoktu. 1969 yılında yine 600 tane kadar civciv aldık karışık horoz, dişi karışık yumurtalık. Ben askere gitmiştim. Geldikten sonra tabi biz bu yumurtalık civcivi çoğalttık. Kümes yaptık. Aslında 1969 yılında bir atılım oldu. O zaman Orköy orman köylerine kümes yapmayı teşvik ediyordu. O zaman yem ve civciv bayiliği aldık. Vatandaşa yemi, civcivi veriyorduk. Yumurtalık olarak çalışıyorduk. Aşağı yukarı 1980'e kadar hep yumurtalık yaptık. Ama tabi yumurta işi riskliydi bizim için. Vatandaşa para yoktu. Biz civcivini yemini veriyorduk. Vatandaş ta borcunu yumurtayla ödüyordu. Bu sıralarda broiler işine döndük. Göynük'te, sağda, solda broiler kümesleri çoğalmaya başladı. Ankara ve İstanbul'da o zamanlar kesimhaneler vardı. Biz buralarda yetiştirip oralara canlı olarak veriyorduk. Vatandaşa yardım ediyorduk. Taşıyorduk, hesabını tutuyorduk. Et ve Balık Kurumu vardı Ankara'da. Oraya da gönderiyorduk. 1991'de kuluçkamızı kurduk. Artık kapasitemiz de bayağı yükselmişti. 1994'te kesimhane yapmaya mecbur kaldık. Artık yem civciv ve

kesimhane ile birlikte entegre olma durumuna gelmiştik. Göynüğe kurduğumuz kesimhane günde 150.000 civarında tavuk kesiyordu. Bolu'ya da bir kesimhane yaptık. 150-160 bin de orada kesiyoruz. Şuanda günde 300-320 bin piliç kesiyoruz.

EŞ: Peki, eski dönemlerde bu kesimhaneler çok az sayıda iken tavuk kesim standartlarıyla bugünkü gelinen noktayı kıyasladığımızda neler söyleyebilirsiniz?

AE: Bunu düşünmek bile istemiyorum. Eskiden ben canlı satıyordum. O kesimhanelerin durumlarını görüyordum ama mecburlardı. Şimdiki durumla mukayese etmek mümkün değil. Şimdi hakikaten çok güzel bir yere geldi sektör. Çok iyi bir yere geldi. Yani, mukayese mümkün değil. Ankara'da o zaman 4 tane kesimhane vardı. Her biri 1000 veya 2.000'er tane tavuk keserdi. Bu kesim miktarı Ankara'ya yetiyordu. İstanbul'da belki onun iki, üç katıydı. Ama şimdi öyle değil. Sektör çok güzel yere geldi.

EŞ: Tabi, eskiden tavuk çok lükstü değil mi? Pahalıydı.

AE: Lükstü evet. Pahalıydı.

EŞ: Biraz da eski dönem ile yeni dönemi şöyle karşılaştırabilir miyiz? Kırmızı et eskiden nasıldı, tavuk nasıldı, günümüzde kırmızı et tavuk ilişkisi ne hale geldi?

AE: Tavuk o zaman misafir yemeğiymiş benim bildiğim kadarıyla. Yani misafir geldi mi kesilirdi veya alınırdı. Ankara'da da öyleydi. Büyükşehir olmasına rağmen tavuk almak için belirli yerlere gidiliyordu alınıyordu. Mesela bizim şehirde, kırmızı et belki daha o zamanlarda beyaz etle başa baştı. Şimdi tam olarak bilemiyorum ama tavuk eti kıymetliydi. Misafir yemeği olarak geçiyordu. Daha sonra şimdi, biliyorsunuz 3'te 1 fiyatına düştü, belki daha aşağı.

EŞ: Yem işiniz, eskiden siz canlı tavuk satarken kesimcilerle yem işinizi nasıl hallediyordunuz, kendiniz mi yapıyordunuz.

AE: Hayır, yemi benim çalıştığım bölgeye yakın olan bütün fabrikalardan alırdım. Kuluçkamız kurulmazdan önce yemi alıyorduk, civcivi de o zaman dışarıdan alıyorduk. Yani, civciv ve yem bayiliği almıştık. O şekilde vatandaşa hizmet veriyorduk.

EŞ: Peki böyle bir durumda hayvanın büyümesinde, gelişmesinde bir gerilik olsa suç acaba yemde mi veya civcivde mi yoksa suç acaba yetiştiricide mi? Bunu nasıl ayırt ediyordunuz.

AE: Tabi biz o zamanlar bir hata olduğu zaman yemciye bağırıyorduk. Yem şöyle, yem böyle diyorduk. Gerçek nedeni o zamanlar bilemiyorduk. Yani bizim kendi veterinerimiz diyordu. Hükümet veterineri vardı. Ondan yardım alıyorduk. O zaman tabi civciv de yem de bu kalitede değildi. Tavuk o zamanlarda 60 günde yetiştiriyordu. Ee şimdi düştü tabi gün sayısı. Tabi o zamanlar bazı sıkıntılar vardı.

EŞ: Yem ham maddesi olarak eskiden neler kullanılırdı. Siz ne zaman yemci oldunuz?

AE: Ben 1994'te yemci oldum.

EŞ: Peki o zamanlara kadar yemde ham madde olarak neler kullanılırdı, şimdi durum ne?

AE: Ben yem aldığım fabrikaların hammadde olarak ne kullandıklarını bilmiyordum. Fakat kendim de kamyonumla bu fabrikalara hammadde taşıdığımından görüyordum. Bol, bol ayçiçeği küspesi gelirdi fabrikalara, buğday gelirdi. Yani hammadde olarak daha çok onlar görülüyordu. O zamanlarda yem hammaddesi olarak görülenler onlardı. Ama biz yem yapmaya başladığımızda artık soya ve mısır ağırlık kazanmaya başladı. Yani



şimdi soya ve mısır daha ağırlıklı olarak kullanılıyor.

EŞ: Peki pelet yem veya toz yemin farkını ne zaman hissettiniz?

AE: Bizim o zamanlar aldığımız yemlerde pelet yoktu. Yemler hep toz yemdi. Hatta İstanbul'da bir fabrika pelet yem yapmaya başlamıştı. Adamlar pelet yemi vatandaşa kabul ettiremedikleri gerekçesiyle bize kullanmamız için rica ettiler. O zaman tabi pelet yemi kimse bilmiyordu. Bizim fabrikamız kurulduğu sıralarda mevcut olan fabrikalar zaten bizden önce pelet yeme başlamışlardı.

EŞ: Pelet yem çok daha iyi sonuç mu veriyordu?

AE: E tabi. Daha iyi sonuç veriyordu.

EŞ: Peki kullanılan yem miktarı ve hayvanın gelişme düzeyi konusunda eskiyle yeniye kıyaslarsanız nereden nereye gelindi.

AE: Yetiştirme süresi 15 gün kısaldı diyebiliriz.

EŞ: Yani kaç günde keserdiniz eskiden.

AE: Hayvanların kesim günü 55, 60 günü bulurdu. Bu gün sayısı öncelikle 55'e, daha sonra 50'ye düştü. Daha sonra 45'e düştü. O şekilde düştü.

EŞ: Peki canlı ağırlıklar değişti mi?

AE: Bizim için arzu edilen canlı ağırlıklar ortalama olarak hep 2 kilo olmuştur. Bu hedef rakam 1,9 ila 2.1 kilo arasında değişir. Ama şu son senelerde bu hedef biraz yükseldi.

EŞ: Peki kullanılan yem miktarı açısından bir şeyler söyleyebilir misiniz? Eskiden ne kadar yemle ne kadar kilo alırdınız. 1 kilo canlı ağırlık için eskiden ne kadar yem kullanılırdı, şimdi günümüzde ne kadar kullanılıyor.

AE: Efendim tabi geçmiş gün bilemeyeceğim. Ama eskiden 3.5 kiloyla bir kilo canlı ağırlık alınırdı, şimdi ise 2 kilonun altına düştü.

EŞ: Eskiden canlı sattığınız sıralarda yem dönüşüm oranları hakkında bilgi verebilir misiniz?

AE: Tavuk başta her bir kg canlı ağırlık başına 4 kilonun üzerinde yem tüketiyordu.

EŞ: Yem dönüşüm oranlarını 3 kilo falan olduğu zamanları hatırlıyoruz değil mi? Siz tavukları canlı sattığınız zaman direk çiftçiye mi ürettirirdiniz?

AE: Çiftçiye ürettiriyorduk.

EŞ: Yine bir entegrasyon...

AE: Aynen entegrasyon. Entegre olarak geliyorduk. O zaman kesimhanemiz yoktu. Cıvcivini veriyorduk, yemini veriyorduk. Diğer yardımcı hizmetlerini veriyorduk. Ama tavuğu yetiştirip arabaya sarıp Ankara veya İstanbul'a gönderiyorduk.

EŞ: Peki bu yemi ve cıvcivi çiftçilere verirken özel bir seçme kriteriniz var mı? Her çiftçiye veriyor musunuz? Nelere dikkat ediyorsunuz? Dikkat ettiğiniz noktalar eskiden nelerdi, şimdi neler? Neler değişti bu özen gösterdiğiniz konularda?



AE: Efendim ilk zamanlar hiç bir özellik aramadık. İsteyen herkese verdik. Ben kendi muhitimi tanıdığım ve muhitim de bizi tanıdığı için herkese veriyorduk. Ama tabi kümesler çoğaldıkça artık eski kümesler demode oldu. Onların bir hayrı kalmadı. Ama biz hala eskinin hatırına vermeye devam ediyoruz. Çünkü abi kardeş gibi olduk. Uzun yıllar beraber çalıştık. Şimdi büyük kümeslere daha halen veremiyoruz yine onlara veriyoruz. Aslında entegrenin menfaati için büyük kümeslere vermemiz lazım ama onları da bırakamıyoruz. Öyle devam ediyoruz. Bu küçükler bazen kendileri bırakıyor. Onlar artık çok eskimiş kümesler, iş yapamaz hale gelmiş kümesler.

EŞ: Tavuk hastalıkları ile ilgili düşünürsek eğer eski dönemleri yeni dönemlerle karşılaştırdığınızda ne gibi farklar dikkatinizi çekiyor. Tavuk hastalıkları eskiden çok görülür müydü? Günümüzde durum nasıl?

AE: Erol Bey, biliyorsunuz ben Ankara'ya çok giderdim. Benim satış yerim daha çok Ankara'ydı. Rahmetli Fazlı dayıyı bir analım. Onun orası orta kahvesi gibiydi. Buraya bütün Ankara tavukçuları gelirdi. Hep hastalıktan bahsederlerdi. Şu hastalık var, bu hastalık var. Şu ilacı verin, bu ilacı verin. Şu aşırı yaptık, bu aşırı yaptık türü konuşmalar geçerdi. Ben dinlerdim ve hayret ederdim. Bizde öyle şeyler yoktu. Ne aşı vardı, ne ilaç vardı. Hiç bir şey vermezdik biz.

EŞ: Hastalık...

AE: Hastalık ta yoktu öyle aşırı. Daha sonra başladı bunlar bizim orada. Ara sıra bazı hastalıklar görülüyordu. Tam olarak bilemeyeceğim.

EŞ: Siz eskiden civcivi dışarıdan alıyordunuz. Damızlık işine giriş sebebiniz neydi? Neden damızlığa girdiniz?

AE: Biz bu işin içine iyice girdikçe baktık ki çıkış yok. Bu işe devam edeceğiz. Başka bir işe atlama yaşımız geçmiş. Artık işi de öğrenmişiz. Bazı arkadaşlarımızın tavsiyesiyle girdik bu damızlık işine. Kesimhane kurmayı o zamanlar yine düşünmemiştim. Ama öyle bir şey oldu ki, artık pazarda canlı hayvan satmak zorlaştı. Çünkü herkes entegreye geçti. Biz de mecburen kesimhane işine başladık. Böylece entegreci olmuş olduk.

EŞ: Yani damızlık civcivi işine girmeseydiniz hiç olmazsa damızlık riskini üstlenmezsiniz.

AE: Bence o zamanlar yapılması gereken ilk iş damızlıkmış. İyi ki yapmışız. Çünkü bizim kesimhanemizi o yaptı. Ben önce kesimhane yapsaydım damızlığı yapamazdım. Çünkü o zaman damızlık Türkiye de çok azdı. Arkadaşlar alınmasınlar, iyi fiyatlara da gidiyormuş herhalde.

EŞ: Peki şöyle bir daha düşünelim. Siz Göynük'te işin başından beri bölgenizdesiniz. Şimdi yavaş yavaş dışarılara açılmaya, başka yerlere tesisler kurmaya başladınız. Bolu da bir kesimhane daha kurdunuz. Ankara-İstanbul yolunda bir yem fabrikası kurdunuz. Böylelikle anlaşıyor ki siz kabuk değiştiriyorsunuz. Göynük'te kalmak mı daha iyi, yoksa başka yerlerde bu işleri yapmak mı daha iyi. Göynük'te kalmış olmanın verdiği bir takım sıkıntılar var mıydı?

AE: Şöyle sıkıntılar oldu. Mudurnu olsun, Göynük olsun kiralık ev sıkıntısı büyük. Veterinerlere ev bulmakta çok zorlandık. Ben işyerime lojman yaptım. Çalışanların çoluğu, çocuğu büyüyor. Kreş ve okul sıkıntılarını gidermek için Bolu'ya gitmek zorunda kalıyorlar. Benim kendi çocuklarım bile okumak için Bolu'ya gitmek zorunda kaldılar. Yani gelip, gidiyorlardı. Bir o sıkıntı oldu. Başlangıçta ben Bolu'ya gitmeyi düşünmemiştim, ama sonra mecbur kaldık. Merkezi de Bolu'ya götürüyoruz. İnşallah yıl sonunda burası da gidecek. Büyükşehir bir avantaj. İstedğin elemanı daha rahatlıkla bulabiliyorsun. Göynük diye biraz sıkıntı oluyordu. Ama çok şükür büyük bir sıkıntı çekmedik.



ES: İşçi bulmakta zorluk çekiyor musunuz? İşçi ücretleri büyükşehirlerde biraz daha yüksektir. Sizin buralarda oralara göre biraz daha ucuz mudur? Böyle bir fark hissediyor musunuz?

AE: Hayır, tam aksine burada daha çok işçi var. Bizde şu anda 2.000 işçi çalışıyor. Ama Bolu'da işe müracaat daha çok. Gerçi burada da sıkıntı çekmiyoruz. Burası göç alıyor. Göynük göç bile aldı yani bizim firma olarak. Sonuç olarak pek fark yok diyebiliriz.

ES: Göynük'ün göç alma nedeni size göre nedir?

AE: Bizim firma. Erpiliç

ES: Mesela aynen Mudurnu' da olduğu gibi, belki ilçenin çalışanlarının çoğu Mudurnu tavukçulukta çalışıyordu. Mudurnu tavukçuluk sıkıntıya girince muhtemelen Mudurnu ilçesi de büyük bir yara aldı.

AE: Zaten bizim Bolu'da ki işyerlerimizin işçisinin çoğu yine Göynük, Bolu, Seben gibi çevre bölgelerden.

ES: Yani siz tavukçuluk yapıyorsunuz ama aynı zamanda memlekete sosyal yönden de bayağı faydalarınız var. Çok adam çalıştırıyorsunuz. Sadece çalıştırdığınız adam değil siz sektörle olan ilişkileri nedeniyle çok kişiye ekmek kapısı da oluyorsunuz. Kaç aile sizin bu işten ekmek yiyor?

AE: 2.000 civarında diyebiliriz

ES: Nakliyeciler falan onları da düşünün.

AE: Bilmiyorum. Herhalde bir epeyce olur. Nakliyecisi var, bayiler var, bayilerin adamları var. Yani genişlet de genişlet. 25-30 bin kişiyi bulur. Aslında tavukçuluk işi hangi kentte olursa olsun durum aynıdır.

ES: Şu halde bu Göynük'ün ekonomik hayatı üzerinde sizin etkiniz çok.

AE: Göynük'te hiçbir zaman parasal, maddi sıkıntı olmadı. Göynük pazarı Pazartesi günleri kurulur. Çok canlıdır. Pazara gelen herkes halinden çok memnundur. Yani duyanlar hayret ediyor. Yani çok canlıdır.

ES: Bunun sebebi herhalde biraz da Erpiliç.

AE: Tabi, tamamen Erpiliç

ES: Siz eskiden satış alanı olarak pek fazla dışarı açılmazdınız. Şimdi nedir satış alanınız, nerelerde satıyorsunuz?

AE: Aşağı, yukarı Türkiye'nin birçok yerinde varız. Ne bileyim işte Trakya'dan doğu Beyazıt'a kadar varız. Güneyde varız. Ege de biraz azız belki. Ama Antalya, Fethiye, Mersin gibi yerlerde varız. Genel olarak Türkiye'ye yayılmış durumdayız.

ES: Şimdi şöyle düşünürseniz, sizin kuluçkahaneleriniz var, damızlıklarınız var, çiftçileriniz var, kesimhaneniz var, bir sürü taşıma araçlarınız var. Bir de markanız var. Bunlar hepsi varlıklarınız. En kıymetli varlığınız hangisi.

AE: İsmimiz.

ES: Markanız yani?





Soldan sağa: Süleyman Öztürk, Ali Ericek, Mustafa Ericek

AE: Evet. Öyle düşünüyorum.

EŞ: En çok itina gösterdiğiniz konu o mu?

AE: Muhakkak. Ben marka olmadan evvel babamın ismiyle bir yerlere geldim. Daha sonra kendi ismim Ali Ericek olarak epeyce kıymetliydi. Şimdi tabi markamız oldu artık itibarı ona devrettik.

EŞ: Şimdi marka olunca tabi hem babanızın hem de sizin isminizi yansıtan bir marka ve ne diyorsunuz her piliç er piliç değildir. Allah selamet versin. Size işlerinizde başarılar diliyoruz. Çok teşekkür ediyoruz.

AE: Biz teşekkür ederiz, sağ olun.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





SÜREYYA ASTARCI



SÜREYYA ASTARCI

En Büyük Gururum Mudurnu Meslek Yüksek Okulu

Erol Şengör: Süreyya Bey hoş geldiniz. Siz tavukçuluğun ilk kuruluş yıllarından beri sektöre hizmet vermiş bir firmanın sahiplerindensiniz. Sektörle yakın işbirliğiniz yakın ilişkiniz vardı. Daha sonra başka sektörlerle de kaydınız. Bize tavukçuluğa girdiğiniz zamanları, neden girdiğinizi Türkiye'nin o sıralardaki tavukçulukla ilgili durumu hakkında bilgi verir misiniz?

Süreyya Astarci: Hoş bulduk efendim. Teşekkür ederim. Efendim ben Mudurnu'da bildiğiniz gibi bakkallık yapan bir kişiydim o sırada... 70'li yılların başında tavukçuluğa girişim. O arada Tevfik Bey'de Mudurnu'da ziraat teknisyenliği görevini yürütüyordu. Ben de biliyorsunuz küçük yerlerde bakkallar her şeyi satar, ben yem de satıyordum ilaç ta satıyordum o zaman. Tevfik Bey benim müşterimdi yem müşterimdi beni de teşvik etmişti bu işi yapmaya. Daha sonra biz üç ortak bir de Selahattin Sarı diye bir radyo tamircisi arkadaşımızla (daha sonra rahmetli oldu), beraber ziraat odasına ait bir ahır kiraladık, kümes haline getirdik ve oraya üç bin tane etlik civciv koyduk. Ondan önce o yöne itilmemizdeki sebep te Düzce'de Sabahattin Moraloğlu diye bir abimiz vardı. Onun mesleği de oto elektrikçisiymiş. Düzce sanayi çarşısından elli kişiyi toplamış ve elliler çiftliği diye bir tavukçuluk entegrasyonu kurmuş. Biz ondan heveslendik. Biz de Mudurnu'da neden yapamayalım dedik, başladık bu işe. Dört beş devre broylercilik yaptıktan sonra ürettiğimiz civcivleri Ankara'ya gidip canlı olarak tane ile satıyorduk, gril piliç olarak. O zaman tane ile satılıyordu.

EŞ: Kime satıyordunuz?

SA: Fazlı Kul'du en iyi müşterimiz.

EŞ: Kesimci bunlar herhalde.

SA: Kesimci. Evet itfaiye meydanında Ziraat Bankasının karşısında bir sokağın içinde oraya getirip satıyorduk.

EŞ: Kedi seven sokak mıydı?

SA: Evet, kedi seven sokağın yanındaki sokak. Şimdi orada elektrikçiler var. Oraya satarken bu arada üçüncü devreden sonra ishal oldu bizim civcivler. O sırada koksidiyoz ile ilgili ilaçlar yok daha o zaman. Biz ilaç bulduk falan derken telef oldu tavukların yarısı. Bu arada üçüncü ortağımız bu işi pek sevmeyi hasta oldu o da. Tavuklarla beraber o da rahatsızlandı. Onun üzerine o devreden sonra biz bu işi bıraktık ayrıldık. Aradan bir sene geçti, geçmedi, sonra tekrar Tevfik Bey'le biz ikimiz ortak bu işe devam kararı aldık. Bu arada da Yupi bayilik veriyordu. Yupi'den civciv alıyoruz, Hanri Bey'den. O civcivlere kendi kümesimizde bakıyoruz. Bu arada da orman işletmeleri bir karar aldı, keçileri ormana çıkarmama kararı. Kaldıracaksınız keçiyi dedi. Dolayısıyla bütün keçi ağılları boşaldı. Biz bu ağılları kümes haline çevirdik. Buralara asma yemlikler ve asma suluklar verdik ve bu üreticilerden hiç para almadan hesabına yazdık. Civciv getirdik Yupi'den. Bu civcivleri o kümeslere koyduk. O kümeslerde yetiştirdiğimiz hayvanları Ankara'ya sevk etmeye başladık canlı olarak. Ama tabi yolda fire vermeler çok oluyordu. Daha sonra sanırım 70-74 yıllarına doğru biz Mudurnu'da belediyeye ait kesimhanede tamburlu makineyle tavukları kesmeye başladık. Bu sefer kesilmiş tavukları Ankara'ya getirdik, pazarladık. Ankara'da iki üç firmaya veriyorduk tavukları. Ondan sonra da Ankara'da kendi dükkânımızda pazarlamayı kendimizin yapması gerektiğine inandık ve 76 senesinde de Ankara'daki kendi pazarlama dükkânımızı kurduk.

Bu şekilde entegrasyon tamamlanmış oldu. O arada evvela kesimhanemizi modernize ettik. Daha sonra yem fabrikamızı kurduk. Böylece devam ettik.

EŞ: Siz bu işe girmeden önce tavuklar nasıl satılıyordu yine tavuk ticareti yapılıyordu Türkiye'de herhalde.

SA: Efendim vallahi bizden önce tavuklar çok iptidai usullerle İstanbul'da ayrı türlü içi dahi alınmadan, kafası koparılmadan kilo tutsun diye boynuna kalın bir kâğıt sarmak suretiyle pazarlanırdı. Bu işler Ankara'da daha medeniydi. İstanbul'da daha iptidaiydi. İstanbul'da kuru yolma diye bir sistem vardı. Tophanede tavuklar iç organları, bağırsağıyla beraber satılırdı. Herkes alır evinde bunun içini temizlerdi. Bazısı da kasabına rica ederdi şu benim tavuğu temizleyiver derdi fire vermesin diye.

EŞ: O zamanlarda bu hibrit ırklar var mıydı?

SA: Hibrit ırklar vardı tabi.

EŞ: Siz başlamadan önce.

SA: Biz başlamadan öncede varmış. Biz ilk defa Yupi'nin getirmiş olduğu bir ırkla devam ettik.

EŞ: Yani Yupi'den önce de var mıydı bu ırk?

SA: Yupi'den önce de varmış. Ama ondan önceleri kırmızı tavuklarla bu iş yapılmıştı.

EŞ: Böylece Mudurnu tavukçuluğun temelleri atıldı diyorsunuz.

SA: Temelleri atılmış oldu.



EŞ: Ondan sonra yatırımları büyütme kararı aldınız. İş çok tatlı mı geldi, yani ne oldu?

SA: Tabi öyle oldu. Şimdi şöyle ben bir anımı anlatayım size. 1974 senesinde rahmetli Mahmut Akkılıç Hoca Türkiye Tavukçuluk Derneğini kurdu. Bu dernek Devlet Su İşlerindeki salonlarda bütün Türkiye'deki tavukçuları topladı bir seminer verdi. Bu seminerden benim aklımda kalan üç hadise var. Bir; Fransa tavukçuluk derneğinin kuruluş tarihinin 1975 oluşu. İki; Soya fasulyesi ve küşpesi olmadan tavukçuluğun bir yere gelemeyeceği ki o zaman Türkiye'de soya fasulyesinin nerede olduğunu dahi bilen yok. Üç; tavuk etinin kırmızı etin üçte biri fiyatla satılması gerektiği. Hâlbuki o zaman o yıl kırmızı et on lira tavuk eti otuz lira. Biz üç katına satıyoruz ama oradaki toplantıda diyorlar ki bu tavuk etinin Türkiye'de gelişmesi için üçte bir fiyata satılması lazım diyorlar. Ben şöyle bir hesap yaptım eyvah dedim demek ki bizim tavukçuluğumuz Fransızlardan yüz sene geri. Soya fasulyesi de daha hiç yok. Bu tavukçuluk nasıl olacak ama iyi de para var bu işte. Çünkü on katı yani Almanya'da ve Fransa'daki tavuğun on katına satıyoruz. Ama on misli para kazanamıyoruz. Neden? Hammaddemiz kaliteli değil. Kaliteli hammaddemiz yok. Dolayısıyla onlar bir kilo sekiz yüz gram yemle bir kilo canlı ağırlık alırken biz o zaman üç kilo, iki kilo sekiz yüz gram yemle bir kilo canlı ağırlık alıyoruz. Daha sonra bu iş nasıl geliştirilir diye uzun yıllarda kendi kazandığımız paraların neredeyse yarısını araştırmaya verdik diyebilirim. Bu şekilde tavukçuluk gelişti. Böyle devam etti. Daha sonra İstanbul pazarlamamızı kurduk ve Mudurnu bir marka oldu. Bu Mudurnu nasıl marka oldu? Benim anladığım kadarıyla şimdi o zamana kadar tavuklar akşam kafeslere konur Ankara'ya ve İstanbul'a gönderilir. Ertesi sabah kesim başlar öğlene kadar tavuklar Ankara'da ve İstanbul'daki o iptidai kesimhanelerde kesilir öğleden sonra kasaplara dağıtılır. Öğleden sonra akşamüstüne doğru pişer ve yemek olur. Hiç dinlenmeden. Biz ise tavuğu kesiyoruz ertesi sabah piyasaya veriyoruz. Dolayısıyla tabii bilmeden bizim tavuğumuz otomatikman dinlenmiş oluyor.

EŞ: Sıcak stresi yok.

SA: Sıcak sıkıntısı yok. Bir avantajımızda o idi.

EŞ: Ve böylece Mudurnu bir marka oldu.

SA: Mudurnu bir marka oldu.

EŞ: Mudurnu'daki pek çok insan da muhtemelen dışarıya çıkmadan Mudurnu içinde iş yaparak ekmek yiyebilecek hale geldi.

SA: Evet, tabi.

EŞ: Kaç kişiye iş veriyordunuz?

SA: Ben 1995 yılına kadar tavukçuluğa devam ettim. 1995'te bıraktım tavukçuluğu. O zamana kadar benim son ayrıldığımda bin dört yüz altmış beş tane işçimiz vardı. Kümesler hariç yani bizle çalışan üreticiler hariç ve bin tane de üreticiyle çalışıyorduk o tarihte biz, Akyazı'dakiler dahil. O zamanlar Akyazı'ya doğru uzanmıştık.

EŞ: Peki Mudurnu'nun nüfusu kaçtı?

SA: Mudurnu'nun merkez nüfusu altı bindi. Ama köyleriyle beraber yirmi beş bin Mudurnu nüfusu.

EŞ: Merkez nüfusu alın elinize altı bin. Bunu altıya bölün ailede altı fert vardır diye yuvarlak bir hesap. Bin kişi var. Demek ki siz bu bin kişinin hepsiyle neredeyse işvereni olmuşsunuz.

SA: Aşağı yukarı evet. Tamamı olmasa bile Mudurnu'nun yarısı bize bağlıydı.



EŞ: *Sizin ayrıca sektörde bilimsel yönden tavukçuluk sektörünün ihtiyacını karşılamaya yönelik te bir takım çalışmalarınızın olduğunu duyuyoruz. Mudurnu’da bir meslek yüksek okulu olayı var. Sanıyorum bu da Mudurnu tavukçuluk şirketiyle organik ilişkisi olan bir okul. Biraz anlatır mısınız?*

SA: Efendim şöyle oldu ben tavukçuluğu bıraktıktan sonra aşağı yukarı yedi-sekiz sene sonra bu okul açılmıştı. Ama tek bölüm olarak Abant İzzet Baysal Üniversite’sine bağlı olarak Mudurnu meslek yüksek okulu daha doğrusu tavukçuluk meslek yüksek okulu tavukçuluk bölümü olarak devam ediyordu.

Tek bölüm, otuz kişi birinci sınıfta, otuz da ikinci sınıfta toplam atmış tane talebeyle devam ediyordu. Burada başında bir ziraat mühendisi ve iki tane de veteriner hekim vardı bu okulda çalışan öğretim görevlisi olarak. Bu müdür olan Mustafa Midilli denilen arkadaşımız beni okula davet etti bir gün.

Ben okula bir gittim ki yürekler acısı. İçeride hem hayvan var hem iptidai şekilde ders anlatılıyor. Yüreğim sızladı ve o gün dedim ki “ben şu anda yediğim ekmeği tavukçuluğa borçluyum. Şu anda tavukçuluktan kazandığım parayla geçiniyorum. Bu okul bu şekilde mi eğitim vermeli” dedim. Ben bu konuda ne yapabilirim dedim. O gün içime bir ateş düştü. Bir hafta sonra Bolu’ya gittim, üniversite rektörüyle görüştüm, dedim ki ben Mudurnu’ya bir meslek yüksek okulu yapmak istiyorum dedim. Rektör hoca da çok memnun oldu ve ismimi vereceklerini söylediler. Şu anda Mudurnu’da benim adımla taşıyan bir meslek yüksek okulu var. Bu gün bu okulun 6 bölümü var. Bölümler; tavukçuluk, organik tarım, seracılık, işletme, ağırlama hizmetleri ve tarihi eser restorasyon bölümleri. Bu şekilde yanına bir de araştırma kümesi yaptım, deneme kümesi. Orada da tatbiki olarak çocuklar hem yetiştiricilik öğreniyorlar hem hayvanları, hayvan hastalıklarını öğreniyorlar, bu şekilde bir hizmet yapmış oldum. Bu da benim en iyi gururumdur.

EŞ: *Şu anda kaç öğrenci okuyor burada?*

SA: Şu anda bu sene son bölümlerin 2. sınıfları olmadığı için bu sene 250 çocuk var, önümüzdeki sene 500 talebe olacak.

EŞ: *6 bölüm var.*

SA: 6 bölüm olacak, 6 bölüm de 500 tane talebemiz olacak şimdilik. Ama ileride ben okulun yanına bir yeni bina yapıyorum. Bu binada da boş dersliklerimiz olacak. Yeni bölümler de ilave edeceğiz.

EŞ: *Son derece güzel bir çaba bu. Kutluyorum sizi. Siz tavukçuluktan kazandığınızla ben yaşıyorum ve ondan faydalandım, bu tavukçuluğa bir borcum var diye düşündünüz ve borcunuzu böylece eda ettiniz.*

SA: Tavukçuluk sektörüne okumuş kümes yetiştiricisi, kesimhane işçisi yetiştiriyoruz şimdi.

EŞ: *Sektörün eksiklerini...*

SA: Sektörün eksiklerini cahillerle değil de bu şekilde okumuş insanlarla çözmeye yardımcı olmaya çalışıyoruz.

EŞ: *Nu-Tech denilen bir sistem vardı, Mudurnu kesimhanesinin en son hali. O sizden önce mi kuruldu, sizden sonra mı?*

SA: Benden sonra kuruldu.

EŞ: *Sizden sonra kuruldu. Dolayısıyla sizin zamanınızda bile oldukça moderndi...*

SA: Biz modern hale geldikten sonra ayrıldım ben.



EŞ: Türkiye'nin nadir modern tesislerinden birisiydi. Türk tavukçuluğuna çok hizmet verdiniz. Bir de otoyol üzerinde bir Mudurnu restoran zincirleri vardı. Bu da sizin zamanlarınızda vardı değil mi?

SA: Tabi onun başlangıcında...

EŞ: Biraz da o konulardan anlatabilir misiniz, nasıl oldu bu iş?

SA: Bu konu şuradan başladı. Tavuk tüketimini nasıl arttırırız, diye düşündük. O zaman tavuk tüketimi çok azdı ülkede. Bunu nasıl arttırırız diye düşündük ve işte evvela restoranlara ağırlık verelim diye karar aldık. İstanbul'da başladık, daha sonra Ankara'da devam ettik. Kızılay'da ki en büyük, Ankara'daki en büyük restoranımız Kızılay'daydı ve günde orada 1000 kişi yemek yiyordu o dönemde düşünebiliyor musunuz? Şimdi böyle bir restoran yok Ankara'da günde 1000 kişiye hizmet veren.

EŞ: Sizin zamanlarınızda tabii bu çok önemliydi. Bir restoran zinciri gibi oldu Mudurnu Chicken diye.

SA: Bir restoran zinciri oldu tabi

EŞ: Ankara'da bir sürü bayiniz var, İstanbul'da da bayileriniz var.

SA: Ankara'da, İstanbul'da... Mudurnu Tavukçuluk 2000 yılında iflas etti. Aradan 10 sene geçti hala tabelaları inmedi, Mudurnu tabelaları her tarafta.

EŞ: Yani bu bir isimdi, bir markaydı bu.

SA: Marka tabi.

EŞ: Şöyle söyleyeyim, 2000 yılında Mudurnu Tavukçuluk iflas edip kapandıktan sonra Mudurnu halkı ki çalışanlarının nerdeyse yarısının evine giren ekmek parası Mudurnu tesislerinden geçip giriyordu.

SA: Evet

EŞ: Peki, bu iflastan sonra Mudurnu halkının durumu hakkında bize biraz bilgi, verir misiniz?

SA: Büyük bir göç oldu tabi Mudurnu'dan

EŞ: Halk perişan oldu herhalde.

SA: Halk perişan oldu, büyük bir göç oldu, ama şimdi tekrar toparlandı, geçtiğimiz Pazartesi son sahibini buldu diye inanıyoruz Mudurnu. Çünkü altyapısı çok sağlam bir firma aldı, evvela ismini aldı, daha sonra da diğer tesislerini almak suretiyle bu tamamlanmış oldu.

EŞ: Peki, bu Mudurnu Chicken restoranlarının ismi de bununla beraber mi satıldı...

SA: Hepsi, hepsi Pak tavuğa geçti. Şimdi o şekilde devam ediyor. İsim hakkı da.

EŞ: Bu işi bilen bir kişinin eline geçti yani.

SA: Tabi bu çok önceden, taa 50'li yıllardan beri babadan gelen bir firmanın eline geçti.

EŞ: Çünkü Mudurnu Tavukçuluk iflas ettikten sonra bu tesisler birkaç el değiştirdi, değiştirilen ellerin sahiplerinin hiçbirisinin de tavukçulukla ilgisi yoktu.

SA: Tavukçulukla hiçbir alakası olmayan kişilere geçti.



EŞ: Bunlar bu işi beceremediler.

SA: Evet

EŞ: Çünkü zannettiler ki bu işte çok büyük, çok tatlı para var. Hâlbuki bu iş çok meşakkatli bir iş. Çekirdekten gelenler ancak bu işte başarılı olabilir.

SA: Öyle oldu. Zuhale Bey'e rica ettik, gel Mudurnu'yu al dedik, ısrar ettik, oda bizi kırmadı sağ olsun. Geldi, biz de elimizden gelen desteği veriyoruz Zuhale Bey'e eski tecrübelerimize dayanarak.

EŞ: İnşallah başarılı olur. Mudurnu Tavukçuluk firmasının bayrağı ve Mudurnu ilçesinin bayrağı yukarı çıkarak dalgalanmaya devam eder.

SA: İnşallah, arzumuz bu.

EŞ: Ben öyle zannediyorum ki siz bu yeni kurulan Mudurnu tesisini, bu yeni alan şirkete birlikte sanki bir koordinatör, bir danışman gibi de bir faaliyet gösterecek gibisiniz.

SA: Hiçbir ortaklığımız olmadan, elimizden geldiği kadar gönül bağıyla Zuhale Bey'e yardımcı olmaya gayret ediyoruz. Onun ihtiyacı yok belki bizim yardımımıza ama biz canı gönülden Mudurnu için bu işe devam ediyoruz.

EŞ: Onlar ne olursa olsun o bölgede garipler öyle değil mi? Oralı değiller, dolayısıyla oranın halkı, ilişkiler vesaire konusunda sizin yardımlarınıza ihtiyaçları olabilir.

SA: Tabi elimizden geldiği kadar yardımcı oluyoruz.

EŞ: Bir de bu sizin Mudurnu'da bir sünnet gölü olayı var. Çok güzel turistik de bir yer. O tesislerde sanıyorum Mudurnu Tavukçuluk tesislerinin organik bir bağlantısı var. Biraz da bundan bahseder misiniz?

SA: Bu iş benden sonra gelişti. Orada gölün kenarında küçük bir otel var. Orayı Mudurnu Tavukçuluk yapmıştı. Bu iflastan sonra orası ayrıldı. Şimdi ayrı bir işletme olarak devam ediyor.

EŞ: Yani şu andaki Mudurnu Tavukçuluk'la bir ilişkisi yok.

SA: Hayır, Mudurnu Tavukçuluk'la hiçbir alakası yok. Orası tamamen Türesin ailesiyle ilgili.

EŞ: Şu anda hala Türesin'ler mi var orada?

SA: Evet, evet.

EŞ: Son olarak ilave edeceğimiz sektörle ilgili bir anınız, bir anekdot, hoş bir şey varsa bizimle paylaşsanız seviniriz.

SA: Tabi biz Türkiye'de bu işin öncülerindeniz. Entegrasyonu Türkiye'de ilk kuran şirket biziz. Cıvıci, yemi verdik, hiç para almadık. Daha sonra hayvanını aldık, bunu pazarladık. Bu entegrasyonu Türkiye'de ilk kuranız. Bizden önce derlerdi ki, Amerika'da böyle bir sistem varmış. Biz Amerika'yı görmeden duyumumuzla bu sistemi kurduk ve çalışır hale getirdik. Şimdi Türkiye'de herkes, bütün firmalar entegre. Ama ilk entegre sistemi ve tavukçuluktaki bütün ilkleri biz yaptık. Tavuk etini ilk biz ihraç ettik 1980 yılında.

Başka bir anım daha var. En ilginç biraz da gülünç tarafı var.

İranlılar 1985 senesinde İran İhtilalinden sonra Suudi Arabistan'a hacılarımızın tavuğunu biz götüreceğiz



dediler. Suudi Arabistan'a gönderilmek üzere bizden tavuk almaya geldiler. İstedikleri tavuk 700 tondur. O gün için çok büyük bir rakam. Ama şartları var. Tavukları bizim hocalarımız kesecek diyorlar. Tamam dedik, kabul ettik. Geldiler, tesislerimizi gezdiler, İslami usulde olacak, tamam bizim kesimhanemiz de İslami usulde. Dediler ki yalnız tavukların kesilirken göğsünün kibleye bakması lazım dediler. Tamam, bakın kible böyle, tavukların da kesilirken göğsü kibleye dönük. Ama imamın da göğsünün kibleye bakması lazım dediler. Dedim ki efendim hem tavuğun göğsü kibleye, hem imamın göğsü kibleye bakması için tavuğu enseden kesmek lazım. Herhalde İslami usulde tavuğun enseden kesilmesi diye şey yok, doğru dediler. Tavuğun göğsü kibleye baksın da imamın da sırtı baksın kibleye dediler. Bu şekilde biz 700 ton tavuk kestik, Suudi Arabistan'a gönderdik.

EŞ: İranlılar gönderdi.

SA: İranlıların oradaki yemekhanesine teslim edilmek üzere TIR'larla gönderdik. Yok, TIR'larla olmuyor dediler. Ondan sonra uçakla gönderdik. Bu 700 ton tavuğu 1985 senesi, 25 sene önce Türkiye'den.

EŞ: Donmuş olarak mı?

SA: Donmuş olarak, şoklanmış olarak Suudi Arabistan'a gönderen bir firmayız. Tabi bu ihracat aşkı başka bir şey. Türkiye'ye döviz gelsin diye ayrı bir çabamızdı.

EŞ: Daha sonra Türkiye ihracat konusunda pek fazla iddialı olmadı.

SA: İhracat konusunda en çok biz iddialı olduk, Mudurnu zamanında.

EŞ: Küçük boyutlarda, ufak ufak bir şeyler yapıldı sizden sonra.

SA: Oradan da biz çok zarar ettik. İçerideki diğer piyasamızı kaybettik sırf ihracat yapacağız diye.

EŞ: Ama şimdi ihracat yeniden canlandı...

SA: Tabi, şimdi müsait, kapasiteler o kadar büyüdü ki, o zaman biz olmayan tavuğu ihraç edeceğiz diye uğraşıyorduk. Şimdi tavuğumuz da var ama şimdi hammadde sıkıntısı var.

EŞ: Hammadde sıkıntısı, şimdi tüketim de arttığı için tavuk var değil, tavuk da yok artık.

SA: Tabi, yok.

EŞ: Yani şimdi İran'dan geldiler tavuk aradılar kimse tavuk veremedi.

SA: Evet

EŞ: Yani üretim çok ama tüketim de attı.

SA: Tüketim arttı.

EŞ: Şimdi tabi bu işin sınırı da yok, madem tüketim artıyor madem ihraca talep var üretimi daha da artırmamız lazım.

SA: Evet.

EŞ: Üretimi daha çok arttırmamız için daha çok kümes lazım. Ziraat bankası şimdi düşürülmüş faizli krediler vermeye başlıyor.

SA: Evet.





EŞ: Tavukçuluk sektörünün önünü nasıl görüyorsunuz, geleceğini?

SA: Valla tavukçuluk sektörünün önü açık, artık bunun, bu insanların beslenmesi için tavuktan başka ucuz protein yok. Kırmızı etin yetişmesi çok uzun süre alıyor. Tavuk etinin yetişmesi daha çabuk, hem daha ucuz.

EŞ: Tavukçuluk sektörünün önünü nasıl görüyorsunuz, geleceğini?

SA: Valla tavukçuluk sektörünün önü açık, artık bunun, bu insanların beslenmesi için tavuktan başka ucuz protein yok. Kırmızı etin yetişmesi çok uzun süre alıyor. Tavuk etinin yetişmesi daha çabuk, hem daha ucuz.

EŞ: Şu anda da oldukça sağlıklı şartlarda Türkiye’de üretiliyor.

SA: Her şey çok güzelleşti.

EŞ: Tesisler son derece modern.

SA: Modern.

EŞ: Ameliyathane gibi tesislerde kesimler yapılıyor. Hayvan besleme bilimi son derece ilerledi. Teknolojiyi çok yakından takip ediyoruz. Bilimsel olarak yem rasyonları yüksek kaliteli oluyor.

SA: Çok güzelleşti evet.

EŞ: Gelecek günlerde sektörün önü açık.

SA: Memlekete hayırlı olsun inşallah. Benim söyleyeceklerim şimdilik bu kadar.



.....

EŞ: Çok teşekkür ediyorum.

SA: Bende teşekkür ederim

EŞ: İnşallah sizin okulunuzdan mezun olan öğrenciler de sektörde güzel hizmetler verirler. Başarılı orta sınıf elemanı olurlar...

SA: Başka bir şey söyleyeyim, 2 yıllık olmasına rağmen meslek yüksek okulunda her sene biz 30-35 talebe mezun ediyoruz. Hiçbiri işsiz kalmıyor. Hepsi sektörde iş buluyor. Bu da bizim gurur kaynağımız oluyor.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun, var olun.

SA: Bende size teşekkür ederim efendim, sağ olun.





TEVFİK TÜRESİN



TEVFİK TÜRESİN

Mudurnu Tavukçuluk Efsanesi

Erol Şengör: *Tevfik Bey hoş geldiniz. Bugün burada sizinle bir söyleşi yapacağız. Tavukçuluk sektörüne ne zaman, nasıl girdiniz? Neden girdiniz? Sizin girdiğiniz zamanlarda tavukçuluk sektörü ne durumdaydı. Şartlar nasıldı, üretim ne safhadaydı? Siz sektöre bir ortaklıkla başlamıştınız, sektörde neler yaptınız? Daha sonra milletvekili oldunuz. Bize bu konularda biraz bilgi aktarır mısınız?*

Tevfik Türesin: Hoş bulduk. Ben tavukçuluğa 1952 yılında İstanbul Ziraat okulunda öğrenciyken başladım. Orada birinci ve ikinci sınıflarda tavukçuluk dersi vardı. Hocamız İrfan Bey'in hocası Amerika'dan gelirken yanında 4 koli yani 120 adet yumurta getirmiş. Bunlar New Hampshire yumurtalarıymış. New Hampshire ırkının Türkiye'ye ilk girişi böyle oldu. Biz de bu yumurtaları okulun gazlı kuluçka makinesine yerleştirdik. Gazlı makine otomatik olmadığından sabaha kadar makinenin başında nöbet tutardık. Buradan çıkan civcivleri büyütmeye başladık. Daha önceleri yumurtacı ırk olarak Leghornlar ve etçi ırk olarak da Rhode Island Red, Langshan ve daha başka ırklar vardı. Yumurta tavuklarının et verimleri, etçi tavukların da yumurta verimleri iyi değildi. New Hampshire ırkı hem yumurta verimi ve hem de et verimi daha iyi olan hayvanlardı. Bu ırk hem daha iyi yumurtlıyor ve hem de daha hızlı gelişen bir hayvandı. Daha sonra ortaya çıkan hybro denilen melez ırklardan önce et tavuğu olarak kullanılan ırklar bunlardı. Bizim de ilk başlangıcımız New Hampshire ırkları oldu.

EŞ: *Siz okuldan ne zaman mezun oldunuz?*

TT: 1955’de mezun oldum. İki sene yedek subaylık yaptım. 1957’ de tekrar Ziraat dairesinde ziraat teknisyeni olarak göreve başladım. 1964’ de ziraat odaları kuruldu. Ziraat odalarında tabii üyeydik ve ben hemen ilk işim olarak orada 200 adet New Hampshire ırkı ve 250 adet de leghorn ırkı tavuk ile damızlık ünitesi kurdum. Bir de Petersime kuluçka makinemiz vardı. Onunla Mudurnu ve Göynük köylerindeki yetiştiricilere tanesi 60 kuruştan civciv sattık. Sattığımız civcivleri insanların ayağına kadar da götürüyordum.

EŞ: Bu anlattığınız olay Mudurnu tavukçuluktan öncesi...

TT: Daha önce tabi, henüz Mudurnu Tavukçuluk yok o zamanlar. Bunlar o zamanlardaki faaliyetlerim. Mudurnu tavukçuluğu 1967’ de başladım. Sıra ona da gelecek.

Bu şekilde bir tavukçuluk işine başladım. Mudurnu’ da tavukçuluk o zamanlarda başladı. 1967’ de ilk defa hybro diye bir ırk çıktı. Bu iyi bir etçi ırktı.

EŞ: Yani, beyaz ırklar Türkiye’ye gelmeye başlamıştı.

TT: Evet. Hybro

EŞ: Kimler getiriyordu bunları?

TT: Valla İstanbul’dan, İzmir’den geliyordu. İzmir’de Yupi diye bir firma bu işe ilk başlamıştı. Getirdiği ırk et ırkı haybro idi. Et tavukçuluğunun başlangıcı o zamanlarda bu damızlıklarla olmuştu. Daha sonra bu hayvanları İstanbul’da bir tavukçu vardı. Adı neydi tam hatırlamıyorum, onlara satıyordum. Şimdi üretimleri yok onların. Gülhane parkında Karadeniz, Divan, Fenerbahçe diye lokantalar vardı. Onlara da satıyordum.

EŞ: Restoran mı?

TT: Evet, bunlar restoran. Türkiye’de gril tavuğu ilk satan restoranlar.

EŞ: Bunlar da Mudurnu tavukçuluktan önce değil mi?

TT: Mudurnu tavukçuluğa geliyoruz işte yavaş yavaş. Mudurnu’da 1967’ de bu işe başladım tek başıma. Daha sonra Süreyya Bey ile bir ortaklığımız olacak 1973’te. Ben şu anda 1967-1973 arasını anlatıyorum. Bu arada etçi tavuk diye yetiştirdiğimiz New Hampshire’lar 60 günde 1.200- 1.400 gram geliyordu. Ben onları gril yapıp satıyordum. Bu işten yumurtaya göre daha çok da para kazandım. Sonra yumurta işini bıraktım. Daha sonra 1970’li yıllarda hybro ve diğer melez ırklar geldi. Daha sonra 1971’di galiba Yupi’nin bayiliğini aldım. O arada Adapazarı yem sanayinden yem temin ediyoruz. O arada ben kendim memur olduğum için yetiştiricilik yapabiliyordum ama bu iş büyüyünce ticarete döndü.

EŞ: Ticaret yapamadınız, memur olduğunuz için yapamazsınız?

TT: Süreyya Astarıcı arkadaşım. Ben ticaret yapamaz hale gelince, bu bayilikleri, civciv bayiliğini, Adapazarı yem sanayindeki yem bayiliğini onun üzerine alarak bu işi başlattık. Daha sonra burada beş kişiye civciv verdik. O beş kişinin kümesiyle bizzat kendi kümesim gibi ilgilendim. Büyüttük hepsi para kazandı. Daha sonra o beş kişi oldu elli. Elli derken rakam 100’lere ve daha yukarılara çıktı. En sonunda ilk bildiğiniz Mudurnu Tavukçuluk haline geldi. Şu anda belki de 2.000’e yakın aile bölgede tavukçuluk işiyle iştigal ediyor. Tavukçuluk Mudurnu’da böyle başladı ve gelişti.

EŞ: Zaten Mudurnu’nun nüfusu ne kadardı?

TT: Mudurnu’nun nüfusu ilk başladığımız da 4000 idi. Biz işi bıraktığımızda yani 2001 yılında 7000’e kadar



çıkmişti. Şimdi tabi tekrar düşmüştür. Bizden sonra alanlar bu işi götüremediler. Nüfus, şehir nüfusu 4000'e, ilçe nüfusu da 30000'den 24000'e inmiş durumda. Yani bizden sonra Mudurnu'dan 6-7 bin kişi dışarıya göç etti.

EŞ: Yani Mudurnu tavukçuluk şirketi Mudurnu'nun canlı kalabilmesi için çok aktif görev alan bir şirketti.

TT: Tavukçuluk konusunda orada kendiliğinden modern bir model ortaya çıktı. Orada ziraat teknisyeni olarak hizmet veriyordum. Köylünün ihtiyaçlarını karşılıyordum. Cıvıclara nasıl bakılır, nasıl yem verilir, nasıl ilaçlanır onları eğitiyordum. Çiftçilere cıvcı, yem verip gereken sağlık hizmetlerini de götürüp piliçlerini yetiştirmelerini sağlıyorduk. Çiftçiler yetiştirdikleri piliçleri nereye satacaklar. Biz, yetiştirdikleri piliçleri satın alarak o sorunu da çözümlemiş olduk. Böylece Mudurnu modeli oluştu.

EŞ: Peki ilk başlarda, bu üretilen tavukları alıp ne yapıyordunuz, canlıları...

TT: Yetiştirilen canlı piliçleri 1974'e kadar canlı olarak satıyorduk.

EŞ: Kime satıyordunuz?

TT: Başta İstanbul'a sattık. Baktık ki İstanbul da bu işi yapan esnaf cambazlık yapıyorlar. Onlardan bir, ikisine paralarımızı kaptırdık. Ondan sonra İstanbul'u bırakıp Ankara'ya geldik. Ankara'da Çankırı caddesinde Fazlı Kul Bey vardı. Bunların İtfaiye meydanında kesimhaneleri vardı. Onlara vermeye başladık. Ankara'daki ilk kesimhane orasıydı. Sonradan 1974'de de Mudurnu ya bir kesimhane kurduk. Fazlı Kul Bey bu konuda da bize çok yardımcı oldu. Bizim kesimhanemiz öyle başladı.

EŞ: O zamanlar tabi çok ilkel şartlar diyorsunuz değil mi?

TT: O zamanlar tabi ki makineli kesim yok. Kesim elle yapılıyor ve tavuklar elle yolunuyordu. Haşlama kazanına sokup elle yolunuyordu. Sonra da tamburlu makinelerle lastik parmaklara doğru tavuğu ellerimizle tutuyorduk, dönen lastiklerle yoluyorduk. Daha sonra gelişti, gelişti bugünkü durumuna geldi Türkiye.

EŞ: Şimdi hiç el değmeden bir yandan tavuk giriyor, bir yandan et çıkıyor.

TT: Evet, Biz 1978 yılında yem fabrikasını kurduk Mudurnu da, ondan sonra zaten büyük bir gelişme oldu. Daha evvel Hacı Yusuf vardı. Yemleri Bolu'daki Hacı Yusuf' tan alıyorduk. Fabrikanın adı Bolu Vitaminli. Hacı Yusuf dedi ki "yemi ben veriyorum, bu yem ile tavuklar büyüyor, büyüyen tavukları da bana vereceksiniz". Biz de anladık ki adamın niyeti iyi değil. Hemen kendi yem fabrikamızı kurduk. Yem fabrikasının kuruluşu 2 ayda tamamlandı. Geldi, gördü "ya bu fabrika nereden çıktı şimdi dedi". Biz de Hacı Yusuf'a "Senin sayende" dedik. "Neden" dedi. "Sen bize yem vermeyeceğin deyince biz de sana güvenemeyeceğimizi anladık ve bu fabrikayı yaptık. Yani senin sayende fabrika sahibi olduk. Sen böyle bir şey demeseydin biz de fabrika mabrika yapmayacaktık" dedim. Yemciliğimiz böyle başlamış oldu. Yem işi başlayınca birden gelişme oldu ve o arada tavukçulukta ilklere başladık. 1983'de İran'a gittim. Rahmetli Özal beni İran'a yolladı. İran'da 3000 ton tavuk ihracatı için bağlantı yaptım. O günün şartlarında kesimhaneler modern değil, tel kasalarda, ağaç kasalarda tavuk gidiyor. Gittim İran'a, işi bağlayacağım ama baktım ki Tavuklar Fransa'dan Doux firmasından geliyor. Bizim oraya ihracat yapabilmemiz için evvela ambalajı düzeltmemiz lazım. Buna ilaveten frigorifik bir araç filomuzun olması lazım. Ondan sonra geldim, İsveç'ten Vabis firmasından 10 tane frigorifik TIR aldık, teşvikle. Daha sonra, arkalarına Amerika'dan dorse firmasından frigorifik treyler aldık. Daha sonra Fransa'dan Doux firmasının mumlu karton kutularından numune getirttim. Tavukları karton ambalaj içinde naklettim ve 1983-84 yıllarında Et-Balık Kurumuyla birlikte 3.000 ton tavuk ihraç ettik.



EŞ: Para kazandınız mı?

TT: Kazanmasak da, ilk deneyimde zarar etmedik. O sıralarda yaşanmakta olan krizlerden fazla etkilenmedik. Kârımız o oldu. Türkiye’de daha sonrası için bir çığır açtık. İhracatın önemi büyüktü. Çünkü ihracat olmazsa iç iyasada yaşanan dalgalanmaların etkisi büyük olur. Bunu yaşadık, siz de biliyorsunuz. Sektör zaman, zaman altı ay iyi, altı ay kötü, iki sene iyi, bir sene kötü şeklindeki dalgalanmalardan çok rahatsız oldu. Onun için, ihracatın önemini bilmek lazım. Daha sonra, 1980’li yıllarda Bahreyn’e, Kuveyt’e, Irak’a, Suudi Arabistan’a ihracatlar yaptık. 1991’de Doğru-Yol Partisinden Milletvekili oldum. O zaman iktidardayız. Tarım Bakanı da bizden. 1994 yılı 5 Nisan’ında kriz oldu. Türkiye büyük bir dar boğaza girdi. O günkü şartlarda Türkiye’de 200 ton tavuk eti stoğu var. Tabii 200 ton büyük bir rakam değil ama o günkü şartlarda buzhane imkânları bugünkü gibi uygun değil. Yani malı depolayacak soğuk depo yok. Hemen ne yapıp, yapıp orada ihracata tonda 500 dolar teşvik primum çıkarttırdım ki onu da nasıl çıkarttığımı bir ben bilirim, bir de Allah bilir. Yani çıkmayacaktı. Bu işle ilgili Kararname Bakanlar Kurulu tarafından imzalanıp öyle yürürlüğe giriyor. Ama hazırlanan kararname kaybolmuş. İki tane imza eksik kalmış. Tarım Bakanı aracılığıyla bunları takip ettim. Kararname ortada yok kayıp. Orayı ara, burayı ara en sonunda Tarım Bakanı Müsteşarının sümeninin altında yakaladım kararnameyi. Hemen aldım gittim imza atmayan Bakanlara imzalattım ve 15 günde tonda 500 dolar desteği (ki bu büyük bir rakam) çıkarttırdım. Benim kitabımda bunlar belgeleriyle yazılı. Bu şekilde 200 ton stok yanında 100 ton kadar da yeni üründen toplam 300 ton tavuk o sene 3 ayda ihraç edildi.

EŞ: Türkiye’den... Yani tek başına Mudurnu’dan değil.

TT: Bu rakam Türkiye’den yapılan toplam ihracat tabii. Biz Mudurnu’dan o sene 40-50 ton kadar ihracat yaptık. Ama diğer firmaların depolarında yığılı olan mal bu şekilde eritilmiş oldu. Sektör bu şekilde dar boğazı aştı. Eğer dar boğaz o zaman aşılmasaydı tavukçuluk işi o sene felce uğrayıp 10 sene geriye gidecekti.

EŞ: Bulgaristan’dan bir ithal tavuk geldiğini hatırlıyorum.

TT: Evet, o yıllarda gelmişti. Daha sonraları yine Milletvekilliğim zamanında yurtdışından ithalat da oluyordu. İthalatı önlemek için, ithal gümrük fonlarını da arttırdık. İthalat kapılarını değiştirdik. Yüzde 160 gümrük vergisi ödemek şartıyla şu kapıdan, yani lüzumsuz kapıları yazdık ve oradan sokamayacağı için o ana kadar yapılan ithalat bir seferle kaldı ve Bulgaristan’dan ithal edilen tavuğun gerisi gelmedi.

Tavukçuluk hızla büyüdü, gelişti, kapasiteler arttı. Yem üretimi için yerli ürünler kâfi gelmemeye başladı. Mısır ve soya ithali başladı. Mısır ve soyada ki fonların miktarı zamanlı zamansız değiştiriliyordu. Toprak mahsullerinin tamamının gümrük vergilerindeki ayarlamaların, yerli üreticinin korunması için hasat zamanına göre yapılması lazım. Örneğin, mısır ve soyada ki fonun sıfırlanması olayının Eylül’de başlaması lazım fakat bazen Haziran’da bazen Temmuz’da başlatıyorlar. Bu sistem hala da geçerli. Bu uygulamanın gününde yapılmasını sağladık. Yani o devirde onu sağladık. Ve fonları en asgari seviyeye indirdik. Yüzde 20 fon vardı. Onları 2’ye, 1’e indirdik. En son 1’deydi. Tavukçuluğun gelişmesi için gereken neyse yaptık.

Bir de Mudurnu olarak tavukçulukta ilklerimiz var. Mesela ilk ihracatı yapmışız, Tavuk etini parçalayarak satmayı ilk biz 1976’da başlattık. Tavuk eskiden tencerede bütün olarak pişer, suyundan da pilav yapıldı. Başka bir usul bilinmezdi. Bu parçalama sonucunda pirzola, şiş, biftek, kanat, şinitzel, gibi ürünleri yaparak tavuğun yenme usullerini, yani kırmızı etle yapılan yemeklerin hepsinin beyaz etle de yapılabileceğini göstermiş olduk.

EŞ: Böylece tavuk ta katma değeri yüksek ürün haline geldi.

TT: Sonuçta katma değerleri yüksek ürünler meydana gelmeye başladı. Bu işten üretici de memnun tüketici



de memnun oldu. Çünkü üretici tüketici dengesi sağlanamazsa bu inişli çıkışlı gidişat sürekli devam eder. Yapılacak ve yapılması lazım gelen şeyler arasından ilkleri yaptık. Örneğin ilk restoran zincirini kurduk. 54 tane franchise restorana bayilikler verdik. Altı tane de örnek restoranımız vardı. Franchise sistemiyle verdiğimiz bayiliklerin 4 tanesi de yurt dışındaydı. Almanya, Bulgaristan, Azerbaycan, Bakü olmak üzere. Yani böyle bir çığır açtık. Tavukçulukta ilk şarküteri ürünlerini yaptık. İlk ileri işlenmiş ürünleri yaptık.

EŞ: Türkiye de çok büyüdüünüz, en yüksek üretimlerden birini yapan bir şirket haline geldiniz. Üretimlerinizi nasıl yapıyordunuz? Piyasa durumu nasıldı, biraz da bunlardan bahseder misiniz?

TT: Mudurnu piyasasında artık birinciliğe çıktığımız zaman yani kesim boyutu olarak, isim olarak fiyatlarda epey etkili oluyorduk. Yani diyorlardı ki mesela 5 lira olacak, hayır 5 lira pahalı bunu 4 lira yapalım diyebiliyorduk. Veya 2 liraya düşürüyorlar, bunu 3 lira yapalım diyebiliyorduk. Bunu derken yani bir ağırlığımız olduğu için sözümüz yerine geliyordu. Söz geçirebiliyorduk ama hiçbir zaman monopol yani tekelleşme yaratmadık. Bütün tavukçulara yardımcı olduk. Tavukçuluğun gelişmesi tekelleşmeyle olmaz. Eller ne kadar çoğalırsa, bu işin içinde ne kadar çok üretici olursa dünyada o kadar çok ses getirebiliriz.

EŞ: Tavukçuluk sektöründe Mudurnu'da siz işbaşıdayken bayağı büyük montanlı bir üretim yapmaya başlamıştınız. Piyasa durumu nasıldı?

TT: Başlangıçta bu konudan bahsetmeyi unuttum. İlk başladığım yıllarda Ankara'ya girdim. Sene 1971-72'de Ankara'da Fazlı Kul pilicin tanesini canlı olarak 14 liradan alıyordu. O günlerde grillik piliç satıyorduk. Gençlik Parkında tüketiliyordu. Pilicin tanesi aşağı, yukarı 900 gram geliyordu. Fiyatı 14 liraydı. Kırmızı etin kilosu da 7.5 liraydı. Yani tavuk kırmızı etten aşağı yukarı yüzde yüz pahalıydı. Şimdi dengeler normal. Dengede fark 3'te 1 olması lazım. Şu anda 3'te 1, hatta kırmızı etin yükselmesiyle birlikte daha da düştü ve yaklaşık 4'te 1 oranında. Yani tavuk eti maliyetleri düşük olduğu ve kısa dönemde de yetiştigi için bu maliyetleri göz önüne alarak, tüketiciyi de göz önünde tutarak fiyatları ayarlamak lazım. Yüksek fiyat uygulaması yanlış olur. Biz o zamanlar yüksek fiyatı engelleyebiliyorduk. Buna karşılık bir de düşük fiyatlar kriz zamanına geldi ve fiyatlar maliyetin altına düştü mü o zaman da müdahale ediyorduk. Diyelim ki maliyet 2.000 lira. Bunun altında satanları tenkit ediyorduk. Çok kişi bu tenkitleri ciddiye alıyordu ve ortalama fiyatlara uyuyordu. Yani bir nevi regülatör görevi görüyorduk. Hiçbir zaman tekelleşme yapmadık. Herkese, bilhassa yeni başlayanlara yardımcı olduk. Şimdi ki büyük kesim yapan firmalar dahil hepsi Mudurnu'da günlerce incelemelerde bulundular. Öğrendiler onlarda başladılar. Hepsine yardımcı olduk. Türkiye tavukçuluğu gelişsin diye. Bu gelişmeden bütün tavukçuların ilerde menfaatleri olacaktır. Bunun da göz önünde bulundurulması lazım.

İhracatın Araplarla zor olduğunu düşündüğümüzden Avrupa'ya ihracat işini gündeme aldık. Tavukçuluğun ancak Avrupa birliği ülkelerine (ki o zaman Ortak Pazar deniliyordu) ihracat yapılabilirse tamamen kurtulacağı inancıyla 1997 yılında bir büyük kesimhaneye başladık. 16 milyon dolarlık bir yatırımla son sistem tamamen bilgisayar kontrollü ve Hollanda'dan denetimli bir kesimhane kurduk. O sırada 2000 yılında Avrupa Birliği'nden denetim heyeti gelmişti. O incelemede Türkiye'de AB'nin beğendiği 3 kesimhane vardı. Bunlardan biri de bizim Mudurnu'daki kesimhanemizdi. Daha sonra 2001 yılında ekonomik kriz nedeniyle şartlar zorlaşınca sıkıntıya girdik. Hükümet politikaları nedeniyle, Ecevit hükümeti sırasında faizlerin birden yüzde 1000'e çıkması, doların 400, 500 liradan 900 lirayı geçmeyecek demelerine rağmen 1700'e çıkması ve bizim de o sene hükümetin yatırımlara garantisi var diye yatırıma girmiş olmamız bardağı taşıran son damla oldu. Birden bire 7 trilyon olan borcumuz 65 trilyona çıktı. Ondan sonra sıkıştık. Artık faizler bile ana borcu geçmeye başladı. Arkasından bir de iç piyasada tikanıklık başladı. Bu deprem sırasında 1999'da bir şanssızlık daha yaşadık. Üç ay süreyle hayvanlar yediğini sindirmeden dışarı atmaya başladı. Bu olay yem kalitesine bağlı olarak zaman zaman meydana gelebilir. Her işletmenin başına gelebilecek olan bir olay. Yemde tam





kurutulamamış mısır kullanıldığında, hayvanlarda sindirilmeden yem atma problemi meydana gelebilir. Bu olay sonucunda hayvan başına 2 kg canlı ağırlık beklerken 1,2 kg civarında oluşan canlı ağırlıklar büyük zararlara yol açtı.

Avrupa'dan Almanya'dan, İngiltere'den gelen veterinerler de hayvanları muayene ederek hiçbir hastalık bulamadılar. Ama hayvanlar zayıflıyor. Bu gidiş 3 ay böyle devam edince biz aşağı, yukarı 10-15 bin ton kadar etten zarar ettik. Hayvanlar yem yiyorlar ama almaları gereken kiloyu alamıyorlar. Sonradan öğrendim ki, yem fabrikasında daha iyi yem yapacağız diye azami 23 protein olması gereken yem yerine 26 proteinli yem yapmışlar. Tabi tavukların bağırsak florası ondan bozulmuş. Böyle bütün şanssızlıklar üst üste geldi.

Sermaye artırımını yaptık. Sermaye artırımını için Borsa'dan Sermaye Piyasası Kurulundan izin almak gerekiyordu. Bu izni bize vermeleri gecikti. Ziraat bankasının damızlık kredisi borcu vardı 750 milyar onu yatırdık kapasite büyüdü damızlık büyüdü. 3 buçuk trilyon kredi gelecekti. Bu kredinin verilmesi sermaye artırımını talebimize izin verilmesine bağlıydı. İzin zamanında çıkmadığı için krediyi de alamadık. Böylece darbeler üst üste geldi.



İki ay sonra tavukçuluk tekrar bir yükselme dönemine girmişti. Eğer 2 ay daha bankalar üzerimize gelmeselerdi, biz de kurtulurduk. Daha sonra şirketi icradan alanlardan İlhan Çetinkaya büyük hevesle başladı ama işi bilmediğinden ve bizi de devamlı yanında tutacağına söz verdiği halde bize hiç akıl danışmadığından işi beceremediler. Tabi, bizim ismimizin ön plana çıkmasını istemediğinden bize hiç danışmadı ve o yüzden beceremedi. Arkasından Orhan Kılıç isimli balıkçı var. Marmaris Bodrum'da yaşıyor. O da işi bilmiyor. O da gene bize hiç sormadı. Sorsa hepsine yardımcı olurduk. Biz oranın yaşamasını isteyen insanlarız. Ve bugün Zuhal Beyler iş başındalar. İnşallah onlar çalıştırabilirler. Yani çalıştırabilirlerse biz de mutlu olacağız. Yani Türkiye'nin gözde bir fabrikasının 10 senedir kapalı kalması yürekler acısı bir şey. Ben şahsen çok rahatsız oluyorum. Eğer çalışırsa sevineceğim ve de mutlu olacağım.

EŞ: Tabi bu Türkiye'nin bir değeri, çalışıp üretim yapması lazım ve Mudurnu ilçesinin de en büyük gelir kaynağı iş istihdam sahibi olan bir fabrikanın kapalı kalması uzun süre son derece kötü. İnşallah son zamanlarda ki olaylar canlanmasını sağlar.

TT: Şirketimizde 2.200 kişi sigortalı işçi vardı. 1800 sözleşmeli çiftçimiz vardı. Bu rakamları bıraktığımız zaman itibariyle söylüyorum. Aşağı, yukarı bayi zinciri, nakliye zinciri derken yaklaşık 5.000 aile ekmek yiyordu. 10 senedir bu 5.000 aile, 4 ile çarpalım 20.000 kişi buradan mağdur oldu. Sadece Mudurnu değil, Mudurnu, Akyazı, Dokurcun, Hendek, Bolu'nun Mengen, Zonguldak'ın Devrek ilçesi vs. Eskişehir tarafı, Ankara tarafı Kazan'a kadar bizim üreticilerimiz vardı. Bunların hepsi bir anda işsiz kaldı. Belki bunların yarısı iş bulmuştur. Ankara dışında, Mudurnu dışında olanlar belki yeni firmalarla çalışmaya başladılar ama Mudurnu içindekiler böyle işsiz kaldı.

EŞ: İnşallah tez zamanda bu sorunlar aşılır. Mudurnu da olması gereken yere gelir. Sizin ortaklarınızla birlikte kurduğunuz bu güzel tesis inşallah bundan sonra da Türkiye ekonomisine katkılarda bulunmaya devam eder. Bize anlatabileceğiniz bir anekdot, sektörle ilgili bir hikâye var mı acaba?

TT: Hikâyeden ziyade hayvansal üretim için ne yapılması lazım, onun üzerinde konuşalım. Tarımsal üretimin şu anda durma noktasına geldiğini görüyoruz. Buna hükümet politikası mı diyelim ne diyelim bilemiyorum. Mısır üretimi olsun, arpa, buğday üretimi olsun, meyve olsun, sebze olsun yani tüm üretim kalemleri her geçen gün, devamlı düşüş seyrinde. Dolayısıyla biz ham madde konusunda devamlı dışarıya bağımlı hale geliyoruz. Türkiye bir tarım ülkesi. Üretimin artırılması için tekrar bir üretim seferberliğine girilmesi lazım. Tavukçuluk konusunda ise şuan da kırmızı ette fiyatların artmasıyla birlikte tavuk etine rağbet çoğaldı. Burada bir rekabet içinde olunmaması lazım. Çünkü ertesi günü herkes üretimini artıracak ki artırıyorlar duyuyorum, yüzde 50, yüzde 100 artıranlar var. Arttırsınlar ama bu arada ihracatı düşünmeleri lazım. Böyle iç piyasa para kazanıyor diye ihracat faktörünü bir kenara bırakmamak lazım. O kapının hep açık durması lazım. Bugün Rusya pazarı hazır. Yıllık bir milyon ton ithalatları var Rusya'nın. Arap ülkeleri aynen bizi tercih edecekler. Yani bu imkânları boş bırakmamak lazım. Buna ilaveten üretici ve tüketici dengesini iyi ayarlamak lazım. İkisi de terazinin kefelerinde eşit ağırlıkta olacak ki üretici de zarar görmesin, tüketici de pahalı yemesin. Bu dengeyi iyi oturtmak lazım. Yoksa bu şartlarla böyle giderse tavukçuluk karaya oturabilir. Şuanda böyle bir gidiş var. Bu şartlarda böyle gidilirse muhakkak bu sektöre yakın bir gelecekte yabancı sermaye gelecek. Türkiye de yatırım yapacak, ondan sonra bunlar tabi büyük yatırım yapacaklar. Ve bizim yerli üreticiler gene eskiden olduğu gibi bu işten zarar görecekler. İşte bunun da önlemini almak lazım.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, bu konularda inşallah uyarılar gereken yerlere zamanında iletilir. Tavukçuluk sektörüne bugüne kadar yapmış olduğunuz katkılara, tavukçuluk sektörünün bu günlere gelmesine olan katkılarınızdan dolayı çok teşekkür ediyoruz. Sağ olun, var olun.

TT: Ben de çok teşekkür ederim.





HACI YUSUF YAR



HACI YUSUF YAR

Cumhuriyet Bayramında Başladım Tavukçuluğa

Erol Şengör: Yusuf Bey merhaba. Siz Türkiye'deki tavukçuluk işlerinin en başından beri işin içinde olan en eskilerden birisisiniz. Dolayısıyla sizin deneyimlerinizden istifade etmek bir şeyler öğrenmek istiyoruz. Bize anlatır mısınız siz bu tavukçuluk işine ne zaman girdiniz?

Yusuf Yar: 1972'nin 29 Ekim'inde girdim. Cumhuriyet Bayramı'nda gittim oraya Feridun Bey Topkapı'da çalışmış. Sonra rahmetli Koçman'lara Selahattin Bey'lere demiş ki böyle böyle Bolu'ya da bir yem fabrikası kuralım demiş. Buraya da gelmiş ve bir sürü adamlarla temasa geçmiş. Hiçbirinin akli yatmamış bu işe. Neyse, Koçman'a tekrar gitmiş. Koçman demiş ki, al bu beş yüz bin lirayı, git Bolu'da bir tane yem fabrikası kur. O da gitmiş Eskişehir'de değirmeni yaptırmış, mikseri yaptırmış. İş Nisan ayında tamamlamışlar. Ekim ayına kadar 800 ton yem üretmişler.

EŞ: Deneme üretimi mi yapmışlar?

YY: Hayır, deneme üretimi değil. Sağdan soldan yem isteyenlere, ona buna bizim Şerafettin Erbayram'ın tavuklarına yumurta yemi vermişler. Rahmetli Kemal'in oraya yumurta yemi vermişler. Oraya, buraya, çeşitli yerlere ve bu arada Beypazar'lı Osman vardı ona falan da yumurta tavuğu yemi vermişler. Bir arkadaşımız vardı ona da büyükbaş hayvan yemi falan vermişler. Bir tane rahmet olsun Alaaddin Abi diye birini müdür

yapmışlardı. Gittiğimde gördüm ki fabrikada herkes bir yerlerin şefi olmuş. Yükleme şefi, çuval şefi, bilmem ne şefi şefi, şefi şefi. Herkes şef. Mehmet geldi bir gün dedi ki Feridun seninle konuşacak. Ben de o sıralar başka bir işlere döneceğim diye keresteciliği bırakmıştım. İyi gelsin dedim.

EŞ: Hangi Feridun, soyadı ne?

YY: Feridun Taşman. Feridun Taşman bu meslekte yani yemcilikte önemli biriydi. Bilhassa o günün kaliteli yem üretiminde onun araştırmalarının çok büyük önemi vardır. Çünkü lisan bildiği için düzenli olarak yurt dışıyla bilgi alış verişinde bulunurdu. Mesela proteinden bahsederdi. Darıca'daki fabrikadan Mısır proteini almak veya Eskişehir'deki fabrikadan ispirto mayası almak gibi. Onları hep aradı, buldu, aldı ve kullandı. O bilgilerden dolayı bizim rasyonumuz düzgün hale geldi. O zamanlarda biz iyi kalitede kırk bin ton yem ürettik. Bir anıyı anlatayım. Bundan beş altı ay evvel Köroğlu hastanesine gittim bir adam oturuyor. Kene olayından ilk kurtulan adam. Kırım Kongo hastalığından kurtulan Mudurnu'lu birisi. Şimdi bostan ekiyor, sekiz bin dekar domates yapıp ihraç ediyorlarmış. Oturuyoruz böyle ondan bundan konuşurken laf açıldı konu Mudurnu'ya geldi. Mudurnu'yu kimler aldı vs. diye konuşurken bana şöyle bir baktı ve "Hacı abi dedi sen dedi Hacı Yusuf musun?" Benim dedim. Dedi ki, "ya ben iki bin hayvandan bir traktör parası kazandım" dedi. "O senin yem torbalarının dışına yağ sızardı" diye konuştu. Bunu bir hatıra olarak anlatıyorum. Ondan sonra biz başladık yılbaşına kadar iki bin ton yem ürettik. İstanbul'da bazı insanlara yem verdik. Ümit Akalın diye yumurta tavukçuluğu yapan birisiydi. Sonra İzmit'teki bir kooperatife yem verdik. Daha sonra biz Naş'lara falan da yem verdik. İkinci sene tahmin ediyorum on dört bin tona çıktık. Üçüncü sene yirmi sekiz bin ton oldu. Yani üretimimiz gittikçe arttı. 1975'lerde kırk bin tona yükseldi üretimimiz. O zamanlar için büyük rakam.

EŞ: Çok büyük bir rakam değil mi?

YY: O yıllarda yem olarak Türkiye'nin bütün üretimi dokuz yüz bin tondur. Şimdi dört buçuk beş milyon tonlar düzeyinde. Bir fabrika bugün tek başına üretiyor yılda yedi sekiz yüz bin tonu. Bu olaylardan sonra ünlendik. Broilerde her yerde bizim adımız geçiyor. Yumurtada zaten kimse yoktu. Haymana yolunda iki tane emekli subay vardı birinin adı İslam, diğerinin de Yaşar'dı. Onlara yumurta yemi ürettirdik. Yem üretimi için yağ toplardık, kan unu toplardık, Kayseri'den kemik unu getirirdik.

O sırada, Naşlar kooperatifinin parası takılmış bir tavukçuda. Geldiler bize dediler ki böyle böyle, bir avukat buluver bize. Çünkü yemi biz veriyoruz parayı alamıyoruz. Bir avukat bulduk avukat Hüsnü Beydi. Avukat Hüsnü'yü bulurken bunlar olgunlaşmışlar dediler ki Yığılca'ya bir kesimhane kuralım. Kendi malımızı kendimiz keselim dediler. O zaman zaten üç kesimhane vardı Türkiye'de. Biri Bolu'da benimki, biri et balığın kesimhanesi, biri de İzmir'de Yupi'nin kiydi. Otomatik mezbaha şimdi günde iki yüz bin kesiyor. Biz on bini zor kesiyoruz. Nazif Akfırat denilen bir adam vardı. Ona gittik, Ankara Sincan'daki et-balık kesimhanesinden bir model çıkardık. Sincan mezbahasından çıkardığımız modelle oraya bir mezbaha kurduk. Çalışmaya başladık. Bir tane de tavukçuluk şirketi kurduk. O şirket ile kesim yapıyorduk. O işlerle 1982 senesine kadar geldik. Sizi bir vakitler Reisi-Cumhur olarak idare eden adamla üç sene bir işimiz oldu. Turgut Bey'in yanında ben üç buçuk saat konuştum. Onun büyük dayısının oğlu vardır Tahir Doğan. Eski Bakan Hüsnü Doğan'ın kardeşi. Şimdi otuz binlik bir kümesi var sanıyorum. O sırada 24 Ocak kararlarıyla 90 kuruşluk mısır 9 liraya çıkmıştı. Tahir Doğan'a şikâyet ettim. Tabi o zaman alternatif yemler kullanıyoruz. Buğdayla veya arpayla yem yapıyoruz. Bu Tahir Efendi dedi ki; Hacı, hacı, mısır yok, protein yok, hayvanların rengi açılıyor. Dedim ki, merak etme, halanın oğlu ekonomik durumu düzeltecek, gelecek sene yer gök mısır olacak o zaman ben de hep mısır kullanacağım dediğimi hatırlıyorum.

Daha sonra Koçman'larla çalışmalar yaptık. Araplar Koçman'ların gemilerini Cidde'de sıkıştırıyorlar. Onların





üç dört tane şilebi vardı. İsrail'lilerle çalıştığını hissederek Araplar orada ambargo koyuyorlar gemilere. Ondan sonra Koçman bizi topladı dedi ki arkadaşlar burayı bırakacağız bu tarafa Almanya'ya gideceğiz. Almanya'da Bremen'de bir fabrika var. O gün için bir milyon yem ton üretiyorlar. On bir tane fabrikası var ben gittim gördüm orayı. Onlardan aldık teknolojiyi.

Bizim Feridun Taşman hiç durmadan çalışır. Bütün katalogları okur araştırır, neler var neler yok bulur getirirdi. Ondan sonra Feridun 75 senelerinde bir ilaç firması kurdu Topkim'e karşılık. O sırada rahatsızlandı ve hisselerini bana satmaya mecbur kaldı. Gitmiş Koçman'a demiş ki, böyle böyle, ben hisselerimi Yusuf ağabeye vereceğim. Ben de dedim ki benim param yok. Olur olur bir şekilde öderiz dediler. Yani Koçman'larla yakın ilişki içindeyiz.

Daha sonraları biz Koçman'lardan civciv almayı bıraktık, Pak Tavuk'tan Jak'dan, Yupi'den civciv alıyoruz. Benim civcivimi niye satmıyorsun? Efendi senin civcivin bizi batırır. Senin ırkın iyi değil. O arada Nizamettin Kaytaş diye birine emek verdim ben. Keskin'de. River diye bir ırk getirmişti Almanya'dan. Ondan sonracıma dedi ki sus sus, Emin dedi senin zararlarını karşılayacak. Neyse biz onu satıyoruz, tabi kümese yüz girerse ellisi geberiyor. Marek hastalığı var hayvanda. O günlerde hastalıklar çok yaygındı.

O günün büyük kümeslerinde Edirne'den Malatya'ya kadar benim yemimdi kullanılan. Türkiye'nin her yerinden mal aldım, her yerine mal sattım. Ben tavuk yetiştirmedim. Bütün kümeslerdeki tavuklar benimdi. Kümesçilerin imkânları yok yem satın almak için. Süreyya Bey devamlı gelip giderdi. Mudurnu 15 gün bizden yem alıyor, 15 gün sonra gidiyor Adapazarı yem fabrikasından yem alıyor, benim de adımı karalıyor. 15 günlük çeklerle yem alırdı. Emekliliğimi doldurmak için Yavuz'un orada sigortalı göründüm. Bir gün Mecit'le yemeğe gidiyoruz. Mecit dedi ki Süreyya seni gördü. Yemeği yedik dönüyoruz, iki tane adam dikildi arabanın önüne. Süreyya seni istiyor dediler. Girdik içeriye. Bana bir resmini ver şuraya asacağım dedi. İdam edilecekleri mi asacaksın dedim. Sen bu sektörün adamısın senin resminin burada durması lazım dedi. Yani Süreyya insan adamdır.

Naşlar kooperatifine mezbahayı satmaya kalktım. 120 milyona satacağız. 20 milyonu onlara teberru edeceğim, 100 milyon bana kalacak. Benim kontrolüm altındaki adamlardan biri Tevfik'le giderler; o adama işi vermiyorum sakın alırsan bizim hepimizin hayatı gider diyorlar. Yalnız o arada olan adamdan Allah intikamımı aldı, iki çocuğunu kendi öldürdü kazada.

İşte hikâye bu. Yalnız bu sektörü ayakta tutan biz 4 kişiyiz. Yalnız bizim kadrimizi biliyorlar mı? Anlatabiliyor muyum? Şimdi herkes trilyonlarla oynuyor. Allah razı olsun Zuhul Bey'den. O anlatmaz. Bana kaç senedir yardım ediyor. Parayı Süreyya aracılığıyla veriyordu, şimdi kendisi veriyor. Sen mademki sektörün adamısın ben sana bakacağım dedi. Allah binlerce razı olsun. Daha büyüsün.

EŞ: Yani bu sektörün bu günlere gelmesinde sizin çorbada çok tuzunuz var.

YY: Olmaz olur mu? Eğer o günlerde o kaliteli yemleri yapmasaydım, sektör Devletin Yem Sanayinin yemleriyle bu günlere gelemezdi. Bu gün bu sektörün ekonomik gücü zannederim 10 milyar dolar. Vefa Zuhul Daştan, Ali Ericek ve Süreyya Astarıcı da.

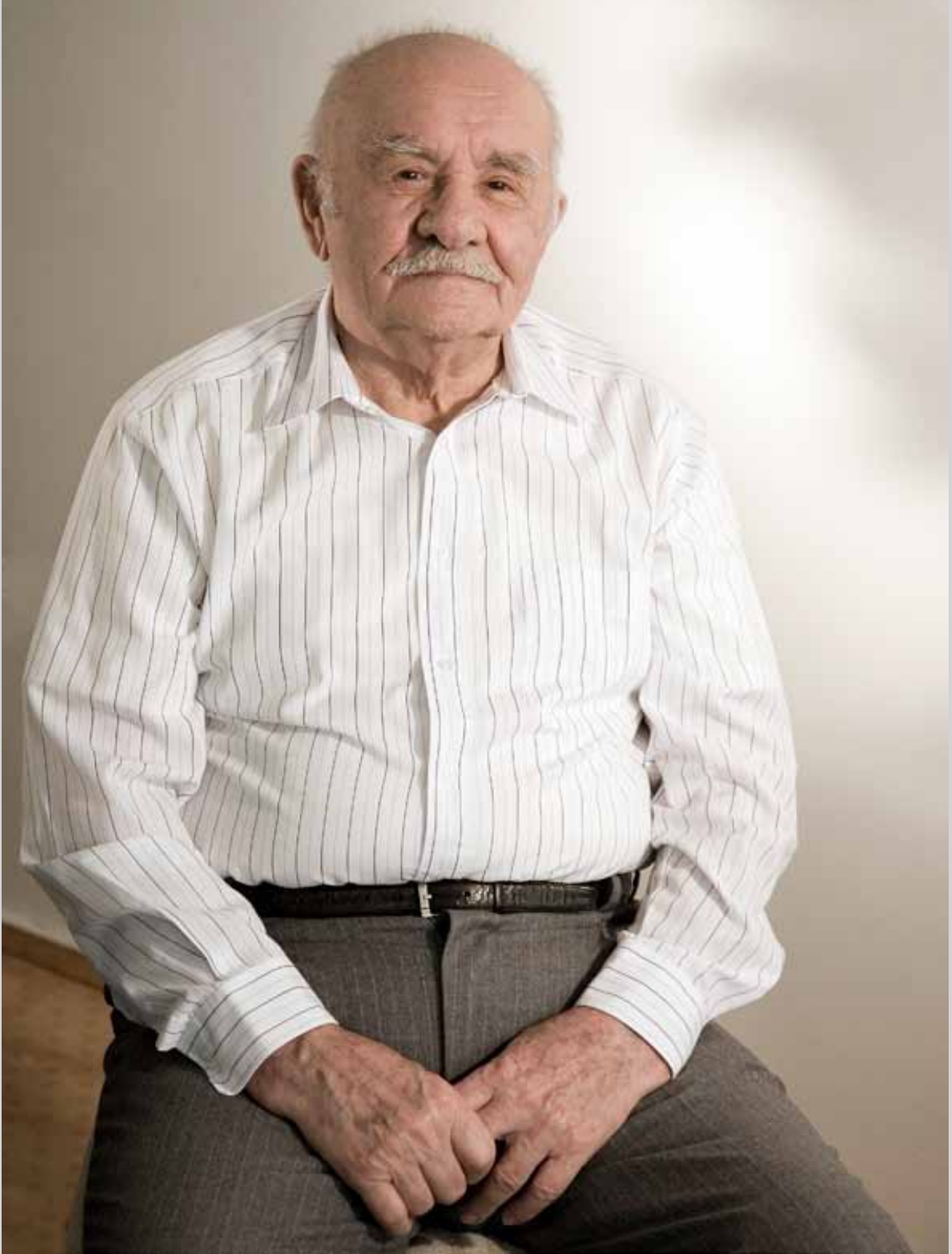
EŞ: Çok teşekkür ediyoruz verdiğiniz bilgilere. Bu sektöre çok büyük emeklerinizin geçtiğini zaten biliyorduk. Bu vesileyle bir kere daha bunları yeniden tespit etmiş olduk. Sağ olun var olun.

YY: Siz de sağ olun. Ben teşekkür ederim.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





SABAHATTİN MORALIOĞLU



SABAHATTİN MORALIOĞLU

Bu İş İdeal Olmadan Yapmanız Mümkün Değil...

Erol Şengör: Siz Türkiye'nin en eski tavukçularından birisisiniz. Çiftçilere civciv verip, yem verip, yalancı vebadan ölenlerin sorumluluğunu üstlenip, entegre tavukçuluk işini kavram olarak ilk kez başlatanlardansınız. Bu işe kaç yılında girdiniz? Neden girdiniz, size kim ön ayak oldu?

Sabahattin Moralioğlu: Biz bir şirket kurduk, ne yapalım diye düşünürken İsmail Hakkı Bey vardı burada. O ziraatta kuluçka idare ediyordu. Kuluçkahane falan vardı o zaman Düzce'de. Bizi o teşvik etti, elimizdeki sermayeyle ancak tavukçuluk yapabiliriz diye karar verdik ve bu işe bu şekilde girdik.

EŞ: Ne yaptınız önce?

SM: Önce kuluçka makinelerini yapabilir miyiz diye düşündük. Kuluçka makinesini yapmaya karar verdik ve 18.000'lik bir kuluçka makinesi yaptık. Ondan sonra civciv çıkarmak için damızlık temin ettik. O sırada piyasada yalnız New-Hampshire var. Etlik pazarda New-Hampshire'lar satılıyor zaten, onun civcivleri çok satılıyor. Şirketi ilk önce biz civciv satmak üzere kurduk zaten. Ama sonra baktık ki bütün sene çalışmamız gerekiyor. Dedik ki bari bu sefer de köylüleri teşvik edelim ve böylece biz bütün sene bu şekilde çalışabilelim.

EŞ: Köylüyü nasıl teşvik edecektiniz ne yaptıracaktınız köylüye?



SM: O zaman tabi köylü alışık değil bu işe. Bir de o günün çok büyük bir korkusu vardı. Veba, tavuk vebası hastalığı insanları çok korkutuyordu. Gerçi veterinerlik belli zamanlarda aşı yapıyordu köylerde ama tabi çeşitli zamanlarda çıkan civcivler olduğu için bu aşılar pek netice vermiyor ve köylü de çok korkuyordu. Biz köylüye dedik ki size yem vereceğiz, ilaç vereceğiz ve hayvanınız vebadan ölürse bunu biz karşılayacağız. Sizin bunda herhangi bir zararınız olmayacak dedik. O sırada Yığılca çok yoksul bir bölge ve orada Faruk isminde ziraatçı bir arkadaşımız vardı. Onun büyük yardımıyla, hatırladığıma göre, o bölgede ilk olarak 1.000-1.500'lük kümeslere civciv koyduk.

EŞ: *Yığılca'da Naşlar köyü. Şimdi siz orada tavukçuluk yapıyorsunuz, çiftçiye civciv verdiniz yem verdiniz adamlar büyütüyorlar sonra büyümüş tavuklar ne oluyor?*

SM: Büyütülmüş tavukları da biz alacağız. Derdimiz bunlara civciv satmak. Civcivi veriyoruz, yemi veriyoruz ve muayyen bir fiyattan da yetiştirmiş tavukları satın alıyoruz. Bunları alıyoruz tabii kar marjı koyarak.

EŞ: *Yani bugünkü entegrasyon modelini başlattınız o zaman? Sene 69 mu?*

SM: Başlattık. 1969 veya 70. O aralarda oluyor. Yetiştirmiş hayvanları alıyoruz pazarlıyoruz. Tabi o zaman için tavuk pazarı diye bir şey de yok.

EŞ: *Canlı satıyorsunuz?*

SM: Canlı satmıyoruz. Bunun için bir de mezbaha yaptık. O zamanlar İstanbul'da dönerciler ve muhallebiciler vardı. Tavukları İstanbul'daki dönercilere ve muhallebicilere satıyorduk. Lokantalar da alıyordu. Pilav üstü tavuk yapıyor çorbasını yapıyor o muhallebici dediklerimiz. Biz bunlara pazarlıyoruz ama tabi çok zor, nakliyesi zor. O zaman şimdiki gibi soğuk hava zinciri yok. Otobüslerle gönderiyoruz. Bir araba aldık arabayla başladık göndermeye. Yani üreticiden teslim alıyoruz. Üreticinin satma problemi yok. Yem problemi yok. Damızlık civciv problemi yok. O yalnız bakıyor.

EŞ: *Siz şimdi damızlık yaptınız, kuluçkahane yaptınız, kesimbane yaptınız.*

SM: Yaptık.

EŞ: *Yemi ne yapıyordunuz, yemi nereden alıyordunuz?*

SM: Feridun Bey Bolu'da bir yem fabrikası kurmuştu. Yemi oradan alıyoruz.

EŞ: *Adı neydi bu fabrikanın hatırlıyor musunuz?*

SM: Vitaminli yem fabrikasıydı galiba değil mi?

EŞ: *Bolu vitaminli yem.*

SM: Bolu vitaminli yem fabrikası. Arkadaş tavuk yeminde daha önce çalışıyordu zannediyorum oradan gelmişti. Orada bu fabrikayı kurmuştu. Aldığımız yem tabii toz yemdi. Böyle pelet yem değil. Oradan yem alıyorduk. Yem bakımından bizi o destekliyordu. Bu şekilde pazarlamaya girdik.

EŞ: *Böylece tavukçuluk ilerlemeye başladı.*

SM: Biz burada işe bu şekilde başladık. Onu görenler başladılar gelmeye, biz de yapalım diye. Beş yüzlük, 1.000'lik, 1.500'lük, kümeslere başladık. Sonra Bolu'nun diğer kazalarına açıldık. Tevfık Bey oradan bize geliyordu.



EŞ: Hangi Tefvîk Bey?

SM: Tefvîk Türesin Bey. Bizimle yakın ilişkileri vardı.

EŞ: Peki sizin elli kişiyle ortak bir şirket kurduğunuzu biliyorum ben. Elliler Çiftliği ne zaman oldu?

SM: İşte o tarihlerde 1967’de falan oldu.

EŞ: Bu yaptığınız iş Elliler Çiftliğinin mi?

SM: Elliler Çiftliği yapıyor bu işi. Bir müddet sonra damızlık ihtiyacını hissetmeye başladık. Ama bu altı yedi sene sonra oldu hatırladığım kadarıyla.

EŞ: Damızlık olarak New-Hampshire tavuklarla gidiyordunuz bunu değiştirmek mi gerekti?

SM: Değiştirdik. Tabi bir etlik tavuğa girmek gerekti. Daha evvel hi-line ırkı ile yumurta tavukçuluğuna girmiştik. Ondan yumurta tavuk civcivleri çıkardık ve ondan sonra da dedik ki biz bir etlik damızlık getirelim. Fakat bu iş tabi ki büyük olduğu için ortaklara dedik ki bir sermaye arttıralım, kredi kullanalım. Biz bu arada da limited şirket olarak başlamıştık işe. Şirketi anonime çevirdik. Şirket anonim olduktan sonra da ortaklardan büyük talepte bulunduk. Ortaklar istemedi. Sermaye artırımını yapılmayınca da bu şirket işini bırakmak mecburiyetinde kaldık.

EŞ: Yani sizin bu şirketi birisine mi devrettiler kim satın aldı bu şirketi?

SM: Şirket birisine devredildi. İlk evvela ortaklardan bir ikisi sahip çıktı. Ondan sonra da onlar bunu başka bir iş koluna sattılar.

EŞ: Sizin buradaki pozisyonunuz neydi?

SM: Ben oranın müdürüydüm, müdürü olarak çalışıyordum. Sonuna kadar da yani şirket bu işi bırakıncaya kadar da çalıştım.

EŞ: Taç Tavuk şirketini ne zaman kurdunuz? Yani Elliler çiftliği kapandıktan ve siz ayrıldıktan sonra mı?

SM: Elliler çiftliği kapanmadan. Bir sene kadar o şirket bu işe devam etmek istedi, fakat başarılı olamadı. Ortaklardan birisi bana geldi dedi ki “burayı kiralayacağım ben, sen bana yardımcı olur musun?” Olurum dedim, beraberce biz burayı kiraladık.

EŞ: Bir siz varsınız öbürünün adı ne?

SM: Bir arkadaşım, yani bir tek kişi Erol isminde. O da bizim eski ortaklarımızdan yani elliler çiftliği ortaklarından Erol isminde bir arkadaşım. Onunla beraberce biz burayı kiraladık. Zannediyorum iki sene falan beraber çalıştık. Sonra arkadaş dedi ki ben dedi tavukçuluk istemiyorum. Bir de biz tabi bu tavukçuluğu yaparken ön tarafımızda çiftliğin önünde yolun üzerinde bir benzin istasyonu kurduk. Benzin istasyonunu ben işleteyim sen tavukçuluğu işlet dedi. Peki dedik, bir müddet de öyle devam ettim.

EŞ: Şimdi bu şirketin adı artık elliler değil, değil mi?

SM: Hala elliler çiftliği olarak gidiyor. Bir müddet sonra ben kendim bir şirket kurdum, ayrıldım.

EŞ: Ne oldu o şirketin adı?

SM: Taç tavuktu.



EŞ: Taç tavuğu siz kurdunuz?

SM: Evet, ben kurdum. Yer aldık, kümesler yaptık. Niyetimiz gene haybro et tavuğuydu hatırlamıyorum şimdi ismini. Ama neydi? Hybro'ydu galiba değil mi? Hybro'yu getirttirmeye çalıştık.

EŞ: Kimden alıyordunuz bu hybroları?

SM: Almadık daha alacağız. Almayı düşündük. Almak için teşebbüs ettik, ama gücümüz yetmedi o iş öylece kaldı.

EŞ: Damızlığı nasıl temin ediyordunuz şimdi bu taç tavukta yani civcivleri nereden alıyordunuz, damızlığı nasıl temin ediyordunuz?

SM: Taç tavukta civcivleri diğer damızlık müesseselerinden alıyorduk.

EŞ: Kimler vardı o zaman o bölgede damızlıkçı?

SM: İlk evvela Koçman'dan aldık diye hatırlıyorum ondan sonra Ar-Tavuk' dan, Yupi'den de aldık. Bu arada Mudurnu daha büyük bir faaliyete geçti. Bundan bahsetmek lâzım. Mudurnu bölgede büyük bir tavukçuluk sektörü yarattı, kümesler yarattı. Biz Yupi'nin sahibi Hanri Bey'le ortak olmadık. Sadece Yupi'nin bayiliğini aldık. Fırat Bey burada civciv bayisi oldu. O burada damızlık alıp bu çevrede Yupi'nin civcivlerini satmaya başladı.

EŞ: Bolu bölgesinde tavukçuluğa ilk başlayan Mudurnu muydu siz miydiniz?

SM: İlk evvela biz başladık. Bizden sonra Mudurnu başladı. Mudurnu daha büyük çapta başladı.

EŞ: Ama siz bu işin marşı oldunuz yani?

SM: Temelini biz attık diyelim.

EŞ: Evet. O zamanlar tavukçuluğun bu hale geleceğini düşünüyor muydunuz?

SM: Hayal bile edemezdik.

EŞ: Peki, o zamanlar kestiğiniz tavukları böyle ev hanımlarına satma durumu, marketlerde bakkallarda satma durumu var mıydı?

SM: Hayır, hayır hiç bir şey yoktu. Dedim ya biz o zaman aldığımız tavukları, kestiğimiz tavukları İstanbul'da bir bayimiz vardı, oraya veriyorduk, o da dönercilere, lokantalara falan satıyor.

EŞ: Yani evlere tavuk satışınız ne zaman başladı?

SM: O iş ancak Yupi reklamlara başladıktan sonra başladı. Bir zamanlar hatta hatırladığıma göre arabalarla sokak sokak dolaşıp yupi geldi diye reklamlar yapıyordu. O şekilde başladı tavukların ev ve mutfaklara girmesi. Ondan sonra da bizim bayilerimiz İstanbul'daki satıcılara satmaya başladılar.

EŞ: Yani sizin başlangıçta yaptığınız New-Hampshire tavuklarıydı değil mi?

SM: Evet New-Hampshire tavukları.

EŞ: Ondan sonra bunlar yetişmeyince siz dışarıdan damızlık almaya başladınız. O zamanlar damızlıkçılar kimlerdi Mudurnu vardı, Yupi vardı onlardan mı alıyordunuz?



SM: Mudurnu'da damızcılık yoktu o zamanlar. Yalnız yupi vardı, Koçman vardı, Ar-tavuk vardı, Altın Tavuk vardı, Pak Tavuk vardı. Biz bir müddet de Altın tavuktan civciv aldık. Altın Tavuktan bir müddet çok civciv aldık.

EŞ: Peki, sizin bu yaptığınız işlerde ulaştığınız kapasite neydi bir seferde bir kümese kaç tavuk veriyordunuz?

SM: Bizim idealimiz olan iki binlik kümeslerdi. Beş binlik kümesi pek istemiyorduk. O da zaten bir iki kişide vardı.

EŞ: Yani altından kalkamayız diye mi, çok büyük diye mi?

SM: Evet. Ölüm olursa veba girerse ki hala o zamanlar problem bu. O zaman altından kalkamayız diye daha ziyade küçük kümeslerle çalışıyoruz.

EŞ: Peki, bu tavukları yetiştirme süresi kaç gün sürüyordu o zamanlar?

SM: Elli, elli beş günde bir kilo bir buçuk kilo civarlarında.

EŞ: Ne kadar yem tüketiyorlardı?

SM: Dört buçuk, beş kilo kadar.

EŞ: Bu bir kilo canlı ağırlık için mi tamamı için mi?

SM: Tamamı için. Bir parti içerisinde bir hayvan dört buçuk beş kiloluk bir yem tüketiyordu.

EŞ: Bir buçuk kilo canlı ağırlık ve bunu kestiğiniz zaman da bir kilo yüz, bir kilo iki yüz gram gelir.

SM: Zaten dönerci sekiz yüz dokuz yüz gr. ağırlıkta hayvan istiyordu. Yukarısını almıyordu.

EŞ: Tabi döner dediğiniz zaman piliç çevirmeyi kastediyorsunuz herhalde?

SM: Piliç çevirmeyi evet.

EŞ: Ekmek arası piliç, yesinler diye hazır lokantalara satıyordunuz bunları.

SM: Evet dönerciler vardı.

EŞ: Ama evlere henüz tavuk girmemişti.

SM: Girmemişti. Köy tavukçuluğu. Köyden aldığı tavukları canlı olarak pazardan alıyordu köylü üretici. Ev sahibi kesiyordu kendisi temizliyordu sonra yiyordu.

EŞ: Yani o zaman bu piliç değildi de tavuktu.

SM: Şimdi köylünün getirdiği sezon sonunda getirdikleri piliç ama bizimki gibi böyle bir buçuk iki ayda değil de dört beş aylık piliçler. Tavuğa dönmüş diyebiliriz.

EŞ: Evet ve onların etleri de tabi çok körpe değil. Sert...

SM: Sert.

EŞ: Peki sizin bir kesimhaneniz vardı. Bir günde ne kadar kesiyordunuz?



SM: Günde bin tane falan kestiğimiz oluyordu.

EŞ: Kendi hayvanlarınızı mı kesiyordunuz hep?

SM: Kendi hayvanlarımızı.

EŞ: Her gün çalışır mıydı?

SM: Evet. Her gün çalışıyordu. Hafta sonu tatil tabi.

EŞ: Ve o zaman ayda otuz bin falan mı kesiyordunuz?

SM: Yirmi bin yirmi beş bin civarında. Çünkü verdiğimiz hayvan zaiyat falan da veriyordu. Bize ancak o kadarı dönebiliyordu. Biz zaten sonradan son zamanlarda elliler çiftliği zamanlarında iki kuluçka makinesi daha yaptık on beş binlik.

EŞ: Bu yaptığınız makineleri modern anlamda nasıl düşünebiliriz yani içinin modern ekipmanı var mıydı? Isıtması, soğutması, termostatu.

SM: Hepsi var. Biz bunları dediğim gibi termostatlarını zirai donatımdan aldık bir müddet. Son yaptığımız makinelerde biz bunlara ilaveten İstanbul'da bir mühendis arkadaş elektronik mühendisi arkadaşla bu işi tarif ettik. Yani o zaman Türkiye'de bunlara ihtiyaç hissedilmediği için zaten yapılmıyor. Avrupa'dan gelen makinelerde elektronikleri gördüğümüz için bize bu elektronik dereceleri yapar mısınız dedik. Yaptılar, getirdik. Bu makinelere taktık onları. Tabi onlara güvenemediğimiz için diğerleri de var onların yanında. Bir müddet ikisini beraber de kullandık.

EŞ: Daha sonra güvenli olduğuna inandınız mı?

SM: İnandık.

EŞ: Bu kuluçka makinelerini siz yaptınız, çaktınız bir sandık gibi herhalde içine yumurtaları diziyordunuz, bunların kapakları var, kilitleri var bütün bu malzemeleri bulabiliyordunuz yani?

SM: Kendimiz yapıyorduk birçoğunu. Birçoğunu derken derece kısımlarının dışındakilerin hepsini, ısıtmasını vs kendimiz yaptık.

EŞ: Peki, bu kapıların menteşesini falan bulabiliyor muydunuz?

SM: Tornacı arkadaşlara yaptırdık bunları. İlk yaptığımız makinede kapılara menteşe bulamamıştık Fakat yumurta da koymak mecburiyetindeydik kuluçkayı çalıştıracaktık. Çalıştırdık kapıyı da bir ağaç dayayarak öyle çalıştırdık.

EŞ: Ve başarılı sonuç elde ettiniz.

SM: %95 de verim alıyorduk.

EŞ: Peki, o zamanlar elektrik günümüzde olduğu gibi çok verimli değil sık sık kesiliyor. Ne yapardınız elektrik kesilince?

SM: Bir jeneratör aldık, yağlı su motoruna akuple ettik. Yedek jeneratör olarak onu da kullanıyoruz arıza olduğu zaman. Kendim elektrikçi olduğum için bu işi de o şekilde halletmiş olduk.

EŞ: Yani siz bayağı bu işin geçmişinden kökeninden çekirdeğinden geldiniz?



SM: Öyle oldu. Bizim Zihni Büladi diye veteriner bir arkadaşımız vardı. Allah rahmet eylesin öldü mü bilmiyorum. Büladi bize çok yardımcı oldu. Bursa'da Pfizer'in satıcısıydı mümessiliydi. Her şekilde bize yardımcı oldu. Şimdi hatırlayamıyorum, İstanbul'da bir veteriner daha vardı.

EŞ: *Nurettin Gürsoy mu? Rahmetli.*

SM: Nurettin Gürsoy evet. Allah rahmet eylesin. Onu ayda bir kere getiriyorduk. Bize müşavirlik yapıyordu. Benim hatırladığıma göre bölgemize gelen Ankara Ziraat Fakültesinden Orhan Düzgüneş hoca vardı. Orhan Düzgüneş hoca buraya geldi ben de bir kere gittim oraya Ankara'ya gittim. Onlar geldiler buraya bana dediler ki biz bir kümes görmek istiyoruz nereye gideceğiz. Ben onları Yıldırım'da bir kümese götürdüm.

EŞ: *Beğendiler mi kümesi?*

SM: Kümesi beğenip beğenmediklerini bilmiyorum. Zaten arabadan zor indi bindi. O gelmezden birkaç gün evvel tesadüfen yağmur yağmış. Zaten doğru dürüst yol yok. Bir de yağmur yağmış yol iyice bozulmuş. Ortası hendek olmuş. Benim bir Skoda kamyonetim var. Çukurları iki tekerleğin arasına alarak öyle gittik. Rampada dağ başında bir köyde. Onlar da jiple geliyorlar arkamdan. Gittik yukarıya çıktık, dedik işte kümes bu. Vallahi dedi bu iş parayla yapılacak iş değil dedi.

EŞ: *Zor iş mi demek istedi?*

SM: Yani bu işi bir ideal olmadan yapmanız mümkün değil. Burada dedi para kazanmak için bu iş yapılmaz dedi.

EŞ: *Zaten günümüzde de tavukçulukta çok para kazanmak diye bir şey söz konusu değil az kazanıp sürümden çok üreterek çok para kazanmak lazım değil mi?*

SM: Mesele o ama tabi neticede sürümden de kazanırsanız çok yaptığınız için kazanırsınız. Yani esasta kazanç var ama bizim zamanımızda kazanç kadar da bilhassa bilmiyorum benim yapım belki de siz o köyleri bilmiyorsunuz oralar çok zayıf bölgeler yani insanlar maddi olarak çok zayıf insanlar. Biz onlara böyle yaptığımız zaman ilk kazandıkları zaman aldıkları paralar çok cüzi paralardı. Ama Allah razı olsun diyorlardı. Adamlar açlıktan kurtuluyor yani.

EŞ: *Siz bu çiftçileri ekmek sahibi yaptınız. Bir yerde onlara bu işi siz öğrettiniz herhalde değil mi o köylülere?*

SM: Tabi.

EŞ: *Sizi çok da seviyorlardır değil mi?*

SM: Sevip sevmediklerini bilemem.

EŞ: *İnsan çok sevdiği birisine işte baba der bilmem ne der. Size böyle diyorlar mıydı?*

SM: Vallahi görenler hala Allah razı olsun diyorlar.

EŞ: *Belki de onların Sabahattin babası mıydınız?*

SM: Artık nasıl söylediklerini nasıl ifade ettiklerini dışarıdan pek bilmiyorum. Ama gördükleri zaman, hatta ben çiftlikten ayrıldığım zaman da bana şöyle bir şey söylediler; "bizim bir şeye ihtiyacımız yok ama senin bir şeye ihtiyacın varsa biz hazırız" dediler.





EŞ: Yani sizin bir lafınıza bakıyorlar hadi şöyle yapalım dediğiniz zaman arkanızdan gelecekler.

SM: Yaparlar. Evet.

EŞ: Peki, siz Taç tavukta böyle devam ettiniz. Taç tavuk sonra ne oldu?

SM: Taç tavuk sonra satıldı.

EŞ: Siz bıraktınız mı bu Taç tavuğu? Taç tavuk sizindi.

SM: Pardon pardon. Benimki Taç tavuk değil, Elliler Çiftliği.

EŞ: Yok Taç tavuğu diyorum.

SM: Taç tavuk maalesef götüremedi işi ve kapandı.

EŞ: Sattınız mı kimseye?

SM: Yok, satmadık kapandı tamamen.

EŞ: Yani bu iş kazanmadı öyle mi?

SM: İflas etti yani. Para kazanamadı. Tabi şöyle söyleyeyim sektör çok süratli büyüdü. Biz Elliler ve Taç tavuk olarak yetişemedik. Bilhassa 1995'teki o 5 Nisan kararları bizi perişan etti. O arada o güne kadar civciv, yem rahat alınabilen satılabilen şeylerdi. Ama o kararlardan sonra bir gece içerisinde banka faizleri % 350'ye çıktı. Aldığımız hammaddeler peşin ödenmek şartıyla verilecek dendi. Tabi bizi bu sıkıntıya soktu. Biz o arada yani



bu kararlardan önce kesimhanedeki iç çıkarma makinelerini Avrupa'dan ithal etmiştik. İç çıkarma bölümünü Avrupa'dan getirmiştik. Elimizde biraz da öz kaynağımız vardı o da gitti, borçlandık. Tabi bu bizim sonumuzu getirdi.

EŞ: *Ondan sonra tavukçuluğun gelişmesini uzaktan dahi olsa takip ettiniz mi?*

SM: Ediyorum hala ediyorum.

EŞ: *Tavukçuluğun bugün geldiği nokta için ne düşünüyorsunuz?*

SM: Bugün geldiği noktada fevkalade olarak görüyorum. Şöyle söyleyeyim, demin arkadaşlara da söyledim. Bir kuş gribi krizini atlattıysa bu tavukçular demek ki çok güçlü bir öz kaynağa sahipler. Çünkü aylarca ben tavukçu olarak kusura bakmayın uzun bir zaman tecrübem olduğu için tavukçuyum dedim ama, uzun bir süre mal satamadığınız zaman, ürettiğiniz malı kesip depolamak mecburiyetindesiniz. Eee, sektör o güne kadar böyle uzun müddet depolamaya hazırlıklı değil. Bunlar benim tahminim. Bizim başımıza Elliler çifliğindeyken böyle bir durum bir kez geldi. Depo bulamadık. Et balık kurumunun depolarına Adapazarı, İstanbul nerede bulduysak oralara koyacağız diye uğraştık. Eee bu adamlar bu uzun zaman içerisinde bu malı nereye koydular. Üstelik kapasite de çok yüksek. Hem onu muhafaza etmek bir problem, hem de bu işin bir mali külfeti var. Bir de bunun ondan sonra satışı var tabi.

EŞ: *Zor iş vesselam yani.*

SM: Zor iş ki, çok zor iş. Bunun altından kalktıklarına göre bu sektör bugün için demek ki çok güçlü.

EŞ: *Ama işte bu sektörün ilk harekete geçmesinde sizin de tuzunuz var.*

SM: Öyle tahmin ediyorum.

EŞ: *Dolayısıyla ben bu duyguyla sizin biraz mutluluk duymanız gerektiğini düşünüyorum. Tavukçuluğun bugüne gelmesinde katkılarınız var. Çok teşekkür ediyoruz.*

SM: Ben teşekkür ediyorum.





OSMAN BOR



OSMAN BOR

Bodrum Katında Başlayan Serüven...

Erol Şengör: Osman Bey Merhabalar. Siz bu sektörün, ilk 10 şirketi içindeki bir kuruluşun sahibisiniz. İki kardeş ortakınız. Bu sektöre girişiniz, sektördeki şuandaki yeriniz hakkında, nasıl girdiniz bu sektöre, bu sektöre girişinizdeki itici faktörler nelerdi, sizden evvel ki jenerasyon, babanız bu sektöre büyük hizmetler verdi diye ben hatırlıyorum, duymuştum bunları. Bu konuda bize bilgi verebilir misiniz? Babanız nasıl girdi bu işe, sizlere anlatmıştır gençliğinizde, çocukluğunuzda?

Osman Bor: Anlattı, anlattı zaten beraber yaşadık, beraber girdik bu işe Erol Bey. Yani 1958 yılında bir apartmanın bodrum katında başlayan bir serüven bu. Apartmanın bodrumunda 250 tane tavukla başlayan serüven. Önderliği babamız yaptı, beraber girdik bu işe. O zaman ben 10 yaşındayım, abim de 11 yaşında, beraber başladık. Aynı gün başlayıp hala yaşayan son 3-5 örnekten bir tanesiyiz. O zaman tabi et tavukçuluğu yani broilercilik yok, sadece layer yani yumurtacı tavuk üretimi var. Layer üretiminde tek üretici o zamanlar için Devlet Üretim Çiftlikleri, bu günün 'Tigem'leri var. Bunlardan civciv alıyoruz. O zaman cinsiyet ayrımı diye bir şey yok. Diyelim 250 yumurtacı tavuk besleyeceksiniz. Ölüm payını da üzerine koyarak 550 tane civciv alıyorsunuz. Bunların 50'si ölürse 250 tanesi de horoz yani erkek çıkarsa geriye kalan 250 dişi ile üretime devam ediyorsunuz. Horozlar belli bir ağırlığa ulaştığı zaman kesiliyor, dişileri de yumurtacı olarak kullanıyoruz. O günkü dönemde, bu gün için yem dediğimiz anlamda bir kavram yok. Rasyon yok, premiks anlayışı yok. Dışarıdan katılan bir vitamin yok. Peki, nasıl yapılıyordu yem? Göz kararı tahılla, mezbahadan alınan hayvan kanı karıştırılır ve yem yapılır. Hayvana, tavuklara bu yem verilir ve onlar

da bu yemi yerlerdi. Bir gün geldi askarit diye bir problem başladı. Bir bağırsak paraziti, ilaç yok. Dediler tütün kaynatın. Gittik tekelden yaprak tütünlerin döküntülerinden topladık, onları kaydattık hayvanlara içirdik ve askaritleri düşürdük. İşte bir gün geldi ilim biraz ilerledikçe, veterinerler biraz yetiştikçe hayvanların fosfor ihtiyacı gündeme geldi. Ne yaptık, fosfor verelim dedik, fosfor bulunmuyor. Fosfor denizde yosunda bulunur dediler. Hadi gittik denizden yosun kestik, topladık, onları kıydık tavuklara yedirdik. Ne bilim gün geldi bir bit salgını oldu, ilaç yok. DDT kullandık bir süre. Bir süre sonra bu parazitler DDT'ye bağışıklık kazandı. Prümüs lambalarıyla kümesleri yaktık, tek tek...

EŞ: Zaten DDT' de şimdi çok zararlı etkilerinden dolayı yasaklandı.

OB: O gün bilinen tek preparat, yani bilinen tek şey yani kinin gibi başın ağrıdı kinin bir sinek çıktı DDT yani, bir elin parmağı kadar ürün var zaten.

EŞ: Yani siz tavukçuluğu yaşayarak, ilaçlarını bizzat deneyerek öğrendiniz.

OB: Zaten, Erol Bey işin başından beri dediğim gibi yani yaşayan en son 5 örnekten ikisiyiz. Yani fi tarihinden başlayıp bugün yaşayan 5 örnekten ikisiyiz şuanda. Tabi o sıralarda yani 1960'lı yıllarda, 60'lı yılların ortalarına doğru çiftlik yaşamı başladı. Bandırma'ya 5-6 km mesafede bir arazi alındı, tavukhaneler, yani kümesler yapıldı. Ama o günkü tavukhane anlayışı, efendim duvarlar alçak olsun, aman tavuk üşür camlar küçücük olsun işte şu olmasın, bu olmasın vs. Ekipman yok, ekipman imalatçısı yok, ekipmanı tarif eden bilen de yok. Tahtadan yemlikler yaparız, tavuk üzerine tünemesin, içine pislemesin, yemini kirletmesin diye de üzerine firdöndü koyarız. Ne bileyim, suluk yok, naylon leğenlerle tavukların önüne su koyuyoruz. Bu şekilde bir olay ama hala o günlerde bile cinsiyet ayırımı başlamamıştı. 1960'lı yılların ortasından sonra cinsiyet ayırımı başladı. Tavukçulukta ilerlemeler başladı. İlaç fabrikaları, Abic'le başlayan bugünkü adı ile Topkapı olan firma suda eriyen vitaminler, antikoksidiyal ilaçlar, askarit ilaçları üretmeye başladı. Onların arkasından Pfizer devreye girdi. Onun bir sürü seminerleri, eğitimleri oldu. Yani baktığımız zaman şimdi bugün anlatmaya kalksam tabi çok uzun sürer. Bu 50 senelik bir yol. 50 seneyi anlatmaya kalksam çok uzun bir yol, çok uzun bir yol, çok uzun bir yol. Bilmiyorum neresinden tutturayım ama işin başı bu şekilde.

EŞ: Şimdi yem yoktu dediniz, işte tahılları alıyorduk kırıyorduk, işte içine bir takım katkıları karıştırıyorduk, peki rasyon yapma, efendim bilgisayarda bunları karıştırma, bunları eleklerden geçirme gibi kavramlar... Nasıl karıştırıyordunuz ?

OB: Erol Bey eskiden annelerimizin kullandığı hamur tekneleri vardı. Onların içinde işte böyle karıştırıp yediriyoorduk. Mezbahadan kan alırdık. Kollarımız taa buraya kadar kan içinde kalırdı. Düşünün şimdi bugün bu işi kime yaptırırsınız, kim kana elini sokar. Denizden gidiyorsunuz kosa ile yosun biçiyorsunuz, kim yapar bu işleri?

EŞ: Ama işte bir de şu gözle bakmak lazım, peki bu deneyimi siz nasıl kazandınız. Yaşaya yaşaya öğrendiğiniz için siz deneyim kazandınız.

OB: Bir, bir kazandık. Ondan sonra işte çiftlik yaşamı başladı. 60'lı yılların yaklaşık 64'lü yıllarda falan işler büyümeye başladı. O günlerde de gene toplu ölümler olabiliyordu. New Castle sorunundan dolayı toplu ölümler yaşanabiliyordu. İki yıl üst üste New Castle'dan sürülerimizi kaybettik. Beş bin tavuğa çıkmıştık, o zaman için çok ciddi bir rakamdı. O zamanlar 1980'li yıllarda, şuanda ki mevcut modern kümeslere de geçmeye başlamıştık. O yıllarda, 80'li yılların başına kadar gerek kendi tesislerimizde gerek kiralık olarak tuttuğumuz tesislerde sürekli yumurta üretimi yönlü tavukçuluk yaptık. 1978 yılında ilk broiler damızlığını ithal ettik İngiltere'den. Böylece 1978'den sonra broilercilik yani et tavukçuluğu da başladı. Broilercilikle



beraber layer yani yumurta tavukçuluğu işimiz de devam etti. Böylece bugünlere kadar gelindi. Tabi uzun bir yol yani bahsini ettiğim. Şu 15 dakikaya sığdırdığımız olay aslında 50 yıllık bir serüven. Yani 1960'da başlayıp bugünlere geldiğimiz zaman 50 yıllık bir serüven. Aslında bir macera, yani ortada hiçbir şey yokken, bir apartman bodrumunda 250 tavukla başlayan serüven bugün 6 buçuk milyon tavukla devam ediyor. Ciddi bir iş bu.

EŞ: *Demin ki konuşmanızda şöyle dediniz. Duvarlar alçak olacak, pencereler küçük olacak vs. Günnümüzdeyse biliyoruz tavuğun en büyük ihtiyaçlarından birisi hava. Demek ki o zamanlar pencere olmayacak, tavanlar alçak olacak, basık olacak diye düşünülüyordu. Peki, bunların zararlarını görüyor muydunuz?*

OB: Erol Bey belki görüyorduk ama farkında değildik. Yani işi bilen, ölçümü yapabilen bir kimse yoktu.

EŞ: *Yani daha iyisi yoktu?*

OB: Daha iyisi yoktu. Birisi gelip de, bu böyle daha iyi olur dediği zaman inanıyorduk. Değişimler zaman içinde oluştu. Daha iyisini, daha güzelini bulmaya başladık. Zaman içinde havalandırmanın gerekliliğine, doğru olduğuna inandık. İzolasyon yapmanın yollarını aradık, ama izolasyon malzemesi yoktu. Ne yaptık, piyasadan çimento torbaları toplayıp kiremitlerin altına yaydık. Yoktu yani o zaman bu izocam tabir edilen cam yünleri veya strafor tabir edilen malzemeler yoktu. Hiçbir şey yoktu. Kiremit var, briket var, çimento var, kum var. Başka bir şey yok. Başka hiçbir şey yok yani. Bilinenler bu kadar. Elektrik enerjisi düzenli olarak yok. Yani çiftliklerde elektrik enerjisi yok.

EŞ: *Elektrik olmayınca iş olur mu?*

OB: Yani oluyordu işte bir yere kadar. Aygaz lambalarıyla gece kalkarsın. Saat 3'te lambayı yakarsın. O da kâh yanar, kâh yanmaz, kâh tüpü biter, kâh bitmez. Yani 13- 14 yaşındasın, çiftlikte yatıyorsun, enerji yok. Saat 3'te kalkıyorsun lamba yakıyorsun. Adamı kesseler kimse görmez dağın bir başı. Yani şimdi bunları kim yapacak. Şimdi, bugün para verseniz yapmazlar. Enerji yok bir kere, ortalık zifiri karanlık 13 yaşındasınız 12 yaşındasınız dağda yatıyorsunuz. Sabah saat 5'te tavuk kalkıyor. Kalkınca önüne yemini vermek durumundasın. Hani derler ya sabah ezanı horoz ötüyor, mecburen horoz ötünce sen de kalkıyorsun. Uykusuz, bir de ondan sonra saat 8'de 9'da okula gidiyorsun. Bir de o var onun akabinde, bir de eğitim var. Yani sade onunla bitmiyor. Bir de mektebe, okula gidiyoruz. Ondan sonra işte böyle devam etti. 1970'li yıllarda da kuluçka faaliyetlerimiz başladı.

EŞ: *Kuluçka faaliyeti derken?*

OB: Kuluçkalık yumurtadan civciv üretimi.

EŞ: *Yumurta mı satın alıyordunuz.*

OB: Hayır, kendimiz o zaman kendi usullerimizle elde ettiğimiz, yani kendi hayvanlarımıza horoz katarak elde ettiğimiz yumurtalardan civciv üretimine başladık.

EŞ: *Doğal yoldan mı ürettiyordunuz?*

OB: Evet doğal yoldan ürettiyorduk.

EŞ: *Kuluçka makinesi yoktu yani?*

OB: Kuluçka makinesi vardı. Kuluçka makineleri edindik. 1973 yılında haftada 13 bin tane civciv çıkaran kuluçka makineleri edindik. Yani haftada o gün için 13 bin civciv çıkartıyorduk.





EŞ: Çok büyük bir rakam.

OB: Çok büyük bir rakamdı. Hatta abimle birlikte resimlerde göreceksiniz, bir pikap arkasını kapattık. Bugünkü tabirle 100'lük doç tabir edilen bir arabanın arkasında 6500 civciv taşıyoruz. Bu araba koskocaman ya diyoruz, bu civcivle dolar mı diyoruz? Veleve ki dolsa bile bu civcivi kim alacak. Böyle müşteri yok. Yani müşteriler 200 tane, 110 tane, 55 tane, 70 tane alabiliyorlar. Kümesler böyle. Ee ne oldu, şimdi haftada bir buçuk milyon civciv çıkartmaya başladık. Nedir bu tarih, 1973'den 2010'a. 13 bin civcivden 1 buçuk milyon civcive.

EŞ: Bu arada performanslar da değişti...

OB: Performanslar da değişti, insanlar yetişti, elemanlar yetişti, devletin destekleri oldu. Yani yem destekleri oldu, bilgi destekleri oldu, kredi destekleri oldu şekil buraya kadar.

EŞ: Bu destekler doğru yerlere gitti mi, yoksa ne derece doğru yerlere gitti.

OB: Erol Bey bizim sektörde, tamamen doğru yere gitti. En azından biz kendimizden biliyoruz. Hepsi doğru yere gitti. Kazandığımız her kuruş tavuğa yattı. Aksi halde aileden gelen hiçbir şey yoksa 250 tavukluk bir sürüden buraya gelebiliyorsan bunun nereye gittiği zaten gözüküyor. Yani, en azından bizim sektörde doğru yere gitti. Çünkü talep vardı, para kazanılıyordu, iş bilinmiyordu. En azından doğru yere gitti. Hatta üstüne, kredi destekleri üzerine kazandığımız para da bunun içine girdi. Yani, hepsi bunun içine girdi.

EŞ: Yani, şöyle diyebilir miyiz? Bugünün tavukçuları bugün başarılı olan tavukçular buraya tırnakları ile kazıyarak, kazandıkları parayı sektörlerine yatırarak, büyüyerek bugüne geldiler. Hazırda büyük bir sermayeyi yatırarak hiçbirisi bugün bu tavukçuluğa başlamış değil.

OB: Bugün bilinen firmaların hepsi işin temelinden geldi. Zaten ben hep bir şey söylüyorum. Bugün 100 milyon dolarınız var, bir yatırımcısınız, müteşebbissiniz, ben tavukçuluk yapayım dersiniz yapamazsınız. Neden? Çünkü kurmayınıza soracak soruyu bilmiyorsanız, siz daha iyi bilirsiniz konuyu, yani bu araç üretimi değil, mensucat üretimi değil, canlı hayvanda yaşıyorsunuz bu işi. 365 çarpı 24 saat yaşayan bir iş. Yine kurmayınıza soracak soruyu bilmiyorsanız, hiç bu işe soyunmamanız lazım. Ha bu şekilde soyunup ta, yoldan geri dönen örnekler yok mu? İsim vermek istemiyorum ama siz daha iyi biliyorsunuz bunlar var. Şimdi baktığınız zaman Bandırma'da bir iki tane firma, İstanbul'da bir iki tane firma, Adapazarı'nda bir, iki tane firma, eğer bu işe çekirdekten gelmiyorsanız, kümeste yatıp kalkmıyorsanız, tavuğu tanımıyorsanız, hiç bir şekilde bu işe sermaye bağlanmaması lazım.

EŞ: Sizin bu kazandığınız deneyimler işte kurmaylarınıza soracağınız soru, siz de bu soruları doğru yere sorabildiğiniz için zaten, bugün varsınız, ama bunu yapamayanlar bugün zaten yok. Sizin geçtiğiniz çarklardan geçerek, gelmiş olmalı.

OB: Bugün yaşayanlar onlar. Şirket olarak yaşayanlar onlar. Aksi halde buraya gelmeleri mümkün değil. Tabi 73 yılında kuluçkacılık başladı dedim az önce. Bu 73'ten sonra büyüyerek devam etti, Haftalık 13.000, 13.500 civcivle başlayan serüven. 90'lı yıllarda ilk yem fabrikasını yaptık. Kuluçkacılığa başlamamızın sebebi, biz damızlıkçı firmaya kızarak başladık. İstedğimiz civcivi vermediği için. Yem işine başlamamızın sebebi de, bir yem fabrikasının istediğimiz kalitede yemi yapamadığı içindir.

EŞ: Heyecanınızın bitmediğini görmek çok güzel bir şey...

OB: Erol Bey, yatırımcılık çok başka bir şey, bu bir zevk, artık iş paradan falan da çıkıyor. Yani para kazanmış, kazanmamış hiç önemli olmuyor. Sel almış sizi götürüyor. Arkadan gelen yeni jenerasyon var. Abimin



iki çocuğu, bir kızı, bir oğlu, benim iki oğlum bil fiil şirkette, bunlar yurtdışında eğitim yaptılar. Bazıları bir, iki yabancı dil biliyor. Bazıları yurtdışında master yaptılar. Artık bunlar şirketin içindeler. Bil fiil üst görevlerdeler ve başarılılar da, şimdi arkaya dönüp baktığınız zaman, teslim edeceğiniz sağlam eller var. Yeni bir şey yapmamanın bir anlamı yok.

EŞ: *Siz de yaptığımız şeylerden sonuç gördükçe mutlu oluyorsunuz. Bir de elde ettiğiniz bir sonuç sizi ikinci bir şeyin içine teşvik ediyor.*

OB: Teslim ettiğin yer güvenliyse ikinci bir emaneti de ona vermek istiyorsun. Çünkü bakıyorsun işler iyi gidiyor. Yani gelecek güvenli ellerde. Gelecekte onlar da olduğuna göre, insanlar da sürekli tüketeceğine göre, eti de tüketecek, yumurtayı da tüketecek, bilinen en ucuz proteinden bahsediyoruz, bu hayat böyle devam edecek, ama tavukçulukta zig-zaglar hep var ve var olacak ta. Ama dediğim gibi yine 50'li 60'lı yılların başında 250 tavukla başlayan serüven bugün 6 milyon tavuğa çıkıyorsa demek ki bir şeyler kazanmışız bir şeyler kaybettiğimiz yıllar da oldu, bir şeyler oldu ama yine büyüdük. Yani bisikleti olmayan bir firma bugün 3 tane arabası varsa demek ki bir şeyler yapmış.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz.*

OB: Biz teşekkür ederiz.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





ALİ BOR



ALİ BOR

İnsan Birikimi Olmadan, İnsan Deneyimi Olmadan Fabrikalar, Bilgisayarlar Hiçbir İşe Yaramıyor....

Erol Şengör: Ali Bey merhabalar. Ali Bey sizin çok güzel bir şirketiniz var. İşin kurucusu rahmetli babanız, bir apartman dairesinin bodrum katında, 5,10 tavukla belki 100-200 tavukla bu işe başladı. Yem yok hiçbir şey yok. O günlerden bu günlere geldiniz. Yem işi, tabii tavukçuluğun temel noktası. Eski zamanlarda doğru dürüst yem fabrikası yok, değirmen yok, mikser yok. Yem işinin bilincine ne zaman vardınız. Bizim bu işi daha profesyonelce yapmamız gerekir ne zaman dediniz? Nasıl bu işe adım attınız?

Ali Bor: Merhaba, hocam hoş geldiniz. İçimizde hep profesyonelce yapmak arzusu vardı. Ama bizim şirkette benim bir dönüm noktam var. Bir İngiltere seyahati var. Orada Milosh'un kümeslerini gördük. Sanırım 1980'li yılların sonu, 90'lı yılların başlarıydı. İngiltere'de Ross'un damızlık kümeslerini ziyaret ettik. Ross Breeders firmasının damızlık kümeslerini ziyaret ettim. O zamana kadar yaptığım işlerin, yanlış olduğunu düşünmeye başladım. Çünkü orada bugün bizim düşündüklerimizi yapmaya başlamışlardı. İhracat yaptıkları için kümesleri havaalanının etrafına yakınlarına yapmışlar ama sonra görmüşler ki hatalılar. İskoçya'ya çıkmışlar. Birbirlerinden çok uzak, damızlık çiftlikleri kurmuşlar. Tüm giriş ve çıkışları kontrol altında. Bugün bizim yapmaya çalıştığımız modelin daha küçük bir modelini yapmışlardı. Ama düşünce tarzları çok iyiydi. Biz de dönünce burada o gördüklerimizi uygulama alanına sokmaya karar verdik. İlk damızlık kümeslerimizin inşaatına başladık. Yani, şehirden yaklaşık 15- 16 km dışarıda kümesler kurmaya başladık. O zaman millet bize deli bunlar dediler. Taa uzaklarda bu kadar iş yapılır mı? Taa oralara gidilir mi demeye başladılar.

EŞ: O zamanlar delikanlıydınız zaten.

AB: Eee tabi, enerji de çok yüksek. Dolayısıyla, bu şekilde profesyonel anlamda tavukçuluğu ilk babam başlattı. Biz de üstüne daha farklı ilerlemeler yaparak, geliştirmeye çalıştık. Bugünlere gelindi.

EŞ: Yem işlerinizi başlattınız.

AB: Yem, tabi bizim ana girdimiz biliyorsunuz yem. Maliyetin yaklaşık yüzde 70'i yem. Biz yemi o yıllarda dışarıdan alıyorduk. Başka şirketlerden, yem üreten şirketlerden alıyorduk. Ama sonraları kendimizin yapmamız gereği doğdu.

EŞ: Yani aldığınız yemlerden memnun mu olmadınız?

AB: Hayır, memnuniyetten öte, kârı paylaşmak belki de. Tabi, mutlu olmadığımız dönemler de çok oldu.

EŞ: Kardeşiniz, ürettiğiniz civcivi satamayacak hale geldik, ne yapalım o zaman, kendi kümeslerimize alıp kendimiz yetiştirmeye girdik dedi.

AB: Tavuğumuz çoğalmıştı. Çok tonajlı yem almaya başlamıştık. Bugünkü yem fabrikamızın küçük bir modelini, o zaman saatte 10 ton kapasitede bir yem fabrikası yaptık.

EŞ: İsmi ne verdiniz?

AB: O zaman, Emek Tavukçuluktu. Emek sonra Bor-Yem'e dönüştü. 1999, 2000 yıllarında da biliyorsunuz anonim şirket haline geldi ve adı da Şeker Piliç oldu. Sanırım 1990 yılındaydı, yem fabrikamızı yaptık. Saatte 10 ton kapasiteli ve küçük bir fabrikaydı. Onun üzerine sonra bir sürü ilaveler yapıldı. Kapasitesi 40 ton saate çıktı. Şimdi o da yetmiyor. Yeni bir yem fabrikası yapılması planlanıyor. Ama bunlar hep başta gidecek işler. O zaman 10 ton yemi satmakta saate 10 ton ürettiğimiz yemi satmakta güçlük çekiyorduk. Çok çetin rakipler vardı. Acımasız bir pazar vardı. O şartlarda yemciliği öğrendik. Hatalar yaptık, kendimiz de zarar gördük. Ama sonunda doğruyu bulduk. Şimdi dışarı yem satışımız yok. 40 ton saat bir fabrikamız var. Tamamen kendimize üretiyoruz. Ama yemciliğin gelişmesi kolay olmadı. Evimizde oturup saatlerce rasyon yapardık. Böyle yetişmiş insan çok azdı. Bilgisayar programları yok zaten, bilgisayar kullanımı böyle yoğun olarak yapılmıyordu. Ancak işte muhasebe bölümü cari hesapları tutmak üzere falan planlanmıştı. Daha sonradan bu programlar geliştirildi. Mesela ben kendim oturup yem formülü yapardım. Ve bütün yem ham madde değerlerini falan hala ezberle bilirim. Protein değerlerini, enerji değerlerini ne bilim işte nişastasını, proteinini hala ezberle bilirim, birçok şeyi hammaddeyi.

EŞ: Şimdi, ilk başlangıcında işe yumurtacı olarak başladınız, o zamanlar etçi tavuk kavramı da yoktu. Peki, şöyle bir kaç anekdot var mı, paylaşabilir misiniz? O zaman ki ulaşılan canlı ağırlıklar ne civardaydı? Bunlar için tüketilmesi gereken yem miktarı ne civardaydı? Ve bu durumda herhalde olumsuz rakamlar, bu olumsuz rakamlar ile siz daha mı iyi para kazanıyordunuz, yoksa şimdi mi daha iyisiniz?

AB: O zaman, bugün için FCR dediğimiz, yemin ete dönüşüm oranı hesabını bilmiyorduk. Et olarak kullanılanlar ya yumurtadan çıkan tavukların eti veyahut ta köylünün kendi bahçesinde beslediği tavuklar yaşlanınca kesilip yenildiği etlerdi. Veyahut hastalanınca kesilip yenilirdi. Yani bir tavuk yemek için ya tavuk hasta olacaktı ya da insan hasta olacaktı. Çünkü tavuk eti gerçekten lükstü. O zamanlar ne kadar yem yediğini inanın hatırlamıyorum. O zaman böyle bir kavram da yoktu. Çünkü aldığımız civcivler de cinsiyet tayini yapılamadığı için, hayvanlar biraz büyüüp ibikleri belli olunca erkekleri yani horozları etlik olarak ayırırdık. Erkekleri kasaplık olarak ayırdıktan sonra ötekileri yumurtaya bırakırdık. Şimdi o zaman FCR kaçtı, kârlılık neydi onu bilmiyorum. Ama bu mecburiyetten olan bir şeydi. Çünkü cinsiyet tayini henüz yapılamıyordu Türkiye'de. Daha sonradan cinsiyet tayini yapmaya başladık, onun için de rakamlar veremeyeceğim. Kârlılık



hesabı da yapamazsınız. Çünkü mecburiyet var civcivleri erkek-dişi karışık alıp öyle büyüteceksiniz. Yani böyle bir şey, mecburiyet vardı. O zaman erkekler kasaplık olarak yetiştirilir, pazarlarda açıkta canlı olarak satılırdı. O şekildeydi üretim. Bugünkü üretimin yemi de yapılmıyordu o zaman. Ama o zamanlar biz daha mutluyduk.

EŞ: *Şimdi o zamanlarda benim hatırladığım kadarıyla bir kilo canlı ağırlık elde etmek için, 5 kilo 6 kilo yem tüketilirdi. O günkü yemin kalitesi, mutlaka ki bugünkülerden çok daha düşüktü. Soya fasulyesi diye bir şey yoktu. Bir rahmetli hocamız vardı, Osman Nuri Koçtürk, soya fasulyesini Türkiye’de üretmek için çok çaba harcadı. Ama işte ne derece başarılı oldu bilemiyorum. O günlerde anmamız gereken birkaç isim daha var, mesela bilmiyorum tanır mısınız? Rahmetli Mahmut Akkılıç, rahmetli Nurettin Gürsoy. Bu insanlarla mutlaka sizin ilişkileriniz olmuştur. Onlarla ilgili birkaç anekdotunuz varsa paylaşabilir misiniz?*

AB: Hepsine Allah rahmet eylesin. Bugün sektörün geldiği noktada çok hizmetleri var. Yani hiç bir şey bilmiyorduk biz, bir şeyler yaptığımızı sanıyorduk ama hiçbir şey bilmiyorduk. Onlar bizi yönlendirdiler. Onlar bize yol gösterdiler. Mesela Nurettin hocanın tek tek kümesleri gezerek, bunu yanlış yapıyorsunuz oğlum diyerek kulağımızı çekerek nasihatler yaptığını bilirim. Bana mesela oğlum derdi, bizden çok büyüktü. Babamın arkadaşıydı. Mahmut hocamızın yayınları vardı, tavsiyeleri vardı. Seminerler yaparlardı. Yani onlar bu sektöre çok büyük katkı yaptılar. Çok büyük emekleri var bizim üzerimizde. Şimdi bunları anarken bizim burada bir veteriner abimiz vardı, Hakkı Bey. İsmail Hakkı Bey, Bandırma ilçe veterineri. Dünyada tanıdığım en dürüst, en doğru, en kişilikli insanlardan bir tanesiydi. Onun bize hastalıklar konusunda çok katkısı oldu. Pek çok hastalıktan bizi o zamanlar burnumuz kanamadan geçirtti. Kendisi sağ mı bilmiyorum ama Allah selamet versin, öldüyse Allah rahmet eylesin, bize çok katkısı olan insanlardan bir tanesidir. Tabi bu arada Ziraat Bankasının kredileri vardı, Roche ilaç firmasının destekleri vardı, Abic ilaç firmasının da destekleri vardı. Bu firmalar o zamanlarda seminerler yaparlardı ve bu seminerlere bizlere örnek olan tavukçulukla ilgili örnekler getirirlerdi.

EŞ: *Şimdi, Türkiye’de tavukçuluk konusunda sermaye sanırım hep yerli. İlk defa bir yabancı sermaye Türkiye’de teşebbüste bulundu. Hatırladığım kadarıyla sizlerde daha iyi hatırlarsınız. Danimarka’lılar Oyak’la birlikte bir tavukçuluk yatırımı başlattı. Bizim sektörümüzün en önemli köşe taşlarından bir tanesi de sanırım o şirket olmuştur. Türk halkı modern anlamda tabakta üstü streç film ile sarılı piliç etini, Entaş’ın ürettiği Lades markalı piliç etini ilk kez tanımıştı. Entaş bu Lades’in reklamını yaptığı zamanlar üretimi yeterli değildi. O sıralarda bizim üretim yapan şirketlerimiz Entaş’ın reklâmından çok yararlandılar zaten. Bununla ilgili birkaç anekdot bahsedebilir misiniz?*

AB: Tabi, tahmin ediyorum Ordu Yardımlaşma Kurumu, Danimarka’lılarla ortak olarak kurmuşlardı. Türkiye’nin ilk entegre firmasıydı. Tavukçuluk çok özel bir iş. Dünyada da bakıyorsunuz aile şirketleri bu işte daha çok başarılı oluyorlar. Bir genel müdür atayarak veyahut ta çok kurumsal bir yapı içerisinde tavukçuluğun devam edeceğini ben sanmıyorum. En azından belli bir yere gelene kadar, kurumsal bir hüviyet kazanana kadar ailenin işin içerisinde olmasının gerektiğine inanıyorum. Entaş’ın modern pazarlama taktiklerinin yanı sıra kurumsal bir yapısı olduğunu sanıyorum. Oyak askerlerin kurduğu bir kurumdu. Danimarka’lılar da bu işte çok ileri değillerdi. Hala da değiller. Ortaklık yapısında biraz uyumsuzluk vardı bana göre. Kutlutaş da bir inşaat şirketi idi yanılmıyorsam değil mi? Sermaye bunlardan geliyordu ve teknik kısmı tamamen Danimarka’lılara verdiler. Bu şirketin Türkiye tavukçuluğuna en büyük katkısı televizyon reklamları oldu. Bakın bir sucuk reklamı yapıyor içine yumurta kırılıyor onun bile tüketime katkısı oluyor.



EŞ: *Sucuk reklamı mı?*

AB: Sucuk reklamı yapıyor ama içine yumurta kırıldığı için yumurta çağrışımı da yapıyor ve insanları yumurta yemeye teşvik ediyor.

EŞ: *Tavukçuluktaki en kritik konulardan bir tanesi de biyogüvenlik dediğimiz hastalıklardan korunma sistemi. biz de bu konuyu yeni yeni öğrendik. Son birkaç yıl içinde bu konuda bayağı bilgi sahibi olduk.*

AB: Çok ciddi bir gelişme var.

EŞ: *Çok ciddi gelişmeler var. Fakat şöyle söyleyeyim, Bu Entaş kurulduğu zamanlarda daha sonra bu şirketi biliyorsunuz Köy-Tür satın aldı. Ben de o zaman Köy-Tür'ün veterineriydim. O zamanlar Entaş'ın yaptığı çok güzel bir uygulama vardı. Öbek, öbek damızlıklar kurulmuştu. Bir dağın tepesine bir damızlık kurulmuş, öbür dağın tepesine başka bir damızlık kurulmuş, bir başka dağın tepesine başka bir damızlık kurulmuş. Yan yana, birbirine yakın hiç damızlık yok. Bu bana göre Entaş'ın bir başarısıdır. O zamanlar Entaş'ı Köy-Tür aldıktan sonra ki başarısı büyük oranda buna bağlıydı. Köy-Tür Entaş'da çok başarılı olmaya başlamıştı.*

AB: Neyse şimdi oraya girmek istemiyorum. Tabi bu Köy-Tür'ün çok farklı bir yapısı vardı.

EŞ: *Ben konuyu şuraya getirmek istedim. Nerede bir sıkışıklık olursa, çevre güvenliği ve biyogüvenlik o derece tehlikeye giriyor. Entaş bunu çok güzel çözmüştü. Fakat şimdi bakıyorum artık siz de bu Bandırmada o kadar sıkıştınız ki artık kabuğu kırdınız, başka, başka yerlere gidiyorsunuz. Damızlıklarınızı temiz yerlerde öbek, öbek yapıyorsunuz, öbeklerinizin arasındaki mesafeyi büyük tutuyorsunuz. Bu sanıyorum ki bundan sonraki başarının anahtarlarından bir tanesi olacak. Bu konuda da birkaç şey söyler misiniz?*

AB: Şimdi ben az önce konuşurken İngiltere seyahatinden sonra fikirlerimin başka yöne kaydığı, benim için bir dönüm noktası olduğunu söylemiştim. Gerçekten de öyle. İngiltere'den döndükten sonra biz de damızlık kümeslerimizi öbek, öbek yaptık.

Biraz önce sizin bahsettiğiniz dağın başına değil, her dağın başına değil ama birbirinden mümkün olduğu kadar uzak alanlara yapmaya çalıştık. Bu moda bugün hala mevcut. Ama burada iki tane büyük entegre var. İki de küçük entegre var. Yumurta tavukçuları var. Bunları topladığımız zaman şu anda yaklaşık 100, 150 km'lik bir yarıçapta 25 milyon civarında, tabi bu rakamlar üç aşağı, beş yukarı da olabilir. 25 milyon civarında tavuk popülasyonu var. Damızlık olarak, broiler olarak, yumurta tavuğu olarak birçok çeşitli hayvan popülasyonu var. Ve sayı da sanırım 25 milyon civarında. Burada onun için, damızlıkçıların başı zaten dertten kurtulmuyor hiç. Büyük sıkıntıları var. Biz damızlıklarımızı insandan ari bölgelere götürme kararı aldık, tabi çok zor bir karar, ciddi yatırımlar gerektiriyor. Bir üniteyi 10 milyondan aşağı kuramıyorsunuz. Bu sıkıntıların içerisinde bu parayı bulup çıkarmak da zor. Şimdi biz 3 ünitemizi tamamladık. Şöyle bir hesapla yaklaşık 70 bin hayvanlık 3 ünite kurduk. Toplam 210 bin damızlık. Bir tanesinde erkekleriyle beraber 70 bin damızlık var. Sivrihisar bölgesinde 3 ünitemiz var. Dördüncünün de yeri alındı, ruhsat işleri ile falan uğraşılıyor. Bunlar Ankara-Eskişehir arasında. Yoldan otobüsle geçerken gördüğümüz o büyük geniş arazilerde, yerleşiminin az olduğu bölgelerde az önce sizin de bahsettiğiniz, o çok önemli gördüğümüz biyogüvenlik tedbirlerinin son derece katı bir şekilde uygulandığı yeni kümesler inşa ettik. Yani, bu konuda fazla mütevazî olmak istemiyorum ama şu anda oradaki kümeslerimiz Türkiye'nin en modern kümesleridir. Gerek yer seçimi olarak gerek yönetim olarak, gerek planlama açısından, yani bu 50 yıllık tavukçuluk birikimimizin oralara yansıtıldığı yerlerdir. Oradan gelen civcivlerde hem ilaç harcaması, hem de diğer hastalıklar yönünden önemli ölçüde tasarruf ediyoruz. Daha sağlıklı nesil daha iyi civciv yetiştiriyoruz oralarda.



EŞ: *Şöyle diyebilir miyiz? Sizin tabi en önemli ürününüz final ürün. Nedir onlar işte tavuktur, piliştir. Siz bu tabaktaki pilici güzel bir şekilde üretmek istiyorsanız eğer başlangıçta işin başında ki girdinizin çok mükemmel olması lazım. Kötü bir girdiyle siz iyi bir piliş eti üretemezsiniz. Eskiden sektör bunu bilmiyordu.*

AB: Biliyordu, biliyordu. Biliyordu da işte, demek ki imkânlar biraz daha sınırlıydı. Tabi, bizim en önemli ham maddemiz civciv. O olmazsa hiçbir şey olmuyor. Yem fabrikası çalışacak. Bakın şimdi şöyle bir şey. Bir senaryo yapalım. Günde yaklaşık 800 ton 1000 ton üreten bir yem üretimimiz var şuanda. 700 - 800 ton civarında yem üretiyoruz, bir günde ve bunun hepsini kendi tavuklarımız yiyor.

EŞ: *Ne kadar oluyor?*

AB: Çarparsınız işte aylık aşağı yukarı 20, 25 bin tonun üzerinde bir rakam. Şimdi bu üretim için bu kadar ham madde geliyor, gidiyor. Bunları taşıyan insanlar var, buradan ekmek yiyorlar. Bu kadar damızlık kümeslerimiz var, bayilerimiz var, bunların plasiyerleri var, muhasebecileri var, 11 - 12 tane şubemiz var. Bunların da plasiyerleri vs. var. Eğer iyi civciv üretemezsek bu grubun hepsi işsiz.

EŞ: *Yani alt tarafı tavuk denilecek kadar basit değil.*

AB: Bakın şuanda kesimhanede, şu binada 650 civarında insan çalışıyor. Sadece tavuk kesmek için. Yakında bu sayı da 1.000'e çıkacak. Yeni kesimhaneyle birlikte belki 1.000'i de geçecek. Yeni kesimhanemizi devreye almaya uğraşıyoruz. Sanıyorum bu yıl içerisinde inşallah alacağız. Saatte 12.500 kapasiteli bir tesis kuruluyor. İlave tesis kuruluyor.

EŞ: *İhracat sektörü. Biliyorsunuz biz, tavukçular 70'li yıllarda çok önem vermiyorduk ihracata.*

AB: Önem veriyorduk da yapamıyorduk.

EŞ: *Şimdi ama önem verdik yapmamız gerektiğine inandık, çaba gösterdik, geliştirdik. Oldukça güzel potansiyeller var. Siz de mesela bu Avrupa Birliğine ihracat yapabilen şirketlerden birisi oldunuz. Avrupa birliğine de mal sevk etmeye başladınız. İhracatın geleceği hakkında neler düşünüyorsunuz. Bundan sonra gelişmeler nasıl olur? Neler yapabiliriz?*

AB: İhracat yapmayan sektörün artık hayatta kalması mümkün değil. Sadece tavuk için değil, birçok şirketler için, birçok üretim için aynı şey geçerli. Şimdi bakın komşumuz Rusya Türkiye'nin ürettiğinden daha fazla tavuk ithal ediyor. Türkiye'nin bu yıl yapacağı üretimin tamamı kadar tavuk ithal ediyor. Üstelik bunları bir de Amerika'dan getiriyor. Biz çok yakın komşu olduğumuz halde onlara veremiyoruz. Çünkü bu artık devletlerarası bir ilişki. Olay bizlerin dışında cereyan ediyor. Şimdi başbakanımız orada, inşallah dua ediyoruz, bizim bu konumuzla da ilgilenmiştir. Çünkü bundan önceki Amerika Birleşik Devletleri Başkanı, Rusya tavuk ithalatını durdurduğu zaman atladı gitti Rusya'ya. Direk baskı yaptı, görüşmelerde bulundu. Ümit ediyoruz başbakanımız da bu konuyu açmıştır. Tabi, bu vizenin kalkması falan da önemli faktörler, bizim ihracat yapmamız lazım. Sektörün mutlaka ihracat yapması lazım. Ama tabi bu ihracat konusunda birçok destekler var. Mesela siz çok iyi biliyorsunuz, Avrupa Birliği bir ton tavuk eti sattığı zaman 470 Euro'lara kadar çıkan destekleri var. Onlar da destekle ayakta duruyorlar. Çünkü bu önemli bir sektör, et protein üretiyorsunuz. Bizde bu destek sadece 26 dolar. Yok desek de olur yani. Sadece 26 dolar destek yapılıyor. Ama buna rağmen sektör Kuzey Irak'a ciddi miktarlarda ihracat yaptı. Dünyanın aşağı yukarı birçok ülkesine ihracat yaptık. Biz de ciddi şekilde ihracat yaptık. Şimdi bu Avrupa Birliği işi başladı. Biliyorsunuz, Avrupa Birliğine ileri işlem görmüş ürünleri gönderebiliyoruz. Eğer yanlış hatırlamıyorsam şu ana kadar 100 tonun üzerinde bir ihracat yapıldı. Bu önemli bir rakam, şu bakımdan önemli, bugün Suudi Arabistan'a da mal



.....

satmak istiyorsanız, Avrupa Birliği akreditasyonu var mı diyorlar. Bakın bizim Kosova da çok ciddi bir pazarımız vardı. Avrupa Birliği akreditasyonu yüzünden kaybetmiştik o pazarı. Yani Yemene de mal satsanız, Avrupa Birliği akreditasyonunu soruyorlar. Avrupa Birliği akreditasyonu gerçekten çok önemli



EŞ: *Bir prestij yani...*

AB: Evet bir prestij. Ve bu ileride bize daha da artılar getirecek. Ama artık ihracat yapmak konusunda iş tamamen devletlerarası ilişkiler haline döndü, anlaşmalara döndü. Şu anda yaşadığımız sıkıntı ısıtma işlem görmüş ürünler konusunda. Bir belirsizlik var. Ama sektör yoluna devam edecek, bu tesisler çalışacak. Yeter ki bakanlık bu konularda dirayet gösterebilsin. Hayvancılık bakanlığı da kurulacak inşallah, öyle bir çalışma da var. Gıda hayvancılık, biz sektör olarak o bakanlığın konuları içerisine gireriz herhalde. Devletin bir parça bizim elimizden tutması lazım. Ben inanıyorum ki Türkiye 300-400 bin ton piliç etini çok rahatlıkla ihraç edebilecek durumda. Bunu realize edecek kapasitesi var.

EŞ: *2008 ile 2009'u karşılaştırdığımız zaman aşağı, yukarı ihracatımız yüzde yüze yakın arttı.*

AB: Yüzde Yüzelli gibi bir artış gösterdi tabi.

EŞ: *Bu çok muazzam bir rakam. Avrupa birliği ihracat yapmakta belki çok önemli değil ama dediğiniz gibi onun isminin diğer yerlere yapılacak ihracatlarda sağlayacağı prestiji daha önemli.*

AB: Tabi. Avrupa birliğinin, et ithaline izin verdiği ülkelerden birisi oluyorsunuz. Kesimhanelerden bir tanesi oluyorsunuz daha doğrusu. İşte biz de bu ilk 7'nin içerisindeyiz. E bu bakımdan çok önemli.



EŞ: *İnşallah yakın zamanda bu hastalıklarla ilgili bir takım sıkıntıları halledersek eğer çiğ et ihracatına da başlarız diye ümit ediyorum. Önümüzde ki günlerde Suudi Arabistan'dan bir heyet gelecek, Sırbistan dan gelecek, Suriye zaten muhtemelen kapıyı açmak üzere. İhracatın hızla artan bir şekilde devam edeceğini ümit ediyorum. Çünkü sektörümüzün bu kapasiteyi sağlamaya da hazır olduğunu düşünüyorum.*

AB: Hem hazırız hem de yeterli bilgimiz, teknolojimiz var. Şimdi bakın, bizim şirketten insanlar emekli olmaya başladı. Yani çalışma sürelerini doldurdular emekli oldular. Bu çok önemli bir şey. Mesela arkadaşımız Emel hanım emekli, emekli ama işine de hala devam ediyor. Bu çok önemli bir şey. İnsanın birikimi çok önemli bir şey. İnsan birikimi olmadan, insan gücü, insan deneyimi olmadan fabrikalar, bilgisayarlar hiçbir işe yaramıyor. Onları çalıştıracak, yönlendirecek, bu programları kullanacak insanlara ihtiyacımız var. Türkiye de bu konuda yetiştirmiş çok insan gücü var. Çok şükür var. Özellikle bizim sektörde var. Kapasite de var, bunu yönlendirecek insan gücü de var. Bizim Avrupa'dan hiçbir eksikimiz yok. Üstüne basa, basa söylüyorum, hiçbir eksikimiz yok. Bazı alanlarda fazlamız bile var. Hiçbir eksikimiz yok. Ama Avrupa Birliği Türkiye ne yaparsa yapsın siyaseten bizi de kapısında bekletiyor şimdilik. Ama bunlar politika. Eninde sonunda olumlu şekilde sonlanacak. Yani su tersine akmaz.

EŞ: *AB ile ilgili olarak gelişmeler için sizin de bir takım tavizler vermeniz lazım, muhtemelen bazı tavizler bekliyorlar. Sen de benden al ki ben de senden alayım diyorlar.*

AB: Daha önceden verilmiş bazı sözlerden bahsediliyor, bilmiyoruz tabi bunların aslını. Ama bırakın Avrupa Birliğine yapılacak ihracatı, karşınızda dev gibi bir Rusya var, Arap Alemi var. Oralarda da hayat standartları çok yükseldi. Özellikle Arap Alemi.

EŞ: *Oralara ulaşabiliyor musunuz?*

AB: E tabi, ayaklarımızı satıyoruz. Bunun için tesis kurduk. Tavuk ayağı ihracatı bilmiyorum ama yılda 40 milyon doları falan buldu galiba. Aşağı yukarı bir 150, 155 milyon dolarlık ta tavuk ihracatı yapıldı. Piliç eti ihracatı yapıldı. Eee oralara ileri işlenmiş ürün işlem görmüş ürünlerimizi gönderiyoruz. Oralarda bunlar artık kuzey Irak'ta falan beğeni görmeye başladı. İnsanlar bunları almaya başladılar. Mesela biz her kamyonumuzda 3 - 5 ton köfte, adana köfte, burger falan koymaya başladık Irak'a giden kamyonlarımıza.

EŞ: *Orta-Doğu pazarlarında uzak ülkelerin bir takım sıkıntıları var. Büyük üretici ülkeler global krizle ilgili olarak Orta-doğu ülkelerine istendiği kadar ve zamanında mal temin etmede sıkıntılara girdiler. Bu sıkıntılar Türkiye için bir fırsat doğurdu. Fırsatları iyi değerlendirdik. Biz daha kısa zamanda ve daha küçük miktarlarda sık sık mal gönderebildik.*

AB: Suudi Arabistan'da tavukçuluk konusunda Sadia diye önemli bir firma var biliyorsunuz, Brezilya kökenli bir firma. Brezilya büyük bir tarım ülkesi. Dünyada tavukçuluk konusunda çok hakim olan bir ülke. Brezilya'da çok büyük miktarlarda mısır, soya üretimi yapılıyor. Buğday üretimi yapıyor.

EŞ: *Dünyada su kaynakları tükenince en son kuruyacak ülke Brezilya.*

AB: Evet evet, özellikle amazon ülkesi. Şimdi çok büyük üretim yapıyorlar. Tahıl üretiyorlar. Dünyada ki en büyük üreticilerden bir tanesi, mısır, soya, buğday, her türlü ham madde bol ve ucuz. Bir kere böyle büyük bir avantajları var. Ama bu bölgeden çok uzaktalar. Bu işin lojistiği çok zor. Bir tavuğu kestikten sonra zaten maceranız başlıyor. Tavuk kesmek, kesime kadar getirmek bizim için çok kolay artık. Ondan sonra hem masraflar artıyor hem de bunun tüketim yerine kadar soğuk zincir kırılmadan gönderilmesi çok önemli. Yani, Brezilya buradan yüklediği zaman en azından bir serbest bölgeye gelecek. Serbest bölgede gümrüklenecek. Orada bekleyecek, oradan kamyonlar ile Irak'a taşınacak. Veyahut Ürdün'e taşınacak. Çok ciddi masraflar



var. Elli bin ton saklayacak depoyu yapmanız da kolaylıkla mümkün değil. Öyle bir para bağlamanız da mümkün değil. Ama biz buradan, Irak'a tonu 150 dolara falan çok rahat bir şekilde nakliye yapabiliyoruz. Birçok arkadaşımız, bizde dahil bir çok meslektaşımız şuanda Irak pazarında çok ciddi bir yer edindiler ve Türk malı orada seviliyor. Ürünlerimiz çok beğenildi. İki ürünü de yan yana koyarsanız, yani markasız bir şekilde yan yana koyarsanız kesinlikle Türk tavuğunu alırsınız. Kesinlikle bilmiyor bile olsanız, gider Türk tavuğunu alırsınız.

EŞ: Benim kulağıma gelen bilgiye göre eğer arada 500 dolar fark olsa bile, Türk tavuğu sanıyorum Brezilya tavuğuna göre tercih görmeye de başladı.

AB: Doğru, biz de bizzat gittik Irak'a. Yerinde gördük olayı. Bizim malımız gerçekten kaliteli, Buna hiç şüphe yok. Ürettiğimiz ileri işlem görmüş ürünler, adana köfte, Urfa köfte, bunlar zaten kendi yemekleri, kendi ağız tatları. Yıllardır bildikleri aşına oldukları tatlar. Onun için bunlar çok ciddi oranda tercih edilmeye başlandılar. Belki 500 dolar değil ama 2 – 3 yüz dolar fazlasına tavuğu almak için razılar. Hemen razılar. Zaten şu anda işler öyle yürüyor. Brezilya'dan Amerika'dan gelen tavuk bizimkine göre daha ucuz. Biz daha pahalıya satabiliyoruz.

EŞ: Peki bir risk var diyebilir miyiz? Yani Amerika'lılar, Brezilya'lılar tavuğu biraz daha ucuzlatırsa bizim ihracatımız tehlikeye girer mi?

AB: E tabi, bu ticaret işi. Ticarete her zaman risk mümkündür.

EŞ: Şu anda bizim alternatif arayışlarımızın mutlaka olması lazım.

AB: Mutlaka, mutlaka olması lazım. İhracatımızın devamlı olması için alternatif arayışları mutlaka devam etmelidir. Irak bizim için çok büyük pazar değil. Biz şuanda çoğunlukla Kuzey Irak'a, Irak'ın kuzeyine ihracat yapıyoruz. Irak'a da ihracat yapıyoruz ama yeterli değil. Türk tavukçusunun hedefi sadece 30 milyonluk Irak olmamalı da zaten.

EŞ: Başka yerlerin de olması lazım.

AB: Bir tarafta küçük bir göl, diğer tarafta koca bir okyanus var. Rusya gibi bir ülke var. Türkiye'nin bana göre şuanda 400 bin ton tavuk satabilme kapasitesi var. Ama tabi, şartlar eşit olduğu takdirde. Diğer bir deyimle Brezilyalı tavukçu 150 dolarlık mısırla üretim yapar biz 350 dolarlık, 400, 500 dolarlık mısır ile üretim yaparsak, rekabet gücümüz mutlaka zayıflar.

EŞ: Haksızlık aslında...

AB: Ama bizim ülkenin şartları böyle, yani Türk tavukçusu yıllarca Türk köylüsünü finanse etti aslında.

EŞ: Devlet destek yapıyor.

AB: Örneğin biz yem yapmak için yılda 200 bin ton ham madde kullanıyoruz. Bunun aşağı, yukarı %65'i mısır veya buğday. Biz bunu köylüden alıyoruz. Devlet köylüyü desteklediği için bir taban fiyatı ortaya çıkıyor. Böylece biz dünya fiyatlarının çok üzerinde hammadde temin edebiliyoruz. Yani devlet köylüyü bizim üzerimizden destekliyor. Destek rakamları çok ciddi rakamlar. Tabii ki köylü desteklenmeli ama destek bu şekilde bizlerin sırtından yapılmamalı.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz.

AB: Ben teşekkür ederim.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





ŞERAFETTİN ERBAYRAM



ŞERAFETTİN ERBAYRAM

Bir Bolu Sevdalısı...

Erol Şengör: Şerafettin Bey merhaba. Siz Bolu bölgesinde uzun yıllar kanatlı sektörüne yem konusunda hizmet vermiş bir insansınız.. Tabi kanatlı sektörü deyince, yem olmadan tavuk da olmuyor. Dolayısıyla işin başlangıç noktasında görev almış bir insansınız. Bolu bölgesi kanatlı yetiştiriciliği yönünden Türkiye'nin en yaygın yörelerinden bir tanesi. Neden acaba bu kanatlı üreticiliği Bolu bölgesinde bu kadar yayıldı. Bu konuda bir düşünceniz var mı?

Serafettin Erbayram: Günaydın. Teşekkür ederim, öncelikle hoş geldiniz diyorum. Tabi var, aşağı, yukarı 50 yılı aşkın süredir bir Bolu sevdalısı olarak kırsal kesimin kalkınmasında rol almaya çalıştım. Kanatlı bizim için en uygun bir yatırım kolu olarak çıktı karşımıza. Çünkü bölgemize ve bilhassa Mudurnu, Göynük ve Akçakoca'ya kadar uzanan hatta baktığımız vakit görürsünüz ki tarım alanı çok az ve iklim de sert ve soğuktur. Dolayısıyla bize çatı altında bir ürün yetiştirmek mecburiyeti doğmuştur. Haliyle tabi bir Antalya olmadığımız için biz de sebze konusuna giremedik. Bu durumda Bolu bir arayış içerisinde oldu. 30 küsur sene öncesi tesadüf benim eğitimimi Almanya'da bitirip döndüğüm vakit, çok ciddi dokümanlar getirmiştım. O günlerde devamlı Avrupa'da da yeniydi 60'lı yıllarda kanatlı akımı, herkesin arzu ettiği bir yatırım koluydu. Burada Bolu yine kendine ait olanı seçti. Çünkü çiftçisi gelişmemiş, gelir düzeyi çok iyi değildi. Dolayısıyla sermaye birikimi yoktu. Onun için uzun süreli kanatlı yani yumurta yerine kısa süreli broiler yetiştiriciliğini seçti. İlk yıllarda böyle bir akım başladı. Sonra yavaş, yavaş halk bilinçlendi, gelişti bunun sebepleri var. Özellikle burada birkaç konu sıralayabilirim. Mesela 70'li yıllarda Koçman grubunun Bolu Vitaminli Yem Sanayi. Eğer bu fabrika Bolu'da kurulmasaydı ve o Bolu Vitaminli Yem Sanayi, özellikle Koçman grubu üzerinden İsrail'den broilercilikle ilgili teknik bilgi ve uzman getirmeseydi başlangıç pek kolay olmayabilirdi. Bunun yanında, tesadüfen Düzce de Elliler Çiftliği diye bir sistem kurulmuştu. Orada bir ziraatçı arkadaşımız

vardı, İsmail Hakkı bey. Fidanlık'tan yerli NewHampshire'lerden köylüye civciv satılırdı. Bunlar bir araya geldiler ve kanatlı sektörüne girmeye çalıştılar. Orada da çok önemli kararlar aldılar. Mesela Taç Tavuğun sahibi Sabahattin Moraloğlu, bir elektrik teknisyeni bu sistemi sürükledi, entegre şekline dönüştürdü. Ne yaptı, yem ve civciv verdi. Ama halk almadı. Diyorlardı ki “biz hep tavuk ürünlerinden korktuk. Veba denilen bir hastalık var, biz bu işi yapmayız”. Bu sefer işletme dedi ki, vebadan ölürse ben zararı çekiyorum. Gelin bu işi yapın bakın bunlar çok özel kararlar. Siz düşünabiliyor musunuz, veba'dan hayvanlar ölecek, işletme bunu kendi zararına yazacak. Bu hareketlerin yanında rahmetli olan bir diğer meslektaşım Faruk Aksoy, kendini bu işe adadı. Yığılca'ya koştı, köylüyü ikna etti ve filizlenme başladı. Tabi bu filizlenme başlarken elliler çiftliği büyüdü. Ayda 200.000 o gün için çok büyük bir rakamdı, ona ulaştı. Ve sonra bizim gözbebeğimiz Mudurnu tavukçuluk doğdu. Ve hepsi bunların benim yanında ilgilendiğim sektör olarak kaldı. Çünkü, ben 70'den itibaren sektörün içinde ve yanında yani, kümes ekipmanları, tarım girdileri, yem konularıyla hep sektörün yanında oldum. Son yıllara doğru Köytür'ün gelmesi ile iş pekişti. Artık yoğurt tutmuş, zemin oluşmuştu. Köytür geldi. Köytür geldikten sonra değerli arkadaşım Ali Ericek, canlı pazarlama sistemini kurdu. Çok hayret edilecek bir sistem 800.000 hayvana kadar çıktı aylık ve canlı pazarlayarak bir sistem kurdu. Sonra biliyorsunuz, Beypi geldi, CP geldi ve Erpiliç kesime geçti. Son olarak da çok mutluyuz, Pak Tavuk geldi. Bolu şuan Türkiye Cumhuriyeti üretiminin %25'ine ulaştı. Ama Adapazarı ile yani havza olarak birleştirecek Türkiye'nin %50 üretimi var burada.

EŞ: Batı Karadeniz bölgesi diyorsunuz...

ŞE: Evet, Batı Karadeniz diyelim

EŞ: Bolu'da büyük düzlek arazi yok dediniz, dağlık arazi ve ormanlık bölge. Buralarda da Orköy bir destekleme yaptı zannediyorum. Orköy desteklemeleri çerçevesinde orman içi köylerde tek tip kümesler yapıldı değil mi? Broilerciliğin gelişmesinde bir hayli yararı oldu sanırım.

ŞE: Tabi, çünkü Orköy orman içi köyleri kalkındırma teşkilatı olarak anılır. Kanatlı sektörünü o da uygun buldu. Çünkü büyük baş üzerine yapılan bütün girişimler sonuç vermedi. Çünkü biliyorsunuz büyük baş kesinlikle araziye bağımlıdır ve tarlanızdan çıkan ürünlerle besleme yapmanız lazım. Halkın da buna sermayesi yok, alanı yok. Orköy kredi verdi. Ve orman içi köyleri kalkındırma olarak kümes yapımları için ve hatta civciv yem için de krediler vererek sistemi geliştirdi. Her şeyin ufak bir bedeli oluyor. Tabi ilk yıllarda biraz bu tenkit edildi. Haklı tarafı da vardı. Tabi broiler 12 ay ısıtma isteyen bir iş kolu. Bu ısıtma da biraz ağaç kullanımına bağımlı. Tenkitler memnun olmadığımız ifadelerle kadar gitti. Son olarak kömürle ısıtmaya geçildi. Bu iş durdu. Şimdi de başka konularda ısıtmalar var. Orman ile ilgisi yani zarar verme ilgisi azaldı, kalmadı.

EŞ: Zaten orman köylüsü de içinde yaşadığı ormanı zannediyorum ki korumaya özen gösteriyordur. Ağaçları yakıt olarak kullanım konusunu asgari düzeyde tutuyorlardı...

ŞE: Ama ne kadar asgari yapsanız da 12 ay ihtiyacınız var. Bunu kabul etmek lazım.

EŞ: Bir de şu yönden konuya bakalım. Bu kadar yoğun bir hayvancılık üretimi var. Yani tavukçuluk üretimi var. Dolayısıyla tabi, gübre büyük bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Bolu bölgesinde arazi de kıt dediniz. Şu halde bu gübreyi ne yapacağız. Gübre araziye atılabilir desek, atılacak arazi yok. Yer altı suları zengini, nereye koyacağız bu gübreyi, bu sorunu aşmak için acaba ne düşünüyorsunuz? Var mı böyle bir sistem sizin bildiğiniz?

ŞE: Şimdi, ben bu konuda biraz bilgi verebilirim. Çünkü, özellikle bir eğitimimde bitki besin maddeleri



için gübre söz konusudur. Toprak-Su'da da bir miktar bu konularda teknik eleman olarak çalıştım. Bizim kanatlı gübresini değerlendirmemiz gerekir. Bir Hollanda, Avusturya veya Almanya gibi ne yapmamız gerekirse onu yapmamız lazım. Çünkü oralara gittiğiniz vakit görüyorsunuz, organik gübreleme her şeyin başında gelir. Bizim topraklarımız konusunda da ben ısrarlıyım ve elde donelerim de var. Özellikle Bolu bölgesinin ve bunun yanı sıra Türkiye'nin toprakları organik maddece çok fakirdir. Organik maddece fakir olan bu toprağı verimli hale getirmek çok zordur. Özellikle hayvansal gübre kullanmadığınız vakit kimyevi gübre kullanma mecburiyetiniz var. Siz demin toprak altı taban suyundan bahsettiniz. Dolayısıyla kimyasal gübre kullanılması durumunda tehlike daha da fazladır. Bunun için, tavuk gübresi veya diğer çiftlik hayvanları gübresi kullanımı gerekir. Bunun adını koyalım. Bunlarca toprağımızı zenginleştirmemiz lazım. Hollanda'ya son yıllarda bir kaç defa gittik, Bolu belediyesiyle de örnek bir tesis kurma aşamasındayız. Tüm Avrupa da bu tip çiftlik gübreleri % 95 oranında diğer iş kollarında kullanılmıyor. Her şeyin ötesinde organik gübreleme yapılıyor. Bizim de gübremizi bu şekilde değerlendirmemiz lazım. Yalnız bizdeki noksanlık nasıl bir gübreleme yapmamız lazım, hangi bitkiye hangi mevsim nasıl vermemiz lazım, bu konularda güzel notlar alarak çiftçimizi fedakârca eğitmemiz ve onların hata yapmasını engellememiz lazım. Mesela 60'lı yıllarda kış aylarında meyve bahçelerinde Avrupa da, Almanya'da çiftlik gübresi atılabiliyordu. Şimdi kanun yönetmeliğı değiştirdiler. Ancak bitkinin büyüme devresinde kullanabilirsiniz diyorlar. Neden, çünkü durgun devrede verirsiniz yağmur sularıyla temas ederek taban suyuna geçiyor. Hâlbuki büyüme devresinde olursa taban suyuna gidemeden bitki onu yukarıya alıyor. Bu gibi bilgilerle, çiftçimizi geliştirmemiz eğitmemiz lazım.

Bolu'nun arazisi dar olabilir ama bizim yaptığımız çalışmalarla tüm gübremizin arazimizin ancak %25'ine yetebileceğı ortaya çıkmıştır. Yani tüm kapasiteyi gübreye dönüştürdüğümüz vakit pek öyle yeterlilik yok bile. Daha çok gübreye ihtiyacımız var. Bizim yeni bir çalışmamız var Bolu olarak. Ben hükümetin bizi bu konuda ciddi şekilde teşvik etmesini, kimyasal gübreye verdiği teşviki organik gübreye de yönlendirmesini temenni ediyorum. Çünkü, kimyasal gübrenin ham maddesi % 95 ithal ediliyor. Ve gelecek kimyasal gübrede değil. Gelecek organik gübrede çünkü insan artık değişti. Organik ürün istiyor. Bütün rezidü miktarlarını bilmek istiyor. Gübrenin bitkiye geçip geçmediğini bilmek istiyor. Onun için hayvansal gübre kullanımının teşvik edilmesi ve her türlü kolaylıktan istifade ettirilmesi hem gelecekte topraklarımızın kimyasal reaksiyonlarla bozulmasını önlemiş olur hem de kendi ürünümüzü kendimiz kullandığımız için daha avantajlı olur ve gelir seviyemiz yükselir.

EŞ: Böylece sürdürülebilirlik de sağlanmış olur. Aksi takdirde bu sürdürülebilme zinciri hep dışarıya bağımlı kalacak...

ŞE: Sadece kullanmış olmak için değil, tatbikat yapmamız lazım. Sürdürülebilirlik tatbikatı yapmamız lazım.

EŞ: Doğru diyorsunuz. Peki, bir de şöyle bir soru sorayım, siz nasıl yemci oldunuz. Yemcilik işini çok eski yıllardan beri yapıyorsunuz. Yemcilik olarak gelişmelere bir bakarsak eğer bundan 30, 40 sene önceki tavukların beslenmesinde kullanılan yem ile bugünkü yemler arasında ilişki var mı, yakınlık var mı, farklılık var mı? O gün kullanılan yemin miktarı ile bugün kullanılan yemin miktarı aynı mı? Hayvanların gelişmesine etkisi nasıl? Biraz da bu konularda bize geçmişle bugünün karşılaştırmasını yapar mısınız?

ŞE: Tabi. Bu konuda 3, 5 sonuç var. 30 yıl önceki durumda ham madde çeşitlerimiz çok sınırlıydı. Özellikle bitkisel besin maddeleri olarak ham maddelere tam hakim değildik. Tam nasıl bir formül yapacağımız konusunda tedirgindik. Bugün çok iyi bir noktaya gelindi. 80'li yıllarda 3,5 kilo yemle 1 kilo canlı olarak alırken artık bugün 1,8'le 1 kilo canlı ağırlığı çok rahat alıyoruz. Ancak şu konuyu iyi vurgulamamız lazım. Ben toplumun suni yem kelimesini düzeltmesini her konuşmamda iletirim. Bu bir sunilik değildir. Bizim yaptığımız karma yemdir. Hayvanın isteklerini bir araya getirdiğimiz bir formüldür. Türk yemciliğı özellikle





broiler yemciliği şu an için çok gelişmiş durumdadır. Bilgi düzeyi çok yüksektir. Ayrıca şunu da vurgulamak gerekir. Yemin içinde hiçbir şekilde yabancı bir madde yoktur, yani yemlerin içerisinde sadece hayvanın isteklerini karşılayan maddeler vardır. Nedir bu maddeler, işte mısır, arpa, buğday hayvansal katkıları, bitkisel katkıları ve haliyle tabii iyi bir gelişme olması için mineral vitamin dengesi, enerji protein dengesi, bunlar artık Türk yemciliğinde üst düzeye gelmiştir. Bizim biraz hassas tarafımız var. Yurtdışına çıktığımız vakit bizim bu kadar hassas yem yapma eğiliminde görmüyorum Avrupalıları, biz daha çok titiziz bu konuda dolayısıyla bunu kutlamak lazım.

EŞ: *Bugün Türkiye Avrupa ile kıyasladığımızda sanıyorum ki hep onlara imreniyoruz. Her konuda ilerlerler, bu şekilde şeyler söylüyorlar. Ama tavukçuluk sektörü dendiği zaman zannederim biraz biz onlardan ilerdeyiz. Bizim tesislerimizin yeni olması, bizim teknoloji konusunda bilgi birikimimizin, eğitim kalitemizin hakikaten çok yüksek olması, sanıyorum bugün kendini göstermiş durumda. Avrupa da zaten bugün bizden ithalat yapma aşamasına geldi. Tavuk ürünlerini biz oraya da satmaya başladık.*

ŞE: Geç kaldı. Onların üzerinde durdukları bizi biraz üzen bazı hassas konular var. Tamamen politik. Teknik olmadığı belli. Biz büyük bir ülkeyiz. Bu büyük ülkenin içerisinde tarım bölümümüz daha büyük. Avrupa ile kıyaslanamayacak kadar tarım ülkesiyiz biz. Yani orada tarım ile ilgilenen nüfus % 10 civarında. Ama biz henüz daha %30 tarım kesimindeyiz. Ama ülkemiz büyük ve iş kolu olarak da yurtdışı pazarlarda rekabet edebilecek seviyede bir kanatlı sektörümüz var. Ama aslında Türk insanına güvenilir bir tavuk eti sunmuş olmak da bizim övünülecek bir konumuz. Fert başı tavuk tüketimimizin bir kilolardan 16, 18 kilolara çıkması, hayvansal protein tüketimimizin artması bile bizim insanımızın gençlerimizin, dengeli beslenmesine katkı yapıyor. Eğer Türkiye’de broiler olmasa bugün yaşadığımız kırmızı etteki yüksek fiyatlar nerelerde olurdu? Onun için sektörü sadece ihracat ile ölçmemek lazım.

EŞ: *Halkın beslenmesi konusunda da bu sektör çok önemli bir görev ifa ediyor. Fert başı tüketim olarak siz 18 kilogramlara çıktık dediniz. Tabii bu tek başına broiler eti değil. Bu kanatlı etin içinde tavuk da var, bunun içinde yumurtacı tavukların çıkma tabiri ettiğimiz tavukları da var, hindi de var, ördek de var, kaz da var. Bütün bunları bir arada toplayarak bu rakam çıkıyor ortaya. Tek başına bu broiler değil. Bunu tek başına broilerden ayırmak mümkün değil. Diğerlerinin de hakkını yememek, diğer kolların da hakkını teslim etmekte kesinlikle yarar var.*

ŞE: Yani bizim hindiyi de içine koyalım demek istiyorsunuz.

EŞ: *Hindiye de içine koydum. Hindide biraz son yıllarda üretim düştü.*

ŞE: Düştü ama aslında olması gereken rakamı buluyor hindi. Geçmişte çıktığı yüksek rakamlar bana göre biraz göstermelik rakamdı. Geçmişte yükselmışti hindi ama 2 yıldır niçin ehemmiyetli bir et olduğunu gösteriyor. Hindi sağlıklıdır, şudur, budur. Aslında bütün kanatlılar sağlıklıdır. Ama hindi ekonomik bir ettir. Hindi sanayiye en uygun ettir. Bugün bir şarküteri üretimine geçtiğiniz vakit, hindi en başa gelen bir üründür. Bilhassa but etinin kırmızı olması hindiyi kırmızı ete rakip yapmaktadır. Göğüs eti de farkındaysanız demin de dedim, sanayi ürünüdür. Bugün şuanda eğer kırmızı et 30 lira civarındaysa hindi bonfile eti 10 lira civarında. Kırmızı et but eti 30 lira, bizim hindide 11 lira. Dolayısıyla toplu yemek tüketimlerinde büyük catering firmalarında hindi ekonomik et olarak yerini alıyor. Burası daha sağlam ama onun yanında, fert başı yarım kilo tüketim düşük bir rakam olarak gözükse dahi, tabii bu miktar Türkiye nüfusunun her tarafına yayılarak hesaplandığı zaman bu rakam çıkıyor. Öyle olmadığını düşünürsek, sadece batı bölgelerinde bizim İstanbul, Ankara, İzmir’de yaptığımız bir araştırmaya göre fert başı tüketim kesinlikle 20 kilolar civarında.



EŞ: *Biraz yaygınlaştırmak lazım hindiye Türkiye'ye yaymak lazım. Sizin asıl üretim dalınız yem. Yem üretiminde hep konuşuruz, büyük oranda yurtdışına bağımlıyız. Kullandığımız yemin en önemli girdileri dışarıdan geliyor. Mısır konusunda sanıyorum bu bağımlılık asgari düzeye indi. Belki bağımlılığımız sıfırlanmış da olabilir. Geçen sene hiç mısır ithal etmedik. Ancak soya konusu hala çok önemli. Siz aynı zamanda ziraat mühendisisiniz. Bu Soya konusunda ne yapılması lazım. Türkiye'de acaba soya üretimine nasıl ehemmiyet vereceğiz. Acaba soyayı canlandırıp da gerekirse biraz mısır üretiminden fedakârlık edip mısır yerine diğer tahılları kullanıp ama asıl vazgeçilmez soya olduğu için soyaya dönme konusunda neler düşünüyorsunuz? Çünkü arazimiz sınırlı... Neler yapılması lazım?*

ŞE: Şimdi mısırdan geri çekilmeye gerek yok. Ülkemiz, konuştuk çok büyük bir ülke. Yeni GAP bölgesinde dünya kadar arazi açılıyor sulamaya. Ben ziraat mühendisi olarak bu konuda şu tezdeyim. Şimdi, 86'lı yıllarda 200.000 ton soya üretimimiz vardı, hatırlarsınız. Niye, bugün 30.000 tona düştü. İşte burada bir konuyu ihmal ediyoruz. Kesinlikle bir fiyat tartışması yapmadan soyanın ehemmiyetini kabul etmemiz lazım. Soya, nöbetleşe bitki ekimde en faydalı bir bitkidir, baklagildir. Dolayısıyla soyadan sonra her üründe çok ciddi verim artışı sağlanır. Ben bir Toprak-Su'cu olarak esas buralara dikkat çekmek istiyorum. Soya ekimimize diğer bitkilere verilen teşviklerden biraz daha farklı teşvik vermemiz lazım. Yani bir buğdayla, mısırla bilmem şunla, bunla eşit tutmamamız lazım. Soya çok özel bir bitki. Aslında toprak verimliliğini artıran kısmını ihmal ediyoruz, ben öyle görüyorum. Biz değerlendirirken de sadece ona kendi besin değeri üzerinden fiyat vermeye kalkıyoruz. Türkiye eğer 200.000 tona çıktığımız 1986'daki trendi devam ettirseydi bugün soya ihraç eder duruma gelirdi. Ve buna müsaitiz de. Ülkemiz buna müsait. Ve ben bunu yönetimde dikkate almamız lazım diye düşünüyorum. 200.000'den niye 30.000'e düştük. Ve buna karşılık ta 1,5 milyon ton ithal ediyoruz.

EŞ: *Bu konuda bir an evvel gerekeni yapıp, ithalatın da önünü kesip, yurtdışına bağımlılığımızı azaltmamız lazım ki, ihraç ürünlerinde rekabetçi olabilelim...*

ŞE: Erol Bey haklısınız... İklim müsait, iklim tam benim soya ekeceğim bir iklim. Eee suyum da geldi ve ihtiyacım da var. Artık bunu çözmemiz lazım.

EŞ: *İnşallah ilgililer bu konuda gerekeni yaparlar. En kısa zamanda bu çok önemli ihtiyaç maddesinde yurtdışına bağımlılığımızı azaltmak için en iyisini yaparlar.*

ŞE: Yalnız zaman, zaman tabi bütün ülkeler ham madde ithalatı yapabilirler. Bunu da ülkenin bir zaafı olarak görmemek lazım. Çünkü o ithal ettiğimiz ürünleri biz katma değer yaparak, katma değer yükleyerek mamul hale getiriyoruz. Eğer bugün 1 milyon 200.000 ton tavuk etini Türk toplumuna beslenme için sunabilmişsek, bunun bir miktar ithalatının bizi korkutmaması lazım. Ama tedbir alarak yetiştirebiliriz.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun verdiğiniz bilgilere, katkılarınız çok oldu.*

ŞE: Sektörümüzün geleceği var. Ancak bir notum Daha var. Özellikle Bolu bölgesindeki sıkışıklığı tenhalaştırmak lazım. Gelişmemiş ilçelerimiz var. Maalesef mahrum kalmış, yani doğudaki köylerden daha geri kalmış köylerimiz var. Oralara doğru yol, su, elektrik gibi altyapıları götürerek tavukçuluğumuzu oralara doğru daha yaygınlaştırıp Bolu'nun ürettiği kapasiteyi 1,5 milyon tonun içerisinde %25 miktarından daha yükseklerle çıkartacak politikaya da ihtiyacımız var. Türkiye çok rahatlıkla 2 milyon tonlara gidebilir. Ve bunun çok rahat 500.000 tonlarındaki kısmını da ihraç edebiliriz. Çünkü etimiz çok kaliteli. Özellikle Irak pazarında Türk kanatlı etlerinin kalitesi belli oldu ve fiyat farkı da alabiliyoruz. Programınız için teşekkür ederim.

EŞ: *Biz teşekkür ediyoruz, sağ olun, var olun.*



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





ZUHAL DAŞTAN



ZUHAL DAŞTAN

Bir Sene Vezir Oluyoruz, Bir Sene Rezil Oluyoruz Arz Ve Talebi Dengelemek Mümkün Değil

Erol Şengör: Zuhale Bey merhabalar, Efendim siz Türkiye'nin en eski tavukçularından bir ailenin büyük oğlu olarak babadan kalma bir işi şu anda yürütüyorsunuz. Babanızın hikâyeleriyle başlarsak eğer siz bu işe Daştan ailesi olarak nasıl girdiniz, neresinden girdiniz, neden girdiniz?

Zuhale Daştan: Efendim 1955 yılında Pak Tavuk kurulmuş. Bunu kuran insanlar köylerden tavuk satın alıp kesip satıyorlarmış. Bunlar Kadıköy Söğütluçeşme' de şimdiki Kadıköy evlendirme dairesinin otoparkı olarak kullanılan alanda bir kesimhane kurmuşlar. Tren yoluyla, Söğütluçeşme tren istasyonundan tavuklar gelecek oradan indirilip, kesilip İstanbul'da satılacak. Plan bu. Ve ciddi modern bir mezbaha, sanırım Marshall yardımı ile bir takım makineler gelmiş. Bunu yapan insanlar işi yürütememişler. Köyden tavuk toplamak, taşımak, getirmek, kesmek her zaman için mümkün olmamış. Tavuğunu almak için köylünün ayağına gittiniz mi o iki tavuk çok kıymete binmiş, dolayısıyla bir müddet sonra tavuk bulamadıklarından bu işi kapatmışlar. Bu iş kapalı dururken bu şirketin ortaklarından olan Yetvart Bozacıyan Bey aynı zamanda saatçilik işiyle uğraşıyor ve babam rahmetli Şaban Daştan' da Yetvart Beyin mali müşaviri. Yetvart Bey babama, Şaban Bey gel beraber bu şirketi satın alalım. Ve bunu çalıştıralım, bu işi yaparsan sen yaparsın demiş. Babam da ikna olmuş. Ve bu işe ortak olarak girmiş.

Fakat köylerden tavuk toplama macerası vaktiyle gerçekleşmediği için o yıllarda üretime yönelmişler. O zaman Yüpi tavukçuluk diye bir firma var. Bu firma tavukçuluk işinde yavaş, yavaş civciv üretmeye ve piyasaya bildiğimiz hibrit, haybro civcivleri satmaya başlamış.

EŞ: Hangi yıllardan bahsediyoruz?

ZD: Herhalde bunlar 67'ler, 68'ler, 69'lar olabilir. Tam hafızamda yok bu tarihler ama adamlar Amerika'dan geliyor Türkiye'de bizimle ortak bir yatırım yapmak istiyorlar. Bu işi Amerika'da, Irak'ta ve İran'da da yürütüyorlarmış. Babam İran'a gidip, İran'ı gezdikten sonra oradaki tesislerin büyüklüğünü görünce hayrete düşmüş ve bu iş bizim için çok büyük bir iş diye bir görüş bildirmişti. Benim çocukluğumda mahallede bir tavukçu dükkânı olurdu. Oradaki canlı tavuklardan 1 veya 2 tane seçerdiniz. Bunlar kesilirdi ve tüyleri yolunur eve getirirdiniz. Tavuk eti çok lükstü, kırmızı et bedavaydı, balık bedavaydı, palamudun çifti 25 kuruştı. Sokak aralarında at arabasıyla palamut satılırdı. Lüfere tenezzül edilip bakılmazdı. Karagözü, mercanı ha keza çok önemli değildi. Şimdi zamanla tabi şartlar değişti ve tavuk talebi arttı Türkiye'nin.

O sırada evimiz Yeşilköy'de olduğu için Ataköy tarafında bir arazi alındı. Orada tavuk çiftliği kurulacak ve tabi evimize yakın olduğu için orada üretilen tavukların bakımıyla babam ve elemanları ilgilenecekti. Sonra bu tavuklar kafeslere konup, Hasanpaşa'daki Söğütlüçeşme'ye gidecekti. Bu projede kümes inşaatına başlamadan önce arabalı vapurlarda, Kabataş'ta izdiham olmaya başladı. Kuyruklu olmaya başlayınca, dediler ki tavukları biz yolda öldürürüz. O zaman biz çiftliği İstanbul'un Anadolu yakasına yani Samandıra'da kuralım dediler. Samandıra'da 3 arsa alındı. İkisine tavuk çiftliği, birine de kuluçkahane yapıldı. Çiftliğin biri damızlık, arazinin biri kuluçkahane, çiftliğin biri de broilerdi. Kendi civcivlerimizi kendi yumurtalarımızdan üretilip orada büyütüp kendi kesimhanemizde kesip İstanbul'da satmaya başlamıştık. Bu yıllar 1971 civarı. Benim bu işe girmem üniversiteden mezun olduktan sonra Temmuz 1971 civarı. Yani 1971 den beri 39-40 senedir bu işle uğraşıyorum. Bu arada 1980'li yıllarda Bedrettin Dalan İstanbul'da Belediye başkanı iken dedi ki "ben artık şehir içinde bu tip tavuk kesimhaneleri vs. istemiyorum. Buraları 6 ay sonra istimlak edeceğim." Başkan böyle deyince, babam da "Artık Anadolu'ya gidip başka bir kesimhane vs. kurmak istemiyorum" dedi.

Bu işi mademki tamamen kapatamıyoruz o zaman kesimhane bölümümüzü kapatalım ve biz sadece damızlık civciv üretimiyle iştigal edelim ve Türkiye'ye civciv satalım diye düşünmeye başladık. Hakikaten o yıllarda biz hem kendi ihtiyacımızı sağlıyor hem de Türkiye'ye piyasaya civciv satıyorduk. Zaman zaman kuluçkalık yumurta ihraç ettiğimiz de oluyordu. Sonuçta kesimhanemiz kapandı. Biz Türkiye'nin en büyük ve en kaliteli etlik civciv üreten firması haline geldik. O yıllarda bir yandan Mudurnu'da sonra Bandırma'da Tavukçuluk işleri hızlanmaya başladı. Bir yandan da Köytür firması bildiğiniz gibi entegre tavukçuluk sistemlerini oluşturdular. Yem fabrikası vs. ile köylüyle sözleşmeli çalışmalar başladı. Bizim de kendimizin küçük bir yem fabrikamız vardı. Ama sadece damızlık yemi yapıyorduk. Bu entegre modeller Türkiye'de değişik firmalar tarafından da uygulanmaya başlayınca biz de tekrar bir kesimhane kuralım dedik. Fakat Emre Tavuk sahipleri ve Ördekçioğlu'nun sahibi bize dediler ki "Bakın siz iyi bir damızlıkçısınız büyük yatırımlarınız var, bizim yok, gelin ortak olalım, bizden hisse alın böylelikle entegre olalım."

Dolayısıyla biz Pak Tavuk Gıda Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi olarak gittik Emre ile önce %25, sonra %25 daha alarak, % 50 hisselerini aldık ve ortak olduk. Daha sonra Ördekçioğlu Tarım A.Ş.'nin de önce %50 birkaç yıl sonra da geri kalan %50'sini alarak, yüzde yüzünü tamamlayarak 2 tane kesimhanenin kısmen ve tamamen sahibi olduk. O günlerde bunlar ilk başladıklarında günde 4 – 5 bin keserken biz bunlarla ortak olduktan sonra günde 10-20-30 binlere çıktık. Bu gün yani 2010 yılında biz günde 140.000 adede çıkabildik. Tavuk bildiğiniz gibi kuş gripi hastalığı çıkana kadar tıpkı domates, patates gibi markasız olarak satılırdı. Gerçi günümüzde domates, patates de yavaş, yavaş markalı olmaya başladı ama çok düşük miktarda. Kısacası kuş gripinden sonra insanlar markalı ürünlere güven duymaya başlayınca biz de bir marka olma arayışına gittik ve Pak Tavuğu marka yapalım derken hazır bir markayı satın alarak süreci kısaltmak istedik. Lades markasını satın almak için uğraştıysak da üzerinde ki hacizleri kaldırmak mümkün değildi. Bu arada Mudurnu tavukçuluk maalesef bildiğiniz gibi başından geçen bir sürü badireden sonra İlhan Çetinkaya tarafından da



yürütülemedi. Şirketin marka ve tesisleri tek, tek satışa sunulmuştu. Biz markasını ihaleye girerek satın aldık ve Gebze’de ürettiğimiz piliçleri artık Pak Tavuk değil, Mudurnu Piliç olarak piyasaya sürmeye başladık. Tüketicinin de tanıdığı ve bildiği bir marka olması sebebiyle pazarda çok ciddi bir yer edindik. Güvenilir bir markaydı. Bu şekilde birkaç sene kadar çalıştıktan sonra Mudurnu tesislerinin sahibi olan Kılıç Deniz ürünleri’ de iflas edince ve Mudurnu’ daki tesisler de satışa sunulunca biz Mudurnu’ da satışa sunulan kesimhaneyi, Türkiye’nin en büyük ve modern kesimhanesini satın aldık. Onunla beraber yem fabrikasını, kuluçkahanesini de satın almak üzere anlaşmalar yaptık.

Bu kesimhaneyi 2009 yılının Eylül, Ekim aylarında satın aldıktan sonra 6 ay boyunca bunun modernizasyonu, bakımı, boyası, temizliğiyle uğraştık. Ve 2010 yılının 12 Nisan’ında bu tesisi de devreye sokarak bir yanda Gebze’de, bir yanda da Mudurnu’daki tesiste günde 140.000 hayvan kesip, parçalayıp, tabaklayıp piyasaya sürdük ve sürmekteyiz. Ben rahmetli babamdan sonra 2.nci kuşak ve oğlum Mert Daştan’da 6-7 senedir üniversiteden mezun olduktan sonra bizimle beraber 3. kuşak olarak şirkette çalışıyoruz. Ortaklarımızla birbirimize sarılmışız, birbirimize inanıyoruz, birbirimizi seviyoruz, birbirimize güveniyoruz, birbirimizin işine karışmıyoruz. Bence başarının anahtarı da bu ve birbirimizden uzak çalışıyoruz. O benim yaptığım hataları görmüyor böylelikle bana tahammül edebiliyor. Ben de elimden geldiğince bir şeyler yaparak şirketi bir adım daha ileri taşımak, memleketime, milletime hizmet etmek, daha fazla istihdam sağlamak üzere coşkuyla çalışıyorum. Buraya her aldığım insanı işe alırken onlara iş verirken sanki yeni bir çocuğum doğmuş gibi seviniyorum. Bu sektörde inişler, çıkışlar, kârlar, zararlar hep birbirini takip ediyor. Bu bizim damızlıkçılık zamanında da öyleydi. Şimdi entegrasyon sisteminde de öyle. Soğanın bol olduğu yıl fiyatlar düşüyor, ertesi yıl köylü soğanı az ekince arz ve talep kanunu gerçekleşiyor ertesi sene para kazanıyor. Böyle inişler, çıkışlar birbirini takip ediyor. Bu iniş ve çıkışlara tahammül edemeyenler sektörü tanımayanlar bu sektöre giriyorlar ve bir ile 2 sene sonra terk ediyorlar. Ama bizler Arap bedevilerinin çölde yaşamaya alışık oldukları gibi bu sektörün içinde yaşamaya alışık insanlarız. Beni bugün Arabistan’da bedevi bir ailenin yanına götürseniz ben herhalde 6 ay sonra ya bunalıma girerim ya da ölürüm. Onun gibi, tavukçuluk yapacaksanız bu aileden gelmeli ve işin içinde olmalısınız, yaşamalısınız. Ve bence bu tavukçuluğun dışında başka geliriniz de olmamalı ki bu işe sarılasınız. Eğer Oyak gibi, Sabancı holding gibi başka büyük işleri olan holdingler yan iş olarak bu işe girerlerse, bu işin kârının bol olmadığı, zararının ve dertlerinin çok olduğunu görüp bu işten çıkıp gidiyorlar. Bu sektörde yaşanan en büyük sorunların başında 2005 yılında Erman Toroğlu isimli bir kabzımal spor yazarının kalkıp salatalıkta, sebzede hormonla ilgili bir söyleşide “Ben tavuk da yemem” demesi gelir. O böyle deyince Türkiye’de tavuk satışları % 60 civarında düştü. Sektörün başına düşen en büyük bomba buydu. Bu bomba düşünce satışların bu kadar kötü olması, bu malın beklemeye tahammülü olmaması, sektörün bir araya gelmesini gerektirdi. O günlerde telefona sarılarak sektörde ki lider firmaları İstanbul’da Ataköy’deki ilk çiftlik yapmaya niyet ettiğimiz arazimizdeki ofisimize davet ettim. Onlarla oturduk konuştuk. Birlikte ne yapabiliriz. İşte PR dediler. PR’ın ne olduğunu o gün öğrendim. Halkla ilişkilermiş. Halkla ilişkiler firması aradık. Bizim halkla ilişkilerimizi takip etmek üzere bir firmaya da görev verdik. Bu birlik beraberlik içerisinde maddi kaynak ihtiyacı vardı. Herkes üzerine düşen katılımı yaptı ve yolumuza devam ederek sektörün hormonla alakası olmadığını, sektörde dünyada hormon kullanılmadığı gibi ülkemizde de kullanılmadığını aylar sonra halkımıza izah edip tekrar izzet ve itibarımıza kavuştuk. Ama bu izzet ve itibarımıza kavuştuktan bir müddet sonra 2005 yılın Ekim ayının 10’u muydu ne Manyaş’ta pirinç tarlalarında anızlarda dolaşan hindiler ölünce, bunların da kuş gribinden öldüğü açıklanınca sektörün başına bu sefer nükleer küçük bir bomba düştü.

Satışlar %90 durdu. Bir felaket yaşandı. Onu da çok şükür atlattık. Allaha şükür, zaman içerisinde, meydana çıkan çarpık bilgi kirliliği bir müddet sonra durdu.



Akil kişilerin verdiği sağlıklı bilgiler sonucunda halk birkaç ay içinde tekrar yavaş, yavaş tavuk yemeye başladı. 2006 Ocak ayında Ağrı, Doğubayazıt'ta 4 tane evladımız canlı tavuklarla oynayıp onları yolup temizlemekle meşgul olup, direk temas ettiler. O tavuklara da kuş gribi bulaşmıştı. O tavuklardan da bu çocuklara bulaşınca bu 4 çocuk vefat ettiler. O 4 çocuğun vefat etmesi, bu sefer küçük değil büyük, Hiroşima'ya Amerikalıların attığı atom bombası gibi sektöre düştü. Satışlar sıfır. İnanılmaz bir durum, yapacak hiçbir şey yok. Basın toplantısı yapıyorsunuz, anlatıyorsunuz ama kimse sizi dinlemiyor. Bunun sonucunda sağ olsun devletimiz bize sahip çıktı. O günkü Tarım Bakanımız kısmen bize sahip çıktı. Hormon krizi dönemindeki Tarım Bakanımızın ismini hatırlayamıyorum maalesef bize sahip çıkmamıştı. Ama kuş gribi zamanında Mehdi Eker Bey bizimle çok ilgilenmişti.

EŞ: Adını hatırlayamadığınız bakan Sami Güçlü idi...

ZD: Evet, Sami Güçlü bize sahip çıkmadı. Bu sizin sorunuz dedi sanki biz hormon kullanıyormuşuz gibi, konuyu bilmiyordu. Ama daha sonra Mehdi Eker Bey bu sektörden de geldiği için kuş gribi döneminde bize sahip çıktı. Sektöre yardımcı olundu. Sayın Recep Tayyip Erdoğan mecliste bir yemek daveti verdi. Orada tavuk yemekleri ikram edildi. Devlet erkânı oraya katıldı. Tavuklar yendi. Bu halkın üzerinde pozitif imajlar bıraktı. Akil kişiler cici, cici şeyler söylemeye başladı. Ama o ilk panikten sonra sektörle ilgili olarak bizi asıl kurtaran Allah'ın izniyle Uğur Dünder Bey oldu. Gazeteci- Yazar Uğur Dünder televizyoncu, kendisine gittik, gıda güvenliğinde insanların en çok güvendiği kişi olarak yaptığımız araştırmada o çıkmıştı. Kendisinden rica ettik bize yardımcı olur musunuz? Bu kuş gribi evet Türkiye'de sağda solda bir sürü yerde var. Hatta komşu ülkelerde de var ve Türkiye'de de bu hastalığa yakalandığımız kanaatindeyiz. Ama gelin görün ki Ağrı'da bir olay çıkıyor ve entegrelere bu bulaşmış deyip insanlar entegrelerin ürettiği tavuğu yemiyorlar. Hatta evindeki tavuğu, yumurtayı bile sokağa atan çöpe atan insanlar olduğu şeklinde bilgiler geliyor. Uğur Bey dedi ki, sizin tesislerinizi gezip incelerim eğer bana bu güveni verirsiniz ben sizin bu konudaki sözcünüz olurum dedi. Sağ olsun Uğur Bey sektörle ilgili birkaç günlük gezi yaptıktan sonra kanaat getirdi ve dedi ki tamam ben sizin sözcünüz olacağım. Entegreler de böyle bir hastalık yok. Böylelikle sırf sizin sözcünüz olmayacak, beyaz et gibi ekonomik ve ucuz sağlıklı bir etin halk tarafından tüketilememe durumunu, tüketilmemesini de ortadan kaldıracam. Çünkü halkın buna ihtiyacı var. Ülkemizin kırmızı et kaynakları yeterli değil ve ucuz değil. Dolayısıyla Uğur Bey televizyonlara çıkıp ta bu konuda entegrelerin malının güvenilerek yenilebileceği konusunda açıklamalar yapmasını müteakip 48 saat sonra bizim problemimiz bitti. Mallarımız rahatlıkla satılmaya başladı. Hatta üretimimiz talebe yetmez hale geldi. Ama benim size şu 3, 4 dakika da anlattığım şeyler bizim başımızda aylarca sürdü. Bu aylarca yaşanan büyük zararlar çekilen manevi sıkıntıları lafla anlatmak mümkün değil.

EŞ: Ben hatırlıyorum o sıralarda haberlerde çıkıyordu, örneğin restoranlar camekânlarına kâğıt yapıştırıyordu. "Bizim restoranımızın menülerinde tavuk eti yoktur." Bu nedenle güvenerek yiyebilirsiniz.

ZD: Türk hava yolları menülerinde bunun içinde tavuk eti yoktur diyordu, ikramında

EŞ: Ankara koleji yazı yazıyordu bizlere velilere. Menülerimize güvenebilirsiniz yemeklerimize tavuk eti sokmuyoruz.

ZD: Bu bir felaketti. Yani bizim sattığımız mallar sanki uyuşturucu maddeymiş gibi addedildi. Bir zehir gibi addedildi tavuk. Bu arada Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformu diye bir platform kurduk. 2005 yılında yaşadığımız hormon krizi zamanında, Erman Toroğlu'nun bir nevi doğrudan olmasa bile dolaylı dediğimiz şekilde yaptığı bu konuşma sonucunda biz bir araya gelince halkla ilişkiler firması dedi ki, siz bir platform oluşturun. Biz derneğimiz var dedik. Ama derneğin içinde bazı üyeler standart olarak istediğimiz kriterlere uymuyordu.



Türkiye’de 40-50 tane irili ufaklı kesimhane var. Bunların hepsinin hijyen kurallarına A’dan Z’ye kadar riayet eden en iyileriyle bir arada aynı potada olması da doğru değil. Dolayısıyla standardını yükselten ve yükseltebilecek olanlar bir araya geldi. Takriben 20 kadar firma Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformu çatısı altında toplanarak onun bir protokolünü yaptık ve bu protokolde dedik ki, kendi çocuğuna yedirmeyeceği bir ürünü üretmemek amacımızdır. 365 gün 24 saat randevu almaksızın gelen üniversitelere, sivil toplum kuruluşlarına ve medya mensuplarına, buyurun gelin, örnek alın, fotoğraf çekin, film çekin ve işçilerle konuşun, not alın ve inceleyin diye izin verdik. Biz devletimizin bize yaptığı normal denetimlerin dışında bir bağımsız firmaya bu 20 firmayı denetleme, haber vermeden denetleme ve bu denetlemenin sonucunda da onlara bir not vermek ve bu notta %80’in altında kalanların da ihraç edileceği şeklinde bir takım kararlar aldık. Hakikaten bu sektörün 20 kadar firması bu işe girdi. Bu 20 firma kalitesini, standartlarını AB normlarında yakalamaya çalışan firmalardı. Bir kısmı zaten öyleydi. Diğerlerinin de standartları yakalamasına bu platformun büyük katkısı olduğuna inanıyorum. Daha sonra onların bir kısmı kapandı, bir kısmı da platformun standartlarına uyum sağlayamadılar ve ayrılmak zorunda kaldılar. Şimdi Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformundan sonra Beyaz Et Sanayicileri Derneği BESD-BİR’in başkanı olacak kişinin de sektörden bir kişi olması gerektiği fikri oluştu. O güne kadar bu görevi gayet iyi şekilde yürüten Sayın Kemal Akman’ın görev süresi doluyordu. Kemal Bey bil-fil tavukçuluk yapmış bir kişi idi ama o günler mazide kalmıştı. Son zamanlarda artık tavukçuluk işiyle iştigal etmiyordu. Onun BESD-BİR başkanı olarak devlet kurumları önünde sektörün dertlerini yansıtmada konusunda yetkili ve etkili olamadığı kanaati hakim oldu. Kemal Bey sektörü çok iyi bilmesine, konulara çok vakıf olmasına, çok beyefendi bir insan olmasına rağmen ateş düştüğü yeri yakıyor. Eğer siz zarar ediyorsanız, bu tavukları satamıyorsanız siz devlet ricali karşısında Bakan veya Müsteşarla oturduğunuzda, konuştuğunuzda sesinizin tonu, göz hareketleriniz, teniniz, mimikleriniz sizin çektiğiniz ıstırapı aynen yansıtmıyorsa devletin bunu layıkıyla algılaması mümkün değil. Ama sesiniz ve feryadınız yüreğinizden çıkıyorsa, benim gibi hakikaten ateş düştüğü yeri yakıyor ve yangın bacayı sardıysa o zaman devletin, devlet ricalinin bunu anlaması daha kolay ve etkili oluyor. Bundan dolayı Kemal Bey’e teşekkür ettik ondan sonra da şimdilik beni başkan yaptılar. İnşallah yakında bu görevim de sona erecek bir başka arkadaşım görevi devralacak.

ES: *Şimdi size bir tek soru sordum ama aldığım cevap çok uzun oldu. İşi bir şekilde başından sonuna kadar getirdiniz. Her şeyi anlattınız. Şimdi biraz da şöyle geçmişe bir daha geri dönelim. Siz işe bayağı sıfırdan başladığınız, çocukluğunuzdan beri bu işin içinde olduğunuz için, çok bilgilisiniz. Sizin çocukluğunuzda tavuk satışı ile bugünkü tavuk satışları, o gün elde edilebilen tavuk ile bugün elde edilebilen tavukların durumu, bunların pişirme şekli, parçalanış şeklindeki farklar konusunda bize biraz bilgi verebilir misiniz?*

ZD: Efendim ben çocukken babamın Yetvart Beye mali müşavirlik yaptığı Sirkeci Bahçekapı’da onun sigorta iş yerine gittiğimde hiç unutmam şöyle bir direk, tekerlekli bir direk üzerinde de kovalar, kovaların dibinde bir şeyler görürdüm. O Marshall yardımının logosunu görürdüm. Bu logo hala aklımda. Meğerse onlar tavukların ters konularak kafalarının kesildiği aletlermiş. Hala dünya da geri kalmış ülkelerde bu tip çalışan yerler vardır. O günlerden şimdi bu günlere geldik. Bizde şimdi dakikada 150, 200 tane piliç kesiliyor. Dakikada, dakikada. Saatte 12.000 hayvan kesiyoruz. 12.500’e kadar çıkıyoruz saatte şimdi. Bu muazzam bir sürat, muazzam bir otomasyon. Ben o zamanlar hatırlıyorum, tavuğu severdim, kırmızı eti sevmezdim. Rahmetli anam bize tavuk ikram ettiği vakit, yemekte kırmızı et varsa ben yemeğin etini tabağın altına saklardım. O zaman anneciğim tabağı kaldırdığı vakit etleri görürdü, kızardı ama ben çok iyi hatırlıyorum evimize tavuk az girerdi. Çok az girerdi. O sıralarda Laleli’de otururduk. Bizim caddede Yugoslav göçmeni bir adam vardı. Muhallebicilik yaparlardı. Tavuğu haşlar suyuna çorba ve pilav yaparlar, etlerini lime lime didiklerlerdi. “Anne ne olur bana para ver de gideyim oradan bir tavuk suyu çorbayla tavuklu pilav yiyeyim” derdim. O büyük bir lükstü bizim için. Dolayısıyla tavuk lükstü. Tavuk o zamanlarda kafasına kâğıt sarılarak, kafasıyla satılırdı. Ayakları üstünde satılırdı. O kâğıt gitti, kafa gitti, ayaklar gitti. Şimdi tavukların boynu bile kesilerek satılıyor.





Eskiden tavuklar kafası boynu, ayakları üzerinde satılırdı. Şimdi tavuk artık parçalanarak satılıyor. Kemikleri bile ayrılıyor. Nerdeyse bütün tavuk bulmak zorlaşıyor. Türkiye’de tavuğun %50-60’ı bütün, %40’ı da parça olarak satılıyor. Bu %40’ın da belki % 20’si kemikli parça %20’si de kemiksiz lop et olarak sunuluyor. Ve tabi ileri işlenmiş dediğimiz ürünler satılmaya başlandı. Bunlardan kordonblue, nuggetler, muggetler gibi bir sürü ecnebi isimli ürünler yapılıyor. Sucuk, salam endüstrisinde kullanılıyor. Ve tabi bizim zamanımızda pahalı olan tavuk şimdi çok ucuz. Benim çocukluğumda çifti 25 kuruş olan palamut balığı bugün müzelik oldu. Benim çocukluğumda suratına bakılmayan lüfer bu kış 25 liraydı, 500 gram 600 gramlık lüferler. Bu kış tavuğun kilosu en kabadayı 4 liraydı. Düşünebiliyor musunuz? Demek ki bir kilo lüfer 40 liralara falan gelir kilo bazında. Yani lüferin onda biri fiyatına. 10 kilo tavuk 1 kilo lüfer gibi bir şey oluyor. O zaman tam tersiydi. Gittikçe denizlerin kirlenmesi, çevrenin kirlenmesiyle tavuk daha fazla tüketilecek. Ancak bu sektör büyük ihtiras sahibi. Maalesef biz bir de rekabet kurulunun tokadını yedik. Hayvancılık ve tarım dünyada desteklenmeli, korunmalı, aynı bir bebek gibi. Çünkü bu iş canlı üretim işi. Tarımda da, hayvancılıkta da, devlet bunlara her türlü maddi ve manevi desteği vermese bu sektörler çöker. Devletin destek olmadığı yerde sektör birlik ve beraberlik içinde arz ve talebi dengeleyemezse bu sektör çöker. Bakın bu firma 4. kez el değiştirdi. Biz 5’incisiyiz herhalde. Tefik Bey ve Süreyya Bey, arkasından Doğa Tavukçuluk, arkasından İlçem, arkasından Kılıç. Şimdi de Pak Tavuk 5’inci. Eee, şimdi yazık günah değil mi, bu işler neden oluyor? Bunun en büyük sebebi arz ve talebin dengesizliği. Bir de tabi bunu yürüten insanların bu konuya yeterince sıkı sarılmaması. Ama biz sarılıyoruz da bizde de hal kalmıyor ki sarılmaktan. Bir sene vezir oluyoruz, bir sene rezil oluyoruz. Bir sene vezir oluyoruz, bir sene rezil oluyoruz. Aynen o hani karınca bütün yaz çalışıp kış için biriktiriyor ya, biz de bir sene biriktiriyoruz kâr ediyoruz ertesi sene o biriktirdiklerimizi zararı kapatmak için kullanıyoruz. Böyle saçma bir şey olamaz. Bunun hastalıkları, verim kayıpları var. Onları söylemiyorum. Onlar her işte olabilir. Ama arz ve talebi dengelemek, üretimi yavaşlatmak ve bir plan içerisine almak mümkün değil. İhtiras sahibi arkadaşlarımız felaket şekilde büyüyorlar ve büyüdükçe de diğerlerini de ezerek geçiyorlar. Maalesef.

EŞ: Peki her firma kendisini planlayamaz üretimini istediği anda artırıp istediği anda azaltamaz mı? Bu mümkün değil mi?

ZD: Mümkün değil tabii ki, yani ben evlendim yarın karım hamile kalsın 9 ay sonrada aslan gibi bir oğlum olsun ondan sonra büyüsün işe gelsin bana yardım etsin gibi hayal kurulur. Bu iş zamana bağlı, zaman içerisinde bu çözülür. Ama tabi burada ekonomisi ve mali yapısı güçlü, iyi ve kaliteli ekiple çalışan firmaların önü açık.

EŞ: Az önce de dediniz tavuk artık parçalandı, ufak parçalara ayrıldı. Pişmiş ürünler gündeme geldi. Ev kadınları artık zamanlarını mutfakta çok fazla geçirmek istemiyorlar. Nerdeyse armut piş ağzıma düş gibi hani çarçabuk hemen yemek pişsin, yiyelim istiyorlar. Biraz da bundan bahseder misiniz? Bu konulara sektör nasıl yaklaştı?

ZD: Valla ben bundan çok bahsetmeyeyim. Bu konu beni üzüyor. Benim bildiğim klasik anne eğer çalışmıyorsa evinde oturup yemek pişirmeli. Ama ev kadını çalışıyorsa saygı duyuyorum. O hazır ürünleri alıp yiyecek. Başka çaresi yok o kadıncağızın. Çünkü çalışıyor. Ama hala Türkiye’de çalışan kadın sayısı ile çalışmayan kadın sayısına baktığınızda çalışmayanlar ağırlıkta. Ama tembellik var, yani hazır köfte alınıyor, hazır şunlar bunlar alınıyor. Bu konuda hazır evine telefonla yemek getirme sistemleri başladı. Bu konuya girmeyelim. Ben hazır mutfaktan yana değilim. Ben evde annenin yemek yapmasından, o evin böyle yemek kokmasından, sebze falan yemek kokmasından yanayım.

EŞ: Babanın da tabi bulaşık yıkaması var o dönemde...

ZD: Baba bulaşık yıkamayacak. Baba oturacak kenarda anne yıkasın zaten makine yıkıyor biliyorsunuz bulaşıkları.



EŞ: Düşmeye basacak...

ZD: Olabilir, karışmıyorum.

İsterseniz ihracattan bahsedelim. Şimdi Türkiye’de ihracat yapma şansı çok güçlü değil. Devletimizin bize verdiği destek bu gün, yani 2010 yılı için ton başına 27 dolar. 27 dolarlık destekle ihracat yapıp dünyadaki diğer üretici ülkelerle rekabet etmemiz mümkün değil. Türkiye’nin etrafındaki bölgeler, Arap yarımadası ve bütün Arap ülkeleri hemen hemen hepsi ithalatçı. Kendi üretimleri de olmasına rağmen tavuk ithal ediyorlar.

Suriye sanırım kendine yeterli. İran hemen hemen yeterli ama Irak ve aşağı doğru Suudi Arabistan ve emirlikler şunlar bunlar hepsi ithal ediyorlar. Rusya düne kadar senede bir milyon tondan fazla tavuk ithal ediyordu. Her sene de arttırıyor üretimini. Ve biz bunlara mal satamıyoruz. Azerbaycanlı kardeşlerimiz bir lokma mal alırlar. Şimdi de birkaç senedir çok şükür Irak senede 50-60 bin ton ayda 4-5 bin ton mal almaya başladı. Ama Irak’a sattığımız mallardan bizim para kazanmamız mümkün değil. Zaman zaman zararına, zaman zaman da maliyetine elimizde arz fazlası olan malı Irak’a vererek rahatlayabiliyoruz. Iraklılar da biz Müslüman kardeşlerinin ürettiği güzel bir ürünü satın almaktan mutluluk duyuyorlar.

EŞ: Ben şöyle duyuyorum, bu Irak bizim ürünlerimizi 200, 300 dolar gibi fiyat farkı vermeye de razı. Yani demek ki ürünümüzün biraz da kalitesine para veriyorlar.

ZD: Bu biraz kalitesinden biraz da İslami kesimden dolayıdır. Bir Müslüman ülkede bir Müslüman kasabın kesmesi ve temizlemesinden ötürü de huzurlular, mutlular, tercih ediyorlar.

EŞ: İhracat konusunda çok büyük ülkeler var, bunlara Allah doğuştan imkânlar vermiş, destekler vermiş. Hani hükümet destek versin falan diyoruz. Bugün Brezilya’ya desteği Allah veriyor. Yem hammaddeleri üretimi son derece yüksek ve iklim şartları da çok iyi. Hakikaten hiçbir desteğe ihtiyacı olmadan çok büyük miktarda üretim ve ihracat yapabiliyorlar. Bizim bu kurtlar sofrasından pay alabilmemiz çok zor. Ancak biraz kenarından kemirebiliriz.

ZD: Sektör şimdi Rusya’ya açılacak. Rusya için ön izin alan firmalardan biri de biziz. Rusya’dan gelen bir maile cevap olarak bir teklif verdim. Bütün piliş 2.000 dolar dedim. 1.250 dolara mal buluyoruz dediler. Şimdi 1.250 dolara mal bulan bir adama sizin 2.000 dolara mal vermeniz mümkün değil. Bizim maliyetlerimiz bugün 2.100, 2.200 dolar civarında ama dünyada bu işi yapan Brezilya’ da bu çok ucuz. Bir Brezilyalı buraya geldiğinde bir seminerde bize anlattı. Bir tarlada senede 2,5 kere mahsul alıyorlar. Bizim ülkemizde bir kısım tarlalardan 2 senede bir nadasa bırakılmak kaydı ile ürün alabiliyoruz. Yani senede yarım ürün, kiminden 1 ürün. Ülkemizin sadece çok ufak bir yerinde de senede 2 ürün aldığımız oluyor. Çukurova’ da falan sulamayla evet. Adam diyor ki Brezilya ‘da Allah bize ekin üretmek için hava şartları sağlıyor, bir yağmur yağıyor, bir güneş açtırıyor. Eee tabii, siz öyle bir tarlada senede 2,5 kere ürün alırsanız mahsul alırsanız ben onlarla rekabet edebilir miyim?

EŞ: Bizim şu anda ki en kritik noktamız soya konusu.

ZD: Soya zaten ülkemizde üretilmiyor diyebiliriz.

EŞ: Peki bu konuya bizim girmemiz hiç mi mümkün değil. Güney Doğu Anadolu Bölgesinde, GAP bölgesinde araziler açmak vs. mümkün değil mi?

ZD: Sayın Bakan, Sayın Tarım Bakanlığı konuşsun. Bu bizim işimiz değil. Onlar da bu memleketin yağlı tohuma ihtiyacı olduğunu biliyorlar. Senede 1 milyon 600 bin ton fasulye, soya fasulyesi gelmezse burada sıkıntı yaşanacağını biliyorlar. Yani ben burada şunu söyleyeyim. Tarım Bakanlığı 26 Ekim 2009’da kalktı bir





yönetmelik yayınlayarak bu sektöre ciddi bir tokat attı veya yumruk attı da diyebiliriz. Kendi çocuğuna bir baba yumruk atar mı ya. GDO diye bir saçmalığı getirdi. On yıldır bu memlekete takriben GDO olan her türlü mısır, her türlü GDO soya fasulyesi girmiş. On yıl sonra aniden bir gecede baba diyor ki bu kapıdan bir şey girmez, ben millete GDO'lu yedirmem. Yahu, kardeşim adama demezler mi on yıldır ne yedirdin sen bu millete, on yıldır neredeydi aklın, sen Bakan olarak 4-5 senedir bu memlekette Bakansın, en az 5 sene. Ben Mehdi Beyi hatırlıyorum. Bakan olduktan sonra bir ay bilemedin 6 ay sonra, hadi bilemedin bir sene sonra olayı fark ettin durdurdun. Elini öpeyim senin. En az beş senedir bu memlekette Tarım Bakanısın. Bu kapıdan içeri senede mısırı, mısırla ilgili diğer DDGS'i v.s. mısır kepekleri senede 2,5-3 milyon ton soya fasulyesi GDO ile beraber giriyor. Bunlarda ne arama var, ne tarama var. Bunlar ne cins diye sormuyorsun. 26 Ekim'de gizlice bir yönetmelikle bunları yasaklıyorsun. Memlekette soya fasulyesi karaborsa. Bakın size yemin ederim bugün hala fabrikamıza soya gelmediyse fabrikamız bugün veya yarın durmak üzere. Son bir yasa çıktı. Yasadan sonra yönetmelik. Hala yeni bir takım yönetmelikler, bir takım yasalar çıkıyor. Yahu kardeşim Avrupa Birliği hayvan yeminde kullanılmak üzere, hatta başka şeylerde de kullanılmak üzere senede 26 milyon ton soya fasulyesini GDO'lu olarak ithal ediyor. Hayvan yemi olarak kullanılmak üzere. Sen kalkmış "ben yedirmem" diyorsun. Ne haddine, nasıl yedirmezsın, ne yedireceksın, taş mı yedireceksın bu millete. Böyle bir Bakan, böyle bir müsteşar görmedik. Yani isterlerse beni assınlar kardeşim, nedir bu ya.

EŞ: Şimdi bir de şu gözle bakalım, Avrupa Birliğinde de bu yasaklar zaman zaman getiriliyor ama Avrupalı bir geçiş süreci koyuyor. Ben yanlış bilmiyorsam, bu geçiş süreci sektörün kendini adapte etmesi için, nefes alması için bir imkân sağlıyor. Ben Bakan olarak bir olayı bir günde kestim, bir anda durdurdum dediğim zaman siz sektör olarak ne yaparsınız?



ZD: Bir de efendim şu, var. Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Dünyada bu konuda en titiz ülkelerin başında Avrupa Birliği geliyor. Avrupa Birliği hangi GDO lu soya tiplerine izin verdiyse sen de bir yönetmelik çıkar ve deki beyler, bakın 10 senedir buraya girmiş, çıkmışsınız biz de anlamamışız veya becerememişiz tamam. Gelin arkadaşlar, biz size 3 ay bir süre verelim. Bu 3 ay içerisinde eski yönetmelik ile devam edelim. Eski sistemde gelin devam edelim, hayvanlarınız aç kalmasın. Karaborsalar olmasın. Üç ay sonra Avrupa Birliği'nde müktesebatta nelere müsaade ediliyorsa, hangi soyalara hangi mısır tiplerine müsaade ediliyorsa onlar getirilsin, onların dışında mal getirilmesin. Eşik değerler şu olacak, kurallar bu olacak. Avrupa Birliği'nin kurallarını al, bunu burada uygulayalım de ve biz de milletimize karşı sorumlu olmayalım. Elini öpeyim ben senin, ayağını öpeyim ben senin. Yarın sabahdan itibaren bu memlekete soya ve mısır türevleri giremez dediğin vakit senede 3 ile 4 milyon ton tam olarak bilemiyorum minimum 3 milyon ton, soya fasulyesi, soya fasulyesi küspesi, mısır gevreği, DDGS'i geliyor. Büyük baş hayvan yemi yapılıyor. Bu süt inekleri, koyunu, kuzusu, danası, tavuğu, yumurta tavukları ne olacak. Bana ne diyor Bakan. Sizin probleminiz diyor. Doğru bizim problemimiz. Bizim problemimiz ki kırmızı et karaborsalara çıktı. Şimdi ithal yoluyla kırmızı et getiriyorlar. Soyayı, mısırı da çözemelerse bu yıl, yakında beyaz eti de ithal ederiz. İthal ederiz olur biter canım.

EŞ: *Sizin dediğiniz gibi 26 Ekim'den bu yana çıkan yönetmelik sayısını herkes unuttu. Her akşam yeni bir yönetmelik çıkarıyorlar. Yaptıkları yanlışları nasıl yumuşatacağız, nasıl çözeceğiz diye. Her şey karmakarışık, hangi yönetmelik geçerli kendi de bilmiyor.*

ZD: Yani bir taş attı 40 kişi çıkaramıyor o taşı. Ama ben teessüf ediyorum. Bakanlığımızın başta Sayın Bakanımıza ve Müsteşarımıza ve Müsteşar yardımcılarımıza. Bu işin tepesindekileri. Böyle bir yönetmelikle 26 Ekim'den beri bu işte bizi bu kadar sıkın başka bir şey olmuyor. Şimdi efendim siz de biliyorsunuz, soya fasulyesi yoksa yerine alternatif ürün GDO'suz geliyorsa ben de alır yediririm. Herkes yedirir. Yok kardeşim. Taş mı yedireceğiz bu hayvanlara. Sadece mısırla, buğdayla yem yapılmaz. Yem yapmak için bildiğiniz gibi yağlı tohum küspelerine veya yağlı tohumlara ihtiyacımız var. Ama ayçiçeği, ama pamuk, ama bir şey lazım.

EŞ: *Veya 40 sene önceye döneceğiz. O günkü şartlarda o gün yetiştirilmiş kadar yiyeceğiz.*

ZD: Ha o zaman evet.

EŞ: *O zaman sorun yok.*

ZD: Tavuğun kilosu 10- 15 lira olacak. Efendim böyle bir şeyde bile firmalar, firmaların bağlı olduğu bayileri, marketleri büyük strese girerler. Batarız ya, paramızı alamayız marketlerden geri. Bizim iş aynı bir bisikletli gibidir. Bisiklette devamlı giderseniz düşmezsiniz. Durduğunuz anda düşersiniz. Bizde aynı bu bisiklet gibi, sektör çalışıp ürettikçe bayiye, bayi markete verdikçe bu para geri gelir. Biz bugün duruyoruz desek paramızı toplayamayız. Bisiklet gibi küt düşeriz. E biz düştükten sonra bunlar 40 yıllık eserler. Bakın bu memlekette devletin çok az yardımı ile beyaz et sektörü Avrupa Birliği normlarında kaliteli ürün üretmekte ve insanlarımız fert başına 19 kilo piliç eti tüketmekte. Bunun yüzde 90, 95'i, de kayıt altında. Kırmızı et de kayıt da yok, üretim yapan belli değil, kalitesi belli değil, gıda güvenliği belli değil, kim üretmiş, ne zaman üretmiş belli değil. Bugün Türkiye de satın aldığımız tavuğun yüzde 95'i kayıt altında, kim üretmiş, raf ömrü nedir, adamın üretim izni nedir, hepsi var. Balıkta yok, kırmızı ette yok ama yumurtada nispeten, beyaz ette ise yüzde 95. Biz madalya beklerken dayak yiyoruz ya...

EŞ: *Maalesef dediğiniz son derece doğru. Bir dokunduk bin ah işittik.*

ZD: Ben ihracatta şansımız olacağına kesinlikle inanmıyorum. Olamaz.



EŞ: Ama bu gözle bakmamamız lazım.

ZD: Efendim 2 artı 2 daha 5 etmez. Türkiye bu tarım politikalarıyla ve bu zihniyetlerle ihracatını geliştirip de çevresindeki ülkelere yılda takriben 2 milyon ton tavuğun yüzde 10'unu değil, yüzde 5'ini bile veremez.

EŞ: İnşallah şartlar düzelir.

ZD: İnşallah ile bu iş olmuyor. Bu iş inşallahlık değil. Akıl ve mantık işi. Olmaz. Söylüyorum size. Ben gideceğim bu film duracak bu filmi bu kitabı 20 sene, 50 sene sonra biri okuyacak adam doğru söylemiş diyecek.

EŞ: İnşallah öyle demesinler.

ZD: Desinler, desinler. Benim 200 sene yaşamam için inşallah demekle Türkiye'nin tavukla ihracatı olacağını söylemek aynı şeydir. İmkânsız. Yok, olmaz. Ha Türkiye'de petrol fişkirir, devlet çok zengin olur, tarım politikalarını destekler. Der ki getirin yurtdışından soyları, mısırları, ihracata da ben size tonda 400 dolar, 500 dolar para veririm o zaman ihracatçı oluruz. Ama devlet bu zihniyeti ile sana 27 dolar tonda para verirse, dahilde işleme rejimleriyle falan bu 150 dolarları falan bulabiliyorsa bununla bu zihniyetle tavuk ihracatı patlamaz.

EŞ: Peki Zuhul Bey bu kadar karamsar bir tavrın dışına azcık çıkalım. Sizin çok güzel anılarımız vardır. Sektör içinde sektör dışında birkaç güzel anektot aklınıza gelen bir şeyler var mı?

ZD: Valla yok ta rekabet kurumundan yediğimiz dayakta o unutulmayacak Erman Toroğlu olayı bir, kuş gribi Manyas, kuş gribi doğu Anadolu ve rekabet kurumu anektot değil bunlar çok ciddi yaralardır.

EŞ: Bir de GDO'yu ekleyebilir miyiz?

ZD: GDO'yu eklemeyeceğim, henüz daha o başımıza patlamış değil. İnsanlar da GDO'lu ürünsüz yaşanmayacağını yavaş yavaş bilincine varacak. Ama başka şeyler var, başka sıkıntılar gelebilir. Gıda ürünleri ile ilgili

EŞ: Yani bu sektörün başı beladan kurtulmaz.

ZD: Başı beladan kurtulmaz.

EŞ: Kurtulmaz. Allah selamet versin.

ZD: Amin.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun.

ZD: Rica ederim.





SAİT KOCA



SAİT KOCA

Yem Üretimiyle Ticarete Başladık...

Erol Şengör: Siz tavukçuluk sektöründe şuan için Türkiye'nin önde gelen firmalarından bir tanesinin yönetiminin başında bulunuyorsunuz. Bu sektöre girişiniz kaç yıl önceydi. Siz konuyu en iyi bilenlerdensiniz. Bu konuda bize bilgi verir misiniz? Sektöre girdiğiniz sıralarda sektörün durumu nasıldı, bu sektöre neden girdiniz, neresinden girdiniz, geleceği nasıl görüyorsunuz?

Sait Koca: Biz sektöre fiili olarak 1987 yılında girdik. Başlangıcımız yem fabrikasıydı ama benim sektörle ilişkim biraz daha eskiye dayanır. Ben Tarım Bakanlığı'nda ilk yem kanunu devreye girdiği zaman ki ilk elemanlarından birisiyim. Türkiye'de piliç eti sektörü o gün de vardı ama o gün çok büyük sorunları vardı. Yem yapamıyordu, hammadde yoktu. Biz o günlerden o sektörle iç içe olmaya başlamıştık. Rahmetli Özal'ın ithalatı açmasıyla yem sektörünün önü biraz açıldı da rahatladık. O güne kadar bir gram soyasız, bir gram ciddi hammaddesiz, aminoasitsiz yemler yapan bir sektördü. 1981 yılında ben Bakanlıktaki görevimden ayrıldım ve yeni kurulmakta olan Bey-Yem şirketine geçtim. Orada önce yem üretimiyle ticarete başladık. Ama daha sonra bunun yemle sınırlı kalmamasını düşünerek piliç eti üretimine de girmeye karar verdik. O zamanki kararlarımızda ufuklar bu kadar büyük değildi. İşte saatte iki bin kesim yapan bir kesimhane kurarsak dev bir kesimhane olur diye yorumluyorduk. Öyle de başladık ama daha sonra şuanda vardığımız boyut önümüzdeki ay itibariyle saatte yirmi sekiz bin adet kesim yapan bir üniteye geçtik.

EŞ: Şu anda dediklerinizden anladığımıza göre tavukçuluğun esası yem.

SK: Evet.

EŞ: Mutlaka yeme hakim olmanız lazım. Yeme hakim olmadığınız sürece bu tavukçuluğun başarılı olma şansı yok.

SK: Evet.

EŞ: Sizin kökeniniz yemci. Yem konusunu ele aldığımız zaman geçmiş günlerden bugüne gelene kadar bir sürü yeni düzenlemeler çıktı. Eskiden yem denilince ne anlaşılırdı, şimdi yem deyince ne anlaşılıyor. Bu konuda da bize biraz farkları anlatabilir misiniz?

SK: Yine ben eskilere döneceğim. Biz yem sanayi etüdü diye bir kitap hazırlamıştık. Yanlış hatırlamıyorsam 1975 yılında yayımlanmıştı. Bu kitabı ele geçirip de bakarsanız o gün dört buçuk kilogram yemle bir buçuk kilogram canlı ağırlıktan bahsediyoruz.

Tabi bu bir başarı değildi ama gerçek tablo böyleydi. Böyle bir tabloda şuanda bir virgül yedileri ortalama bir-yedi bir-sekizleri deklare ediyoruz ve o günkü canlı ağırlıklarda bin altı yüz gram bin beş yüz gramdı. Bugün canlı ağırlıklar iki buçuk, üç kilo. Tabi bu kaydedilen çok büyük bir aşama. O gün yem kanunu çıktı Avrupa standartlarına uygun yem normları hazırlanıyordu ama onu yapacak fabrika bulamıyordunuz.

EŞ: Hammadde var mıydı?

SK: Türkiye’de hammadde de yoktu. Böyle bir süreçten sonra demin de söylediğim gibi özellikle soyanın ithalinin açılmasıyla Türkiye’deki yem sanayi, daha doğrusu piliç eti sektörü büyük bir aşama göstermiş oldu. Sektörün hızlanması ve büyümesi tarih olarak bakarsanız o zamanlara rastlar yani sanıyorum 83, 84 veya 82’de, unuttum şimdi rakamı da. Hammaddeniz yoksa iyi yem yapamıyorsunuz, iyi yem yapamıyorsanız broiler üretemezsiniz. Bu işin bir tarafı. İkinci tarafı da bu kadar önemli bir hammadde Türkiye’de hala üretilmiyor. O da işin kötü tarafı.

EŞ: O da işin acı yanı.

SK: Acı yanı. Neden üretilmiyor, üretilemez mi, veya en azından bir miktar üretilemez miydi? Şuanda hep Türkiye’de mısır üretmeye uğraşıyoruz. Sanki broiler yemi mısırı olmazmış gibi. Broiler yemi mısırı belki olur ama soyasız olmaz. Çünkü ülkemiz zaman zaman mısır krizine girdiğinde zamanlarda buğdayla yemi yapıyoruz hiçbir sorun olmuyor ama soyasız yaptığımız zaman pek çok sorunlar ortaya çıkacaktır. En azından maliyetler çok yükselecektir.

EŞ: Şu halde soya olmazsa olmaz. Geçmişte Türkiye’de soya üretimi fena değildi iyi üretim yapanlar vardı. İki yüz elli bin tonlara kadar çıkılmıştı.

SK: Evet.

EŞ: Ama sonradan ne hikmetse geri gitti.

SK: Evet. Rahmetli hocamız Sabahattin Özbek’in Tarım Bakanlığı zamanında ciddi bir atak olmuştu ama o zaman tabi sektör bu kadar iyi değildi. İkincisi de neydi birliğin adı unuttum şuanda.

EŞ: Çukobirlik.

SK: Evet, Çukobirlik alım yapardı. Sonraları Çukobirliğin alım yapamaması, orada yaşanan sorunlar, ürünlerin iyi muhafaza edilememesi, işlenememesi gibi sorunlar bu sonucu doğurdu.



EŞ: *Yani o zamanlar soya çok, talep de yoktu belki.*

SK: Yoo ben çok hatırlıyorum Çukobirliğe gidip de müdürün odasında tahsis almak için uğraştığım günleri.

EŞ: *Yani talep vardı diyorsunuz?*

SK: Talep vardı ama üretim düzeni yoktu, soya işleyen fabrika yoktu, her şey bir tek Çukobirlik kontrolündeydi. Talep o gün de vardı. Dediğim gibi broiler sektörünün gelişmesi ve daha büyümesi hammaddeyle, yemle çok ilişkili.

EŞ: *Bizim bu sektörde ihracatla ilgili olarak konuşursak, eskiden sektörün ihracata yaklaşımıyla son zamanlarda sektörün ihracata yaklaşımı arasında bir fark var mı? Varsa bu farkı siz nasıylorunluyorsunuz?*

SK: Tabi Türkiye değişik dönemlerden geçiyor. 2001 krizine kadar üret sat politikası vardı. Eğer becerip de üretebiliyorsanız satışta sorun yoktu. Ama 2001 krizinin arkasından üretmek yetmemeye başladı. Ucuz üretmek kâr etmek zorundasınız. Bu da tabi ihracatı o tarihten itibaren daha güncel hale getirdi. Ama ihracat yapabilmenin de koşulları var. Yani ihracat konusunda ben şunu hep söylüyorum. İhracat bizim karşı ülkedeki bir firmayla oturup pazarlık edip mal alıp satmamız değildir. İhracat devletler arasında, ikili ilişkiler düzeyinde yapılan organizasyonlar sonucu oluşan bir durumdur. Biz de bu oyunda aktörlük yapabiliyoruz. İhracat bizim buradaki rolümüzü iyi becerebilmemizle ilişkili. Eğer bu işi beceremiyorsak hiçbir zaman sonuç alamayız. Bunun da koşulu, devlet niyetlenecek ve sektörün elinden tutacak. Bir ülkeye malı satabilmenin bir sürü koşulları var. Öncelikle rekabetçi olacaksınız. Kalitenizin iyi olması tek başına yetmiyor. O zaman pazara girebilmeniz için desteğe ihtiyacınız var belki. Başka bir ülkede siyasi nedenlerle yasaklar vardır belki. O yasağın delinmesi için yine devlete ihtiyacınız var. Her zaman devlet ben bu işi yapacağım yaptıracağım diyorsa ihracat öne çıkar. Sektör devletten hiç destek almadan son bir iki yıldır bir patlama yaşadı gözüküyor ama aslında bunun da içine köküne bakarsak sadece Irak'taki ihracatta bir patlama var. Sektörün ihracatı derken sade Irak'a bağlı kalamayız. Yarın Irak ben almıyorum derse bu patlama yine boşta kalabilecek. Yeni pazarlar yaratamıyoruz. Biz tek başımıza yaratamıyoruz. Sektörün elinden devlet tutarsa bu sektör bu işi çok iyi yapar. Çünkü sektörün son yirmi yıl içerisinde dağılmış oranlardaki büyüme hızına ve kapasitesine baktığımız zaman çok hızlı bir gelişme gösterdiği anlaşıyor. Tesisler olarak en modern tesisler mevcut, hala da çok iyi tesisler yapılıyor ve dünyada eşi olmayan bu tesisler bizde. Yani bu yaklaşım içerisinde olan bir sektörün elinden de tutulduğu zaman üretilen kaliteli ürünlerle dış piyasaya alt üst edilebilir.

EŞ: *Sektörün elinden devletin tutması dendiği zaman, tabi tutmaktan tutmaya fark var nasıl tutacak. Bunu da biraz düşünmek lazım. Bu konuyu biraz deşer misiniz devlet nasıl tutmalı sektörün elinden?*

SK: Ya şimdi tabi az önce de söylemeye çalıştım, birincisi bazı pazarlara girerken kısa soluklu da olsa parasal destek verilmesi lazım. İlla bütün ihracata değil. Önce hedefler belirlenecek. Örneğin şuanda güncel ne var, Rusya pazarı var. Rusya pazarına bizim mevcut Rusya'daki alım fiyatlarıyla girip de rekabetçi olma şansımız yok. Ha, sektör olarak biz de fedakârlık ederiz ama devlet de bir miktar destek verir ve bir iki sene bu desteği sürdürürse biz o piyasaya girdikten sonra belirli farklılıklarla, ürünlerimizin kalitesiyle, ticari ilişkilerimizin gelişmesiyle talep yaratıp bu açığı belki kapatırız ki Irak'ta bunu becerdik. Belki demeyelim mutlaka kapatırız. İkincisi devletin siyasi desteği de çok önemli. Moral desteği de çok önemli. Bugün bir Avrupa Birliği'ne ihracat yapılacaksa devlet olmadan biz yapamıyoruz. Devlet de bu işi çözmeye niyetlenip çözerse bu iş olur. Veya başka bir örnek vereyim, ithalatla ilgili olarak piliç eti ticareti normal diğer ürünlerin ticareti gibi olmuyor. Ülkelerde hep kısıtlamalar var. İhracatlar izinlere tabi ve bu izinlerin alınması bazen siyasi ilişkilerle oluyor. Örneğin, A ülkesinde izin yoktur ama A ülkesiyle bizim siyasi ilişkilerimiz çok iyidir kapı açılabilir örneğin Suudi Arabistan. Suudi Arabistan'la bizim bir sorunumuz var mı, yok ama ihracat ile ilgili izin mekanizması



da bitmiş değil. İstenirse yarım saatte bitirilebilir işte destektir bu da. Kapı açılabilir, ufak ufak bir şeyler oraya da satılabilir. Bu başka ülkelerle ilişkili de olabilir. Başka ticari ilişkiler mantığında bilmiyorum o toplantıda siz de var mıydınız? O toplantıda bir Amerikalı, kriz döneminde sektör yönetimi diye bir sunum yapıyordu bize. Konuşmasına başlarken piliç ile çelik arasında ne ilişki vardır diye sormuştu. Hiç kimseden ses yok. Ben anlatayım o zaman dedi. Geçen sene Amerika Birleşik Devletleri çelik kotalarını açıkladı, bir hafta sonra da Sovyetler Birliği Amerika'dan piliç eti alımını durdurdu. Çünkü kotayı beğenmedi o da oradan tavır koydu.

EŞ: Sen benden bunu almazsan ben de senden bunu almam.

SK: Yani sen bunu yapmazsan ben de bunu yapmama dönüyor bu işler. Biz bir sürü şey ithal ediyorsak, sen bizden şunu bunu alırsan ben de senden bunu alırım modeli çok geçerli bir model. Destek deyince yani pek çok destek modeli bulunabilir.

EŞ: Dünyada ticaret bu politik ilişkiler üzerine kurulduğu için bütün bunlar oluyor...

SK: Tamamıyla

EŞ: Benim sorduğum soruda biraz da şuna cevap aramaya çalışıyordum. Devletin desteği yani hiç dış ülkelerle ilişkileri göz önüne almadan, mesela Rusya pazarına girmek için fiyat rekabeti gibi. Devletin burada doğrudan para mı vermesi lazım yoksa başka yollarla örneğin vergi indirimi mi yapması lazım, elektrik indirimi mi yapması lazım. Çünkü doğrudan para vermesi oldukça şimşek çekici ve devleti dış arenalarda suçlu duruma düşürecek bazı olaylar. Bu konuda bir şeyler söyleyebilir misiniz ne yapmalı devlet? Hangi mekanizmaları çalıştırmalı?

SK: Bazı yerlerde para vermek en kolay model oluyor. Bunun nasıl verileceği de yine devletin ilgilenmesi gereken hususlardan birisi. Doğru, uluslararası bazı sözleşmeler de elimizi kolumuzu bağlıyor olabilir ama diğer modeller çok dolambaçlı modeller, zor modeller.

Zaten ikili ilişkilerle gümrük vergisini azaltmayı veya ikili bazı antlaşmalarla sıfır gümrüklü satmayı sağlayacak mekanizmaların kurulması da mutlaka bir destek olacaktır. Fakat benim sıkıntım pazara girme döneminde. Yani bir Rusya Federasyonu'yla oturduğumuzda zaten gümrüğü indirtebiliyorsak bu ömür boyu bir avantaj sağlamaktır. Bunu sağlayabiliysek ne mutlu ama bunlar çok kolay işler değil. Fakat bir pazara girebilmenin koşulu da bu. Bunu biz bayilerimiz içinde de yaşıyoruz. Bir ile yeni bir bayilik verdiğimiz zaman, o bayi ne kadar iyi bayi olursa olsun, sizin firmanız ne kadar büyük firma olursa olsun rakipleriyle baş edemiyor. Çünkü o müşteriye o malı bir kere verebilmek lazım. O zaman destek istiyor bayii ve biz de yardımcı olmaya çalışıyoruz. Bu yardımı ömür boyu yaparsan zaten bir işe yaramıyor. Bu yardım o pazara girip pazara yerleştirmek için gerekli. Zaten buna rağmen giremiyorsak bir süre sonra biz de oynamıyoruz dememiz lazım. Anlatmak istediğim o. Burada tabi başka sorunlarımız da var. Belki enerjiyi çok pahalı kullanıyoruz, başka sorunlarımız da var vesaire. Ama bunlar yine genel işin içinde ufak rakamlar olarak kalabiliyor. Sektörün elinden tutulacaksa ne şekilde olursa olsun mutlaka tutulmalı. İllaki ihracat desteği adı altında paranın verilmesi de şart değil. Bir şekilde maddi desteğin verilmesi ve uluslararası yasalara da uydurulması gerekiyor. Bunun yöntemi de bulunabilir. Önemli olan biz bu işte varız ve destek vereceğiz demektir. Şimdi Rusya Federasyonuna ürün satacak mıyız, satmayacak mıyız? Önce bunun kararı verilecek. Satacaksak koşullar nedir belirlenecek, planları konacak, strateji belirlenecek, ona göre yola çıkılacak. Şu anda biz ne yapıyoruz, Rusya Federasyonuna mal satacağız, kota verin diyoruz. Bugün kota verilse nasıl satacağız bilen yok.

EŞ: Fiyat tutacak mı bilen yok.

SK: Hiçbir şeyi bilen yok. Biz üç aşağı beş yukarı belirli şeyleri biliyoruz, neler olacağını da biliyoruz. Dostlar



alışverişte görsün diye bir miktar ihracat da yapabiliriz. Ama ömür boyu zararına bir ihracatı özel sektöre kim yaptırabilir. Hiç kimse yaptıramaz. Şimdi ihracat genelde şuydu. Hükümetlerin önüne gittiğimizde “yine piliç eti sektörü krizde bizden para dilenmeye geldi” diyorlardı. Son iki senedir biz en azından bunu kırdık. Biz para dilenmeye gitmiyoruz. Biz gerçekten dünya pazarlarına açılmayı hedefliyoruz ve bunu da becerebilecek güçteyiz. İşte bir Irak pazarı bunu gösterdi. En büyük rakibimiz Brezilya’ya rağmen, Avrupa Birliğine, Amerika’ya rağmen orada ciddi bir pay alabildik. Ve bu payı da arttırabilme şansımız her zaman için var. Bunu belirlemek, bunu belirledikten sonra hedeflere ulaşmak çok daha kolay olacak.

EŞ: *Tabi Irak pazarında bizim başka avantajlarımız da vardı. Örneğin, Müslüman ülke olmanın verdiği avantaj. Bizim de Müslüman bir ülke olmamızdan dolayı oradaki insanların daha farklı yaklaşımı olabilir ama Rusya pazarında böyle bir avantajımız da yok.*

SK: Benim aldığım bir bilgide %25 Müslüman varmış Rusya’da.

EŞ: *Var da tabi bunlar çok yakın yerlerde oturmuyorlar.*

SK: Müslüman sayısı konusundan emin değilim de benim bildiğim, Rusya’daki Müslümanların Irak’takinin üç katı falan olduğu.

EŞ: *Ama işte hepsi birbirine yakın yerlerde değiller.*

SK: Pazarın büyüklüğü, yakınlığı, uzaklığı vesaire ve başka ilişkiler var tabi ama bu işin kökünde bir şeylerin güzel dengelenmesi var. Şu anda Türkiye’de geçtiğimiz ay itibariyle benim bildiğim İran’a ihracat başladı. Ama İran pazarına sahip çıkacak bir gücü yok sektörün. Yani ben rekabetçi olacağım ve bu pazara gireceğim demiyor, diyemiyor. Devlet elimden tuttuğu zaman ben ihracata yönelik üretimimi biraz daha arttırabilirim. Ama bizim üretimimiz diğer ürünlere benzemiyor. Biz canlı hayvan üretiyoruz ve tıkandığımız zamanlar çok büyük sıkıntılar ve eziyetler oluyor. O yüzden ihracat olayında, devlet biraz daha ben bu işte varım diyecek. Sektöre de sen de var mısın, nasıl yaparız beraber diyecek. Sektör burada hiçbir zaman dilenci konumunda olmayacaktır. Devletten fazla para koparma konumunda olmayacaktır. Tekrar söylediğim gibi eğer bir ülkeye ihracatla girmek ile ilgili soyunuldu ise, bir sene içinde bu işin becerilip becerilemeyeceği ortaya çıkar. İkinci sene de bu işte devam ediyoruz veya etmiyoruz kararı çıkar. Zararına ihracat yapıp da dostlar alışverişte görsün demenin de anlamı yok. Devlet versin 1.000 dolar destek, biz de ihracat yapalım, ondan sonra “bak ne kadar çok ihracat yaptık” diyelim. Bu olmaz.

EŞ: *Şu anda devlet vereceği desteği net olarak ortaya koyabilmeli. Şu, şu, şu destek diyebilmeli...*

SK: Desteğin sürekliliği olmalı. Bakın, geçtiğimiz yıllarda destekler verildi ama hiçbiri işe yaramadı.

EŞ: *Geçici olarak...*

SK: Ciddi, büyük ummadığımız rakamlarda da destekler çıktı. Ama geçici olması nedeniyle bir işe yaramadı. Diyelim yılın ortasında destek çıktı. Müşteriye gitmemiz yılın sonlarına doğru oluyor. Müşteriyle de hemen bağlantı yapıp satış yapamıyorsun. Yılın sonlarına doğru yaklaştık. Müşteri bir yıl sonrası için fiyat istedi veremedik. Çünkü bir yıl sonra desteğin var olup olmadığını bilmiyorduk. Ben senden üç günlüğüne mal mı alacağım dedi. O zaman spot, ucuz malın varsa spot alırım. Uzun soluklu alışveriş etmem dedi. Hiçbir ihracat desteğinin faydasını da göremedik. Ancak mevcut giden iyi kötü mal varsa ona destek verilmiş oldu ama ihracatı arttırmadı.

EŞ: *Peki, iç piyasaya biraz dönelim. İç piyasada Türk halkının tavuk eti yeme alışkanlığı konusunda, bütün piliç, parça piliç talebine yönelimler konusunda geçmişten günümüze gelirken ne gibi değişimler ne*



gibi gelişmeler yaşadık?

SK: Doğal olarak tabi bütün piliçten parça pilice sürekli bir artış var. Parça tüketimi daha da yükseliyor.

EŞ: *Hatta son zamanlarda ileri işlenmiş, pişmiş ürünler belki...*

SK: Evet, ileri işlenmiş, pişirilmiş ürünler devreye girdi, onların sayısında, miktarında ciddi artışlar var. Bu bir süreç işi zaten. Yani bir aile tavuk yemeğe karar verdiyse, bir tavuğu alıp ta onu pişirip parçalara göre aile fertlerine dağıtma işinde sıkıntılar var. Parça piliç işinde 4 kişilik aile ise 4 tane but alıp işini görebiliyor. Ertesi gün de 4 porsiyon fileto alıp işini görebiliyor.

EŞ: *Herkese eşit.*

SK: Pratiklik bakımından parça çok büyük avantajlar getirebiliyor. Ama geleneksel alışkanlığımız da var. Şu anda ben zaman zaman görüyorum, markette bütün pilici poşetten çıkarıyor, orada kasaba parçalattırıyor ondan sonra tekrar tabaklattırıp alıp evine onu götürüyor. Bu da bir alışkanlık. Gelenekleri kırmamız kolay kolay söz konusu olmayacak. Ama bu önemli bir şey değil. Parça olarak veya bütün olarak tüketmesi benim için önemli değil, tüketmesi önemli.

EŞ: *Tüketsin de nasıl tüketirse tüketsin. Peki, sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz, üretim artıyor, artmalı mı, yavaşlamalı mı ne görüyorsunuz gelecek günlerde, tehlike var mı dünyada?*

SK: Dünyada üretim sürekli artıyor.



EŞ: Nüfus da artıyor.

SK: Nüfus da artıyor ama tavuk eti üretimi nüfusun çok üzerinde artıyor. Türkiye’de bu sürecin dışında kalamayacak. Bunun en büyük nedeni de alternatif ürünlere göre çok ucuz, çok uygun fiyatlı olması. Bütün dünyada da bu öyle ve bu ön plana çıktığı için de beyaz et tüketiminde ciddi artışlar söz konusu. Türkiye içinde son zamanlarda yaşadık işte, eğer tavuk üretimi bu kadar artmasaydı kırmızı etteki krizi kaç sene önce görürdük.

EŞ: Türk milleti aç kalırdı.

SK: Kimse farkında değil, kırmızı et tüketimi devamlı azalıyor. Yerini beyaz et alıyor ve hiç farkında değiller. Şu anda artık kırmızı etin üretimi o kadar düşük seviyeye indi ki sorunun büyüklüğü ortaya çıktı.

EŞ: Şu anda sektörün önü açık diyorsunuz yani.

SK: Tartışılır, nereye kadar hangi seviyeye kadar açık

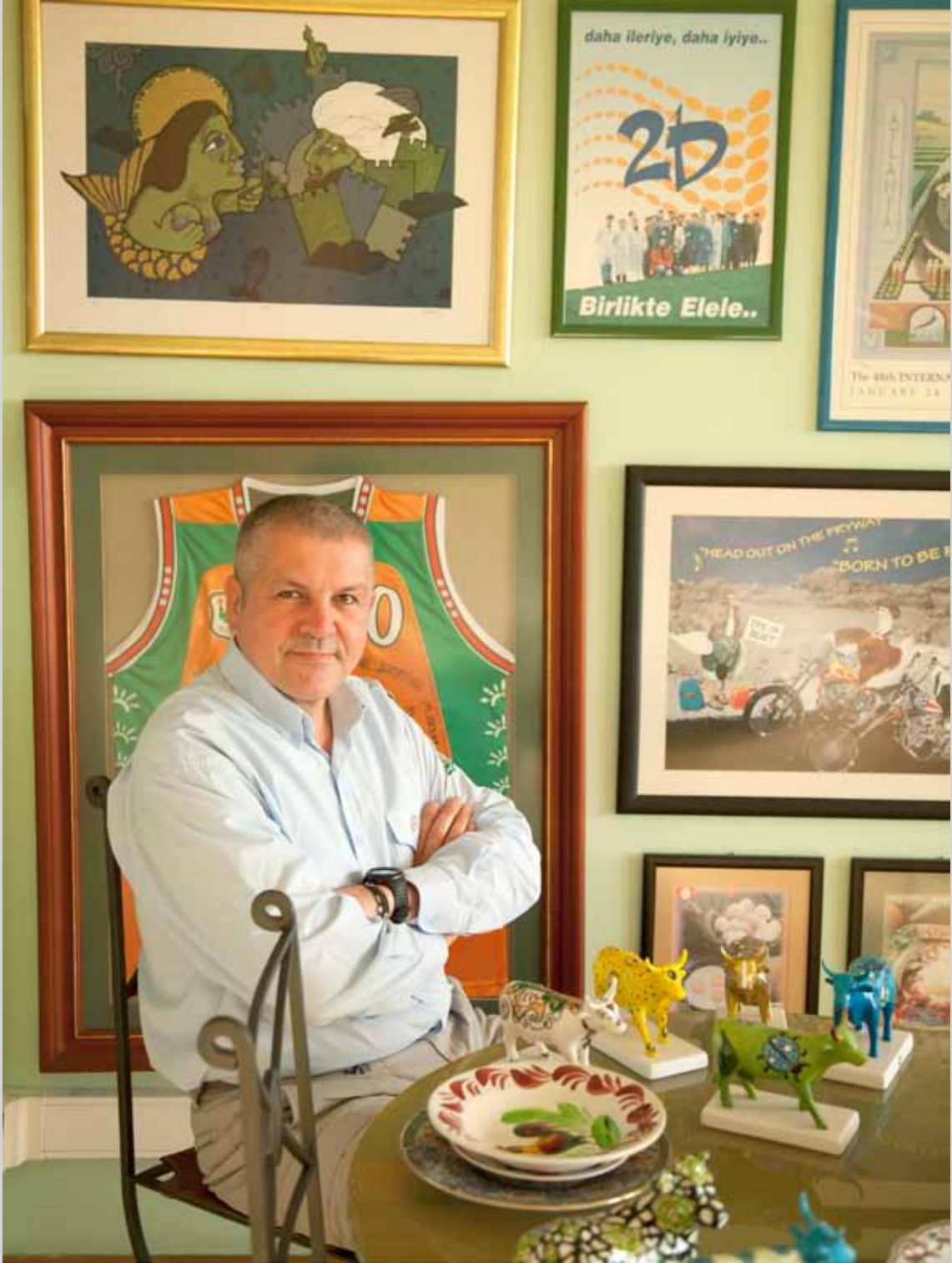
EŞ: Yani çok korkmaya gerek yok.

SK: Hangi seviyeye kadar. Şu anda mevcut üretim, tüketimle ucu ucuna böyle gidiyor. Çok fazla üretirseniz yarın ne sıkıntı yaşayacağınızı bilemezsiniz. İşte burada ihracat modeli çok önemli, onu söylemeye çalıştım demin de. İhracatı çok yapabileceğimize inanırsak üretimi çoğaltırız. Üretimin de büyük kısmı ihracata değil önce iç piyasaya verilir. Bu bir kuraldır. Yani ben iç piyasayı kısıp da ihracata ürün vereceğim ve iç piyasada fiyatları yükselteceğim. Yok öyle bir model. Yani kural iç piyasa her zaman dış piyasadan caziptir ve herkes malını öncelikle iç piyasaya vermeye çalışır. Yani üretimi arttırdıysak, iç piyasada tüketimi arttırmak bizim önceliğimiz oluyor. Yoksa pazar payımızı kaybederiz. İhracat da ikincisi oluyor. Ama ne oluyor iç piyasa biraz tıkanmış zaman ihracat pazarlarınız da varsa bir firmaya 300 ton veriyorsanız, sana bu ay 400 ton vereyim dediginizde satabiliyorsunuz. İhracatlar o avantajları getiriyor.

EŞ: En azından elinizde böyle bir imkânınız oluyor. Çok teşekkür ederiz, sağ olun.

SK: Ben teşekkür ederim.





ÖMER GÖRENER



ÖMER GÖRENER

Türkiye'nin Bir Üretim Destegine İhtiyacı Yok. Tahıl Üretimini Destekleme Sistemini Değiştirmeye İhtiyacı Var

Erol Şengör: Babanızla az önce güzel bir söyleşi yaptık. Banvit'in bize tarihçesini anlattı, Banvit'ten öncesini anlattı, tavukçuluk sektörünün nasıl bugünlere geldiği konusunda bize yol haritasını çizdi. Hangi yolları izleyerek bugünlere geldiğini, en azından hiç bir şeyi bilmediğini bildiğini bize söyledi. Bunlar çok güzel deneyimler, ve en sonunda da, yeni jenerasyon olarak sizlere bu görevi devrettiğini artık gözü arkada olmayarak güvenli bir şekilde gene de göreve devam ettiğini size danışmanlık yaptığını sizin de zaman zaman kendisine danıştığınızı söyledi. Çok güzel bir söyleşi oldu.

Sizle de Banvit'in bundan sonrası için gelişmeler olarak neler plânlıyorsunuz, şuan da ki iş hacmi, sektörün şu andaki durumu hakkında en iyi bilgiler sizde. Sektörün şuanadaki durumu ve önümüzdeki günlerde tavukçuluk sektöründen neler bekliyorsunuz, bu konularda sizin bilgilerinize biraz müracaat edelim istiyoruz.

Ömer Görener: Çok teşekkür ederim. Ama ben sektörün durumunu, pek o kadar iyi bilmiyorum, rekabet kurumu daha iyi biliyor sektörün durumunu. Verdikleri cezalara baktığımız zaman anlaşıyor ki biz sektörü hiç tanımıyoruz. İngilizce tabiri ile roller coaster dediğimiz eğlence aleti gibi. Biniyorsunuz araca, sizi bir yukarı çıkartıyor, bir aşağı indiriyor. Bir sene kârsa bir sene de zarar ediyoruz. Fakat buna rağmen Türk tavukçuluk endüstrisi, piliç endüstrisi, kanatlı endüstrisi her sene büyümüştür, ya da ortalamada büyümüştür diyebiliriz. Yani bundan 20 sene evvel yaklaşık 200 bin tonlarda olan üretim şimdi

geldi 1 milyon 300 bin tona dayandı. Bundan sonra da büyümeye devam edeceği kesin. Özellikle tabi Avrupa Birliğine ihracat potansiyeli bizim için çok önemli. Çok ufak miktarlarda ve süratli bir şekilde oraya ürün yollayabiliriz. Dolayısıyla ben Türkiye'nin önünde tavukçuluk açısından 2 önemli fırsat görüyorum. Bunların bir tanesi ihracat fırsatının yükselmesi, diğeri de ekonominin bu şekilde gelişmesine devam etmesi durumunda artacak olan gayri safi milli hâsılanın hayvansal protein tüketim arzusunun kamçılacak olmasıdır. Bu iki etkiyle eminim ki Türk kanatlı sektörü önümüzdeki yıllarda da büyümeye devam edecektir.

EŞ: *Çok dikkat çekici bir konu son zamanlarda ihracatımızın büyük bir aşama göstermesi. Tabi büyük ihracatçı ülkelerle karşılaştırıldığında belki çok önemli değildir ama Türkiye gibi ihracat ta hiçbir iddiası olmayan bir ülke için sanıyorum büyük bir sıçrama oldu. İhracatta yüzde yüz civarında bir artış var. Bunun da en önemli köşe taşı Irak pazarı. Önümüzde değişik potansiyeller var. Örneğin bugünlerde gündemde olan Rusya pazarı, önümüzdeki günlerde de Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan pazarları potansiyelleri var. Zaten Avrupa Birliğine kapıyı açtık. Bu potansiyelleri de değerlendirdiğimiz de sektörün önü açık görünüyor. Ancak demin dediğiniz gibi, bir yukarı bir aşağı.*

ÖG: Aynen öyle. Irak'ı bu ihracat denkleminde, geçtiğimiz sene ki rekordan çıkartırsak, bizim sektör olarak 55 milyon dolar gibi bir ihracatımız söz konusu. Aslında bu çok büyük bir ihracat değil ve Irak'ı denklem dışına çıkarttığımız zaman bizim ihracatımız bence hâlâ yerinde sayıyor. Bir takım piyasaları ele geçirmek çok zor. Yani biz Irak'ı kolay ele geçirmedi. Orada yapılan bir takım hatalar vardı. Brezilya'nın ve oradaki toptancıların yapmış olduğu bir takım hatalar vardı. O hatalardan dolayı biz piyasayı ele geçirdik. Fiyatlar da bayağı yükseldi. Şimdi tabi tekrar geri dönüyor. Düşmeye başladı. Aslında Türkiye'nin ihracat potansiyeli oldukça yüksek. Kuzeyimize bakıyorsunuz Rusya, güneyimize bakıyorsunuz Arap ülkeleri, batımıza bakıyorsunuz Avrupa Birliği. Bunların üçü de dünyanın en büyük beş ithalat kuşağından biri. Türk tavukçuluk sektörünün bu ihracat potansiyelini daha iyi değerlendirebilmesi için kullandığı ham maddelerin dünya fiyatlarıyla belirleniyor olması lazım. Yani mısır'ın, buğdayın, arpanın dünya fiyatlarıyla endüstriye teslim ediliyor olması lazım. Eğer ihracat yapılacaksa, sizin girdilerinizin dünya fiyatlarıyla eş olması lazım. Hammadde girdi fiyatlarınız eşit olmadığı takdirde sizin de ihracatta pek fazla şansınız olmuyor. Siz istediğiniz kadar dahililde işleme rejimi adı altında oradan 3 kuruş buradan 5 kuruş verin deseniz de asıl piyasanın oluşması için mısırın, buğdayın, soyanın dünya fiyatlarıyla yani gümrüksüz olarak kullanılabilmesi lazım. Tekrar söylüyorum bütün dünyada çiftçiler destekleniyor. Ben çiftçilerin desteklenmesine de karşı değilim ama aradaki fark neyse devletin onu doğrudan çiftçinin cebine koyması lazım diye düşünüyorum.

Bugün yurt dışında mısırın ton başı fiyatı 200 lira bizde 500 liraya geldi dayandı neredeyse. Arada 300 lira fark var. Devlet eğer destekleyecekse bu farkı doğrudan gidip çiftçi Ömer'in cebine vermesi lazım diye düşünüyorum. Bu olay tarıma dayalı tüm sanayi dallarında böyle olmalı. Yani fındık için de, tavukçuluk için de, koyunculuk için de geçerli olmalı. Aradaki farkı devlet çiftçiye doğrudan ödemeli ve maliyetler de dünya fiyatlarıyla şekillenmeli. Tüketiciler de dolayısıyla pahalı olmayan bir ürün satın alabilmeli.

EŞ: *Çok güzel bahsettiniz, çiftçi desteklenmeli diyorsunuz. Hakikaten de dünyanın her yerinde destekleniyor. Bizim ülkemizde de muhtemelen destekleniyor ama bu desteği sanıyorum ki devlet yapmıyor. Bu desteği, devlet başkasına yaptırıyor gibi geliyor bana, çünkü aksi takdirde mısırın fiyatı 200 lira olan dünya fiyatından 500'e çıkmaması lazım. Demek ki bunu devlet çiftçiye belki de sizin sırtınızdan desteklettiriyor. Bu da çok doğru bir şey değil herhalde?*

ÖG: Devlet aslında bu desteği bizim sırtımızdan ziyade tüketicinin sırtından çıkartıyor. Bu aslında doğru bir şey değil. Erol Bey şu anda biz sektörümüzün geçmişini, mevcut konumunu ve belki ilerde neler yapabileceğini anlatabilecek durumdayız. Fakat insan istiyor ki ülkesinin tarım alanında bir stratejisi olsun.



Maalesef bizim ne tarımımızın bir stratejisi var ne de genel anlamda ülkenin ekonomik olarak bir stratejisi var. Bundan 25 sene evvel İrlanda Avrupa Birliği'nin kapısını çaldığı zaman, bütün Avrupa Birliği İrlanda ile gırgır geçiyordu. Eski üyelerin “bunları mı alacağız” diye bir sürü fıkraları vardı. Onlar Avrupa'nın en fakir toplumdur. Bugün aynı İrlanda Lüksemburg'dan sonra Avrupa'nın en zengin ülkesi. Nasıl vardılar bu noktaya. Bir stratejileri vardı ve bu strateji ile vardılar bu noktaya. Yurtdışı yatırımları, yurt dışından gelen tüm yatırımları desteklediler. Geçici vergi muafiyetleri getirdiler. Bütün Amerikan şirketleri, Fransız şirketleri, Alman şirketleri, hatta Türk şirketleri gittiler İrlanda'ya yatırım yaptılar. Şimdi İrlanda'nın gayri safi milli hâsılası dediğim gibi Lüksemburg'dan sonra 2 numara.

Yani bu işler gerçekleşebiliyor ama uzun süreler gerekiyor. Örneğin 25 senede olabiliyor. 25 sene bir jenerasyondur. Onun için bazen politikacılarımızın da bazı kararlar verip, bir daha seçilememe kaygısını bir kenara bırakıp, ciddi kararlar, cesur kararlar verip o kararlarda direnmeleri gerekir. Tarımda da bu böyle diye düşünüyorum.

EŞ: *Yani biliyorsunuz, verilecek kararlar uzun vadeli olmalı. Bu uzun vadeler de jenerasyonlar boyu kadar uzun olmalı. Yoksa 3- 5 günlük vadeler uzun vadeler değil kısa vadeler. Uzun vadeli bakmak lazım diyorsunuz bu işlere. Çok doğru söylüyorsunuz. İhracat olarak Irak'ı devre dışı bırakırsak ihracatımızın önemli bir olay olmadığına demin değindiniz. Fakat ben şöyle anımsıyorum. Bundan 10 sene önce ihracat konusu gündeme geldiği zaman sektör bir ağızdan “bırak ihracatı biz kendi işimize bakalım kendi işimizi yapalım” diyordu. Biz o zamanlar ihracat falan diye bir şeyler düşünmüyorduk. O zamanlarda, ihracat gündemimiz hiç yoktu. Gündeme getirenlere de “sen şöyle kenarda dur bakalım” gibi ifadeler kullanılıyordu. O günlere baktığımızda, bugün hakikaten bir mesafe kat ettiğimizi görüyoruz.*

Demin dediniz ki Irak pazarı şunun bunun hatasından dolayı lehimize gelişti. Demek ki birilerinin hatası birilerinin fırsatları oluyor. Bunları iyi değerlendirmek ve yeni yeni fırsatlar yaratmak lazım.

ÖG: Valla ihracat işinde haklısınız. Ben bu işi 20 senedir dillendiriyorum. 20 sene evvel 1980'lerin sonlarında ilk dillendirmeye başladığımız zaman hadi canım sen de deniyordu. Sadece Bakanlık tarafından değil, sektör tarafından da “hadi canım sen de” deniyordu. Ticaret şart. Hiçbir ülke kendi kendine yetmiyor. Muhakkak yurt dışına açılmanız lazım. İthal edeceksiniz ve ihraç edeceksiniz ve bir şekilde katma değer yaratacaksınız. Yani siz ithalat da yapsanız, bu ithalatın üzerine bir takım şeyler koyup onu ihraç etme şansınız var. Dolayısıyla ben Türkiye'nin ithalatının artmasını bir sakınca olarak görmüyorum. Ama tekrar biz kendi işimize dönersek, Türkiye'den Irak'a yaptığımız ihracatları her seneden çıkartalım. Yani 2009 'dan, 2008'den, 2007'den çıkartalım. O zamanlar ihracat az az yapılıyordu. Bunları çıkarttığımızda 55 milyon dolar da bir rekor aslında, o bile bir rekor. Destekler bu sektöre zaman zaman verildi. Siz de hatırlarsınız, geçmiş zaman, yanılmıyorsam bundan 7-8 sene kadar evvel 200 dolar kadar bir destek verilmişti. Bir ihracat piyasasına girebilmeniz için oraya öncelikle ciddi bir yatırım yapmanız gerekli. Örneğin işte Amerika 500-600 dolar kadar veriyor.

EŞ: *Irak pazarını çıkarırsak, böyle bir potansiyel yok gibi görünüyor diyorsunuz. Doğrudur ama bundan on yıl kadar önceye gidersek, o bile yine de bir olaydır. Küçümsememek lazım. Ama bunu nasıl daha da büyütürüz, ona bakmamız lazım. Irak pazarı dalgalı bir pazar. Yarın, öbür gün Irak pazarının nasıl devam edeceği de pek belli olmayabilir. Bakarsın yarın olağanüstü bir durum meydana gelir, Irak pazarı da kapanabilir. O zaman bizim alternatifler arayışına girmemiz lazım. Kesinlikle, burası çok uzak, burası şöyle, burası böyle, diye bakmamamız lazım. Sonuçta bu ülke Çin'e bile ayak satabiliyor. Yapılan bu satışlar frigo sistemle yürüyor. Belki Japon pazarına da gözümüzü dikmemiz lazım. Yani 10 sene önceki gibi “ihracatı boş ver” falan diye düşünmemek gerekir mi acaba diye size tekrar soruyorum.*

ÖG: Haklısınız fakat şöyle bir şey de var. Dünyada tavuk ihracatında ciddi anlamda desteklemeler söz



konusu. Bu desteklemeler 400 -500 Euro'lar boyutlarında Avrupa Birliği'nde değişirken Amerika da bazı ülkelere bazı zamanlarda 600 dolarlara kadar yükselen destekler verilebilmektedir. Biz de ise destek 26 dolar gibi komik bir rakam. Bunu da Ankara'daki büyüklerimize sorduğumuz zaman biz size 180 dolar veriyoruz diyorlar. Ama bilmiyorlar ki, o rakam bir başka yönetmeliğin bir başka maddesine binaen 26 dolara kadar tıraşlanıyor. Tabi bunlar anlamlı destekler değil. Eğer siz yeni bir ülkenin pazarına girecekseniz, Avrupa Birliği'nin verdiği destekler civarında ciddi anlamda destekler alabilmeniz lazım. Bugün Avrupa Birliği Arap ülkelerine yapılan ihracatlara 400 Euro civarında destek veriyorsa, bizim de Suudi Arabistan'a yapacağımız ihracatlarda devletimizden 400 Euro civarında destek almamız lazım. Devlet bize desin ki; kardeşim ben sizi 5 sene destekleyeceğim, ondan sonra Suudi Arabistan için bir daha benim kapıma gelme. 5 sene içinde zaten pey-der-pey bir piyasaya girmiş ve yerleşmiş oluyorsunuz. Ondan sonra sizi isteseler de çıkaramazlar o piyasadan. Bizim pilicimizin, Brezilya, Danimarka veya bir Fransız pilicinden çok daha kaliteli veya çok daha düzgün olduğunu o piyasalar öğrenecek. Ayrıca o piyasalara daha da yakın olduğumuz için ithalatçıların çok fazla para bağlamalarına gerek kalmadan daha düşük tonajlarda mal yollayabilme imkânları da bizler için büyük bir avantaj olacaktır. Dolayısıyla bizim ciddi avantajlarımız var ama bu iş için başlangıçta sektörün mutlaka desteklenmesi gerekiyor. Bu destek 5 sene sonra kaldırılabilir ve şirketler ondan sonra kendi yağlarıyla kavrulurlar diye düşünüyorum.

EŞ: Çok doğru diyorsunuz. Şimdi şöyle düşünüyorum; bu dış piyasalar bizim yakın çevremizde bulunuyorlar. İşte Arap piyasası, işte Rusya piyasası, işte Avrupa Birliği piyasası. Bütün bunlar tavuk eti dış ticaretinin en yoğun olduğu yerler. Biz de buralarda zayıfız. Bir tek Irak piyasasında biraz kuvvetliyiz. Acaba bizim elimizde şu anda görmezden geldiğimiz, belki de değerlendirmedığımız bir takım kozlar var mı? Şöyle düşünebiliriz; şu anda belki çok zor, o işe giremeyiz falan gibi ama acaba biz bir başkasının yapamayacağı bir şeyi yapıp ta bu pazarlarda söz sahibi olabilme imkânlarına sahip miyiz? Bunları acaba dillendirebilir miyiz? Örneğin; mesela biz Arap ülkelerine taze et gönderebilir miyiz diye kafama bir soru işareti geliyor. Çok zor belki şu anda...

ÖG: Çok zor...

EŞ: Zor ama biz bunu yaptığımız anda Brezilya'nın da işi bitmiş olur, Tayland'ın da işi bitmiş olur, herkesin işi bitmiş olur diye düşünüyorum.

ÖG: Şimdi efendim Arap ülkelerine bizim taze et yollayabilmemiz her zaman için mümkün. Uçağa koyarsınız gider. Orada bir sorun yok.

EŞ: Frigoyla da gider o zaman.

ÖG: Frigoyla biraz zor gider. Gitmez aslında. Bir sürü sınır geçeceksiniz, bütün bu sınırlarda beklemeler, ıvır, zıvır işlerle bir sürü zaman kaybı olacak. O iş biraz zor. Türkiye'den Avrupa piyasasına bu anlamda ciddi miktarda mal gidebilir. O da ancak Türkiye Avrupa Birliği'ne girdikten sonra olabilir. Avrupa Birliği'ne girersek, gümrükleri kapısız olarak geçersek, o zaman biz Almanya'ya taze piliç eti yollayabiliriz. Buradan Ağrı'ya nasıl mal yolluyorsak, yaklaşık 2500 km mesafedeki pazarlara da, örneğin Münih'e de gayet rahatlıkla biz piliç eti yollayabiliriz diye düşünüyorum.

Dış pazarlar konusunda haklısınız. Bütün piyasa bizim etrafımızda dönüyor fakat bunun böyle kolay bir yöntemi de yok bence. Yani tekerlek zaten keşfedildi, herkesin piliç eti tüketimiyle alakalı belirli beklentileri var. Her ülkenin kendisine göre beklentisi var. Dolayısıyla bizim o ülkelerin beklentilerini tatmin edebiliyor olmamız lazım. Yani bugün İngiltere'ye gidecek olan tavukla Irak'a gidecek olan tavuk tamamen farklı yapılarda. Bir tanesi işlenmiş istiyor, bir tanesi bütün istiyor. Ama inanıyorum ki bu da pey-der-pey



değişecektir. Önce parçaya arkasından işlenmiş ürünlere, katma değerli ürünlere doğru bir kayma olacaktır.

EŞ: *Gene de ne kadar zor olursa olsun bu konuyu da mutlaka kulağımızın arkasında bir yerde saklı tutmamız ve ilerdeki bir potansiyel avantajımız olarak düşünmemiz, unutmamamız gerekli diyorum.*

ÖG: Erol Bey, bizim şöyle bir derdimiz var. Ankara'nın bize daha fazla inanması, güvenmesi gerekiyor. Ankara'yla beraber çalışabilmemiz lazım bizim. Ama biz sektör olarak Ankara'yla bir türlü aynı frekanslara, aynı iletişim düzeyine gelemiyoruz. Mesela, Avrupa Birliği ile alâkalı daha çözülmedik bir sürü meseleler var. Bunları çözmek, Ankara'nın yapabileceği işler diye düşünüyorum. Yeter ki istesinler, inansınlar, yeter ki bazı konularda oturalım masaya, bir takım yönetmelikler, bir takım kanunlar çıkmadan önce bizlere de daha fazla danışılın, bizim görüşlerimize biraz daha itibar edilsin. Biz art niyetli değiliz. Yani biz sonuçta büyüüp daha fazla insan istihdam etmek istiyoruz. Yani daha fazla katma değer yaratmak istiyoruz. Hepimiz daha fazla katma değer yaratırsak bu sektörde kalacağız. Katma değer yaratmayan pey-der-pey bu sektörde yok oluyor. Bunlar her sektörde de yok oluyorlar. Onun için bizim, devletimiz tarafından daha fazla dikkate alınmamız, daha fazla dinlenmemiz lazım. Yani resmi otorite ile özel girişimcilerin, özel sektörün daha fazla el ele çalışması lazım. Türkiye'nin ileriye gidebilmesi için sadece bizim sektörde değil, bütün sektörlerde de bu durum böyledir.

EŞ: *Sanıyorum ki devlet otoritesinin eli taşın altında değil. Ancak özel sektörün eli taşın altında. Özel sektörün eli daha çok acıyor. Devlet yardım ediyor tabi, bir şeyler yapıyor, hiçbir şey yapmıyor demeyelim ama özel sektörün canı yandığı kadar devletin canı yanmadığı için bir yerde el elin eşeğini türkü çağırıp arar ya, biraz da hani ona mı benziyor acaba bu iş?*

ÖG: Valla bilmiyorum. Sonuçta daha fazla iletişim gerekiyor, insanların daha fazla hoşgörülü olması gerekiyor. Hoşgörülü olacaksınız ki karşınızdakini anlayabilesiniz veya onun fikirlerine sahip çıkmıyorsanız bile bırakacaksınız bir şekilde o da kendini anlatsın, derdini söylesin.

EŞ: *Japonya piyasasıyla ilgili bizim sektörümüzün oraya ihracat yapma potansiyeliyle ilgili herhangi bir düşünceniz var mı? Bu konuda ne düşünürsünüz? Böyle bir şey mümkün olabilir mi yakın bir gelecekte?*

ÖG: Bunu tekrardan Ankara'ya sormak lazım...

EŞ: *Şu andaki şartlarla, şu anda alınan teşviklerle?*

ÖG: Şimdi siz de biliyorsunuz, benden daha iyi biliyorsunuz, bütün ülkelerle karşılıklı bir takım anlaşmaların yapılması lazım. Bu anlaşmalar yapılmadan, sizin hiçbir ülkeye mal satabilmeniz mümkün değil. Çin'e bile hiçbir şey yollayamazsınız. Bugün hâlâ yollayamıyoruz biz, Çin'e mal gitmiyor. Demin daha fazla iletişim yapılması lazım derken benim de kısmen bahsetmek istediğim buydu. Ankara'nın dış ülkelerle daha fazla iletişim içine girerek anlaşmalar yapması lazım. Japonya'yla bir anlaşma yapılması lazım. Sağlık sertifikalarında mutabık kalınması gerekir. Karşılıklı raporlamaların oluşmaya başlaması lazım. Ondan sonra tabii ki yollarsınız. Ama bunlar oluşmadıktan sonra, ben kalkıp Japonya'nın kapısını veya Avrupa Birliği'nin kapısını çaldığım zaman diyor ki adam bana ben resmi otorite ile konuşurum, seninle konuşmam diyor ki haklıdır. Yani karşıdaki resmi otorite, özel sektör olarak benimle görüşmez, karşısında resmi otorite olsun ister.

EŞ: *Ben şunu kastetmek istedim. Şu anda Japonya ile ilgili sağlık sertifikaları ile ilgili tercümelere yaptırılıyor. Devlet kademesiyle Japonya arasında bir takım diyaloglar kuruluyor. Eğer bir uzlaşma sağlanırsa bizim fiziki olarak bunlara mal satabilmemiz mümkün mü?*



ÖG: Ben biraz zor görüyorum, imkân var ama biraz zor görüyorum.

EŞ: *Japonya piyasasının tavuk etinin durumu nedir?*

ÖG: Neden zor görüyorum, çünkü bizim Avrupa Birliği'nde nasıl Tayland'ı yenme şansımız varsa, Tayland'ın da Japonya piyasasında şansı bizden daha fazla. Avrupa Birliği bize kapıyı açsın, biz burada en fazla Brezilya'dan ve Tayland'dan pay alarak yerleşeceğiz oraya. Aynı şekilde de Tayland'ın, Çin'in Japonya'da bize karşı bir avantajı var. Büyük Japon ticaret şirketleri gıda üretim işlerini Çin'de yaptırıyor ve oraya getiriyorlar. Dolayısıyla biz çok iyi ve düşük maliyetli bir üretici ülke konumuna gelsek bile Tayland ve Çin'in Japonya piyasasında bize göre avantajlı olduklarını düşünüyorum.

EŞ: *Tabi hem daha yakın, hem dil olarak da benzerler birbirlerine...*

ÖG: İhracat konusunda Rusya'yla ilgili bir nokta daha belirteyim. Rusya her sene üretimini ciddi olarak arttırıyor. Her sene dışarıdan yaptığı ithalat kotalarının miktarını düşürüyor. Rusya'da üretim ciddi anlamda ucuz. Rusya'da buğday 70 dolar, 80 dolar civarında. Bizde buğday kaç lira, 550 lira. Yani aradaki farkı görebiliyor musunuz? 100-120 lira nerede, 500 lira nerede. 4 misli fark çok fazla. Çok yakın zamanda yani 8-10 sene gibi yakın bir gelecekte Rusya'nın kendine yetmeye başlayacağını düşünüyorum. İç talep de artsa bile üretim artışı daha hızlı olacağı için kendi kendine yetecek bir ülke haline geleceğini düşünüyorum. Ama aynı şeyi Avrupa Birliği için düşünmüyorum. Aynı şeyi Arap ülkeleri için düşünmüyorum. Arap ülkeleri ve Avrupa Birliği önümüzdeki jenerasyonda da ithalatçı olmaya devam edecekler diye öngörüyorum. Rusya'ya ihracatın 8-10 sene sonra biteceğini düşünüyorum.

EŞ: *O zaman o bitene kadar ki dönemde biz bu pastadan mümkün olan en büyük payı almaya çalışacağız herhalde.*

ÖG: Rusya'daki piliç eti pazarı genellikle but etine yönelik. Yaptığı 100 birim ithalatın 90 birimi but eti ve but türevleri. Dolayısıyla bana göre bizim Avrupa Birliği'ne göğüs eti satmadan Rusya'ya but eti satma şansımız yok. Çünkü Türkiye'de de but eti ve kanat eti piyasası öncelikli. Kanat ve but mangalın üzerine daha güzel geliyor. Durum Japonya'da da öyledir. Japonya'da da ciddi anlamda bir but piyasası var ve onlar da göğüs etine oranla but etini daha fazla tercih ediyorlar.

EŞ: *Peki Rusya'da tabılın çok ucuz olduğunu söylediniz. Rusya'nın dışarıya tedarikçi olma şansı nasıl? Biz Rusya'dan tedarik yapabilir miyiz? Türkiye'de üretimde kârlılık istikrarlılığı açısından neler söyleyebilirsiniz?*

ÖG: Sektörümüzde bir sene kâr yapılıyorsa bir sene de zarar yapılmaktadır. Ben bu çift seneli, bir sene kâr bir sene zarar gidişatının bir müddet daha devam edeceğini düşünüyorum. Ama bunun azalarak devam edeceğini veya miktarlarının, yani oynamaların biraz daha yumuşayarak gerçekleşeceğini düşünüyorum. Her ne kadar piyasadaki şirket sayısı azalıyorsa da artık birleşmelerin biraz daha fazla olabileceğini düşünüyorum. Aslında Avrupa ülkeleri veya Amerika'yla kıyasladığınız zaman Türkiye'de her sektörde birleşme ve satın almaların çok daha az olduğu görülüyor. Biz malımızı mezara götürür ama başkasına vermeyiz. En iyisini biz biliriz, en iyisini biz yaparız diyoruz. Başkalarının laflarını, başkalarının nasihatlerini de tam olarak dinlemeyiz. Dolayısıyla buradaki kavşaktan aşağıdaki şehre kadar baktığınız zaman 10 tane diyelim un fabrikası var ama 2 tanesi çalışır, diğer 8 tanesi atıl durumda, ya kapalı ya da yatmaktadır. Tavukçuluk konusunda da Türkiye'de, Türkiye'nin nerdeyse her köşesinde birkaç tane, yatan, atıl durumda bir kaç tavuk fabrikası vardır diye düşünüyorum. Dolayısıyla şimdi Avrupa'ya baktığımızda veya Amerika'ya baktığımızda, bir tane şirket



çıkıyor tek başına 700 bin ton üretim yapıyor. Yahut Amerika'da bir bakıyorsunuz Pilgrim-Pride haftada tek başına 48 milyon adet ve 90.000 ton kesik piliç üretimi yapıyor.

EŞ: Yani hesap makinemizin almadığı rakamlarda üretim yapıyor.

ÖG: Evet öyle aslında. Türkiye'deki 1milyon 300 bin ton gibi toplam üretime baktığımız zaman bu üretimin yaklaşık 20 tane firmaya dağılmış durumda olduğunu görüyoruz. İlk beş firma %55'ini teşkil ediyor. İkinci beş firma %25 üretim daha ekliyor üzerine. Ama ben bu firmaların daha da azalacağını düşünüyorum. Bazı şirketler artık kaybolmayacaktır, yani bu ilk onda olan şirketlerin kaybolacaklarını ben zannetmiyorum. Muhakkak bunlar birleşerek sayıca daha azalacaklar fakat daha verimli bir üretim ortaya çıkacak. Türkiye aslında tavukçuluğu son senelerde kurmuş olduğu için bugün Avrupa'ya veya Amerika'ya nazaran daha genç bir sektördür ve daha verimli üretim yapabilmektedir. Kümes büyüklüklerimiz belki yeterli değil, onların biraz daha büyümesi gerekir diye düşünüyorum. Ama diğer verimliliklere baktığımız zaman yani elde ettiğimiz yem dönüşüm oranları, ölüm oranları, bugün Avrupa Birliği'yle, Amerika'yla yarışır durumda. İç piyasa da tabii gayet enteresan bir dinamik yapı gösteriyor. Bundan 25-30 sene evvel tamamen ramazana ve kış aylarına endeksli olan tavuk tüketimi artık tüm yıla yayılmış durumdadır. Eskiden bilhassa yılbaşı gecesi tavuk kaynatılır ve suyuna pilav ve çorba yapılırdı. Tavuk da fırına verilir, sonra parçalanarak pilavın üzerine yayılırdı. Tavuk yemeği o şekilde yenirdi. Yani tavuk en fazla kış mevsiminde yenirdi. Fakat son 25 sene içinde tavuk yavaş yavaş mangalın üzerine konmaya başlandı. Mangala sadece köftenin değil aynı zamanda tavuğun parçalarının da konabileceğini, bilhassa kanatın mangalda ızgara yapılması gösterilmeye başlandıktan sonra mangal trendi yükselmeye başladı. Bu konuda Lades markası önemli bir kilometre taşı oldu. Bizi modern tavukçulukla ilk buluşturan onlar oldu diyebiliriz. Ondan evvel çalışmakta olan tesisler vardı tabii. Mesela bugün bir Mudurnu ondan evveldi. Ama paketli ve tabakta ambalaj ve bütün o robotlu modern kesim hatları falan hep Lades'le gündeme gelmeye başladı. Türk halkının tavuğa olan güveninin artması, piliç etine olan güvenin daha üst seviyelere taşınması ve yıllık tüketimin 150-200 bin tonlardan 1milyon 300 bin tonlara yükselmemizin fitili hep Lades oldu diyebiliriz.

EŞ: Devletin zaman zaman teşvik politikaları oluyor. Sektörü teşvik etmeleri gündeme geliyor. Siz sektörün en ileri gelenlerinden biri olmanız sebebiyle size soruyorum, tavukçuluk sektöründe böyle bir teşviğe ihtiyaç var mı? Örneğin demin bahsettiğiniz kümes sıkıntılarımız var üretim kümeslerinde. Bu yönde bir teşviki acaba kabul etmekte yarar var mı?

ÖG: Ben teşvik olarak, üretim teşviki olarak hiçbir şey talep etmiyorum. Aslında Türkiye'de tavukçuluğun üretim teşvikine ihtiyacı olduğunu düşünmüyorum. Teşvik verilecekse eğer yem hammaddelerinin dünya fiyatlarından temin edilmesi yönünde teşvikler verilmesi gerektiğine inanırım ve savunurum. Yem hammaddesi üretimine verilecek teşviki de devlet gidip doğrudan üreten çiftçinin cebine koymalı diye düşünüyorum. Bu suretle yem fiyatları ucuzlayacak ve halk daha ucuz fiyatlarla hayvansal protein tüketme imkânına kavuşacak. Zaten tavuğun, sütün, etin, yumurtanın en önemli girdisi, %60'ı 70'i yemdir. Yem ucuzlayınca tüketici de daha ucuz protein tüketme imkânına kavuşacak.

EŞ: O zaman dış pazarlarda rekabetçilik durumu da iyileşecek.

ÖG: O zaman dahilde işleme rejimi diye bir sisteme de ihtiyacımız kalmayacak.

EŞ: Destek beklemeye de ihtiyacınız kalmayacak.

ÖG: Aynen öyle. Dolayısıyla Türkiye'nin bir üretim desteğine ihtiyacı yok. Türkiye'nin tahıl destekleme sistemini değiştirmesine ihtiyacı var. Bu sadece tavukçuluk için geçerli değil, bütün sektörler için geçerlidir.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ
Ticaretten... Üretime...



EŞ: Çiftçiye doğrudan desteklemeli.

ÖG: Şimdi taban fiyatı diye bir mekanizma var, onu da TMO'yu kullanarak yapıyorlar. Kullanıyorlar ama dünyada tarım teşvikleri bu şekilde yapılmıyor. Bizim taban fiyatı uygulamamızla gelişmiş ülkelerdeki tamamen farklı. Bizde taban fiyat olarak ben şu miktarı veriyorum diyor. TMO, Türkiye'de üretilen 40 milyon ton tahılın 2 milyon, 3 milyon, 4 milyon tonunu alıyor. Geri kalan %90'ın fiyatı da, %10'la beraber TMO'nun belirlemiş olduğu veya Tarım Bakanlığı'nın belirlemiş olduğu veya Başbakanlığın belirlemiş olduğu o taban fiyatlarıyla oluşmuş oluyor. Yani şişirilmiş bir fiyat. Dolayısıyla şişirilmiş olan bu fiyat kimin sırtına yüklenmiş oluyor. Tamamen tüketicinin sırtına yükleniyor ve biz üreticileri de yani çiftçiyle tüketici arasındaki üreticileri de daha verimsiz kılıyor. Dolayısıyla tahılın muhakkak suretle çiftçiye doğrudan ödeme yapmak suretiyle destekleniyor olması lazım.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun. Bu yapıt yayınlandığı zaman herhalde insanlar görüşlerinizden yararlanacaklardır.

ÖG: Ben teşekkür ederim, çok sağ olun, bu filmi yapan ve düşünen arkadaşlara da çok çok sağ olsunlar diyelim. Bu iyi bir belgesel olacak diyelim.





MEHMET KESKİNOĞLU



MEHMET KESKİNOĞLU

Kerestelerin Arasında Başlayan Yumurta Üretimi...

Erol Şengör: Merhaba. Hoş geldiniz... Sizin tavukçulukta ki hikayeleriniz oldukça geriye gidiyor. Tarihçe olarak başlangıcınız babanız rahmetli İsmail Keskinoglu ile başlıyor. O zamanlar sizler çok küçüktünüz. Birlikte büyüdünüz. Bize geçmişe yönelik babanızın ağzından dinlediğiniz hikayelerden başlayarak, tavukçuluk sektörüne nasıl girdiniz, anlatır mısınız? O zamanlar Türkiye’de tavukçuluk nasıl yapılıyordu? Biraz bilgi verebilir misiniz?

Mehmet Keskinoglu: Ben 1957 doğumluyum. 1963 yılında babamın kerestecilik yaptığı günlerde 10-20 tane tavuk alıp kerestelerin arasında onlara baktığımı, evimize oradan yumurta götürdüğümüz günleri hatırlıyorum. Tabi tavukların bir kısmı da erkekti. O yıllarda rahmetli babam orada elde ettiğimiz yumurtalardan civciv çıkararak, (tabi kuluçka makinelerinde değil tavukların altında), tavuk sayısını çoğalttık. Aradan geçen epey bir zaman sonra 100 civarı yumurtlayan tavuğumuz oldu. Tabi o yıllarda yumurtaların hepsi tabi evde yenmiyor. Yakınlarımızda birkaç tane bakkal vardı. Babam elindeki fazla yumurtaları onlara satmaya başladı. Her seferinde annemle babamın konuştuklarını hatırlarım. Babam derdi ki “ya ne kadar kârlı bu iş. Bu yumurtalar hem evimizin ihtiyacını görüyor hem de eşimize dostumuza hediye gönderiyoruz. Yiyemediklerimizi ve artanları da bakkala veriyoruz” derdi. Babam çok zeki ve ileri görüşlü bir insandı. Yumurtalardan elde ettiği paralar o kadar hoşuna gitmişti ki o yıllarda kereste dükkanında bir tane kuluçka makinesi yapmaya karar verdi. O zamanlar Beydere’de örnek bir tavuk çiftliği vardı. Beydere’de ki bu tavuk çiftliğine abimle sürekli gidip geliyorlardı. Bu gidiş gelişlerle kuluçkadan nasıl

civciv çıkarılır onu öğrendiler. Yurtdışından gelen bir kuluçka makinesi görmüşler. Babamla abim bu kuluçka makinesini örnek alarak ahşaptan bir kuluçka makinesi yaptılar. Çok küçük bir makineydi. Bu kuluçka makinesi yapıldığında gidip dışarıdan yumurta aldılar. Hiç unutmuyorum 700 tane yumurtayı makineye koydular. İşte 18. gün geçti, hiç civciv çıkmıyor. Lamba kontrolleri yapılıyor, ısısına bakılıyor, anlayacağınız her şeyi deniyoruz. 21 gün beklendi, civciv gene yok. Babam bu işte bir tuhaflık var deyip Beydere'deki o ziraat mühendisi amcağı çağırdı. O amcamız geldi ve dedi ki “ya bu yumurtalar horozsuz, bu yumurtalar döllü olmadığı için civciv çıkması söz konusu değil”. Ondan sonra hiç unutmuyorum babam hemen Beydere'den horozlu yumurtalar alıp geldi.

Babam yine o yıllarda küçük bir kümes yapıp bu kümeste tavukları horozlarla birlikte besleyip yumurtaları almaya başladı. Yine 700 tane kadar yumurta toplandıktan sonra kuluçka makinesine ikinci kez koyduk. Yumurtalar döllü olduğundan hiç unutmuyorum o yıllarda 450 tane kadar civciv çıktı. 450 tane civciv çıkınca biz çok sevindik. Tabi o kadar çok civciv ki bu civcivler nereye koyulacak, nasıl beslenecek falan diye düşünmeye başladık. Tabi her 21 günde böyle bir 400, 500, 600 civciv çıkmaya başlayınca. Biz de bu civcivleri satmaya başladık. Bizim küçük bir arabamız vardı. Civcivleri o arabamızın arkasına koyarak bunları köy köy pazar pazar dolaşarak satmaya başladık. Bu satıştan elde edilen kârlılıklar o kadar iyiydi ki babam keresteciliği bırakıp tavukçuluk yapma konusuna ufak ufak karar vermeye başladı. Daha sonra 1965, 66 yıllarında 2 tane daha 18.000'lik kuluçka makinesi yapıldı. Bu kuluçka makineleri yapılmaya bizim işler büyümeye başladı. 1966-67 yıllarında Türkiye'nin birçok şehirlerine gidip civciv satmaya başladık. Tabi bu civcivler etlikti. Bu işte iyi bir pazar elde etmiştik, talepler de çoğalmıştı. Bu arada yumurtalık civciv de elde etmeye başladık.

Civcivlerimiz çoğalınca mevcut yerimiz artık küçük gelmeye başlamıştı. Bizim burada Akhisar'ın hemen girişinde küçük bir yerimiz vardı. Oraya geçsek daha iyi olur düşüncesiyle 3.600 metrekairelik yeni yerimize geçtik. Bu yerimize tavuklarımızla birlikte kereste atölyemizi de taşıdık. Yeni yerimizde 1967'li 70'li yıllar arasında kereste makinelerimizin de olduğu küçük bir atölye ile birlikte ağırlıklı olarak kümeslerle yaparak yapılanmaya başladık. Yaptığımız kümesler tabi şimdiki gibi değil. 200- 300 metrekairelik yerler. Bir gün baktık babam birçok çita kesmiş. “Ya baba ne yapıyorsun” dedik. Oğlum dedi ben kafes yapmaya karar verdim. Baktım ki yumurtacı kümeslerde salma tavuk çok fazla yer kaplıyor. Bu tavuklara dedi, küçük küçük kafesler yapacağım, kafeslerin içine koyacağım dedi. Baktık her gün bu çitaları çiviliyor, çitaların ızgaralarını yaptı arkalarındaki kafesleri yaptı ve bu kafeslerin içine tavukları koymaya başladı. Aradan 6 ay geçti. Kafeslerde ki tavuğun dışkılarının asiti kafeslerdeki çitaları bozmaya başladı. Ondan sonra baktık ki, çürümesinler diye çitaları mazotun içine yatırıyor. Tavuklar çoğalmaya başlayınca bu çitalardan 1 katlı, 2 katlı, 3 katlı, 4 katlı gibi kafesler yapmaya başladı. Ve Baktık ve gördük ki kafeste aynı alana çok daha fazla hayvan koyabiliyoruz. Ayrıca bu kafeslerin içindeki hayvanlardaki yumurtalar çok daha da temiz çıkıyor. Bu temiz çıkan yumurtaları çok daha rahat satmaya başladık. Herkes bizden yumurta almaya başladı. Bir gün hiç unutmuyorum, Nato üssüne Amerika'dan yumurta getiriyorlar. Gittik dedik Amerika'dan yumurta niçin getiriyorsunuz. Bakın biz buradayız, burada çok da yakındayız. Nato Birliği'nde ki Amerikan askerlerine ısrarla bizim yumurtalarımızı almasını söyledik. Dediler ki bize “bütün her şey bize Amerika'dan geliyor. Biz bu yumurtaları sizden alabilmemiz için Amerika'ya yazı yazmamız lazım”. Burada da yine çok sevdiğimiz bir Amerikalı asker olan dostumuz aracılığıyla, bir yazı yazıldı. Amerika'dan bizim yumurtalar için o yıllarda tahlil istendi. Yumurtaları gönderdik, Amerika'ya alıp götürdüler. Ve geldikten sonra dediler ki yumurtalarınız çok güzel. Bütün besin değerleri gayet iyi, artık biz bu saatten sonra Türkiye'ye yumurta göndermiyoruz. Bu yumurtaları kesinlikle Türkiye'den Keskinoglu firmasından İsmail amcadan alabilirsiniz. Ve biz o yıllarda Nato Birliği'nde ki Hava Meydan Komutanlığına Akhisar'dan devamlı yumurta vermeye başladık.

Bunu duyan İzmirli de yumurta istemeye başladı. Türkiye'de diğer birçok Nato üssüne daha yumurta



göndermeye başladık. O yıllarda tabi Nato çok ön plandaydı. Ve Nato'da ki tüm askerler bizim yumurtamızı yemeye başladı. Bu aşamalar böyle geçtikçe baktık ki mazota da yatırılrsa bu çıtalar zaman, zaman çürümeye başlıyorlar. Bu arada bizim tavuklarımız da çoğalmaya başladı. Babamın çürümesinler diye mazota yatırdığı çıtalar da çürümeye başladı. Bir gün babam dedi ki ya çocuklar artık biz bunu tel kafes yapalım. Kuş zaten uçmayı sever, telde daha rahat olacağını düşünüyorum dedi. Babam kendi imal ettiği bir tel kesme makinesi yaptı ve o makineyle tel kafes yapılmaya başlandı.

Rahmetli babam İsmail Keskinoglu son derece akıllı, son derece mantıklı ve olmazsa olmazların insanıydı. Ne yapması lazımsa, o kafasına koydu mu, gece yatıp rüyada da gördü mü, bunu yapmaması söz konusu değildi. Çok ciddi bir şekilde o işin üzerine giderdi. İş öncelikle kafasında icat ederdi. Bu icatla birlikte de, tel kafeslere dönüldü. Saclar geldi, ama sacları kesemiyorduk. O zamanlar ben de palazlanmıştım. Abim o yıllarda, 21-22 yaşlarında ben de 13, 14 yaşlarındayım. Abim ile 9 yaş var aramızda ve başladık kafes yapmaya. Kendi kafeslerimizin hepsini bitirdik. Kafesler bittikten sonra Türkiye'den birçok yerden kafes istenmeye başlandı. Konya'dan, Afyon'dan. O yıllarda Başmakçı da kafes tavukçuluğu hiç yoktu. Tavukçuluk yıllarımızda ki ilk kafes sipariş işimizi İzmir'de Narlıdere'deki Esin Özgener'den aldık. Esin ve Elen Özgener, iki kardeştiler. Aksihar'dan tütün alırken bizim kafesleri görünce bizden kafes isteyip onlar da tavukçuluğa başladılar. O yıllarda abimin ve benim de işe girmemizle birlikte işimiz süratle büyümeye başladı. Artık 3600 metrekare yer de küçük gelmeye başlamıştı. Şu anda ki mevcut merkezimizde olan 36 dönüm yer alındı. 36 dönüm o kadar büyüktü ki biz bir geldik buraya "ya dedik burayı bu kümeslerle nasıl doldururuz". Hiç unutmuyorum o gün 30'ar metrekarelik iki tane bina yaptık. Ve kafes imalatımız böylece ciddi şekilde büyüyerek gitmeye başladı.

EŞ: 36 dönüm araziye yayıldınız.

MK: 36 dönüm arazide kafes imalatımızı geliştirdik. Bahsettiğim gibi 3 tane,4 tane kümes tamamlandı. Türkiye'de o yıllarda Migros'a yumurta vermeyi planladık. Ve o yıllarda yani 75, 76, 77 yıllarında Migros bu kaliteli tertemiz yumurtaları almaya başladı. Yumurtaları tabut tabir ettiğimiz tahta sandıkların içinde satardık. Tabutların içine saman doldurur yumurtaları saman içinde satardık.

EŞ: Yani tahtadan sandık.

MK: Tahtadan sandık içinde samanla karıştırarak gönderiyorduk. O zamanlar viyoller falan yok. Yurtdışından viyoller geliyor ve bir de Konya'dan bir firma vardı çok basit şeyler yapıyordu. Biz viyolleri oralardan almaya başladık. Migros'a yumurta vermeye başladıktan sonra başkalarından da çok ciddi şekilde talepler oluşmaya başladı. Ve bu taleplerle birlikte biz 2 tane, 3 tane, 5 tane kümes derken bu kümesler hızlı şekilde çoğalmaya ve sistem büyümeye başladı. Tabi biz kafes imalatında da o yıllarda başka kimse kafes yapmadığı için kafes işinden çok paralar kazanmaya başladık. Çok iyi paralar kazanıldığı için de babam "çocuklar artık sizler de büyüdünüz bu saatten sonra artık kerestecilik bitmiştir. Bütün işimiz artık tavukçulukla devam edecek" dedi. Bundan sonra bütün planlarımızı ve projelerimizi tavukçuluk üzerine yapmaya başladık. O yıllarda neler yapabiliriz Türkiye'de diyerek hedefler koyduk kendimize ve bu hedefler doğrultusunda birlikte devam etmeye başladık. Kafes işimizi bitirdik. Yumurta üretiyoruz, civciv lazım. Ciddi civciv ihtiyacımız olduğu için o yıllarda Pasreform'dan kuluçka makineleri getirdik. Pasreform makinelerini kurduk. O yıllarda babcock firmasından bir parti damızlık anne baba getirdik. Onlarla birlikte bu damızlık işi büyürken kendimizin haricinde Türkiye'nin birçok yerine civciv satmaya başladık. Baktık ki, viyol ihtiyacımız artıyor. Denildi ki kaliteli viyoller yurtdışından getiriliyor ve bir de karteks firmasında yapılıyordu. Bize dostlarımız tarafından denildi ki sektördeki tüm yenilikler Keskinoglu'ndan çıkıyor. Siz viyol işine de girin ki bizler viyolleri dışarıdan getirmeyelim. Tabi biz viyol işini bilmiyoruz. O yıllarda Tayland Taipei'ye gittim. Tayland Taipe'de viyol makinelerini gördük. Şu anda da yanımızda olan ve çok değer verdiğimiz Kenan ustayla birlikte gittik.





Tayland Taipei’de birçok makineler gördük. Çok basit olan bu makinelerden bir tane almaya karar verdik ve o makineyi getirdik. Onu monte ettik. Babam bize çok kızdı. Ya dedi bu makine alınır mı, bu kadar çok para verilir mi? Bu makinenin daha iyisi biz burada yaparız. Dedik baba, peki nasıl yapacağız. Valla dedi bak Kenan ustanız gidip gördü orada. Burada aynısını yapabilir dedi. Bunun üzerine biz burada atölyede viyol makinelerinin aynısından yapmaya başladık. Getirdiğimiz makine saatte 1000’lik kapasitede idi. Biz bunun yanına saatte 1500 viyol üreten 3 tane makineyi daha yan yana koyduk. Böylece viyol üretmeye de başladık. Baktık viyol işi de gayet iyi bir iş. Kendi ihtiyacımızın dışında Türkiye’nin de birçok yerlerine kamyon kamyon viyol satmaya başladık. Tabi işler biraz daha büyüyünce baktık bizim bu makinelerimiz verimli değil. Ondan sonra gittik Danimarka’dan Hartman firmasıyla oturduk görüşmeler yaptık. Saate 18.000’lik olan bu Hartman makinelerinin Türkiye temsilciliğini aldık. Bir tane makine onlardan sipariş verdik. Türkiye temsilciliğini bize verdiler. ilk 5 sene anlaşma yapıldı. Bu makineyle saatte 18.000 tane dakikada 300 tane basıyorduk. Dakika da 300 tane basan makine tabi çok ciddi bir makine ve şu anda da hala çalışıyor bu makineler. Bunun yanında ikinci makine geldi, üçüncü makine geldi, dördüncü makine geldi ve bu makineler hızlı şekilde viyol üretimine devam ettik. Bu arada baktık ki biz yumurta tavukçuluğunda çok ciddi boyutlara gelmişiz. Tabi o yıllarda 10.000 tavukluk bir kümes büyük rakam. O yıllarda 10.000 tane hayvana bir kişi bakıyordu. Bizim o yıllarda toplam 250.000 tane hayvanımız vardı. Şu anda bunlar çok büyük rakamlar değil. Şu anda bir kümeste 250.000 tane hayvan var. Bir kümesteki 250.000 hayvana bir kişi bakıyor. Yani 25 kişinin baktığı bir işe bir kişi bakıyor. Sistem full otomatik.

Tabi buraya daha gelmeden baktık ki yaşı ilerlemiş yumurta tavuklarının kesimi ile ilgili işler büyük boyutlara ulaşmış. Kümeden alıyorlar, götürüp pazarlarda canlı satıyorlar veya vahşice kesiyorlar. Çok kötü bir manzara. Bir gün yine abim ve babamla birlikte oturuyoruz. Ya dedi babam, çocuklar bu tavukları kesmek için bir kesimhane yapmamız lazım. Sadece yumurta tavuklarını keselim ki, bunları da daha böyle verimli şekilde piyasaya satalım. Daha hijyenik keselim ve satalım. Burada bu tavuklar zebil oluyor. Biz tabi o zamanlar etçi değiliz. Biz tavukçuluğun yumurta kısmında devam ediyoruz. Böylece kesim ile ilgili küçük bir tane makine almaya karar verdik. Saatte 1.500 tane kesecek makine almaya karar verdik. Proje yapılırken dedik ki hiç olmazsa 3.000 olsun kesim kapasitesi ve proje bitti. Projeye ilgili bir gün Stork’u, bir gün Meyn’i, bir gün de



Lincö'yu çağırdık ve bunlarla oturduk görüşmeler yaptık. Bu arada abim askere gitmiş gelmiş ve işler daha profesyonelce dönmeye başlamıştı. Kesimhanenin yapılmasıyla ilgili projenin bitme aşamasında babam dedi ki, ya dedi çocuklar bunu 6.000 yapalım. 3.000 çok küçük. Yarın öbür gün gene sıkıntılar yaşayacaksınız. Sonuçta görüşmeleri tamamlayıp Stork firmasında karar kıldık. Bu tartışmalar sırasında 6.000 adetlik kesim işini konuşurken farklı farklı başka konular da ortaya çıktı. Kesimhane dediğiniz tesis müthiş bir tesis. Bu müthiş tesis dediğimiz 1.200, 1.500 metrekare bir bina, 1.000 metrekare daha soğutma grubu, bir 1.000 metrekare daha sevkiyat alanı vs. Biz başladık binaları yapmaya. Tek vardiyada 6000 adet yumurta tavuğu kesme işine başladığımızda, baktık ki piliç eti korkunç şekilde aranan bir ürün. Dedik bu piliç etini de biz yaparsak daha doğru yaparız. Piliç eti üretimiyle birlikte ileri işlenmiş ürünler üretirken yaşlı tavuklarımızı da kullanırız. İleri işlemede ki ürünlerimizle birlikte de bunların organizasyonunu yaparız. Öyle bir çalışma başladı.

Kesimhanemiz 1997'de üretime girdi. Yumurta konusunda çok iyi bir ismimiz olduğu için bütün zincir mağazalar Migros'u ve diğerleri "ya sizin yumurtanız kaliteli sizin etinizde kalitelidir bize et de verin" dediler. Bu et işinde damızlık anne, babalar çok önemli. Etlik damızlıklar getirmeye başladık. Etliklerle birlikte kesimhanemiz 2 vardiyaya çıktı. Piliç etine korkunç bir talep vardı.

EŞ: Siz o zaman Shaver ırkı kullanıyordunuz?

MK: O zamanlar Cobb vardı, Hubbard vardı, Ross vardı. Yani birçok firmanın ürünlerini kullanıyorduk. Anne, babadan bahsediyoruz.

EŞ: Damızlık

MK: Bu damızlıklar eskiden bugünkü gibi çok verimli değildi. Daha da önceki yıllarda baktığımız broiler 3 ayda yetişiyordu. 3-4 kilo yemle 1 kilo canlı ağırlık alıyorduk. Şuanda biliyorsunuz 1.7, 1.8 kilo yemle 1 kilo canlı ağırlık alınıyor.

EŞ: Siz BESD-BİR'in de üyesisiniz. O zamanlarda da üyeydiniz. BESD-BİR1993 senesinde kuruldu. O zaman yumurtacı damızlıkçılar, etçi damızlıkçılar ve et üretenler bu derneğin üyesiydi. Siz de yumurta damızlıkçısı olarak bu derneğin üyesiydiniz. O zaman et işiniz yoktu. Ben 1995 senesinde derneğe Genel Sekreter olarak geldim. Toplantılar yapıyoruz, firmaları çağırıyoruz. Sizi etçilerin toplantılarına çağırıyorlar, niye, siz çünkü yumurtacısınız ve yumurta damızlıkçısı olarak etçilikle ilginiz yok. Ben o zamanlarda duymuştum, Keskinoglu kesimhane yapmış diye. Bunu da çağırardım dedim. Hatta o ara Azim Tavukçuluk da galiba yavaş yavaş et işlerine giriyordu. Azim'i de çağırardım dedim. Madem sen istedin hadi peki çağırardım dediler. Sizi ilk etçi toplantısına ben çağırmıştım. Çok iyi hatırlıyorum. O günlerden ne günlere geldik. Dolayısıyla bugünkü boyutlar tabi çok büyüdü. Sizin kesimhane hikayeniz böyle başladı. Kesimhanedeki gelişmelerinizden de bize biraz bahsedebilir misiniz?

MK: Erol Beycim biz o yıllarda sizin de bahsettiğiniz gibi yumurta damızlıkçılığıyla ilgili olarak BESD-BİR'le birlikteydik zaten. Zaman, zaman babamla gelirdik. Babamın renkli kişiliğinden herkes büyük keyif alırdı. Rakıyı çok severdi babam, her akşam içerdi.

Etlik işine girdiğimizden, yani 1996'dan 2010'a kadar çok iyi bir yere geldiğimizi düşünüyorum. Tabi burada merdiven altları diye tabir ettiğimiz küçük üniteler bu kuş gribindendolayı büyük sıkıntıya girdiler. Onların hepsi kapandı. Bizler gibi marka olan firmalar daha da bir ön plana geçtiler. Tüketiciler, güvenilen markalı ürünlere karşı, yumurta olsun piliç eti olsun kuş gribinden sonra ciddi şekilde önem vermeye başladı. Marka imajı yükseldi. Markalı ürünleri tercih etmeye başladılar. Onun için marka işi o kadar önemli ki yani markanın



üzerinde de çok ciddi şekilde duruyoruz.

EŞ: *Konuşmalarınızda şöyle bir konudan bahsettiniz. Tavukçuluğa ilk girdiğiniz zamanlarda ufacak kuluçka makinesi yaptınız. Bir sürü yumurta çıkıyor yumurtaları bakkallara satıyorsunuz Nato'yu siz beslemeye başladınız falan deli paralar kazanıyorduk diyorsunuz.*

MK: Evet, Aynen öyle...

EŞ: *Şu günlerde herhalde artık öyle değil sanırım. Yani deli paralar kazanılmıyor. Bu günümüzde herhalde kar marjları düştü, iş daha zorlaştı, şimdi artık kaliteyi yükselterek, birim üründen daha az para kazanarak bu işi yapacağız. İsmail Amca'nın şöyle bir sözünü ben hatırlıyorum.*

"Ürünü ucuz yapacağız diye kaliteden ödün vermeyin. Ürününüz kaliteli olsun varsın desinler ki Keskinoglu malı pahalıymış ama kaliteliymiş desinler" dediğini hatırlıyorum. O tulumbadan rakı çekerek sohbet toplantılarına katıldığım için de kendimi mutlu hissediyorum ben. Biraz da bu konulara girerseniz.

MK: Erol Bey şimdi bu konuyla ilgili siz de babamı iyi tanıyorsunuz. Rahmetli babamın bu yapmış olduğu kaliteli ürünlerden bizler de bugüne kadar hiç bir şekilde taviz vermedik. Fiyat politikası ne olursa olsun burada kalitemizden ödün vermemiz bizim ailemiz içinde zaten söz konusu olamaz. Çalışanlarımızın bütün hepsi de çok iyi bilirler. Babanın o atasözü gibi olmuş sözlerinin dışına hiç kimsenin çıkmayacağını düşünüyorum. Keskinoglu olarak ürün gamımızı süratle her geçen gün büyütüp, değişik, farklı ürünler yapıyoruz. Kesimhanemizin kurulduğu yıllarda herkes bütün piliç satarken bir tek Banvit parça ürün yapardı. Biz de o yıllarda Banvit'in yaptığı gibi parça ürünler yapmayı hedef aldık. Parça ürün yaparsak tabaklı ürünümüz, çeşitliliğimiz çok daha fazla olur ve markamız ön plana çıkar düşüncesiyle hareket ettik. Bu durumda malımızı çok daha rahat satarız dedik. Doğru yapmışız. Sonra yıllar geçti. İleri işlem ürünlere olan talebin arttığını gördük ve kendimize bu yönde de geliştirmeye karar verdik.

Yurtdışında İngiltere'de Peter diye bir hocamız var. O hocamızı aldık dedik ki, İngiltere'de, İtalya'da, Avrupa'da bu ürün kalitesiyle ilgili neler yapılıyorsa, neler üretiliyorsa biz de yapalım. Bize danışmanlık yapar mısın dedik? Bu arkadaşımız hala da bizim grubumuzda danışmanlık yapıyor. Bu danışmanlıktan aldığımız, bilgilere göre yatırımlarımızı genişletmeye karar verdik. Bu kararlar birlikte ortalama 16000, 17.000 metrekare, sadece ileri işlem yapılacak olan alt yapıyla birlikte yeni yatırım yaptık. Bu yatırımda birçok makinemizi Coppens ve Stein gruplarından aldık. Şuan da ayda ortalama 40 civarında ileri işlenmiş ürün yapıyoruz. Yani nuggettir, köftesidir ne bileyim hamburgeridir, sucuğudur, salamıdır, şinitzelidir. İleri işlenmiş ürün gamında da belli bir mesafe kat ettik.

Bu işler devam ederken bizim bölgemizde ciddi şekilde her sene baktık ki milyonlarca zeytin ağacı dikiliyor. Türkiye'nin en büyük zeytin ağacı adedi ve zeytin hasadı bizim bölgemizdedir. Manisa bölgesidir. Manisa bölgesinde baktık ki üretilen zeytinyağları bir şekilde bir yerlere gidiyor ve son derece de böyle keyifsiz fiyatlara satılıyor. Dedik ki ya biz de bir zeytinyağı tesisi kuralım. Zeytinyağı üretilim ama bunun ismi Keskinoglu olmasın. O arada 2001'de babamı kaybettik. Babam rahmetli oldu. Babamızın köyü olan Yunanistan'daki Ravika köyünü buraya kurmaya karar verdik. Ve biz bu Ravika köyünü kurarken babama bahsettiğimizde babam hep ağlardı. Ya oğlum işte, inşallah bunu bir an önce yapın da görelim. Temellerini attık fakat babam maalesef Ravikaköyünü göremedi. Ve Ravika köyü biterken dedik ki bizim zeytinyağımıza babamın köyünün ismini verelim. Aile meclisi oturdu ve karar verdik. Ravika köyünü yaparken Ravika zeytinyağını da kurduk. Ravika markasıyla şuan da 75 ülkeye Ravika zeytinyağı gönderiyoruz. Ambalajlı, şişeli bir şekilde gönderiyoruz. O iş de çok, çok iyi gidiyor. Tabi burada çok önemli bir konuyu da söylemek istiyorum. Burada aile birliği çok önemli. Abim evlendikten sonra ortalama 6, 7 sene sonra da benim evliliğim gündeme geldiğinde yengemin





kardeşi Kamile ile evlendim. Böylece Abimle aynı zamanda bacanak olduk. Abimin çocukları oldu, bizim çocuklarımız oldu. Abimin bir oğlu Keskin, bir kızı Esin var. Esin insan kaynaklarının başında şuanda. Keskin pazarlama grubunun başında. Benim çocuklarım İsmail babamın ismini koyduk. İsmail şuanda gıda ürünleri üretim koordinatörü görevini üstlenmektedir. Bütün canlı grubun sorumluluğunu götürüyor. Hamit askerden geldikten sonra abisinin yanında devam ediyor ve satış planlama ve operasyon koordinatörü görevini sürdürüyor.

Tabi, daha da önemli olan bizim Keskinoğlu Ailesi'nde şu an 4.000 kişi çalışıyor. Bu işler ekip işi ile bu yerlere geldi.

EŞ: Ben bir de şunu hatırlıyorum İsmail amca siz bacanak olacaksınız dedi size ve bir aileden iki kız aldı. Ben sizlerin eşlerinizin de aslında tavukçu olduğunu biliyorum. Bunların da kuluçkahane de civciv ayırımı ve diğer işleri yaptıklarını falan da biliyorum. Yani gerçekten siz doğuştan bir yerde İsmail amcadan sonra doğuştan tavukçu olarak gelmiş, gelişmiş bir ailesiniz. Son derecede güzel anılarınız var. Ve siz sektöre çok da güzel hizmetler yaptınız.

MK: Teşekkür ederiz. Ben ondan da biraz bahsedeyim. Sıdika hanım abimin eşi, ortalama 10 yıl civarı civciv ayırımı yaptı, cins ayırımı yaptı. Abisi Cengiz Drama ile birlikte. Hem benim eşimin hem de yengemin Sıdika hanımın abisi Cengiz Drama'yla Drama tavuk çiftliğinde 75'lerde, 76'larda rakip olmaya başlamıştık. Cengiz Bey maalesef trafik kazasında rahmetli oldu. Benden önce abim evlendiğinden dolayı abimi çok iyi tanıyor. Ben Cengiz Bey'i çok iyi tanımıyorum. Ama bizim hanımlar Cengiz beyin yapmış olduğu Drama Tavuk Çiftliği yatırımlarında çalışmışlardı. Bizim hanımların soy isimleri de Drama'dır. Zaten babamla hanımların



babası da Drama'da Selanik'de arkadaşlarımız. Ve evliliklerden sonra işte çocuklarımızla birlikte herkes işini iyi yapıp çok çalışıp bu günlere geldik. İnşallah bundan sonra da böyle devam eder. Biz tabi yine baba olarak, amca olarak onların hep başlarındayız. Ama çok, çok önemli olan artık sancağın onlarda olduğudur. Onların ekipleriyle birlikte işleri bizden çok daha iyi götürdüklerini düşünüyoruz

EŞ: *Siz şimdi bir sürü konu anlattınız tavuk kümeslerini, kesimhaneyi falan. Ama atladığımız birkaç nokta kaldı diye ben hatırladığım kadarıyla düşünüyorum. Sizin bir de gübre işiniz, bir ilaç kimya işiniz var. Bir de tabi en önemlisi yemciliğiniz var. Çok kısa olarak biraz da bunlardan bahseder misiniz?*

MK: Erol Bey Bizim gübreyle ilgili sorunlarımız oldu. Burada tavuk sayılarımız çoğaldığında baktık ki gübre çok ciddi başımıza bir dert oluyor. Çevre her gün rahatsız etmeye başladı. Sinek problemi, koku problemi vs. . Bu konuyla ilgili yine yurtdışına müracaat ettik ve yurtdışından bir takım bilgiler almaya başladık. Bu konuda bütün dünya ne yapmış? Amerika'ya gittik, Kanada'ya gittik. Kanada da gördük ki tavuk gübresini hem fermente ediyorlar, hem de çıkan gazdan da elektrik üretiyorlar. Bunun yanında büyük baş hayvan gübresiyle karıştırıyorlar. Büyük baş hayvanın gübresini de tavuğunkine karıştırıyorlar. Hemen oradan esinlenerekten geldik oradaki sistemin aynısını yapmaya karar verdik. Ama bizde inek olmadığı için, büyükbaş hayvan gübresi mevcut olmadığı için istediğimiz gazı elde edemeyeceğimizi anladık. Sadece tavuk gübresinden çıkacak olan gazla elektrik elde etmenin ekonomik olmadığını da gördük ve elektrik üretme kısmını gerçekleştiremedik. Sonra tesisi gidip gördük ve kurmaya karar verdik. Yanlış hatırlamıyorsam yıl 2002'ydi. O günden beridir tesisimiz çalışıyor.

Bunun sonucunda günde 120 ton paketlenmiş, paletler üzerinde sarılmış pırıl, pırıl gübre Türkiye'de birçok yerlerde satılıyor.

Gelelim yem işine. Şuanda 2 tane yem fabrikamız var. Bu iki fabrikamızda ayda ortalama 48.000 ton kendi tavuklarımıza yem yapıyoruz.

EŞ: *Başka girişimleriniz oldu mu?*

MK: Bir de Fem-Kimya diye bizim bir şirketimiz oldu. Zannediyorum Fem Kimya, 96 veya 97 yıllarında kuruldu. Fem ismi Fem şirketin F'si Fevzi, E'si Erhan ve M'si de Mehmet'in baş harflerinden alınarak belirlendi. İsimlerimizin baş harflerini alarak Fem-Kimya dedik. O yıllarda Erhan Bey vardı, kulakları çınlasın çok değer verdiğimiz Erhan Uçtu. Erhan Bey'in de isteğiyle Fem-Kimya olarak dışarıdan ilaç ve aşı getirmeye başladık kendi hayvanlarımıza. Ve dışarıya da satmaya başladık. Bir kaç tane firmanın temsilciliklerini aldık. Sonra baktık ki benzer pek çok ürün etrafta satılmaya başlandı. Bunun üzerine biz bu işten keyifsizlik duymaya başladık ve ilacı, aşığı falan getirmemeye başladık. Erhan Bey de o ara dedi ki "siz bu şirketi kurdunuz ama bu işteki hissemi ben size devretmek istiyorum". Ve sağ olsun o yıllarda bize bunu devrettikten sonra bizim Fem-Kimya devam etmedi.

Bizim şirkette ortalama 200, 300 tane arabamız vardı. Bu arabalar her gün çeşitli problemler çıkarıyordu. Hırsızlık, lastiğini çalarlar, mazotunu çalarlar. Bir sürü sıkıntı, bir sürü problem. Et taşıırken klimaları kapatmaları vs gibi. Bunların birçoğu kendi arabalarımızdı. Ve bu arabalarımızın hemen hemen tamamını sattık. Hepsini taşeron'lara verdik. Şimdi o kadar rahatız ki sormayın. Bu arada İsmail askerden geldi benim büyük oğlum. Bir gün yönetim kurulu toplantısında "ya baba" dedi "ben iki tane araba istiyorum". Oğlum ne yapacaksın arabayı dedik. "Bana iki tane araba bana alın sizin etinizi satmak, etinizi taşımak istiyorum" dedi. Oğlum önceki günlerde biliyorsun bu et taşımayla ilgili büyük sıkıntılar çektik. Sen askerdeyken bu arabaları taşeronlara devrettik kurtulduk dedik. Sen bilmezsin daha yeni geldin askerden dedik. Baktım devamlı ısrar ediyor ve amcasına da ısrar ediyor. Bir gün İsmail'e dedik ki "sana biz iki tane, üç tane araba alalım tamam



da nasıl ödeyeceksin sen bunu”. Dedi ki “Ben sizden hiç para, pul istemiyorum. Bu konuyla ilgili leasing yapın ben leasingle ödeyeceğim. Peki dedim malı bize kaç paraya taşıyacaksın. Şu anda taşıyonlara kaç paraya taşıtıyorsanız, %10, %15 aşağı taşımayı taahhüt ediyorum dedi. Biz abimle birbirimizin suratına baktık. Allah Allah dedik. İsmail böyle bir şeyi ısrarla istiyor. Her haftalık toplantımızda yine ısrarla o araba işi gündeme geliyor. Amcasıyla beraber dedik ki buna 3 tane araba alalım. Ne marka istiyorsun dedik. Scania istiyorum dedi. Peki, oğlum alacağız dedik. Üç tane Scania marka araba aldık.

EŞ: Evet, şimdi İsmail dedi ki ben bu işi yapacağım hatta başkasının yaptığığın %10 eksigine yapacağım dedi. Siz de tabi kafanızda bir takım soru işaretleri oldu. Bunu nasıl hallettiniz?

MK: İsmail’in isteği ile yurt dışından 3 tane soğutmalı, tam teçhizatlı, et taşıyacak Scania marka araba geldi. Bu işi FEM-Lojistik firmasına kaydettik ve bu taşıma işini Keskinoglu firmasına karıştırmamak için ayırdık. Dedik ki para kazanırsan da kaybedersen de sana ait dedik. İsmail’in işleri gelişerek devam etti. Geçen sene bu taşıma işiyle ilgili bizim ürünlerimizin haricinde pek çok firmanın nadide ürünlerini de taşımaya başladı. Örneğin Algida gibi, Konya Şeker gibi, dondurma firmalarının soğuk taşımacılığını yaptı. Tabi biraz önce de bahsettiğim gibi bütün her şey güzel insan, güzel ekip işi. İsmail ekonomi yönetimi okudu. Bugün, 2008 yılında kurduğumuz Fem Lojistik ile 450 adetlik araç filomuzla, 150’yi aşkın firmaya hizmet veriyoruz.

Bu arada bir de benzin istasyonu aldı. Arkasında boş bir alan vardı. Tüm aile oraya bir fast-food restoran kurmaya karar verdik. 2010 yılında 2,5 milyon TL yatırımla Manisa Akhisar’da açtığımız ve toplam 5 milyon dolar yatırım yaptığımız Tavvuk Restoran bugün Akhisar ile birlikte 11 zincir mağaza ile hizmet sunuyor. Ayrıca 2014 yılında Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan gibi ülkelerde Tavuk Restoran açmayı planlıyoruz.

EŞ: Onlar istiyor...

MK: Evet. Şu anda işler iyi gidiyor. Hedeflerimiz uluslararası bir marka olmak. Allah bu saatten sonra sağlığımızı bozmasın, Allah kaza bela vermesin ve bütün çalışanlarımıza bütün ekibimize bütün herkese sizlere de çok teşekkür ediyorum. Sağ olun.

EŞ: Biz teşekkür ediyoruz. Sağ olun var olun.





RÜVEYDE AKBAY



RÜVEYDE AKBAY

Nerede Bir Tavuk Kokusu, Kümes Kokusu Duysam Oraya Yönelirim.

Erol Şengör: Bugün sizinle tavukçuluk sektörü hakkında, sizin bu sektöre girişiniz, sektörün gelişimi, yaptığınız işler ve sektörümüzün bugünkü durumu hakkındaki görüşlerinizi almak için bir aradayız. Şeref verdiniz hoş geldiniz. Sektörün geçmişi, sizin bu işe nasıl girdiğinizi yıllar öncesinden başlayarak bize biraz anlatır mısınız?

Rüveyde Akbay: Teşekkür ederim. O şeref bana ait. Tabi memnuniyetle. Türkiye’de tavukçuluğun ilk başlangıcı, modern tavukçuluğun ilk başlangıcı 1930 yılında başlar. 1930 yılında şu anda Ziraat Fakültesi Makine bölümünde gördüğümüz küçük küçük kümeslerde Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü kuruldu. Ve Enstitünün müdürü Prof.Dr. Kadri Bilgemre’ydi... O zamanlar Amerika’da doktora yapmıştı ve modern tavukçuluk bir anda tüm Türkiye’yi heyecana boğdu. İngiltere’den beyaz leghornlar getirildi. Fakat bir süre sonra Kadri Bilgemre Ziraat Fakültesi Zootečni bölümüne atandı ve bir duraklama başladı. İkinci atılım 1952 yılında Amerikan Kiliseler Birliğinin hibe olarak Türkiye’ye gönderdiği Leghorn, New Hampshire, beyaz ve çubuklu Plymouth, Rodayland ırklarıyla devam etti. O zaman Türkiye’de alt yapı o kadar eksikti ki bu civcivleri ne yapacağız, nerelerde barındıracağız, nasıl büyüteceğiz diye Bakanlıkta günlerce toplantılar yapıldı. Sonra bu civcivlerin, o zamanki ismiyle Teknik Ziraat Müdürlükleri emrine verilmesine karar verildi ve iki yüzerlik, üç yüzerlik kümesler yapıldı. Bu civcivler tam büyütülürken Marshall yardımıyla Petersime kuluçka makineleri geldi Türkiye’ye ve burada üretilen damızlık yumurtalar Petersime kuluçka makinelerinde civciv haline getirildi ve o zamanki tabiriyle meraklı yetiştiricilere verildi. O zaman bir modern yetiştiricilik yoktu. Bu meraklı yetiştiriciler yerlilere nazaran verimlilikleri çok yüksek olan bu hayvanları ürettirler fakat o zaman tavuk eti son derece pahalı bir etti ve misafirlere ikram edilen çok kıymetli bir üründü. Tavuk eti denildiği zaman o kırmızı tavuk denilen New Hampshire ırkının meşhur yağlı ve lezzetli eti misafirlere ikram edilirdi.

EŞ: Hocam bir laf vardır eskiden Türkiye’de derler ki tavuk ya o evde adam hastaysa veya o tavuk hastaysa kesilir yenir derlerdi.

RA: Çok doğru.

EŞ: Sizin anlattığınız da işte buna ışık tutuyor.

RA: Doğru, çok doğru. Sonra 1956 yılında Yem Sanayi Türk Anonim şirketi gelişti ve modern yem sanayi tavukçuluğa bir canlılık getirdi ve 1960 yıllarında da Ziraat Bankası krediler vermeye başladı. Büyük şehir çevrelerinde o zamanki ölçülere göre büyük sayılabilecek çiftlikler kuruldu. Fakat bu çiftlikler eldeki mevcut saf ırklarla hiçbir gelişme kaydedemedi çünkü o zaman 1952 yılında gelen New Hampshire ve beyaz ırklar üzerinde bir ıslah çalışması yapılmamıştı.

EŞ: O zamana göre büyük kapasiteli çiftlikler dediniz. Bir rakam hatırlınızda var mı? Nedir bu büyük kapasite o zaman için?

RA: Olmaz olur mu? Tarım Bakanlığı’nın yaptığı bir anket vardır. O ankete göre çiftlikleri kategorilere ayırmışlardı. İşte sıfır ile elli, elli ile yüz vs. En büyük çiftliği de beş yüz kapasiteli diye düşünmüşler. Düşünebiliyor musunuz beş yüz kapasite, beş yüz ve daha yüksek kapasiteyi çok büyük çiftlik olarak düşünüyorlar. Şimdiki milyonlarca kapasiteli çiftliklerle kıyaslandığında bu gelişme bir rüya gibi geliyor. Biliyorsunuz tavukçulukla uğraşan kişiler kültür seviyeleri yüksek olan lisan bilen insanlardır. Yurt dışına giden üreticiler, yurt dışında hibrit ismi verilen çok yüksek verimli tavuklarla karşılaştılar ve bunları Türkiye’ye ithal etmek istediler. Ama o günkü ekonomik koşullar ve kapalı ekonomi sistemine göre bu tavukların ebeveynlerinin dışarıdan getirilmesi çok büyük bir döviz kaybına neden olur gerekçesiyle bir türlü izin çıkmıyordu. Toplantı, toplantı, toplantı ve tartışmalar sonunda nihayet 1963 yılında ilk broiler ebeveynleri Türkiye’ye ithal edildi. Bu ithallerle birlikte teknoloji de ithal edildi. Gerçi Türkiye’de daha önce mevcut olmayan bazı hastalıklar da ülkemize girmiş oldu. Daha sonra yumurta tipi ebeveynler de geldi ve bunu izleyen yıllarda büyük ebeveynler ve ebeveynlerin de üstünde Grand Parent stoklar getirildi. O günlerde tabi gündemde olan konu, dışarıya sürekli döviz gidiyor diye bir endişe içersindeydik. Türkiye’de kendi hibritlerimiz üretilsin gibi görüşlerle bir çalışma başlatıldı. Tavukçuluk Araştırma Enstitüsüyle Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi işbirliğiyle ve İtalya’dan gelen Doktor Schweitzer isminde bir bilim adamı ile birlikte başladık çalışmaya. Ancak bu çalışmalarda başlangıçta bir saf-hat yoktu. İşe bir saf-hatla başlanmamıştı. Yıllarca üzerinde duruldu bu olayın. Bu işin yumurtacılık kısmıydı. Et tavukçuluğu yani broiler kısmı da Erbeyli’de devam etti. Büyük emeği geçenlere saygımız sonsuz. Özellikle Orhan hocam buna çok kıymet verdi.

EŞ: Hocam bu isimlerden bahsedebileceğiniz birkaç isim duyabilir miyiz?

RA: Prof. Dr. Orhan Düzgüneş, Osman Tekinel, Avni Başdoğan bunlar Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünün Müdürüydü ve çok kıymetli arkadaşlarımız vardı bu olayda, Prof. Dr. Cemalettin Akpınar ile hep birlikte. Ben de o zaman asistandım. Çalıştık, uğraştık fakat istediğimiz sonucu alamadık. Ben 90’lı yıllarda Amerika Birleşik Devletleri Cornell Üniversitesinde misafir öğretim üyesi olarak görev yapıyordum. Doktora çalışmalarım esnasında eserlerinden yararlandığım hocalar vardı. Biliyorsunuz şimdiki gibi internet yok, bütün literatürü biz mektupla, postayla getirtiriyorduk.

Kütüphanelerimizde dahi yeterli literatür yoktu. Doktor Cole ile tanışınca ben çok heyecanlandım. Biz onunla bilimsel sohbetler yapardık zaman zaman.

EŞ: Pardon neydi adı?



RA: Doktor Robert Cole. Bir gün bana dedi ki Akbay, dedi şimdi bana dedi deseler ki dedi bir ülkenin gelişmekte olan bir ülkenin tavuk ıslah programını yap deseler şöyle şöyle şöyle yapardım. Doktor Cole dedim lütfen durunuz bunları yazar mısınız dedim. Yazayım dedi. Oturdu bana bir proje yaptı. Projeyi getirdi ertesi toplantımıza ve dedi ki Akbay dedi bunu siz yapamazsınız dedi. Neden dedim? Siz de dedi saf-hat yok dedi. Bunun olabilmesi için saf-hatlarla başlamanız lazım dedi. Saf-hat, bütün firmaların sır olarak sakladıkları bir olaydı ve kimse saf-hattını bir diğer kişiye vermiyordu veya firmaya vermiyordu. Hele de Türkiye büyük bir pazardı dış ülkeler için büyük firmalar için. Ben dedim ki bulamaz mıyız bu saf hatları Doktor Cole. Bulamazsınız dedi. Ancak ben çok ısrar ettim. Senin dedim dostların vardır, çevren vardır. Kanada'da şimdi ismini vermeyeceğim bir bilim adamıyla sürekli telefonlaştık. Ben telefon ettim, Doktor Cole telefon etti ve sonuçta razı ettik tamam dedi benim dedi yaşıım şu kadar oldu dedi, hiç değilse Türkiye'ye bir katkım olsun bu saf-hatları veririm ama sizden bir ricam var dedi. Nedir dedim? Bunları benden aldığınızı söylemeyeceksiniz dedi. Tamam dedik söz verdik. Ben geldim Türkiye'ye görevim bitti Amerika'da. İşte Tarım Bakanlığı'na gittim fakat ben bu sözümü tutamadım bu duyuldu. Benim Kanada'dan saf-hat temin ettiğim duyuldu. İnanır mısınız bütün büyük firmaların temsilcileri bunu engellemek için ellerinden gelen her türlü engellemeyi yapıyorlar. Tarım Bakanlığı bilmediğim gerekçelerle almak istemiyor bu saf-hatları.

EŞ: *Hocam bu saf-hatlar hangi yönlüydü yumurta yönlü mü et yönlü mü ?*

RA: Yumurta yönlü. Kahverengi ve beyaz yumurta cinsi. Sonra nur içinde yatsın Orhan Düzgüneş hocam devreye girdi. Tarım Bakanlığına gitti masaya yumruğunu vurdu, siz ne yapıyorsunuz dedi böyle bir fırsat elimize geçmiş bunu nasıl almazsınız siz. Nihayet bu saf-hatlar 1995 yılında Türkiye'ye ithal edildi. O zaman başlayan yumurta çalışmaları bugün kahverengi ve beyaz yumurtacılar istediğimiz sonuca ulaştı. Özel sektörde bu olaya çok sıcak bakıyor. Elimizde yeterli miktarda olsa dış ülkelerden gelenlerle aşağı yukarı aynı kalitede Türk hibriti elde edilmiştir. Bu benim en çok gurur duyduğum bir olaydır. Vesile olmakla da çok iftihar ediyorum. Güzel bir olaydı bu.

EŞ: *Sanıyorum bu hatların civcivleri şuanda satılıyor da.*

RA: Evet.

EŞ: *Hatta ihraç da ediliyor.*

RA: Evet.

EŞ: *Türkiye'de kullanan firmalar da var. Türkmenistan'a ve diğer birkaç ülkeye daha gidiyor.*

RA: Evet, tabi. Tübitak'ın desteklediği büyük bir proje bağladık bu olayı ve özellikle Türk-i devletlerinden çok istek var, yurtiçinden istek var. Saf-hatlarla başlandığı ve proje de çok güzel yürütüldüğü için başarılı oldu. Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünün müdürü ve orada çalışan elemanlar çok kıymetli kişilerdir ve hocalardan çoğu da buranın danışmanı olarak çalışıyoruz hep beraber. Amacımıza ulaştık. Yani diyeceğim Türkiye tavukçuluğu nereden nereye geldi. Ben Ege Üniversitesinde asistanken sene 1963 oradaki Nato'nun günlük ihtiyacı olan iki bin adet günlük yumurtayı temin edememişlerdi. Bize bildirdiler, üniversitede toplantılar yaptık. Günde iki bin yumurta istiyorlar. Kesinlikle devamlılık kaydedecek şekilde iki bin yumurtayı bulamadık. Nereden geldi yumurtalar biliyor musunuz? İsrail'e her gün uçak yollandı İsrail'den temin edildi. Şimdiki üretime bir bakınız milyonlarca yumurta üretiliyor. Türkiye tavukçuluğunda çok büyük gelişmeler var.

EŞ: *Hocam şimdi benim hatırladığım kadarıyla Türkiye'de etçi yönlü damızlıkların geliştirilmesi için de bir çalışma yapıldı. Bir başlangıç yapıldı, çeşitli kademeler kuruldu. Bu çalışmaların içinde zannediyorum siz de yer aldınız.*





RA: Tabi.

EŞ: Rahmetli Mahmut Akkılıç hoca da yer aldı, Turgut Gönül hoca da yer aldı, Tahir Aksoy hoca da yer aldı. Sanıyorum Karacabey Harası bu işin içindeydi. Bandırma Merinos çiftliği bu işin içindeydi. Bu proje ne oldu, devam etmedi sonradan bu. Acaba ne oldu? Biraz da hatırladığımız kadarıyla bilgi verir misiniz?

RA: Projenin esas yürütüldüğü yer Aydın Erbeyli Tavukçuluk Araştırma Enstitüsüydü. Fakat Aydın Erbeyli'deki Enstitü Ankara'daki gibi sadece tavukçuluğa yönelik değildi. İncir üretimi de yapıldı aynı zamanda. Dolayısıyla orada istenilen sonuçları elde edemedik. Bir kere elimizdeki materyal bu işe uygun değildi. Birçok çalışmalar yapıldı fakat hala biz broiler anne ve babalarını, ebeveynlerini dışarıdan ithal ediyoruz. Tabi nur içinde yatsın Mahmut hocanın çok emeği geçmiştir. Mahmut Akkılıç bir idoldü yani tavukçuluğa gönül vermiş hayatını bu işe adanmış bir meslektaşımızdı. Kendisini saygıyla anıyorum. Tahir Bey de, siz de aynı şekilde yani bu işe emek vermiş arkadaşlarımızızsınız. Tabi ki Turgut Gönül de. Bunlar tavukçuluk tarihine ismi yazılacak kişilerdir ama broiler de istediğimiz sonucu elde edemedik.

EŞ: Maalesef. Bu konuda bir de Türkiye Kalkınma Vakfı vardı o aralar. Siz kiliseler birliğinden demin bahsettiniz. Bu ilişki hakkında da mutlaka sizin bilgileriniz duyularınız vardır. Türkiye Kalkınma Vakfı da bayağı iyi şeyler yaptı diye düşünüyorum ben.

RA: Tabi gayet tabi iyi hatırlattınız. Rahmetli Prof. Dr. Necmi Sönmez o vakfı kurdu. O vakıf Türkiye'ye çok hizmetler yaptı, tavukçuluğa çok hizmetler yaptı.

Tabi arıcılık seksiyonu da vardı. Bir zamanlar tüm Türkiye'de üzerinde şubeleri olan çok güzel faaliyetler gösteren bir kuruluştı ve Altan Bey'in de eşi Amerika orijinli olduğu için ve eşinin babası da Amerika'da önemli bir mevkide olduğu için son yıllarda hatta kriz döneminde bir takım krediler temin ettiler çok çalıştılar ama bazı çalışmalar şahıslara bağlıdır. Şahısların gitmesiyle olay hızını kaybeder. Ben hala düşünüyorum Türkiye



Kalkınma Vakfı neden o ivmeyi yitirdi. Bir zamanlar tavukçuluk denildiği zaman akla ilk gelen kuruluşlardan birisiydi. Yine var şimdi bazı yerlerde şubeleri devam ediyor ama eski hızı eski etkisi kalmadı. O çalışmalar çok güzeldi. Ben de zaman zaman aralarındaydım katkıda bulundum çok kıymetli arkadaşlar vardı orada çalışan ve şuanda yine devam etmekle birlikte o imaj bozuldu. Türkiye Kalkınma Vakfı'nın tavukçuluğa hizmetleri çoktur.

EŞ: *Hocam bugünkü tavukçuluğun temel taşı olan, bu seviyeye gelmesinde, modern anlamda tavuk etinin piyasaya sürülmesinin başlatılması açısından sanırım Türkiye Kalkınma Vakfının hizmetleri inkâr edilemez. Ben de mesela orada yetişmiş, insanların bir tanesiyim. Bugün sektörde birçok yerlerde bulunan insanların hepsi mutlaka bu TKV' nin çemberinden geçmiş insanlardır.*

RA: Tabi, tabi tabi öyledir öyledir.

EŞ: *Nereden nereye geldik. Hocam şimdi bir zamanlar bu tavukçulukla ilgili bilimsel çalışmalarda siz de dediniz literatür bulamazdık mektupla getirtirdik. Bilimsel kongreler şunlar bunlar hep biz bunlara dinleyici olarak giderdik.*

RA: Evet.

EŞ: *Biraz da bana bu konudan bahseder misiniz?*

RA: Tabi tabi.

EŞ: *Bu bilimsel kongreleri artık yavaş yavaş bizler de yapmaya başladık. Türkiye'de dünya kongreleri yaptık. Daba küçük çapta bölgesel Akdeniz kongreleri organize ettik. Siz bunlardan bir kısmını yapıyorsunuz. Bilimsel Tavukçuluk Derneği olarak, Veteriner Tavukçuluk Derneği olarak bu konuda da bayağı mesafeler aldık değil mi? Biraz da bundan bahseder misiniz?*

RA: Şimdi şöyle, Hollanda da Batı Avrupa'nın en büyük tavukçuluk enstitüsü olan Spelderhold Enstitüsü vardı ve. Ben orada 1972-73 yıllarında tavuk eti üzerine araştırma yapıyordum. O günkü bilim adamları arasında World's Poultry Science Association üyeleri çoğunlukta idi. O kadar iyi çalışan bir enstitü, orada çalışan elemanlar o kadar meşgullerdi ki randevuyla kendileriyle sohbete gidiyordum. Bir gün gittiğimde tavuk eti konusunda çok büyük uzmanlardan birisi dedi ki Akbay dedi Türkiye'de tavukçuluk yok galiba dedi. Neden dedim bizde de dedim çiftlikler var bizde de tavukçuluk var. Ama sizde World's Poultry Science Association'ın şubesi bile yok dedi. Nedir o dedim, World's Poultry Science Association dedi. Bütün dünyada şubeleri olan tavukçulukla ilgili en büyük kuruluştur dedi. Peki, ne yapmak lazım dedim bu World's Poultry Science'ın Türkiye şubesini kurmak için. Dedi ki on altı tane kurucu üye bulacaksınız. Bir tüzük yazacaksınız dedi, İngilizce bir tüzük ve bize göndereceksiniz dedi. Merkezi o zaman Hollanda'daydı. Bize göndereceksiniz biz onaylayacağız bu tüzüğü dedi. Sonra üye sayısını arttıracaksınız çalışacaksınız dedi. Ülkeye döndüm doğru rahmetli Mahmut Bey'e gittim. Mahmut hoca dedim böyle böyle dediler bana ben çok üzülüm dedim biz bu şeyi kuracağız dedim. Hay hay kuralım dedi Mahmut hoca. Fakat emin olunuz o derneğe yönetim kurulu üyesi olacak on altı kişiyi bulmakta biz zorlandık. Yani tavukçulukla direkt olarak ilgilenen on altı kişi dahi yoktu. Neyse biz on altı kişiyi topladık. Ben bir gece oturdum elime bir tüzük örneği de vermişlerdi derneğin tüzüğünü yaptım yolladım. Kabul ettiler. Bizi World's Poultry Science Association'un Türkiye şubesi olarak kabul ettiler. Fakat ben bir doçenttim ve biz bilim adamı olarak bazı şeylerden demek ki o zaman uzakmışız. Merkezi dışarıda olan bir derneğe üye olabilmek için Bakanlar Kurulu'nun kararı gerekiyormuş. Biz 73 yılında oraya üye olduk fakat Türkiye'de bu üyelik kabul edilmedi. Ta ki 1978 yılına kadar. 78 yılında Türkiye koşullarında usullere uyarak tekrar tüzüğümüzü yaptık dernekler masasına onaylattık ve World's Poultry Science Association'un Türkiye şubesi olarak çalışmaya başladık. İşte o yıllarda nur içinde yatsın



rahmetli Özal bize çok ilgi gösterdi. Şuanda düşünüyorum da bugüne kadar öyle bir şey olmadı. Tavukçuluk zirvesi yaptık. Kaya Erdem başkanlığında Ziraat Bankası Genel Müdürü, Devlet Planlama Teşkilatı Genel Başkanı ve bütün ilgili kişilerle derneğimizin üyeleri ve tavukçuluktaki çok önemli kişiler bir araya geldik. Tavukçuluğun sorunları nedir, ne yapılabilir de daha gelişme sağlanabilir diye bir zirve yaptık. Özal bizim bütün toplantılarımıza gelirdi. Konuşma yapardı ve konuya o kadar hakimdi ki her gelişinde bana bir sene önceki rakamları sorardı. Rüveyde derdi geçen sene yemden yararlanma bir onda sekizdi bu sene bir değişiklik var mı? Yani konularımıza o kadar hakimdi. Sektörümüze çok katkısı olmuştur. Özal'ın bizdeki bu gelişmeye çok katkısı olmuştur. Hatta bir ara müthiş bir yumurta birikimi oldu. Yumurtacılar yumurtayı satamıyorlardı. Birikti elimizde yumurtalar. Elimizde derken tabi ben her bir yumurtayı dışarıdan satın alan bir tüketiciyim. Ama kendimi bizzat tavukçulukla ilgili gördüğüm için böyle konuşuyorum. Çıktık Başbakan'a dedik ki böyle böyle. Bizi Milli Savunma Bakanı'na gönderdi. O zamanlar çok önemli bir şey oldu. İlkokul çocuklarının sabah beslenme saatlerinde haşlanmış yumurta verdiler. Yumurtanın önemini içeren bilgiler koyduk o viyollerin içine. Ayrıca askerlere her sabah kahvaltıda yumurta yedirdiler. Biz üreticilere bilgi verdik, onlar da yumurtaları haşladılar teslim ettiler ve yumurtalar satıldı. Fiyatlar yükseldi. Sektör çok yarar gördü bu işten. Yani devletin ilgisi çok önemlidir. Devletin desteği çok önemlidir. Toplantılar dediniz, biz Yutav diye toplantılar yapardık İstanbul'da. O toplantılarda her zaman dernek başkanları açılışta konuşmalar yapardık. Ben de her sene konuşmalarında arkadaşlar bu sene dış katılım çok daha fazla. Geçen seneye nazaran gelişme çok güzel. Neden biz bir dünya kongresi yapmayalım. Biz de bir dünya kongresi yapabiliriz derdim. Bütün arkadaşlar da kıs kıs gülüp Rüveyde hoca yine uçuyor derlerdi. Çünkü dünya kongresi müthiş bir olay, World's Poultry Science Association kongresi. Ama ben de hiç yılmadan neden biz de yapmayalım diye konuşurdum. Bir gün dedim ki ben hep söylüyorum bana da gülüyorlar ben bir başvurayım bakalım.

Başvurdum ne lazım dedim, dediler ki devletin resmen "biz ev sahibiyiz" demesi lazım. O zaman çok kıymetli bir Tarım Bakanı vardı Musa Bey ziraatçıydı. Gittim Sayın Bakanım dedim biz böyle böyle bir kongre yapacağız dedim. Devletin katkıda bulunması lazım dedim. Tabi Rüveyde hanım neden yapmayalım dedi. Güzelce İngilizce bir yazı yazdık ve genel merkeze talebimizle birlikte gönderdik. Şimdi öyle komik bir durum ki. Üyemiz dahi yok Türkiye'de. Neden yok? World's Poultry Science diye bir dergi geliyor üyelere. O dergi de İngilizce olduğu için bizim arkadaşlar pek hoşlanmıyorlar. Onun için paramız dışarıya gitmesin diye Bilimsel Tavukçuluk Derneğine üye oluyorlar fakat dışarıya üye değiller. O zamanki kongre Hindistan'daydı. Sekiz sene önceden belirleniyor aynen olimpiyatlardaki gibi. Hindistan'da yapılan toplantıda karşımızda İngiltere vardı, yüzlerce kişiyle gelmişler, müthiş bir propaganda yapıyorlar. Bizim elimizde gösterilecek doküman dahi yok. O sıralarda Habitat toplantısı yapılmıştı. Büyükelçiliğe gidildi Habitat için hazırlanan dokümanların altındaki Habitat yazıları çıkarıldı çıktık ortaya. Emin olun kazandık, dünya kongresini kazandık. İngiltere için tabi müthiş bir sükut-u hayal.

EŞ: Hocam bu dünya kongresini nasıl kazandığınızı anlatıyordunuz?

RA: Evet, şimdi İngiltere'nin yanında Türkiye kazandı dünya kongresine ev sahibi olma durumunu. Fakat hiçbir hazırlığımız yok. Bu dünya kongrelerini kazanan ülkeye yönetim kurulu üyeleri gelirler, acaba bu ülkenin altyapısı böyle bir şeye müsait mi diye kontrol ederler. Bir heyet göndermişler. Bizim Yutav'a rastlayan günlerde. O heyet Yutav'da dolaşüyor soruyor "World's Poultry Science Association hakkında ne düşünüyorsunuz?"

EŞ: WPSA?

RA: WPSA. Diyorlar ki bizde böyle bir şey yoktur diyorlar.



EŞ: O nedir?

RA: Bizde böyle bir şey yok... Çıldıırıyor adamlar. Ondan sonra ötekine soruyor ne düşünüyorsunuz WPSA hakkında, biz bunu bilmeyiz bizde böyle bir şey yok diyorlar. Geldi o heyetin başkanı bana dedi ki Akbay dedi ne cesaret siz ortaya çıkıyorsunuz dünya kongresi yapacağız diye. Sizin dedi derneğin adı dahi belli değil. Ben güldüm siz ne diye sordunuz dedim. İşte WPSA dedi. Bir de gidin dedim Bilimsel Tavukçuluk Derneği diye sorun dedim. Bizim dedim Türkiye'deki ismimiz Bilimsel Tavukçuluk Derneği. Neyse o ekibi Türkiye'deki salonlarımıza götürdük, büyük salonlarımızı gösterdik, otellerimizi gösterdik, alt yapı olarak onları ikna ettik. Neyse Türkiye'de toplantı yapmaya karar verdiler ama bir türlü bizim bu toplantıyı yapabileceğimize inanmıyorlardı. Fakat emin olunuz hala büyük bir gururla hatırlıyorum bugüne kadar yapılan kongreler içerisinde en güzel dünya kongresini biz yaptık. Çünkü bütün sektör el ele verdik, olayı bir gurur meselesi yaptık ve gerek sosyal faaliyetlerle, gerek bilimsel ekiple ve gerekse fuarla güzel bir dünya kongresi yaptık. Bu kongre ile Türkiye Dünya Başkanlığı sıfatını kazandı.

Ben Türkiye Başkanı olarak dört yıl süreyle Dünya Başkanı oldum ve tüm dünyada ülkelere giderken Turizm ve Kültür Bakanlığıyla iş birliği halinde, Tarım Bakanlığıyla iş birliği halinde, elimde kilolarca kolilerle milyonlarca doküman götürüyordum ve ülkemi tanıtıyordum. Türkiye'yi tanımayan ülkeler bu vesileyle Türkiye'yi tanıdılar. Açılış ve kapanış konuşmaları yapıyordum ve dört yıl süresince Türkiye'deki tavukçuluğun durumu, Türkiye'deki tarihi turistik doğal güzellikler hakkında gittiğim her ülkede ülkemi tanıttım. Güzel bir şey oldu. Şuanda da onursal geçmiş dönem başkanı sıfatıyla bord'daki görevime devam ediyorum. O yıllardan sonra Türkiye'yi tanıdılar bizlerde bilimsel toplantıların çok güzel yürütüldüğünü gördüler. İstanbul'da bir toplantı yaptık "Bilinen yumurtanın bilinmeyen yönleri" diye. Bu toplantı Türkiye tavukçuluk tarihine geçecek bir toplantıdır. Çünkü bugüne kadar biz yumurtanın kolesterolle ilişkisini, insan sağlığıyla ilişkisini anlatır dururuz televizyonlarda. İşte efendim yumurta sağlığa zararlı değildir şudur budur. Kimse bize inanmaz, çünkü biz sektörün temsilcileriyiz. Ben hep derdim ki bir tıp doktoru bulsak bir kalp uzmanı bulsak da ona söyletsek ancak o etkili olabilir diyordum. Bingür Sönmez hocayla karşılaştık. Prof. Dr. Bingür Sönmez kalp damar cerrahıdır, o bölümün başkanıdır ve dünyaca tanınmış bir uzmandır, sadece Türkiye'de değil. On binlerce ameliyat yapmış düşünabiliyor musunuz, kendisini tüm dünyaya kabul ettirmiş bir uzman, kalp üzerinde uzman. Hoca dedim siz işbirliği yapar mısınız bizimle. Önce konuyu bilmem lazım dedi. Ben ona tüm dünyada bugüne kadar yapılan tüm literatürü gönderdim. Okudu, inandı toplantıma geldi. Ben bugüne kadar hastalarımın yumurta yemeyin demekle ne büyük hata yapmışım. Ben hastalarımın özür diliyorum dedi. Bu bir olaydı. Yumurta tüketimi fırladı. Öyle bir fırladı ki, nerede görsem beni tanıyan tanımayan "aa yumurta sağlığa zararlı değilmiş bunca zamandır yumurta yemiorduk artık yumurta yiyoruz" diyenden geçilmedi. Bu çok güzel bir şeydir. Bu olayı yaratmak bana çok gurur veriyor, çok güzel bir şey.

EŞ: Tabi sektör sizin bu çabalarınızı asla unutmayacak, çok şeyler verdiniz sektöre. Sektör de gerçekten o dediğiniz günlerden bugünlere gelene kadar epeyi badireler atlattı. İşte kongreler vs, ben hatırlıyorum, bu Türkiye'de yapılan toplantılardan, 1974 yılında başlamıştı ilk tavukçuluk kongreleri. O yıllarda 1974'te her sene yapılırdı.

RA: Evet.

EŞ: Üç dört defa yapıldı bunlar ondan sonra ilgiler kayboldu. Rahmetli Mahmut Hoca'da vefat ettikten sonra arkası gelmedi bu kongrelerin. Bir de sizin dünya kongresinin arkasından ertesi sene bir dünya kongresi daha yaptı Türkiye.

RA: Veteriner...



EŞ: Veteriner Tavukçuluk Derneği olarak.

RA: Dünya Veteriner Tavukçuluk Derneği Kongresi.

EŞ: Dolayısıyla dünya literatürü artık Türkiye'yi göz ardı edemez bundan sonra.

RA: Gayet tabi.

EŞ: Türkiye bir kuvvettir, Türkiye bir varlıktır tavukçuluk sektöründe. Bunu herkes kabul etti. Sizin de bu çorbada çok önemli tuzunuz var.

RA: Sağ olun bir şeyler yapmaya gayret ettim.

EŞ: Bir de geçmişten güzel anekdotlarınız vardır sizin mutlaka hatırladığınız ve bir iki anekdot dan bize bahsedebilir misiniz?

RA: Tabi. Bu arada biz dernek olarak onu unuttum demin söylemeyi bir olay daha gerçekleştirdik. Türkiye'de ilk defa tavukçulukla ilgili tavuk ürünleriyle ilgili reklam programını biz yaptık. O zamanın en tanınmış ses sanatçıları, tiyatro sanatçıları hiçbir kuruş para almadan evlerinde, evlerinin mutfaklarında tavuk ürünlerinden tavuk yemekleri ve yumurta yemekleri yaptılar. Eskişehir Üniversitesi ile çok yakın ilişki halindeydik. Eskişehir Üniversitesi de bunu televizyon için parasız çekti.

EŞ: Anadolu Üniversitesi mi?

RA: Evet ve o günkü reklam dairesi başkanı da konuya çok sıcak baktı Ali Bey. O da çok cüzi bir fiyatla bunları yayınladı yayınlattırdı. İlk tavuk ürünleri reklam filmleri bizim derneğimiz tarafından yapıldı. Şimdi görüyorum da her firma çok güzel reklam programları yapıyor. Ne güzel bir şey. Aslında çok pahalı bir olaydır televizyonda reklam yaptırmak. Fakat onu biz başlattık ve günlerce devam etti o programlar. Güzel programlardı. Tanıdığı sevdiği kişilerin, çok meşhur artistlerin mutfağına girip de o mutfaklarda yemek yapılmasını seyretmek insanların çok hoşuna gidiyordu. Mutfaklarında yemek yapmışlardı ve o olayı da çok net hatırlıyorum güzel bir şeydi. Şimdi gelelim hatıralara, benim o kadar güzel hatıralarım var ki tavukçulukta. Ben 1962 yılında üniversiteden mezun olduğum zaman o yıllarda bizim zootečni bölümüne kız öğrenci kabul edilmiyordu. Genç bir kız öğrenci olarak bir tatbikatta, uygulamada bir sığırın cidago ölçümünü yapmam gerekiyordu. Etrafımda da diğer öğrenciler. Cidago ölçümünü yaparken o sığır bana bir tekme attı ve ben düştüm yere. Ondan sonra bütün öğrenciler gülmeye başladılar. Hocam tabi çok üzüldü. Bana dedi ki hocam "kızım sen büyükbaş hayvanlarla uğraşamayacaksın" dedi. Sana küçük bir hayvan konusunu verelim dedi. Nedir hocam dedim. Sen tavukla uğraşacaksın dedi. O gün bugündür ben tüm bilimsel çalışmalarımı tavuk yetiştiriciliği ve tavuk ıslahı üzerine yönelttim. Türkiye'de ilk poultry behaviour (tavuk davranışları) çalışmalarını ben yaptım. Almanya'da yaptım bu çalışmaları. İki sene Almanya'da davranışlar üzerinde çalıştıktan sonra Türkiye'ye döndüğümde bana sordular etraftan Almanya'da ne çalıştın diye? Tavuk davranışları deyince önce bir gülüyorlardı. Ha ha ha evet evet doğru doğru peki ne çalıştın? Yani tavuk davranışlarını incelemenin bir bilim dalı olduğunu kesinlikle kimse kabul etmiyordu. Ama bugün poultry behaviour üniversitelerde okutulan çok önemli bir bilim dalı. Benim tavukçulukla olan anılarım saymakla bitmez.

EŞ: Hocam kitap olur sizin bu anılarımız üst üste koysak.

RA: Çok anılarım var. Sene 1966 o zaman ziraat fakültesinde küçük kümeshane dediğimiz küçük kümesler içerisinde tavukçuluk yapıyoruz. Kendi çapımızda araştırmalar yapıyoruz. Bir de işçimiz var Hilmi Efendi diye. Bu Hilmi Efendi çocuğu yok hayvanları çok sever ve her bir hayvanı da tek tek tanır. O zamanlar tabi



ne broiler var ne bir etlik piliç meselesi var. Orada üretilen yumurtaların fakültenin döner sermayesinde üniversite hocalarının ihtiyaçları için satılıyor. Tavuk isteyen olursa da haber yolluyorlar biz bakıyoruz yumurta vermeyen varsa malumunuz bir fiziki muayene diye bir sistem vardır bakarız tavuk yumurtluyor mu yumurtlamıyor mu. Yumurtlamayan tavuklar içerisinden seçip hocalara yolluyoruz. Şimdi yine bir tavuk talebi oldu. Ben de asistanım Hilmi Efendi dedim kesilecek tavuğumuz var mı? Şöyle bir düşündü acıklı bir sesle var var dedi. Beraber gittik kümese bir tavuğun peşine düştü nasıl kovalıyor nasıl kovalıyor bir kovalıyor bir taraftan da bir şeyler söylüyor. Ulan ocağı yanasıca ben sana yapma demedim mi bu işi yapma demedim mi ben sana. Ben sana bunu bir daha yaparsan keserim seni demedim mi. Meğer o tavuk folluğa değil de dışarıya yumurtlarmış. O da dermiş ki bir daha dışarıya yumurtlarsan seni keserim. Şimdi bir taraftan tavuk kovalıyor bir taraftan da işte şimdi zamanı geldi ben seni keseceğim diyor. Sonra tavuğu aldı okşadı okşadı sanki çocuğunu kurban edecek bir şey gibi onu kesti onu hiç unutamam. Hayvanları sevmek çok güzel bir şey. Çok güzel bir şey zaten insan konusunu sevmezse başarılı olması mümkün değil. Aynı sevgi sanırım sizde de vardır bende de vardır. Birçok kereler tatile gittiğimizde derim ben artık bu tavukçulukla hiç ilgilenmeyeceğim, kümese de girmeyeceğim derim. Nerede bir tavuk kokusu, kümes kokusu duysam otomatik olarak oraya yönelirim. Ne var acaba ne yetiştiriyorlar ne yapıyorlar diye. Bu hayvan sevgisinin tipik bir örneğidir. Daha çok anılarım var tabi bilmiyorum zaman yeterli mi.

EŞ: Bir anınızı daha alalım.

RA: Evet. Yine biraz önce bahsettiğim Milli Savunma Bakanlığına askerlere yumurta yedirtmek için bakanı ziyaret ettik. O zamanki bakan çok kibar bir şekilde bizi karşıladı, yönetim kurulu üyelerimiz. Fakat yönetim kurulu üyesi olmayan arkadaşlarımız da var grup halinde gittik. Bakanın ilgisinden çok mutlu olan bir arkadaşımız şöyle elini bakanın omuzuna attı “Bakan Bey Bakan Bey” dedi sen bizi çok mutlu ettin dedi sen bir çift sarılı yumurtayı hak ettin dedi. Bakan bey güldü tabi. Çıktık dışarı dedim ne yaptın sen dedim hiç bakana böyle şey yapılır mı? Ama hak etti dedi yani ben ona söz verdim. Bak dedim biz içeri girerken kaç ekip bizi kontrol etti sen buraya nasıl yumurta gönderirsin gönderemezsin yapma bu işi.

Hayır söz verdim göndereceğim dedi. Ve bir kilo yumurtayı eliyle tek tek seçmiş çift sarılı yumurtaları ve büyük bir mücadeleyle o bariyerleri atlayarak kontrollerden geçerek sayın bakana takdim etmiş. Bu da güzel bir anımdır. Bunun gibi çok anılarım var ama ben size esprili olarak bulduğum iki anımı anlattım.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz.

RA: Hayatım bu işlerin içinde geçti. Dile kolay yıllardan beri konumu çok seviyorum olayları çok seviyorum arkadaşlarımı çok seviyorum ve şuanda da yine bir uluslararası toplantı hazırlığı içerisindeyiz. Bizim World's Poultry Science Association çeşitli çalışma grupları vardır. İki federasyonumuz var. Avrupa Federasyonu, Asya Pasifik Federasyonu. Avrupa Federasyonunun çalışma grupları arasında en önemlisi tavuk besleme, kanatlı hayvan besleme grubudur ve rutin toplantılar sempozyumlar olur. O toplantıyı alabilmek için büyük mücadele verilir. Biz o toplantıyı Türkiye'ye aldık ve gelecek yıl 30 Ekim-4 Kasım tarihleri arasında kuşadası'nda gerçekleştireceğiz. Biz en az beş yüz bilim adamı bekliyoruz tüm dünyadan. İnşallah yine el ele verip çok güzel bir toplantı yapacağız.

EŞ: Hocam çok teşekkür ediyoruz. Bu sektöre çok güzel hizmetleriniz var. Sektör de inşallah sizin bu güzel hizmetlerinizi kesinlikle unutmayacak. Çok teşekkür ediyoruz. Sağ olun, var olun.

RA: Ben teşekkür ediyorum sağ olun.





SEYFETTİN İNAL



SEYFETTİN İNAL

Civciviyle, Yemiyle Birlikte Tam Entegre Bir Şirketiz.

Erol Şengör: Seyfettin Bey merhabalar iyi günler. Bugün burada sizin tavukçuluk geçmişinizle ilgili eski deneyimlerinizi, gelecek günlerde neler bekliyor tavukçuluk sektörünü, bu konudaki fikirlerinizi almak için bir araya geldik. Siz tavukçuluk sektörüne hangi yıllarda girdiniz ilk adımı ne zaman attınız?

Seyfettin İnal: Merhabalar iyi günler olsun. Biz 80 senesinde yem fabrikasıyla başladık bu işe. Yem satışlarının tekrar bize dönebilmesi için 86 senesinde yeni bir şirket kurduk Beypi A.Ş. adında onunla beraber tavukçuluk sektörüne adım atmış olduk.

EŞ: İlk yem şirketinizin adı neydi?

Sİ: İlk yem şirketimizin adı Bey-Yem'di. Beypazarı yem sanayi olarak beş kişinin önderliğinde beş kurucu üyeyle.

EŞ: Kimlerdi bunlar?

Sİ: Mehmet Tanrıkulu, Seyfettin İnal, Salih Önal, Ali Eren, Yaşar Sert. Bu arkadaşlardan üç tanesi vefat etti. Şuanda iki arkadaş var birisi ben birisi de Salih Önal.

EŞ: Daha sonra bu yem satışı işiyle bu işin yürümeyeceğini mi düşündünüz?

Sİ: Sadece yem satışlarıyla bu işin yürümeyeceğini gördük. Para dönüşlerinin çok zor olduğunu gördük. Bu zor dönüşlerden kurtulmak, kendi malımızı kendimiz üretip tekrar kendimize döndürmek için 1986 senesinde Beypi adında bir milyon beş yüz bin lira sermayeyle bir şirket kurduk. Bu şirketin %35'i bizim Bey-

Yem şirketine aitti. Yabancı sermaye olarak da bir firmayı dahil ettik. Bey-Yem'in diğer ortaklarıyla beraber dışarıdan aldığımız diğer ortaklarla, 1987 senesinde Göynük'te kesimhaneyi kurmak suretiyle bu işe başladık. Böylece tavukçuluk sektörüne adım atmış olduk.

EŞ: Daha sonra bu işleri büyüttünüz muhtemelen...

Sİ: Daha sonra işleri büyüttük. Bulunduğumuz yer kesime müsait olmayınca biz arayış işine girdik. 1991 senesinde dedik ki Bolu merkezde iyi bir yerde bir kesimhane kuralım. O meyanda burada gezerken devletin satışa çıkartmış olduğu eski sunta fabrikasının yerini üç sene zarfında tadil etmek suretiyle on binlik hatlık bir kesimhane kurduk. Tabii bunun yanında kuluçkasını, yem fabrikasını kurduk. Ondan sonraki devirlerde de bugünkü durumlara varmış olduk.

EŞ: Siz bu işe başlamadan önce tavukçuluk Türkiye'de nasıl yapıldı?

Sİ: Bizden önceki zamanlarda belli üreticiler, kümesleri olan üreticiler tavukları yetiştirirlerdi. Sağdan soldan buldukları civcivlerle yemlerle yetiştirirlerdi. Bilhassa İstanbul'da günde bin beş yüz, iki bin kesim yapan ufak çaplı kesimhaneler vardı. Oralara satmak suretiyle bu işi devam ettiriyorlardı.

Bizim kesimhane yaptığımız seneden itibaren Türkiye'de Danimarkalılar Kaynarca bölgesinde bir kesimhane yaptılar. Bizler de onlardan örnek alarak Göynük kesimhanesini çok güzel modernize ettik. Saatte dört binlik bir hatla orada ilk kez kesim işine başladık. Ondan sonraki zamanlarda çeşitli firmalar da bu kesim işine girmeye başladılar ve İstanbul Sütlüce'deki o eski kesimhaneler değerden düştü. Türkiye'deki çeşitli firmaların tam kapasiteyle çalışmasıyla beraber aynı zamanda tam entegre hale dönüşümüyle birlikte bu iş gün geçtikle gelişti ve bugünlere gelindi. O yıllarda üretim düştü. Bugünlerde ülke olarak bir milyon üç yüz bin tonlar civarında bir üretime ulaştık.

EŞ: Sizler devreye girmeden önceleri modern kesimhaneler yoktu.

Sİ: Yoktu.

EŞ: O 1980'li yıllar öncesinde.

Sİ: Evet.

EŞ: İlk o zamanın şartlarında modern denilebilen şuanadaki anlayışımıza göre ilkel kesimhaneler vardı.

Sİ: Evet.

EŞ: Siz bu işin önünü açık olarak gördünüz, karar verdiniz ve bu işe girip işi böylece büyötmeye başladınız.

Sİ: Büyöttük.

EŞ: Civciviniz size ait.

Sİ: Civciviyle, yemiyle birlikte tam entegre bir şirketiz. Yani her şey bizim. Biz bu arada da Ross firmasıyla beraber ana damızlıkta da ortak çalışıyoruz. Onlarla da ortaklığımız var. Bugün için Türkiye'nin hemen hemen ana damızlığının büyük bir kısmı Türkiye içinden temin ediliyor ve bu işin ilerisini de açık olarak görebiliyorum. Türkiye'nin ihracata çok daha iyi eğilmesi ve üretimini artırması gerekiyor. Bugün için kümes yapımında da büyük miktarda ilerleme var. Yeni kümesler yapılıyor.

Eskinin beş binlik, on binlik kümesleri artık hemen hemen hükümünü yitirmiş durumda. Çok daha büyük, elli binlik, yüz binlik, iki yüz elli binlik kümeslerle, modern kümeslerle, tam otomasyonu olan kümeslerle,



bundan sonraki yıllarda Türkiye'nin önünü açık olarak görüyorum. Çünkü Türkiye tavukçuluk sektöründe Avrupa'nın sınırından, Çin sınırına kadar olan bir bölgede oldukça gelişmiş, modernleşmiş bir ülke görünümünde. İnşallah bundan sonraki zamanlarda da hem Türkiye'nin ihtiyacını karşılayabilecek, hem de dışarıya satacağımız mallarla büyük bir kapasiteye ulaşmış olacağız.

EŞ: *Şimdi siz bu işe ilk girdiğiniz zamanlardaki tavuk yetiştirme sistemlerini düşündüğünüzde o günlerde günde kaç tane kesiyordunuz, bugün günde kaç tane kesiyorsunuz. Canlı ağırlıklar o zaman neydi şimdi nasıl. Bu işi neler değiştirdi. Bu konuda da biraz bilgi verir misiniz?*

Sİ: Şimdi ilk zamanlarda bizim işe başladığımız yıllarda soya kullanımı çok az olduğu için hayvanlar anca elli günde elli beş günde kesime geliyordu.

EŞ: *Kaç gram?*

Sİ: Bir kilo dokuz yüz, iki kilo iki yüz gram falan civarında. Tabii bakıma bağlı olarak değişiyordu. Bugün kırk günle kırk iki gün arasında kesiyoruz. Canlı ağırlıklar iki kilo altı yüz, iki kilo yedi yüz grama kadar çıkabiliyor. Tabiatıyla burada yem ve civcivin kalitesi önemli rol oynuyor. Ayrıca bakımın da çok iyi olması lazım. Böyle bir üretici bugün iyi de bir para kazanıyor. Bu üretim de gün geçtikçe daha çok geliyor. Türkiye'de bu iş gün geçtikçe geliyor. Demin de söylediğim gibi iyi bir yere, iyi bir zemine oturmuş durumdayız.

EŞ: *Peki, bu olaya parçalama olarak bakarsak o günlerdeki tavuk satışlarıyla bugünlerdeki tavuk satışlarını mukayese ederseniz bütün piliç, parça piliç satışlarıyla ilgili bize biraz açıklamalarda bulunabilir misiniz?*

Sİ: Şimdi tabiatıyla eskiden Türkiye'de parça olarak hiç bir şey düşünülmezdi. Tavuklar parça olarak yalnız göğüs ve but olarak ayrılırdı. 1995 senesinden itibaren tavuk etini çeşitli parçalara bölmek suretiyle tabaklı üretim yaparak iyi bir yere ulaşmış durumdayız. Bu meyanda biz 1995 senesinden itibaren de pişmiş ürünleri devreye soktuk. İlk defa beş yüz kilogramlık bir makineyle başladık. Sonradan iki tane birer tonluk makineyle iyi bir yere geldik. Burger King gibi bir firmaya Türkiye'ye geldiği günden itibaren beş altı çeşit olarak devamlı pişmiş ürünler yapıyoruz ve veriyoruz. Türkiye olarak Avrupa Birliği'ne, başka yerlere çok iyi diyaloglarla bu ürünleri satma imkânımız inşallah oluşacak.

EŞ: *İhracatın gelişmesiyle ilgili bir şeyler söyleyebilir misiniz? Eskiyle yeniye mukayese eder misiniz?*

Sİ: Şimdi ben ihracat olarak toptan bir şey söyleyecek olursam Türkiye çok üretecek, bunun bir miktarını tüketecek ve büyük bir miktarını da dışarı satacak. Türkiye'nin başka türlü borçlardan kurtulma imkânı yok.

Onun için üretimimizi devamlı arttıracğız, devamlı artıracğız ve dışarıya bu ürünleri rahatlıkla satabileceğiz. Bilhassa Rusya'yla meydana gelen ortamda sözleşmeler konuşmalar var. Bunları iyi bir zemine oturtup da bu işi halledebilirsek Türkiye tavukçuluk sektöründe önü açılmış dışarıya ihraç eden bir ülke haline gelmiş olacak.

EŞ: *Eskiden pek ihracat düşünülmezdi. Ben öyle hatırlıyorum. Şimdi günümüzdeyse herhalde vazgeçilmez gibi görünüyor.*

Sİ: Evet, evet günümüzde vazgeçilmez gibi. Geçen seneden beri Irak'a önemli miktarda ihracatımız devam ediyor. Şu anda Beypi yönetim kurulu üyesi Teoman İnal Suudi Arabistan'da. Orada onlarla görüşmeler yapıyorlar. İnşallah Arap ülkelerine Orta Doğu ülkelerine bu malı satabilirsek çok iyi olacak. Çünkü ürünlerimiz çok beğenildi. Bilhassa Irak'ta Türkiye'nin tavuk eti çok güzel beğenildi. Çok temiz, hijyenik kurallara tamamıyla uyulmuş vaziyette olduğu için. İnşallah Suudi Arabistan gibi devletlere de satabileceğiz. Önümüz açık istikbalimiz buna bağlı.



EŞ: Eski yıllarda, 65’li yıllardan itibaren ele alırsak o zamanlarda et tavuğu tipi diye bir tavuk henüz yoktu. Sonralarda 75’lerden sonra devreye girdi. O günlerdeki tavuk yetiştirme nasıl yapılırdı, tavuklar nasıl satılırdı? Vatandaşın yaklaşımı nasıldı? Tavuk nasıl satın alınırdı, nasıl pişirilirdi? Bu konularda da bilgilerinizi bizle paylaşır mısınız?

Sİ: Ben 37 doğumluyum. 1945 senesinden itibaren Türkiye’de tavukçuluk nasıl yapılır, kim yapar hepsini çok iyi biliyorum. O devirlerde kümes hayvancılığı diye bir şey yoktu. Tavuklar yalnız evlerde beslenirdi. Bu tavukların altına yumurtalar konurdu o şekilde 15-20 tane civciv çıkardı. Bazen iki tavuğun altına yumurtalar konur ve otuz, kırk tane kadar civciv çıkarılırdı. O yıllarda Türkiye kendi ürettiğini kendisi yerdi. Zamanla yavaş yavaş OR-KÖY kredileriyle kümes yatırımları yapılmaya başlandı. OR-KÖY köylere destekleme kredileri veriyordu. Evlerde yapılan tavukçulukta herkes yazın besler büyütür, kışın onları keser yer ve yumurtalarından da istifade ederlerdi. OR-KÖY projesiyle beraber başladı diyebiliriz tavukçuluk işi. OR-KÖY kredileriyle yapılan kümesler binlik, iki binlik, üç binlik kümeslerdi. Yani bu günkü gibi modern kümesler değildi. Hepsi elle hizmet edilen, yemi elle dağıtılan, suyu otomatik olmayan kümeslerdi.

Tavukçulukta atılım 70’li yıllardan sonra yavaş yavaş başladı. Bilhassa 80 senesinden sonra Türkiye’deki tavukçuluk sektörü, yumurta olsun et tavukçuluğu olsun fevkalade ileri bir düzeye geçti.

EŞ: Bu 80’den önce köylere verilen civcivleri devlet mi verirdi?

Sİ: Devlet veriyordu.

EŞ: O zaman bu civcivler et tipi civcivdi diyebilir miyiz?

Sİ: Et tipi civciv olarak tabi diyebilirdik de o zaman işte az miktardaydı ufak ufaktı yani o zamanda kesimhane olarak bir Mudurnu vardı, bizlerden evvel yapılmıştı. Ayrıca ufak tefek kesimhaneler de vardı. Bilhassa Köy-Tür firmasının yapmış olduğu ufak tefek kesimhaneler vardı. Bunlar müstahsillerle işi götürüyordu.

EŞ: Türkiye’nin değişik yerlerinde Köy-Tür’ün çok sayıda şirketleri vardı. Her bir şirketin de çok sayıda kümesçilerle anlaşmaları vardı.

Sİ: Evet. Türkiye’nin çok değişik yerlerinde şirketleri vardı. Oralarda ufak tefek, günde iki bin, beş bin, on bin kesilmek suretiyle anlaşmalı çiftçileriyle çalışıyorlardı. O yıllardan sonra bilhassa seksenden sonra büyüdü. Seksenden sonra dediğim gibi Kaynarca’daki Danimarkalıların yapmış olduğu Entaş firmasının devreye girişiyle sektör modernizasyonla tanıştı. Bu işi yapacak olan arkadaşlar daha modern kesimhaneler yapmaya başladılar ve tam entegre oldular. Kuluçkahanesi, yem fabrikası, kesimhanesi aynı şirketin olan entegre tesisler kuruldu ve bu şekilde bu günlere gelindi.

EŞ: Ve böylece günümüzde artık tavuklar tabaklara girdi.

Sİ: Evet.

EŞ: Çoğu yerde pişmeye hazır, hatta pişmiş ürünler.

Sİ: Pişmiş ürünler.

EŞ: Pişmiş ürünler yemeye hazır olarak sofralarımıza çok hijyenik koşullarda gelmeye başladı. Sizin kuruluşunuzun da bu hijyenik üretim konusunda oldukça hassas olduğunu düşünüyorum. Bu konuda da bize biraz bilgi verebilir misiniz? Nedir bu konudaki düşünceleriniz?

Sİ: Yeni kesimhanemizi yapacağımız zaman düşüncemiz yerli bir kesimhane yapmaktı. Danimarkalılar Entaş’ı





yaptığı zaman biz bundan çok etkilendik. O zamana kadarki düşüncelerde iç açma ve diğer bölümler hep elle çalışan makinelerle yapılıyordu. Danimarkalılar kurarken biz de ikinci bölüm olan bayıltmadan sonraki bölümler için tamamen otomatik makineler aldık. İç çıkartma makineleri de otomatik oldu. O şekilde yalnız kafasını elle kesiyorduk. Diğer tarafların hepsi modern mekanizasyona dönüştü. Böylece saatte iki binlik, üç binlik, beş binlik makineler derken bugün saatte on iki bin, on üç bin hayvan keser duruma gelindi.

EŞ: *Sanıyorum sizin kesimhanenizin saatte kesim kapasitesi yirmi dört bine çıktı?*

Sİ: Evet. Şuanda montajı devam eden bölümle beraber saatte yirmi dört bin kesime çıktık. Dört bin de Göynük'teki kesimhanemiz var. Onlunla beraber kapasitemiz yirmi sekiz bine çıkıyor.

EŞ: *Türkiye'nin tavukçuluk konusunda önünün açık olduğunu düşünüyorsunuz ki bu kadar büyüyörsünüz.*

Sİ: Evet.

EŞ: *Eee, ihracatın da daha artarak devam edeceğini düşünüyorsunuzdur her halde...*

Sİ: Evet.

EŞ: *Dünyanın bizim piliçlerimizi çok beğendiğini düşünüyorsunuzdur...*

Sİ: Evet.

EŞ: *O konuda da bir şeyler diyebilir misiniz? Yani dış pazarda beğenisi nasıl bizim ürünümüzün?*

Sİ: Biliyorsunuz Irak'lılar tavuklarını hep dışarıdan alıyorlar. Amerika'dan Brezilya'dan Arjantin'den alıyorlardı. Fiyat olarak ta o zaman düşük fiyatlarla alıyorlardı. Ama bizim ürünlerimizi gördükten, yedikten ve tadını aldıktan sonra çok iyi fiyatlarla bizden mal almaya başladılar. Irak şuanda hala bizden mal almaya devam ediyor. İnşallah Suudi Arabistan ve diğer Orta-Doğu ülkelerine falan da satabileceğiz. Türkiye dediğim gibi geniş bir alanın ortasında. Tavukçuluk sektörümüz bu işlerde çok ileri gitmiş durumda. Hijyenik kurallara dört dörtlük uymuş durumda. Otomatik sistemlere sahip bir duruma gelmiş tavukçuluk sektörü.

EŞ: *Avrupa Birliği'yle yarışır bir durumda diyebilir misiniz?*

Sİ: Avrupa Birliği'yle yarışır bir durumdayız. Avrupa Birliği'ndeki kesimhaneleri bile geçecek kapasitede kesimhaneler şuanda yapılmaktadır ve bundan sonraki zamanda da yapılmaya devam edecektir.

EŞ: *Şu halde bu sektörün büyümesi devam edecek.*

Sİ: İnşallah. Devam edecek.

EŞ: *Ve insanlar karnı acıktığı sürece yenebilecek en kaliteli ve en ucuz gıda maddesi bu olduğundan dolayı önü açık diyörsünüz.*

Sİ: Türkiye'de bu kadar çok tavuk eti üretimi olmamış olsaydı bugün kırmızı etin fiyatı tamamen el ve cep yakar hale gelecekti. Tavuk eti hem çok lezzetli, hem çok hijyenik ve hem de fiyat olarak çok hesaplı olduğundan çok tercih ediliyor. Tavuk eti Türkiye'de gıda sanayinde çok iyi yerlere oturdu ve bugün kırmızı etin fiyatının da çok yükselmesine mani olan bir istikrar unsuru haline gelmiş durumda. İnşallah bundan sonra da çok iyi günler yaşayacağız.

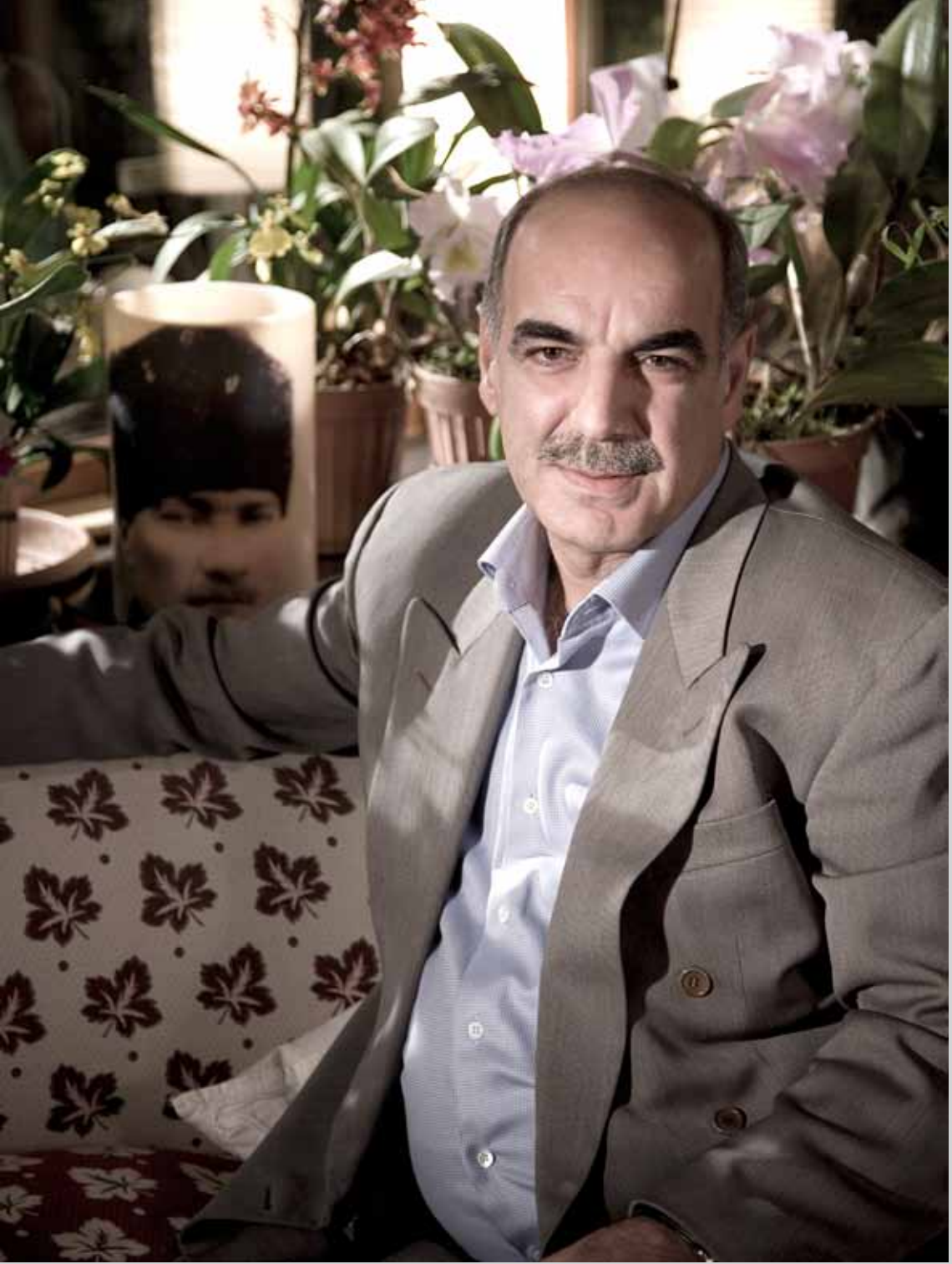
EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz sağ olun verdiğiniz bilgiler için.*

Sİ: Bende teşekkür ederim. Allah işinizi gücünüzü rast getirsin.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





ZİYA SONER



ZİYA SONER

Izgaralık Tavuk, Hanımlara Kolaylık...

Erol Şengör: Ziya Bey merhaba. Siz bildiğimiz kadarıyla tavukçuluk sektörünün en başlarında ilk halkaları arasında yer alan bir isimsiniz. Bize anlatabilir misiniz tavukçuluğun geçmişi Türkiye’de bu iş nasıl başladı? Bugüne nasıl gelindi siz bu zincirin halkalarının neresinde yer aldınız? Bu konuyu kısaca anlatabilirsanız seviniriz.

Ziya Soner: Merhaba efendim. Bizim tavukçuluğumuz 1967-68’ lere uzanıyor. O zamanlar Yüpi kurulmuştu. Yüpi’yi İzmir’de Hanri Benazus, Sami Gomel, oğlu Ömer Gomel ile birlikte kurmuşlardı. Türkiye ‘de o zamanlar ilk gerçek buzlu tavuğu, dondurulmuş tavuğu yapıyorlardı. Bizim Levent’te bir dükkânımız vardı. Onlardan biz piliç alırdık, çevirmelik piliç alırdık. Çevirmelik piliç o zamanlar azdı yok gibiydi. Standart hepsi aynı ebatta. Daha sonra bizim İstanbul’da ki potansiyelimizi görerek Hanri Bey bize bayilik teklif etti. Biz o bayiliği aldık. Bu bayiliği aldıktan sonra şu anda Akmerkez’in bulunmuş olduğu yerin karşısında büyük bir soğuk hava deposu yaptırдық. O soğuk hava deposuna tavuklar frigo TIR’larla geliyordu. Fakat o zamanlar şuanda ki gibi frigo araçlar, buzlu araçlar pek yaygın değil. Köprü de yok. Böyle bir ortamda dağıtım sistemi kurmaya çalıştık. Önce bir minibüs, sonra iki minibüs. Minibüslerin içinde şimdiki frigolar gibi sistemler yok. Saçtan kasalar yapmışız, içerisine straforlar koyarak izole etmişiz. Tavukları içerisine koyup taşıyoruz. Düşünün şimdi, Haziran, Temmuz aylarında Aksaray’dan gelen bir pilici, 500 kilo 600 kilo 300 kilo sarmışız götürüyoruz. Ama gittiğimiz zaman 20 kg 25 kg fire vermiş. O zaman ilk çıktığımızda pilicin

kg rakamı 7 liraydı, sonra 10 lira 11 liraya çıkmıştı. Kg'da 75 kuruş para kazanıyorduk. Sonra bu servisleri çoğalttık. Semtlere böldük. Bu semtlerde arabanın başında ben, Ataköy, Yeşilköy, Yeşilyurt, ızgaralık, tavalık, hanımlara kolaylık diyerekten, böyle bir slogan çıkartarak bu tavuğu tanıtmaya başladık.

Buzlu tavuğu o zamanlar kimse bilmiyor. Sonra aradan zaman geçti. Ev kadını o zamanlar buzlu tavuğu buzdolabından çıkartıyor. Sonra fikir değiştiriyor başka bir yemeğe geçiyor. Çıkardığı tavuğu tekrar buzdolabına koyuyor. Dolayısıyla donmuş, çözünmüş tavuk fermente oluyor bozuluyor. Ben o günlerde 8. 9. katlardan kafama atılan tavuklara denk geldiğim günleri bilirim. O sistemler gelişti, değişti. O günlerde Türkiye'de kişi başına yumurta tüketimi 40-50 adetlerde olduğu varsayıldı. Tavuk tüketimi ortalama 2,5 -3 kg falandı. Sonra ciddi patlamalar oldu. Bu konuda gelişmeler oldu. Bu gelişmeler olduktan sonra 1971-72 senesinde, "biz bunu niye kendimiz üretmiyoruz diye kendi kendime bir düşünce içine girdim. Çünkü o zaman ayda 40 ton civarında tavuk satar hale gelmiştik ki bu çok büyük bir rakamdı. Bursa'dan yumurta toplattırıyordum. Minibüsün birini oraya koyuyorum dolduruyorlar. Doldurunca da gidiyoruz alıyoruz, boşu bırakıyoruz, doluyu alıyoruz geliyoruz. Minibüsün tamamı 22- 23 bin tane yumurta alıyor. Köylerden toplanıyor yumurta. Tavuk ve yumurtayı bu şekilde biz dağıtmaya başladık. Eski düşüncelerim depreşmeye başladı. Bu tavuğu niye kendimiz üretmiyoruz diye tekrar düşünmeye başladık. Bu konuda Hanri Bey'in, Sami Bey'in inhisarından bir şekilde çıkıp ta hürriyetimizi niye seçemiyoruz. Yarın öbür gün anlaşılmadığımız zaman bize tavuk vermediklerinde ne yapacağız. Tavuk temin edebileceğimiz ikinci bir adres yoktu o zamanlar. Günümüzde bu konularda 10 tane 15 tane firma var ve hepsi birbirinden daha ciddi firmalar. O zamanlar böyle alternatif firmalar yok.

Büyükçekmece Gül Pınar köyünde bir çiftlik yaptık. İçinde 3 tane kümes vardı. O zamanlar ben Yetvart Bozacıyan'ın kiracısı konumundaydım. Yusuf Okta ve Avni Nebioğlu üçü ortaklıklar. Geçen zaman sürecinde Büyükçekmece Gülpınar Köyünde yumurtalık hayvan yapıyorduk. Fakat yumurtalık hayvan yaparken bir tane yetiştirme kümesimiz vardı. O yetiştirme kümesimiz yılın 8 ayı boş. Kendi kendime "Ben burada broiler yapayım" dedim. Yumurta tavuğuyla et tavuğu bir araya gelmezmiş. Bu işin ana sloganlarından bir tanesiymiş, fakat bizim gözümüzü para bürümüş. Bize kimse bunun izahını da yapmıyor. Ben buraya bir parti broiler hayvan koydum, müthiş de başarılı oldum. Çok ta güzel bir para kazandım. O zamanın parasıyla 175.000 lira bir para kazandım ki öyle böyle bir para değildi. Şöyle bir ölçü getireyim size. O zaman iyi bir semtte iyi bir evin kirası 1500 lira falandı yani. Daha sonra biz buna dadandık. Peşinden ben burada bir parti daha yetiştireceğim diyerekten devam ettim. Demeye kalmadı bir kara kış geldi kar yolları falan kapadı. Tavuklar buzlu su içiyor. O zamanlar tavuklar California sistemi denilen bir sistemden içiyorlar sularını. Sonra mide kanamaları ve vebaya çevirdi. Tavuklardan örnekler aldık. Hayvanlar yetişmişti, o gece kar kış ta olduğu için daldık kümese, hayvanları kestik kestik attık. Bir de haşlama kazanı ve kesme makinem de vardı. Böyle bir zaman için belki hayvanları kendim keserim diyerekten bulunduruyordum. Biz o sistemi devreye soktuk ve çok büyük bir zarar görmeden işin içinden çıktık. O zamanlar veteriner müdürlüğü Sultanahmet' de idi. Rahmetli Nurettin Gürsoy vardı başında. Kaya Demiröz ve Güney Gökçelik Bey'de yanında asistanlardı. Ben kalktım oraya gittim ve işte böyle böyle diye sorunu anlattım. Tabi Nurettin Amca bizi haşladı. Yumurtacı ve etçi ikisi bir araya konulur mu, böyle şey olur mu falan diye beni haşladı. Nurettin amca koyduk bir kere ne yapalım dedik. Şimdi ne yapmak lazım sen onu söyle dedim. Bu tavukları aşılama lazım dedi. Peki, aşılalım dedik. Yumurtalık hayvanları aşılalım. Biz aşırı falan tedarik ettik fakat aşının bir broşürü var broşürde diyor ki yüzde 1,5 ile yüzde 15 arasında ki ölümler normaldir diyor. Kaya Bey ve Güney Bey bunu çok iyi hatırlayacaklardır. Yani 10 bin tavuğunuz varsa 1500 taneye kadar ölmesi normalmiş. Zaten hastalık geldiği zaman yapacağı hasar da daha fazla bir hasar değil yani. Ben bundan sonra kalktım İngiltere'ye gittim. İngiltere'de 4 ay kaldım. Hem lisan öğrenmek hem de işi öğrenmek için. Günün yarısını da orada tavuk kümeslerinde çalışarak geçirdim. Bu işleri Avrupa'da nasıl yapıyorlar diye öğrenmeye çalıştım. Bu iş dünyada



nasıl yapılıyor, ölçmeye, çözmeye çalıştım. Önemli derecede tevazu göstermeyeceğim. Bu konuda belli bir bilinç düzeyine geldim.

Sonra 1974 senesinde evlendim. 75-76 senelerinde Erol Simavi Bey bana bu işi çok seviyor musun, çok paran olsa bu işi yapar mıydın? gibi bir soru yöneltti. Ben de evet dedim. O zaman gel konuşalım dedi. Gittim oturduk, konuştuk. Bizim Büyükçekmece'deki çiftliğimizin adı Yumsan'dı. Yumurtanın sanayisi mi olur diyerekten herkes benle alay ediyordu. Yumsan ismi nereden geliyor. Yumurtanın sanayisinden geliyor, bu yumurta sanayileşecek, büyüyecek. Herkes gülüyordu. Fakat o gülmeler esnasında Erol Simavi'de bu olayın içerisine dahil olunca başlangıçta yapılan yatırımlar ve kârlılıklar Erol Bey'e de belli şekilde keyif verdi. Sonra 1978 senesinde bu olayı biraz daha genişletmek üzere yola çıktık. 1979 senesinde Jack Rozanes Altın Tavuğu satılığa çıkarmıştı. Orada rahmetli Orhan Savaş Bey babamın arkadaşıydı. O tarihte Altın Tavuğa 150 milyon lira bir para isteniyor. Fakat Jack Rozanes'in o zaman genel koordinatörümüz olan Arda Gedige ve yönetim kurulumuzda bulunan Erdoğan Demirören'e yapmış olduğu teklif 250 milyon liraydı. Orhan Savaş bir akşam saunada diyor ki; senin oğlun bu işi bitirecek, 2 milyon lira kendisinin diyor. İki milyon rakamı çok ciddi abartılı bir rakamdı. Yani benim Ulus'ta kirada oturmuş olduğum evi satın alabilecek bir rakamdı. Fakat ben çok ciddi bir heyecana girdim. Bir de Erol Simavi'yle birlikte bir iş yapıyorum yani onun keyfini size tarif edemem.

Ertesi gün sabah ben toplantıya geldiğimde pazarlık neredeyse bitmek üzereydi. Orhan Savaş var, Erdoğan Demirören var, Arda Gedik var, Altın Tavuğun ortaklarından İzi Benezra var. Jac Rozanes tabi sözcü konumunda. Pazarlık bitti, bitmek üzere nerdeyse ben içeri girdim. Bir dakika dedim. Dedim ki Arda abi, işte burada 148 milyon lira para var. Tabi para konusunu konuşurken insana çok ciddi bir rahatlık veriyor. Bir anda 250 milyon lira 148 milyon liraya indi. Peki, kuzum dedi tamam da parayı nasıl ödeyeceksin dedi. 148 milyon lira daha sonra 105 milyon liraya indi ve biz 105 milyon liraya Altın Tavuğu satın aldık. Altın Tavuğu satın alınca çok ciddi işler içine dalmış olduk. Tavşanlı'da, Bigadiç'te, Sındırgı'da, Yığılıca'da çalışmalara başladık. Buralarda yumurtacıları kendi aralarında test ettik, iyilerini topladık, kooperatifler kurdurttuk. Altın Tavuğun bayileri çok sağlıklı ve sıhhatli bir sistem içerisinde çalışıyorlardı. Çok kaliteli bir ırkımız vardı. Hiç sorunsuz bir şekilde civciv satıyorduk. Öncelik hep bizdeydi.

Daha sonra Tevfik ve Süreyya Beyler Bolu Mudurnu'da çok yaygınlaşmışlardı. Sonra o süre içerisinde biz de Altın Tavuk olarak çok çok büyüdük. Altın Tavuk olarak o zamanlarda damızlıkçılar toplantısında yapmış olduğumuz konuşmalar hep tavukçuların menfaatine olabilecek şeylerdi. Arkasından 1985 -86 senesinde yapılan Irak-İran harbinin olduğu dönemlerde biz hem İran'a civciv, hem de Irak'a damızlık yumurta ihracatına başladık. Türkiye de yapılan damızlık civciv ve damızlık yumurta ihracatlarında hep birinci durumdaydık. Sonra yemeklik yumurta ihracatına başladık. 1987 senesinde sektör bazında vergi rekortmenliği kırdık. İhracatta dolar getirisinde birincilikte yer aldık. Çok keyifli süreçlerdi bunlar. Yani ızgaralık tavuk, hanımlara kolaylık dediğimiz sistem geldi geçti. O tarihlerde kişi başına yumurta tüketimi 80 ile 100 adede, tavuk tüketimi 5 kg'lara çıkmıştı. Yani şu anda gelmiş olduğu noktada bu işe yatırım yapanların tamamı herhalde çok keyifli ve çok mutludurlar. Tavukçulukta zamanı çok iyi değerlendirmek gerekir. Bir yatırım yapacağınız zaman damızlık kaybını, koyacağınız zamanı, kesim yapacağınız zamanı çok iyi bilmeniz ve çok iyi kestirmeniz gerekir. Yani şu anda benim burada sayacağım listedeki kişilerin çoğu rahmetli olmuştur ama bunların tavukçuluk sektörüne çok ciddi bazda faydaları olmuştur. Yani şöyle bir örnek daha vereyim. Mesela Allah uzun ömürler versin, Tevfik Türesin Beyle Süreyya Astarıcı Bey o tarihte çocuklarından kaynaklanan bir problem nedeniyle ayrıldılar. Dolayısıyla Mudurnu tavukçuluğu bize çok hesaplı bir rakamdan satmaya kalktıklarında, ben buna icazet vermedim. O zaman yetkili çalışıyordum. Ben Ankara'ya gittim, Tevfik bey beni havaalanında karşıladı, oturduk beraber yemek yemiştik, ben Tevfik Bey



ve Süreyya Bey'in barışmalarını ve çocuklarının da bu işin başında daha başarılı olabileceklerinden ve doğru olanın da bu olduğunu düşünerek bu şekilde yönlendirdim. Sonra tavukçuluğa emeği geçmiş Emin Haraççı bey, Nurhan Parla bey Bülban Gürsoy bilmiyorum sağ mıdır. Sağsa Allah uzun ömürler versin, yaşamıyorsa da Allah rahmet eylesin. Sıtkı Koçman bu işin en baştaki duayenlerinden bir tanesidir. Türkiye' de tavukçuluğa çok inanmış, hem yem fabrikalarından, hem de Banvit'in kuruluşundan beri işin başında o zamanlar Vural bey vardı. Muhteşem ötesi çok başarılı bir yöneticiydi.

O günden bugüne Banvit'in gelmiş olduğu noktada Vural beyin çok emeği olduğuna inanıyorum. Sonra Keskinoglu çıktı. Keskinoglu, yanlış hatırlamıyorsa önceleri bizim bayiimizdi. Sonra kendi başlarına müstakil hale geldiler. Orada da mesela İsmail amca vardı. Allah rahmet eylesin o da çok önemli bir yatırımcıydı ve çok inanıyordu. Çocukları da işi çok başarılı bir şekilde götürüyorlar. Öte yandan Şaban amcanın oğlu Zuhal çok prensipli, titiz, babasından almış olduğu terbiyeyi aynı şekilde işine yansıtmış başarılı yöneticilerden birisi. İyi bir patron. O zamanlar premix konusunda ithalatçı ve başarılı bir üretim yapan Yusuf Kanat vardı. Sonra ki dönemlerde 1969 senesinde devlet desteğiyle Ankara'da kurulmuş olan Köy-Tür oluştu. 69 da Köy-Tür'e Dünya Bankasının hibe etmiş olduğu para FAO desteğinde 10 milyon dolardı. Ankara'da Köy-Tür'ün kurulmasında Altan Ünver'in de bu olaya çok büyük emekleri geçmiştir. Köy-Tür'ün içinde bulunmuş olduğu durumların zorluklar olduğunu biliyoruz ama Türkiye'de Köy-Tür'ün her zaman için çok önemli bir yeri olmuştur. Keza Ali Bor ve Osman Bor kardeşler şuanda herhalde kendilerini emekliye sevk ettiler. Şu anda çocukları çalışıyor. Onlar da bu işin çok başarılı olanlarındandır. Tavukçulukta daha sonraki dönemlerde üretimlerde hızlı yükselişler oldu. Demin söylediğim gibi yani bu işteki başarı biraz da bu işin zamanlamalarını iyi ayarlamakta saklıdır. Yani şuanda mesela sektörel bazda civciv de yumurta da tavuk eti de çok iyi para ediyor. O zaman ne yapmak lazım, bütün kümesleri doldurmak lazım. Bütün kümesler dolduğu zaman 7 ay sonra 8 ay sonra çok önemli miktarda inişe geçecektir sektör. O zaman ne olacak, bunun içinde batanlar olacak, iflas edenler olacak. Tavukçuluk öyle bir sektördür ki Erol Bey bunun fizibilitesini yapmaya başladığınız zaman büyük heyecanlara girersiniz. Sıfırlar hesap makinelerine sığmaz. O zamanlardan bahsediyoruz. Tavuk sonra farklı bir sevgidir. Kümeslerde yattığım günler benim çoktur. Yani bana o zaman oğlum affedersiniz "Baba yine bok kokuyorsun" diye bana böyle hitap ettiği dönemler dahi olmuştur. Ama hep mutluydum ve hep mutlu oldum. Hiç tevazu göstermiyorum, bu sektörde tavukçu olarak beni sayan büyüklerime, ağabeylerime kardeşlerime teşekkür ediyorum. Ama ben de tevazu göstermeyeceğim. Bu işte çok emeğim vardır. 1968-69'lardan başlattırıp 2009 a geliyorum. Yani ben bu sektörde, bu işin ne kadar dışında kalırsam kalayım yine de içerisindeyim, belirli şekilde dostluklarımız vardır. Gelirler danışılar, konuşuruz devam ederiz.

EŞ: Şimdi anladığım kadarıyla Hürriyet grubunu sektör içine sokan sizsiniz.

ZS: Evet denilebilir. Ama denilebilir derken orada yani Arda Gedik'in hakkını yememek lazım. Neden yememek lazım. Hür Holdingin ondan önceki genel koordinatörü Özer Derbil'di. Eski Gelirler Genel Müdürü, ona da biz çok anlatmıştık olayı ve ona kabul ettiremedik. Yani benden kaynaklanmayan bir şekilde. Büyükçekmece tarafındaki bir arkadaş tavukçuluk yapıyormuş, sonra Hür Holdingin başına gelince bir Holding olarak iş arayışında oluyorlar. Tavukçuluğa karar veriyorlar. Erol Bey de diyor ki "Ben zaten bu işi yapıyorum. Yani senin başka birisiyle çalışmana ihtiyaç yok. Sen git Ziya'yı bul Ziya'yla konuş" diyor. Arda Gedik'le bu şekilde tanıştık. Başlangıçta kavgalarımız oldu ama sonra birbirimizi çok sevdik hâlâ da çok severiz. Yani uzun yıllar birlikte çalıştık.

EŞ: Güzel şeyler de yaptınız ben hatırlıyorum, bayağı da başarılı oldunuz. Peki, ondan sonrasını anlatır mısınız? Sektörün biraz nankör olduğunu söylemeye çalışıyorsunuz çünkü yarını belli değil her an her şey olabilir bu sektörde.



ZS: Sanırım yanlış anlattım. Özür diliyorum. Ben sektör nankör demiyorum. Burada çok önemli ve ciddi bir nokta var. Ben her toplantıda söylemiş olduğum laflardan bir tanesiydi bu. Şimdi maalesef Erol Bey o zamanlar yaş olarak bu toplantılara girdiğim zamanlar yaş olarak en küçük bendim. Hür Holding’de yöneticiydim. Son 6 senede Genel Koordinatörlüğünü yaptım ama o genel koordinatörlüğünü yapmış olduğum şirket de dahil, yine en küçüktüm. Yani ticari işler koordinatörümünden de küçüğüm, İdari İşler koordinatörümünden de küçüğüm Genel Sekreterden de küçüğüm. Yani toplantıların genel koordinatörüyüm ama yaş olarak küçüğüm. Orada şunu çizmeye çalışıyorum. Buna zamanlama diyebiliriz. Sizin burada ki timing’iniz çok önemli. Damızlık civcivi kümese sokacağınız zamanları çok iyi kullanmanız lazım. Yani stratejileri çok iyi kullanmanız lazım, en ufak bir strateji hatası yaparsanız çok iyi üretim yaptığınız anda üretim düşmüş olur. Yani burada arz- talebin çok iyi dengelenmesi ve stabil şekilde gitmesi lazım.

EŞ: *Bir de şunu sormak istiyorum? Hür Holding sonra bu işten ne için çıktı, ne zaman çıktı?*

ZS: Ben 1992 senesinde kâh şahsımdan kaynaklanan kâh patrondan kaynaklanan nedenlerden dolayı işten ayrıldım. Ayrıldıktan sonra, yani Hürriyetin satılmış olması bizde çok büyük bir üzüntü yarattı. Ondan sonra araya bir takım araçlar girdi. Bu araçlar satışlardan nasıl komisyon aldılarsa, Altın Tavuğun elde edeceği kârlılıklardan ziyade Altın Tavuğun satışından alınacak olan komisyonlar onları daha fazla enterese ettiği için araya bir emlakçı konumunda girdiler. Orada da çok ciddi milyon dolarları aldılar.

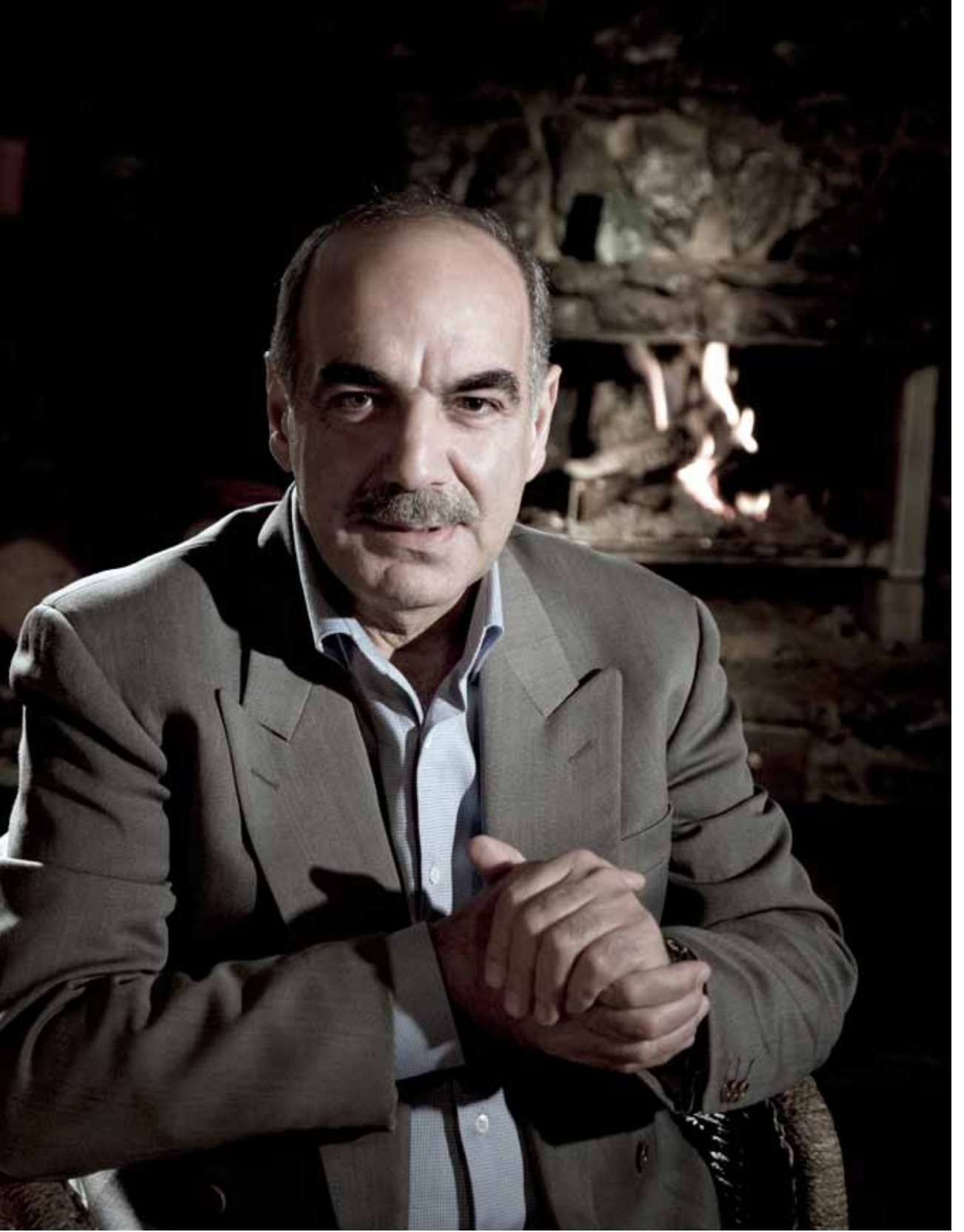
Altın Tavuğun Türk ekonomisine kazandırdığı kârı, kârlılığı patrona kârlılığı bir yana bırakalım. Bunlardan ziyade araya giren alıcıların almış olduğu komisyonlar çok yüksekti. Hür Holding maalesef Altın Tavuğu bu şekilde kaybetmiş oldu.

O zamanlar bizim yapmış olduğumuz kuluçkahanede Jamesway ve tünel makineler vardı. 90 bin 600 kapasiteli ve biz bunlardan bizim oraya 10 grup makine getirmiştik. Yani onlar Jamesway grubu bize çok özel destekler vermişti. Komik paralara rakamlara aldık bunları. Yunanistan kuluçkahane yatırımı yapacağım diye Kanada’ya başvurduğunda Kanadalılar “buralara gelmenize gerek yok Türkiye’de bu işin mükemmeli yapıyorlar, gidin orada görün” diye cevaplıyordu. O kadar mükemmeli yapmıştık o kuluçkahane de. Ama daha sonra Altın Tavuğu satın alan Nasrullah Ayhan ve Sarp Kuray ikilisinin de kulakları çınlasın.

Onlar belli bir takım dönemlerde, biz acaba şunları bunları yapabilir miyiz diyerekten belli çabalarla bazı işlere giriştiler. Yapılan işler maalesef başarısız olunca beni davet ettiler. Ben gittiğimde orada bana yüzde 50 bedelsiz hisse verdiler, yani gel şirketin başına geç diye, fakat orada gördüğüm belli bir takım manzaralar beni rahatsız etti ve kendime yediremedim. Yani Simavi grubundan ayrıldıktan sonra gidip de başka birisiyle çalışıyor olmak biraz ağır geldi. Aslına bakarsanız Köytür Holding’de Altan Ünver vasıtasıyla hatta Zekeriya Yıldırım eski Merkez Bankası Başkanı Mütevelli Heyet Başkanı vasıtasıyla rahmetli Adnan Başerkafaoglu benim abimdi, aynı zamanda bizim ekonomik danışmanımız olarak benim müstakil şirketimde bulunuyordu. Oradan benim Köy-Tür’e transferim söz konusu oldu. Adnan amca 2 milyar para istedi transfer parası. İşte kümeslere 28 bin hayvan konulacak, 250 ton yem verilecek vs. Çok güzel rakamlardı bunlar. Üreteceğimiz damızlık yumurtaları da 5,5 cent ten alacaklardı. Zekeriya Bey o tarihte “Biz 2 milyar liranın sadece 600 milyonunu verebiliriz. Bunun gerisini de 150, 150 ödeyelim” dedi. Fakat, Adnan Başerkafaoglu Amca, Allah rahmet eylesin kabul etmedi. İnandı bunlar bu parayı verecekler diye. Hayatımda CP’den de çok güzel teklifler almışımdır. CP’de Türkiye’ye ilk yerleşmeye başladığında tekrar aynı şekilde teklifler getirdiler. Bilemiyorum yani ben az çok tok bir patron çocuğuydum. Yani ben bu patron çocukluğumdan dolayı yaparsam kendi başıma yaparım diyerekten bütçeler içerisine girdim.

Tavukçulukla ilgili içimde ukde kalan iki hata var. Şu anda onları size söylemeyeceğim. Onlar da bende kalsın müsaade ederseniz. Şu anda hala Türkiye’de yapılmayan işler var. Yapılsa da yapılmıyormuş gibi gözüküyor. İşin





gerçeğini ben biliyorum, yani eğer bir gün tavukçuluğa tekrar dönersem jübilemi onunla yaparım.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz. Peki, tavukçuluğun geleceği hakkında birkaç söz söyleyebilir misiniz? Türkiye’de bu işin geleceği nasıl gelişecek?*

ZS: Türkiye de bu işin geleceğinden eminim. Bu işe artık küçük sermayeyle girilmez hale geldi. Yani burada kartelleri oluşturmayıp çok güzel rekabetler sergileyip serbest rekabet içerisinde insanlar birbirlerini kırmadan güzel diyaloglar içerisinde bir araya gelir de bu işi devam ettirirlerse iyi olur. Türkiye’de 800 bin km2 lik bir toprak var 77 milyon insan yaşıyor. Hükümet şu anda tarım ve hayvancılığa destek verse, 170 milyon insan daha yaşar Türkiye’de. Ama bir hükümet geliyor Türkiye sanayi ülkesi olsun diyor, bir başka hükümet tarım ülkesi olsun diyor yani böyle kişiliksiz bir tavır sergileniyor. Oysaki Türkiye hem tarım ülkesi, hem sanayi ülkesi ikisi birden de olabilir. Türk insanı çok çalışkandır, dünyanın en güzel güneşini bize vermiş Allah. Suyun en güzelini bize vermiş Allah, insanın en güzelini bize vermiş Allah. Biz sağdaki soldaki bir takım kavgaları bir kenara bıraksak da çalışsak, yani bu kadar işsizlikmiş, bilmem neymiş, yani bunların hepsinin altından kalkılır. İlk zamanlar mesela Or-Köy kredileri vardı. Bu Or-Köy’ler falan bilmiyorum şu an hangi konumda devam ediyor ama ben tavukçuluğun genelde ileriye dönük tekrar aynı güzellik içinde devam edeceğini düşünüyorum. Yani ben sektörün geleceğini kötü görmüyorum. Burada zamanlamanın iyi yapılması lazım. Şu anda ki dış sermayeler belli bir şekilde Türkiye’ye odaklanmış durumda. Bu yaz güneyden bir yerden gelirken İzmir Ayrancı’ dan geçerken TEM üzerinde sağ tarafta birdenbire bir tavuk çiftliği gördüm. Tüylerim diken diken oldu. Orası bizim ana damızlığımızdı. Yani Yüpi Hanri Benazus’la birlikte ortak olmuş olduğumuz ana damızlık orada ki ilk ana damızlık çiftliğiydi. Daha sonra orasını Hasbi Menteşoğlu aldı. Hanri bey müşküllere girince karşılık olarak ona vermek zorunda kalmıştı. O tesis bütün heybetiyle karşımda duruyordu ama boş olarak. Hemen Hanri beyi aradım, “abi bu nedir böyle ne oldu?” Dedi ki “Oğlum ben gittim. Artık yokum. Ama istiyorsan dedi elinden tutacaksan bulayım buluşturayım araştırayım, mutlaka herhangi bir bankadan destek alabilirsin.” Yani şimdi buralardaki bu atıl kapasiteler dahi bir şekilde harekete geçirilebilir. Şimdi Hanri beyi ben burada methetmek için söylemiyorum, ama Türk tavukçuluğunun önemli duayenlerinin başında gelmektedir. Bu insan çok ciddi yatırımlar yapmıştır. Sonra müşküllere girmiştir. O müşküller bizi üzmemekten öteye bizi ilgilendirmiyor artık. Sadece üzülmüyoruz. Sektör bazında şu anda tekrar birliktelik içerisinde olunup da hareketlilikler devam ederse yani Türkiye’de tavuk tüketimi fert başına 15, 20 kilolardan 30 kilolara, yumurta da 250’lere çıkabilir. Bunlar sıhhatli rakamlar olmak kaydıyla çok da sağlıklı sıhhatli güzel bir şekilde gider. Şu anda zaten kişi başı 17 kg tüketiyoruz. İnşallah bu daha da artacak.

EŞ: *Teşekkür ediyoruz, sağ olun.*

ZS: Ben teşekkür ediyorum. Saygılar sunuyorum.





NATAN HAYIM



NATAN HAYIM

Tavukçuluk Devamlı İlgi İster, Devamlı Bilgi İster...

Erol Şengör: Nathan Bey merhaba. Bugün sizinle burada tavukçuluk konusunda nerden nereye geldik siz bu işe nasıl girdiniz? O konular hakkında biraz sohbet edeceğiz. Siz Türkiye’de ki tavukçuların oldukça eskilerinden birisiniz. Bu işe nasıl girdiniz? Hangi aşamada bu işe girdiniz, neden girdiniz. O konuda biraz bize bilgi verebilir misiniz?

Natan Hayım: Merhaba Erol Bey. 1976 senesinde askerden geldikten sonra Yüpi’de işe başladım. Benim rahmetli abim Hanri Bey’in damadı olurdu. Oradan rahmetli abim gel seni tavukçu yapalım dedi. Ve kümeslerde soyunarak orda işe başladım. Oğlan Anası çiftliğinde. Gaga kesimi, kümes koruması hayvanların gelişi vesaire devamlı 24 saat orada yatıp kalkıp damızlıkçılığa oradan başladım. Ve bu mesleği çok beğendim. Ondan sonra kendi başımıza yumurtalık bir kümes kiraladık. Orada 5.000’le başladık. 4 tane ortakla 3 tane ortağımız vardı ve bir de ben. 2 sene staj yaptıktan sonra Yüpi’de bu ortak olan arkadaşlarım beni işe aldılar. Ve kafes tavukçuluğuna başladık. 5.000’den sonra 10.000, 20.000 yaptık. Ondan sonra damızlık düşünmeye başladık. Aşağı, yukarı 7 sene sonra damızlık işine el attık. Ege tavuk şirketini kurduk. Ege tavukta 3 ortak devam ettik. 10. 000 damızlıkla başladık. Sonra yavaş, yavaş kuluçkahanemizi kurduk. Her yıl %30, %40 büyüyerek 30 yıl sonra şuan ki durumumuz olan 650.000 damızlığa ulaştık. Haftalık üretim olarak 1 milyon 600.000 yumurtalık kuluçkahanemiz var. Bu şekilde piyasaya sürüyoruz. Arkadaşlara veriyoruz. Bir günlük civciv veriyoruz.

EŞ: Önce yumurtacı olarak başladım dediniz ondan sonra damızlık ve kuluçka işine girdiğinizi söylediniz. Daha sonra yeme mi geçtiniz, yumurtacılığa mı gittiniz yoksa etçiliğe mi döndünüz.

NH: Hayır. Yön değiştirdik sırf damızlık işine gittik.

EŞ: Yani etçi damızlık işi...

NH: Etçi damızlık olarak devam ettik ve bugüne kadar da etçi damızlık olarak devam ettiriyoruz. 100.000 metre kare kapalı alanımız var. 650.000 civarında damızlığımız var. İhracatımız da var. Geçen sene aşağı yukarı 10 milyonluk bir ihracat yaptık. Mısır'a, Suudi Arabistan'a, İrağa mal gönderiyoruz. Devamlı işimiz civciv ve yumurta. Bizim başka işimiz yok. Biz damızlık olarak işimizi götürüyoruz.

EŞ: Siz şu anda Türkiye de ki piyasaya sadece civciv veriyorsunuz değil mi?

NH: Evet, civciv veriyoruz.

EŞ: Yurtdışına da...

NH: Yurtdışına da hem civciv hem hem de kuluçkalık yumurta veriyoruz. Mısır'a uçakla haftada 400, 450.000 civciv sevk ettik. Ve onlardan çok teşekkür aldık. Gene bu hafta onlar bize gelecekler. Dışarıyla olan bağlantımızı hiçbir zaman kesmemeye çalışıyoruz.

EŞ: Sizin anlattıklarınızdan anladığıma göre siz bu işe tam temelinden girdiniz. Tabiri yerindeyse ayaklarınız tavuğun pisliğine basarak siz bu işe başladınız. Dolayısıyla bugün ki başarınızı biraz da buna bağlayabilir miyiz? Yoksa masada oturan her hangi bir kimse boynunda kravatı olan bir kimse bu işe girse 30 sene sonra sizin geldiğiniz yerlere gelebilir mi? Diye düşünüyorum.

NH: Yok zannetmiyorum. Bu işe çekirdekten girmek lazım. Bir de bu işi benimsemek lazım. Benim eve gitmem haftada 1 saat, 2 saattir. 24 saatin 20 saatini çalışıyorduk. Başka türlü bu duruma gelinmez. Bu tavukçuluğu mutlaka seveceksiniz ve isteyeceksiniz. Çok zor bir meslektir. Meşakkatli bir meslektir. Devamlı çalışmak ister. İlk önce işi sizin bilmeniz lazım bu tavukçulukta. Yoksa bu işi götüremezsiniz.

EŞ: Siz bu işe bir yumurtacı kümes kurarak başladınız. Ürettiğiniz yumurtaları satıyordunuz. Yupi'den sonra işe başladınız.

NH: Yupi'de işe başladım damızlıkçılığı orada öğrendim.

EŞ: Yupi tabi Türkiye'nin en eski, en köklü, diyelim ilk damızlık şirketi.

NH: Damızlık şirketi idi. Anne ve babaları da mevcuttu onların. İlk damızlık şirketi idi. İlk tecrübemi oradan aldım. Turgut Bey vardı Turgut Atılğan en eskilerimiz. Rahmetli Ali Bilgin vardı. 2 sene kadar önce rahmetli oldular. Onlar bana bu işi öğrettikleri için onlarla her zaman ifihar ediyorum her zaman da dua ederim kendilerine.

EŞ: Evet, çünkü zamanında tavukçuluk konusunda zannediyorum ülkemizde bilgi sahibi olan insan sayısı da çok azdı. E zamanla teknoloji de ilerledi. Bilgiye erişim bilgiye ulaşım kolaylaştı. Şimdi herkes her şeyi biliyor. Ama o zamanlarda sizler bu işe girdiğinizde bu işi bilen yoktu. Bir şey sormaya kalktığınız zaman kime soracağınızı bilemiyordunuz. Çünkü yoktu öyle bir insan. Baya zor günlerden geçtiniz. Biraz da böyle eski anılarınızdan bahsedebilir misiniz?

NH: Herkes her şeyi biliyor diye bir şey yoktur. Bu tavukçulukta herkes her şeyi biliyorsa bu tavukçuluğu yapmasın. Tavukçuluk devamlı ilgi ister devamlı bilgi ister, devamlı yenilenmek ister. Hiçbir zaman için ben bu işi hep biliyorum diyemezsiniz. Eğer dersiniz bu tavukçulukta hiçbir zaman yürüyemezsiniz. İlk yıllarım benim baya zor geçti. Kolay bir şey değil tavukçuluk. Yani devamlı meşakkatli bir iş. Gene söylüyorum,



eskiden, kapalı sistem yoktu. Yemlikler yoktu.

Yem çuvalları vardı, silolar yoktu. Biz yemleri devamlı elimizle taşırdık. 50 kiloluk çuvallar vardı. Üstümüze yüklerdik kümeslerin içine koyardık. Onları da ellerle dağıtırdık. Çok zor bir işti. Çok zordu. Ama Türkiye şuanda bana göre Avrupa ve Amerika'dan daha ileride. Damızlık konusunda ilerlemiş bir vaziyetteyiz. Yani bizim ülkemiz şuanda dışarıya göre çok, çok iyiyiz.

EŞ: Yani, Türkiye eskiden olduğu gibi tavukçuluk konusunda artık geri değil. Dünyadaki ileri ülkelerle yarışabilen düzeyde. Hatta pek çok ülkeye de örnek gösterebilecek düzeyde. Siz dünyanın çeşitli ülkelerinden ileridesiniz. Mesela biraz Mısır'la karşılaştırarak bize anlatın. Mısır bize göre nasıl, bizim geçmişimize yakın mı onlar?

NH: Mısır, Azerbaycan ondan sonra Irak bize göre çok geride. 30 yıl önceki tavukçuluğumuzu yapıyorlar. Şuanda bizim ülke bütün bir Avrupa ile veya bir Amerika ile yarışacak durumdayız. İşin iyi yönünden biz çok kademeler atlattık. Çok ilerledik. Tavukçuluk konusunda bence Türkiye şu anda bir numaralı dışarıya göre.

EŞ: Şimdi tabi çok deneyimler geçirdiniz. Kolay kolay gelmediniz bugünlere. Siz de demin anlattınız bunları. Bu sektörün iyi günleri de olmuştur, kötü günleri de olmuştur. Biraz bunlardan da bahsedermisiniz? Yani kötü günleri nasıl oluyor bu sektör için?

NH: Şimdi tabi baya kötü günlerimiz de oldu bu sektörde baya zorluklar da çektik, sıkıntılar da çektik. Bir kuş gribi vakasında kuluçkahanelerimizi kapattık. Cıvcıvlerimizi boğduk. Müşteri çıkmadı. Hayvanlarımız telef oldu. Bu iş bir talep olayı. Talepte bir bolluk oluyor, bir darlık oluyor. Bizi ve ülke tavukçuluğunu tek kurtaracak olan ihracattır. İhracata çok önem vermemiz lazım. İhracat kapılarını hiçbir zaman kapatmamamız lazım. Az da olsa ihracatı ayakta tutmamız lazım. Yani bizim için, ülkemiz için, bu işin gelişmesi için ihracata önem vermemiz lazım.

EŞ: Yani ihracat bir emniyet supabı gibi? Yani düdüklü tencerede bulunan bir emniyet supabı gibi zaman zaman artan basıncı ortadan kaldırmak, ortamı biraz ferahlatmak lazım.

NH: Bunu emniyet supabı olarak düşünmeyelim. Bunu bir iş olarak düşünelim. Yani ihracat deyince emniyet supabı gibi düşünmemek lazım. İhracat kapısını %10, %15 ayırıp devam ettirmemiz lazım. Bana göre supap değildir. Bu işi önemsememiz lazım. Ben supap olarak kabul etmiyorum yani iç piyasada mal bağlandı al içeri, dış piyasa ucuz dışarı verme. Bu şekilde düşünmememiz, bir ihracat ayağını devamlı canlı tutmamız şart.

EŞ: Zaten siz de bahsettiğiniz gibi bunu bir emniyet supabı olarak düşünmemek lazım. Çünkü ihracat pazarı özel üretim istiyor. Demek ki biz üretim yapacağımız zaman ihracata güvenip üretim yapmamız lazım ki ihraç edebilelim. Yoksa iç pazara yönelik üretim yaptığımız zaman satamadığımızı ihraç ederiz diye düşünersek dış pazarın istediği bu değil. Dış pazar özel üretim istiyor. Dolayısıyla dış pazar için üretimi ayrıca yapmamız lazım.

NH: Kesinlikle doğru. Dış pazar için ayrıca üretim yapmamız lazım. Dışarıdan talep geldiği zaman devamlı olarak var dememiz lazım. Yani bir al, bir alma dediğimiz vakit dışarıda ki kişiler bize güven duymuyor. Bir var diyorsunuz, bir yok diyorsunuz, biz sizinle nasıl çalışacağız diyorlar. Bana göre az da olsa, hepimiz bir fedakârlık yapıp dışarıya mal satmamız lazım. Bunun en doğru yanı tavukçuluğun ilerlemesini istiyorsak bunun doğru yanı ihracat, ihracat, ihracat

EŞ: Çok doğru söylediniz. Tabi bu et ihracatına benzemez. Sizin yaptığınız ihracat canlı ihracatı. Kuluçkalık yumurta olsun, cıvcıv olsun, ikisi de canlı maddeler. Dolayısıyla sizin bu canlı maddeleri ihraç ederken



uymanız gereken bir takım kurallar var. Et ihraç etmek bundan çok daha farklı. Eti donduruyorsunuz kamyonla gönderiyorsunuz. Sizin ki herhalde çok daha farklıdır. Biraz da bundan bahseder misiniz? Nasıl oluyor sizin ihracatınız.

NH: Tabi, memnuniyetle. Şimdi biz Mısır'a ihracat yapalım dedik. Bir uçak kiralayalım. Bakıyoruz maliyetler çok yüksek yani bir kargo uçağı kiralama maliyetleri çok yüksek. Nasıl yapalım, nasıl edelim? Bizim arkadaşlar sağ olsunlar çok uğraştılar. Bir kargo uçağı 130, 140.000 civciv alıyor. Fazla almıyor. Nasıl bunu çözeceğiz diye düşünerek, kutularımızı özel yaptırdık. Kargo uçaklarımızın içinde çalıştık. Civciv adedini kargolarda artırdık. 220, 250.000'lere kadar çıktık. Yapacağımız ihracat kalite olarak ileride hükümetler arası, devletlerarası bir sorun yaratmasın diye hayvanların kanlarına bakıyoruz, kontrollerimizi yapıyoruz. Veteriner arkadaşlar devamlı bu işin üstünde. Hijyene çok önem veriyoruz. Ve çok şükür şuan için hangi ülkeye mal yolladıksa teşekkür aldık. Bu teşekkürlerin en büyük nedeni iyi mal vermektir. Yani ismimizi lekelememek için iyi mal verme konusu.

EŞ: Eğer kötü mal vererseniz bir sefer verirsiniz. İyi mal vererseniz arkası gelir. Her aşamada da böyledir zaten değil mi?

NH: Her zaman ticarete de öyledir yani hiçbir zaman sözünüzden aşağı inmeyeceksiniz ve malınızı doğru vereceksiniz. Sektörde en önemli konu söz verip yerine getirmek ve malınızı doğru vermek.

EŞ: Çok doğru söylediniz Natan Bey. Civciv nakli çok değişik bir konu. Çünkü bunu canlı naklediyorsunuz. Bu malın ihtiyaç duyduğu çok farklı özellikler var. Isıya ihtiyacı var. Tabi uçağın içine bunu bindirdiğiniz zaman şartlar nedir, Kapılar kapandıktan sonra uçak içinde atmosfer nasıl oluyor. Bu hayvanlar bu ısıya alışıyor mu, ısı yüksek mi oluyor, düşük mü oluyor, ısıtmak mı gerekiyor, soğutmak mı gerekiyor? Bu çok önemli bir olay. Teknik bir konu. Siz bu konuda herhalde deneyerek birçok şeyler öğrendiniz. Önceden herhalde bu kadar fazla şeyler bilmiyordunuz. Yapa, yapa deneye, deneye en mükemmeli de buldunuz zannediyorum ki sağlıklı bir şekilde nakli yapabiliyorsunuz. Biraz da bu konudan bahseder misiniz? Nasıl yapıyorsunuz bu işleri?

NH: Şimdi, bizim ihracat işlerimizle oğlum Sami ilgileniyor. Mısır'la bağlantı yapacağımız vakit biliyorsunuz Tarım Bakanlıklarının karşılıklı görüşmeleri lazım. Bunun üstünde çalıştık. Mısır'a kapıyı açan biziz. Bizim firmadır. Bizim firma bu kapıyı açtıktan sonra aşağı, yukarı oraya 20 milyon civciv sattık. Ama nasıl yaptık?

İlk önce civciv kutuları vardı. Karton kutular vardı. Böyle 80'lik ve 100'lük konuyor. Burada arkadaşlarla çalışma yaptık. Böyle 6, 7 arkadaş oturduk. Müdürlerimiz olsun, veterinerlerimiz olsun, hep beraber burada 2 gün ne yaparız diye bu işin üstünde çalıştık. Bu civciv kutularını mutlaka aralıklı 9 sıra dizmek lazım. Aralarında 7, 8 cm. hava boşluğu bırakmak lazım. Baktık ki bizim civciv kutularında hava boşluğu yok. Bu hava boşluğunu biz yaratmadığımız taktirde bu civcivlerin % 50'si mutlaka ölür diye düşündük. Hava boşluklu ve hava boşluksuz kutuları bir odaya koyduk. Hem havalandırmalı kutuları hem de havalandırmaz olan kutuları 2 gün beklettik. Orada sabahleyin gittiğimizde bir baktık ki havasız olan kutularda %30 ölüm var. E demek ki biz doğru yoldayız. Arkadaşlarla bu kararı aldık. Bütün kutuların dizaynlarını değiştirdik.

EŞ: Yükselttiniz...

NH: Yükselttik bütün kutuları. 10'lu yaptık bu kutuları, 10'lu sıra halinde. 2800 kutu koyduk kargo uçağına. Bütün uğraşlarla yaptığımız kutuları yükledik ve uçağı havalandırdık. Uçağın içinde Müfit Sayan'la ben Natan Hayım olarak uçağın içinde durduk. Devamlı suretle arka taraftan, orta taraftan, yan taraftan ölçümler yaptık ve baktık ki doğru yoldayız. Mısır'a geldiğimiz vakit uçağı indirdiğimizde orada da arkadaşlara ne olur acele





edelim dedik, kapıları açtık bir an önce civcivleri indirelim. 240.000, 250.000 tane civciv taşıdığımız vakit bazı arkadaşlar, bazı firmalar bizim 100, 150.000 civciv öldüreceğimizi zannettiler. Hepsi de orada beklediler, kaç tane civciv ölüsü çıkacak diye. Biz de Allah'ın izniyle bir tane civciv ölüsü vermeden arkadaşlara teslim ettik. Bundan sonra bütün arkadaşlar bizi görerek bu kutu şekillerini görerek kendilerinde değişiklikler yaptılar. Biz onlara da bu şekilde yardımcı olarak ihracatı doğru yapmalarını sağladık. Her uçağımızda 250.000 olacak şekilde Mısır'a ihracatlarımız ayarlandı.

EŞ: Yoldaki nakliyyede mutlaka fire vardır. Yurt içinde bile bir yerden bir yere civciv göndersek bir miktar fire olur. Hiç mi olmadı?

NH: Yurtiçinde bizde nakliye firesi olmuyor çünkü çok iyi tedbirler alınıyor. Ama yurtdışında da hiçbir zaman fire görmedik. %2 bile ölüm vermedik.

EŞ: Bu çok güzel...

NH: Bunun için bütün arkadaşlarımız, Mısır'daki arkadaşlar haftaya gene yanımdalar. Civciv istiyorlar. Yani kalitemizden ödün vermedik. Kalitemizi doğru yolladık. Herkeste çok memnun oldular. Ege-Tav Tarım Hayvancılık şuanda dünyada ve her yerde sayılı bir şirket haline geldi.

EŞ: Biz de tabi Türk tavukçuluk sektörü olarak şirketlerimizin böyle başarılı çalışmaları nedeniyle iftihar ediyoruz. Gurur duyuyoruz. Siz şimdi burada tavukçuluk sektörünün damızlık kısmında iyi bir faaliyet gösteriyorsunuz. Hiç et üretim kısmına girmeyi düşünüyor musunuz, düşündünüz mü? Bu konuda bir şeyler söyleyebilir misiniz?

NH: Şu anda et kısmına girmeyi hiç düşünmüyoruz çünkü biz damızlıkçıyız. Damızlıkçı olarak kalmak



istiyoruz. Niyetimiz böyle, çünkü bölündüğümüz vakit biz bu işi doğru yapacağımızı hissetmiyoruz. Bir işin üzerinde yoğunlaşmak lazım. O işin üstünde de en doğrusunu yapmak lazım. Kesinlikle biz kesim işine girmeyi hedeflemiyoruz. Bizim işimiz damızlıkçılık, kuluçkalık yumurta ve civciv üretimi. Ama büyümeyi düşünüyor musunuz diye sorarsanız, mutlaka büyümeyi düşünüyoruz. Aşağı yukarı biz bugün 600.000 damızlık yapıyorsak inşallah 2,3 sene sonra hedefimiz 1 milyon damızlıktır yılda.

EŞ: *Bize verdiğiniz bilgilerden dolayı çok teşekkür ediyoruz. Size çalışmalarınızda ve ileriye yönelik planlarınızı gerçekleştirmenizde başarılar diliyoruz. İlave etmek istediğiniz birkaç konu var mı?*

NH: Bu ilginizden dolayı ben de size çok teşekkür ediyorum. Tavukçuluk sektörü yiyecek maddesi üreten bir sektördür. Her zaman bunu büyütmemiz lazım. Halk her zaman bu tavuğu yiyecek.

Bir de ucuz yemesi lazım.

Ucuz yemesi şart. Onun için üretimimizi çoğaltıp halkın yemesini sağlamamız lazım.

EŞ: *Verimliliğimizi yükseltmemiz lazım üretimi tek başına yükseltip verimliliği artırmadığımız sürece bu tabi ki çok pahalıya mal olabilecek bir şey. Verimlilikle beraber üretimi artırmaya çalışmalıyız.*

NH: Kesinlikle efendim.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz.*

NH: Saygılar duyuyorum. Çok teşekkür ediyorum.







ŞÜKRÜ KALELİ



ŞÜKRÜ KALELİ

Buyur Otur Genel Sekreterlik Yap. Ama Bütçede Para Varsa Maaş Alırsın, Yoksa Maaş Yok

Erol Şengör: Hoş geldiniz Şükrü Bey. İyi günler diliyoruz. Sizinle tavukçuluk sektörüyle ilgili anılarınızı, tavukçuluk sektörüne girişinizi, bu konudaki deneyimlerinizi bizlerle paylaşmanızı rica edeceğiz. Anlatabilir misiniz tavukçuluk sektörüyle ilk defa nasıl tanıştınız, bu sektöre nasıl girdiniz?

Şükrü Kaleli: Teşekkür ederim hoş bulduk. 1985 yılı yanlış hatırlamıyorsam 85 yılı Mart ayıydı. Turgut Türkel Bey Allah rahmet eylesin, Köytür Holding yeni kurulmuş ve kendisi Köytür Holdinge Genel Müdür olmuş idi. Köytür Holdingin bir pazarlama şirketi vardı. O zamanki ismiyle tür pazarlama. Tü pazarlamanın bana genel müdürlüğünü teklif etti. Benim eskiden beri sınıf arkadaşım olması dolayısıyla eski olan diyalogumuz nedeniyle bana bu teklifte buldu. Ben o zaman bir başka özel sektörde yine bir başka kuruluştaki genel koordinatör olarak çalışıyordum. Çalışmayı çok sevdiğim ve daha önceki çalıştığım şirketlerden dolayı pazarlama hiç yabancı olmadığım bir konu olduğu için bu teklifi düşünebileceğimi söyledim. O zaman beraber yaptığımız görüşme sonucunda el sıkıştık ve 1 Nisan 1985 tarihi itibarıyla Köy-tür Holding'e bağlı Tür Pazarlama anonim şirketinin Genel Müdürü olarak göreve başladım. Böylece tavukçuluğa girmiş oldum.

EŞ: *Böylece tavuğun satışı kısmına girmiş oldunuz.*

ŞK: Evet.

EŞ: *Ama bundan sonraki deneyimleriniz arttıkça siz tabi üretime vs konulara da detaylı olarak girdiniz. hikayenizin, bundan sonraki devamını da alalım sizden.*

ŞK: Tabi, teşekkür ederim. Ben pazarlamada daha doğrusu pazarlamasını yapacağım ürünü çok yakından tanımak isterim. İyi bir satıcı ürünü çok iyi tanıması lazım ki onu satabilsin. Dokunmam lazım ona. Bunun için de hiç unutmuyorum olaya Diyarbakır'dan başladım. Diyarbakır'da bulunan Rıfat Dağ arkadaşımız o zaman oranın şirket müdürüydü ve onunla beraber broiler kümeslerine gitmeye başladık. Broiler kümeslerinde önce broilerlere dokundum, sonra gece broilerler nasıl hasat ediliyor nasıl toplanıyor, sonra canlılar nasıl kesimhaneye geliyor, kesimhane nedir, kesimhanede ne işlemler yapılıyor, iyi bir piliç eti nasıl üretiliyor, nasıl çıkıyor, bütün bunları incelemek istedim. Tabi gördüğüm manzara o zamanki Türkiye'de mevcut olan teknolojiydi. Gördüğüm, çok ilkelin biraz gelişmiş ama yine de oldukça ilkel koşullardı. Ama o sırada Türkiye'de daha da iyisi yoktu. Yıl 1985'deki en iyilerden biriydi.

Sonra arkasından bir başka Köytür şirketine, Akşehir'e sonra bir başka şirkete, bir başka şirkete. Derken ben öncelikle piliç etini tanımaya, tavuk nasıl yetiştiriliyor, nasıl oluyor, eksikler nerede, hatalar nerede, eğer piliç defolu oluyorsa bu defo nereden kaynaklanıyor, kümeden mi kaynaklanıyor, taşımadan mı kaynaklanıyor, kesimhaneden mi kaynaklanıyor, bu defa bunların detayına inmeye karar verdim. O kadar fazla inmişim ki, ben farkında olmadan tavukçuluk deryasının içine dalmışım ve yavaş yavaş tavukçuluk deryasının içine dalınca Altan Bey bu defa bana holdingin teknik genel müdür yardımcılığını önerdi ve ben ilk aşamada bunu kabul edemeyecektim. Ama mecbur oldum kabul etmeye dedim ki ben bilgi ve görgümü arttırmak istiyorum. Bu amaçla Profesör Turgut Gönül ile beraber beni Amerika'ya yolladı. Bu sekiz haftalık bir gözlem inceleme gezisiydi. Çok şey öğrendim. Ufkum değişti. Amerika'da gördüklerim, bildiğim, Türkiye'de gördüğüm tavukçuluk değildi. Tavukçuluk çok farklıydı. Tabi bu görgü bilgimi başta kendi kuruluşum olmak üzere Türkiye tavukçuluğuna aktarmaya karar verdim. Ondan sonra yapılan birçok toplantılarda seminerlerde sempozyumlarda bu konularda konuşma imkânı bularak gelişmeleri aktarma fırsatı bulabildim. Yıllar içerisinde bu böyle devam etti ve aşağı yukarı bu görevde dokuz yıl, dokuz yıl bir ay kadar bir hizmet verme imkânım oldu. Tabi bu arada 1992 yılında sektör kendi içerisinde bir oluşum ihtiyacını duydu.

1993 yılında zaman zaman damızlıkçılar olarak bir araya geliyorduk. Et kesicileri çok azdı. Mudurnu vardı, işte Tipo Tavukçuluk falan vardı. Ve o zaman Kemal Akman Bey'lerle beraber, Zühal Bey, Haşim Bey ve diğer arkadaşlar birlikte bir dernek kurmaya karar verdik. Hatırlıyorum kurduğumuz derneğin ilk genel kurulunu da Sürmeli Otel'de yapmıştık. O genel kurulda, yönetim kurulu kendi içerisinde beni yönetim kurulu başkanlığına getirmişti. Dolayısıyla derneğimizin seçilen ilk başkanı olarak göreve başlamıştım. Köytür mensubu olduğum için dernek üyesiydim ve dolayısıyla üye olduğum için de yönetim kurulu başkanıydım. Sonra tabi 1994 yılı Mayıs sonu itibarıyla Köytür'den ayrılmam gerektiği zaman kendiliğimden yönetim kurulundan istifa ettim. Çünkü bu görevler Köytür mensubu olduğum için bana verilmişti. İstifa edince sektör beni bırakmak istemedi. O zaman Besd-bir'in bulunduğu daireyi, diyelim mekânı, ben kendi çabamla sektörden para toplayarak satın almıştık. Oranın perdeleriyle tefrişi işlerine böyle yavaş yavaş başlamıştım. Hiç unutmadığım anekdotlarımdan bir tanesi de, bir gün işte paralar toplanıyor elimizde senetler kıymetli evraklarımız oluyor çünkü dernekler masası tarafından denetleniyoruz. Bunların kaybolacağı endişesi vardı. Rahmetli Erol Okta "ben sana bir kasa hediye edeyim dedi bu kıymetli evraklarını o kasanın içine koy". Dedim ki yani "Erol Bey kasa deyince benim aklıma para gelir keşke o kadar paramız olsa da bunun içine koysak". Bir kasa gönderdi Allah rahmet eylesin neredeyse benim boyumda yani öyle ki yerinden kaldırılması kondurulması imkânı olmayan şey. Tabi



dernek ne güçlüklerle nereden nereye geldi. Evimizden çatal, kaşık, bıçak getirdik. Besd-bir'de kullandığımız fırın benim evden getirdiğim fırındı. Küçük bir mini buzdolabımız vardı. Polat Akan vermişti. Böyle her şey hep derleme. Nitekim toplantı masamız Köytür'den, bizim nerdeyse kullanım dışı bıraktığımız bir masaydı alıp getirdik onu koyduk, perdeleri öylesine yaptırmıştık. Gene unutmadığım bir anekdot, paramız yoktu çünkü, bizim oturmamız gereken masalara sandalyelere ihtiyacımız vardı. Bakıyorsunuz masa ve sandalyeler baya para tutuyor. Ne yapalım? Kulakları çınlasın, Mustafa Çetinkaya'yla beraber ikimiz Hergele Meydanına gittik ve oradan hepsi ikinci el masa ve sandalyeler aldık. Daha önce kullanılmış olduğu için renklerini belli etmemek amacıyla siyaha boyamışlar. Muhasebecinin masası siyah, benim masam siyah, Hepsi siyah. Burası diyorum profesyonel genel sekreter tarafından yönetilmesi lazım, bir profesyonel genel sekreter. Genel sekreter masası koyduk, genel sekreter yardımcısının masasını koyduk, danışman masası koyduk, muhasebe sekreter masası. Bunların hepsini inanın hepsini bir masa fiyatına satın aldık. Sonra yükledik bir arabaya aldık getirdik. İlk tefrişatı böylece sağlamış olduk. Hiç unutmadığım bir anımdır benim.

EŞ: *Aslında bir sektörün gelişmesi için her şeyden önce organize olması lazım. Siz böyle bir organizasyonun gerekliliğini zamanında hissetmişsiniz ve bugün de bu organizasyon başarılı bir şekilde devam ediyor. Bunun kurucususunuz, ilk başkanısınız. Oldukça onur verici bir şey.*

ŞK: Teşekkür ederim, ben bununla daima gurur duydum. Nitekim istifa edince 1994 yılı Mayıs ayı itibarıyla sektör beni bırakmadı ve dediler ki senin idealindi burayı profesyonelce yönetmek. Genel Sekreterlik şeklinde profesyonel yöneticilerle yönetmek senin idealindi. O zaman buyur otur genel sekreter ol. Genel sekreterlik yap dediler.

Ama bütçede para varsa maaş alırsın, yoksa maaş yok. Hayhay, hiç sorun değil dedim. Ben büyük bir onur duyarak genel sekreterlik görevine başladım ve bir yıl kadar genel sekreterlikten sonra o işi daha iyi yapacağına inandığım yeni bir genç arkadaşına Erol Şengör Bey'e, size devretmiştim hatırlarsanız.

EŞ: *Çok teşekkür ederim.*

ŞK: Evet, böyle böyle bir geçişimiz var tavukçuluk sektöründe. Tabi bunun arkasından sektör başta siz olmak üzere yeni yönetim kurulu üyeleri benim tavukçuluk sektörüne vermiş olduğum hizmetleri göz önüne alarak 1996 yılında bana Besd-Bir'in onursal üyeliğini verdiniz. Bu benim için büyük bir şeref. Ömrümün sonuna kadar bunu bir gururla taşıyacağım.

EŞ: *Allah uzun ömürler versin.*

ŞK: Teşekkür ederim.

EŞ: *Besd-Bir'deki hikâyenizin devamını siz daha sonra da getirdiniz ve birazcık daha geliştirdiniz. Yeniden üretim aşamaları içine girdiniz. Biraz da bu konulardan bahsedebilir miyiz? Daha sonra hikâyenizin geri kalan kısmını da anlatır mısınız?*

ŞK: Tabii, Köytür'de bulunduğum dokuz yıl zarfında devamlı Ross ırkıyla çalıştığımız için Ross'un Türkiye'ye gelen yöneticileri ve temsilcileri tarafından yakın temas halindeydik. Benim Besd-Bir'de çalıştığım günlerde, 1995 yılında bana Ross'un Türkiye temsilciliğini önermişlerdi. Fakat hem Besd-Bir'de genel sekreterlik yapıp hem de Ross'un temsilcisi olamazdım. Bu mümkün değildi benim için. En azından etik olamazdı ve Besd-Bir'den ayrılmayı düşünüyordum. Tam o sırada Nurol Holding kendilerine bağlı olarak yeni kurulan gıda şirketinin genel müdürlüğünü bana önerdiler. O zaman onlara bu teklifi götürdüm. Sizinle çalışmayı kabul ederim ancak siz de benim Ross'un Türkiye mümessilliğini almamı kabul ederseniz. Kabul ederiz dediler. Ooo çok güzel. İki şey birleşmişti ben o zaman Besd-Bir'deki görevimden gönül huzuru içerisinde ayrıldım.



Ross'un Türkiye mümessilliğini ve Nurol Holding'in de Gıda Genel Müdürlüğünü kabul ederek göreve başladım. Bu görev 99 yılına kadar devam etti.

O zamana kadar damızlık civciv'ler hep İngiltere'den daha doğrusu İskoçya'dan ithal geliyordu. PM3'ler Türkiye'de oldukça yaygındı. Ross 208 az miktarda geliyordu. Sonra 1997 yılında bir New Castle hastalığı yüzünden İngiltere Britanya Adaları tamamı karantinaya alındı, kapatıldı. Kapatılınca Ross gelmemeye başladı. Ross civcivleri bu defa İtalya'dan, Belçika'dan ve İsveç'ten getirmeye çalıştık. Gelen civcivlerin kalitesi çok tatmin edici değildi. Bu civcivlerin kalitesi İskoçya'dan gelen civcivlerin kalitesine hiçbir zaman ulaşamadı. Bunun üzerine ben kendilerine Türkiye'de yatırım yapmalarını önerdim 1997 yılında. Çünkü o zamana kadar Ross Köytür devam ediyordu faaliyetine fakat Köytür'ün ekonomik durumu hiç iyi değildi ve her an sarsıntı geçiriyordu. Kapandı kapanacak, faaliyetini tatil etti edecek şekildeydi. O sırada 1996'da zaten bir de salmonella geçirmişlerdi. Sürünün tamamı itlaf edilmişti. Yeni bir girişim başlamalıydı ve benim bu teklifime ciddi olarak baktılar.

O zamanlar Köy-Tür'deki Ross'un payı %17 civarındaydı. Dediler ki bu miktarı %40'a çıkartmadan biz burada yatırıma girmeyiz. Ne yapacağız? 1998 yılının başında PM3 üretimi tamamen Fransa'ya kaydırılmıştı. Onun üzerine 308 çok güzel sonuçlar veriyordu. Bunları inceleme imkânı buldum. Gördüm ki 308 Türkiye tavukçuluğu için hepsinden daha iyi ideal. Onun üzerine 308'i tanıtmaya karar verdim ve yavaş yavaş 308'i önerdim. Gerek ırkın performansının üstünlüğü, gerekse bizim gayretlerimiz sonucunda 308 bayağı ilgi görmeye başladı. Bu arada bir de 1998 yılı Nisan ayında Töre Mercan isimli arkadaşımızı da görevlendirince teknik servis olarak da kuvvetlendik. 1998 yılının sonunda %40'a ulaştık. %40'a ulaştınca Ross Türkiye'de yatırım yapmaya karar verdi. Bu prosedürler 1999 yılı Ağustos ayında tamamlandı ve nihayet Türkiye'de benim ve eşimin de yönetim kuruluna üye olması suretiyle Ross Anadolu'yu kurmuş olduk. Süratle arazi aradık. Türkiye'de yatırım yapılacaktı çünkü. Araziyi değişik yerlerde aradık tabi. Ben Ankaralı olduğum için hep Ankara civarında merkez Ankara olmak kaydıyla arıyorduk. Aradığımız araziyi 2000 yılında Kalecik'te bulduk. Bu arazide ilk defa Grandparent yumurtalarını koyabileceğimiz Parent kuluçkahanesini kurduk ve 2001 yılında civciv üretimine başladık.

Tabi o zamanlar Türkiye'deki talep bu kadar değildi. Yerli üretimin başlamasıyla civcivin kalitesi güzelleşti. Gelen civcivler stressiz geldi. Civcivleri biz özel olarak yaptırdığımız kendi kamyonlarımızla teslim etmeye başladık. Çiftliğin kapısına kadar götürüp teslim ediyorduk. Uçak geldi, gelmedi, uçakta rötar oldu, olmadı, hava koşulları uygundu, değildi gibi sorunlar ortadan kalktı. Efendim Yeşilköy havaalanı düşünün, Atatürk havalimanını düşünün, dışarıda hava eksi on derece, civcivinizi uçaktan alıp kamyonunuza aktaracaksınız. Müşterimizin kamyonu gidecek onu alacak götürecektir. Tabi bu koşullarda civciv ciddi şekilde darbe yiyor, büyük ölümler olmasa bile ciddi şekilde performans kaybına uğruyordu. Hâlbuki bizim civcivler kuluçkamızdan, körüklü kapıdan normal ortamda sıcak olarak yükleniyor, nemi, havası, ısısı kontrollü bir ortamda, çiftliğin kapısına kadar götürülüyor ve orada teslim ediliyor. Civciv ölümleri azaldı. Civcivlerin performansı yükselmeye başladı. Tabi bu arada ırkın da performansı yükseldi. Bir olan personel sayımızı ikiye, derken üçe çıkarmak suretiyle daha çok teknik hizmet vermeye başladık. Teknik personelimizi yurtdışında eğittik getirttik. Bütün bunları sağladık. Bir kişiyle, benimle başlayan Ross 2010 yılında, şuanda emekliliğimi tamamladığım bir devrede tam yüz elli kişiye ulaşmıştır. Bu tabi güzel bir gelişme. Uzun yıllar yurtdışından getirdiğimiz bu Grandparent yumurtaları 2003 yılında Ross Haymana'nın faaliyetini, Köytür'ün kapanması vesilesiyle devralmak suretiyle yine onların da hayatıyeti devam ettirildi. Arkasından Ross Ankara şirketi kuruldu. Orada çok büyük boyutta Grandparent çiftliklerinde de şuanda Türkiye'nin ihtiyacı olan daha doğrusu kuluçkalarımızın kullandığı yumurtanın %75'i Türkiye'de üretilir oldu ve bu şekilde de Türk tavukçuluk sektörüne ciddi şekilde hizmet ettiğimi sanıyorum ve bu yatırımlar göğüs kabartacak kadar güzel





yatırımlar. Tabi bununla bitmiyor. Şuanda geldiğimiz noktada yine şunu söyleyebilirim. Artık Ross bir aşama daha ileri gitmiştir. Ne eski yaptığımız kuluçkalar, ne de çiftlikler hiçbir yetmiyor ve çok daha modern çok daha büyük, belki yöredeki ülkelerin de ihtiyacını karşılayacak kapasitede dev bir kuluçkahaneye ihtiyaç var ve bugünlerde de arazi arayışı içerisindeyiz.

EŞ: *Yani bu demek oluyor ki siz emekli oldum demiş olmanıza rağmen pek emekli olamayacaksınız. Hizmetleriniz gene de devam edecek. Çünkü sektöre hakikaten çok güzel hizmetler verdiniz bu söylediğiniz şeyler kolay işler değil. Başka ülkelerden civciv getirmek, canlı materyal getirmek, o ülkelerde çıkan hastalık sorunları nedeniyle sık sık kesintilere uğruyor. Türkiye'deki tavukçuluk sektörünün gelişmesi de oradan yapılacak olan ithalatlara bağlı. Dolayısıyla sektör bu kadar gelişemezdi. Bu Türkiye'ye yapılan yatırım zannediyorum bu konuda sektörün de gelişmesinin önünde önemli bir faktör oldu, kapı açtı ve sektörün bugünkü gelişmişlik düzeyi biraz da bu damızlık materyalinin teminindeki kolaylıklardan dolayı bugünkü düzeye ulaştı diye düşünüyorum ben. Siz ne dersiniz?*

ŞK: Size yüzde yüz katılıyorum. Bunun çok güzel örneğini kuş gribi aşamasında verdik. Avian Influenza döneminde Avrupa topluluğundaki bir çok ülke kuş gribine yakalandı ve kapıları kapandı. Zaten Avrupa topluluğunda örnek vermek gerekirse bir İsveç açık olsa ne işimize yarar. Yahut da ne bileyim işte bir Macaristan açık olsa bir işimize yaramaz. Asıl İngiltere, ana kaynak kapanırsa eğer her şey kapanıyordu. Amerika kapanıyorsa her şey kapanıyordu. Ama Türkiye'deki Grandparent işletmeleri sayesinde hiçbir sıkıntı olmadan tavukçuluk sektörümüzün damızlık ihtiyacını karşıladık. Zaten benim koymak istediğim hedef buydu. Yani Türkiye kendi kendine yeterli olur hale gelmeliydi. Bunu sağlayabildiysek ne mutlu bize. Diğer bir idealim de mutlak surette bu Grandparent uygulamasının içerisinde bir Türk şirketinin de bulunması, bunu bir Türk şirketinin yapmasıydı. Bunda da bir noktada başarılı oldum diyebilirim. Gerek Ross Haymana üretim asıllı yumurta üretim şirketinde ve gerekse Ross Ankara şirketlerinde şu anda Beypi hissedardır, söz sahibidir. Dolayısıyla yavaş yavaş başka şirketlerin de giriş aşamasıyla bu tesisler tamamıyla ülkemizin olacaktır ve yavaş yavaş ta Ross'un sadece buralara kendi materyalini gönderen fakat işletmesi Beypi tarafından yürütülen güzel işletmeler olacağına inanıyorum. Şu aşamada da bu zaten yıllardan beri böyle devam ediyor. 2003 yılında başlayan yedi yıldır devam eden ortaklık gelişerek ve daha da iyi koşullarla devam edecek sanıyorum.

EŞ: *İnşallah yakın zamanda bu Türk ortaklığın payının daha da yükseleceğini ümit ediyoruz.*

ŞK: İnşallah.

EŞ: *Sektörle ilgili olan görüşlerinizi bize çok güzel anlattınız ve sektörün durumu konusunda güzel bilgiler verdiniz. Son olarak da bizimle paylaşmak isteyeceğiniz, sektörde hiç unutmadığınız anınız, anılarınız vardır muhtemelen. En azından bundan bir tanesini bizimle paylaşır mısınız?*

ŞK: O kadar çok ki hangisini söyleyelim.

EŞ: *Bir tanesini.*

ŞK: Şuanda kafamda toparlamaya çalışıyorum ama şuanda hatırlamak tabi çok zor. Ancak benim için en mutlu günlerden bir tanesi en mutlu olaylardan çok çok mutlu olduğum günler oldu bunlardan bir tanesi de sektörün Köytür'den ayrıldıktan sonra bana sahip çıkması beni bırakmak istemeyişiydi. Ve bana sen gel bu kuruluşun, bu derneğin genel sekreteri ol dediler. Bu benim için büyük bir iltifattı, büyük bir teveccüh idi. Unutmadığım anılardan birincisi bu.

İkincisi de 18 Mart tarihinde İstanbul'da bana verilen bir veda yemeğiydi. Ameliyatlıydım, oradaki duygularımı da tarif edemeyeceğim.



.....

Bir üçüncüsü de bana onursal üyeliğinin verildiği 1996 yılıydı. Bunun için bu vesileyle de size de çok teşekkür etmiş oldum. Çünkü sizin genel sekreterliğiniz döneminde bu onursal üyelik bana verilmişti. Bu anımı da hiç unutmayacağım.

EŞ: Çok teşekkür ediyorum. O 18 Mart'ı ben de unutmayacağım. Fantastik bir geceydi sizin için düzenlenen. Size yapılandan daha çok yapılması lazımdı, daha da güzel olması lazımdı, siz buna değersiniz, ama hakikaten son derece unutulamayacak bir geceydi. Çok teşekkür ediyoruz.

ŞK: Teşekkür ederim, rica ederim. 30 Nisan akşamı ayrıca burada Bilkent Otel'de Ross kendi içerisinde bana ayrı bir yemek veriyorlar veda yemeği veriyor. Buda diğer bir mutluluk benim için.

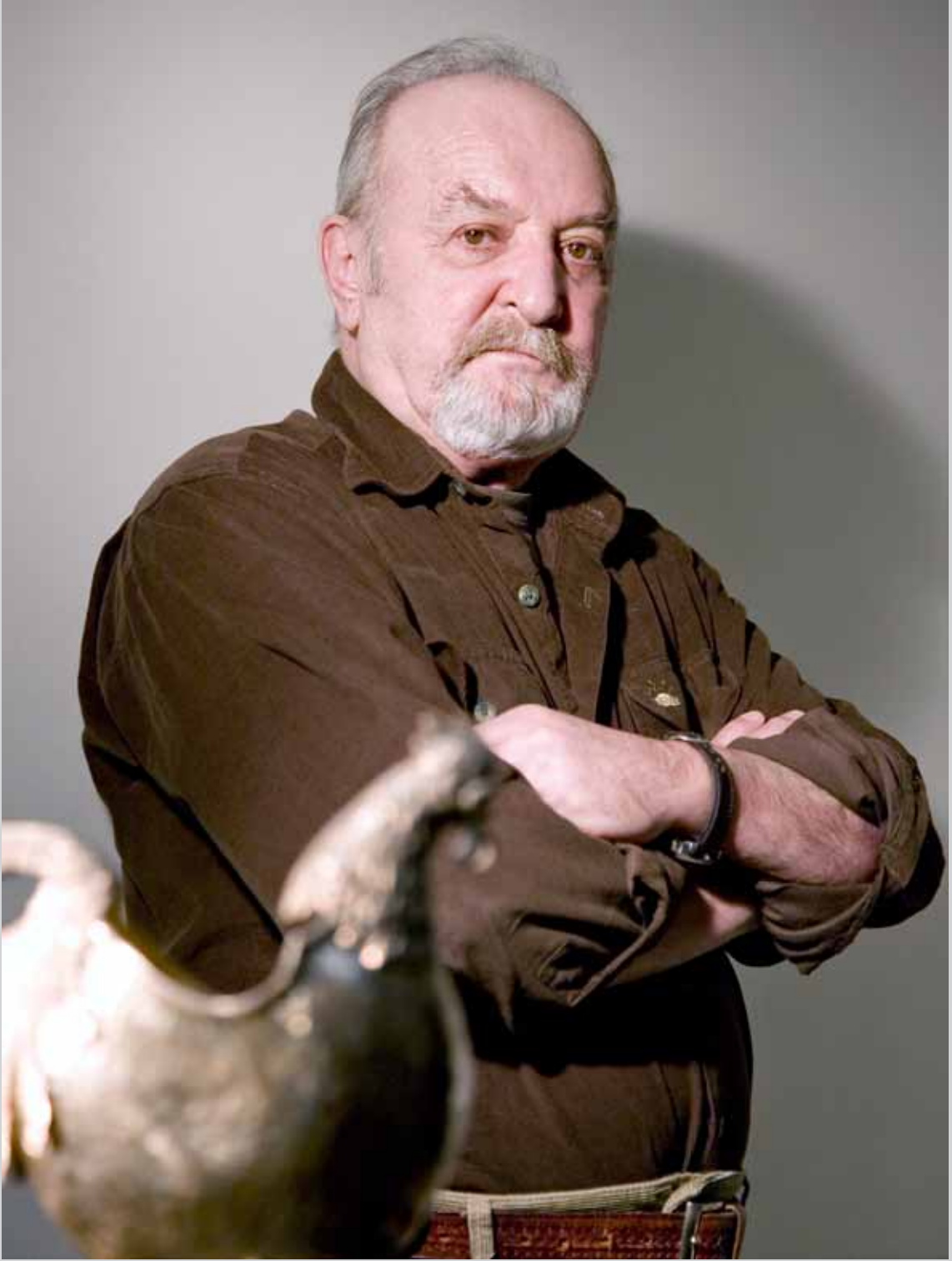
EŞ: Çok teşekkür ediyoruz.

ŞK: Ben teşekkür ederim.

EŞ: Hizmetlerinizin devam etmesini diliyor, Allah uzun ömürler versin diyoruz, devam etmesini diliyoruz.

ŞK: Sağ olun çok teşekkür ederim sağ olun.





KAYA DERMANCIOĞLU



KAYA DERMANCIOĞLU

Köytür Üretimi İle Türkiye'nin Aşağı Yukarı Piliç Üretiminin Yüzde Kırkına Kadar Yükselmiş Bir Müesseseydi

Erol Şengör: Sayın Kaya Dermancioğlu, siz tavukçuluk sektörü içinde çok eski yıllardan beri, hizmet yapmış, sektöre marş dinamosu görevi görmüş, insanlardan birisiniz. Tavukçulukla ilgili ilk görev yeriniz Türkiye Kalkınma Vakfı. Bize o günden başlayarak, tavukçuluk Türkiye de nereden nereye geldi, nasıl başladı. Deneyimlerinizi anlatabilir misiniz?

Kaya Dermancioğlu: Efendim Türkiye Kalkınma Vakfı ilk kez 1970'li yıllarda Tarsus'ta kurulmuş. Maksat Türk köylüsüne çeşitli yönlerde hizmet götürmek. Bunlardan bir tanesi, Tarsus'ta başlayan köy tavukçuluğuna yardım etmek. Bu da köylerdeki fakir ailelere kredi temin ederek, tavukçuluk yapmalarını sağlamak şeklinde yürütülmüş. Bu iş başarılı olunca, bunu genişletmek bir hedef haline geldi. Dünya Bankasının Türk Tarım Bakanlığına vermiş olduğu hayvancılık kredileri söz konusu olunca biz de Türkiye Kalkınma Vakfı personeli olarak tavukçuluk sektörünü hayvancılığı geliştirme projeleri içine sokmak için gayret sarf ettik. Bu konuda yaptığımız fizibilite raporlarıyla bayağı başarılı da olduk. Proje kabul edildi. 5. Hayvancılık projesi içine tavukçuluk sektörü de girdi. TKV bu projeyi, Ziraat Bankası ile anlaşma yaparak, fakir, hiçbir teminatı olmayan çiftçilerimize kredi temin ederek tavukçuluk yapmalarını sağlamak için hazırlamıştı. İlk başta, 1983 yılında Ankara Kazan'da ilk kümesimizi kurarak faaliyete geçtik. Arkasından bu yatırımlar diğer bölgelere de yayıldı ve 23 bölgeye kadar çıktı. Her bölgede 100 çiftçi ailesi ile bir şirket kurma

şekline dönüştü. Yani bu demek oluyor ki her bölgede ki şirket müstakil bir anonim şirket. Tabi şirketler kurulup çiftçi sayısı arttıkça bir takım ham maddelere de ihtiyaç duyuldu. Bunlar başta civciv, yem, teknik hizmet olmak ve pazarlama olmak üzere kollara ayrıldı. Bu bölgelerimizde toplam olarak 100'lerin üzerinde teknik eleman çalıştırdık. Bunlar genellikle veteriner hekimler ve ziraat yüksek mühendisleri oldu. Her bölge belirli bir kapasiteye geldiği zaman bunların kendi ihtiyaçları olan yem fabrikaları, kesimhaneler, soğuk hava depoları ve pazarlama üniteleri devreye girmeye başladı. Ve bizim kanımızca da başarılı olduğunu sanıyoruz. Ki öyle de söylüyorlar. Yani bu tesisler meydana geldikten, meydana çıktıktan sonra bu sefer bu tesislerin ham maddesi söz konusu oldu. Bu aşamada da Haymana da büyük anaç yani Grand Parent işletmesi devreye girdi.

EŞ: *Yani bu civcivlerin analarını babalarını da yerli üretme konusu şirketin aklına geldi.*

KD: Gayet, tabi ki. Grand Parent işletmesi bu amaçla kuruldu. Ve Türkiye de ilk defa Parent Stock yani anaç civcivler elde edilmeye başladı. Tabi bu yalnız Köytür'e has bir olay değil. Bir süre sonra diğer büyük tavuk işletmelerinin anaç ihtiyaçları da buradan karşılanmaya başlandı,

EŞ: *Normal olarak bu damızlıklar yurt dışından ithal ediliyordu değil mi?*

KD: Gayet, tabi.

EŞ: *Ondan sonra Köy-Tür'ün bu faaliyetiyle damızlıkların en azından bir kısmı iç piyasadan karşılanmaya başlandı. Yetmeyen kısmı gene ithalata devam etti.*

KD: Aynen öyle.

EŞ: *Siz de zannediyorum bu damızlık üreten işletmenin başına getirildiniz diye hatırlıyorum.*

KD: Çok doğru. 1986 yılında ben bu işletmenin Genel Müdürü olarak atandım. Yeni bir şirket kuruldu. Türkiye'den Türkiye Kalkınma Vakfı yani Köytür Holding ve Tarım İşletmeleri Genel müdürlüğü ve İngiltere'den de Ross Breeders'in ortaklığı ile bir şirket halinde faaliyete başladık. Bu şirket çok iyi neticelerle ihtiyacı karşılamaya devam etti. Bunun sonrasında tabi ki normal ihtiyaçlar olarak pazarlama müdürlüğü, yem fabrikaları ve günlük civciv üretimi için anaç tesislerinin yapımına geçildi. Bunların her biri ayrı birer şirket olarak Köytür Holdingin bünyesinde holdingi temsil ettiler.

EŞ: *Köytür holding bünyesinde tavukçuluk üretimi yapan kaç şirket vardı ve bunların hangi bölgelerde oldukları konusunda bize bilgi verebilir misiniz?*

KD: 1983 yılından başlayarak 23 bölgede Köytür şirketleri tesis edildi. Buların yanında yem ve anaç şirketleri de ayrı ayrı olmak üzere toplam 40 anonim işletmeye balığ oldu.

EŞ: *Genelde Türkiye de şirketler yatırım yaparken bunları genellikle batı bölgelerinde yapmaya özen gösterirler. Çünkü batı bölgelerinde eleman bulmak daha kolaydır. Yol durumları daha olumludur. İletişim daha kolaydır. Genellikle doğu bölgeleri yatırım yapmak için pek tercih edilmez. Zannediyorum Köytür Holding'in bir ayrıcalığı da buradaydı. Yatırımlarının bir kısmı da Doğu Anadolu'daydı. Bu şehirlerdeki yatırımlardan da bahsedebilir misiniz?*

KD: Efendim Türkiye Kalkınma Vakfının ana gayesi zaten kalkınmamış bölgelerde köylüye yardım etmek. Aynı mantalite Köytür Holding' de geçerliydi. Dolayısıyla biz kalkınmakta olan ve kalkınmamış bölgeleri ilk plana aldık. Onların içerisinde Kayseri, Erzurum, Erzincan, Samsun, Yozgat, Ankara, Tarsus, Akşehir, Elazığ ve Diyarbakır gibi illerimizi sayabiliriz. Ayrıca Bolu bölgesini de dahil etmemiz gerekli. Bolu'nun orman köylerinin kalkınması için Orman Bakanlığı ile bir protokol yaparak orman içi köylerinin de bu faaliyetlere



dahil olmasını sağladık.

EŞ: *O sıralarda tavukçuluk kapasiteleri de zannediyorum ki son derece küçük boyutlardaydı. Bu orman içindeki köylerde benim hatırladığım kadarıyla 4000 başlık broiler işletmesi oldukça büyük diye düşünülürdü.*

KD: 3000

EŞ: *3000, 4000. Sizin bir de bir Entaş hikayesi var. Biraz da o kısma değinebilir misiniz?*

KD: Efendim Entaş biliyorsunuz Oyak kuruluşu bir müessesedir. Belirli bir süre sonra tavukçulukta dalgalanmalara dayanamayıp faaliyetlerini durdurdular. Onun üzerine biz Entaş'ı alarak Köytür Holding bünyesine katarak bu güzide işletmenin çalışmasını sağladık.

EŞ: *Entaş deyince Ordu Yardımlaşma kurumundan bahsettiniz. Onlarla Danimarkalıların zannediyorum ortak beraber kurdukları ve Türkiye'ye tavukçuluk konusunda yeni bir mantalite getiren bir işletmeydi diye düşünüyorum. O zaman için bir örnekti Türkiye de...*

KD: Örnek olmasına örnekti ama oturdukları koltukları bile kendi memleketlerinden getirilmiş bir müesseseydi son derece lüks, son derece sosyal faaliyetleri gelişmiş bir işletmeydi. Bizim mantalitemizden biraz farklıydı.

EŞ: *Dolayısıyla Köytür burayı satın aldığı zaman herhalde kesimbane açısıyla, kuluçkahane açısıyla son derece yüksek kalitede bir işletme sahibi oldu. Hatta hatırlıyorum buraların lojmanlarında bulunan paspaslar bile Danimarka malıydı.*

KD: Evet, efendim. Ordu yardımlaşma kurumunun Bolu'da Adapazarı'nda kurmuş olduğu Entaş isimli müessese.

EŞ: *Danimarkalılarla kurulmuştu.*

KD: Danimarkalılar ile Entaş Ordu Yardımlaşma Kurumu'nun kurmuş olduğu işletme bir süre sonra faaliyetini durdurunca biz talip olduk ve satın aldık bu işletmeyi. Ancak işletme bizim Türkiye standartlarına göre çok lüks bir işletmeydi. Bugünkü durumuyla kapıdaki paspasları bile dediğiniz gibi Danimarka'dan getirilmiş olan bir işletmeydi. Fakat bunun yanında dünya seviyesinde bütün teknik özelliklerin sahibiydi. Çok başarılı bir çalışmadan sonra bu işletme Türkiye ekonomisine kazandırıldı.

EŞ: *Bu işletmenin ürettiği tavuğun da çok güzel bir markası vardı Lades.*

KD: Evet, bu işletme çok ta güzel bir marka yakalayarak Türkiye pazarında iyi bir yere kavuşmuştu. İsmi Lades. Lades herkes tarafından benimsenen ve çok kabul gören bir işletme halinde devam etti çalışmasına.

EŞ: *Peki bundan sonra Köytür'ün daha sonraki faaliyetleri hakkında da bilgilerinizi alabilir miyiz, Köytür ne oldu daha sonra?*

KD: Köytür'de, saray entrikaları başladı. Bunları isterseniz yazın istemezseniz yazmayın. Evet, daha sonraları saray entrikaları başladı ve içeride bir takım dalgalanmalar olmaya başladı. Bu dalgalanmalar neticesinden çok gönüllü olarak, kendini bu işe adanmış pek çok kişilerin işine son verildi.

Özverili çalışıyorlardı hepsi. Ve neticede de bu tip anti personel propagandasıyla Köytür yavaş, yavaş bitmeye başladı. Ve sonunda da kapandı.





EŞ: Kaçınılmaz son meydana geldi diyorsunuz.

KD: Doğru, kaçınılmaz son, yalnız o arada 2 tane ekonomik kriz yaşanmıştı. Bu ekonomik krizlerde yalnız Köytür değil Türkiye’de ki pek çok tavukçuluk işletmesi de faaliyetine son verdi. Ama Köytür iyi yönetilebilseydi o dönemde çok rahat bir şekilde o krizi atlatma şansı vardı.

EŞ: Ben hatırlıyorum, Köytürün üretimi Türkiye üretiminin bir zamanlar yüzde kırkıydı. Türkiye’nin yüzde kırkını Köytür tek başına üretirdi. Daha sonra da Köytür, Yüpi’nin ortadan kalkmasıyla, Yüpi’nin tesislerini de alarak bu şirketlerine bir de Ege Entegreyi dahil etti. Biraz da bu şirketlerden bahseder misiniz?

KD: Köytür üretimi ile Türkiye’nin aşağı yukarı piliç üretiminin yüzde kırkına kadar yükselmiş bir müesseseydi. Arkasından Yüpi tavukçuluk tesislerinin de kapanmasıyla buradaki tesisleri de alarak Ege Tavukçuluk Entegre şirketi kuruldu. Bunun da o bölgedeki pazarlara yeterli miktarda katkı sağladığına inanıyoruz.

EŞ: Bu arada Köytür’ün yaptığı birkaç atılım daha vardı yanlış hatırlamıyorsam. Bunlardan bir tanesi Ross Brown ırkıyla yumurtacılık sektörüne girmeye bir ara heves etti. Bir de Danimarka ırkı olan Scanbrid ırkıyla broiler damızlıklılığına başka bir kan katma çabaları vardı. Bu ikisinden de kısaca bahsedebilir misiniz?

KD: Valla ikisi de fiyaskoydu. Köytür holding Türk tavukçuluğuna yeni bir kan katmak için, Ross Brown ve neydi öteki, Scanbrid ırkıyla yeni bir atılıma girişti. Fakat maalesef ikisi de tutmadı ve fiyaskoyla neticelendi.

Başarısızlığın nedeni ırkların kaliteli olmayışındı.

Esasında tutmamasının sebebi, bunların kalitelerinin Köytür’ün ürettiği diğer ırklardan daha düşük olmasıydı. Daha verim düşüklüğüne sahip olmasıyla piyasada tutulmadı.

EŞ: Bütün bunlar tabi Köytür’ün kan kaybetmesine yol açtı.

KD: Tabi bütün bunlar Köytür’ün son anda kan kaybetmesine sebep oldu. Üstüne de teknik elemanların azaltılması, tasarrufa gidilmesi Köytür’ün sonunu getirdi.

EŞ: Peki, Köytür içinde çok güzel uzun deneyimleriniz olduğu için sizin muhtemelen güzel anılarınız, güzel anekdotlarınız vardır. Bu anılarınızdan birkaç tanesini bizimle paylaşır mısınız?

KD: Evet, eksik kalan bir takım bilgileri de ilave edeyim. Türkiye Kalkınma Vakfı başta söylediğim gibi 70 yıllarında Tarsus ta sayın Profesör Allah rahmet eylesin, Necmi Sönmez, gene Allah rahmet eylesin Altan Zeki Ünver, gene Allah rahmet eylesin Muslih Fer ve Mehmet Emin Kara Mehmet tarafından kurulmuş bir vakıf. Bu vakfın özelliklerini başta izah etmiştim. Türkiye köylüsüne yardım etmek. Tavukçuluk, Arıcılık vs.

Ankara Kazan bölgesinde kurulmuş olan arıcılık tesisleri ve arıcılık projesini saygı değer Ahmet İnci meslektaşımız Türkiye çapında yaygınlaştırmıştır.

EŞ: Peki ne diyorduk başka?

KD: Benden anektot istediniz. Mesela, Haymana’da idarecilik görevinde bulunduğum sürece bütün tavukçuluk camiası ile yakın ilişkilerimiz vardı.

EŞ: Siz zannediyorum, Cumhurbaşkanı’nı bile Haymana’ya sokmamıştınız. Hatırladınız mı, Cumhurbaşkanı Haymana’yı ziyaret etmeye gelmişti. Siz onu yıkayıp, paklayıp içeri almak konusunu



.....
gündeme getirdiniz, hijyen vs dediniz, ve bunları sayın Cumhurbaşkanına izah ettiniz. O da “O zaman size başarılar diliyorum, hiç bu işlere girmeyeyim çok güzel iş yapıyorsunuz, buna devam edin” demişti.

KD: Evet Turgut Özal’dı.

EŞ: *Hah, onu anlatın...*

KD: Haymana’da görev yaptığımız süre içerisinde, bir gün Sayın Cumhurbaşkanı Özal’ın bu işletmeyi ziyaret etmek istediği haberi geldi. Bu bize onur veren bir davranıştı. Ancak Cumhurbaşkanımız Haymana’ya geldiği zaman ilk başta kapıda durduruldu. Arabası ilaçlandı arkasından bir ilaç huzmesinden geçerek işletmenin önüne kadar geldi. Biz tabi gerekli hürmeti göstererek kapıda karşıladık kendilerini. Ancak tesisleri de görmek isteyince ben Sayın Cumhurbaşkanım onun için evvela bir duş almanız, arkasından izole elbiseleri giymeniz gerekiyor diyerek ancak ondan sonra tesislerin içine girebileceklerini söyledim. Hayretle yüzüme bakarak, ben bu kadar eziyete giremem size başarılar dilerim ve teşekkür ederim diyerek işletmemizden ayrıldı.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun. Güzel anılarınızı bizimle paylaştınız. Çok teşekkür ediyoruz.*



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





ENDER ABALIOĞLU



ENDER ABALIOĞLU

Biz İşe Yemcilikle Başladık. Dolayısıyla Bir Gıda Tarafımız Bir De Yem Tarafımız Var

Erol Şengör: Ender Bey hoş geldiniz. Sizinle sektörümüz hakkında Abalioğlu'nun sektörde ki yeri hakkında kısa bir söyleşi yapacağız. Babanızla demin bir söyleşi yaptık. Babanız bu işin başlangıcına nasıl girdiğini anlattı. O zamanlarda sizler henüz daha devrede değildiniz. Sizin sektöre girişiniz nasıl oldu, nasıl başladı?

Ender Abalioğlu: Hoş bulduk siz de hoş geldiniz. 1988, 89 yıllarında üniversiteyi tamamladıktan sonra ilk olarak ben işe girdim. Arkasından bir sene sonra Baha Bey geldi. Arkasından 6, 7 sene sonra da en küçük kardeş Ergun Bey işin içine girdi. Biz girdiğimizde sadece Denizli'de bir yem fabrikamız vardı. Arkasından bizim girmemizle beraber ithalat işine girdik. Aytar adında bir firma kurduk. Onunla beraber yem ham maddeleri ithaline başladık. Onun arkasından Denizli' de yumurta üretimi ile ilgili bir çiftlik kurduk. Bu çiftliğin kurulması dönemlerinde yavaş, yavaş biz işin içine girdikten sonra ki süreçte yavaş, yavaş küçük üreticiler ve orta boy üreticilerin bir kısmı kendi yemini üretmeye başladı. O üretimle beraber yem satış işleri sıkıntıya girmeye başladı.

Tavukçuluk olarak biz ilk önce yem üretimi ile işe başladık. O sıralarda ciddi bir şekilde yem fabrikaları satış kaybına uğradı. O satış kaybını gidermek için birçok yem fabrikasının yaptığı gibi biz de kendimiz yumurta

üretmeye başladık. Bunun daha da ilerideki süreçlerinde broiler entegre firmaları gittikçe büyümeye başladı. Denizli’de ki, Antalya da ki, İzmir de ki çok sayıdaki küçük üreticiler, bizim yem sattığımız üreticiler o dönemlerde yani 80’li yılların sonunda 90’lı yılların içinde, yem sattığımız küçük entegrasyonlar zaman içinde zora gerip sektörden çıkmak zorunda kaldı. Sektörün ilk 10, 15 tane firması giderek piyasadan daha fazla pay almaya başladı. Gene yem sektöründeki firmaların, dışarıya yem satan firmaların satışlarının düşmesine sebebiyet verdi. Böylece firmalar, genellikle yem firmaları bu satış açığını kapatmak için kendileri yumurta üretmeye ve beyaz et sektörüne girmeye başladılar, bu işe girmek zorunda kaldılar bir şekilde.

EŞ: Bu işin başlangıcında olay yemdir diyorsunuz. Yani yem satamayınca ne yapacaksınız. Siz kendi ürettiğiniz yemi kendinizin değerlendirmesi için yeni sistemler oluşturmaya başladınız. Türkiye’de tavukçuluğun gelişmesinin böyle olduğunu söylüyorsunuz. Çok güzel bir şekilde açıkladınız. Sizin şimdi şirkette ki temel işleriniz biraz pazarlamaya yönelik zannediyorum.

EA: Evet, bir gıda tarafımız bir de yem tarafımız var. Gıda tarafının satış, pazarlamasını ve tüm grubun mali işler finansman ve insan kaynakları bölümlerinden ben sorumluyum.

EŞ: Yem satışı artık yavaş yavaş eski önemini kaybetti. Yem satışı tek başına belki sığır süt yemi falan olabilir.

EA: Tabi büyük baş ve küçükbaş tarafında hala ciddi yem satışı devam ediyor. Buradaki yapılar yani büyük baş tarafındaki yapılar daha küçük ölçekli işletmeler. Hayvan popülasyonu yayılmış. Türkiye de çok sayıda çiftçiye üreticiye yayılmış durumda. Ama son 2, 3 senedir orada da ciddi yatırımlar var. Hayvancılıkta en geri olduğumuz alanlar büyük ve küçükbaş hayvancılık. Bunlarda da son 2, 3 yıl içinde ciddi bir toparlanma var. Orada da orta ölçekli rantabl işletmeler yavaş, yavaş oluşmaya başladı. İşte 50 başlık, 100 başlık süt çiftlikleri, 500 başlık, 1000 başlık besi çiftlikleri son dönemde kurulmaya başlandı. Kurulu çiftliklerin sayısı önümüzde ki yıllarda artacaktır. Ve burada da kırmızı et fiyatlarında, süt fiyatlarında böyle rasyonel işletmelerin doğmasıyla beraber fiyatlar da daha aşağı doğru inecektir. Bu da tüketimi tetikleyecektir, artıracaktır.

EŞ: Doğru diyorsunuz, üretim artmadan fiyatların düşmesi diye bir şey söz konusu değil. Üretimin mutlaka artması, rantabl bir şekilde rayına oturması lazım. Şimdi sizin şirketle ilgili pazarlama dediğimiz zaman işin biraz tavuk eti pazarlaması tarafına kayalım. Tavuk eti pazarlamasında sıkıntılarınız var mı, pazarlamayı nasıl yapıyorsunuz, kendiniz doğrudan mı pazarlıyorsunuz yoksa bayiler aracılığı ile mi yapıyorsunuz. Biraz da bu konulardan bahsedebilir misiniz?

EA: Biz ağırlıklı olarak bayilerle pazarlama yapıyoruz. Genelde satışlarımızın büyük çoğunluğu batı bölgelerinde, Ege bölgesi, Marmara bölgesi, İç Anadolu bölgesi satışlarımızın ağırlığını oluşturuyor. Yaklaşık 70’e yakın Türkiye çapında bayilerimiz var. Bunun dışında, bayilerin dışında satış yaptığımız diğer kanal da son 1 sene içinde oluşturduğumuz bölge müdürlüklerimizdir. Son bir sene içinde 4 tane kendi bölge müdürlüğümüzü açtık. Bu bölge müdürlüklerinde de direkt bayi gibi son noktaya, kasaba, markete, hastaneye, okula her türlü noktaya, son noktaya büfeye kendi ürünlerimizin satışını gerçekleştiriyoruz.

EŞ: Birinci elden son noktaya satıyorsunuz.

EA: Evet, son noktaya yapıyoruz.

EŞ: Aracıları ortadan kaldırdığınız için rekabet şartlarınız çok daha sizin lehinize...

EA: Son tüketicinin beklentilerini görmüş oluyoruz. Bir bayi kanalına satış yaptığınızda son tüketiciyle muhatap olan bayi oluyor. Burada, yani bayi kanalında satış yaptığınızda son tüketicinin beklentilerini fazla





göremiyorsunuz. Diğeri çok daha zahmetli. Araçlar alıyorsunuz, depoyu tutuyorsunuz bunların kontrol sistemleri ile yapı çok daha büyüyor. Ama getirisi nedir bunun, burada da son tüketici ne bekliyor, büfe sahibi ürünleriniz hakkında ne düşünüyor, son tüketici ne düşünüyor. Bunları daha yakından hissetme, duyma imkânınız oluyor bölge müdürlüklerinde.

EŞ: Son tüketici ile iletişim içinde olmak tabi son derece güzel bir şey. Son tüketici dediğimiz zaman ben şöyle algılayabilirim. Ev hanımları mesela...

EA: Tabi ev hanımları ve bir şekilde de büfeler.

EŞ: Son tüketicilerin görüşleri nedir, bu konuda sizi değişikliğe iten, onlardan aldığımız bilgilere göre kendinize farklı bir çeki düzen verdiğiniz somut bir olay var mı? Bu konuda bir şeyler anlatabilir misiniz?

EA: Bu konuda bizim ücretsiz hatlarımız var. Tüketicilerden 444'lü hatlara ulaşan bir takım görüşler var. Netice itibarıyla bize yön veren en önemli kaynaklardan bir tanesi tüketicinin beklentisi. Tüketicinin ambalajlarımız hakkında, ürünlerimiz hakkında, ürünün lezzeti hakkında vermiş olduğu her türlü geri dönüşe göre biz kendimizi, üretimimizi, ambalajımızı tekrar yeniden şekillendiriyoruz. Bunlar çok önemli.

EŞ: Tabi ambalaj çok önemli. Eskiden önemli olan üründür derdik. Şimdi tabi ürünün en az ürün kadar önemli olan bir de ambalajı var. Çünkü alım işinin, tüketim işinin çok kolaylaşması için uygun şekilli ambalajlar yapıp, tüketiciye hemen ısıt ye şeklinde ürün sunmak tüketim imkânlarını artırıyor. Son zamanlarda gelişen, hemen pişir, hemen ısıt, ye sektörünün gelişimi hakkında neler düşünüyorsunuz. Yani yavaş yavaş artık çiğ üründen pişmiş ürüne doğru geçiş hızı size tatmin edici geliyor mu?

EA: Çok hızlı geliyor. Bizim sektöre girişimiz 4 üncü yılını dolduruyor. Özellikle pratik ürünler dediğimiz hazır, pişmiş olarak servis ettiğimiz, micro-wave veya normal fırında veya tavada 3-4 dakika ısıtarak servis edilebilecek ürünler, hazır dönerler olsun, şinitzel, nugget, köfte vs olsun bu grupta ciddi tüketim artışı var. Çalışan nüfusun ve öğrencilerin günden güne artması, bu ürünlerin üretiminin de gittikçe artması, maliyetlerinin düşmesi ve dolayısıyla ürünlerin ekonomik fiyatlarla raflara çıkması tüketimi de günden güne hızlı bir şekilde artırıyor. Yurtdışına gittiğimiz zamanlarda marketleri ziyaret ettiğimizde raflarda artık pek fazla çiğ ürünler göremiyorduk. Türkiye'de ki durumlar da artık bu yönde geliyor. Türkiye'de de artık tüm piliç eti veya parçalanmış piliç etleri gibi çiğ piliç etlerini raflarda pek fazla göremiyoruz. Market raflarında çok sayıda işlenmiş ürün, çok farklı lezzetlerle soslandırılmış, değer katılmış, pişirilmiş ürünler yer alıyor. Türkiye'nin de bundan sonra ki süreçte gideceği yol, gelişmiş Avrupa ülkeleri ve Amerika'nın izlediği yol gibi olacak.

EŞ: İnsanlar evde yemek pişirmekten yavaş yavaş uzaklaşıyorlar. Çünkü zaman çok kısıtlı, zamanın büyük bir kısmı çalışma hayatıyla geçiyor. İnsanlar evdeki zamanı, kendilerine ayıracağı zamanı da artırmak istiyorlar. En azından mutfakta harcadığı zamanı azaltmak istiyor insanlar. Tahmin ediyorum hazır gıdaların istikbali parlak. Siz de öyle mi düşünüyorsunuz?

Sektörümüzde eskiden ihracat konularına pek önem verilmezdi. Son yıllarda ihracat konusunda ciddi adımlar atmaya başladık. Sanıyorum oldukça tatmin edici sonuçlar da alıyoruz. Geçtiğimiz yıl ihracat bir önceki yıla göre ciddi artış gösterdi. Önümüzdeki yıllarda bunun daha da artarak devam edeceğini umuyoruz. Siz bu konuda sektör açısından nasıl düşünüyorsunuz. Abaloğlu olarak bu konudaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

EA: Özellikle Türkiye'nin çevresinde ciddi bir piliç eti pazarı var. Örneğin Rusya, Irak, Suudi Arabistan, Türki Cumhuriyetler gibi ülkeler, piliç eti ticaretinin çok yoğun yapıldığı ülkeler. Bunlar hep Türkiye'nin



çevresindeki ülkeler. Bu durum Türkiye açısından büyük bir avantaj. İhracat hacmimizin %70'ine yakın bir kısmı tek başına Irak pazarına yapılmaktadır. Önümüzdeki günlerde Suudi Arabistan ile ticaretin başlaması bekleniyor. Bu gelişmeler sektörümüze ciddi farklılıklar sağlayacaktır. Ülkeye ciddi bir ekonomik değer sağlayacaktır. Birçok çiftçimize, birçok yetiştiriciye büyük imkânlar getirecektir. Bence önümüzdeki günlerde ihracat katlanarak, artarak devam edecektir. Çünkü Türkiye'de piliç eti sektörünü ciddi kapasitelerdeki entegreler oluşturmaktadır. Böyle bir yapı var Türkiye de. Ben önümüzdeki yıllarda ihracatın artarak, katlanarak devam edeceğini düşünüyorum. Yumurta tarafına baktığımızda da gene benzer bir yapı var. Özellikle tek başına Irak piyasası, Gürcistan piyasası, gene Türki Cumhuriyetler yumurta ihracatımızda en ciddi pazarlarımızdır. Yumurta ihracatımızın %40-45'i tek başına yine Irak'a yapılmaktadır. Bu ihracatlar önümüzdeki yıllarda da katlanarak, artarak devam edecektir.

EŞ: Şimdi tabi bu dış pazarlar son derece önemli. Amerika birleşik devletlerinin ihracatta en büyük partneri Rusya idi. Amerika aşağı yukarı 1 milyon ton civarında tavuk eti satıyordu. Kendisini ona kanallı etmişti. Rusya bir anda almıyorum dediği zaman Amerika herhalde büyük bir krize girdi, arayışlara girdi. Biz Türkiye açısından olaya bakarsak kendimize alternatif pazarlar oluşturma, alternatif pazarlar yaratma konusunda bir zorunluluk olduğu görülüyor. Amerika'nın şu anda ki durumu bize bunu hatırlatıyor diye düşünüyorum. Bu konuda siz ne dersiniz. Tek başına Irak'a biraz fazla bağlanmadık mı? Yarın Irak'ta bir sıkıntı meydana geldiği zaman, eğer biz Irak'a mal satamazsak sektör genellikle çok büyük bir sıkıntıya girer. Çünkü ihracat için kendisini organize etmiş durumda. Ne diyorsunuz, alternatifler oluşturmak, yeni alternatifler konusunda neler düşünüyorsunuz. Bize söyleyeceğiniz, vereceğiniz fikirler var mı?

EA: Biraz önce de söylediğim gibi Türkiye'nin çevresinde aslında çok sayıda alternatif ihracat pazarı ülkeler var. Irak'ın dışında Mısır'da ciddi bir imkân olabilir. İran belki önümüzdeki günlerde böyle bir imkân yaratabilir. Suudi Arabistan çok büyük bir pazar. Kesinlikle ben size hak veriyorum, pazarları kesinlikle çeşitlendirmemiz lazım. Rusya ile bu günlerde görüşmeler devam ediyor. Tek başına Irak'a bağlanmak büyük bir risk. Etrafımızda çok sayıda ithalatçı ülke var. İhracat konusunda Irak'ın yanına Rusya'yı ve Suudi Arabistan'ı kesinlikle katıp ülke sayısının kesinlikle arttırılması gerekiyor.

EŞ: Bize gelip bizden mal istiyorlar da biz vermiyor muyuz? Bu konuda ne yapmamız lazım acaba. Siz pazarlamacı olduğunuz için daha iyi bilirsiniz. Bu konuda, yeni pazarlara biz kendimiz mi gidip yerleşeceğiz yoksa onlar mı gelsin talepte bulunsunlar diye bekleyeceğiz.

EA: Kesinlikle bizim burada o ülkelere gidip o ülkelerde ki fuarlara katılmamız, orada bire bir temaslarda bulunmamız, kendimizi ve ürünlerimizi tanıtmamız ve pazarın önünü açmamız lazım. Bazı ülkelerin alışları çok daha büyük boyutlarda oluyor. Gemiyle büyük montanlı alışverişler yapıyorlar.

Bu da eğer tek tek firmaların boyutunu aşıyorsa burada birlikte hareket edip firmalar üstünde bir oluşum şekillendirip, birlikte hareket ederek bu ülkelerle büyük tonajlı bağlantıların yapılması suretiyle daha yoğun miktarda ihracatın önünün açılması gerekir diye düşünüyorum.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz.

EA: Ben teşekkür ederim.





BAHA ABALIOĞLU



BAHA ABALIOĞLU

Marka Bilhassa Bu Gıda İşinde Çok Önem Kazanmaya Başladı.

Erol Şengör: *Baha bey merhabalar hoş geldiniz. Abalioğlu firması olarak tavukçuluk sektörüne girişiniz, adım atışınız hangi yıllarda oldu. Başlangıçta siz yemciydiniz. Sonra yumurta ve daha sonra da et işine girdiniz. Bu işler nasıl gelişti. Bize bu konuda bilgi verebilir misiniz?*

Baha Abalioğlu: Merhabalar sizler de hoş geldiniz. Bizim asıl işimiz babadan yemcilik. 1992 yılında biz tavukçuluğa yumurta tavukçuluğu olarak başladık. O yıllarda ve daha sonraki yıllarda yem sektöründe bir entegrasyon yapmak önem kazanmaya başladı. Çünkü o tarihlerde bilhassa çok miktarda serbest çalışan yumurta tavukçusu, broiler tavukçusu vardı. O yıllardan başlayarak entegrasyon önem kazanmaya başladı. Herkes bir şekilde kendi yemini yapmaya başlamıştı. Biz de yem sanayicisi olarak kendi yemimizi kullanabileceğimiz alanlara girmek istedik ve 1992 yılında 50.000’lik bir yumurta çiftliği projesi hazırladık. Bir yarkahane 25.000’lik ve sonra bir yarkahane daha ve böylece 2 kümeden oluşan 50.000’lik bir yumurta tavukçuluğuna başlamış olduk 92’de.

EŞ: *Civcivlerinizi de kendiniz mi üretiyordunuz?*

BA: Biz 96 yılına kadar tavukçuluk alanında sadece yumurta tavukçusu olarak devam ettik. Bu 50.000’lik olan kapasitemiz 96 yılına kadar zannediyorum 400.000’lere kadar çıktı. Bu arada Denizli’de Kocabaştaki çiftliklerimize yatırımlar yaptık. O tarihte İzmir de İzmir Taç tavukçuluk adında bir firma vardı. Bu firmadaki arkadaşlarda hep tanıdığımız sektörden bildiğimiz arkadaşlarımızdı. Onlar tesislerini satmaya karar vermişti. Biz de tavukçuluk alanında biraz daha genişlemek istiyorduk. İzmir Taç tavukçuluğun satılma durumunu öğrenince karşılıklı görüşerek bu firmayı satın aldık. Böylece 96 yılında damızlık sektörüne girmiş olduk. İzmir Taç Tavukçuluk o tarihlerde hem yumurta tavukçuluğu hem yumurta damızlığı ve hem de broiler damızlıkçılığı yapıyordu. Biz de aldıktan sonra aynen devam ettik. Bu şirkette biraz modernizasyon yatırımı yaptık. Gerek kümesler de, gerekse de kuluçkada. Daha sonra yeni kümesler, çiftlikler ve yeni bir kuluçkahane daha yaptık. Bu da yaklaşık 2000 yılına kadar hem yumurta damızlığı hem de broiler damızlığı olarak devam

etti. 2000, 2001 yılında yumurta damızlığı işinden biz ayrıldık. Şirket olarak daha çok et işinde, broiler işinde büyümeyi düşündüğümüz için sadece broiler damızlığı ile şu ana kadar devam ediyoruz.

EŞ: *Yani siz broiler civcivi çıkarıp civciv satıyordunuz. Daha sonra et sektörüne girmeye karar verdiniz. Et sektörüne girme lüzumunu neden hissettiniz.*

BA: Gene bildiğiniz gibi 2000-2001 yıllarında ülkemizde bir ekonomik kriz meydana geldi. Bundan aynı zamanda tavukçuluk sektörü de ciddi şekilde etkilendi.

Bizim o günlere kadar bir yandan yem işimiz bir yandan da civciv işimiz devam ediyordu. Ama bilhassa broiler bu yıllarda çok ciddi bir krize girince üretmiş olduğumuz civcivleri satamaz duruma geldik. Tavukçuluk sektöründeki et üretim halkasını da işimize dahil etmeye o zamanlarda karar verdik ve bir kesimhane ile halkayı tamamlamayı uygun gördük o yıllarda. Önce kiralık bir kesimhane ile işe başlayarak ve bir yerle fason anlaşılarak İzmir tavukçuluk firmasıyla o günlerde fason kesim işine başladık. Üretmiş olduğumuz civcivleri kendi anlaştığımız çiftliklerle canlı piliç ürettirmeye başladık ve piliçleri bu kesimhanede fason olarak kesime başladık. Zannediyorum bir yıl falan bu şekilde fason kesim işimiz devam etti. Ertesi yıl bir kiralık kesimhaneye daha anlaşılarak, Kral tavukçuluğun kesimhanesiyle anlaşılarak kendi elemanlarımızla kendi teknik elemanlarımızla kesim işine başladık. Bu da 2006 yılına kadar devam etti. 2006 yılında İzmir Kemalpaşa da kendi kesimhanemizi devreye aldık. Ve o tarihten beri de kendi kesimhanemizde kesim işine devam ediyoruz.

EŞ: *Tavukçulukta tabi bilhassa et tavukçuluğunda marka imajı son derece önem kazandı ülkemizde. Siz başlangıçta bir marka imajı herhalde oluşturmamıştınız. Bunu ne zaman oluşturdunuz? Neden buna gerek gördünüz? Bir marka imajının önemi nedir sizce?*

BA: Biz dediğim gibi ilk başta bu fason ve kiralık kesimhanelerde kesim işi yaparken marka konusuna çok önem vermedik ve o konuda bir yatırım yapmadık. Sadece işe girelim elimizde ki civcivimizi yemimizi değerlendirelim ve biraz da sektöre alışalım diye bir çalışmamız oldu.

EŞ: *İşi öğrenelim dediniz...*

BA: İşi öğrenelim şeklinde. Bundan sonra ciddi bir yatırımla İzmir'deki Kemalpaşa'daki tesislerimizi kurduktan sonra tabi markamızı da ortaya koymaya başladık. Üretmiş olduğumuz piliç etinde ve yumurtada Lezita markasını kullanmaya başladık. Dediğiniz gibi marka bilhassa bu gıda işinde çok önem kazanmaya başladı. Gıdada bildiğiniz gibi hijyen olması güvenilir olması bu işin önemli bir boyutu o bakımdan markaya da yatırım yapmamız gerekiyor.

EŞ: *Peki siz marka imajı yapmanın gerekli olduğu kanısına ne zaman vardınız?*

BA: Valla aslında tavukçuluk konusunda marka imajı hep vardı. Ama özellikle bu kuş gribi hadisesinden sonra daha da bir önem kazanmaya başladı. Kuş gribi zamanında ülkemizde gene 2006'lı yıllarda gerek televizyonda gerekse yazılı basında kuş gribiyle ilgili halkımızın üzerinde ciddi tereddütler oluşmaya başladı. Bunu gidermenin yolu da tabi ki kendimizi, nasıl üretim yaptığımızı, bu işe ne kadar emek harcadığımızı ve hijyene ne kadar dikkat ettiğimizi anlatmamız gerekiyordu. Özellikle benim görebildiğim kadarıyla tavukçuluk konusunda markalaşma ve kendimizi anlatma işi bu kuş gribi hadisesinden sonra çok önem kazandı.

EŞ: *Ve sanıyorum ki Türkiye de ki firmalar bu konuda oldukça da başarılı oldular. Her birisi bir marka imajı oluşturdu halkın gözünde. Siz de bunlardan bir tanesisiniz.*





BA: Türkiye’ de aslında tavukçuluk sektörü muhakkak eskilere dayanıyor. Belki 50’lere, 50’lerin sonuna 60’lara dayanıyor. Ama bizde yapılmış olan yatırımların çoğu, 95’lerden 2000’lerden sonra yapıldı ve Türkiye deki tavukçuluk bu yıllarda ciddi bir şekilde yatırıma girdi. Bu konuda, hijyen olarak, makine ekipman olarak, yetişmiş eleman insan gücü olarak gayet üst seviyelere geldi. Bu bakımlardan aslında bir Avrupa ile, bir Amerika ile tavukçuluk sektörünün hiçbir geri kalır yanı yok. Hatta belli konularda bizim onlara göre artılarımız var. O da bizim bu işe son yıllarda ciddi bir emek ve para harcamamız ve yatırımlar yapmamızdan dolayı. Avrupa olsun Amerika olsun bu işleri belki çok daha önceki yıllarda yaptığı için tesisleri bize göre daha eski. Bizim o bakımdan hem Avrupa’ dan hem de Amerika dan artımız var, eksimiz yok.

EŞ: *Haklısınız, çeşitli ülkelerde geziyoruz dolaşıyoruz. Onların ürettiklerini de görüyoruz. Bir takım standartları biliyoruz. Sizin de dediğiniz gibi bizim ülkemizde ki üretim standartları ve ürün standardı kesinlikle onlardan üstün. Zaten bundan dolayı da Avrupa Birliğini dünyanın en gelişmiş grubu olarak düşünürsek Türkiye den mal alabiliyor. Rusya geldi kapımızı çaldı bizden mal istiyor. Demek ki hakikaten biz çok modern sistemlerle, en yeni bilgilerle gelişmiş ülkelerdeki eski teknolojilere büyük bir fark atarak kendimizi kanıtladık diye düşünüyorum.*

BA: Evet dediğiniz doğru. Mesela Irak pazarına Türkiye yıllardır giremiyordu. Oraya hep Brezilya tavuğu satılıyordu. Ama son yıllarda hemen hemen bütün firmalarımız Irak’a ciddi miktarda mal yolluyorlar. Fiyatımız da bilebildiğim kadarıyla bir Brezilya’nın sattığı fiyattan daha da yüksek. Buna rağmen Irak Türk tavuğuna belli bir fiyat farkı da vererek kabul etti. Her geçen günde Türk tavuğuna olan talep Irak pazarında artıyor.



.....

Zannediyorum belli bir takım sıkıntılar çözüldüğü takdirde Rusya pazarına da girersek yani Rus halkı da Türk tavuğunu gördüğü takdirde belli bir fiyat farkını da vererek muhakkak Rusya'da da Türk tavuğu satılabilecek. Başlangıçta belki biraz sıkıntı çekeceğiz, çünkü Rusya Amerika'dan mal almaya alışmış. Ama biz malımızın onlardan çok daha üstün olduğunu onlara bir sefer göstermemiz lazım. Gösterince zannediyorum ki onlar da verdikleri fiyat farkını değerini bildikleri için bizim de hakkımızı bize teslim edecekler diye düşünüyorum.

Muhakkak yani Sonuçta tavuk bir gıda ürünü olduğu için hem lezzetini, hem de hijyenini düşündüğümüzde zannediyorum ki girdiğimiz pazarlardan herhalde çıkmayacağız. Çok büyük bir sıkıntı olmadığı takdirde zannetmiyorum ki Türkiye Rusya'da da kalıcı olacaktır.

EŞ: *Peki son olarak bize sektörün geleceği nasıl görüyorsunuz, birkaç cümleyle bu konuda da bize bir şeyler söyleyebilir misiniz?*

BA: Valla tavukçuluğu beyaz et olarak önü açık olan bir sektör olarak görüyoruz. Şirket olarak bu konuda da bu içinde olduğumuz senede ciddi bir yatırım kararı daha aldık. İnsanlarımızın protein ihtiyacı var. İnsanların bu protein ihtiyacını en hijyenik ve en sağlıklı şekilde tavuk etinden ekonomik olarak tavuk etinden sağlayacağını düşünüyoruz. Bu konuda ciddi bir yatırımda planlıyoruz. Dediğim gibi ihracat konusunda da Türkiye'nin önünde fırsatlar var. Irak pazarı olsun, bir takım Arap ülkeleri pazarı olsun, Rusya olsun ve şu anda belki tam olarak açık değil ama önümüzdeki günlerde Avrupa Birliği de olsun Türkiye'nin ihracat konusunda büyük bir potansiyeli var. Bunları Türkiye değerlendirecektir diye düşünüyorum.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz sağ olun verdiğiniz bilgiler için...*

BA: Ben teşekkür ederim.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





MUSTAFA AKSOY



MUSTAFA AKSOY

Kayıt Dışı Olan Firmalarla Aynı Pazarda Bulunmak Bizlere Zarar Verebiliyor.

Erol Şengör: Mustafa Bey merhaba. Siz tavukçuluk sektöründe orta ölçekte üretim yapan firmalardan birinin sahibi durumundasınız. Geçmişinizde aileniz tavukçuluk işiyle iştigal etmemişti. Ağabeyiniz Aycan Beyin başlattığı işe daha sonraları siz de girdiniz. Bu işler nasıl gelişti ve kaç yılında girdiniz bu işe?

Mustafa Aksoy: Merhaba, evet. Şirketi 1994 yılında kurduk, üretime 1996 yılında başladık. Hiç unutmuyorum böyle karlı bir Bolu günüydü. Bolu biliyorsunuz Bolu karlı bir yöre. Karların olduğu, her tarafın buz olduğu bir günde biz üretime başlamıştık.

EŞ: Peki sizin normalde mesleğiniz ne?

MA: Ben inşaat mühendisiyim. 1982 Karadeniz Teknik Üniversitesi mezunuyum. Tavukçuluğa gelene kadar da mesleğimi yaptım. Yol ve balıkçı barınağı işleri yaptım. Daha sonra burada, Bolu'da tavukçulukla uğraşan üretim yapan abimin teşviğiyle beraber bu sektöre girdik. O yıllarda tavukçuluk sektörü yeni yeni canlanıyordu. 1980'li yılların ortalarıydı. 90'lı yıllara yaklaşıyorduk ve popüler bir sektördü. Biz de sabit bir işimiz olsun istedik. İlaveten, gıda işi de modası geçmeyen, her zaman insanlar var oldukça her zaman yaşayacak olan bir işti. Tavuk geniş kitlelere hitap eden bir üründü. Bu maksatla tavukçuluk sektörüne girdik.

EŞ: Peki girdiğinize memnun musunuz?



MA: Krizlerle beraber ilk başlarda çok zorlanıyorduk, sonradan bu krizlere alıştık artık. Krizler bizi etkilemez oldu. Krizleri olağan karşılamaya başladık. Sektöre ilk geldiğimizde her kriz bizleri aşırı derecede yoruyordu. Ama şimdi artık alıştık, memnunuz devam ediyoruz hayatımıza.

EŞ: *Peki işin içine girdikten sonra dışardan görüldüğü gibi mi geldi size yoksa çok farklı mı buldunuz?*

MA: Çok farklı bir sektör. Tavukçuluk sektörünün içine girmemiş olsaydım, bir sektörün zarar pahasına dahi aylarca devam edebileceğini ben hiç düşünemezdim. Bir başkası da bana söylese inanmazdım. Ama hele ki son 2 yıl öncesinden 14 ay üst üste zararına çalışan bir sektörün üyesi olarak bunu yaşadık. Bunu söylediğim zaman beni dinleyen kişilerin de tahmin ediyorum % 80'i, olmaz böyle şey, 14 ay zarar ediyorsan niye çalışıyorsun, diye yüzüme karşı söylemeseler bile akıllarından geçirirler. Ama böyle bir sektörün üyesiyiz işte.

EŞ: *Zor bir iş yapıyorsunuz.*

MA: Zor bir iş evet, her aşaması zor olan bir iş. Tatiliniz yok, istirahat etme şansınız yok, canlıyla uğraşıyorsunuz, her an tetikte olma zorunluluğunuz var. Dolayısıyla hep stres altındasınız.

EŞ: *Civcivlerinizi kendiniz mi çıkarıyorsunuz?*

MA: Hayır, biz Akpiliç olarak civciv tedarik ettiğimiz firmalar var. Onlardan civcivleri alıyoruz.

EŞ: *Yem işini nasıl yapıyorsunuz?*

MA: Yem ve kesimhane bölümleri bize ait. Kendi yemimizi kendimiz yapıyoruz. Üretim kümeslerimiz var. Üretim kümeslerinin bir kısmı şirketimize ait. Yapmış olduğumuz üretimin 4 de 1'i oranındaki kümesler şirketimize ait geri kalan 4 de 3 oranındakiler ise sözleşmeli çiftçiler. Üretimimizi bu şekilde gerçekleştiriyoruz, yani fason anlaşmalı olarak.

EŞ: *Devletle ilişkiler konusunda sıkıntılar çekiyor musunuz?*

MA: Devletle bütün ilişkilerde her zaman sıkıntılar vardır. Devlet çünkü sizin yaşadıklarınızı bilmez. Devlette karar verecek kişiler devlet memurlarıdır. Onlar rahattırlar, aybaşlarında maaşlarını alırlar. Çalışsalar da çalışmasalar da, iyi üretim yapsalar da yapmasalar da alacakları maaşlarda hiçbir değişiklik olmaz. Dolayısıyla sizin problemlerinizi onları çok da fazla ilgilendirmede için devletten istediğiniz her şeyde bir tepkiyle karşılaşırsınız. Her ne isterseniz isteyin ilk aldığınız bir tepkidir. Eğer kendinizi iyi anlatabildiyseniz anlayışlı davranırlar ama genellikle hep problemlidir devletle olan ilişkiler. Ben daha önce müteahhitlik yaptım. İnşaat Fakültesini bitirdikten sonra mühendis olarak müteahhitlik yaptım. Müteahhitlikten özel sektöre geçme nedenlerimden bir tanesi de devletle olan zor ilişkilerdir.

EŞ: *Yani devletle fazla muhatap olmayayım diye bu işe girdiniz.*

MA: Evet, devletten biraz uzak kalalım, özel sektöre gidelim, kendi başımıza iş yapalım diye uğraştık ama devletin olmadığı bir sektör de başarılı olmuyor. Gene bir şeyler yapmak için devlete müracaat ediyoruz.

EŞ: *Yani devletten uzak kalamıyorsunuz*

MA: Evet kalamıyoruz. Türkiye sınırları içerisinde iş yapan herkesin devletle dolaylı olarak ilişkisi var. Bunu ihracat desteği isteyerek yaşıyoruz, kümes ruhsatlandırmalarıyla yaşıyoruz. Bölgesel kısıtlamalarla yaşıyoruz. Birimlendirmelerle yaşıyoruz. Vergilendirmeye yaşıyoruz. Yani her aşamada devletle işimiz var.

EŞ: *Aslında devletle ilişkinizin olmaması belki de sizin aleyhinize olur. Devletle ilişkinizin olmasını belki*



de siz istiyorsunuzdur. Çünkü iş hayatı başboş olduğu zaman sizin rakipleriniz ortalığı boş bulacaklar, kayıtsız kuyutsuz merdiven altında bir sürü rakibiniz var.

MA: Evet

EŞ: Siz devletin azıcık sizi zapturapt altına almasında belki de yarar görüyorsunuzdur.

MA: Devletin her biriminde işler tam sağlıklı giderse devletle çalışmak zevkli bir iştir. Çünkü düzen var orada, bir disiplin var. O disiplin içerisinde olmak bizim gibi, herşeyi kayıt altında olan firmalar için istenen bir durum. Rekabet etme şansınız artıyor. Kayıt dışı olan firmalarla aynı pazarda bulunmak bizlere zarar verebiliyor. Onun için devletin bizleri anlayışla karşıladığı yerlerde devletle beraber çalışmak şirketler için, bizler için faydalı.

EŞ: Siz sektöre 1996 yılında başladınız.

MA: 1996 yılında üretime başladık.

EŞ: O yıllardan bu yıllara gelene kadar üretim sistemlerinde bayağı büyük değişiklikler oldu zannediyorum. Siz de kendinizi devamlı yenilediniz. Eski ile mukayese ettiğinizde tavuk üretiminde nereden nereye geldik, yani şöyle söyleyeyim; canlı ağırlık olarak, tüketilen yem olarak, paketlenme stili olarak. Bu gibi konulardan bize biraz bilgi verebilirmisiniz?

MA: İlk başladığım yıllar, yani 1996 yılında 2 kilo, 2 kilo 100 gr canlı ağırlığı yakaladığımız zaman bu bizim için çok iyi sonuçtu. Bugün ise beğenmediğimiz bir sonuç. Canlı ağırlıklar ve üretim süreleri bakımından, canlı ağırlıklar artmasına rağmen üretim süreleri düştü. Dolayısıyla biz teknolojinin bize verdiği imkânları kullanıyoruz. Eskilerde yapılan hata oranları şimdilerde azaldı. Bunlar minimum düzeye indi. Daha önceki dönemlerde olan durumları ben bilmiyorum. O dönemlerde ben tavukçuluk yapmadım ama o dönemlerde tavuklar çıplak olarak kasalar içinde ve daha sonraları naylon torbalar içinde açık kamyonlarda taşıma işlemleri yapılırken, bugün artık modern ekipmanlarla, frigorifik kamyonlarla bu işleri yapıyoruz. Tavuk ıslak bir ürün olmasına rağmen strafor tabaklarda, karton kutularda taşıma esnasında veya bayilere iletilirken hiçbir ıslaklıkla karşılaşılıyor ve her taraf kuru vaziyette oluyor. Daha önceki yıllarda plastik kasalara dökme olarak doldurulan tavuklar açıkta naklediliyor ve ortalık berbat bir durum da kalıyordu. Son 3-4 yıldır bunun önü kesildi. Yeni ambalaj şekilleri ile beraber tavukçuluk bildiğimiz tavukçuluktan çok farklı bir hal aldı veya tavuk dendiğinde alışılagelmişin çok çok dışında bir duruma geldi. Şimdi bir bisküvi paketi gibi, aldığınız bir çikolata paketi gibi tavuk alıp evinize getirebiliyorsunuz.

EŞ: Yani tavukçuluk ta kendi kendini bir yerde terbiye etti. Müşteri açısından en kolay ulaşılabilir ve en kolay hazırlanabilir bir gıda maddesi haline geldi. Eskiden nasıldı, şimdi nasıl, mesela bir ev hanımı tavuk aldığı zaman ne düşünüyor nasıl pişiriyor nasıl hareket ediyor bu konularda bilginiz var mı?

MA: Evet şimdi ben hatırlıyorum çocukluğumda eve tavuk alındığı veya evde tavuk olduğu zaman önce aygaz ocağının üzerinde tüyleri ütülenirdi. Evi pis bir koku sarardı. Daha sonra pişirilirdi. Tavuğun yağı tencerenin içinde böyle göllenirdi. Güzel bir durum değildi ama tavuk öyle tüketiliyordu. Şimdi öyle değil. Şimdi insanlar her şeyin kolayına kaçıyorlar. Tahmin ediyorum daha ilerideki günlerde, pişmiş olarak satılan tavuklar, yani hazır gıda, daha çok tercih edilen bir gıda maddesi olacak. İnsanlar hazırı yöneliyorlar. Evlerde bizim dönemimizde çalışan anneler çalışan eşler çok azdı ama günümüzde ekonomik ve biraz da sosyolojik şartlardan dolayı çalışan kadınların sayısı gittikçe çoğalıyor. Dolayısıyla kadınların yemek yapabilme zamanı da azalıyor. İnsanlar hazır yiyeceklerle, kolay hazırlanabilir yiyeceklerle, daha az işçilikle yapılabilir yiyeceklerle daha fazla yöneliyorlar. Bunun için de tavuk tüketimi artış gösteriyor. İnsanların daha ucuz gıda ile aynı



miktarda proteini, aynı miktarda enerjiyi alarak karınlarını doyurabilecekleri, daha ucuz gıdalara yönelmesi de tavuğun tüketimini arttırıyor bana göre.

EŞ: Tabi mutfakta harcanan zamanı gitgide azaltıyor ev hanımları

MA: Azaltıyor evet

EŞ: Zaten yoruluyorlar, dış hayatları fazla, biç olmazsa aile içinde çoluğuyla çocuğuyla daha uzun zaman geçirebilmek için mutfaktaki süreyi kısaltmak lazım

MA: Evet

EŞ: Burada da tabii en kolay tavuk

MA: En kolay pişen tavuk

EŞ: En kolay pişen çeşidi bol olan yemek tavuk herbalde.

MA: Vallahi mutfakta çok fazla çeşit bilmiyorum ama bazen sıkıştığımız zaman 10 dakikada yemek hazırlayabiliyoruz. Çok fazla çeşit olmasa bile veya eve gittiğiniz zaman bir tavukla beraber eşinizden istediğiniz zaman 10-15 dakika içinde birkaç yardımcı ürünle beraber bir yemek ortaya çıkartabiliyorsunuz. Onun için tavuk tercih ediliyor. Özellikle hem eşi hem kendisi çalışan insanlar için tercih edilen ürün.

EŞ: Siz tavukçuluk sektöründe oldukça yeni bir firmasınız, çok eski bir firma değilsiniz.

MA: Değiliz evet

EŞ: Pek çok eski firmalar var size göre mukayese ettiğimizde, en azından sizden 20 sene önce belkide 30 sene önce başlamış

MA: 40 sene

EŞ: 40 sene önce başlamış firmalar var. Siz yakın zaman önce başlamış olmanıza rağmen o günkü tavukların büyüme hızı, o günkü tavukların yedikleri yem miktarı gibi şeyleri bugünkü tavukçuluktaki yem tüketimi ve büyüme hızı gibi faktörlerle mukayese ettiğinizde nasıl bir gelişme görüyorsunuz?

MA: Şimdi her şeyde olduğu gibi dünya geliyor, teknolojiler geliyor, sunulan ürünler çoğaldıkça elde edilen ürün daha ekonomik daha doyurucu hale geliyor. Ben tavukçuluğa başladığım yıllarda, daha önce tavukla bir ilğim yoktu, tavuk denince evlerdeki basit kümeslerde yetişen canlıları biliyorduk. Bu sektöre girince tavuğun başlı başına bir ürün olduğunu, yetiştirilmesinin çok zor olduğunu, ideal şartları yakalayabilmek için çok dikkat edilmesi gerektiğini öğrendik. Tavuk daha önceleri 4.5-5 kilo yemle 2 kilo canlı ağırlığa gelirken bugün 3.6-3.7 kilo yemle 2 kilo canlı ağırlığı yakalayabiliyoruz. Daha fazla yem verdiğinizde bu canlı ağırlıkların kümes bazında ortalama 2.5 kilolara hatta 3 kilolara kadar çıktığı oluyor. Bunun içerisinde horozlar 3-3.5 kilo gelebiliyor. Dolayısıyla gelişme her sektörde kendini gösterdiği gibi Tavukçuluk sektöründe de kendini gösteriyor. Burada baş enstrüman bence soya fasulyesi. Soya fasulyesi olmadıktan sonra, soya fasulyesi ve ürünleri olmadıktan sonra bu kalitede, bu değerlerde bir üretimin gerçekleştirilmesi imkânsız gibi. İnsanlar daha önceki yıllarda soyayı çok fazla bilmedikleri için bizim bu hızlı gelişmemizi başka kalıplara sokmaya çalışıyorlar ve bu da bizim sektöre zarar veriyor. Burada insanların rahatlıkla tavuğu tüketebilmeleri gerekir. Bizlerin bir parolamız var, kendimizin yemediğini başkalarına yedirmeyeceğiz diye, işletme olarak bir parolamız var. Biz bunu uyguluyoruz. Ben tavuğu tavukçuluğa başlamadığım yıllarda çok az tüketmeme rağmen bugün evimde veya dışarıda nereye gidersem gideyim tamamıyla tavuk diyorum çünkü tavuk dışarıda



yenilebilecek en sağlıklı ürün. Ondan daha ucuz ve onun kadar sağlıklı başka bir ürün yok. Özellikle dışarıda yemek yiyenler için güvenlikle yenilebilecek tek ürün bence. Dışarıya gittiğimde ben de genellikle tavuk yiyorum.

EŞ: *Peki size sorsalar bu tavuk üretimi çok zahmetli bir iş. Tavuk üretmek mi daha zor yoksa bu tavuğu satmak mı daha zor?*

MA: Ben bugünkü bilgilerimle bu sektöre giriyor olsaydım üretim aşamasına hiç girmezdim. Alıp satmak her zaman için bizim sektörün en rahat işi. Çünkü bir ürünü sattığınız kadar alırsınız. Ama üretim esnasında öyle bir şansınız yok. Üretim programlarınızı aylar önce yapmak zorundasınız.

EŞ: *Yıllar önce*

MA: Belki de yıllar önce, yani damızlık grubu bizim olmadığı için aylar önce diyorum, damızlığı olan firmalar programlarını yıllar öncesinden yapmak zorunda. Dolayısıyla bugünkü şartlarda 2 ay sonra 3 ay sonra 4 ay sonra ne olabileceğini kestirebilen, bilebilen bir kişinin yaşadığını gerek Türkiye’de gerek dünyada yaşadığını ben düşünmüyorum. Çünkü bakıyorsunuz sabahleyin başka bir şeyle karşılaşıyorsunuz. Tavukçuluk sektörü bugünlerde bir düşüşte. İşte Rusya bizden tavuk eti alacak hesabıyla üretimler çok arttı ama almayacağını insanlar anlayınca o üretimler şimdi iç pazara girdi ve fiyatlarda da düşüşler beliriyor. Bu düşüşler dönem dönem oluyor sektörün tümünde oluyor. Kuş gribi zamanında sıfır satışları gördük. Çok hareketli bir sektör. İyi tarafı bu. Kendinizi dinlemeye vakit bırakmıyor size. Devamlı işe koşuşturduğunuz için doktora bile gidemiyorsunuz. Benim yapıma da uyuyor. Onun için seviyorum mesleğimi.

EŞ: *En önemli konulardan biri tavuğu satabilmek. Ürettiğiniz tavuğu satamazsanız başınızın belası durumuna geliyor, çünkü bir kez üretmişsiniz. Satarken en çok karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Çünkü siz hem üretim ve hem de satışını beraber yapıyorsunuz.*

MA: Biz sektörün en son firmalarından bir tanesiyiz. Benim baba mesleğim değil. Biz bu işte çok eski değiliz. Dolayısıyla çok eski bir tarihçemiz de yok. Pazarda çok fazla tanınan bir firma da değiliz. En büyük eksikliğimiz bu. Tavuk sektörü artık marketlerde, az önce de bahsettiğim gibi çikolata gibi bisküvi gibi satılan bir ürün haline geldikten sonra markanın aranılır olması gündeme geliyor. Daha çok reklam alan, daha çok tanınan firmalar daha çok ürün satar, daha pahalı ürün satar duruma geldi. Onun için biz bütün imkânlarımızı kendimizi tanıtmaya, markamızı ismimizi tanıtmaya harcıyoruz. Markamıza zarar gelmemesi için uğraşıyoruz. Sektörde kendini daha çok anlatabilen, kendini daha çok tanıtabilen firmaların başarısı daha yüksek bunu gözlemliyoruz.

EŞ: *Siz kendinizi bir üretici olarak değil de tüketici olarak görün. Diyelim ki A marka bir pilici, bu pilici niçin alacaksınız? Karnınızı doyurmak için, ama onun yanında B marka da var, C marka da var. Hiçbirinin nerede üretildiğini, nasıl üretildiğini bilmiyorsunuz, bilme şansınız da yok. Şu halde nelere dikkat etmeniz lazım?*

MA: Bizim sektörün en büyük eksikliklerinden bir tanesi kuş gribine kadar kendini tanıtamamış olmasaydı. Bunu kuş gribinde anladık. Kuş gribinden sonra sektör gerek Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformu aracılığıyla gerekse sektördeki diğer firmalar kendi kendilerine bunun bilincine vardılar ve herkes yapılan tesislerin yapılan üretim şekillerinin ideal olduğunu mükemmel olduğunu anlatmak için uğraş verdi. Bu bize kuş gribinden kolay kurtulma, kolay sıyrılma şansı tanıdı. Çünkü dünyanın pek çok ülkesinde kuş gribinden en az etkilenen ülke durumuna geldik. Bunu platform başkanları katıldıkları toplantılarda konuşmacı olarak dile getirdiler. Kendimizi rahat anlatabildik insanlara. Tüketici olarak sorduğunuz soruya gelince, ben tüketici olarak bir



markete gittiğim zaman kulağıma yakın gelen sesleri, daha önce duymuş olduğum markaları tercih ediyorum. Eğer aldığım ürünün özelliklerini bilmiyorsa kulağıma yakın gelen, gözümün daha önce gördüğü bir ürünü seçiyorum. Dolayısıyla burada reklamın önemi ön plana çıkıyor. Bildiğim bir ürüne fiyatına bakıyorum yani bugün bu bilgilerimle tavuk alsam fiyatına bakarak alırım çünkü tavuk firmaları arasında üretim bazında farklılıklar yok, aradaki fark sadece reklam, şirketin kendisini tanıtımı ile ilgili. Konuya tüketici açısından baktığımızda insanların ürünün üretilme durumunu bilme şansı yok. Burada reklamın önemi ön plana çıkıyor.

EŞ: *Peki size şöyle sorayım. Sizin firmanızda bir sürü varlıklarınız var, değerleriniz var. Örneğin kesimhaneniz var, yem fabrikanız var, kümesleriniz var, işçileriniz var, kamyonlarınız var. Bunların arasında en kıymetli varlığınız nedir?*

MA: En kıymetli varlığımız soğutma sistemlerimiz. Gerek etin kesildikten sonraki soğutma sistemi, gerek depolama sırasındaki soğutma sistemi, gerekse depodan bayiye gidene kadarki soğuk hava zinciri. Bizim sektörün olmazsa olmazı. Az olduğunda büyük problemler çıkaran sektörün soğuk hava zincirleri, soğuk hava depoları.

EŞ: *Nedir bunun önemi, ne işe yarıyor bu soğutma işi?*

MA: Soğutma, tavuğun uzun süreli dayanabilmesini raf ömrünün uzun olmasını, bakteri üremesinin engellenmesini ve piyasaya sunduğunuz zaman taze ürün tüketilmesini sağlıyor. Kesim hattı da önemli ama bence soğuk hava zinciri birinci sırayı alıyor. İkinci sırada da kesim hattında kullandığınız ekipmanlar gelir.

EŞ: Bir de şöyle diyebilir miyiz? Sizin en kıymetli varlığınız isminiz diyebilir miyiz?

MA: Evet

EŞ: *Çünkü isminize yaptığınız yatırım eğer bir bozulursa bunu yeniden oluşturmak herhalde çok zor olur.*

MA: Evet çok zor

EŞ: *Çok zor hatta imkânsız denecek kadar, bugün sizin soğuk hava hattınız yansa paranız varsa gider bir anda yenisini alır koyarsınız ama*

MA: İsminizi yenileyemezsiniz

EŞ: *İsminize halel geldiği zaman bu sizi herhalde çok zor duruma düşürür.*

MA: İsminizi yenileme şansınız yok

EŞ: *Yani en kıymetli varlığınız diye sordum ya*

MA: Evet isim. Ben cevabı verirken tesisteki en kıymetli varlık olarak algıladım ve cevap verdim ama gerçekten de dediğiniz gibi isim en kıymetlisi.

EŞ: *Marka imajı çok önemli*

MA: Marka imajı çok önemli

EŞ: *Müşteri sizin başka hiçbir şeyinizi bilmiyor. Sizi sadece markayla tanıyor.*

MA: Evet yani markete gittiği zaman veya kasaba gittiği zaman sadece orada sizin isminizi biliyorlar.

EŞ: *Mesela size sorsalar hangi pilici alayım siz kendi markanızı söyleyebilirsiniz ama diyelimki sektör*



İçinde her şirkete eşit uzaklıktaki bir insansınız ama üretim yapmıyorsunuz. Size birisi sorsa ki zaman zaman bana soruluyor, hangi pilici alayım diye. Siz hepsini tanıyorsunuz. Buna ne cevap verirsiniz?

MA: Ben onun cevabını şimdi burada firma olarak vermemiz doğru değil ama markalarını çok iyi lanse eden firmalar kamuoyunda güven kazandılar. Az önce de bahsettiğim, tavuğun yetiştirilişi, kesimi, parçalanması, tabaklanması, paketlenmesi gibi konuların hepsi sektörde, özellikle şu anda var olan Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformu içerisindeki firmalarda %100 demeyeyim ama en az %95 aynı. Farklı olan sadece insanlardaki bu marka anlayışı. Benim firmamın ismini duyan kişi sayısı ile sektörde daha üst sıralarda yer alan firmaları duyan insan sayısı arasında fark var, aramızdaki fark bu.

EŞ: Dolayısıyla diyebiliriz ki en çok kime güveniyorsan en çok kimi duyuyorsan onu alın.

MA: Firmaların üretimleri genelde aynı olduğu için bana soranlara diyorum ki benim firmamın ismini veriyorum diyorum ki Akpiliç bulursanız Akpiliç alın. Akpiliç yoksa diyorlar, o zaman hangisi size daha yakın geliyorsa onu alın, arada bir fark yok diyorum.

EŞ: Doğru diyorsunuz.

MA: Çünkü ben bazen marketleri gezerken büyük marketlerde zincir marketlerde et reyonunun başında biraz vakit harcıyorum. Bakıyorum bir vatandaş geliyor bir firmanın ürünü alıyor, sanki kendi oraya bırakmışçasına. Soruyorum niye ondan aldın, işte aynı ürünün 50 kuruş daha ucuzu var burada. Hayır diyor ben ona güveniyorum. Yani insanların, tüketicinin markaya güveni var.

EŞ: Bu da çok önemli

MA: Çok önemli, pazardaki sizin rekabetçiliğinizi arttırıyor. Tercih ediliyor olmanız sizin pazardaki rekabetçiliğinizi arttırıyor. Siz ne yaparsanız yapın markete siz ürününüzü koyduğunuz zaman onu almak için o üründen almak için gelen insana bir şeyler verebilmeniz lazım.

EŞ: Markanızı hatırlatmış olmanız lazım

MA: Evet

EŞ: Sizin markayı alması lazım

MA: Bilmesi lazım, ya da o markanın ona sempatik gelmesi lazım

EŞ: Bunu sağlamanız lazım bunun için de para harcamanız lazım

MA: Evet

EŞ: Siz 96 yılında üretime başladınız, ihracat konusuna da iki kelime değinelim, ondan sonra söyleşimizi sonlandıralım. İhracat konusunda sektörün 96'sıyla 2009'unu, 2010'unu şöyle bir değerlendirirseniz neler görüyorsunuz, neler söyleyebilirsiniz bize?

MA: Benim gençlik yıllarımdan beri hayalim bir şeyler üretip bunu yurtdışına satmaktı. Herhangi bir şey, ne olursa olsun, adı belli değildi o yıllarda. Bu son 2 yılda bana kısmet oldu. Bugüne kadar son 2 yıla kadar yapmış olduğumuz ürünlerin hiçbirini yurtdışına satamamıştım o dönemlerde. Ama Irak pazarının açılmasıyla bu nasip oldu. Bugün Türkiye coğrafi konumu itibarıyla tüketicinin çok olduğu pazarın ortasında. Burada hükümetin, hükümetlerin desteğine ihtiyacı var bizim sektörümüzün. Sektörümüz dünyadaki diğer ülkelerin sektörleriyle karşılaştırıldığında onlara oranla çok daha yeni ve genç bir sektör. Sektörümüz Türkiye'de





gelişmekte olan bir sektör. Dolayısıyla teknolojisi yüksek bir sektör. Avrupa Birliği ile dünya pazarlarıyla kolaylıkla rekabet edebilecek güçteyiz. Bugün Rusya gibi 1 milyon tonun üzerinde ithalat yapan bir ülkeye biz mal gönderemiyorsak bu tavukçuluk sektöründeki firmalar olarak bizim kabahatimiz değil. Çünkü oraya mal gönderemeyişimizin sebebi tamamen ekonomik. Destekten yoksun olduğumuz sürece Rusya pazarı bize ne kadar kota açarsa açsın hükümetin, devletin sektöre inanıp güvenip onu desteklemesi lazım. Çünkü hükümetin bize vereceği herhangi bir yardım, bizim işletmelerimizi geliştirmemizi ve de istihdam yaratmamızı sağlayacak. Çünkü tavukçuluk sektörü emeğe dönük, emek ağırlıklı bir sektör. Yani tavukçuluk sektöründe yapmış olduğunuz üretimde insan emeğinin çok büyük önemi var. Makineleşme olmasına rağmen insan emeğinin çok büyük bir payı var. Tavukçuluk sektörü büyük istihdam yaratan bir sektör. Dolayısıyla devletin tavukçuluk sektörüne destekte bulunmasından kaçınmasına ben anlam veremiyorum. Sektör %100'ü kayıt altında olan bir sektör. Yani özellikle kuş gribinden sonra. Kuş gribinden önceki kayıt dışı olabilen irili ufaklı işletmelerin yarıştan kopması, kalan üyelerin %100 kayıt altında olması devlet için bir gelir. Devlet bizden aldığının tümünü de versin istemiyoruz. Bir kısmını verse biz bu istihdamı katlayacağız, çevremizdeki pazarlara ürün satar hale geleceğiz, ülke ekonomisine katkımız artacak, işletmelerimiz büyüyecek. Türkiye tavukçuluk sektöründe söz sahibi hale gelecek. İnşallah önümüzdeki günlerde devlet ve hükümet yetkilileri, özellikle bizim bu çabalarımıza destek verirler, bizim yanımızda olurlar, gittikleri ülkelere bizi de beraberlerinde götürürler. Böyle olursa biz çok daha iyi yerlere geleceğiz. Çünkü tavukçuluk sektöründeki firmalar ne yaptıklarını, ne yapmaları gerektiğini çok iyi biliyorlar. Biz bunların içerisinde en küçüklerinden bir tanesiyiz. Önümüzde örnek aldığımız sektör içerisinde güçlü firmalar var. Hep beraber tavukçuluk sektörünü dünyadaki sıralamasının daha üst sıralarına çıkaracak potansiyelimiz var. Tek eksiklerimiz hükümet desteği.

EŞ: *Şimdi siz demin şöyle dediniz, işte hükümet desteği, istihdam sağlıyoruz dediniz. Şimdi kendinizi bir otomotiv sektörüyle mukayese edin. Otomotiv sektörü de istihdam sağlıyor. Ancak şunu düşünebilir miyiz? Otomotiv sektörünün sağladığı istihdamın %95'i veya daha üstü çok kalifiye. Sizin sektörünüzde kalifiye eleman oranı ise %5 civarında. %95'inin kalifikasyonu çok düşük. Dolayısıyla konuyu devletin sosyal sorumluluk projesi olarak düşünerek ele alırsak, devletin kalifiye olmayan nüfusa istihdam sağlayan bir sektöre ekstradan daha fazla destek olması gerekir diye düşünüür müsünüz?*

MA: O yönüyle bakarsak bizim sektörümüzün otomotiv sektörüyle alakası yok. Otomotiv sektöründeki kalifiye elemanlar genellikle şehirde yaşayan insanlar. Bizim sektörümüzdekiler ise köylü. Köyündeki insana köyünü terk etmesin, orada üretimini yapsın, orada bir kazanç kapısı bulsun diye çalışıyoruz. Bizim sektörün getirilerinden bir tanesi, oradaki köylüyü köyüne bağlayan olmasıdır. Onu şehre getirip tüketici ağına sokmuyorsunuz. Köyünde üreten insan yapıyorsunuz. Bunun yanında bizim sektörümüzün bir başka yönü de, biz tarım ülkesiyiz yani biz sanayileşmeye uğraşıyoruz ama bizim topraklarımızda tarımın her çeşidini yapmaya imkânımız var. Otomotiv sektöründeki işçi istihdamı, yurtdışından getirdiğiniz parçanın burada bir nevi montajını yapıyor şeklindedir. Ama bizim tavukçuluk sektörü öyle değil. Üretilen mısır sektöre yetmeğe başladı. Sadece yurtdışından gelen soya fasulyesini eğer yurt içinde ektirebilirsek imkânlarımız daha da artmış olacak. Buna topraklarımız müsait. Ama tarım politikalarımız eksik olduğu için soyayı dışarıdan almak zorunda kalıyoruz. Eğer biz soyayı da kendimiz üretirsek bütün ürünlerimizi kendimiz yapıp yurtdışına satmış oluruz. Ülke ekonomisi ancak bu tür dışa satışlarla canlılık kazanabilir. Ancak %100 kendi ürettiğin öz malını yurtdışına satarsan, ülke dışına satarsan fayda sağlamış olursun. Dolayısıyla biz otomotiv sektörünün hem istihdam konusunda hem de dışa bağımlılık konusunda çok çok üzerindeyiz. Mukayese kabul etmez bir sektör.

EŞ: *Dolayısıyla devletin istihdama katkısı olarak bu sektöre olağanüstü bir destek vermesi gerekiyor mu?*

MA: Vermesi gerekiyor



EŞ: Sosyal sorumluluk projesi olarak görebilir diye düşünüyorum. Bir de şu açıdan bir bakalım. Demin dediniz, işte soya, mısır vs üretiyoruz. Bizim en kritik yem hammaddemiz hangisi, hangisini daha çok üretmemiz lazım, mısır mıdır, soya mıdır, mısır üretmesek yerine soya üretsek bizim için daha mı iyidir?

MA: Şimdi mısır olmazsa olmaz, ama soya bu işin lokomotif. Soya fasulyesi mısıra göre daha pahalı bir ürün. Dolayısıyla soyayı, birinci derecede soyayı üretmemiz lazım.

EŞ: Yani biz gerekirse mısır alanını biraz azaltalım

MA: Azaltalım

EŞ: Yerine soya koyalım gerekirse mısır yerine biz buğday da kullanabiliriz

MA: İthal edeceksek mısırı ithal edelim. Soyanın tümünü kendimiz üretelim, mısırı ithal edelim.

EŞ: Mısır yerine başka bir şey kullanamaz mıyız?

MA: Mısırın yerine alternatifler var, buğday döneminde buğday kullanabilirsiniz, bazı yemlerde arpa kullanılabilir.

EŞ: Ama soya anahtar değil mi?

MA: Soya olmazsa olmaz.

EŞ: Demek ki bizim devlet politikalarımızın değişmesi gereken noktalarından bir tanesi bu diyebilir miyiz?

MA: 80' li yıllarda 84, 85 yıllarında Özal dönemlerinde buna önem verilmiş ama yabancı güçler Türkiye'nin soya üretimini engellemek için o yıllarda üretim maliyetinin altında soya tedarik etmişler ve Türk çiftçisi soyadan zarar görmüş. O dönemde zarar görmüş ve de soyadan uzaklaşmışlar. Benim 86 yaşında yaşayan bir annem var, biz Karadenizli bir aileyiz. Karadeniz'de fasulye mahalli bir yiyecektir, yöresel bir yiyecektir. Soya fasulyesi diye bahsedince merak etti ve bana dedi ki bir soya fasulyesini göreyim, ben bir avuç soya fasulyesi getirdim. Bana dediği çok enteresandır. Bu mudur dedi soya fasulyesi. Bu bizim dedi bal baklamız. Zamanında Karadeniz'de bu üretilirmiş ama şu anda üretilmiyor. Bu Türkiye için yeni bir ürün olmamasına rağmen şu anda yabancı bir ürünmüş gibi algılanıyor.

EŞ: Devletin bu konuya da el atması lazım.

MA: El atması lazım, yani soya fasulyesi 50'li yıllarda 40-50 sene öncesinde mısır ekmeğine lezzet versin diye belli bir oranda öğütülerek mısır ununa katılmış

EŞ: Bal baklası öylemi?

MA: Bal baklası evet ona bir lezzet verirmiş. O dönemki ismi bal baklasıymış.

EŞ: Sizinle yaptığımız bu söyleşide devlete de bir mesaj vermiş oldunuz. Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun.

MA: Ben teşekkür ediyorum, inşallah bu mesajıma hükümet yetkilileri kulak verirler. Devamlı değişen hükümet yetkilileri dinlerler, inşallah etkilenirler ve bize kulak verirler. Bizim sorunlarımıza eğilirler ve sorunlarımızı çözmek için inşallah çaba harcarlar.

EŞ: Teşekkür ediyoruz.







KURTUL TÜLÜVELİ



KURTUL TÜLÜVELİ

Demir Çantalı Adam

Erol Şengör: Kurtul Bey hoş geldiniz. Kurtul Bey, siz tavukçuluk sektörü içinde uzun yıllar hizmet verdiniz. Bu sektöre neden girdiniz, ne bekliyordunuz bu sektörden, sektörün geçmişiyle ilgili ve sizin hikâyenizin başlangıcıyla ilgili bize biraz bilgi verir misiniz?

Kurtul Tülüveli: Hoş gördük. Efendim şimdi beklenti şöyle, para kazanmak. Biraderle beraber İstanbul'da birimiz Roche firmasında, birimiz de Ünilever firmasında çalışıyorduk. Çok büyük tesadüf biraderin arkadaşı Ziya Dalkılıç'tı. Ziya Dalkılıç, eskiler tarafından çok iyi tanınan bir kişi, vefat etti. Onun kanalıyla para kazandıran bir sektör olduğunu öğrendiğimiz için bu işe girelim dedik. 1970 yılında ilk önce ben daha sonra birader İstanbul'dan Ankara'ya geldik. İşte burada arsalar vardı, arsa alındı, binalar yapıldı. Bu şekilde tavukçuluğa başlandı. Yani tamamıyla bizim rahmetli Ziya'nın yönlendirmesiyle “işte arkadaşlar burada bu işte para var Türkiye'de de bakir bir iş kolu gelin burada çalışın” demesiyle geldik ve bu şekilde başladık.

EŞ: Ziya Dalkılıç kendisi tavukçuluk yapmış mıydı?

KT: Efendim Ziya Dalkılıç çok renkli bir şahsiyetti. Roche'dan ayrıldıktan sonra bir şekilde Amerika Birleşik Devletlerine gidiyor. Bir şekilde Hy-line International'la ilişki kuruyor. Bir şekilde onların çiftliklerinde çalışıyor. Amerikancası gayet iyi, sözüne güvenilir bir adam. Amerika bu yüzden bunu tutuyor. Türkiye'de henüz daha hibrit yok. Türkiye'de hibrit yavru hiç yok. Zamanı geldiğinde ilk hibrit teşkilatını kurmak üzere gene rahmetli Ferruh Bey, Pendik'te Ak tavuk çiftliği onunla beraber ortak oluyor Ziya ve Türkiye organizasyonunu geliştirmek için kişiler arıyor. Bu kişiler için de Ankara bölgesi olarak bizleri buraya sevk etti.

EŞ: Siz kurmuş olduğunuz şirkete ne ismi verdiniz?

KT: Efendim, biz biraderle beraber düşündük taşındık, “ooo bundan çok para kazanılacak, biz buna Altın Tavuk diyelim dedik”. O şekilde karar aldık, o şekilde müracaatımızı yaptık, ruhsatımızı aldık, aldık ama aşağı yukarı bir sene sonra bize İstanbul’dan bir tebligat. Allah rahmet eylesin herhalde Bay Jack Rozanens vefat etti.

EŞ: Sanıyorum vefat etti.

KT: Eee, Altın Tavuk. Oradan bir yazı “ siz bizim ismimizi kullanamazsınız” şeklinde onların avukatları vasıtasıyla bir yazı aldık. Şaşırdık tabi biz. Ama anonim şirket olduğu için Altın Tavuk bütün Türkiye’de ismi geçerli. İstanbul’a gittik Jack Rozanens’le konuştuk. Bu isim takma olayında samimi olduğumuzu hiç bir şekilde kendilerinin isminden yararlanmak istemediğimizi söyledik, dostane bir şekilde. Sonra biz ismimizi “Altın Cıvciv Çiftliği” olarak değiştirdik.

EŞ: Çok güzel. Sizin yaptığınız iş zannediyorum cıvciv üzerineydi zaten.

KT: Evet.

EŞ: Siz tavuk üretilip satmıyordunuz, siz cıvciv satıyordunuz değil mi?

KT: Evet, efendim evet. Ankara’da.

EŞ: Nasıl bir kapasiteyle başladınız o yıllarda?

KT: Çok ufak. Hatırladığım kadarıyla üç bin damızlığımız vardı. Üç bin dişi ve ona yetecek miktarda da horoz.

EŞ: Ne kadar cıvciv çıkarıyordunuz haftada?

KT: Yıllar evveldi. Haftada yedi-sekiz bin civarında dişi cıvciv çıkarıyorduk.

EŞ: Evet.

KT: İlk kurulduğumuz zamanlarda.

EŞ: Sizin işletmeniz etçi yönlü değil de yumurtacı yönlü çalışan bir işletmeydi. Yanlış hatırlamıyorsam?

KT: Evet Erol Bey evet. Bizim ırkımız Hy-Line’dı. Hy-Line’in zaten yumurta yönlü damızlığı vardı. Beyaz üzerine çalışıyorduk. O tarihlerde E934 tipli hayvan vardı onu kullanıyorduk. Sadece yumurta yönlü dişi cıvciv.

EŞ: Siz hiç et yönlü çalışmadınız?

KT: O tarihlerde çalışmadık. Biliyorsunuz daha sonra çalıştık.

EŞ: Siz cıvciv üretilip bu cıvcivleri kimlere satıyordunuz?

KT: Efendim tabi enteresan ve güzel bir soru. Dediğim gibi 1970 yılında Türkiye tavukçuluk bakımından son derece zayıf, tavukçuluk yapanlar son derece az. Tavukçuluk yapan kişiler arasında yüzlerce kilometre mesafeler var. Bize Ziya şöyle bir organizasyon kurmuştu. İzmir’e bir başka arkadaş bakıyordu. Konya’ya bir başka arkadaş, Bursa İnegöl’de birisi ve Ankara’da da biz varız. Herkese belirli sayıda vilayetler tahsis edildi. Kimse kimsenin vilayetine satış yapmayacak. Ankara bizim. Eee, Ankara’da bir tek Beypazarı var. Başka



tavukçuluk yapan yok. Ben elimde çanta trenlerle, otobüslerle Elazığ mı dersiniz, Erzurum mu dersiniz, yani Muş, Kars her tarafa gittim. O zaman taşra vilayetlerinde beş yüz adetlik kümesi olan parmakla gösteriliyordu. Gururla, abidesi dikilecek bir adam şeklindeydi. Niye? Çünkü beş yüz tane yumurta tavuğu var adamın. Bu şekilde başladık. Dediğim gibi bizim bölgede en büyük iş merkezi Beypazarı'ydı. Beypazarı'na hakikaten girdik.

EŞ: Siz dolayısıyla demin de bahsettiniz “ elime çanta aldım şurayı şurayı şurayı gezdim.” diyorsunuz. Sizin bir lâkabınız vardı. Demin yabancı gelmedi bana şu anda hatırladım.”Demir Çantalı Adam” diyorlardı galiba.

KT: Evet.

EŞ: O zaman da çantanız metal miydi?

KT: Metaldi, evet. Bu James Bond filmlerinde görmüştüm ben o çantayı. Amerikalılarla iş yapıyoruz.

EŞ: O çanta sizinle özdeşleşti.

KT: Evet başka kimsede yoktu Türkiye’de. Onu getirttim ben.

EŞ: Siz Beypazarı’nda hep çalıştınız?

KT: Evet.

EŞ: En çok...

KT: Evet.

EŞ: Sattığınız civcivler tabi dişi herhalde?

KT: Dişi.

EŞ: Erkekleri ayıklıyorsunuz sadece dişileri satıyorsunuz?

KT: Tabi, tabi

EŞ: Vatandaş bu dişilerden üretim yapıyor, yumurta üretiyor?

KT: Doğrudur.

EŞ: O günlerdeki kapasiteler yaklaşık olarak ne civarda?

KT: Beypazarı’nda en büyük kapasite tahmin ediyorum iki bin adetti. Beypazarı gibi büyük bir iş merkezin de en büyük kapasite iki bin, iki bin beş yüz adetti.

EŞ: Yani muazzam bir kapasite değil mi?

KT: Muazzam bir kapasite.

EŞ: Bugünkü rakamlara gelirsek eğer siz hatırlıyor musunuz veya biliyor musunuz? Bugünkü kapasite bugününümüzde yumurtacı kümes kapasiteleri en büyük ne civarlara geldi?

KT: Aşağı yukarı herhalde iki yüz elli bin filan, var dimi?

EŞ: Var.



KT: Var.

EŞ: Demek ki çok büyük bir gelişme oldu.

KT: Çok büyük, çok büyük bir gelişme. Şöyle şimdi biz dişi civciv satıyoruz bir kere vatandaşı sattığımız civcivin dişi olduğuna inandırmak, adamın hafızası almıyor “Sen Allah’ın işine nasıl karışırırsın kardeşim, sen nasıl civcivi biliyorsun” diyor “Dişi olduğu ne malum” bu merhalelerden geçtik biz garanti veriyorduk. İşte horoz şu kadar adetten fazla çıkarsa ben sana parayı iade edeceğim arkadaş gibi şeklinde.

EŞ: Peki, kuluçkadan çıkan civcivlerin tabi ki yarısı erkek yarısı dişi oluyor.

KT: Evet efendim.

EŞ: Siz yalnız dişileri sattığınıza göre bu erkekleri ne yapıyordunuz?

KT: Efendim, şimdi erkekleri ne yapıyorduk. Fii tarihinde yani 1970-75 Atatürk Orman Çiftliği’ne verdik bir müddet. Orada yırtıcı kuşları var onların, onlara yem olarak aldılar bizden. Daha sonra almaz oldular. Niye almaz oldular, bilemiyorum unuttum belki. Efendim, tabi maalesef onları, itlaf ediyorduk. Bazı açık gözler gelip bizden aldıkları oluyordu horoz civcivini. Alıyorlardı, bir yerlere götürüp satıyorlardı. İşte mahalle pazarlarında, semt pazarlarında tahmin ediyorum. Ama daha sonra çıkan civciv miktarı da çoğalınca ki aşağı yukarı haftada kırk, kırk beş bin adede çıktığımızda onları artık itlaf ediyorduk doğrudan doğruya. Belediye çöplüğüne atıyorduk.

EŞ: Peki siz etçi tavuk civcivi çıkartma işine ne zaman başladınız?

KT: Efendim, ne zaman? Tabi bu kadar yıl geçtikten sonra tarih olarak onu hatırlamak zor fakat tahmin ediyorum 1990’lar.

EŞ: Herbalde birisi size tavsiye etti siz de piyasaya baktınız etçi tavuk civcivinde de baya talep iyi. Biz biraz da buraya kayalım falan diye düşündünüz belki de...

KT: Tabi efendim öyle oluyor. Meslektaşlar zaten birbirlerini hep yönlendiriyorlar. Zaten kriz başlamıştı yavaş yavaş belirli kısa süreli krizler oluyordu. Sadece yumurtacı civcivle çalışmak bir risk teşkil ediyordu. Arkadaşların da yönlendirmesiyle yumurtacının yanı sıra etlik civcive de girdik.

EŞ: Sanıyorum bu sıralarda bu sektörde çalışanlar bir de organizasyon kurdular bir dernek çatısı altında birleştiler. Hatırlıyor musunuz biraz da bundan bahsedelim ne zaman kuruldu bu dernek, siz bu derneğe girdiniz mi?

KT: Efendim, şimdi siz Besd-Bir’den bahsediyorsunuz değil mi? Besd-Bir’den bahsediyoruz. Besd-Bir’in zaten kurucu ortaklarından birisiyiz biz. Allah selamet versin Şükrü Bey de, Şükrü Bey’in riyasetinde o aşağıdaki daire alındı. Çokta iyi oldu çünkü toplanacak bir yerimiz yoktu. Türkiye tavukçularının dertlerini anlatabilecekleri, yüksek mercilere ulaşabilecek bir aracı kuruma ihtiyaç vardı. Onun için zaten o ihtiyaçtan Besd-Bir doğdu. İlk önceleri tabi yadırgandı tahmin ediyorum bazı arkadaşlar merkezden uzak olan arkadaşlar tarafından biraz yadırgandı. Ama sonra ihtiyaç olduğu ortaya çıktı ve hakikaten kenetlenme oldu.

EŞ: Siz o derneğin zannediyorum yönetim kurulu kadrosunda da çalıştınız uzun yıllar?

KT: Uzun yıllar yönetim kurulu üyeliğinde bulundum.

EŞ: Peki bundan sonra tavukçuluğun gelişimi nasıl oldu. Siz şu anda sektörden çıkmış durumdasınız.





Sektörün gelişimi ve neden çıktınız sektörden. Biraz da buralardan bahsedelim.

KT: Efendim tabi o fırtınalı yıllar, krizli dönemler her geçen yıl daha sık gelmeye başlamıştı. Krizli dönemler en son işte 2000 yılı büyük kriz. 2000 yılında bizim hesaplar kitaplar allak bullak oldu. Konyalı arkadaşlarla beraber ortaklığımız vardı, bir güzel tatlı iş birliğimiz vardı. Fakat piyasadaki istikrarsız durum, istikrarsız fiyat politikaları bazı arkadaşlar gibi bizi de müşkül duruma soktu. Gün geldi ortaklarla beraber toplantı yaptık ve artık devam etmenin hiçbir manası olmadığına karar verdik ve bu işi bıraktık.

EŞ: Evet. Tesisleriniz ne oldu, sonra ne yaptınız sattınız mı onları?

KT: Efendim, tesislerimiz tabi ortaklarımızdan bir tanesi Ramazan Bey, Ramazan Gürbüz kardeşimiz. O hala Konya'da yumurtacı işine devam ediyor. Zaten bir büyük te sağlık teşkilatı var o işi götürüyor orada. Kümeslerin belli bir kısmı ona aitti. Belli bir kısmı diğer Çumralı ortaklarımıza aitti. Onlar da kendi kümeslerini aldılar. Bizim de İstanbul, İstanbul tabi nereden çıktı biraz evvel konuştuk. Ankara'da Alacaatlı köyündeki merkezimiz şimdi artık arsa haline geldi. Oradakileri sattık satıyoruz. Bu şekilde makineler satıldı Konya'daki arkadaşlara. Durum bu.

EŞ: Artık olayı uzaktan seyretmeye başladınız diyebiliriz yani?

KT: Evet, tamamıyla uzaktan.

EŞ: Evet.

KT: Uzaktan seyrediyoruz. Evet Erol Bey.

EŞ: Tavukçuluk sizin bıraktığınız noktadan tabi hızla devam ediyor. Ama olayların boyutları çok büyüdü. Ve eskiden sizin dediğiniz gibi işte kırk, kırk beş bin kapasiteler artık çok büyüdü. Dolayısıyla bu işi devam ettirmek için artık çok büyük yapmak gerekti.

KT: Evet.

EŞ: Şimdi Türkiye'de gayet iyi bir şekilde bu büyük kapasiteler bu işlere devam ediyorlar. Çokta güzel üretim yapıyorlar ihracat yapıyor. Tavukçuluk gelişmeye devam ediyor Türkiye'de. Tabi bu işin bu hale gelmesinde sizlerin de yapı taşı olarak rolünüz var. Sektöre yol gösterdiniz geçmişte, bu işin büyüyüp bu hale gelmesine hizmet ettiniz. Hizmetlerinizden dolayı çok teşekkür ediyoruz size.

KT: Sağ olun, sağ olun.

EŞ: Sağ olun var olun.

KT: Teşekkür ederim. Dediğiniz gibi mesela şimdi Hanri Benazus tavukçulukta Broiler tavukçuluğunda Türkiye'de çığır açmak falan hafif kalır yani ilk meşaleyi yakan kişi Hanri Beydir. Elllerinden öpmek lazım onun. Bugün Türkiye'deki tavukçuluk organizasyonu çok önemli yerlere geldi muhakkak. Ama ilk temel taşı Hanri Bey'in meşhur Yupi'sidir. Biz 70 yılında piyasaya girdik, Hanri Bey tahmin ediyorum 66 yıllarında. Şimdi bütün büyük şehirlerde tavukçulukla işgal eden, pazarlama yapan kişilere sorun ilk başlangıç yılları Yupi derler.

EŞ: Peki çok teşekkür ediyoruz verdiğiniz bilgilere.

KT: Sağ olun, ben de teşekkür ederim.







HÜLKİ TANRIKULU



HULKİ TANRIKULU

Büyümezsek Küçülürüz...

Erol Şengör: Hoş geldiniz. Siz, bugünkü tavukçuluk sektörü içinde en büyük firmalardan birinin yönetim kurulu içinde görev yapıyorsunuz. Yönetim Kurulu başkan vekilisiniz. Tavukçulukla ilgili düşüncelerinizi, sektöre neden girdiğinizi, sektörün nereden nereye geldiğini ve bundan sonra gidişatını nasıl gördüğünüz konusunda sizin fikirlerinize müracaat etmek istiyoruz. Bize biraz bahseder misiniz? Siz bu sektöre neden girdiniz?

Hulki Tanrikulu: Hoşbulduk. Biz, dededen ticaret yapan tüccar bir aileden geliyoruz. Dedemizin mesleği manifatura, beyaz eşya, halı ticareti bizim de ticari okulumuz burasıdır. Tabi, 1970’li yıllarda bizim ticaretteki iş yerindeki görevi babamızdan üstlenmeye başladığımız dönemde rahmetli de bir ek iş olarak tavukçuluğu seçti. İlk olarak yumurta btavukçuluğu ile, 1970’li yılların başında başlayıp, 71, 72’lerde üretime başlayan Elmas Tavuk Çiftliği adı altında tavukçuluğa adım atmış olduk.

EŞ: Babanız Rahmetli Mehmet Tanrikulu... Allah rahmet eylesin, burada adından da bahsedelim. Nasıl başladınız diye sordum ben...

HT: Rahmetli babam Mehmet Tanrikulu 1970’li yıllarda ilk yumurta tavukçuluğu olarak başlatmıştı. Kendisi rahmetli çok müteşebbis bir insandı. İlçede, birlikten kuvvet doğacağına her zaman inanan, daha kapsamlı şekilde yapıp bir kişiyle bir birim yapılacağına, 3 ortakla 3 birimlik işleri tercih eden öyle müteşebbis bir insandı kendisi. Allah mekânını cennet eylesin. Dolayısıyla, 70’li yılların başında Elmas Tavuk Çiftliği adı altında bir yumurta çiftliği ile başladık.

EŞ: Nerede kurdunuz bu çiftliği?

HT: Beypazarı’nda kurduk. Tabi bu çiftlikle beraber, yem ihtiyacı da doğmaya başladı. Zaman içerisinde

yemimizi de kendimiz yapalım fikri geliştirdi. Belli bir ölçekle yola çıkılmasına rağmen, yapılmışken temeli biraz daha büyük olsun düşüncesiyle 1978 yılında Beyyem kurulmuş oldu. Beyyem hem bizim çiftliğimize yem üretirken bir yandan da çevreye yem satmaya başladı. Bizim kendi yem tüketimimiz Beyyem'in kapasitesi içerisinde sembolik kalmaya başladı. Dolayısıyla yem ticareti de başlamış oldu. Beypazarı Ankara'ya bağlı bir ilçe olmasına rağmen Bolu'ya da sınırı olan bir ilçedir. Bolu yöresinde tavukçuluk hızla gelişmesine devam ederken biz de o yörenin yem ihtiyaçlarını Beyyem vasıtası ile karşılamış oluyorduk. Tabi bu zaman içerisinde entegrasyona dönüşme ihtiyacını doğurdu. Tabi bu dönemlerde rahmetli babam Mehmet Tanrıkulu hep bu işlerle ilgili koşuşturuyordu. Biz de ailede farklı konularda ticaret yapıyorduk. O dönemde rahmetliye çok ta yardımcı olamıyorduk. 1984'lü yıllarda rahmetli bir gün beni çağırdı ve anlatmaya başladı. Anlattığı bugünkü Beypiliç'in hayaliydi. O gün, oğlum bak şöyle yapacağız, böyle yapacağız, yem vereceğiz, civciv üreteceğiz diye o günkü hayalinde bil cümle bugünkü Beypilici anlatıyordu. Ben de tabi çokça duyulanıyordum.

EŞ: Bugünkü Beypiliç'i anlatıyor.

HT: Evet, tabi anlatıyor. Gerçekten tavukçuluk sektörü çok zahmetli ve zor bir sektör. Bugünkü Beypiliç'i rahmetlik o gün tasavvur ediyordu, görüyordu. Beni çağırdığı gün, bu bugünkü fotoğrafı anlattı. E işte, oradaki çiftliklere yem vereceğiz, civciv üreteceğiz vereceğiz, daha sonra yetiştiren hayvanı alacağız, kesimhanemizde keseceğiz falan. Bugünkü Beypiliç'i anlatıyor yıllar önce. Tabi ailede biz 2 erkek kardeş ayrı bir ticaret ile uğraşıyoruz. Zaman açısından rahmetliye destek olamıyoruz. Kendi işlerimiz çok yoğun. Ne yapalım falan diye benim de fikrimi alıyor. Anlattığı çerçeve gerçekten çok zahmetli bir iş. Yani her gün binlerce, on binlerce, yüz binlerce bugünkü deyimle 270 bin tane günlük yavrunuz olacak. Yeni doğan bir çocuğun ne kadar ilgi ve şefkate ihtiyacı varsa o 270 bin tane bizim civcivimizin, yavrumuzun da aynı oranda ilgiye ve şefkate ihtiyacı var. Böyle bir sektör düşünülüyor. "Baba" dedim ben, Allah'a çok şükür bizim işlerimiz iyi, ekonomik bir problemimiz yok, sen de yıllarca çok çalıştın, biz seni kuş sütüyle besleriz. Tabi, rahmetli "Oğlum" dedi, "Benim sizin beni kuş sütüyle besleyeceğiniz konusunda en ufak bir tereddüttüm yok. Yapacağımız işin de, bence sizinle de çok fazla bir ilgisi yok. Bugünkü ekonomimizin üzerinde katkıda bulunmayı planladığım için değil, Beyyem'den ötürü Bolu yöresinde insanlara yem veriyoruz. Bunlar daha sistemli, daha düzenli çalışmak istiyorlar. Onun için civcivini vereceğiz, yemini vereceğiz, tavuğunu alacağız, kesimini yapacağız, hem ülke ekonomisine katkımız olacak, hem de orada ki insanlara katkımız olacak ve bir takım insanlara da ekmek kapısı olacağız diyor. Böylece 86'da Beypilicin kurulma kararı o günkü o toplantıda verilmiş oldu. 86'dan bu tarafa da tavukçuluk çok farklı bir sektör olarak gelişti. Sadece sermaye ile para ile yapılabilecek bir sektör değil. Çok zahmetli bir sektör. Ben aynı zamanda ticaret ve farklı sanayi kollarında iş yapıyorum. Bizim yaptığımız işlerin yıllık bir bütçesi belli olur, yapacağınız çalışmanın fizibilitesi bellidir, boyutu bellidir ve işi yaptığınızda da o çerçeve içerisinde yıllarca çalışır. Tavukçuluk hiç böyle bir sektör değil. 86'dan bu tarafa yaklaşık geçen 24 yıldır biz inşaat yapıyoruz. 24 yıldır yatırım yapıyoruz. Bir aldysak iki katıyoruz. Türkiye için, son derece önemli bir sektör. Diğer sanayi kuruluşlarıyla mukayese ettiğiniz de cirosunu istihdam oranını mukayese ettiğimizde en az 4, 5 kat daha fazla istihdam çıkıyor. Diğer çok önemli bir tarafı da insanlara oturduğu yerde köyünde iş veriyorsunuz. Zaten yol gelmiş, elektrik gelmiş, köyde hayat daha ucuz. Bu insanları köyde istihdam edebiliyorsanız, burada iş verebiliyorsanız bu konu Türkiye için son derece önemli. Dolayısıyla çok önemli bir sektör. Hele bizim ülkemiz gibi istihdamı son derece problemlili olan bir ülkede tavukçuluk sektörü, son derece desteklenmesi gereken bir sektör. Üretimin yurtiçinden daha çok yurtdışındaki pazarlara ihracat yapacak şekilde yönlendirilerek programlanması ve bununla ilgili teşviklerin sağlanması hemülkeye, hem ihracata, hem de istihdama son derece faydalı olacağına inanıyorum.

EŞ: Bolu iliyle ilgili olarak Beypiliç'in Bolu ilinin istihdamına olan katkısı, Bolu'nun dışarıya göç vermemesi, dışarıdan göçması gibi olaylar ile ilgili Beypiliç'in ilişkisi hakkında bazı görüşler bize verebilir misiniz?





HT: Evet, tabi. Türkiye’de genelde baktığımızda tarım alanı dar olan iller nüfusun artmasıyla birlikte metropollere daha çok göç vermişlerdir. Bolu tarım alanı çok dar olan eski tabirle ormanlık ve dağlık bir ildir. Dolayısıyla konuya bu manada baktığımızda Bolu’nun çok göç vermiş olması lazım.

EŞ: Üstelik deprem bölgesi...

HT: Evet oysa ki Bolu göç vermemiş, göç almış bir ildir. Bunda en büyük etken Bolu’da yerleşik olan tavukçuluk sektörü ve Düzce Baysal Üniversitesidir. Eğer bu ikisini Bolu’dan çıkarsak Bolu’nun %70’i göç etmek durumunda kalır. En az %70’i, iddialı söylemiyorum. Çünkü Bolu’daki o kadar insanın başka türlü geçinmesi mümkün değil. Türkiye’deki göçler de hep bu sebepten ileri gelmiştir zaten. Dolayısıyla, bu sektörün önemi bu manada kendini somut bir şekilde göstermiş oluyor.

EŞ: Tabi, sektör bu şekilde Bolu’da güzel bir istihdam ve üstelik de yerinde istihdam sağlamakta. Yerinde dediğimiz zaman yani il merkezinde değil, insanları yaşadıkları köylerinde tutarak, insanlar köylerinde kalarak istihdam sağlanmış oluyor. Yani Bolu tavukçuluk sektörü sayesinde hem göç vermiyor hem de bu insanlara daha yüksek standartlarda ve köylerinden ayrılmadan yaşama imkânı sağlıyor.



HT: Çok doğru bir tespit Erol Bey, hatta biz ailede bir kişiye iş vermiş olmuyoruz. Ailede tüm yaşayanlara iş vermiş oluyoruz. Yani bir ailede gelini, kızı, kızanı, oğlu, damadı tüm aile çalışıyor. E tabi çalışan sayısı aynı ailede yükseldikçe hayat standardı da yükselmiş oluyor. Yani, bir katma değer üretiyorsunuz. Üretilen katma değer yükseldikçe tabi çok doğal olarak hayat standardı da yükselecektir.

EŞ: *Bunda tavukçuluğun da payı oluyor.*

HT: Kesinlikle doğru. Tabi ki yani, hazırda hasan dağı yetmez derler eskilerin sözü. Yerine ikame edemiyorsanız hazırda bir gün geliyor bitiyor mutlaka. Ülkemiz hızla artan bir nüfusa sahip. Ben yaşam tarihime baktığımda Türkiye'nin nüfusunun katlandığını görebiliyorum kendi yaşam sürem içerisinde. Dolayısıyla Avrupa Birliğine üye ülkelere göre istihdam problemimiz daha yüksek çünkü nüfus artış oranımız daha yüksek.

EŞ: *Đş sağlığımız daha az...*

HT: Evet, dolayısıyla teşvik için seçilecek sektörlerde istihdam oranı yüksek sektörlerin teşvik edilmesinde istihdam problemlerine katkısı olacağından ötürü büyük önem arz etmektedir. Sizin de vurguladığınız gibi, insana köyünde iş vermek ayrı bir şey, şehrin bir metropolünde bir yatırım yapıp iş vererek insanları oraya taşımanız başka şey. İnsanları taşıdığınızda bir varoş oluşuyor. Bunun alt yapısı, yolu, kanalizasyonu, elektriği gibi devlete de önemli yükler getirilmiş oluyor. Oysa ki devlet olarak zaten altyapıyı ikinci defa yapmış oluyorsunuz. Biz birinci defa yapılan yerde bu işi çözüyoruz. İstihdamı çözüyoruz. Bu manada da önemi ortaya çıkmış oluyor.

EŞ: *Sizin kurmuş olduğunuz şuanda ki Beypiliç fabrikası sanıyorum başlangıçta çok daha küçük bir ölçekte ve başka bir yerdeydi. Aynı şekilde yem fabrikanız da sanıyorum yer değiştirdi. Belki sayısı arttı. Biraz da şirketinizin gelişiminden bize bir parça bahseder misiniz?*

HT: Başında söylediğim gibi, Elmas Tavuk Çiftliği, arkasından Beyyem Beypazarı yem sanayi olarak kuruluşumuz var. 86'da Beypiliç kuruluşumuz var. Bu kuruluş aşamasında baktığımız da yıllar içerisinde Beypazarı'nda olan yem fabrikası, yine Beypiliç ile ilgili olarak Göynüğün Dedeler Köyünde olan kesimhanemiz var. Daha sonra 94 yılı sonu itibarıyla faaliyete geçirmiş olduğumuz Bolu'da bulunan bugünkü kesimhanemizi ikinci bir kesimhane olarak devreye girmiş oluyor.

EŞ: *Bu tesisler size yetmedi çünkü...*

HT: Tabi büyüyen bir kapasite var efendim, hem ülkede ki talebin büyümesi, dolayısıyla sektörün de aynı oranda büyümesi zorunluluğunu getirmiş oluyor.

EŞ: *Eğer siz büyümeseniz ne olur?*

HT: Ufalırız tabi ki efendim ve yine aynı dönemde Bolu'da ikinci bir yem fabrikası kuruluşu var. Yaklaşık saatte 100 ton kapasiteli bir yem fabrikası daha. Ve bugün de kesimhanenin tekrar büyütülmesi söz konusu. Söylemiş olduğum gibi yani biz, sektörden kazandığımızı zaten sektöre yatırdığımız gibi zaman zaman da ortaklardan takviye olarak bu sektöre yatırıyoruz. Tabi binlerce çiftlik bizimle bugün fason üretim yapıyor. 2000'e yaklaşan bordrolu çalışan personelimiz var, iş ortaklarımız, taşıyon hizmeti gören firmaların yanında çalışan insanlar var. Yani şuna hep çok önem verdiğim için demiyorum ön plana çıkarmaya gayret ediyorum. İstihdam bizim ülkede yaşayan her insanın katkıda bulunma konusunda kendisini zorunlu hissedeceği bir konu.



EŞ: Öyle olması lazım...

HT: Evet, çünkü huzur içerisinde yaşayacaksak ülkede herkese iş bulmak durumundayız. Bunu asli olarak devletten başlayarak toplumun en ufak halkasına ininceye kadar asli görev olarak üstlenmeliyiz diye düşünüyorum.

EŞ: Türkiye’de tavukçuluk sektörü ve bu arada tabi ki sizin şirketiniz Beypiliç bu konuda oldukça başarılı. Benim takdir ettiğim bir diğer yönü de sizin şirketinizin sadece üretimle tatmin olmayıp araştırmacılık yönüne de önem vermesi. Sizin bir de araştırma üniteniz AR-GE üniteniz var. Bu AR-GE ünitesinde zannediyorum Beypiliç’in bugünlere gelmesinde katkısı olan bir takım araştırmalar yapıp bunu uygulamaya geçirerek üretimin daha kaliteli, daha rantabl, daha kârlı hale gelmesine yol açıyor diye düşünüyorum. Siz ne dersiniz bu sizin araştırma ünitenizle ilgili efendim.

HT: Buna yeni bir kültür olarak bakıyorum ben. Yine rahmetli Mehmet Tanrıkulu’ndan kalan bir miras efendim. Türkiye broiler tavukçuluğunda önemli bir mesafe kaydetmiştir. Dünyada ilk üç ülke arasına girebilecek bilgi birikimi sağlamıştır. Biz dünyada diğer sektörlerde yarış ederken ilk 3’ü hiç konuşamıyoruz. Bu sektörde bunu konuşmak gurur veriyor. Tabi, rahmetlinin ülkenin bu sektörde bu hale gelmesinde çok önemli katkısı vardır. Araştırmacılık rahmetliden kalan bir anlayıştır bize efendim. Kendisi dünyanın neresinde hayvancılıkla, tavukçulukla ilgili bir fuar varsa mutlaka katılma gayreti göstermiştir. Hangi teknolojilerin bugün bizim koşullarımıza uygulanabilir olduğunu, faydalı olabileceğini son derece hassasiyetle bil fiil takip etmiştir. Tabi, bunlarla beraber AR-GE artık tüm sektörlerde uygulanması gereken bir faaliyet. Yani araştırmak ve geliştirmek. Çünkü eskilerin bir sözü var, zaman size uymazsa siz zamana uyacaksınız. Çünkü işte, geliştirmek, zamanı da geliştirmek ve geliştirdiğiniz zamana uyabilmenin yolu da AR-GE çalışmalarından geçiyor tabi. Dünyada rekabetin bu kadar boyutlandığı koşullarda hem teknoloji olarak hem de üretim kalitesi olarak dünya ile yarışmıyorsanız artık küreselleşen bir dünyada rekabet etme şansınız kalmıyor.

EŞ: Yarışta o zaman tek yapacağınız iş, nal toplamak olur değil mi?

HT: Evet, tabii ki .

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz. Bu kuruluşunuzun bundan sonra daha başarılı bir şekilde ilerleyeceğine olan inancımınla yaptığınız katkılardan dolayı teşekkür ederiz.

HT: Ben teşekkür ederim. İnşallah memleketimize daha faydalı olmak konusunda elimizden gelen gayreti göstermiş olacağız.





AVNİ ÇAKIR



AVNİ ÇAKIR

O Zaman Ki En Büyük Sıkıntımız Tavuk Damgasıydı.

Erol Şengör: *Avni Bey hoş geldiniz. Tavukçuluk sektörü konusunda sizin bazı görüşlerinizi almak istiyoruz. Sektörümüzün bir tarihçesini hazırlayacağız. Kıymetli görüşlerinizden istifade edeceğiz. Bana anlatabilir misiniz tavukçuluk işine nereden girdiniz, bu ilham size nereden geldi?*

Avni Çakır: Hoş bulduk.1965 senesinde İzmir’de tugay tarım subayı olarak yedek subaylığımı yaparken sonradan Ege ordu komutanı olan Ali Sait Özsivri Paşa erlere tavukçuluğu ve tavşancılığı öğretmemi ve sevdirmem için her tabura örnek kümesler yaptırmamı söyledi. O zamanlar Perşembe günleri de tarım saatiydi. Tarım saatinde de bu konunun işlenmesini emrettiler. Ben de çok güzel üniteler kurarak erlere tavukçuluğu ve tavşancılığı anlattım ve onlara sevdirmeye uğraştım. Onlara sevdireyim derken kendim sevmişim. O tarihten beri ben tavukçuluğun içindeyim, tavukçulukla uğraşıyorum.

EŞ: *Tabi bu anlattıklarınız bir yerde amatörce, hobi olarak onlara öğreti için yaptığınız çabalardı. Siz kendiniz de çok sevdiniz... Profesyonelce bu işe nasıl girdiniz?*

AÇ: Dolayısıyla terhis olduktan sonra bir tavukçuluk ünitesi kuracak birisini çok aradım, çok uğraştım, en



sonunda bir üreticiyi ikna edebildim. Ve onunla tavukçuluğa başladık. Sonradan Konya yumurta üretiminde Türkiye'nin en çok yumurta üreten bölgesi oldu. Arkadaşlar Ankara'da bir yatırım yapmaya karar verdik, bir araya geldik. Benim ilk aklıma gelen tavukçuluk oldu ve Ankara'ya 30 km mesafede Konya yolu üzerinde 84 dönüm bir arazi aldık, buraya üretim tesislerimizi ve buna 2 km mesafedeki Balâ yolu üzerinde de kesimhanemizi kurduk. O günkü standartlarla Türkiye'nin en modern sayılacak tesisleriydi hem kesimhanemiz hem de üretim tesislerimiz. Kesimhaneyi kurduktan sonra Tunalı Hilmi Caddesindeki başta olmak üzere 6 tane de mağaza açtık. Ürettiğimiz malı kesimhanemizde kesip mağazalarımızda satıyorduk. O arada bize sıkıntı olan toptan satışlardı. Çünkü biz bugünkü manada doğrudan doğruya tencereye konacak tipte tavuk üretmemize yani %74 randımanla çalışmamıza rağmen rakiplerimiz olan diğer üreticiler, diğer yetiştiriciler %85 randımanla kesim yapıyorlardı. Çünkü onlar bacaklarını uzun kesiyorlar, içini iyi temizlemiyorlardı. O zaman tabldotlara mal vermede ben zorlanıyordum. Tipo tavukçuluk olarak tabldota mal verince bizim fiyatımız yüksek kalıyordu. Toptan satışlarda öyle bir sıkıntımız oldu.

EŞ: Evet, demek ki öncelikle bir arazi aldınız, arkasından bu arazide çiftliğinizi kurdunuz, arkasından başka arazi aldınız kesimhane kurdunuz...

AÇ: İkisini aynı anda aldık yani iyi bir planlama yapmıştık. Zaten çiftlik planlamamızı bugün bile yapsanız gene aynı şekilde olurdu. Yani o tarihte bile planlarken çiftliği yanlış yaptığımız bir yer olmamıştı.

EŞ: Peki o gün siz bu işe girerken tavukçuluğun bugün geldiği noktalara ulaşacağını görüyor muydunuz, tahmin ediyor muydunuz?

AÇ: Efendim şimdi bugünkü ulaşacağı yerden evvel bugünkü durumları bir inceleyelim sizinle. Kesimhaneler dediğiniz zaman eskiden varillerde kesim yapılırdı. Varillerin içinde kesilirdi. Sonradan mesela Karagüp hunilerde kesti. Hunilerin içine tavukları ters koyarak kesiyordu. Bu büyük bir yenilik gibi oldu. Yani düşünün kesimhanemiz, kesim yerlerimiz ne noktadaydı. İlk modern kesimhaneyi Yüpi İzmir'de yaptı. Sonra da Et Balık'ın bir kesimhanesi vardı. Kesim durumu buydu yani standart olarak çok iptidai şartlarda başlamıştı. Aynı durumu ben, Azerbeycan ve Nahçevan'da da gördüm. Bir ay evvel Nahçevan'a gittim. Nahçevan'da bir kesimhane gezdirdiler. 1960'lı 70'li yıllardaki bizim kesimhanenin aynısıydı.

EŞ: Yani diyebilir miyiz Nahçıvan veya Azerbeycan şu anda bizim Türkiye' deki 65'li 70'li yıllardaki durumumuz seviyesinde?

AÇ: Nahçıvan'daki 65-70'teki kesimhaneydi. Aynen varilde kesiliyor, haşlama kazanında tüy yumuşatılıyor. Ankara'dakiler o yıllarda daha da iptidai idi. Küvetler, banyolardaki eskimiş küvetler, çıkma küvetleri koyarlardı kesimhaneye. Onlar dinlendirme havuzları olurdu. Ankara'da su yok, kesimhaneler itfaiye meydanındaydı düşünebiliyor musun? İtfaiye meydanına canlı mal gelir ve orada kesimler yapılırdı. Yani bugünkü durum ile onu mukayese etmenin imkân yok. Ama başlangıcımız öyleydi.

EŞ: Siz kesimhanenizi kurduğunuzda Ankara'da kesimler itfaiye meydanında yapılıyordu. Siz bu işin çok iptidai olduğunu hissettiniz ve Balâ'daki yeni kurduğunuz işletmede bunlardan daha modern bir tesis kurdunuz diye düşünüyorum, doğru düşündüm mü acaba?

AÇ: Efendim şimdi beraber yapacağımız ortaklara bir iki kesimhane gezdirdim, bir de satış yeri, yok dediler biz bu işte yokuz, bu kadar pis bir işte biz yokuz dediler. Yok dedim, bunu göresiniz diye getirdim sizi. Sonra bizim yapacağımız iş şöyle, böyle diyerekten projeyi çıkarttım, anlattım ondan sonra ikna oldular. Tabi biz yaptığımızda zaten onlardan çok öndeydik yani, farklıydık. Şimdi onun dışındaki sıkıntılarımızı anlatayım ben size. O zaman bir de damga işi vardı. Tavuklara damga vurulurdu. Evet büyük başlara sığıra, koyuna



vurulmuş bir tane damga ama şimdi ufak hayvana hem de ıslakken vurduğunuz zaman dağılır, o hayvanı satamazdık bile piyasada. Ama yok illa da damga olacak yani.

EŞ: Peki bu damga vurmanın sebebi neydi Avni Bey?

AÇ: Efendim, 1930 senesinde bir kanun çıkmış. O kanunda var bu, damgalayınız diyor. Yani koyunda, sığırdaki damgalanır ama tavuğu ayırmamışlar. O zaman belediyeler tavuk da damgalanır iddiasındaydılar.

EŞ: Bu damga neyi temsil ediyor? Bu etin bu karkasın sağlıklı olduğunu mu?

AÇ: Sağlıklı olduğunu, belediyece kontrol edilip sağlıklı olduğunu anlatıyor. Bu bizi çok uğraştırdı, en sonunda hiç unutmuyorum Bilimsel Tavukçuluk Derneği Başkanı Rüveyde Akbay, Tavukçuluk Derneği Başkanı Erdoğan Finci bey ve daha 3-4 tane daha Profesör veteriner fakültesinden ve ziraat fakültesinden arkadaşlarla çıktık Ankara belediye başkanına. Anlattılar ne kadar sağlıklı olacağını, kesildiği zaman içinde kan kalmayacağını, raf ömrünün uzayacağını. İlmi olarak onlar anlatınca döndü bu sefer belediye başkanı efendim dedi yönetmeliği mi çiğneyeyim ben sizin için. Böylece damga sorunu devam etti.

O zaman ki en büyük sıkıntımız tavuk damgasıydı. Tavuğu götürüp belediyede damgalamamız gerekiyordu. Buna da imkân yok. O zaman şimdiki gibi tavukları taşıdığımız tavuk kasaları yok. Arabaların üzerine atılıyor, gidiyor belediyeye, orada da bir düzen yok. Sonra o tavuğun üzerine damgayı vurduğunuz zaman dağılıyor ve tavuğu satamaz oluyorduk. Bunun için çok uğraştık belediye ile. İkna olmadılar çünkü bundan menfaati olan bazı gruplar vardı. O zaman biz de ne yapıyorduk, gidiyorduk mürekkebi el altından satın alıyorduk, para ödüyorduk. Kendimiz düzgün şekilde damgalıyor öyle satıyorduk. Yani bizi kanunsuz iş yapmaya zorluyorlardı ve mecburduk yapmaya çünkü.

EŞ: Başka ne tip sorunlarla karşılaştınız?

AÇ: Sonra ikinci bir sorun çıktı karşımıza. Vatandaşa parça tavuk verelim dedik. Önce çok da sevindiler. Mesela bir hanım geldi, allah razı olsun ben de göğüs sevmiyordum, but seviyordum, çocuklar hep butu yiyordu. Bu seferde bana hep göğüs kalıyordu. Şimdi ne güzel kim ne isterse onu alıyor diye. Fakat belediye buna da karşı çıktı. Bunu dedim gidelim belediye başkanına anlatalım. Yine Bilimsel Tavukçuluk Derneği Başkanı Prof. Rüveyde Akbay, Tavukçuluk Derneği Başkanı Prof. Erdoğan Finci, daha 4-5 tane daha üniversite hocası birlikte gittik anlattık. Efendim dedik, biz tavuk parçalarını ayrı ayrı ürünler olarak satmak istiyoruz. Çünkü vatandaş öyle istiyor.

EŞ: Yani değer katmak istiyorsunuz.

AÇ: Evet aynen öyle. Fakat o zaman belediyelerin iktisat müfettişleri vardı. İktisat müfettişleri diyorlardı ki tavuğu parçalayarak daha pahalıya satıyorlar. Beraber gittiğimiz arkadaşların arasında Mahmut Akkılıç Bey de vardı galiba. Yani Mahmut Bey de bu konuda çok uğraştı. Mahmut beyin de bir takım yardımcıları oldu. Fakat bu toplantıda 4-5 tane daha profesör arkadaş vardı. Gittiler arkadaşlar, bunu ilmi olarak anlattılar. Parçalamanın faydaları nedir, bütün dünyada da bu yapılmaktadır. Çünkü raf ömrü uzar, içinde hiçbir kan parçası kalmaz. Öyle deyince önce bir fiyat meselesini attı belediye başkanı ortaya. Ben de zaten bir tavuk getirmiştım. Hemen bir tavuğun parçalanmış olarak hesabını yaptım. İşte dedim bu tavuğu tartın 1 kilo 800 gram. O günkü parayla şu fiyata satıyoruz, şu kadar para alıyoruz. Parçaladığımız zaman butu şuna satıyoruz, göğüsü şuna, kanadı şuna satıyoruz gene toplamda aynı parayı alıyoruz. Biz bundan fahiş kâr etmiyoruz. Ama herkes istediğini alsın diye bunu yapıyoruz dedim. Ona bir şey diyemediler, bu sefer belediye başkanı ben sizin için yönetmeliği mi çiğneyeceğim dedi. Yönetmelik var, evet 1930 yılında çıkmış bir yönetmelik var elimizde. O yönetmeliğe göre de tavuk kesilir, çengele asılır, sinek konmasın diye de üzeri örtülür satılır



yazıyor. Evet orası öyle. O zaman ben de dedim ki size koyun maddesini okuyayım. Koyunda da aynen öyle yazıyor. Diyor ki koyun kesilir, çengele asılır, sinek konmasın diye üzeri kapatılır ve satılır. O zaman ben de dedim size ne koyunu parçalattırırım ne kıyma yaptırırım. Belediye başkanı kızdı. Anlaşıldı, sen özel sektörsün hata yaptık seni buraya aldık. Öyle deyince ben evraklarımı toplamaya başladım. Siz yolcu ben hancı dedim. Ben daha sizin gibi çok belediye başkanıyla burada konuşurum ama sizin daha ne kadar oturacağınızı ben merak ediyorum. Öyle deyince ben dedim ki kovacak beni adam çünkü arkasında şeyler bekliyor, zabıta duruyor. Tövbe tövbe bunda da sen haklısın dedi bu sefer.

Biz baktık ki oradan bir netice elde edemiyoruz, kalktık. Kanunu okuduğumuzda gördük ki, zaten kanun bu görevi Sağlık Bakanlığına vermiş. Sağlık Bakanlığı bu görevi belediyelere devretmiş. Yetki asıl Sağlık Bakanlığında. Kanun öyle yazıyor. Sağlık Bakanlığına gittik, derdimizi anlattık ettik. Peki dediler ne yapmamız lazım. Efendim yeni bir komisyon kuralım. Parça tavuk nasıl yapılır, onu belirleyelim. Parçalama işini herkes usulüne uygun, mevzuatına, tekniğine uygun yapsın. Ve öyle bir yönetmelik çıktı. Ve bir gün bana sağlık bakanlığından telefon geldi. O kadar uğraştığın şey nihayet oldu, yazıyı Ankara Valiliği'ne gönderiyoruz. O zaman dedim ki niye Ankara Valiliği'ne dedim. Her il benim gibi ayrı mı uğraşsın bununla. Gönderiyorsanız bütün valiliklere göndermeniz lazım dedim. Ve gönderdiler. Ama o zaman bunları yaparken de tabi arkamızda bir siyasi güç vardı. Yoksa öyle kolay değildi bu işler.

EŞ: Evet, anlaşıyor ki siz bayağı bir özverili çalışmalar içine girmişsiniz. Ve tavukçuluk sektörüne belki de bugünkü içinde bulunduğu pazarlama standartlarının oluşturulmasında ilk adımları atan heyetin içinde olduğunuz anlaşıyor.

AÇ: Şimdi tabi genç arkadaşlar o günleri bilemiyorlar. Ne sıkıntılar çektik. Şinitzeli bile ben satamıyordum. Hayır dediler satamazsın. Hıfzıssıhha'ya gönderdim. Oradan raporlar aldım. Ondan sonra ben unlu mamullerini, tavuk unlu mamullerini satabildim, satabildik yani. Ama şimdi görüyorsunuz her türlü şey yapılıyor, yapılması lazım, doğrusu bu yani.

EŞ: Bu arada kesimbane sıkıntımız, damga sıkıntımız, parça sıkıntımızın yanında bir başka sıkıntımız da yem konusundaydı.

AÇ: O yıllarda tavukçuluk geliyor, buna paralel olarak soya, balık unu ve mısır gibi yem hammadde ihtiyacımız artıyor fakat Türkiye'deki mevcut üretim buna cevap vermiyordu. Bu konuları halledeyim diye ben kendi yemimi kendim yapmaya başlamıştım. Yemimi kendim yaptığım için kesime 10 gün kala bitiriş yemi uyguluyordum ve bu yeme balık unu ve diğer katkı maddelerini de katmıyordum. Hiç unutmam o zamanın yem tescil genel müdürü geldi. Sen bunu yapıyorsun ama dedi senin yemini ben dışarıda yakalamayayım, yakalarsam sana cezayı keserim dedi. Dedim ki sizin yaptığınız yanlış. Bitiriş yemi diye bir yem uygulaması lazım. Yani siz niye son dakikaya kadar balık unu veriyorsunuz. Ben vermiyorum ve benim tavuğum balık kokmuyor diye ün yaptı. Daha rahat satıyorum. Ama şimdi bakın dikkat edin şu anda hiçbir yerde tavuklar balık kokuyor diye bir laf yok. Çünkü bitiriş yemine balık unu katılmıyor da ondan.

EŞ: Evet Avni Bey siz bu işe girdiğinizde başlangıçta tavukçuluk sektörü riskli bir yatırım olarak göründü mü size, riskleri var mıydı bu sektörün?

AÇ: Efendim biz bu işe başlarken bütün herkes deli misiniz diye baktı bize. Bir yalancı veba gelince bütün tavuklar ölüyor. Siz nasıl yapacaksınız bu işi dediler.

Evet o zaman böyle bir konuda sıkıntı, yaşanıyordu. Bu sıkıntıları aşmak için bir kaçak aşı olayı vardı. Kaçak aşı getiriyorduk, kaçak aşı kullanıyorduk. O zamanın Tarım Bakanı Hüsnü Doğan'a bir heyet olarak gittik





ve anlattık. Böyle, böyle, bu aşı bizim kesin ihtiyacımız ve biz bunu kaçak getiriyoruz dedik. Aşı ithalatına o zamanlarda müsaade yoktu. Evet dendi ve bir karar çıktı aşı ithalatı serbest oldu. Fakat aradan bir ay geçti, bir baktık gene yasaklanmış. Aynı heyet kalktı gittik gene bakana. Anlattı arkadaşlar efendim dediler bir ay sonra yeniden yasaklandı dediler ama ben hiç orali olmuyorum, ben kenardayım. Hüsnü Beyle de bir dostluğumuz var. Dedi ki “Avni bey senin bir şikâyetin yok mu?” “Yok” dedim “Efendim benim bir şikâyetim yok.” Ben kaçakçımdan gittim özür diledim, dedim kusura bakma ben devlete güvendim, senden alışverişi kestim ama hata etmişim, sen gel beni affet yeniden alışverişe başlayalım dedim. O da sırtımı okşadı “Severim seni Avni bey” dedi. “Aşım her zaman hazır onun için benim sorunum yok bakanım” dedim. Bakan bey bir gürlledi. O gün bugündür memlekete aşı ithal ediliyor. Tavukçuluk da bir bakıma o kadar riskli olmaktan çıktı yani. Hastalıklar yönünden bir diğer gerçek de şuydu. Tabi o zamanlar bu işi bilen veteriner arkadaşlarımızın sayısı da azdı. Ama şimdi bu işi bilen çok veteriner arkadaş var. Yani o zaman 3 kişi vardı bu işi Türkiye’de bilen, Nurettin Gürsoy, Turgut Atılğan, Ahmet Sipahioğlu. 3 ilde birer tane bu işi çok iyi bilen veteriner vardı. Ama şimdi bunu bilen o kadar çok veteriner var ki sorun değil artık o tip şeyler sorun değil.

EŞ: Söyleyebilir miyiz tavukçuluk konusundaki riskler hastalıklardan ziyade finansal risklere döndü. Bir de bu hastalıkların çıkması nedeniyle ülkelerin ithalata kapıları kapatması gibi riskler doğdu. Yani risk şekli değişti diyebilir miyiz?

AC: Risk şekli tabi şimdi entegreler için çok değişti. Çünkü entegreler büyük çapta üretim yapıyorlar, kesim yapıyorlar. Bir kuş gribinin çıkması bu entegrelerimizi çok müşkül durumda bıraktı. Kuş gribi çıkınca ithalat ve ihracat yasaklanıyor sıkıntı doğuyor. Yani şimdiki riskler daha büyük. Bizim zamanımızda bir hastalık riski vardı, başka riskler yoktu.

EŞ: Tabi bu kuş gribi çıkınca sadece bu ithalat ihracatın yasaklanmasıyla kalmadı, Türk halkı da tavuk eti



tüketmeyi durdurdu. Bir anda sıfıra indi tüketim hatırladığımız kadarıyla. Sene 2006 yılıydı Türkiye’de tavuk eti tüketimi sıfıra inmişti hatta bazı lokantalar bizim restoranımıza tavuk eti girmemektedir, tavuk eti satılmamaktadır, bazı okulların yemekhanelerinde hiç korkmayın çocuklarınızı güvenerek getirebilirsiniz, bizim okullarımızdaki tabldotlarda tavuk eti servisi yapılmamaktadır diye reklam yapmaya başlamışlardı. Ve böyle bir ortamda tavuk üretenler ve bu tavuğu satmak zorunda olanların içine düştüğü sıkıntıyı bilmiyorum nasıl izah etmek lazım.

AÇ: Efendim bunu yaparken biraz ölçsüz oldu o zaman yani hakikaten çok büyük zarar verdi üreticilere. Hiç unutmam arkadaşımın birisinin buzdolabında buzlukunda tavuğu vardı 6 ay evvel almış. Kuş gribi çıktı diye gitti o tavuğu da attı, böyle ne diyeceğimi şaşırdım. 6 ay evvel almışsın kuş gribi de yok Türkiye’de. Kuş gribi çıktı o laflar o yayınlar üzerine kaldırdı hem de benim yanımda gitti aldı oradan dolaptan çıkardı bunu da unutmuşum dedi onu da çöpe attı. Bu tip işler yalnız kuş gribinde mi oldu. Bir hormon davası çıkardı akıllının birisi, gene aynı sıkıntı, gene çoğumuz basında yazmak zorunda kaldık, bizim hayvanlara hormonlu yem yedirilmemektedir diye. Yani aslında böyle bir olay, hormon olayı tavukçulukta zaten yok. Delinin birisi bulup da bir taş atıyor 50 kişi çıkaramıyor bunu.

***EŞ:** Peki Avni Bey siz tavukçuluk sektörüne yatırım yaptınız, oldukça da güzel işler yaptığınızı duyuyoruz. Daha sonra sektörden çekildiniz. Sebeplerinin ne olduğunu sormuyorum. Şöyle bir düşünce içine girdiniz mi keşke başka bir alana yatırım yapsaydım dediğiniz oldu mu?*

AÇ: Erol bey siz tavukçuluğun içindesiniz ve tanırırsınız dönüp bakın arkanıza. Geçmişte ne kadar büyük tavukçu varsa hepsi, hepsi sonunda kapatmak zorunda kaldılar. Bir Yupi, bir Köytür, bir Mudurnu. Yani şu anda sayabileceğim başta bunlar. Bunlar gibi daha neler neler. Yani tavukçuluğa başından beri başlayıp da bugün çok iyi durumda olan birkaç kişi var. Ötekilerin çoğu sonunda bu işi bıraktılar. Yani o paralarla başka bir iş yapsalardı çok daha başka noktalarda olurlardı insanlar. Yani kâr marjı çok düşük ve riski büyük olan bir sektör bu.

***EŞ:** Evet hakikaten zor bir sektör, kâr marjı çok düşük, riskleri çok büyük ve gerçekten bu işte mutlu olmak çok zor olan bir sektör. Siz ama epey güzel işler yaptınız. Tavukçuluğa başlarken siz tavukçuluğun bugün içinde bulunduğu duruma geleceğini hayal edebiliyor muydunuz?*

AÇ: Tavukçuluğa başladıktan sonra dışarıda fuarlara falan katıldım. Orada diğer milletlerin tavuk tüketimi, fert başına tavuk tüketimini öğrenince bunun çok gelişeceğini tahmin ediyorduk. Ama bu kadar modern bu kadar güzel olacağını ne yalan söyleyelim ben de düşünememiştim. Ama tavukçuluğun gelişeceğini biliyordum. O zamanlar fert başına 2-3 kilo tavuk yeniyordu. Bakıyorsun diğer memleketlere 20 kiloya varanlar var. Bizimkinin de mutlaka gelişeceği belliydi.

***EŞ:** Ben hatırlıyorum çocukluğumda tavuk sepetlerde satılırdı. Bazı satıcılar vardı boyunlarına sepet takarlardı. İçinde ciğer beyin ve tavuk satarlardı. Bu insanların sattığı tavuklar da artık yumurta dönemini bitirmiş olan yaşlı tavuklardı ve tavuk yemek dediğimiz zaman bildiğimiz tavuk buydu. Tavukçuluk sektörü bugünkü anlamda işe başlayıp da et pilici yetiştirmesi gündeme gelince bu iş yaygınlaşınca Türk halkı bu yeniliği nasıl karşılamıştı, hiç kulağınıza onların yankıları geldi mi o zamanlarda?*

AÇ: Efendim modern tavukçuluğa bir tepki var. Vatandaşa bugün bile hala tam anlatabilmiş değiliz. Zannediyorlar ki bu temizliği biz ilaçlarla yapıyoruz. Bunu bugün bile tam anlatamadık. Halbuki tavuk kesimi sırasında hiçbir ilaç kullanılmaz. Yalnız bol su, temiz su kullanılır o kadar. Bu biraz tepki çekmişti. Bunun daha ötesinde din adamları bu konuyu işlemeye başladılar. Efendim tavuk mekruhtur diye. Neymiş, tüy yumuşatmak için suyun içine sokuyormuşuz öyle çıkarıyormuşuz. Biz de kalktık Diyanet İşleri Başkanına bir



heyetle gittik. Benim sorum şu oldu; sayın başkan dedim sizin neneniz nasıl tavuk kesiyordu, temizliyordu.

Dedi ki tavuğu keserdik o da alırdı bir sıcak suya sokardı çıkarır yoldı, ondan sonra içini açardık. Dedim biz de aynı işi yapıyoruz, biz bundan farklı bir şey yapmıyoruz. Gelin görün. O zaman o da hak verdi. Peki dedi o zaman ben size bir heyet oluşturacağım heyet gelip kesimhaneleri gezsin. Bizim dedi ayda bir müftüleri toplarız fetva hazırlığı yapılır. Üç ayda bir de ilçe müftüleri gelir. Onlar bunlara anlatsınlar gelip gördüklerini ve bu iş kapansın. Çünkü camilerde vaaz veriyordu bazı hocalar mekruhtur yemeyin diye. Başkan dediğini halletti, yani dediğini uyguladı ki ondan sonra hiçbir ses gelmedi. Ve tavuk mekruhtur lafı da kalktı ortadan.

EŞ: Yani sizin de dediğiniz gibi tavukçuluk sektörü başlangıçtan bugüne kadar modern anlamda gelişmesini tamamlarken pek çok badireler atlattı, pek çok sıkıntıların üstesinden geldi ve şu anda dünya devleriyle yarışabilir bir hale geldi fakat bunu sektörün içinde bulunanlar hakikaten büyük bir özveriyle bedelini ödeyerek bu aşamaları kat ettiler. Siz de bu işin neferlerinden bir tanesi olarak görevinizi belli ölçüde yaptınız. Ve dolayısıyla Türk halkı bugün gerçekten çok sağlıklı çok kaliteli ve istediği parçayı yiyebilir hale geldi. Tavukçuluk sektörü olarak gelecekte neler bekliyorsunuz? Gelecekte bu tavukçuluk sektörünün gideceği yönde bir değişiklik olacağını ümit ediyor musunuz yoksa böyle mi devam edecek?

AÇ: Efendim tavukçuluk tarım sektöründe en hızlı gelişen en modern gelişen bir sektör. Bugün Avrupa'yla Amerika'yla rahat boy ölçüşür hale geldiler. Çünkü oradaki tesisleri de gidip gördüm ben. Hiçbirisi bizden daha iyi değil hatta bizimkiler onlardan çok daha iyi. Çünkü o firmalar 15-20 sene evvel kurulmuşlar. Halbuki aynı kesimhane firmaları bizde yeni yapıyorlar bunları. Daha yeni teknolojiyle. Onun için bizim kesimhanelerimizdeki teknoloji onlardan üstün. Tavukçulukta ben çok ümitliyim çok daha ileriye gidecektir. Allahtan tavukçuluğa başlamışız ve bu iş gelişmiş. Yoksa bugün kırmızı et fiyatlarına yetişilemezdi. Bu gün kırmızı etten daha çok tavuk eti tüketiliyor Türkiye'de fert başına. Eğer tavuk eti olmasaydı, tavukçuluk gelişmemiş olsaydı, demek ki biz et yönünden çok yoksun kalacaktık. Çünkü zaten kırmızı etimiz yetmiyor, ithal ediyoruz. Eskiden ihraç da ediyorduk. Şimdi ihraç edemiyoruz etimizi. O zaman büyük bir et sıkıntısı doğacaktı. Bu açığı tavukçuluk kapatmış oldu. Ve dünyanın gidişi de zaten o yönde, tavukçuluk yalnız Türkiye'de değil her tarafta daha ön plana çıkıyor.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz verdiğiniz bilgiler için, görüşlerinizi bizlerle paylaştığınız için, sağ olun, var olun.

AÇ: Siz sağ olun bana bu imkânı verdiğiniz için.





KESKİN KESKİNOĞLU



KESKİN KESKİNOĞLU

Orta-Doğu'daki İnsanlar Artık Türk Tavuğunun Lezzetine Ve Kalitesine Alıştılar

Erol Şengör: Şimdi Keskinöğlü firması olarak babanızdan çok değerli bilgiler aldık. Kuruluşunuzun başlangıcından bugünlere gelene kadar hangi kademeleri atlattınız. Bugün en yoğun işiniz hangisi. Sevgili Mehmet Keskinöğlü bunlarla ilgili değerli güzel bilgilerini bizimle paylaştı. Sizin 3. Kuşak olduğunuzu düşünüyorum. İsmail Keskinöğlü rahmetli dedenizden başladığınız zaman 3. Kuşak olarak 2. Kuşağa güvenerek işi bir yerde paylaştığı devrettiği birisisiniz. Siz, İsmail Keskinöğlü, Hamit, Esin olarak torunlar olarak başarılı bir şekilde işi götürüyorsunuz. Siz bu işlerin yeni ürünler geliştirme, pazarlama, ihracat ayaklarından sorumlusunuz. Bu yeni ürünleri geliştirme konusunda Türkiye’de ki bugün gelinen nokta hakkında neler söyleyebilirsiniz. Eskiden nasıl düşünüyorduk. Eskiden tavuklar nasıl pazarlanıyordu, günümüzde pazarlama konusunda neler yapıyoruz bu konuda bize biraz bilgiler verir misiniz?

Keskin Keskinöğlü: Bizim şirketimiz 1963 yılında kuruldu. Ve şuanda sektörde entegre olarak çalışan firmalardan bir tanesi. Çalışan sayımız 2.500 kişi ve Türkiye’de ilk ihracata başlayan firmalardan bir tanesiyiz. Türkiye’nin son yıllarda ki ihracatla ilgili çok güzel, çok olumlu gelişmeleri var. Hepinizin bildiği gibi 2003 yılından beri sürekli yoğun çalışmalar sonucunda Avrupa Birliği ülkelerine ihracata geçen

yıl ağustos ayı gibi başladı. Şu anda Türkiye'den 6 firma Avrupa Birliği'nde Almanya, Fransa, İsveç gibi ülkelere ihracat gerçekleştirebiliyor. Türk firmalarının ürünleri Avrupa'ya girdikten sonra işlenmiş ürünler orada çok güzel pazarlar buldu kendine. Türk şirketleri bu malları ürettiklerinden ötürü oradaki insanların da bu Türk ürünlerine karşı ilgisi son derece büyük oldu. Şu anda orada ürünlerimiz pazarda iyi bir şekilde satılıyor. Bunun yanı sıra baktığımızda Türkiye'nin geçen yıl en çok ihracat yaptığı pazarlardan bir tanesi de Irak pazarıdır.

Yaklaşık 51 bin ton civarında Türkiye İrağa piliç eti ihracatı gerçekleştirdi. Ayrıca çok ciddi rakamlarda da yumurta ihracatı gerçekleştirdi. 2009 yılında Türkiye'nin toplam yapmış olduğu yumurta ihracatı yaklaşık 1 milyar adet ve biz bu rakamın 100 milyon adedini de Keskinoglu grubunun payı olarak gerçekleştirdik. Bu ihracat hem Türkiye de ki yumurta üretiminin artmasına, hem de iç piyasanın canlı olarak süreklilik arz etmesine olanak sağladı. Bunun yanı sıra İsrail de Türkiye için oldukça büyük bir pazar. Irak'a alternatif olarak İsrail pazarı da şu anda Türkiye'nin ikinci gözde pazarı diyebiliriz.

EŞ: Yumurta konusunda mı?

KK: Evet yumurta konusunda. Çünkü 2009 yılında da çok ciddi şekilde güzel bağlantılar var. 2010 yılında da İsrail Türkiye'den 100 milyon adet gibi bir yumurta almayı hedeflemekte. İnşallah o da aynı şekilde gidecek.

Onun yanı sıra baktığımızda komşu ülkelerimizden Suriye'nin önümüzdeki günlerde piliç eti için çok iyi bir potansiyeli olduğunu görüyoruz. Ve en son yapılan vizesiz iki taraflı gidiş, gelişler, ondan sonra önümüzdeki günlerde inşallah bekliyoruz piliç etine uygulanan yüzde 5 gibi düşük bir vergi var onun kaldırılmasını. O da kaldırılırsa piliç eti için ayrıca Suriye Türkiye açısından çok önemli bir pazar olacak. Yaklaşık 2006 yılından beri Türkiye olarak son derece uğraş verilen bu Arap Emirlikleri, Birleşik Arap Emirlikleri en sonunda geçtiğimiz senelerde yine Türkiye'den ürün almaya karar verdi. Şu anda Birleşik Arap Emirliklerine ciddi şekilde Türkiye'den ürün ihracatı yapılabilir. Fakat orada da şuanda uygulamada olan 5'lik uygulanan vergi var. Bu vergi aynı şekilde Suriye'de, Bahreyn'de, Dubai'de, Katar'da bir de Kuveyt'te uygulanmakta. Bu gümrük vergisinin de Türkiye olarak acilen kaldırılmasını bekliyoruz. Kaldırılırsa oralarda da çok ciddi bir potansiyel var. Çünkü şuanda oradaki pazara Brezilya ve Amerika hakim. Türkiye hem konum olarak çok yakın hem de Türkiye Müslüman olduğu için Türkiye'de üretilen ürünlerin hepsinin gerçek helal kesim olduğuna inanılıyor. Ve orada Türk ürünlerine karşı büyük bir istek var şu anda.

EŞ: Bu yüzde 5 gümrük vergisi demiştiniz. Bu vergi diğer ülkelerden, Amerika'dan veya Brezilya'dan gelen ürünlere de aynen yüzde 5 olarak uygulanıyor mu yoksa onlarınki bizden biraz daha farklı mı?

KK: Şimdi onlara uygulanan gümrük vergisi de yüzde 5 oranında fakat onların devlet tarafından her yapmış oldukları ihracatta Amerika'nın 600 dolar ton başı desteği var. Brezilya'nın da 400 dolar ton başı desteği var. Ondandır ki daha rekabetçi fiyatlar verebiliyorlar. Bizim Türkiye'nin ihracattaki ton başı desteğimiz 27 dolar olduğundan ötürü biz orada rekabet etme konusunda zorlanıyoruz. O yüzden bizde bu rekabeti bir anlamda aşabilmek için şu anda da Türkiye'nin ilişkileri çok iyi olduğundan ötürü bu yüzde 5'in kaldırılmasını talep ediyoruz.

EŞ: Peki, bu ülkeler demez mi ki o Amerika'nın veya Brezilya'nın yaptığı ihracatlar aldıkları destekler kendilerinin değil hükümetin desteği. Sizi ben niye destekleyeyim sizi de kendi ülkeniz desteklesin demez mi acaba?

KK: Şimdi ben öyle demeyeceklerini zannediyorum çünkü son dönemlerde Türk dizilerinden dolayı şuanda orada ki Arap kanallarının çoğunda Türk dizileri oynuyor. Ve son derece Türk dizilerine karşı yoğun bir ilgi



var. Ve kime sorsanız herkes Türk dizilerini biliyor. O saatte hayat duruyor, herkes Türk dizilerini izliyor. Ve hatta biz de orda ürünlerimizi sattığımız için orada ki birçok markete şuan da oradaki dizilere reklam filmi vermeye de başlıyoruz.

EŞ: *Şimdi siz böyle deyince aklıma bir şey geldi. 1980'li yıllarda da Türkiye'de bir Amerikan dizisi olayı çok yaygındı. Herkes Amerikan dizilerini Dallasları vs. izliyordu. Bunlar başladığı zaman insanlar eve kapanırdı. Demek ki Araplarda şuanda bizim 80'li yıllarda ki Amerikan dizilerine olan düşkünlüğümüzü Türk dizilerine karşı gösteriyorlar.*

KK: Şu anda Türkiye'yi örnek alıyorlar. Hatta gümrükte gittiğimizde bile Türk pasaportumuz olduğu için hiç bir şekilde sıraya girmeden rahat şekilde geçebiliyoruz. Ayrıca Bosna Hersek'te aynı şekilde bize aynı uygulamayı yapıyor.

Bir de Balkan ülkelerine ihracatta Türkiye'nin iyi bir şansı var. Çünkü Balkan ülkelerine bakıldığında orada da Türkiye'ye karşı çok büyük bir sevecenlik var. O ülkelerin nüfusun az olmasına rağmen o ülkelerle ilgili de doğru bir fiyat politikası izlenirse oraya da ihracat yapma şansımız olabilir. Bunun yanı sıra Irak pazarı daha henüz gelişmemişken Azerbaycan pazarı oldukça iyi bir pazardı. Azerbaycan'da şuanda Türk ürünleri yine düzenli olarak tercih ediliyor ve biz ihracatını yapıyoruz. Bunun yanı sıra örneğin iyi şekilde damızlık yumurta da gidiyor. Azerbaycan pazarı da hepimizin bildiği gibi Türkiye için iyi bir pazar. Bu pazarı da iyi bir şekilde sürekli değerlendirsek o da alternatif olur. Bir de bu Suudi Arabistan pazarı çok büyük bir pazar. Suudi Arabistan pazarına şuan da çiğ piliç eti ürünlerini maalesef henüz ihraç edemiyoruz. Orada da sektörün girişimleriyle birlikte nasip olursa Mayıs ayı gibi oradan bir heyet gelecek, işletmeleri gezecek. Biz şuanda Suudi Arabistan'a zaten işlenmiş, ısl işlem görmüş ürünlerden sürekli olarak gönderiyoruz. Çok iyi bir potansiyel pazar. Yani Irak'tan sonra ikinci büyük pazar olarak Suudi Arabistan'ı değerlendirebiliriz.

EŞ: *Siz bilmiyorum o günleri hatırlar mısınız? Bizim geçmiş günlerde birlik olarak dernek olarak yaptığımız toplantılarda ihracat hep gündeme gelirdi. O zamanlar siz işin başında değildiniz. 1995, 96, 97 yılları gibi o zamanlarda sektör ihracata hiç sıcak bakmazdı. Biz hep bilirdik her zaman konuşurduk. İhracat sektörün işi değil gibi sektör hep iç piyasaya yönelmişti. Artık günümüzde sektörde ki bu görüşte de büyük oranda değişiklik görüyoruz. Gelişmekte olan yeni pazarımız biliyorsunuz Rusya. Önümüzde ki günlerde çok büyük miktarlarda talep var. Biz tabi bu taleplerin tamamını hemen bir anda karşılayacak durumda değiliz ama bir kaç yıl içinde kademeli bir şekilde artarak 50, 60 bin tonlardan başlayıp yukarılara doğru gidebiliriz. Orada da bu gümrük vergisiyle ilgili sıkıntılarımız var mı? Orada devletlerin yapması gereken bir takım anlaşmalara hala ihtiyaç var mı? Bir de onun dışında önümüzde bize potansiyel olabilecek yeni pazarlar bulma konusunda ne düşünüyorsunuz, böyle potansiyeller konusunda bizi aydınlatırsanız sevinirim.*

KK: Biz zaten konuşmanın başında da söylediğim gibi 2002 yılından beri ihracata önem veriyoruz. Yani iç piyasadaki fiyat ne kadar yüksek olursa olsun ihracat fiyatları genellikle düşük oluyor. Biz istikrarlı bir şekilde, istikrarı hiç bozmadan, Türkiye'de mal çok değerli de olsa ihracata az da olsa sürekli mal gönderiyoruz. Son dönemlerde sektörümüzdeki bütün firmalar aynı anlayış içinde bu konuya yaklaşıyorlar. Bu da sektörümüz adına son derece umut verici, sevindirici bir haber. Rusya pazarına gelince hepimizin de bildiği gibi Rusya pazarı şuanda açıldı. Arada hiç bir engel kalmadı. Nasip olursa 10, 15 gün içinde ilk ihracatlarımız Rusya'ya başlayacak. Rusya 500 bin ton gibi bir piliç eti talebinde bulundu. Fakat biz sektör olarak bütün araştırmalarımızı, çalışmalarımızı yaptık. Bu yıl yalnızca 60. 000 ton ihracat yapabileceğimizi Rusya'ya bildirdik. 2015 yılına kadar gerekli destekler devlet tarafından sağlanırsa bu rakamı 500.000 tona çıkartma şansımız var. Bu gerekli destek ne demek? Örneğin şuanda tarım arazileriyle ilgili ciddi sıkıntılar var. Yapılaşma oranı yüzde 40'tan yüzde 5'e düşürüldü. Bundan dolayı şuanda bir yerde kümes yapmak istesek o bölgede ki



belediye ile birçok ciddi sıkıntılar oluyor.

EŞ: *Bu yüzde 40'tan Yüzde 5'e düşürüldü dediğiniz arazi kullanım oranı...*

KK: Evet, arazi kullanım oranı. Bu da sektör olarak ruhsatlandırılmalarda ciddi şekilde sıkıntılar yapıyor. Bir de artık tarım arazilerine bir şekilde kümes yapılmasına izin verilmiyor. Öncelikle Türkiye'nin bu tavukçuluk sektörüne kapasiteyi artırabilmesi için bunun bir an önce devlet tarafından ele alınıp eskiden olduğu gibi daha kolay hale getirilmesi gerekiyor ki biz Rusya'nın istediği talebi karşılayabilmek için bütün bu yatırımlarımızı yapabilelim.

EŞ: *Bu tarım arazilerini tavukçuluk amacı için kümes yapımında kullanmak tabi ki tarım arazisine karşı son derece bir haksız durum. Çünkü toprak çok kıymetli, bunun üzerine betonla kaplamak yanlış diye düşünebiliriz. Acaba şöyle bir politika konusunda ne düşünüyorsunuz. Devlet şuanda tarım arazisi olarak kullanılmayacak hazine arazilerini sektöre açsa. Taşlık, tarıma uygun olmayan arazilerde sektöre uzun vadeli kiralama yapsa acaba sektör için yararlı olmaz mı?*

KK: Şimdi tabi o da bir çözüm önerisi. O da olabilir belki ama mesela bizim bütün yatırımlarımızın hepsi



Manisa Akhisar'da. Bizim buradaki mevcut tesislerimizin yanına yatırım yapmamız bizim için çok daha avantajlı. Elektrüğümüz, suyumuz var her türlü imkânımız var, yem fabrikamız yakın ama böyle yeni bir araziye tekrar bunların hepsinin yapılması zor şeyler. Başka bir arazi olması durumunda oraya trafo götürülecek, tekrar sondaj yapıp su çıkartılacak. İş uzuyor bir de yatırımın çabuk bitmesi açısından da yani mevcut yerlerde ki olan yatırımlara ilave yatırım yapmak bizim için daha kolay. Ama sizin dediğiniz alternatif de tabi ki değerlendirilebilir. Yani o kötünün iyisi olur veya mevcutlarda yapılamayacaksa sizin dediğiniz tabi ki olabilir.

EŞ: *En azından bölgenin avantajları farklı farklı olabilir farklı yerlerde. Uygun olan yerlerde hazine arazileri uzun vadeli kiraya verilmesi, dolayısıyla taşlık arazilerde yapılaşma belki ülkenin geleceği açısından daha mantıklı olabilir. Rusya'ya gümrük vergisi konusunda bir şeyler söyleyebilir misiniz?*

KK: Rusya'nın daha gümrük vergisi ile ilgili net hiçbir şey yok. Her kafadan ayrı bir ses çıkıyor. Biz oradaki arkadaşlarımızla görüşüyoruz. İşte yok yüzde 20 deniyor, yok yüzde 80 deniliyor. Ama şuana kadar somut net bir bilgiye ulaşamadık. Fakat Rusya'daki Brezilya malının ve Amerikan malının orada ton başı fiyatlarına baktığımızda bütün tavukta yaklaşık 1.700 dolar ile 1.900 dolar arasında değiştiğini görüyoruz. Yani malın oraya iniş fiyatı 1.700 dolar. Orada raftaki toptan satış fiyatı 1.900 perakende satış fiyatı da 2.2 dolar civarında. Şimdi Türkiye'nin oraya ihracat yapabilmesi için en azından bizim devletimizin bize ton başı 300 veya 400 dolar gibi bir teşvik vermesi gerekiyor. Bunu verirse işimiz kolaylaşır. Rusya da bizim taahhüt ettiğimiz 60.000 tonluk rakama sektör olarak ulaşılabilirliğini düşünüyorum. Ama bu rakam verilmezse hatır olsun diye, gönüllü olsun diye belki bir sefer, iki seferlik ihracat yapılabilir. Ama işin arkası gelmez, rantabl olmaz. Böylelikle Rusya gibi büyük bir pazarı olumlu bir pazarı kaçırmış olabiliriz.

EŞ: *Rusya'nın bizden talep ettiği 500.000 ton civarında rakam var. Tabi bunu biz bir anda halledemeyiz. İşte sizin de dediğiniz gibi 60. 000 tondan başlayıp kademe olarak onu artırmalısın ki 5 senelik süre içinde, 2015 senesinde 500.000 tona belki yaklaşabiliriz. Ayrıca bu arada Putin' in de bir takım demeçleri var. Rusya artık 2015 yılından sonra ithalatı kesecek. Yerli üretimi artırmış olacak gibi çabaları var. Türkiye'de bu 500.000 ton ihracat pazarına mal sağlayabilmek açısından içeride bir takım yatırımları hızlandırabilir. Bu yatırımlar tamamlandıktan sonra Rusya pazarı kapanırsa acaba, bu durum sektör için bir olumsuzluk olarak geri yansır mı, yansmaz mı? Acaba böyle bir durumda bir emniyet supabı olarak alternatif pazarlar bulma konusunda sizin görüşleriniz nedir?*

KK: Çok haklısınız çünkü meyve ve sebze konusunda da Rusya'nın aynı sıkıntıları yaşattığını zaman, zaman duyuyoruz. Özellikle domatesle ilgili ithalatını durdurduğunda Türkiye'deki domates fiyatlarında ciddi şekilde düşmeler oluyor ve ciddi sıkıntılar yaşanıyor. Hep birlikte görüyoruz, yaşıyoruz. Rusya haricinde biz şayet ki bu kapasite artışına gidersek bize alternatif pazar olabilecek Ürdün var. Ürdün ciddi bir Pazar, Mısır iyi bir pazar. Yani biz Türkiye olarak bu alternatif ülkeleri sürekli olarak değerlendirmek zorundayız.

EŞ: *Cezayir, Libya, Fas...*

KK: Hepsini değerlendirmek zorundayız. Çünkü gerçekten Türkiye'deki tavukçuluk sektörü ve entegre tesisler Avrupa'dakilerin dahi üzerinde. Yani bu işi Türkiye çok güzel yapıyor. Ve entegre tesislerimiz çok iyi durumda. Bütün tesislerin büyüme şansı var. Dediğim gibi gerekli altyapılar sağlanırsa ve diğer pazarlara da bakılırsa ve her firmanın bir ihracat stratejisi olursa neden olmasın çok, çok iyi olur. Ve Türkiye tavukçuluk sektöründe şuanda dünyada 8. sıralarda. Bu rakam çok daha iyi sıralara bir an önce yükselebilir. İlk 3'ün içine bile girebilir. 2015 yılında.



EŞ: Şimdi dünyanın sayılı dergileri var. Tavukçuluk konusunda yayınlanan işte Poultry Intertanional gibi World Poultry gibi bir takım yabancı kökenli, Avrupa kökenli kaynaklı yayınlanan dergiler var. Amerika'dan çıkıyor bir tanesi bunların. Bu dergilerde hep böyle seçilmiş ülkelere ait rakamlar oluyor. İşte dünyanın büyük ihracatçı ülkeleri diye tablolar koyuyorlar. Türkiye'de o tablolara pek de giremiyor. Sadece belki nüfus olarak işte şu kadar tüketiliyor basit bir rakam olarak bunların içinde yer alıyordu bu günlere kadar. Son zamanlarda artık bu dergilerde Türkiye'den de bahseden ve Türkiye tavukçuluğunu anlatan, potansiyelinin büyüdüğünü gösteren bir takım makaleler çıkıyor. Ben çok eminim 2010 yılında Poultry International İstatistik kitaplarında Türkiye de ihracatçı ülkeler arasında yer alabilir diye düşünüyorum. Sizin bu konuda görüşleriniz neler?

KK: Kesinlikle yer alması gerekiyor. Çünkü Türkiye artık ciddi bir potansiyel ve nasip olursa 2010 yılında Rusya'nın da devreye girmesiyle yaklaşık 180 bin ton civarında bir ihracat yapmasını bekliyoruz. Bu benim tabi şahsi görüşüm. Biz çünkü Keskinoglu grubu olarak kendimize hedef koyduk. Nasip olursa 2010 yılında bizim 20.000 ton gibi ihracat hedefimiz var. Şu anda bu hedeflerimizi aylara böldüğümüzde Ocak ayında yaklaşık 1.600 ton gibi bir ihracatımız oldu. Şubat ayı da çok iyi başladı, hızlı gidiyor. Şuanda Irak'taki fiyatlar her geçen gün artıyor. Neden artıyor, çünkü Türk malı artık beğenildi, lezzeti daha farklı olduğu için ve Türkiye ulaşım açısından çok yakın komşu olduğu için tercih ediliyor. Azerbaycan'da olduğu gibi şuanda da Irak'ta da Türk malı aranan bir mal haline geldi. Biz çok, çok daha iyi olacağını bekliyoruz ve sektör açısından da ihracatın çok daha iyi yerlere gelmesini istiyoruz.

EŞ: Şimdi sizin de dediğiniz gibi dünyada bu tavukçuluk konusunda üretim açısından doğal olarak avantajları olan bazı ülkeler var. Bunların başında Brezilya geliyor. Brezilya bu küresel ekonomik krizden dolayı bir kayba uğradı. Irak piyasası bir miktar Türkiye'ye yöneldi. Irak piyasası Türk ürünlerini deneyince bizim ürünümüzü beğendi. Biz de bu pazardan biraz pay almaya başladık. Dolayısıyla Brezilya'nın kaybettiği pasta diliminden biraz biz pay almaya başladık. Bu bizim için önemli bir rakam ama Brezilya için çok büyük rakamlar değil. Brezilya tekrar kaybettiği bu pazarları kazanabilmek açısından büyük çabalara giriyormuş. Devletin bir takım özel destekleri oluyormuş. Bilmiyorum hiç bunları okudunuz mu? Eğer böyle bir şey duyduysanız bu konuda neler olabilir önümüzdeki günlerde. Tavukçuluk ihracatında Brezilya'yla böyle bir savaşa girebilir miyiz? Böyle bir tehlike olabilir mi?

KK: Yani şimdi ben de tabi bunları okuyorum, izliyoruz. Ama Türk malının lezzeti ve kalitesinden dolayı Brezilya ne kadar büyük savaşa girerse girsin bizi de yalnızca fiyatla vurabilir. Ama oradaki insanlar artık Türk tavuğunun lezzetine ve kalitesine alıştığı için ve bunun yanı sıra oradaki ufak tüccarlar dahi Türkiye'den bir TIR mal alabiliyor. Adamın cebindeki sermayesi 50 bin dolar diyelim o malı alıyor, götürüyor, satıyor sonra tekrar gelip ikinci TIR malı alabiliyor. Ama Brezilya da bu malı yalnızca büyük toptancılar ithal edebiliyor. Irak'daki piyasayı mesela örnek verecek olursak, oradaki yerleşik bir adam 3.000 ton, 5.000 ton mal alabiliyor. Bu da ne demek adamın bu işe çok ciddi paralar bağlamasına gerek yok demek. Yani 3 milyon, 5 milyon, 10 milyon dolarlar gibi bir para bağlamasına gerek yok demek. Ama Türkiye'nin en büyük avantajı 1. lezzet, kalite, 2. ufak tüccarların hepsiyle rahatlıkla kolaylıkla çalışabiliyor olması.

EŞ: Şöyle diyebilir miyiz? Brezilya tekstil sektöründe bir konfeksiyoncu gibi çok büyük montanlarda işler yapıyor ve büyük montanda tüccarlara mal pazarlıyor. Ama Türkiye daha butik pazarlara daha kaliteli ürünü tabi ki dolayısıyla Brezilya'dan daha yüksek fiyatlarla veriyor. Biz butiğimiz diyebilir miyiz oralarda?

KK: Biz butiğimiz diyebiliriz. Bir de ayrıca bize de ton başı devlet en azından 300 veya 400 dolar destek verebilirse bizim Türkiye'de hem sektörün çok hızlı büyümesi sağlanabilir hem de Türkiye'nin ihracat rakamları tahminlerin çok, çok üstünde olabilir. Çünkü yumurtada teşvik verildikten sonra 1000 adet yumurta için



biliyorsunuz 15 dolar gibi ciddi bir destek var ve ihracatta artış oluyor. Aynı şekilde piliç etinde de uygulama yapılırsa Türkiye Brezilya gibi çok iyi bir şekilde o ülkelerde söz sahibi olabilir.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz görüşlerinizi bizlerle paylaştığınız için. İlave etmek istediğiniz son bir kaç şey varsa onları da duymayı isteriz.*

KK: Dediğim gibi sektör son dönemlerde oldukça iyi işlere imza atıyor. Türkiye'nin ihracat yaptığı ülke sayısı her geçen gün artıyor. Bu artarak da devam edecek. Bu ne demek, bu şu demek, üretilmiş olan bütün ürünlerde artık Türkiye de bir standarda girdi. Önceden bir bütün pilici ürettiğimizde bir kolinin içinde bir kilo, bir kilo 100 gram gibi, bir kilo 200 gram gibi ürünler çıkarken bugün artık hepsi bir kilo ve 10 tanesi 10 kilo standart bir ürün. Yani dünyayla çok rahat bir şekilde rekabet edebiliyoruz. Ve kaldı ki Avrupa pazarına da göndermiş olduğumuz pişmiş ileri işlem diye tabi ettiğimiz ürünler orada ki pazara gelince çok iyi bir talep gördü. Hâlbuki önceleri birçok üretici Avrupa Birliği'ne mal göndermekten korkuyorlardı. Şimdi Avrupalılar Türkiye'nin önünü tıkayabilmek için başka yollar aramaya, başka yollara gitmeye başladılar. Ama şunu unutmamak gerek ki Türkiye son derece güçlü bir ülke ve sektör olarak çok güçlüyüz. Önümüzde ki günlerde çok, çok daha iyi konulara böyle sektörün de desteğiyle devletimizin de desteği ile biz imza atacağımıza inanıyoruz.

EŞ: *İnşallah çok teşekkür ediyoruz.*





ERDOĞAN FİNCİ



ERDOĞAN FİNCİ

Ölen Ölür Kalan Sağlar Bizimdir...

Erol Şengör: Erdoğan Finci hocam hoş geldiniz. Biz burada, sizin tavukçulukla ilgili deneyimlerinizi öğrenmek için bir araya geldik. Siz tavukçuluk sektörüne 20, 25 sene öncesinden bayağı hizmetler vermiş bir bilim adamısınız. Siz işe bilimsel yönüyle başladıktan sonra bir de ticari hayatınız oldu. O sıralar da Türkiye de tavukçuluk nasıl yapılıyordu. O konularda bize biraz bilgi vermenizi rica edeceğim. Buyurun...

Erdoğan Finci: Teşekkür ederim. Şimdi ben 1954 senesinde fakülteden mezun oldum. Sonra Pendik Bakteriyoloji Enstitüsüne gittim. Orda kendisini rahmetle anmak istiyorum Nurettin Gürsoy diye bir veteriner arkadaşımız vardı. Bu arkadaş Amerika'dan gelmişti ve tavuk hastalıkları konusunda uzmandı. Beni onun yanına verdiler. Ben tavukçulukla ilk irtibatı o zamanlarda kurmuş oldum. Nurettin Beyle beraber kümeslere gidiyorduk. Hastalıkları muayene ediyorduk, onlara lazım gelen işleri yapıyorduk. Otopsi de yapıyorduk beraber onunla ve uzun müddet beraber çalıştık. Ondan sonra fakülteye döndüm, geriye döndükten sonra gene sağdan soldan beni İstanbul da çalışır mısın diye çağıran arkadaşlarım oldu.

Enstitüde çalıştığımız zamanlarda tavukları getiriyorlardı. Cıvcıvleri, hastalıkları vs. otopsi yapıyorduk. Bundan hastalıkları bulmaya çalışıyorduk. Bulduğumuz hastalıklarla ilgili olarak yetiştiriciye bunlarla nasıl mücadele etmesi gerektiğini öğretiyorduk, söylüyorduk. E tabi o zamanlar tavukçuluk, böyle entegre, büyük halde değildi. Entegreyi Yupi, Hanri Benazus kurmuştu ilk defa. Yani yumurtacıdan et piliç olarak. Ondan evvel köy tavukçuluğu şeklindeydi. Mesela bir köye gittiğiniz zaman size et falan ikram etmek isterlerse, tabi buzdolabı falan yok o zaman köylerde benim dediğim 30, 40 sene evvel ki durumdan, ilk mezun olduğum zamanki durumlardan bahsediyorum. Hemen kümeesten yakalar, tavuğu keser altına bulgur pilavı yapar

ve ikram ederdi size. O tarihlerden biz bugün entegre tavukçuluğa kadar geldik. Yupi, Hanri Bey büyük tavukçuluk kurdu, yem fabrikası kurdu ve tavukları parçalayarak satmaya başladı. Sayın Tefvık Türesin Beyin de dediğı gibi ilk onlarda başladı bu iş. Avrupa ya ben gittiğim zaman şunu gördüm. Orada en fazla tavuk yiyorlar. Beyaz ete karşı muazzam bir sempatileri var Avrupa'nın ve bizden çok fazla yiyorlardı. Burası muhakkak, kafeteryalara falan gittiğimiz zaman kızarmış bir piliç yanında patates kızartması, salata olduğu zaman işte Almanların öğle yemeğı tamamlanmış oluyordu. E Türkiye'ye dönersek, şimdi Türkiye'de de aşağı yukarı aynı seviyeye geldik. Bugün birçok firma tavuğı bütün tavuk olarak değil de bunu parçalayarak satıyor. Tavuğun ürünlerini satıyor ve gayet de güzel oluyor. Bunlardan birisini gene anmak isterim, kendisi rahmetli oldu Keskinoglu'nun patronu yakın arkadaşımızdı ve İzmir e gittiğimiz zaman onunla buluşurduk.

EŞ: İsmail Keskinoglu mu?

EF: Evet, İsmail Keskinoglu. Keskinoglu'nun babası, ve bunlar çok büyük bir şirket kurdular. Çok iyi de çalışıyorlar şimdi. Aynı şekilde şimdi Türkiye'de Bandırma'dan söz edebilirim. Entegre tavukçuluğı yapan ve parçalanmış tavuk satan çok çeşitli markalar var marketlerde görüyorum. Hatta bunlar ne diye de bakıyorum. Bu kadar sene geçtikten sonra ve bizzat kendim de tavukçuluk yaptıktan sonra bu hisler çok farklı oluyor. Kuluçka çıkardım, bil fiil civciv sattım, tavuk da sattım. Efendim bunlar nasıl oldu diye sorarsanız, 1982 senesinde ben fakültede profesör oldum ondan sonra fakülteden ayrıldım.

Niye ayrıldım, Hanri Bey'in Ankara ya civciv gönderdiği zaman bu civcivlerin otopsisini ben yapıyordum. Herhangi bir hastalık çıktığı zaman enfeksiyon vs. bunların otopsisini yapıyordum. Civciv verdiği kümelere giderek gerekli tertibatları aldırıyordum ve biraz da aşılama işlerinin doğru yapılmasını sağlıyorduk. Biz baktık Ankara da büyük bir pazar var. Uzaktan bu iş olmayacak. Hanri Bey Erdoğan dedi, Ankara'ya büyük bir büro açmak istiyoruz dedi, bizim büromuzun başına geçer misin dedi. Valla niye olmasın dedim. O aralar fakültede biz hep maddi durumda biraz sıkıntıdaydık. Yani maaş yetmiyordu. E tam sırası dedik ve biz bunu memnuniyetle karşıladık. Ankara da Gaziosmanpaşa da büyük bir büro kurduk. Yupi olarak çalışmaya başladık. Ankara Kazan'a giderken yolda orta boy bir de kuluçkahanemiz vardı. Hanri'nin gönderdiği damızlık yumurtalardan burada civcivleri çıkartarak ve Bursa'dan gelen civcivleri Ankara havalisine satıyorduk. Bu şekilde işi devam ettirdik fakat tabi zamanla işler yolunda gitmedi ve bozulmaya başladı. Ben 7, 8 sene çalıştım sektörde. Damızlık yaptık, Kümeste işlettik vs. 8, 9 sene sonra işler kötü gitmeye başladı. Kötü gitmeye başlayınca, işi mecburen Hanri Bey'e bıraktık ve biz de ayrıldık tabi.

EŞ: Tavukçulukta ticari hayat bu şekilde oldu sizde.

EF: Bende böyle...

EŞ: Ondan sonra sizin akademik hayata geri dönüşünüz var.

EF: Akademik hayata mecburen döndüm. Çünkü ben emekli de olmuştum. Ankara da işler yolunda gitmeyince Üniversiteye geri dönmek zorunda kaldım. Size bir anımı anlatayım. Tavukçuluk günlerimde biz Türkiye'de pek çok köyü dolaştık. Seminer yapardık, paneller yapardık. Albay denir bir arkadaşımız vardı. Nurettin Gürsoy olsun, Mahmut Akkılıç olsun gruplar halinde giderdik. Türkiye de dolaşmadığımız köy dolaşmadığımız şehir kalmadı. Toplardık köylüleri karşımıza onlara devamlı olarak anlatırdık. Malum Mahmut Akkılıç'tan bahsettik. Bir gün bir seminerde bir köydeyiz, köylüler kalabalık halde oturmuş karşımıza bizi dinliyor. Ben hastalıkları anlatıyorum, Mahmut Akkılıç hijyen esaslarını anlatıyor, Nurettin Gürsoy' da yine hastalıkları anlatıyor. 4, 5 kişiyiz, köylüler kalabalık 50, 60 kişi varlar. Rahmetli Mahmut Akkılıç, hijyene çok dikkat etmek lazım dedi köylülere. Hijyene dikkat etmezseniz dedi, hastalıklar gelir sizi yakalar ve siz de kazanamazsınız dedi. Bunun için dedi, çakmağı yakın dedi, aşağı tutun dedi biraz aşağıya,





ondan sonra alevi dedi sağa sola hareket ederse demek ki hava cereyanı vardır bu yeter dedi. Eğer cereyan yoksa dedi alev hareket etmiyorsa dedi hijyen şartları iyi değil demektir dedi havalandırmaya dikkat edin dedi. Ben de yanındaydım, yalnız dedim, Mahmut Bey bir dakika dedim, aşağıda çakmağı tutarken dedim kümesi yakmayın dedim. Oradan bana böyle döndü bir kızdı hiç unutmam. Ama anlatacağını mecburen anlattı. Nurettin Gürsoy yine ben tavukçuluk yaparken sağlık kitabı vardı. Kendisini rahmetle anıyorum. Çok iyi bir tavukçuydu, hastalıkların uzmanı idi. İstanbul Pendik de uzun müddet beraber çalıştık. Ve çok uzun müddet onunla beraber Türkiye'yi dolaştık. Gitmediğimiz yer kalmadı. Aynı odada yatardık beraber. Gene İstanbul Pendik'te mikrobiyolojide çalışırken bir gün bize, çocuklar gelin dedi sizi bir yemeğe davet edeyim dedi. Ya peki Nurettin Bey, zahmet olur falan dedik. Yok, yok gelin dedi. Hanım dedi, Necat hanımdı onun eşi, o da rahmetli oldu. Gelin dedi bir yemek yiyelim evde dedi. Gittik, Necat Hanım evde pilav yapmış üzerine tavuk parçaları koymuş falan böyle yedik muhabbet ettik döndük gittik. Sonra Hıdır Efendi diye birisi vardı bizim orada, ne yaptınız, gittiniz mi dedi. Valla dedim Nurettin Bey çağırdı, tavuklu pilav yapmış dedim. Ya senin kulağına bir şey söyleyeyim dedi, o tavuk değil güvercin dedi ondan yediniz dedi. Yapma yahu dedim, e dedi öyle dedi, sonra Nurettin Bey'e, Nurettin bey dedim sen bize güvercin yedirmişsin dedim. Ulan kerata sus dedi, bu maaşla size tavuk yedirir miyim hiç dedi. Bunu da anlatmış olayım. Rahmetli.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, sizin bu eski deneyimleriniz sırasında Türkiye de tavukçuluk nasıl yapılıyordu? Modern tavukçuluk aşağı, yukarı 80'li yıllardan sonra başladı. O zamanlar tavuk nasıl satılıyordu. Eski dönemlerde hatırlarsınız.

EF: Hatırlıyorum, küçücük kümesler yaparlardı. Büyük pahalı yapılar değildi bunlar. Ayrıca yem fabrikalarından yem alırlardı. Yani civcivi alır mesela Altın Tavuk İstanbul 'dan veya başka herhangi bir damızlıkçıdan civciv alır, bir yem fabrikasından da yem alır, bunu yetiştirir ve kendileri pazarlardı. Böyle büyük süpermarketler o zaman yoktu.



EŞ: Kesimhane işleri durumu nasıldı?

EF: Kesimhane işleri, Ankara da ufak, ufak kesimhaneler vardı. Mesela Hasan Karabacak diye bir isim biliyorum. Fazıl Kul diye bir başkasını tanıyorum Ankara'dan. Ufacık kesimhanede 4, 5 kişi çalışırdı buralarda. Tavuklar bir tarafta, kesim öbür tarafta. Tabi modern tesisler değil. Hijyen şartlarını içeren bir kesimhane değil. Tavuklar kesilir, parçalanır, parça, parça tavuklar satılırdı.

Tavuğu parçalayarak satmak o zamanlar yok. Tek tek satılırdı tavuklar. Ondan sonra 80'den, 90'dan sonra tavuklar parça parça satılmaya gelindi. Sayın Tefik Türesin Mudurnu da bu satışı ilk başlatan gruptur. Çünkü Mudurnu tavukçuluk restoranları açmıştı. Türk halkını parçalanmış tavuklarla, gayet güzel pişirilmiş tavuklarla tanıştırmış oldu. Ondan sonra bu yayıldı tabi. Ondan sonra Bandırma'ya ve sonra Türkiye'nin diğer yörelerine gitti. Türkiye de bu işler Avrupa ya göre çok geç başladı tabi, ama şuanda şöyle söyleyebilirim Avrupa standardına yetişti Türkiye tavukçulukta. Kırmızı etin ancak 3'te biri, 4'te biri nispetinde bir fiyata satılıyor. Bakıyorum marketlerde tavuklar, bütün olsun parçalar halinde olsun çok güzel paketler içinde satılıyor ve herkes de alıyor. Fiyatı da artık çok ucuz Türkiye' de.

EŞ: Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

EF: Sektörün geleceğini iyi görüyorum ben, kötü bir durum yok. Ee tabi bir sektörde iyi kazananlar da oluyor kaybedenler de oluyor. Bu kaybedenler çekiliyor, kazananlar kalıyor. Zaten bu yıkılmayanlar, zaman içinde sağlam kalanlar, arkası mali yapıdan sağlam olanlar, bu işi bilenler, hastalıklarla mücadele edebilenler, yem fabrikaları kurabilenler, pazarlamayı çok iyi yapabilenler geliyor. Pazarlamayı çok iyi bilmeleri lazım. Pazarlamayı bilenler bu işi Türkiye'de ileriye doğru götürüyorlar. Her geçen gün biraz daha ilerliyor. Ve Avrupa standartlarını da yakaladı, aynı oldu veya geçmek üzere de diyebilirim ben.

EŞ: Buna şöyle diyebiliriz belki, sektör kendi kendine bir doğal seleksiyon içinde...

EF: Tabi, tabi, muhakkak.

EŞ: Belli şartlara adapte olabilenler, devam ediyor büyüyor.

EF: Dadaloğlu'nun dediği gibi ölen ölür, kalan sağlar bizimdir misali böyle

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz.

EF: Estağfurullah, beni davet ettiğiniz için çok teşekkür ederim. Sayın Erol Şengör.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





F. TAHİR AKSOY



F. TAHİR AKSOY

Özgüven, Bir Ülkede Özgüven Olacak

Erol Şengör: Sayın Tahir Aksoy hocam hoş geldiniz. Bugün sizinle burada tavukçuluk sektörüyle ilgili görüşlerinizi, tavukçuluk sektörüyle ilgili söylemek istediğiniz deneyimlerinizi paylaşmak üzere burada bir araya geldik. Siz tavukçuluk sektörüne çok uzun yıllardan beri hizmet etmiş bir bilim adamısınız. İşin bilimsel yönüyle, ondan sonra işletmecilik yönüyle, arkasından aşı ilaç sektörü yönüyle de sektörler hakkında oldukça geniş bilgi sahibisiniz. Bizimle tavukçuluk sektörüne ilk girişinizi, anılarınızı paylaşmanızı istiyoruz. Bu sektör Türkiye’de nasıl başlamıştı, neler yapılıyordu o başlangıç yıllarında sektörde. Bilgilerinizi ilgilerinizi bizimle paylaşırsanız çok seviniriz.

F. Tahir Aksoy: Hoş bulduk, teşekkür ederim.. Erol Hocam ben veteriner hekim olduğum zaman sahada fazla bir şey yapamayacağımı gördüm. Bir yıl Yozgat’ta çalıştım. 68’de mezun oldum 69 Aralık’ta fakülteye geldim. İşte araştırma görevlisi olmak için, o zaman asistan deniliyordu. Bana söz vermişti mikrobiyolojideki dekan, gel seni yanıma asistan alayım diye. O zaman benim saçlarım uzundu ve bıyıklarım vardı. Bir toplantıda öğrenci temsilcisi olarak konuşma yapacağım. Dekan bana bağırdı dedi ki öğrenci gibi gel yarın dedi. Ben de kestim bıyığımı saçımı pırl pırl oldum geldim. Beni görünce sen dedi akıllı bir adamsın dedi. Seni dedi asistan alacağım. Ben bunu unutmamışım. Yozgat’ta çalışıyorum, dağ taş geziyoruz aşı yapıyoruz mandalara, ineklere. Dedim, ya buradan bir iş çıkmayacak. Ben gideyim asistan olayım dedim. Hocayı aramaya geldim. Hoca Almanya’ya gitmiş yerinde de Emin Arıtürk hocamız vekâleten oturuyor. Kapıyı vurduğum dedim ki ben Gürtürk Hocayı arıyorum dedim. Dedi ki ne yapacaksın? Ben dedim asistan olacağım, bana söz vermişti dedim. Oğlum seni ben alayım dedi. Ben işte o zaman zootečni kürsüsü asistanı oldum. O zamanlar zooteknide birçok imkânlar vardı. O zaman suni tohumlama da oradaydı. Sevdiğim Afif Sevinç

hoca da oradaydı. Dedi seni ben aldım yanıma. Ama bir baktım Afif hoca böyle diyor ama kızdıracağız Emin hocayı. Emin hoca da tavukçulukta yer boş demişti. Tavukçuluk çok gelişen bir konuydu. Ben tavukçulukta asistan oldum. Asistan olduğum zaman bu konudaki gelişmeleri izlemeye başladım. Kimler ne yapıyor ve en hoşuma giden de Mahmut hocanın odasındaki kalabalıktı. Devamlı birileri geliyordu dışarıdan, dışarıda bir hareket olduğunu öğrendim yani tavukçuluk ümit veriyor sığircılık koyunculuk o kadar değil ve tavukçulukta doktora başladım. Doktora konusunda da yapılacak yeni bir şey lazımdı. Ben yurt dışında yabancılarla çok haşır neşir oldum onun için onların bizden çok yetenekli olmadıklarını gördüm yani ben Amerika'da liseyi okudum field service öğrencisi olarak. Amerikalı ailenin içine girdim, çocuklarını güreşte yıkıyorum, adamı tavlada yeniyorum, onlar bizden üstün değil ama daha çok para kazanıyorlar. Daha çok işler yapıyorlar.

Biz niye Türkiye'de öyle değiliz diye çok düşündüm o zaman ve şunu düşündüm mademki tavukçuluk yapacağız her şeyin sektörü de kurulmalı ve bu arada damızlık işi çok merak ediliyordu. Lalahan'da ıslah çalışmaları var. Kiliseler birliğinin getirdiği kırmızı tavuklar beyaz tavuklar Leghorn'lar, Newhampshire'lar falan. Bu arada İzmir'de Hanri Benazus'un getirdiği bazı tavuklar da var. Haybora deniliyor onlara.

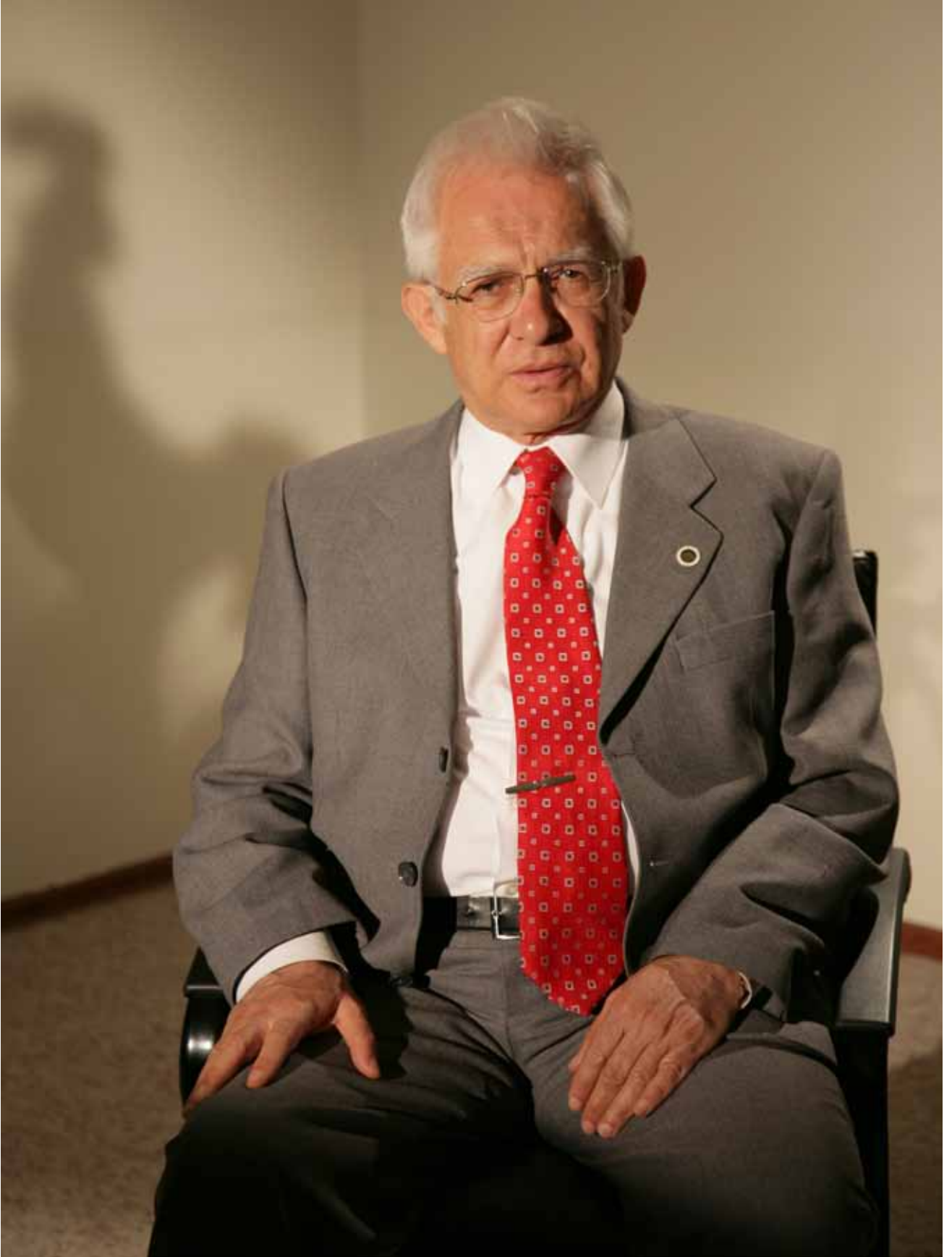
EŞ: Hibrit?

FTA: Hibrit hatlar var ve çokta verimli. Ben doktora tezi olarak kendime bu melez azmanı ticari pilişlerin elde edilişi konusundaki genetik olayı öğrenmeyi seçtim. Bu arada bu işte çalışanlar var. Orhan Düzgüneş hoca çalışıyor. İşte Kadri Bilgemre'nin yaptığı kapanlı follukları gittim buldum. Tavukçuluk Enstitüsünde 1933'te Amerikalılar kapanlı follukları kullanıp ferdi kayıtlar tutarken Kadri Bilgemre diye bir profesör de Tavukçuluk Enstitüsünde kapanlı folluk yapmış ferdi kayıt tutuyor. Yani Türkiye'de de bir cevher var, alt yapı var. Bunları biliyorsunuz. Erol Şengör hocamızla birlikte o kapanlı follukları biz de yaptık çalıştırdık fakülte çiftliğinde. Şimdi gerçi sen sonradan o kapanlı follukların olduğu bölmeleri yıktırıp üretim kümesi şekline sokmuşsun ya ben yokken. Neyse bu işlerin üzerine gitmeye gayret ettim ve Mahmut Hoca da beni tanıyınca böyle bir şey yaptığımı beni çok yüreklendirdi ve her zaman sorardı bu konuda yenilikler neler, ne yapıyorsun, denemeyi nerede yapacaksın. Bu arada Schweitzer isimli Kanadalı bir FAO uzmanı geldi. Bu uzman Türkiye'de damızlık elde etmenin projesini yazıyordu. Çevirme melezlemesiyle yerli mevcut olan bazı tavukları hibrit anaçlarla kullanılan melez haline getirmek üzere bir proje. Ve bu projeyi ben doktora tezi olarak aldım. Sonra Schweitzer gitti. Bununla ilgili bütün teoriyi okudum, bunun kitabını yazdım. Türkiye'de damızlık elde etmenin yolları. Sonra Orhan Düzgüneş hocanın çalışmaları var, Turgut Gönül hoca ve o zaman Tarım Bakanı olan ziraat mühendisi profesör bir hocamız var.

EŞ: Sabahattin Özbek?

FTA: Evet Sabahattin Özbek hoca Tarım Bakanı olunca bir toplantı yaptı. Bu toplantıda Orhan Düzgüneş ona şunu önerdi. Tahir, ben ve Turgut, bizi bırak biz bu damızlıkları elde ederiz. O da bize izin adı bakanlıktan. Ben iki sene Lalahan'da görevlendirildim. Turgut hoca Erbeyli İncir Araştırma Enstitüsünde ve Düzgüneş hoca da Tavukçuluk Enstitüsünde. Bana etçi erkeklerin üretim potansiyelinin belirlenmesi ve ıslah edilmesi konusunda proje geliştirme işini verdiler. Ben bu projeyi yazdım ve Fullbright'a başvurdum. Bana burs verdi Fullbright ve altı ay Amerika'ya gittim. Hastalıklara direnç kan grupları üzerinde orada çalıştım. Orada şunu gördüm, kendi ırklarımıza dönmeliyiz. Mesela denizli tavukları üzerinde araştırmamız var ve Denizli tavuklarında altı gen belirledik. Bu genleri burada kendimiz bulduk. Sonra Amerika'ya gönderdik ve onlar da dediler ki bunun tam kabul edilmesi için birkaç araştırma daha yapılması lazım. Derken nefesimiz tükendi başka işlere girdik. Şimdi bu işler yürürken yani bu genetik stokun elde edilmesi konusu yürütülürken karşımıza büyük bir rekabet çıkıyor. Büyük firmalar haklı olarak çok büyük paralar yatırmışlar ve bu işi halletmişler, getirip satıyorlar ve reklamını da yapıyorlar.





Türkiye’de bu iş olmaz, bunu biz yaparız size veririz siz de susun. Şimdi Macaristan yapmış, İsrail yapmış, Fransa yapıyor, Amerika’da yapılıyor, birçok ülkede bu iş yapılıyor Rusya’da yapılıyor Türkiye’de de yapılırsa yarın bir sıkıntı çıktığında bu da elde olabilir. Yani yurtdışından ithalat durmasın ama Türkiye’de de yapılırsın düşüncesindeyim. Bir gün Turgut Gönül hocayla birlikte bir konferansta karşılaştığımızda hocam bu iş niye sürdüremiyoruz neden hızlı gitmedi dediğimde o zaman ben de saçlarımı sifıra kestirmiştim böyle yaz mevsimiydi, saçımı böyle okşadı okşadı dedi ki “özgüven, bir ülkede özgüven olacak”. Yani insanlar güvenecek ve böyle olursa, şöyle de diyeyim Türkiye’de her şey çok iyiye gidebilir. Tavukçulukta bugün iyiye gidiyor, çok çok iyiye gidebilir. Yani biz kendi özgüvenimizle ulusal endüstrimizi kurabiliriz. Damızlık ta kurabiliriz, ilaç ta kurabiliriz, aşı da kurabiliriz her konuda kurabiliriz ama özgüven olması lazım. Ben 1980’den sonra yapılan işlerde biraz kandırıldığımıza da inanıyorum. Her konuda, buğdayda, sığırcılıkta, tavukçulukta, her şeyde. Olay şöyle oluyor, ilaç satan, damızlık satan insanlar bakanlık tarafından uzman olarak kabul ediliyor. Yani adam bugün gelmiş, bu adama deniliyor ki “oo sen uzmansın bize de öğret”. O adam da bize çantayı nasıl satın alacağımızı öğretiyor ve bunların bir çoğu bakanlıkta görev alıyor. Şimdi ben yabancıları ikiye ayırıyorum. İngiltere’de bulundum, Amerika’da bulundum, Hollanda’da gitmediğim yer kalmadı. Birçok yere gittim gördüm. İnsanlarla birebir evlerinde kalarak konuştum. Kötü insan değiller. Ben Amerikalıları da ikiye ayırıyorum. Birincisi dost olunabilecek, sana her şeyini öğreten Amerikalı. Bunlar senin hocandır, arkadaşındır, annendir, babandır bu iyi Amerikalılar. Bunun gibi iyi Alman, iyi Hollandalı da var. Bunların dışında bir de dünyanın kanını emen, her türü varlığını alan, petrolü ben tüketeceğim, enerjiyi ben tüketeceğim, çevreyi ben kirleteceğim, sen kirletme, sen de kendi sınırların içerisinde ufak tefek işlerle uğraşarak otur diyen yabancılar var. İşte Türkiye bu olayı iyi bilmeli. Yani buraya her şeyi satan adam öğretmen değildir. Şöyle bir anımı anlatayım, rahmetli Nurettin Gürsoy veteriner hekim tavukçulukta ilk saygı duyduğum uzmanlardan birisi. Bir toplantıda adını da hatırlıyorum apranax mıydı neydi Amerikalı bir adam bir koksidiyoz ilacı tanıtıyor. Ben de o zaman yeni asistanım en önde oturuyorum ve soru soruyorum şu nasıl olacak hocam bu nasıl olacak diye. Nurettin hoca da tercüme ediyor. Devamlı not tutuyorum. Kapıdan çıkarken Nurettin hoca kolumu tuttu dedi ki ulan namussuz dedi burada dedi biz affedersiniz işin pezevenkliğini yapıyoruz. Biz burada ilaç satmaya çalışıyoruz, ilaç satan adamdan hocamı olur dedi. Habire hocam şöyle hocam böyle bizim burada söylediğimizin hepsi tam doğru değildir dedi. O zamanlar saygı duyduğum bir meslektaşımıdır. Nurettin Bey’in bu sözünü hiç unutmam. Bunu şimdiki genç meslektaşlarıma ve şimdiki bütün vatandaşlarıma da söylüyorum. Bir şey satan adam hoca değildir, o bir satıcıdır ve bugün bakanlıklarda satıcıların uzman gibi çalıştırması da Türkiye’yi giderek satın almaya götürüyor, her şeyi satın alıyoruz. Mesela aşı işinde de ben şöyle bir şey anlatayım. Bandırma’da bir firmada ben danışmanken her yerde hastalık çıktı. Hastalığın çıkış sebebini biz biliyoruz. Nedir biliyor musunuz? Tavuk eti satılmıyor, firmalar tavuk etini satamıyor, satamayınca da yeme gerekli ihtimam gösterilmiyor ve üretici çiftçiye de gerekli para verilmiyor. Çifti zorda kalıyor, hem parasını eksik alıyor hem de yakıt yakacak, kış falan ve tavuklarda da sıkıntılar başlıyor. Sahada da teknik olarak Newcastle hastalığı dahil her hastalık var. Bu arada bir aşı firması bir adam getiriyor. Bu adam en lüks otelde bütün tavukçuları topluyor, yemek yeniliyor ve çıkıyor diyor ki biz belirledik işte siz şu aşığı yapacaksınız herkes yapacak. Şimdi aşığı baktım aşının üzerinde hastalıklı sürüye yapılmaz yazıyor. Bizim uzmanımız, Türk uzman çıkmış diyor ki, ya bütün kümeslerde yapılmazsa çok ayıp olur diyor, çünkü diyor geri patlar ve böylece bir haftada birkaç milyon doz aşı satılıyor ve satılan bu aşının masrafiyle çifti biraz daha para kaybediyor. Sonra havalar iyileşiyor, tabi piyasa da iyileşiyor, paralar ödeniyor ve bu hastalıklar duruyor. O arkadaşlar geliyorlar ve diyorlar ki, bizim aşı sorunu çözdü.

Mesela Türkiye’de bazı şeylerin nasıl yanlış gittiği konusunda size bir anımı anlatayım. Ben Bandırma’da sekiz sene danışmanlık yaptım. Bir firmada çok değerli insanlarla çalıştım. Bandırma’da bazı zamanlar hastalıklar çıkıyor, bütün kümeslerde çıkıyor. Bunun nedenini o sıralarda araştırdık. Olay şu; bazı mevsimlerde havalar soğuyor, üretimin maliyeti artıyor, soba yakmak lazım. İşte bu arada tavuk etinin satışı da azalabiliyor ve



üretimde fazlalıklar olabiliyordu. O yıl da büyük bir üretim fazlası vardı ve tavuklar yeteri fiyatla satılmıyordu. Bu nedenle de çiftçiye düşük para veriliyor yani çiftçi para alamıyor. Aldığı parayla yakıt yakamıyor, tavuğuna iyi bakamıyor, yeterli altlık kullanamıyor. Bunun mücadelesini verirken bir duyduk ki bir uzman gelmiş, o bölgedeki tavuk ölümleriyle ilgili konferans verecek. Ben de gittim ve konferansta uzmanımız şöyle dedi; biz araştırdık, sizin burada falanca hastalık çıkmış, bunun aşısını getirdik. Yalnız şöyle bir şey de var ki kimseyi konuşturmuyor. Diyor ki, yalnız birkaç kişi bu aşığı kullanırsa olmaz, hastalık öbürlerine de geçer. Bundan dolayı hasta kümese de yapılacak. Ben aşının içine baktım diyor ki hasta kümese yapılmaz. Hasta kümese hiç aşı yapılır mı?

Adamlar diyorlar ki hepsine yapılacak, olmazsa olmaz bozulur. Böyle bir ortamda orada ben fazla da bir şey yapamıyorum, çünkü belki de bir bildiği vardır adamın. Yani bu kadar güvenli konuşuyor. Zannediyorum ki bir hafta gibi bir zamanda milyonlarca doz aşı satıldı. Fakir, tavuğu ölmüş çiftçi bir de ona borçlandı. Sonra birkaç ay sonra havalar iyileşti, bahar geldi, işler düzeldi, tavuk satışları açıldı o arkadaş otelde bana gördün mü bak aşığı yaptık her taraf düzeldi dedi. Tabi bunu bilen diğer uzman veya veteriner arkadaşlar da var. Her toplantıda, ya o ne büyük bir şeydi gaddarlıktı diye hatırlarlar zannediyorum. Birçok kişi, mesela bir firmada çalışan bir hanım arkadaş oranın müdürüydü, beni gördüğünde, ya hocam o ne işti öyle, adamlar hem zarar ediyor bir de onlara zorla aşı yaptırıldı, gibi şeyler vardı. Bunlar yaşandı.

EŞ:Yani sektörde büyük bir bilgi eksikliği vardı. Belki bilgi eksikliği yoktu da yabancılara dediklerinin her kelimesinin doğru olduğuna inanan bir zihniyet.

FTA: Yani birilerinin Türkiye'yi bir pazar olarak görmesi ve buna göre hareket etmesi yanlış. Bence bu konuda Türkiye'de tavukçuluk sektörü kendi ulusal teknolojisini kurmalı ama dışarıyla ilişkilerini kesmemeli. Aşı da satın alacağız, damızlık ta satın alacağız ama onlarla da rekabet edeceğiz. Mesela Etlik Bakteriyoloji Enstitüsü birçok aşığı yapardı. Biz öğrenciyken asistanken o aşıları kullanırdık. Şimdi aynı aşıları gidip başka yerlerden almaya gerek kalmamalıydı. Yeni aşı teknolojilerini kullanmalıydık ve bu işi daha da geliştirmeliydik.

Bize dışarıdan dayatılan her şey doğru değil. Ben Amerikalı adamın evinde yattım, anne dedirttiriyorlardı bize. Amerikalı babamın öldüğü zaman bir hafta yemek yiyemedim, çok sevdiğim bir insandı. Ama bir Amerikalının Türkiye'yi yenecek bir tavuk gibi görmesi de yanlış bir şey. Yani iki tip Amerikalı var dedik ya, bir dost olabileceğimiz, bir şeyler öğrenebileceğimiz, annemiz, babamız olabilen Amerikalılar var, bir de üst düzeyde olup her şeyi planlayıp dünyanın bütün kaynaklarını kullanmayı düşünen çirkin Amerikalılar veya çirkin Almanlar veya çirkin İngilizler var. Biz kendi kaynaklarımızla pek çok şeyi üretebiliriz diye düşünüyorum. Geçmişten bu dersleri almadık ama bir şey öğrendik. Daha iyi tavuk bakmayı öğrendik, daha iyi pazarlamayı öğrendik, kümeslerimiz çok daha iyi. Yalnız ulusal teknolojimizi de kurmalıyız ve bundan sonra kendi araştırma enstitülerimizi desteklemeliyiz. Bornova Araştırma Enstitüsünün kapatılması büyük bir kayıptır. Etliğin şuanadaki durumu, Lalahan Zootečni Araştırma Enstitüsünün durumu, Erbeyli Araştırmanın bu halde oluşu bence doğru değildir. Bizim bilimsel yöne gitmemiz lazım. Benim tavukçulukla ilgili olarak sektöre girdikten sonra çok keyifli zamanlarım oldu.

Mesela ben Yozgat'ta kurulmuş bir firmaya kümes yeri seçtim ve bu yeri seçtikten sonra da zaman geçti o şirketin sahibiyle karşılaştım. Bana dedi ki ya hocam dedi senin yaptırdığın kümeslerde tavuklar ölmüyor ama öbürlerinde ölüyor. Sonra gittim gezdim onları, dağların arasında havalandırması yetersiz, bacalar yetersiz, havalandırması pencerelerle olan kümeslere binlerce tavuk koymuşlar. Yozgat'taki kümesler yapılırken beni götürdüler. Bir yoncalığa kümes yapacaklardı. Onlara dedim ki ya burası çok güzel sulanan arazi. Burada yapmayalım. Nerede yapalım? Şu tepelerin üstü sizin mi? Bizim dediler. Biz onları tepelerin üzerine kurduk. Orada Sorgun'a giderken Yozgat Sorgun arasında kümesler göreceksiniz ve o kümesler öyle güzel çalışıyor ki



şimdi, havalandırması Allah'tan geliyor. Rüzgâr püfür püfür tepenin üzerinde ve camlar hesaplı, bacalar hesaplı ve hiç hastalık olmuyor dediler. Bunlar zevkli şeyler. Süreyya Bey'i görüyorum Mudurnu tavukçuluktan o eski güzel günleri hatırlıyorum. Süreyya Bey'le de bir anımı anlatmalıyım.

Süreyya Bey'in Tevfik Beyle birlikte sektöre verdikleri şey o bölgenin halkının karnını tavukçulukla doyurmaları olmuştur. Tevfik Bey'de Süreyya Bey'de çok değerli işler yapmışlardı. Orada iş bulamayan ve çalışmak için çok uzaklara giden insanlar artık evlerinin yanında Mudurnu tavukçulukta iş bulmuşlar ve evlerinin yanında çalışmaya başlamışlardır. Benim çalıştığım Lades işletmesi kapanmıştı ve bizim işimize son vermişlerdi. Ben de geldim ve Mudurnu'da iş buldum. Bir gün Mudurnu tavukçuluktan otobüse bindim çarşıya ineceğim. Bir de baktım yol kenarında bir iki kümes var. Bunlar ne kümesi dedim. Dediler ki damızlık kümesi. Bu damızlık kümeslerinin bacası yoktu. O zaman içime bir ferahlık çöktü. Dedim ki Tahir burada sana iş var. Çünkü o zamanlar yapılan işler tam bilimsel olarak yapılmıyordu. Benim Mudurnu tavukçulukta bu havalandırmalarla ilgili Süreyya Bey'le çok muhabbetlerim olmuştur. Hep havalandırma diyorum. Bir gün kızdı bana ya hoca hep hava hava diyorsun. Peki dedi hadi bakalım dedi bize en iyi tavuk veren köyün havalandırması var mı dedi. Dedim olması lazım yoksa en iyi tavuğu vermez. Gidip bakacağız dedi. Bir köy vardı orada. İnsanlar eskiden maden ocaklarında çalışırlarmış. Ne köyüydü orası tam hatırlayamayacağım ismini. Süreyya Bey dedi ki pazar günü oraya gideceğiz, ben de geleceğim bakacağız bacası var mı diye. Yoksa dedi sen yanlışsın varsa aferin diyeceğim sana. Ya ben diyorum Allah'ım bacası olmayan yerde iyi tavuk yetişmez, herhalde vardır. Böyle işte pazar günü olunca Süreyya Bey gelmedi ama Tankut Bey'i göndermiş. Biz gittik oraya tepeyi aşınca bacalar gözüktü. Bir kaymakam varmış oradaki yanındaki nahiyede. Mudurnu'dan Ankara'ya gelişi yolunda bir köy tepenin üzerinde. O adam bu işe önem vermiş ve kümeslerin hepsine fener baca şeklinde baca yapmışlar. Oranın insanları da bu işi sevmiş. Eskiden hanımların beyleri gider uzak madenlerde çalışırlarmış. Şimdi kesimhanede çalışıyorlar ve o kadar güzel tavuk çıkartıyorlar ki dönüşte ben çok keyiflenmiştim. Böylece havalandırma iddiasını kazanmış oldum.

Bir başka anımı daha anlatayım Süreyya Beyi çok sevdiğim için. Herkesle bir anım var benim. Şöyle bir anı, benim başım ağrıyor nezleyim. Her zaman ben Süreyya Bey'den bir şeyler istiyorum. Mesela; işte folluk şu kadar lazım, ampul bu kadar lazım, işte çizme lazım, kova lazım falan. O da sağ olsun hepsini veriyor ama pazarlık ediyor. Bunu şimdi anlıyorum çok iyi bir şey. Yani elin adamı israf etmemesi lazım değil mi. Bir gün de ampuldü herhalde, dedim ki Süreyya Bey bize yüz elli ampul lazım. Elli vereyim dedi olur dedim. Yemek yiyorum geldi dedi ki “ben enayi miyim” dedi “elli ampulle fit oldun” dedi “yüz elli ampul istiyorum dedin niye öyle yapıyorsun” dedi. Ayağa kalktım burnum falan iyice şişmiş, dedim “Süreyya Bey bugün hastayım” dedim. “Size anlatıp yüz elli ampul isteyeceğim ama yarın gelip yüz daha isteyeceğim. Elliye fit oldum çünkü bu gün hastayım konuşamıyorum” dedim. O zaman ya dedi verin şu adamın yüz elli ampulünü dedi, öyle bir şey hatırlıyorum. Ama ben bunu hep takdir ettim. Zaten Süreyya Bey'in Mudurnu'daki izleri, Tevfik Bey'in oradaki plancılığı falan azalınca zorlaştı işler. Çünkü onlar bu işi götürüyorlardı o zamanki sistem buydu. Evet, ben işi hikâyelere getiriyorum ama şöyle bir şey düşünüyorum. Tavukçuluğun gelişmesi buna birçok emek verenlerle birlikte olmuştur, ama önümüzdeki yolumuzu çizmeliyiz. Biz bu konuda daha çok ulusal endüstrimizi sanayimizi kurmalıyız. Kâr edilecek konulara doğru gitmeliyiz ve yine kendi damızlık çalışmalarımıza da önem vermeliyiz. Araştırma, eğitim meslek içi eğitim öne çıkmalı diye düşünüyorum.

EŞ: Dışarıya olan en büyük bağlılığımız zannediyorum damızlık sürüler. Bu konuda siz demin bahsettiniz çok güzel çalışmalara başlamıştınız. Turgut Gönül hoca, siz, Orhan Düzgüneş hoca görevlendirilmiş, birinci kademe işletmeler, ikinci kademe işletmeler, çoğaltma işletmeleri şeklinde. Fakat bu iş yürümedi, tabi kolay bir iş değildi bu, çok uzun yıllar disiplinli çalışma gerektiren ve para kazanmama şansının da olabileceği çalışmalardı bunlar. Devlet buna başlangıçta gösterdiği ilgiyi sonradan göstermeyince bu



çalışmalar kadük oldu ama bunlar yapılmadan da bu iş olmaz.

FTA: Şimdi damızlık konusunda yarın bu tek bağımlı kaldığımız firma vermiyorum dese veya onda bir sorun çıksa ki sorun olabilir, sonuç ne olacak. Türkiye büyük bir ülke. Türkiye’de mesela bir ara Köytür’ün yaptığı gibi, Köytür bir ara ASA’yla anlaşarak zannediyorum bazı hatlar getirmişti. En azından onlarla bazı ortak çalışmalar yapılabilir ve ıslahla genetik çalışmalarla ilgili yapılacak işler devam ettirilebilirdi. Bu konuda elemanlar yetişmeli ve kendi hatlarımızı kurmalıyız.

Ben Amerika Davis’de çalışan Hans Abplanalp diye bir profesörle birlikte laboratuarda tavuklarda hastalıklara direnç genleri üzerinde çalıştık. Onlardan ben şunu öğrendim. Çeşitli ilkel ırklarda bazı genler var ve bu genler bulunup çıkartılıp diğer hayvanlara nakledilebilir. Yani çok üstün verimli hayvanlara verilebilir. Bunları araştırmak lazım. Nitekim Denizli tavuklarında biz iki yayın yaptık, TÜBİTAK araştırması ve bu yayınları TÜBİTAK dergisinde bulabilirsiniz. Burada Denizli tavuklarının kan grubu allellerini belirledik. Yurtdışından serum getirdik. Kendi serumumuzu üretmeyi öğrendik.

Bu kan gruplarını teyit ettirmek için Amerika’daki laboratuara gönderdik. Oradan bize şöyle bir mektup geldi. Dediler ki biz sizin belirlediğiniz genleri kabul ediyoruz ama hiç bizim bilmediğimiz bir gen var bu Denizli tavuklarında. Buna şimdilik özel bir kod veriyoruz. Fakat bu konuda bir iki deneme daha yapın bize gönderin kanlarını ki bu genlerin neyi kontrol ettiğini araştıralım. Fakat fakültede farklı bir hayat var. Eğer çok araştırma yapıyorsan herkes senden rahatsızlık duyuyor. Odacı bile rahatsız oluyor. Burayı süpür diyorsun, o bile bir süre sonra ya ben her gün burayı mı süreceğim diye şikâyet ediyor. Biz bu nedenlerle fakültedeki bu çalışmalarımızı durdurduk. Fakültenin içinde bir işi hızlı yürütmek zor.

EŞ: Şu anda Türkiye’de Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü var ve bu enstitüde de şuanda yumurta yönlü bir takım ıslah çalışmaları yapıyor et yönlü bir çalışma yok. Et yönlü Erbeyli’de yapıldı. Bu çalışmaların yeniden canlandırılması lazım diyorsunuz.

FTA: Yani bu çalışmalar en azından belirli yerlerde küçük boyutlarda devam ettirilmelidir. Ama damızlıkçı firmalar, bu iş çok zor, aman dokunmayın dokunursanız beceremezsiniz diye bir reklâm peşindeler. Ben Lohmann’da bir ay gittim gördüm orayı. Kanada’daki Babcock’un tesislerini gördüm. O kadar çok karmaşık işler yok ama yeni teknolojiler sokuluyor işin içine DNA teknolojisi. Bu da kolaylaştırıyor işleri. DNA konusunda yetişmiş çok elemanımız var. Yani Türkiye kabuğunu kırmak üçüncü dünya devleti statüsünden, ne bileyim, az gelişmiş ülke statüsünden çıkmak için her konuda bilimsel teknik işlere girmelidir. Tavukçulukta da olay çoğaltmak veya satmak değildir. Burada yapılacak iş üst düzey çalışmalara girmektir.

EŞ: İpin ucunu elde tutmaktır yani?

FTA: İpin ucunu elde tutmaktır. Yani Atatürk’ün dediği bağımsızlıkta buradan geçer. Biz aşıda da bu işi kendimiz yapmalıyız, damızlıkta da, ham madde üretiminde de yapmalıyız. Her türlü teknolojiyi üretecek cin gibi çocuklarımız var. Bunu bence çok iyi düşünmemiz lazım. Eğer düşünmezsek işler kötüye doğru gider diye düşünüyorum. Çok teşekkür ediyorum beni çağırdığınız için.

EŞ: Biz teşekkür ediyoruz, sağ olun. Bizi bilgilendirdiniz.

FTA: Bende bu konularda eski aklımdan geçenleri söyledim.





AHMET ERGÜN



AHMET ERGÜN

Piliç Yiyin, Piliç Gibi Olun...

Erol Şengör: Sayın Ahmet Ergün Hocam hoş geldiniz. Bugün burada sektörle ilgili görüşlerinizi almak, sektörün nereden nereye geldiği konusunda deneyimlerinizden istifade etmek, bilimsel olarak tavukçuluk sektöründeki gelişmeler konusunda bizi aydınlatmanız için sizinle birlikteyiz. Tavukçuluğun nereden nereye geldiği ve bilimsel olarak bulunduğunuz mevki ile ilgi bizle paylaşmak istediğiniz görüşlerinizi alabilir miyiz?

Ahmet Ergün: Hoş bulduk efendim. Öncelikle davet ettiğiniz için çok teşekkür ediyorum. Benim tavukçulukla ilk tanışmam veteriner fakültesindeki öğrencilik yıllarıma dayanır 1968'lere. O yıllarda Ankara'nın Keskin kazasında bir arkadaşımız kümes kurmuştu ve daha küçük bir kümeden daha büyük bir kümese nakli vardı. Biz de o tavukların naklinde yardımcı olmuştuk. Kümes beş yüz tavuğun olduğu bir kümesti ve o zaman için hakikaten de büyük bir kümesti yani. Daha sonra 1969 yılında Karacabey Harasına staj için gittiğimizde de yine orada tavukçuluk bölümünde staj yaptık. Orada da uzman meslektaşlarımız saf ırklarla çalışırlardı. Leghornlarla, Newhampshire'larla. O kümesleri dolaşıyorduk. Oradaki araştırmalar hakkında bilgiler almıştık, oradaki organizasyonların yapılmasında ilk deneyimlerimiz yem konusunda olmuştu. Dolayısıyla böyle bir başlangıcım oldu. Daha sonra ben 1971 yılında Ankara Üniversitesi Veteriner Fakültesi Hayvan Besleme ve Beslenme Hastalıkları Anabilim Dalına asistan olarak girdim. Kendimi çok şanslı sayıyorum çünkü tavukçuluk konusunda gerçekten çok bilgili ve deneyimli bir hocayla, Prof. Dr. Mahmut Akkılıç'la çalışma şansım oldu. Kendisi Tarım Bakanlığındaki haralarda, inekhanelerde, tavukçuluk bölümünde uzun süre çalışmıştı, ayrıca Berlin'de de bu konuda doktora yapmıştı. O yılları hatırlıyorum,

artık etçi melezler ilk defa girmişti broyler adı altında ve iki ayda iki kiloluk canlı ağırlığa ulaşıyorlar ve her kilogram canlı ağırlık artışı için de iki kilo yem tüketiyorlardı. Onun için hocamız böyle derse girdiği zaman iki, iki, iki yazardı. Gerçekten büyük bir ilerlemeydi. Çünkü daha önce altı aylık kadro fazlası erkek piliçler etlik amaçla kesilirdi ve bilinen yenilen en genç piliçler bunlardı. Onun dışında tüketilenler de işte yaşı belli olmayan, pazarlarda satılan tavuklar horozlardı. Bu şekilde broiler konusuyla başladık ondan sonra bir taraftan da yumurtacıları tabi takip ediyorduk. Aynen etçilerde olduğu gibi yumurtacılar da melez yumurtacılar Türkiye'ye ithal edildi. Onlar yetiştirilmeye başlandı. İlk kümesler tabiatıyla çok küçük kapasiteliydi. Yani beş bin kapasiteli bir kümes bizim için hakikaten çok büyük bir kümestir. Ondan sonra zaman içerisinde tavukçulukta çok önemli gelişmeler oldu bunlardan size değişik aşamalarıyla söz etmek isterim. Bir taraftan hayvana bağlı gelişmeler oldu, işte melez azmanı dediğimiz broilerler iki ayda iki kilo canlı ağırlığa ulaşırken günümüzde, işte geldik kırk iki günde iki buçuk kilogram canlı ağırlığa ulaşıyorlar. Süreç çok kısaldı, ağırlık arttı ve bu arada her kilogram canlı ağırlık artışı için tüketilen yem miktarı çok azaldı. Dolayısıyla çok önemli de bir yem tasarrufumuz söz konusu oldu.

Bu çerçeve içerisinde hayvan materyalinde daha iyi seleksiyon, daha iyi kayıt tutmak, ondan sonra bunların nakledilmesi, barındırılmasındaki işlemlerde de önemli gelişmeler oldu. Kümes dört duvardan oluşan, içerisinde yemliklerin sulukların dağıtıldığı, tüneklerin olduğu, follukların bulunduğu bir mekân iken, günümüzde ister yerde, ister kafeslerde barındırılınsın yüz bin hayvanı bir arada barındırabilecek teknolojiler, mimarlık mühendislik harikaları yaratıldı. Hayvanlar sayı olarak artmalarının yanında bakıyorsunuz havalandırma sistemleri de mükemmel. Yani o kadar hayvan bir arada yaşıyor ama en küçük bir solunum problemi olmuyor, o kadar hayvan bir arada yaşıyor ama ısınma problemi olmuyor, o kadar hayvan bir arada yaşıyor ama yem ve suya ulaşma bakımından bir problem yaşanmıyor. Dolayısıyla bu konuda çok ciddi gelişmeler oldu. Bunun dışında hastalıklarla ilgili konularda da gelişmeler oldu. O yıllarda on on iki tane çokça bilinen tavuk hastalığı vardı. Bunların teşhisi, aşılarının yapılması gibi işler yürütülüyordu. Kimi aşılarda bu aşılama tek tek beyaz etlerine aşılama yapılmak suretiyle oluşturuluyordu. Hâlbuki günümüzde şimdi yüz bin hayvanın olduğu kümeste düşünebiliyor musunuz böyle bir işlem yapmaya çalışsanız her birini tek tek yakalayacaksınız göğüs etine enjektörle aşıyı vereceksiniz hiç mümkün değil. Bu konularda da sprey aşılar, sulara katılan aşılar şeklinde gelişmeler oldu. Aynı zamanda hastalıkların tanısı ve bunlara karşı kullanılacak kimyasallar yönünden de gelişmeler oldu dolayısıyla bu da işin bir başka yönüdür.

EŞ: Hatta yumurta içine aşı yapma teknolojileri gelişti.

AE: Evet yumurta içine aşı yapma noktasına gelindi. Ondan sonra çok önemli konu kendi konum olması dolayısıyla da bundan söz ederken büyük keyif alıyorum, beslenme konusunda büyük gelişmeler oldu. Bir taraftan yemler içerdikleri besin maddeleri itibarıyla daha ayrıntılı bir şekilde çok daha seri bir şekilde içerikleri belli olacak şekilde laboratuvar analizlerine tabi tutuldular. Hayvanların gerçek ihtiyaçları tespit edildiği için de bu yemlerle ulaşılan canlı ağırlıklar işte dediğim gibi kırk günde kırk iki günde iki buçuk kiloya ulaştı ve yumurta tavuklarımızda da üç yüz yirmi yumurtanın üzerine çıkmış durumdayız. Bunların temelinde tabiatıyla beslenme var ve bir işletmenin toplam giderleri içerisinde de %65'lik payı yemin aldığını düşünecek olursak öyle kritik bir noktası var ki, yemin zamanında kaliteli ve ucuza alınması işletmenin başarısını önemli ölçüde etkilemekte, daha o noktada kârlılık garanti altına alınabilmektedir. Bu çok önemli..

EŞ: Tabi bütün bu anlattığınız konular bilime çok dayalı.

AE: Evet.

EŞ: Bilim alanında da oldukça büyük mesafeler alındığını zannediyorum. Siz şuanda zaten üniversitede öğretim üyesisiniz. Yakinen izliyorsunuzdur, uyguluyorsunuzdur. Bilim alanında da bayağı güzel gelişmeler





var memleketimizde. Bilhassa sizin birlikte olduğunuz, adını da demin yâd ettiniz rahmetli hocamız Mahmut Akkılıç'ın da bilime çok büyük katkıları var. Hatta o rahmetli hocamız tavukçuluk bilimini sektörle kaynaştırarak bir de dernek kurmuştu. Rahmetli keşke yaşıyor olsaydı da onu da bu röportaja alsaydık. Siz hiç olmazsa onun adına, sanki Mahmut hocayla röportaj yapıyormuşuz gibi birazda onun ağzından bize bir şeyler, o zamanları anlatır mısınız? Yaptığı işler hakkında biraz bilgi verir misiniz?

AE: Memnuniyetle. Konuşmamın başında da söz etmiştim hocanın hem teorik hem pratik olarak çok iyi bir alt yapısı vardı ve gerçekten üniversite sanayi işbirliğini de mükemmel yapabilen bir yapısı vardı. Bu çerçevede sektördeki gelişmeleri yakından takip eder ve basınla da çok iyi paylaşırdı. Ben hatırlıyorum böyle bir röportajda gazeteciler gelmişti fakülteye. Onlara işte uzun uzun tavuk etinin önemi, çok tüketilmesi gerektiği hakkında bilgiler vermişti. Yumurtanın bakın bugün gündemde olan kolesterol konusunu daha o günlerde ayrıntılı bir şekilde hoca işlemeye başlamıştı ve bir sözünü çok iyi hatırlıyorum bugün hala geçerlidir. Tavuk eti yiyin piliç yiyin piliç gibi olun.

EŞ: Öyle mi derdi?

AE: Evet piliç eti yiyin piliç gibi olun derdi. Bugün bile hala geçerli çok güzel bir anekdottur bu. Ondan sonra işte yumurta tüketiminin kolesterolle ilişki kurularak düşük bir noktada kalmaması konusunda o zamanki çabaları bugün de artarak devam etmektedir. Bunlar hep olumlu gelişmelerdi. Bu güzel gelişmeler sonucunda da işte ülkemizde gerçekten Besd-Bir'in öncülüğünü ettiği entegre kuruluşlarımız mükemmel bir şekilde çalışmaktadır. Bir taraftan üretimimiz artarken benim çok önemli gördüğüm bir başka konu kalitenin yükseltilmesidir. Kalite standartları ve düşününki bugün sekiz entegre firmamız Avrupa birliği gibi bu konuda çok hassas olan gıda tüketimi konusunda hijyene çok değer veren ülkelere ihracat yapabilme belgesini



almışlardır. Ben bunu çok önemsiyorum. Bu belge elinizde bulunduğu sürece belki bugün için fiyatlar bakımından rekabet edebildiğimiz edemediğimiz ülkeler vardır ama şansımız yüksektir. Satışta birden bire patlama yapıp çok ön plana geçemeyebiliriz ama bu belge elimizde olduğu sürece ben öyle tahmin ediyorum biz yakın gelecekte Avrupa'yı da beyaz et bakımından doyururuz.

EŞ: *Şimdi tabi tavukçuluk sektöründe bulunduğumuz yeri tespit etmek, önümüzdeki zorlukları ortaya koymak, devletle işbirliğini arttırmak için çeşitli zamanlarda toplantılar seminerler kongreler düzenleniyor. Bu kongrelerin başlangıcının Türkiye'de ben son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Sizin bu konuda da bilgileriniz vardır. Bu kongrelerin başlangıcı 1974'lü yıllara uzanıyor o zamanlar gene adından bahsedeceğim rahmetli hocamızın Mahmut Akkılıç'ın kurmuş olduğu bir tavukçuluk derneği vardı. Bu dernek kongreler yaptı. Siz de bu derneğin üyesisiniz. Hocamızın vefatından sonra da bu dernek zaman içinde bir değişime uğrayarak ve yerine yenisi kurularak bir Veteriner Tavukçuluk Derneği kuruldu ve Dünya Veteriner Tavukçuluk Derneği ile entegre oldu. Siz de bunun başkanıısınız. Biraz da bu geçmiş kongrelerden, bunların günümüze transferinden, sizin başkanı olduğunuz derneğin işlevlerinden de bahsedebilir misiniz?*

AE: Çok teşekkür ederim bu fırsatı verdiğiniz için. Gerçekten bu sektörün çok önemli gördüğüm bir işi, bir işlevi de yaptıklarını toplumla paylaşması, en son gelişmeleri çeşitli bilimsel toplantılar ve fuarlarda sergilemesidir. Bu bakımdan da bakıyoruz ki gerek yurt içi gerek yurt dışında o kadar sık kongreler oluyor ki bunlara çok sayıda yerli yabancı katılımcılar oluyor ve en son bilimsel gelişmeleri teknolojik gelişmeleri buralarda izleme fırsatı buluyoruz. Bunlar tabiatıyla tavukçuluğumuzu çok olumlu etkilemektedir. Bunlardan ikisinden söz etmek isterim. Özellikle çok önemlidir çünkü 2004 yılında İstanbul'da bir dünya kongresi yapılmıştır. Rüveyde hocamız bunu başarıyla gerçekleştirmiştir. 2005 yılında da şuanda başkanı olduğum Veteriner Tavukçuluk Derneği olarak 14. Dünya Veteriner Tavukçuluk Kongresini İstanbul'da yine başarıyla gerçekleştirdik. Sekiz yüz ellinin üzerinde yerli ve yabancı bilim insanının katıldığı çok önemli bir kongredir. Dediğiniz gibi bu arada yayınlar çok olmaktadır, web siteleri paylaşılmaktadır. Bu sistemin bir bölümü yabancı şirketlere dayandığı için özellikle hayvan materyali temini bakımından damızlıkçı işletmelerden yabancılar çok sık gelmekte, yaptıkları işlerin Türkiye'deki etkilerini ve gelişmeleri yakından takip etmektedirler. Şimdi bu arada tabiatıyla sektör içerisinde veteriner hekimler de görev alıyor. Çeşitli aşamalarında görev alıyorlar yem üretiminde görev alıyorlar, kuluçkahanede görev alıyorlar, damızlıkta görev alıyorlar, kesimhanede görev alıyorlar. Dolayısıyla da en yeni bilgilerin onlara aktarılması tabiatıyla çok önemli olmaktadır. Bu bakımdan 1996 yılında biz Veteriner Tavukçuluk Derneğini kurduk. Ben kurucu üyelerindenim. İlk yönetim kurulu üyelerindenim. Burada yaptığımız çalışmalar temel olarak önce veteriner hekimlerin bu konudaki eksikliklerini tamamlamak, bir mesleki eğitim şeklinde yeni bilgileri onlara aktarmak. Daha sonra da tabiatıyla bir tarafta özel sektör, bir tarafta üniversiteler, bir tarafta bakanlıklar, uzman kuruluşlarla bir araya gelmek suretiyle hakikaten tavukçulukta yapılabilecek ne varsa doğru bildiklerimiz bilimin bize gösterdiği çerçevede sektöre destek olmaya yardımcı olmaya gayret ediyoruz.

EŞ: *Bu kongrelerin ben ilkini de şöyle hatırlıyorum 1974 senesinde birinci tavukçuluk kongresi, 1975'de herhalde zannediyorum ikinci tavukçuluk kongresi yapılmıştı. O yıllarda her sene yapılırdı ve o kongrelere devlet başkanı düzeyinde ilgi gösterilirdi. Cumhurbaşkanı bir keresinde gelmişti. Başbakan düzeyinde katılımlar oluyordu ben yanlış hatırlıyorsam beni düzeltin o günleri anımsıyor musunuz biraz da onlardan bahseder misiniz?*

AE: Hatırlıyorum tabi

EŞ: *En başlangıçta dört tane kongre yapılmıştı.*



AE: Evet tavukçuluğun bu çok süratle geliştiği 1970li yıllarda Prof. Akkılıç'ın başkanlığında hakikaten o dönemdeki tavukçuluk derneği çok başarılı çalışmalar yaptı. Bunlar ağırlıklı olarak ulusal olmakla birlikte uluslararası uzmanların da gelip katıldığı, tebliğler verdiği ve peş peşe sizin de söylediğiniz gibi dört kongre yapıldı. Bu kongre kitapçıları bugün bile hala çok değerli bilgileri itibariyle hepimizin zaman zaman kaynak olarak kullandığı bilgilerin bulunduğu kongre kitapçılarıdır. Sizin de dediğiniz gibi katılımlar üst düzeyde olmuş ve o konuda da hakikaten dernek, tavukçuluk sektörünün resmi sektörle bağlantısını kurma yönünden de başarı sağlamıştır diye düşünüyorum.

EŞ: *Şöyle bir ilave de yapabilir miyiz buraya? Derneğin görevleri olarak, Tavukçuluk sektörüne devletin destek vermesi yönünde devletin bu desteklere ikna edilmesi, bu kongrelere üst düzeyde Bakanlık, Başbakanlık ve Cumhurbaşkanlığı düzeylerinde katılımların sağlanması, onların sektörün önemini kavramalarına yardımcı olunması ve bu sektöre geçmişte verilmiş olan bazı desteklerin sağlanmasında öncülük etmiştir de diyebilir miyiz?*

AE: Kesinlikle çok haklısınız o dönemde devlet başkanlarının gelmesinin yanında tarım bakanları mutlaka gelirdi ve önemli destekleri bu sektöre aktarmışlardı. Sektörün bugünkü haline gelmesinde o temel taşların çok önemli yeri olmuştur.

EŞ: *Yaptığınız işlerden bu üst düzey bürokrasiyi eğer haberdar etmezseniz kendi kendinize o zaman hem çalar hem oynarsınız. Yani devletin size el vermesi için mutlaka yaptıklarınızı göstermeniz, ne kadar önemli güzel şeyler yaptığınızı onlara anlatmanız gerekiyor. Ancak ondan sonra onlardan bir takım beklentileriniz olduğunda da onlardan bu desteği almanız mümkün olabilir diye düşünüyorum.*

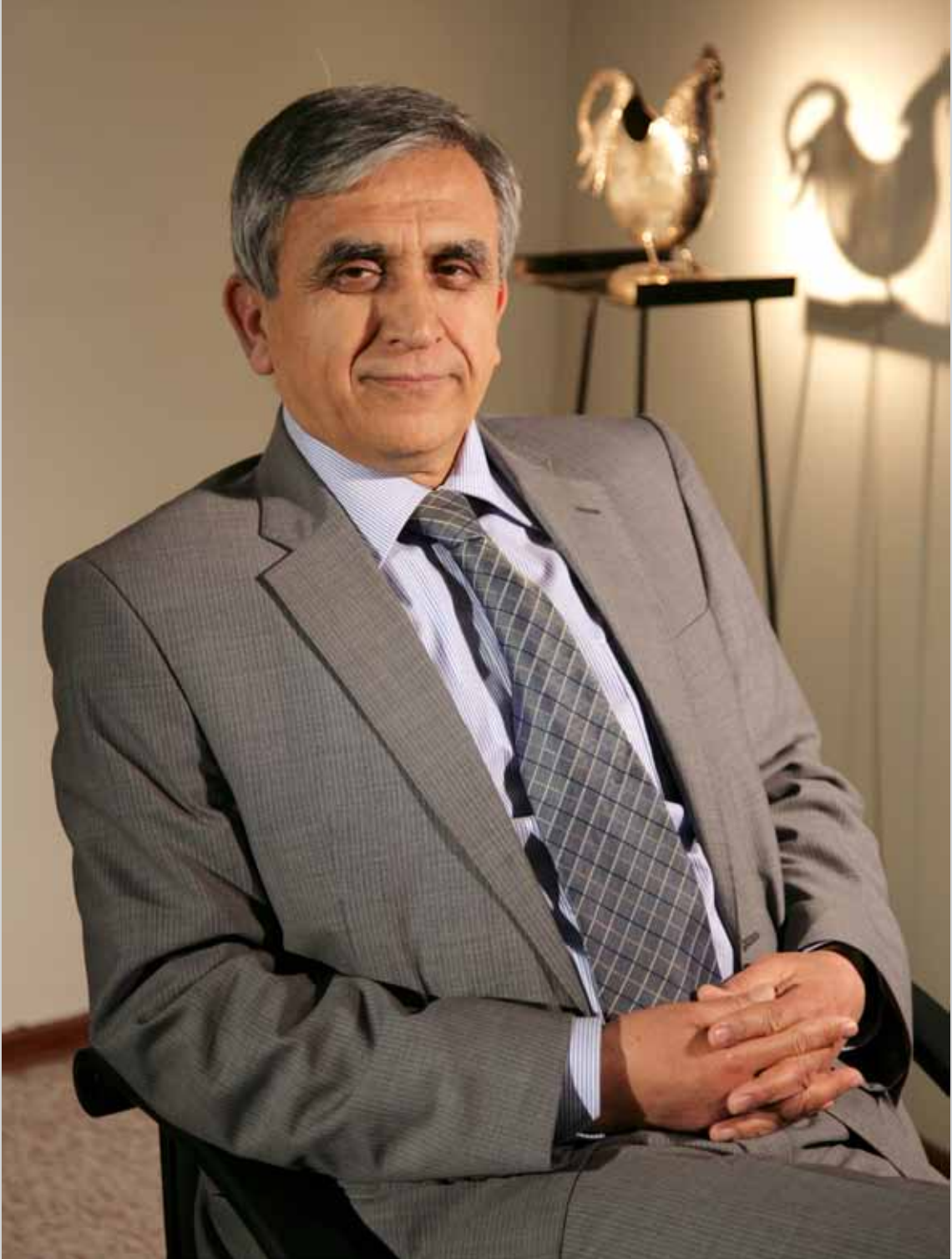
AE: Tabiatıyla çok haklısınız. Şimdi hayvancılık sektörünün bir alt sektörü olan tavukçuluk Türkiye'de diğer hayvancılık alt sektörleriyle karşılaştırıldığı zaman çok farklı bir yeri vardır. Tamamıyla kayıt içerisinde bir ekonomiyi gösterir. Çalışanların sayısı bir hayli fazladır, dolayısıyla birçok kişiyi yerinde istihdam etme yönünden çok önemlidir. Halkımıza çok ucuz ve değerli bir hayvansal proteini sağlama gibi çok önemli bir görevi vardır. Bütün bunları yaparken de tabiatıyla sektör ağırlığını her an hissettirmektedir. Bunu resmi otoriteyle konuştuğumuz zaman, keşke diğer hayvancılık sektörleri de tavukçuluğun yolunda olsa, o noktaya ulaşsa diye de özlem ve beklentilerini dile getirdiklerine yakından şahit oluyoruz.

EŞ: *Sayın hocam çok teşekkür ediyoruz. Birlikte olduk bize kıymetli görüşlerinizi aktardınız. Sektörün yerini, nereden nereye geldiğini çok özet bilgilerle bize aktardınız. Sektörle ilgili aklınıza gelen bir anınız bir anekdot varsa eğer paylaşabilirseniz seviniriz. Belki şuanda aklınıza da gelmeyebilir o da emri vaki olmasın size.*

AE: Emri vaki değil de ben o hakkımı sanki daha önce kullanmış gibi oldum. İşte hocamın dediğim gibi medyayla paylaştığı bir röportajında piliç yiyin piliç gibi olun hala benim çok hoşuma giden bir ifadedir efendim. Teşekkür ediyorum.

EŞ: *Biz teşekkür ediyoruz. Sağ olun, var olun.*





ŞAKİR D. TUNCER



ŞAKİR D. TUNCER

Bilgi Sahibi Olmadan, Fikir Sahibi Olmak

Erol Şengör: Hocam hoş geldiniz, bugün sizinle burada tavukçuluk sektörüyle ilgili görüşlerinizi, deneyimlerinizi ve sektör hakkında bilgilerinizi bizimle paylaşmanızı rica etmek için, bir araya geldik. Siz üniversitede Ankara üniversitesinde öğretim üyeliği görevi yapıyorsunuz. Fakat aynı zamanda sektörle de çok yakın iş birliği içindesiniz. Bizimle sektörle ilgili bilgilerinizi paylaşır mısınız?

Şakir D. Tuncer: Geçmişten şöyle günümüze baktığımız zaman, 1970’li yıllarda Ankara Üniversitesi Veteriner Fakültesi Hayvan Besleme Kürsüne asistan girdiğim sırada Profesör Doktor Mahmut Akkılıç rahmetli hocamızla birlikte çalışma şansını bulduk. O yıllarda tavukçuluk malum olduğu üzere Türkiye de bugün bulunduğu noktanın çok gerisindeydi. Profesör Doktor Mahmut Akkılıç’ı bugün rahmetle anıyoruz. Kendisi gibi bu ülke tavukçuluğuna önemli katkılarda bulunan yaşayan veya rahmete kavuşan bütün insanları da rahmetle anıyoruz. Kendisiyle birlikte gerek araştırmalarda, gerekse eğitim, öğretimlerde birlikte çalıştık. O yıllarda, bir anekdotumu anlatmak isterim. Asistan olarak üniversiteye girdiğimiz yıllarda devletin bugünkü politikası tamamen farklıydı devletçi bir yaklaşım vardı. Yumurta ve tavuk fiyatlarının tespiti konusunda bir komisyon oluşturulmuştu. Bu komisyonda Veteriner Fakültesini temsilen ben de bulundum. Etlik Veteriner Kontrol Araştırma Enstitüsünden Orhan Gündüz Bey, Pendik’ten rahmetli Nurettin Gürsoy abimiz, Tavukçuluk Enstitüsünden Selahattin Sarı ve daha isimlerini sayamayacağım bir sürü uzman heyetle Türkiye de çeşitli firmaları gezerek yumurta ve tavuk fiyatlarının belirlenmesi konusunda çalışmalar yapmıştık. Bugünkü yaklaşıma baktığımız zaman serbest piyasa ekonomisine göre tamamen ters bir yaklaşımla devlet yumurta ve tavuk fiyatlarını belirliyordu. Yani tabiri caizse bir nevi narh sistemi gibi bir

yaklaşım içerisindeydi. Bu unutamayacağım anılardan bir tanesi.

Yine öğretim üyeliğimiz sırasında, bir de ihracat ve ithalatlarda yaşanan sıkıntılar vardı. Devlette sıkıntılar yaşandığı dönemde yem ham maddeleri konusunda da çok önemli sıkıntılar vardı. Balık unu, soya ithalatı yapılamadığı dönemlerde yem fabrikaları rasyon yapmakta büyük zorluklar çekiyordu. Normlara uyulamayacak düzeyde rasyonlar yapılıyordu. Bu konuda da Bakanlık yine bir komisyon oluşturmuştu. Yem Kontrol ve Tescil Dairesinde ben de yer aldım. Çok enteresandır, alternatif yem formülleri üzerine çok çalıştık biz. Yani A kalite bir yem de soya, balık unu bulunacak. İthalat çok sınırlı olduğu için, ihtiyacı karşılamayacak düzeydeydi. Bir de B tipi bir alternatif broiler yemi normu vardı. Bu yemin normu neredeyse ruminant yemine yakın karakterdeydi. Yani onu yapamazsa yem fabrikası hiç olmazsa bunu yapar şeklinde böyle bir yaklaşım üzerine çalışmalar yapmıştık.

EŞ: Tabi, Türkiye’de teknoloji o zamanlar bugün olduğu düzeyde değildi. Geride yem formülasyonları, yem ham maddelerine hakim olma konusunda gereken bilimsel bilgi birikimi de eksikti. O günlerde ki yem tüketim oranları, yemden yararlanma oranları ile şimdiki yemden yararlanma oranları bakımından bir karşılaştırma yapabilir misiniz?

ŞDT: 1970’li yıllardan günümüze doğru gelindiğinde gerek tavukçuluk sektörünün teknoloji yönünden geride olması, gerekse hayvan besleme bilimindeki bugünkü noktalara gilememiş olması durumu vardı. Ham maddeler açısından yaşanan sıkıntılar vardı. Yem dönüşüm oranları (FCR) o gün itibarıyla 2.5 - 3 ve hatta 3.5 civarındaydı. Yani bir kilogram canlı ağırlık artışı için tüketilen yem miktarı 3 - 3.5 kilogramlar düzeyindeydi. Ama bugün geldiğimiz noktada çok iç açıcı ve parlak bir durumdayız. Tavukçuluk sektörü hayvancılığımızın ve ülkemizin yüz akı. Bir bilim adamı olarak bir akademisyen olarak biz bu durumla iftihar ediyoruz. Eğer bu noktada çok az da olsa bir miktar katkımız olduysa bundan da gurur duyuyoruz tabi ki.

EŞ: Siz aynı zamanda öğretim üyeliğinizin yanı sıra sosyal faaliyetlerde de yoğun bir şekilde görev alan bir hocamızsınız. Veteriner Hekimler Derneği Başkanlığı, Hayvan Besleme Bilim Derneği Başkanlığı gibi faaliyetleriniz de var. Biraz da bunlardan bahsedebilir misiniz?

ŞDT: Tabi öğretim üyeliğimizin yanı sıra Veteriner Hekimler Derneği Başkanlığı ve aynı zamanda da Ziraat ve Veteriner Fakültelerinde hayvan besleme de uzmanlık kazanan hocalarımızdan oluşturduğumuz Hayvan Besleme Bilim Derneğinin de şuan başkanlığını yürütmekteyim. Bu iki sivil toplum örgütünün başkanı olarak da kanatlı sektörüne ve hayvancılık sektörüne hizmetler vermek çabasıdayız. Yine geçmişte bir anımı izin verirseniz aktarayım. Tavukçuluk sektörü biliyorsunuz bugünkü noktaya gelene kadar çok çeşitli badirelerle karşılaştı. Son 5, 6 yıl önce bir spor adamının ortaya attığı bir hormon olayı gündeme düşmüştü. O sıralarda ortalıkta oldukça sıkıntılı günler yaşanmıştı. O vesileyle, Besd-Bir’deki o günkü yöneticilerin bizden bir ricası olmuştu. Bir gazetenin köşe yazarının bir yazısı vardı. Tavuk yemlerine 92 kimyasal madde katılıyor demişti. Kendisiyle görüşmek üzere randevu aldık. Gittik İstanbul’a ve kendisine “yemlere hangi kimyasal maddeler katıldığını lütfen söyler misiniz” dedik. O gün itibarıyla çok iyi hatırlıyorum bütün vitaminleri ve mineralleri sayarak yem yapıldığı söyledi. Burada şunu noktalayabiliriz, yani bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olmak bizim toplumda sık uygulanan bir yöntem. O günkü yazarın tavrı da öyleydi. Maalesef bazı yazarların bilinçsiz bir şekilde kaleme aldığı yazılar o gün itibarıyla sektörü çok etkilemişti.

EŞ: Bilinçsiz olarak kaleme alınan bu şekildeki yazılar, yani bilgisiz olup da fikir sahibi olma konusunda biz hakikaten Türk milleti olarak çok uzmanız. Fakat bunun sektöre çok büyük zararları var. Halkı bir konuda yanlış bilgilendirme suretiyle çok iyi çalışan sektörler bundan büyük yara alıyor. Bu sektörden ekmek yiyen üreticiler büyük yara alıyor ve haksız yere olumsuz etkileniyor. Sizler bilimsel değerleriniz olarak, bilimsel görüşleriniz olarak, bu konularda açıklık getirdiniz. Çok teşekkür ediyoruz bizimle





paylaşmak istediğiniz başka konular var mı?

ŞDT: Yine bu şekliyle olaya yaklaştığınız zaman, yani bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olma diğer konularda da ortaya çıktı. Hatırlanacağı üzere, kuş gribinde biliyorsunuz yine aynı şekilde bilgi kirliliği ortaya salındı. Toplum bundan nerdeyse korkar hale geldi. Burada özellikle medya'nın da çok büyük etkisi oldu. Halk tavuk tüketiminden kaçmaya başladı. Bu kadar kaliteli ve ucuz bir protein kaynağının tüketimi neredeyse sıfır noktasına kadar gelmişti. Yine son günlerde yaşadığımız GDO olayında da benzer yaklaşımlar mevcut. Yine gerçekten konu hakkında fikir sahibi olmayan insanların verdiği beyanatlar nedeniyle toplumda, kamuoyunda olumsuzluklar yaşandı. Bunları aşma konusunda bizler de bilim adamları olarak üzerimize düşeni geçmişte olduğu gibi yine yaptık. Hayvan Besleme Bilim Derneği olarak yayınladığımız deklarasyonlarla ve GDO konusunda hazırladığımız raporlarla toplumu bilgilendirmeye çalıştık. Bundan sonra da umarım böyle bir olayla sektör karşılaşmaz. Üzerimize düşen bir şey olursa görev olursa doğruları ortaya koyma konusunda yine her şeyi memnuniyetle yaparız. Çünkü bu görevi biz ülkemiz ekonomisi, ülkemiz tavukçuluğu ve halkımızın sağlıklı beslenmesi açısından yapıyoruz. Bu yaklaşımlarımızla da iftihar ediyoruz.

EŞ: *Halka böyle gereksiz panik, gereksiz korku verme konusunda bir diğer örnek de zannediyorum kene konusunda yaşandı. O konuda da sizin bilginizi rica edeceğim. Basında çok çıktı, kuş gribi nedeniyle çok sayıda milyonlarca tavuk itlaf edildi. Bundan dolayı keneler başıboş kaldı ve kene olayları arttı diye haberler. Hiç kimse düşünmüyor ki, kene olayları mera da beslenen hayvanlarla ilgilidir. Halbuki hiçbir şekilde köy tavukları olsun diğer serbest dolaşan kanatlılar olsun, bunlar merada gezmezler. Bunlar bahçelerde gezerler, tamamen yanlış bilgilendirme. Zaten kuş gribi nedeniyle yapılan bilgilendirmelerde olduğu gibi öyle milyonlarca tavuk da itlaf edilmedi. Bu konuların keneye hiçbir ilişkisi yok. Bu konulardaki yanlış bilgilendirmeler sonucunda bazı kanaat önderleri yanlış kanaatlerini topluma empoze ettiler. Bu konuda da biraz bilgi verir misiniz?*

ŞDT: Evet benzer yaklaşımları kene olayında, Kırım Kongo Kanamalı Ateşindeki olayda da söylemek mümkün. Hatırlanacağı üzere de, o dönemdeki olay tavukların itlaf edilmesiyle ilişkilendirilmeye çalışılmıştı. Bu tamamen bilimsellikten uzak bir yaklaşımdı. O açıdan da toplumu doğru bilgilendirmek gerekir diye düşünüyorum. Kırım Kongo Kanamalı Ateşi olayının kesilen veya imha edilen kanatlılarla bir alakası yok. Bunu da vurgulamak lazım.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun, var olun.*

ŞDT: Ben de teşekkür ederim.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ





MESUT TÜRKOĞLU



MESUT TÜRKOĞLU

Beypazarı Tavukçuluğu Mezuniyet Tezi

Erol Şengör: Mesut Hocam merhabalar. Sizin tavukçuluk sektörüyle eski yıllardan beri yoğun çalışmalarınızın olduğunu biliyoruz. Hatta geçmişte bu işle profesyonelce de bazı uğraşlarımız oldu. Tavukçuluk sektörüyle ilk kez tanışmanız ne zaman ve ne vesileyle oldu bizle paylaşabilir misiniz?

Mesut Türkoğlu: 1973-1974 yıllarında Ankara Üniversitesi olarak Beypazarı Tavukçuluğu hakkında Mezuniyet Tezi hazırlarken Beypazarı'ndaki tavukçuluk işlemlerini incelemem dolayısıyla tavukçuluk sektörüne ilgi duymaya başladım.

EŞ: Siz bir zootekni ve özellikle de tavuk yetiştiriciliği konusunda çalışıyorsunuz. Tavuk yetiştiriciliği konusunda geçmiş yıllarla ilgili deneyim ve görüşlerinizi bizlerle paylaşabilir misiniz?

MT: Zootekni Bölümünde öğrenci iken memleketin Beypazarı'nda Ankaradaki en ileri yumurta tavukçuluğu geliştirmekte idi. Dolayısıyla öğrenci olarak tavukçuluğa ilğim fazla oldu ve mezuniyetten sonra Ankara Tavukçuluk Enstitüsünde 1974 Ağustosunda göreve başladım. Aynı yıl Doktora öğrenime Tavuk Islahı ile ilgili çalışmalarda bulunmak üzere İsrail'e gittim ve 4 ay süresince uygulamalı tavuk ıslahı çalışmalarına katıldım. 1981 'de Beypazarı'nda akrabalarım ve hemşerilerimle beraber kurulan Beypazarı Damızlık Araştırma Merkezi diye (Beydam) adlandırılan mütevazı çiftlikte İsrail'de edindiğim yapay tohumlama ile kafes sisteminde yumurta tavuğu ıslahı çalışmalarını 3 jenerasyon yürüttüm. Ancak ANAP dönemiyle başlayan Liberal



Politikalar nedeniyle bu projeden vazgeçilerek Broiler PS temin edilerek broiler civciv üretimine başlamak zorun kalındı. Bu yöndeki üretim Beyyem ile birlikte Beypiliç'in doğmasına katkı da bulunmuş oldu. 1985 'te Amerikan Tarım Bakanlığı (USDA) tarafından Amerika'da yaptığım yaklaşık 5 aylık Broiler sektörüne yönelik çalışmalar sayesinde başta Beypiliç, Erpiliç olmak üzere sektöre bilinçli katkılar yapma imkânı oldu.

EŞ: Üniversitelerde eğitim ve araştırmalar açısından tavukçuluk konularına ne derece önem veriliyor? Bu konuda ülkemizdeki mevcut durum sizi tatmin ediyor mu? Neler yapılmalıdır?

MT: Ziraat Fakültelerimizin Zootečni Bölümlerinde kanatlı yetiştiriciliği ile ilgili, lisans ve yüksek lisans dersleri çoğu kez tatminkâr durumdadır. Ancak, Ankara, İzmir ve Bursa gibi illerimizde Ziraat Fakültelerinde ABD 'deki gibi Poultry Science bölümlerinin yer alması geleceğe yönelik bir beklenti olmalıdır. Bolu İzzet Baysal Üniversitesi bu yönde bir adım atmış olup, yeni kadrolarla desteklenmelidir.

Araştırmalar konusunda sektör/üniversite işbirliği zayıf olup, güçlendirilmelidir. Önde gelen Ankara, İzmir, Bursa ve Bolu'da özel sektör katkılarıyla araştırma alt yapısındaki eksiklikler tamamlanmalıdır.

EŞ: Tavukçuluk sektörünün şu an için ulaştığı seviye hakkında neler söyleyebilirsiniz?

MT: Tavukçuluk sektörümüz gerek yumurta üretimi ve gerekse Broiler üretimi yönüyle gurur duyacağımız bir noktadadır. Broiler damızlıkların halen daha büyük ölçüde ithal ediliyor olması bence bir eksikliktir. Hiç değilse yeterli PS üretecek kapasitede GPS çiftliklerimizin kurulması gerekir.

EŞ: Tavukçuluk sektörünün gelişmesiyle ilgili olarak geçmiş yıllarda yapılmış olan hatalar var mıdır?

MT: 1960'lı yıllarda Ordu Soya Fabrikasının kurulması ve soya üretimimin o bölgede başlatılması yanlış olmuş ve netice alınamamıştır. Soya üretiminin halen yeter kapasitede dahilden sağlanamaması tavukçuluk



.....

sektörü açısından önemli bir eksikliktir. Tavukçulukta halen çok sayıda aşı uygulaması yapılıyor olması da bir diğer sorundur. Ticari Broiler ile sektöre kuluçkalık yumurta üreten PS çiftliklerinin ayrı bölgede yoğunlaşması da yanlış bir durum olarak öne çıkmaktadır.

EŞ: *Çalışma hayatınızda sektörümüzle ilgili hoş anılarınız olmuştur. Bu konudaki bir, iki anekdotu bizimle paylaşmak ister misiniz?*

MT: Yıllarca öğrencilerimize yumurtanın kolesterol açısından ciddi bir tehlike oluşturmadığını anlattım ama acaba meslek fanatikliği mi yapıyoruz diye düşündüm. Toplumumuzda diğer gelişmiş ülkelerdeki gibi vatandaşlarımız sigara tüketmek yerine süt, yumurta tüketsin, ekmek yer gibi de kanatlı eti yesin diye mücadele verdim. Çok şükür ki bugün tütün ekim alanında artık mısır üretiliyor ve sigara içmek yasağı uygulanıyor. Tıp alanındaki hocalarımız da yumurta ve kolesterol konusundaki görüşlerini olumlu yönde değiştirmiş durumdalar.

EŞ: *Sayın Mesut Hocam. Verdiğiniz bilgilere çok teşekkür ediyoruz.*





NECMETTİN CEYLAN



NECMETTİN CEYLAN

Günümüzdeki Besleme Uygulamaları Çok İleri Noktalara Ulaştı

Erol Şengör: Necmettin Hocam merhabalar. Sizin tavukçuluk sektörüyle ilgili uzun yıllardır yoğun çalışmalarınız var. Tavukçuluk sektörüyle ilk kez tanışmanız ne zaman ve ne vesileyle oldu. Bu konudaki görüşlerinizi bizle paylaşabilir misiniz?

Necmettin Ceylan: Zootečni Bölümü son sınıf öğrencisiyken tavukçuluğu tanıdım. Prof. Dr. Rüveyde AKBAY hocam Bilimsel Tavukçuluk Derneği adına son sınıf öğrencilerine çam sakızı çoban armağanı türünden cüzi bir burs ayarlamıştı. Hocamızı tanımıyordum o zamanlar. Kanatlı dersini Prof. Dr. Mesut TÜRKOĞLU'ndan ve Prof. Dr. Kamil DOĞAN' dan almıştık. Burs vesilesi ile Rüveyde hocamızla tanıştım, ancak hocamla asıl mesaimiz ve iletişimimiz 1998 yılı Amerika dönüşünden sonra oldu. Rüveyde hocam benim tavukçuluğu sevmeme ve bu konuda çalışmalar yapmama vesile oldu diyebilirim. Tavukçulukla ilk tanışmam ise 3.sınıf stajında oldu. 3.sınıf stajımı Keskin ilçesinde Nizamoğlu Tavukçuluk işletmesinde yaptım. O zaman için en büyüklerdendi. Hubbard ırkı damızlıklar mevcut idi ve o zamanki en modern işletmeydi diyebilirim. Broyler damızlık işletmesinin damızlık kümeslerinde ve kuluçkahanesinde 1986 yaz döneminde 8-9 arkadaş yatılı olarak kaldık ve 1 ay stajımızı tamamladık.

EŞ: Siz bir Hayvan Beslemeci ve özellikle de tavuklar konusunda uzmanlaşmış bir bilim insanısınız. Tavuk yetiştiriciliği konusunda geçmiş yıllarla ilgili deneyim ve görüşlerinizi bizlerle paylaşabilir misiniz?



NC: Tavukçuluğun geçmişte hangi koşullarda yapıldığını insanlar unutuyor. Herkeste bir köy tavuğu özlemi, bir endüstriyel tavuk düşmanlığı yaratılmaya çalışılıyor. Hâlbuki tavukçuluk sektörü tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de kabuk değiştirdi, değiştirmeye devam ediyor. Bilen de bilmeyen de hep bahçe içinde, yeşillik alanda dolaşan bir tavuk yetiştiriciliği hayal ediyor ve onun ürünlerini tüketmeye özlem duyuyor. Oysa o zamanki kümes koşulları, hijyeni, bakım-idare, besleme, verimlilik, ürün kalitesi şimdikinden kesinlikle daha kötüydü. Kümeslerin pek çoğu ilkel koşullara ve donanımına sahipti. Kapasiteden bahsetmiyorum. Kümes koşulları yönünden kıyaslama yapıyorum. Metrekare başına kümeslere konulan civciv sayısı da değişmedi. Hatta şu anda daha az hayvan konuluyor. Kümes kapasiteleri küçüktü, (2000-10000 arası) ama çalışanların koşulları, kümes içi refahı, bilgi seviyesi, kullanılan yem kaynakları ve katkıları, ekipmanlar, teknoloji ve hayvan refahı konuları tavukçuluğun o döneminde daha kötüydü. Yani biz bundan 30 sene 40 sene önce daha üst kalitede et ve yumurta tüketmiyorduk kesinlikle. Hatırladığım kadarı ile standart ampuller ile aydınlatma yapılır, sobalarla kümes ısıtması sağlanırdı. İyi işletmelerde radyan kullanımı başlamıştı. Asma suluklarla su sağlanıyordu. Arayıcı bozulduğunda altlık çok ıslanır epey sıkıntı olurdu.

İlk asistan olduğum yıllardan itibaren sürekli kümeslerde araştırmalar yaptım, çalıştım. Yem fabrikalarında bulundum, gezdim, inceledim. Hala da aynı konularda araştırmalar yapmaya devam ediyorum. 1980 li yılların sonuna doğru yaptığımız araştırmalarda piliçleri 49 günlük yaşta kesiyorduk. Hatırladığım kadarı ile 1800 g civarında bir ağırlığa ulaşıyorlar ve 1 kg ağırlık için 2, 2.1 kg aralığında yem tüketiyorlardı. O yıllarda yaptığımız araştırmaların ilk 2 haftasında broyler civcivleri ana makinesine koyup büyütüyorduk. Günlük civcivler kümese ulaştığında ana makinesinde mutlaka şekerli su verirdik. Rasyon bilgisi, formülasyonu, yem yapımı, kullanılan yem kaynakları ciddi şekilde günümüzden farklıydı. Kanatlı sektörü yine yem hammaddeleri ve yem katkılarında önemli boyutta ithalat yapıyordu. Şimdikiğin yanında sorgum ve tapiyoka ithalatının önemli miktarda yapıldığını hatırlıyorum. Günümüzdeki besleme uygulamaları çok ileri noktalara ulaştı diyebilirim. O yıllarda arpa ülkemiz için önemli bir hammadde idi. Broyler üretiminde arpa kullanımı pek çok problem yarattığından enzim kullanımına ilgi de, özellikle arpa yararlanımını artırabilecek beta glukana, selüloz gibi enzimlerle başlamıştı.

EŞ: *Üniversitelerde eğitim ve araştırmalar açısından tavukçuluk konularına ne derece önem veriliyor? Bu konuda ülkemizdeki mevcut durum sizi tatmin ediyor mu? Neler yapılmalıdır?*

NC: Tavukçulukla ilgili olarak üniversitelerin özel bir ilgisi ya da stratejisi yok hala. Ziraat ve Veteriner Fakültelerinin mevcut yapısı tavukçuluk bilimini kalkındırmaya yeterli değil. Tavukçuluk sektörü çok hızlı büyüdü büyümeye devam ediyor. Halkımızın temel gıda kaynağını sağlamasının yanı sıra, kimse fark etmeden 3-5 sene içinde 1 milyar dolar ihracat yapabilecek bir büyüklüğe ulaştı. Bu hıza bilim ve eğitim alt yapısı ve gelişimi maalesef ayak uyduramadı. Ziraat ve Veteriner Fakültelerinin çalışma konuları ve bölüm yapısı tavukçuluk alanında yeterli alt yapının kurulabilmesi açısından gerekli açılımları sağlamaya yetmedi. O kadar çok bölümlü yapı içinde kadro ve kaynak aktarımı yapılamadı. Hala da durum farklı değil. Hiçbir üniversite ya da fakültenin biz tavukçuluk alanında yapılanmamızı geliştirelim, bu konuyu önemseyelim, araştırma ihtiyaçlarına öncelik verelim gibi farklı bir kaygısı yok. Tavukçuluğun ihtiyaçlarına göre kadro, laboratuvar alt yapısı ya da sanayi ile daha çok bütünleşebilecek ve onların sorunlarına çözüm üretecek araştırma tesisleri kurulmasına yönelik bir çaba maalesef yok.

Tavukçuluğun stratejik bir alan olduğunu maalesef anlatamıyoruz, ya da ülkemizin bilim kültürü bunu anlamaya yetmiyor. Sonuçta üretilen şey gıdadır. Hiçbir zaman önemi azalmayacak daha da artacak bir üründür. Kaliteli ve yeterli gıda temini artan nüfusumuz ve büyüyen ekonomimiz için özellikle bu coğrafyada çok önemli bir güç olacaktır. Bu yük görünürde büyük ölçüde özel sektörün üzerine yıkılmış gibidir. Ancak ileriki yıllarda bilimsel gelişmeleri, yenilikleri ve teknolojiyi üretme konusunda yeterli adımları atamazsak,



bunu yapan ülkelerle rekabet edebilme güzümüz azalır. O yüzden maalesef bu yönde bir strateji olmadığını görüyor ve üniversitelerimiz adına kaygılanıyorum. Bu nedenle üniversitelerin mevcut konumundan tatmin olmak mümkün değil. Sanayiye destekleyen bilim üretemediğimiz sürece kimsenin tatmin olması da mümkün değil.

Bu konunun bir politika olarak hükümet, TÜBİTAK ya da belirli üniversiteler tarafından önemsenmesi ve özel bir alan olarak görülmesi gerekiyor. Aksi halde bu alanda üreteceğimiz bilim yetmez, üniversitelerin sanayinin gerisinden gelmesine yol açar. Mevcut yapı içinde mutlaka Tavukçuluk Bilimi Bölümü (Poultry Science) yapılanmasına gidilmelidir. Hatta belirli üniversitelerin içerisinde Tavukçuluk Bilimleri Fakültesi kurulması daha gerekli olanıdır. Ayrıca özellikle TÜBİTAK'a da büyük sorumluluk düşmektedir. Tavukçuluk sektörü ile ilgili özel teşvik ve proje çağrıları yapılmalıdır. Tavukçuluk sektörünün ihtiyaç duyduğu alanlar üzerine sektörle birlikte çalışarak önemli katkı sağlayabileceğini düşünüyorum. Farklı bir düşünce olarak da burada öncelikle kayıt altına alınması bakımından BESD-BİR'in vakıf üniversitesi olarak gelecekte bir kanatlı bilimleri üniversitesi konusunu düşünmesini isterim. Bu öncelikle bir yüksekokul da olabilir. Ya da bir araştırma enstitüsü. Her şeyi devletten beklemenin yukarda anlattığım zorlukları var. Bu zorluklar nedeni ile mevcut üniversitelerin katkısı gelecekte de çok yüksek olmayacak gibi görünüyor. Ayrıca sektör kendi içinde spesifik, önemli gördüğü konularda doktora ve master çalışmaları yaptırabilir.

EŞ: Tavukçuluk sektörünün şu an için ulaştığı seviyeyi eski yıllarla karşılaştırdığımızda ne gibi gelişmeler olmuş. Bu konuda neler söyleyebilirsiniz?

NC: Tavukçuluk sektörü sürekli değişiyor, yenileniyor. Yenilik, değişim bu sektörde pozitif manada gerçekleşiyor. Sektör hem güncel ayak uyduruyor hem de sorunlarını çözmek için çaba gösteriyor. İnsanların bilgisi, görgüsü, yaşam tarzı, ekonomik gücü, algıları ve zevkleri değişiyor. Tavukçuluk sektörünün gerçeği bu faktörleri iyi yönetiyor olması. Tavuk ürünleri gıda alanında da büyük kolaylıklar getirdi. Soğuk zincir ve market kavramı sektörün yaygınlaşmasına önemli katkı sağladı. Ürün çeşitlemesi öyle çoğaldı ki; kemiksiz pırla, fileto, nugget, şinitzel gibi ürünler hepimizin sofrasında yer almaya başladı. Yani geldiğimiz noktada her türlü tavuk eti ürününü uygun fiyatlara neredeyse bütün marketlerde bulabiliyorsunuz. Bu tüketici açısından müthiş kolaylık. Ayrıca sağlıklı ve biyolojik değeri yüksek protein ağırlıklı bir gıdanın beslenmemizdeki yeri son derece önemli.

Geçmişe göre kıyaslanacak olursa fark çok açık ve net ortada. Dökme tavuktan markalaşmaya geçildi. İnsanlar fiyat yanında markayı da önemsiyor. Markalaşma daha kaliteli ve çeşitli ürün arayışını getirdi. Tüm firmalar nasıl farklı bir ürün sunabilirim yönünde araştırmalar yapıyor ve bunu ürünlerine yansıtıyor.

Geçmişe kıyasla daha modern, hijyenik ve verimli kesimhanelerde üretim yapılıyor. Bildiğim kadarı ile günde 500.000 adet tavuk kesen kesimhaneler mevcut. Tabii ki bunu destekleyecek bir entegrasyon modeli oluştu. Sayısal büyüklük önemli ama asıl teknolojide önemli ilerlemeler var. Teknoloji yanında üretim anlayışı ve felsefesi değişti ve değişiyor. Avrupa Birliği'ne ihracat ve uyum yasaları Türkiye tavukçuluğuna anlayış manasında önemli ivme kazandırdı. Bilhassa son 10 yıldaki gelişmelerde bunun katkısı büyük. Yani bana göre eskiyle kıyaslandığında en önemli değişim, üretim felsefesindeki farklılıklardır. Tavukçuluk sektörünün pek çok sorunu olmasına rağmen, felsefe olarak daha temiz, sağlıklı ve besleyici ürünler üretmeye odaklanıldı. Bu önemli bir gelişme. Bunu zorlayan pek çok olay da oldu. Tavuk bir gıda ve bilimle, laboratuvarla, teknoloji ile üretimi izlemez, önemsemezseniz büyük risk alırsınız. Dolayısı ile üretimin her aşamasını izleyen, kontrol eden ve raporlayan bir sistem mevcut günümüzde. Yem fabrikalarından, kümeslere ve kümeslerden kesimhaneye denetlenen ve izlenen bir üretim modeli uygulanıyor. Teknoloji ve bilim bu kontrolü daha da iyileştirmek için yeni buluşlar ve çözümlere odaklanıyor. 15-20 sene önce HACCP uygulamaları yeni yeni





önemseniyorken, bugün çok daha ötesi zorunluluk oldu.

Ben özellikle kendi alanımla yani tavuk besleme ile ilgili geçmişe baktığımda da bunu görüyorum. Yemin sadece bir besin sağlayıcı olmadığı kanıksandı. Yem formu ve hijyeni konusunda işletmeler önemli gayretler içerisine girdi. Pelet kalitesi, yem hijyeni yanında yemde izlenebilirlik bakımından fabrikalarda önemli değişimler yaşandı. Geçmişte sadece ham besin maddeleri analizi yapan fabrikalar şimdi yemlerde hem mikrobiyolojik, hem de besin maddesi yönünde analizler yapabilen gelişmiş laboratuvarlar kurdular.

Yemlerde hızlı analiz metotları geliştirildi. 5dk içerisinde yem hammaddelerinin protein, yağ, selüloz, fosfor, kalsiyum, kül ve enerji içeriği büyük doğrulukla tahmin edilebilir hale geldi. Bu konuda NIR cihazları büyük gelişme kaydetti. Yine belirli firmalar NIR esaslı amino asit veri tabanını tesis ettiler. Bu yönde çalışmalara odaklandılar ve amino asitleri de kısa sürede tahmin edebiliyorlar. Bunlar daha doğru yem yapma yönünden üretilen yemlerin kalitesine büyük katkı sağlayan gelişmeler. Yemin değerini artıran önemli biyoteknoloji ürünleri devreye girdi. Son 10 yılda enzimler, prebiyotikler, probiyotikler ve bağışıklık destekleyici ürünlerde ileri düzeyde gelişmeler oldu ve tavukçuluk sektörü de bunları kullanmasını bildi. Treonin ve Valin amino asitleri ekonomik olarak bulunabilir ve üretilebilir olmaya başladı. Bence besleme konusunda ülkemizde ve dünya ölçeğinde 2 temel yenilik sektöre büyük katkı sağladı. Bunlardan birincisi fitaz enzimidir. Bence sektör fark etmedi ama fitaz enzimi çok önemli katkı sağladı. İkincisi ise yem katkısı olarak amino asitlerin devreye girmesidir. Amino asit sindirilebilirliği ile ilgili bilgiler ve amino asit besleme modelleri tavukçuluğun bundan sonraki gelişmesine ve sorunlarına çok önemli katkı sağlayacak. Ülkemiz henüz bu alanı yeterince kullanmıyor bana göre. Ama 1-2 yıl içerisinde sanırım gelişme sağlanacak. Özellikle yem hammadde sorunları bu gelişmeyi tetikleyecek. Yani özetlemek gerekirse sektör geçmişten günümüze bilgi ve teknoloji ile büyüdü.



Bilgi ve teknolojiye çok iyi adapte oldu. 2000’li yıllara kadar bir emekleme dönemi yaşadı ve önemli bir bilgi alt yapısı ve teknoloji oluşturdu. İletişim, otomasyon, bilgisayar sistemleri ve biyoteknoloji devreye girince büyüme çok hızlandı.

ES: *Tavukçuluk sektörünün gelişmesiyle ilgili olarak geçmiş yıllarda yapılmış olan hatalar var mıdır?*

NC: Mutlaka vardır. Hala da vardır. Mevzuatlar ve yönetmelikler sürekli değişiyor. Sektör de hata yapıyor, kamu da hata yapıyor. Ama son 20 yılda büyük bir sanayi ve üretim dalı haline gelmek kolay değil. Öğrenmeden, hata yapmadan olmuyor. Önemli olan doğruları bulabilmektir. Bazen zor oluyor, iş işten geçiyor. Türk tavukçuluğu dünya ölçeğinde önemli bir yere geldi. Burada herkesin emeği var. Doğrusuyla yanlış ile bu noktalara gelindi. Bence üretime çok odaklandık ve üretimle ilgili sorunları gününbirlik çözmeye çalıştık. Ülkesel bir tavukçuluk hedefimiz olmadı. Büyüme manasında gıda üretimi manasında söylemiyorum. Üretiyoruz, daha çok üreteceğiz kesin. Ama tavukçuluğa girdi sağlayan konulara yönelik olarak özel bir politikamız olmadı. Olamadı belki. Kişi başı 1-2 kg’dan 30 yılda artan nüfusumuza rağmen 20 kg beyaz et ve 185 adet yumurta tüketir duruma geldik. Dolayısı ile bu hızlı büyüme içinde pek çok şeyi taklit ettik. Biz yaratmadık. Yaratmada öncü olmadık. Sanayisini de girdisini de satar hale gelemedik. Yani tavuk eti, yumurta üretiyoruz, halkımızı besliyoruz, yurt dışına satıyoruz. Ülke için büyük bir katma değer yaratıyoruz. Ama nihayetinde çok düşük kârlı ürünler bunlar. Katma değeri yüksek, yüksek kârlı ürünler üretemedik. Bu hatamıdır, imkânsızlık mıdır, ayırımı zor. Ekonominiz, biliminiz, alt yapınız ve birikimleriniz ne kadar güçlü ise o kadar oluyor bunlar. Bundan sonra umarım sektör kalkınmasını girdileri ile beraber sürdürme noktasında da politikalar ve stratejiler geliştirmeyi düşünür.

Sektör hata da yapsa, hızlı toparlıyor. Çünkü doğru yolda yürüyor. Büyüyen ve genç nüfusumuzun en önemli gıda kaynağı olan sağlıklı piliç etini ve yumurtayı üretiyor. Ama bu büyüme bir yerde tıkanacak ya da yavaşlayacak. 10-15 yıl sonrasını düşünmek lazım. Daha rekabet edebilir ve sürdürülebilir bir üretim modeline hazırlanmadan olmaz.

Sektörün gelişmesiyle ilgili bir hata da bence biyoteknoloji ve ürünlerine yönelik kamunun bakış açısından kaynaklandı. Yakın geçmişte oldu ama biyogüvenlik kanunu eksik ve çok kısıtlayıcı olarak sektöre önemli sorunlar çıkarıyor ve çıkarmaya devam edecek. Hem bilimsel manada hem de üretim noktasında pek çok açmaza sokacak bir içeriğe sahip. Ayrıca son 10 yıldır Avrupa Birliği’ne uyum sürecinde kanunların iyi adapte edilememesinin zorlukları sektörün enerjisini almaya devam ediyor. Umarım yemle ilgili rendering krizi konusunda ilgililer ülkemizi düşünerek hareket ederler.

Yine diğer önemli bir hata da spesifik bir yem politikamız olmadı. Mısır konusunda gelişme sağlandı ama yağlı tohumlar ve soya konusunu şimdiye çözmüş olmalıydık. GDO manasında söylemiyorum asla. Üretilsin de nasıl üretilirse üretilsin. Hem katma değeri yüksek ürünleri ithal ediyoruz, hem de önemli yem kaynaklarını ithal ediyoruz. Ben bildim bileli böyle. 30 sene öncesinde de en büyük sorun olarak yem hammaddesi ithalatı hep anlatılırdı, söylenirdi. Şimdi de fazlasıyla ithalat yapıyoruz. Soya ürünleri ithalatı 2.5 milyon tona yaklaştı. Tavukçulukta neredeyse en büyük maliyet unsuru. Sürdürülebilir ve rekabet edebilir bir tavukçuluk sektörü için son derece önemli. Bölgesel avantajımız var ama ilerde Rusya ve Ukrayna’yı düşünmemiz lazım. Ukrayna siyasi sorunlarından kurtulursa onların yem fiyatlarıyla aynı bölgede baş etmemiz çok zor olur. Bunları düşünmemiz lazım. Bu tabii ki tavukçuluk sektörünün tek başına bir hatası değil. Kamu ile birlikte özellikle bu sorunlara hiç değilse bundan sonra ciddi şekilde eğilmek ve beraber bir şeyler yapmak gerekiyor. Katma değeri yüksek ürünleri üretmiyorsak, hiç değilse bu sorunu önemsememiz mutlaka gerekli. Önemsemek de yetmez, 10 sene sonra hala yeterince üretmiyor olursak çok büyük hata yapmış oluruz. Bu hatanın boyutu ve bizi etkilemesi o zamanki konjonktüre göre değişebilir. Ama üretebilirsek kesinlikle büyük bir avantaj



sağlanacaktır.

ES: *Çalışma hayatınızda sektörümüzle ilgili hoş anılarınız olmuştur. Bu konudaki bir, iki anekdotu bizimle paylaşmak ister misiniz?*

NC: Sektörle birlikte çok şeyler yaşadık. Öğrendik, öğrettik, çok tecrübelerimiz oldu. Elbette bunların önemli bir bölümünü üniversitede yaşıyoruz. Ziraat Fakültesi Zootečni Bölümü öğretim üyesi olarak kanatlı besleme dersini anlatıyorum son sınıf öğrencilerine. Yüksek Lisans ve Doktora düzeyinde pek çok öğrenci yetiştirmeye çalıştım, çabaladım. Sektörü anlatmaya, sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikte öğrenci yetiştirme ve bilim üretme çabası içindeyim. Sektörle pek çok ortak araştırmalar yapıyorum ve öğrencilerimiz mutlaka bu araştırmalarda yer alıyorlar. Onların görgü ve tavukçuluğa bakış perspektifini değiştirmek, ufuklarını açmak benim için son derece önemli.

Buna yönelik bir anımı da burada paylaşmak isterim. 2011 yılından itibaren BESD-BİR Uluslararası Beyaz Et Kongresini düzenlemeye başladı ve o yıl Mayıs ayı başında 1.sini gerçekleştirdi. 2015 yılında da 3.sü yapılacak. Benim gençlere verdiğim önemi ve onlara tavukçuluğu sevdirmemle ilgili çabalarımı BESD-BİR başkanı Dr. Sait KOCA önemli bir destek verdi. Birinci kongrede kongre başkanı olarak öğrencilere de destek olalım, onlara burs sağlayalım önerisi yaptım. İlk planda Sait Bey bana 4-5 öğrenciye veririz diye cevap verdi. Kendisi ile sohbetimizde gençlerin çabalarını, destek verildiğinde ne kadar mutlu olduklarını, gözlerinde oluşan ışıltıyı görmem ne kadar önemli olduğunu anlattığımda, burs sayısını 24 öğrenciye yükseltti hemen. Sait Bey ikinci kongrede daha ben ağzımı açmadan hocam sana bir sürprizim var dedi. Hayırdır Sait Bey diye sorduğumda, bu sene öğrencilere verilecek burs sayısının 60 olmasına karar verdik dedi ve bunu duyduğumda çok mutlu oldum.

Aynı duyguyu, heyecanı gençler için hissetmek ve bunun önemsendiğini görmek beni fazlası ile etkiledi. Sait Bey'in bu konu yanında bilime verdiği destek ve öneme dair düşünceleri ve teşvikleri beni her zaman etkilemiş, mutlu etmiştir. 3. kongreyi de 2015 yılında yapacağız ve çalışmalar yoğunlaştı. 3. Kongreye gelecek burslu öğrenci sayısının 68 olarak belirlendiğini de ifade edeyim yeri gelmişken. Kongrenin üst düzey olması ve kalitesinin artırılması yönünde BESD-BİR yönetimi müthiş istekli ve sektöre yaraşır olması noktasında çok pozitif davranıyorlar. Kendilerine buradan teşekkür etmek isterim.

ES: *Sektörün sorunlarına yönelik farklı bir şeyler söylemek ister misiniz?*

NC: Konuşmamın belli bölümlerinde ifade ettim, etmeye çalıştım. Araştırma-Geliştirme faaliyetlerini daha çok önemsemeli sektör. Bu konuda bir hedef koymalı. Kendi başına, ya da üniversitelerle, enstitülerle daha çok proje yapma konusunda daha fazla çaba içerisinde olmalılar. Bu yönde bir Ar-Ge alt yapısı ve personeli oluşturmalarında çok fayda var. Beyaz et sektörü bunları da başarabilecek noktalara gelmeye başladı. Ekonomik gücü ve birikimi buna hazır. Bilimsel alt yapısını güçlendirme noktasında her işletmenin kendi sorunlarını çözmeye ve geliştirmeye yönelik yapabileceği çok şey var. Bu amaçla kamu kaynaklarına yönelik projeler yapma yeteneklerini artırmak zorundalar. Üretime ve verimliliğe daha araştırmacı gözle bakabilen bakış açıları gerekiyor. Farklı olmak, farklılık yaratmak noktasında Ar-Ge ye çok ihtiyaçları olacak. Bunun için doğrudan ihtiyaç olan konuya yönelik mevcut personelinin Ar-Ge niteliğinde üniversitelerde master ve doktora çalışmaları yapmasını da destekleyebilir. Sektör kendi Ar-Ge imkânları ve alt yapısını geliştirmeli ya da kurmalı ve bu alana yatırım da yapmalıdır. Bilhassa yumurta üretim sektörü bu açıdan çok zayıf ve önemli yapısal sorunları var. Yumurta sektörü daha geriden geliyor maalesef. Orada henüz entegrasyon modeli tam oturmadı ve kapasite varyasyonu yanında kullanılan teknoloji ve bilgide de önemli uçurumlar var. Yumurtayı da izlenebilirlik, kontrol, denetim ve ürün kalitesi manasında beyaz et sektörü seviyesine çıkarma konusunda çalışmalıyız. Bunu desteklemeliyiz.



..... ● ●
EŞ: Necmettin hocam, görüşlerinizi bizlerle paylaştığınız için çok teşekkür ediyoruz. Sağ olun var olun

NC: Ben teşekkür ederim.





ÜLKÜ KARAKUŞ



ÜLKÜ KARAKUŞ

Sağlıklı Yem Olmadan, Sağlıklı Gıda Olmaz

Erol Şengör: Ülkü Bey hoş geldiniz. Bugün sizinle burada tavukçuluk sektörüyle ilgili deneyimlerinizi paylaşmak, görüşlerinizi almak, sektörle ilgili bugüne kadar sektörün geçtiği aşamalar konusunda görüşlerinizden istifade etmek için bir araya geldik. Siz sektörün çeşitli kademelerinde bugüne kadar görev yaptınız. Tedarik kısmında görev yaptınız. Ondan sonra üretim kısmına biraz geçtiniz. Şu anda da sektörün en büyük girdi kaynağı olan yem konusunda en büyük kuruluşun başkanı görevini yapıyorsunuz. Bize tavukçulukla ilgili deneyimlerinizi, görüşlerinizi, sektörün nereden nereye geldiği konusundaki fikirlerinizi paylaşırsanız çok memnun oluruz. Buyurun.

Ülkü Karakuş: Hoş bulduk. Teşekkür ederim. Ben Ziraat Fakültesi'nden mezun olduktan iki hafta sonra bir yem fabrikasında göreve başladım ve o başladığım günden bugüne kadar da yem sektörüyle ve destek verdiği hayvancılık sektörleriyle hep yakından ilişki içerisinde oldum. Hayat bizi tabi hep özel sektörde hizmet vermeye yönlendirdi. Yem fabrikasında bir yıl çalıştıktan sonra askerlik hizmeti. Askerlik hizmetinden sonra da yine yem sektörüne tavukçuluk sektörüne destek hizmeti veren Roche'ta on yıl civarında hizmetim oldu. Daha sonra da kendi işimi kurmak üzere ayrıldım. O günden bugüne de kendi işimi götürmeye, yönetmeye çalışıyorum. Tavukçuluk sektörüyle ilgili benim ilk deneyimim, ilk karşılaşmam üniversitede oldu. Bir kümese gitmiştik. Kırk tane falan tavuk vardı orada görmüştük. Daha sonra bir iki kez civciv yemi yaptık pazarlarda satmak üzere.

Ben ilk 85 yılının sonuydu sanıyorum tavukçuluk sektöründe hızlı faaliyet göstermeye yem fabrikalarında Roche adına hizmet ederken başlamıştım. O dönemde tavukçuluğa özellikle yumurta tavukçuluğuna hızlı

bir destek programı vardı. Yem sektörüne bir destekleme vardı. Hareketli bir dönemdi. Tavukçulukla ilgili bir özet bilgi vermem gerekirse yirmi beş yıla sığdırılan inanılması güç bir hızla gelişen bir sektör geliyor benim aklıma. Örnek bir sektör. Çünkü 85-86 yıllarında tavukçulukta bir Hasan Karabacak vardı, bir Fazlı Kul vardı, onun bir kardeşi Neşet Kul vardı, işte bizim İbrahim hocamız vardı.

EŞ: Nizamettin Kaytaaz vardı. Rahmetli.

ÜK: Nizamettin Kaytaaz vardı, Ali Ericek bey vardı. Et Balık'ta 90 yılında falan böyle iki bin tavuk kestirmek için sırada beklenirdi. Bu insanların çoğu bugün yok. Efendim Ulustaki kalede kaçak bir kesimhanede vardı, dokuz metre kare çapında. Kuru kesim yapardı, varillerin içine atar yollarlardı. Tavukçuluk buydu.

EŞ: Yani kesimhane sıkıntısı büyüktü.

ÜK: Kesimhane sıkıntısının büyük oluşu bir tarafa, tavukçuluk tamamen böyle anılıyordu. Taa ne zamana kadar, işte Köy-tür'ün öncülüğünde, Mudurnu'nun devamıyla birlikte, daha sonra hızla yüzümüzü ağartacak tesislerin çoğalmasıyla birlikte tavukçuluk 2010 yılı itibariyle dünyada belki eşi benzeri olmayan, süratle teknolojik anlamda kalite anlamında dünyayla rekabet edebilecek bir duruma geldi. Tavukçuluk Türkiye'deki hayvancılık sektörünün yüz akıdır bizim tavukçuluk sektörümüz. Eskiden iki bin beş yüzlük, beş binlik bir kümes dediğinizde, o evin ailesini geçindirirdi. Adam oğlunun düğününü yapardı, iki bin beş yüzlük, beş binlik broyler kümesi muazzam bir olay demektir. Şimdi günlük kesim kapasitelerini düşündükçe ne kadar gelişme sağlandığını nerelerden nerelere geldiğini memnuniyetle görüyoruz. Biz konum itibariyle tabii yem sektöründe faaliyet gösteriyoruz ama bu tavukçuluk firmalarımızın tamamı, çok da sevinerek söylüyorum hepsi aynı zamanda bizim derneğimizin de üyeleri ve bizim örnek aldığımız çok insan çalışıyor içerisinde. Hepsini geçmişleri ile bir örnek alınacak insanlar topluluğu. O anlamda hepsine ben sektörümüz adına, Türk tarımı adına şükranlarımı bir defa daha ifade ediyorum. Herkes gerçekten çok emek sarf ederek geldi bugünlere. Bir de benim yıllardır gördüğüm bir olay, bu sektör kazandığı bütün parayı Türk milletinin hizmetine, bu sektöre yatırım olarak sundu. Yani götürüp parasını başka sektörlerde, başka yerlerde, tarım sektörünün haricindeki yerlerde değerlendirmedir. Kazandığı bütün parayı kendisini yenilemek, teknolojisini yenilemek, kapasitesini yükseltmek için kullandı. O anlamda takdire şayandır. Sözleşmeli üretim modeliyle, ilgili çiftçiyle işbirliği içerisinde çalışması bizim için takdire şayandır. Örnek alınabilecek şeylerdir ve kendi ayakları üzerinde durabilen bir sektördür bu sektör. Kendi ayakları üzerinde yükseldi. Eski günlerde Ankara'da Ulustaki kalede, yada Ankara'nın Şehit Ali köyünde variller içinde kesilen, içinde kaynar su bulunan variller içine atılarak tüyleri yumuşatılan sonra bir asenkrom motorunda pabuçlar vardır oraya elle tutularak tüylerinin yolunduğu, günde elli tane atmış tane yüz tane tavuğun kesildiği günlerden bu günlere gelindi.

EŞ: Tabi son derece hijyenik olmayan üretim şartlarıydı bunlar ama o günün durumunda bunlar bile belki moderndi diye düşünülebilirdi.

ÜK: Tamamen ilkel koşullarla tabi. Bizim zamanımızda tavuk iki şekilde yenilirdi. Ya tavuk hastalanacak, kafayı düşürünce, hemen şunu ölmeden kesin derlerdi bahçede büyürken, ya da evde birisi hasta olacaktı. Bir hasta görmeye giderken bizim evimizde, annemiz pilavın üstüne bir tane tavuk kesilir o tavuk götürülürdü. Tavuk aynı zamanda misafir yemeğiydi bizde. Bir şeref misafiri geldiğinde kesilir ve pişirilirdi. Normalde tavuk yemek ne demek, ayda bir defa belki.

EŞ: Zengin sofrası gibi.

ÜK: Evet. Şimdi o günden bugüne geldiğimizde biz şimdi sıkıştığımız zaman benim aklıma ilk gril piliç geliyor benim hala ağzımın suyu akar gril pilici gördüğümde. Şimdi tabi bazı söylenenler eski tavuklar nerede





dendiğinde onu da çok iyi izah etmek gerekir diye düşünüyorum. Nereden nereye geldik. Bir de sanıyorum broiler tavukçuluk sektörü üç beş milyar dolar civarında cirosu olan bir sektör. Tabi yumurta tavukçuluğunda belki önümüzdeki beş on yıllık süreç içerisinde büyük kapasiteli, insan emeğinin daha minimize edileceği teknoloji geliyor yavaş yavaş. Broilerin yaşadığı süreci yumurta tavukçuluğumuz da hızla yaşayacak. Biz şimdi geldiğimiz bugün itibarıyla Avrupa birliğine ihracat için izin almış üyelerimizin de olduğunu bildiğim için komşu çevre ülkelere, gönderdiğimiz piliç etini ve yumurtayı yiyen komşularımızın insanları başka ürün yemez diyebiliyorum. Çünkü bizden giden tavuklar ve yumurtalar, iddia ediyorum, dünyada eş değerleriyle mukayese edilmeyecek derecede kalitelidir. Biz kalitemizle bu sahalara giriyoruz, girmeye devam ediyoruz ve son üç dört yıldır ihracatımızdaki o yüksek artış hızları onu gösteriyor. Tabi bu gelişmelerden sonra tavukçuluk sektörünü bekleyen sıkıntılar neler olabilir diye düşündüğümde, bir defa biz basında tartışıldığı şekliyle tedirgin gidiyoruz. Çünkü zamanında bir yorumcu tavukta hormon var dedi hiç aslı astarı olmayan bir işle biz aylarca uğraştık. Millet tavuk yemedi. Efendim bir kuş gripi krizi geldi millet tavuk yemedi. Burada kuş gripinin ya da hormonun ne olduğunun, tavukta olmadığıyla ilgili sağlıklı bir bilgi iletişimi olmadığı için sektörümüz büyük zarar gördü. O bakımdan bunları her an ve her zaman basın tarafından ortaya çıkarılabilecek problemler olarak görüyoruz. Tavukçuluğumuzun bu tür haksız yere ortaya çıkarılan eleştirilere ya da suçlamalara karşı hazırlıklı olması ve kendi iç dinamikleriyle buna bir ekip, tim oluşturarak bu tür şeylerle mücadele etmesi lazım. Kuş gripinde ben biliyorum ki biyogüvenlik önlemlerinin en üst düzeyde uygulandığı entanstif besilicikte kuş gripi riski sıfıra yakındır. Bizim kuş gripiyle hiç ilgimiz yoktu. Ağrı'nın bir yerinde ya da Zonguldak'ın bir yerinde uç noktalarda açıkta beslenen hindilerde görülen bir iki küçük vakayla bizim sektörümüz çok ağır darbeler aldı. İnsanlar o günlerde tavuk eti ve yumurta yemekten kaçtılar. Tavuk eti bana göre en sağlıklı protein kaynaklarının başında gelir. Onun için gelişen bir sektörün kendi kriz yönetimiyle ilgili ekipler timler oluşturması gerekir.

EŞ: Çok haklısınız sektör zaten bunun farkına vardı ve bu olaylardan sonra bu hormon iftirasından sonra da bir oluşum gerçekleştirdi. Halkın bilgileneceğine ihtiyacı var. Tavuk nasıl üretiliyor, nasıl büyütülüyor, hangi yemleri yiyor, yeminde neler var, nasıl kesiliyor. Bu konularda halkın bilgilendirilmesi için sektör Sağlıklı Tavuk Bilgi Platformu adıyla bir platform kurdu. Bu platform hakikaten halkı bilgilendirmek, bilinçlendirmek konusunda oldukça güzel işler yaptı. Siz de bu platformun danışmanlarından birisiniz. Siz bu platforma da güzel hizmetler veriyorsunuz çok teşekkür ederiz.

ÜK: Ben teşekkür ederim.

EŞ: Sektörle ilgini böyle daha farklı, güzel bir anınız, güzel bir anekdotunuz, aklınıza gelen bir şey varsa bizimle de paylaşarsanız çok memnun oluruz.

ÜK: Vallahi bir anda önceden söyleseydiniz hazırlık yapardım ama şimdi birden aklıma şimdi geldi. Şunu söyleyeyim, çeşitli deyimler var işte “tarladan sofraya” efendim “meradan çatala veya tabağa” gibi değişik yöntemlerle bu işe dikkat çekilmeye çalışılıyor. Bir defa hayvancılık işletme giderlerinin %70'ine yakını yem oluşturuyor. Yem eşittir gıda (feed=food) ifadesiyle zaten bu önem dünyada kendi yerini buldu. Yemden gıdaya doğru sağlıklı yem olmadan sağlıklı gıdaya ulaşmak mümkün değil. Dolayısıyla biz bunun bilincinde olan bir sektör mensubu olarak sağlıklı yem üretmek için elimizden gelen her türlü gayreti gösteriyoruz. Neden? Türkiye’de kurulu kapasite, mevcut kullanımın üzerindedir. Serbest piyasaların işlediği yoğun bir rekabet ortamı vardır. Burada ancak kalitemizle öne çıkabiliyorsunuz. Bunun bilincinde olan firmalarımız büyüdü aldı başını gitti ve sektörde şuanda kendi aralarında yarışıyorlar. Şimdi yemden gıdaya ya da yem güvenliğiyle ilgili alabileceğimiz her türlü önlemin doğrudan insan sağlığıyla ilgili olduğu bilincini taşıyoruz. O anlamda yemle ilgili neler olabilir? Benim sanıyorum sektöre ilk girdiğim 1984 yılıydı. Yem fabrikasında görev yaparken yemi analiz etmişler kül çıkmış. Kül oranı değerlerin üzerinde çıkmış. Tabi



biz daha yeni mezun taze ziraat mühendisiyiz, daha askerliğimiz bile yok. Hakimin karşısına çıktık. Benim görev yaptığım yer küçük bir yer. Biz de mühendis olarak tanınıyoruz işte oradaki erkan tarafından. Hakime hanım bir şey soracağım dedi, yani dedi ağırlık yapacak bir şey koysaydınız, bu külle ne gramajı aldınız ki falan diye böyle bir anı vardı. Şimdi o geldi birden aklıma.

EŞ: *Yani yeme kül kattığınızı düşünüyorlardı.*

ÜK: Tabi biz de işin aslını hakime hanıma anlatmıştık o zaman. Daha sonra tabi işin doğrusu ortaya çıktı beraat ettik ama böyle bir anım olmuştu.

Bir de şöyle bir anım var. Benim Elmadağ'da on beş binlik bir kümesim var. Et tavukçuluğu olarak çalıştırıyorum. Hayvanlar kırk iki-kırk üç günlüklerdi. Şimdi yetiştirme süresi biraz daha geri çekildi. Hayvanların kesim yaşı geldi keseceğiz. Et Balığa veriyorduk sanıyorum. Hayvan toplamaya dışarıdan adam alırdız biz. Beş tane altı tane adam gelir onları gece toparlar kamyonlara yükler göndeririz. Benim kümesteki bakıcı dedi ki ağabey bu kümese toplayıcı çocuklar gelmedi dedi. Ee kamyonlar gelmiş, hayvanın yemi bitmiş, o gün yüklenmesi lazım. Ben arabaya bindim gece gittim oraya saat on-on buçuktu sanıyorum.

Giydik elbiseleri başladık tavukları toplamaya. Sabah dört buçuk sabah ezanı okunana kadar biz o broilerleri kamyonlara doldurduk. Üstüm başım elim yüzüm tavuk pislikleri içinde kalmıştı. Sabah dört buçuk beş'e kadar o tavukları toplamıştım ben de. Hiç unutmuyorum bizim bakıcı bir parmağını sokuyor sekiz tane tavuğu alıp kaldırıyor, küt götürüyor, biz birer birer, tane, tane topluyoruz. Tavuk çırpınıyor, elimiz yüzümüz çizik içinde. O gün sabah dört buçuğa kadar iş başa düşünce öyle bir anımda vardı.

EŞ: *İş başa düştü diyorsunuz yani.*

ÜK: Allah tarımsal alanda üretim yapanlardan razı olsun. Onlara ne kadar şükretsek azdır. Her anı, her aşaması büyük insan gücüne dayanan ve Türkiye'nin uzun vadeli işsizliğiyle ilgili çok büyük yükü alabilecek bir sektör olarak görüyorum ben tarım sektörünü. Onun için sosyal boyutu da göz önüne alarak tarım ve buna bağlı tarımsal sanayi entegrasyonunu geliştirmeden Türkiye'nin sanayi toplumu ya da hizmetler sektöründe yoğun faaliyet gösteren bir ülke olması mümkün değil.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz sağ olun var olun bize güzel bilgiler verdiniz. Görüşlerinizi paylaştınız çok teşekkür ediyoruz.*

ÜK: Ben teşekkür ederim hayırlı uğurlu olsun.





İBRAHİM ÖZTÜRK



İBRAHİM ÖZTÜRK

Küçük Adımlarla Ama Sağlam Yürüyoruz...

Erol Şengör: *Siz tavukçuluk sektöründe uzun yıllar hizmet veren hala da bu sektör içinde faaliyet gösteren bir kuruluşun başındasınız. Bize bu sektörle ilgili, bunun başlangıçtaki durumu, bugüne nasıl geldi, siz bu sektöre nasıl girdiniz? Bu konularda bize bilgi verebilir misiniz?*

İbrahim Öztürk: Benim rahmetli babam 1971 yılında Tavukçuluk Araştırma Enstitüsünün Ankara'da köylülere açmış olduğu tavukçuluk kursuna katılmış. Kendisi sebze bahçivanlığı yapıyordu Sincan'da. Böyle bir yerimiz vardı, bahçemiz vardı. Kurstan sonra yüz elli adetlik iki tane yumurta kümesi yaptık kendimize. Bunun için briketleri de kendimiz dökmüştük. Daha sonra 74 yılıydı bizim yanımızda akrabalarımızın boş bir binası vardı. Orayı birileri geldiler kiraladılar tavukçuluk yapmak üzere. Broilerle ilk orada tanıştık et tavuğuyla 74 yılında. Baktık ki çok çabuk geliyor ve bunun da alıcısı var. Bizim de eski kümeslerimiz vardı, o küçük kümeslerimizi tamir ederek Yupi'den, Hanri Bey'den civciv talep ettik. Bolu kalite yem vardı Hacı Yusuf ondan da yem istedik. 900 adet tavukla bu işe başlamış olduk.

EŞ: *Yani yumurta üretmeye başladınız?*

İÖ: Yumurta değil et tavuğu üretmeye başladık. Yani dokuz yüzlük bir kümesim vardı sonra bunu bin beş yüz'e çıkardım.

EŞ: *Peki ürettiğiniz bu piliçleri ne yapıyordunuz?*



İÖ: O zaman Ankara'da gril satan gençlik parkı ve Ulus'ta birkaç tane Uğrak lokantası gibi lokantalar vardı. Buralarda gril tavuk gibi tavuklar satılırdı çevirme tavuklar. Onlara sattık. Onların kesimcileri vardı Ankara'da. Onlar bizden gelip alıyorlardı. Kırk günde kırk iki günde gril yetişiyordu. Yaklaşık olarak et kilosu bir kilo civarında dokuz yüz gramla bir kilo arasında, onlara pazarlıyorduk.

EŞ: *Bu kesimci dediğiniz insanlar sizden aldıkları tavukları kesmek için kesimhaneleri mi vardı? Kesimhanede mi kesiyorlardı?*

İÖ: Kesimci tabir ettiğimiz kişiler vardı Ankara'da beş-altı tane onlara veriyorduk. Onların sadece kesimhaneleri vardı. Onlara kesimci diye hitap ederdik.

Ankara'da itfaiye meydanındaydı bunlar. Bunlar daha önce pazarlarda ellerinde tavuk satmışlar, daha sonra tavukçuluk biraz daha gelişince bunlar eski tamburlu yolma, varilde haşlayıp tamburlu yolucularda yolarak bu şekilde üretim yapan kişilerdi. Bunlar modern kesimhane değildi ama eskisi gibi daha iyi usullerle bunları kesip özellikle lokantalara Ankara'da han tabir ettiğimiz , Ulus'ta et, sebze ve meyvenin satıldığı bir kapalı pazar yeri vardı. Orada satılırdı. Kasaplar bunu almazlardı o zaman. Kasaplar tavuğa bulaşmak istemezlerdi. Yani tavuk parçalamak, tavuk satmak onlara ikinci derece bir iş gibi görünürdü. İkinci sınıf bir kasap dükkanı gibi addedilirdi o zaman.

EŞ: *Siz ürünlerinizi bunlara veriyordunuz?*

İÖ: Biz ürünlerimizi bunlara vererek baktık ki para kazanıyoruz. Bu işi meslek edinmeye başladık.

EŞ: *Kapasiteyi artırdınız?*

İÖ: Kapasiteyi artırdık. Çok zor şartlarda tabi o günün şartlarında. Kapasitelerimizi işte bin, bin beş yüz'den dört bin'e çıkardık.

EŞ: *Yani dört bin tavuk büyütüyorsunuz artık?*

İÖ: Dört bin tavuk büyütüyoruz bir dönemde, iki aylık bir dönemde. Öyle bir kapasiteye çıktık.

EŞ: *Yemi nereden alıyordunuz bu durumda?*

İÖ: Yemi Türkiye'de o zaman Koçman grubuna ait İstanbul'da Topkapı vitaminli, Bursa'da Bursa vitaminli, Bolu'da da Bolu vitaminli yem vardı. Biz Bolu vitaminli yemden alıyorduk. Onun ortağı vardı Hacı Yusuf diye bir şahıs ondan alıyorduk. Yemi bilen başka kimse de yoktu. Kimse yem yapmayı bilmiyordu.

EŞ: *Bu dediğiniz günler takriben hangi yıllar?*

İÖ: Bunlar 74, 75, 76 yıllarıydı. Aynen böyleydi. Devlet Yem Sanayi vardı fakat devletin yem sanayinde ürettiği kanatlı yemleri kalitesizdi. Onlarla biz hayvanlarımızı yetiştiremiyorduk.

EŞ: *Tabi devletin yem sanayi kayıtlı ve belirli standartlara uygun yem üretmesi lazım. O zamanda standartlar muhtemelen gelişmiş standartlar değildi. Dolayısıyla düşük standartta yem üretimi oluyordu.*

İÖ: Zaten o zamanlarda yem rasyonları protein ve enerji olarak yapılıyordu. Aminoasit dayalı yemler 85'ten sonra yapılmaya başlandı. Dolayısıyla o yemlerde soya yoktu bir defa. İşte bir miktar balık unu vardı. Çok kaliteli bir mısırımız da yoktu. Çok rutubetli mısırlar vardı. Buğdayla, kırık buğdayla, ay çiçek küspesiyle, pamuk küspesiyle bunlarla bir şekilde bir yem yapılıyordu.

EŞ: *Siz daha sonra bir de kesimhane işine girdiniz.*



İÖ: Kesimhaneden önce biz 88 yılında altı arkadaş bir ecza deposu kurduk. Bunlardan bir tanesi Türk tavukçuluğunun duayenlerinden rahmetli Yavuz Sayım'dı. Kendisi veteriner hekimdi. Tavukçuluk sektörünün de çok saygıdeğer bir veteriner hekimiydi. O emekli oldu. Biltav Ecza deposu diye veteriner ilaçları satan, aynı zamanda civciv pazarlayan ve daha sonra da aşı pazarlayan bir şirketle ortak olarak girdik 88 yılında.

EŞ: *Peki bu arada bir de yem üretme işine girdiniz.*

İÖ: Biltav'ı kurduktan sonra o sermayeden olan arkadaşlarımız yavaş yavaş ayrıldılar başka sektörlerde daha kârlı işler buldular. Bizim Doğan Gür diye bir kuluçkacı arkadaşımız vardı, damızlık yapıyordu. Onunla beraber biz bu şirketi satın aldık. Yavuz Sayım rahmetli oldu, vefat etti zaten bizden ayrılmıştı. O şirketi geliştirelim dedik. Daha sonra Türkiye'ye yabancı yemciler girmeye başladı, yabancı yatırımcılar gelmeye başladı. Tavuk ırklarındaki genetik yapılar daha iyi hale gelmeye başladı. Tavukların genetik yapıları düzeldi. Daha önce hastalıklardan, mesela bir CRD'den başımızı alamazdık, bir koksidiyoza çare bulamazdık ve hayvanlarımız koli, CRD, koksidiyoz gibi hastalıklardan çok büyük oranlarda ölüm verirdi. Hayvanları fazla kiloya ulaştıramazdık. Fazla kiloya ulaştırdığımız zaman da hastalıktan büyük bir kısmını kaybederdik. Onun için de zaten erken kesim yapar gril tavuk üretirdik. Daha sonra bu yabancı firmaların Türkiye'ye girmesiyle, iki buçuk üç kilogram yemle biz bir kilo canlı ağırlık alırken iki kilo iki yüz grama falan düştü bu oran. Böyle düşünce bu yemleri biz de yapabilir miyiz hesabına girdik. Benim bir hayat felsefem vardır. Hayat felsefem de şudur: "Mesleğinde çok başarılı olmuş fakat sermayesi olmayan, fazla bir şey yapma imkanı olmayan kişilerle ortaklık kurmak." Benim hayat felsefem bunun üzerine kurulu, ticari felsefem de bunun üzerine kurulu.

Bu tip arkadaşlarla beraber iki tane ziraat mühendisi, bir tane veteriner hekimle beraber ayrı bir şirket kurduk Bilyem diye ve eski metruk bir yem fabrikasını kiraladık. Zaten biz belli bir oranda yem alıcısı durumuna gelmiştik ve çevremize belli oranda yem satıyorduk, civciv satıyorduk. Bunların etlerini de et balık kurumuna pazarlıyorduk. Böyle bir ortam vardı. O yem fabrikasında çok kısıtlı sermayeyle fakat mesleğinde başarılı olan bu kişilerle biz başarılı olduk yemcilikte. Dolayısıyla o güne kadar hep sermaye kesiminin tekeline olan yemcilik bizimle beraber böyle sermayesiz ama işi bilen kişilerin eline geçmiş oldu yavaş yavaş. Yani biz ilkiz bu sektörde bu konuda. Daha sonra 92 yılında Türki Cumhuriyetlerinde, bu demir perde ülkelerinin yıkılmasıyla birlikte Türki Cumhuriyetlerine bir akım başladı. Bu akımda herkes gidip bir şeyler görmek istiyor bir ticaret yapmak istiyorlar. Bunun neticesinde Türkmenistan'a gittik. Orada işte garip bir tesadüftür apandistim tuttu benim gittiğimiz günün gecesi apandisit ameliyatı olmak zorunda kaldım. Çünkü dört günde bir uçak vardı Türkiye'ye ve dört gün apandisit ağrısıyla veya onun patlaması riskiyle kalamazdım. O günün çok ilkel şartlarında ameliyat oldum ve hastanede başhekim yardımcısı olan kişiyle dostluk kurduk. 95 yılında o bölgeyi inceleyerek ilk yatırımımızı Türkmenistan'a yaptık.

Türkiye'den Orta Asya'ya ilk Broiler civcivini götüren, bu işi orada ilk başlatan ve orada Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde ilk yatırımı yapan firma biziz. Daha sonra ilk damızlık yapan firma da biz olduk Orta Asya'da. Tavukçuluk Araştırma Enstitüsü'nün geliştirmiş olduğu yumurta ırkı tavuğunu Orta Asya'ya götüren ilk firma da biziz.

EŞ: *Ben hatırlıyorum bu 95 yıllarında Türkmenistan'da tavukçuluk yatırımı olarak bir akım vardı. Hatta Ekinciler Holding orada böyle işlere girmek üzere bir takım girişimleri vardı. Siz bunları duymuşunuzdur. Ekinciler Holding oradan bu tavukçuluk yatırımına başladı. Ancak herhalde sonunu getiremedi.*

İÖ: Onlar bir proje hazırladılar. Devlet destekli büyük bir projeydi. Fakat onlar yapamadılar bu işi. Biz bu işi yaptık 15 senedir de Türkmenistan da hala üretim yapıyoruz. Orada kuluçkahanemiz var, küçük bir yem fabrikamız var, küçük bir kesimhanemiz var, bir entegre tesis kurduk. Bir pazarlama ağı kurduk.



Devlet birimleri dahil bir çok kurulusa civciv, konsantre yem satiyoruz. Konsantreyi buradan gönderiyoruz. Türkmenistan sartlarını çok iyi inceledik. Oradaki bitki yapısını, kullanılabilecek hammaddeleri, alıp getirdik. Bunlarla nasıl bir yem yapabiliriz diye Türkiye’de analiz ettik. O hammaddelere göre konsantre gelistirdik ve oradaki yerel hammaddelerle bunları karıştırarak yem yaptık. Çok da basarılı olduk. Devam ediyoruz. Para da kazanıyoruz ve oradaki insanlara istihdam sağlıyoruz.

EŞ: Bu da tabi Türkiye’deki bizim tavukçuluk sektörünün, Türkiye’nin oradaki bir yüz akı gibi bir iş yapıyorsunuz.

İÖ: Evet. Daha sonra Azerbaycan’a yine ilk yumurta tavuğu kümeslerini yapan yabancı firmayız. Amerikalı firmayla beraber orada yaklaşık yüz binlik bir yumurta tavukçuluğu yatırımı yaptık. Fakat Azerbaycan’da çok istikrarlı bir biçimde yürütemedik, onu Azerilere devretmek zorunda kaldık. Amerikalı firma da çekildi.

EŞ: Ama Türkmenistan’daki işiniz devam ediyor.

İÖ: Türkmenistan’daki işimiz devam ediyor. Bundan sonra daha da geliştirmeyi düşünüyoruz.

EŞ: Siz bu yetiştirdiğiniz civcivleri Yupi’den alıyorduk dediniz. Daha sonradan siz bunları kendiniz de üretmeye başladınız öyle zannediyorum damızlık tesisler oluşturdunuz. Biraz da bunlardan bahseder misiniz?

İÖ: Şimdi biz tabi baktık ki damızlık firmaları bize önce damızlık yapmanın çok zor olduğunu ima ediyorlardı. Yani imkânsız, siz yapamazsınız, yapılamaz becerilemez bir iş gibi gösteriyorlar ve çok fahiş fiyatlarla biz civcivler satın alıyorduk. Her istediğimiz zaman da civcivi bulamıyorduk. Tavuğun para etti dönemlerde firmalar bize civcivimiz yok diyorlardı. İstedüğimizin ya yüzde ellisini veriyorlar ya bir kısmını veriyorlardı, tamamını vermiyorlardı. Bunun üzerine kendi broiler kümeslerimizde belli düzenlemeler yaparak oralardan damızlık getirdik ve damızlık üretmeye başladık.

EŞ: Yani kötü bir tedarikçi sizi yeni bir iş sahibi yaptı.

İÖ: Kötü komşu mal sahibi yaparmış derler ya onun gibi biz de böylece damızlık işine girmiş olduk. Yem işi de buna benzer ihtiyaçlardan olmuştu. İstedğimiz kalitede, istediğimiz fiyata bulamıyorduk. Onun için de bu yem işinin tavukçulukta en önemli bölümün yem olduğunu düşündüğümüz için de yine yem sektörüne girmiş olduk. Damızlıkta da yine damızlığı iyi bilen, bu konuda tecrübeli olan arkadaşlarımızla ortak olarak, onlarla işbirliği yaparak bu şekilde girmiş olduk. Büyük sermayeler yatırarak girmedik biz bu işe.

EŞ: Bugün gelmiş olduğunuz yer oldukça da önemli. Siz tüm aşamaları bu sektörün içinde gerçekleştiren kuruluşlardan birisiniz. Biraz da kesimhane işine girişinizden bahseder misiniz?

İÖ: Kesim işi şuanda yok. Bir dönem kesim işine girdik. Baktık ki kesimhanelerin potansiyelleri çok büyük. İş çok büyüdüğü için biz o kadar sermaye bulamayacağımızı anladık ve dolayısıyla onlarla rekabet edemeyeceğiz dedik. Onlarla rekabet edemeyeceğimize göre ne yapalım, büyük bir entegreyle işbirliği yapalım dedik. Dolayısıyla Beypiliç’le bir işbirliği içerisine girdik. Onlara yetiştirdiğimiz tavukları canlı olarak satıyoruz, oradan da et alıyoruz. Ankara da et bayiliğini yapıyoruz. Çok ta memnunuz böyle bir firmayla çalıştığımız için. İyi de bir potansiyele ulaştık Ankara’da. Hem üretim yapıp onlara veriyoruz hem de tavuk alıp burada Ankara’da satıyoruz.

EŞ: Tavukçuluğun en zor kısmı zannediyorum damızlığını üretmek, kaliteli yem yapmak ve kaliteli civciv çıkartmak.



İÖ: Evet.

EŞ: Siz bu aşamaları tek başınıza en iyi şekilde yapan fakat belli bir ölçüyü geçmeyen örnek bir kuruluş durumundasınız. Dolayısıyla sektöre oldukça iyi hizmetler verdiniz. Türkiye dışında da sektörü oldukça iyi bir şekilde tanıttınız. Bugün dediğiniz gibi Türkmenistan'da bu sektörün yerleşmesine sanıyorum ki vesile oldunuz.

İÖ: En büyük katkıyı biz yaptık evet.

EŞ:Türkmenistan'da tavukçuluk sektörü eğer büyüyecekse bu büyüme konusunda, nasıl hareket edeceklerini tespiti konusunda mutlaka sizin görüşlerinize yer verecekler. Sizin danışmanlığınızdan muhtemelen yararlanacaklardır. Türkmenistan'da bundan sonra tavukçuluğunun gelişmesinde sizin daha fazla söz sahibi olacağınızı düşünüyorum ben.

İÖ: Bizim de arzumuz o yönde. Yani Türkmenistan Hayvancılık Bakanlığının, Gıda Bakanlığının bu yönde talepleri var. Onların kendilerinin de bir miktar üretimleri var. Onlar üretimlerinin tedariklerini de bizden yapıyorlar. Bizden teknik yardım alıyorlar. Türkiye'deki entegre şartlarını oraya adapte etmeye çalışıyoruz. Orada da böyle bir hizmet vermek istiyoruz. Yaklaşık yetmiş seksen kişi çalışıyor orada. O insanlara bir istihdam da sağlamış olduk. Biz kaliteyi ön planda tutuyoruz. Çok kâr amacı gütmüyoruz. Önce kalite diyoruz. Az kâr edelim ama sürekli olsun istikrarlı olsun istiyoruz. Onun için de çok büyümedik. Zaten arkamızda çok büyük bir sermayeci gücü de yoktu. Korkarak, emin adımlarla yavaş yavaş gittik. Şu andaki durumumuzdan da son derece memnunuz ve mutluyuz.

EŞ: Küçük adımlarla yürüyorsunuz ama sağlam yürüyorsunuz.

İÖ: Sağlam yürüyoruz.

EŞ: Peki Türkiye'nin tavukçuluğunun bundan sonraki gelişimi için ne düşünüyorsunuz. Türk tavukçuluğu yurtdışına açıldı, ihracatlar yapıyor. Türk tavuğu dünya piyasalarında tercih edilen bir ürün oldu. Geleceği nasıl görüyorsunuz?

İÖ: Geleceği çok parlak görüyorum Türk tavukçuluğu açısından. Türk tavukçuluğu son yirmi yılda çok büyük ataklar yaptı. Yirmi yılda kişi başına dört kilogram olan tüketimden bugün on sekiz, on yedi-on sekiz kilogramlara çıktı. Bu müthiş bir büyüme hızı. Ama ben bunun önümüzdeki on ve yirmi yılda daha çok gelişeceği kanaatindeyim. Sadece Türkiye olarak düşünmeyelim biz. Türk tavukçuluk sektörünün elemanlarının, ilim adamlarının, özellikle bu sektöre gönül veren insanların yurtdışına açılmalarını öneriyorum. Özellikle Afrika ülkeleri, Orta Asya'dan ziyade Orta Doğu ülkeleri ve Afrika ülkeleri bizden çok şey bekliyorlar gibi geliyor bana. Gençlerimize özellikle onu tavsiye ediyorum. Oralara gitsinler bir şeyler yapsınlar.

Biz burada onları yetiştirelim. Nasıl istiyorlarsa biz kendi çiftliklerimizde onlara eğitimlerini verelim. Onları yetiştirelim, her şeyiyle tam teçhizatlı bir asker gibi onları gönderelim. İnşallah çok başarılı olacakları ümidindeyim. Yani Türkiye'de tavukçuluk bu kadar daha gelişecek diyorum ben.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz sağ olun.

İÖ: Biz teşekkür ediyoruz bize verdiğiniz önem için. Sağ olun sizler sağ olun.





SABAHATTİN UĞUR ÖZDEMİR



SABAHATTİN UĞUR ÖZDEMİR

Yem Sanayi Henüz Tam Gelişmemişti.
Damızlıkçılardan Aldıkları Cıvcivleri,
Kendi İmkânlarıyla Besleyip Büyüten
Bir Üretici Kitlesi Vardı.

Erol Şengör: Sabahattin Bey, merhabalar. Sizin tavukçuluk geçmişiniz oldukça eski yıllara kadar uzanıyor. En büyük tecrübeleriniz TKV ile tanışmanızla başladı. Sektörün derneği olan BESD-BİR' de Yönetim Kurulu üyeliği de yaptınız. Sizin tavukçuluk sektörüyle tanışmanız hangi yıllarda ve nasıl oldu bizle paylaşabilir misiniz?

Sebahattin Uğur Özdemir: Sektörle tanışmam 1975 yılına rastlar. 1975 yılında Meysu A.Ş. Çoban Yem Sanayi işletme müdürü olarak göreve başladım. İçtiklerinizin en iyisi sloganıyla meyve suyu sektörüne giren Meysu; işlemiş oldukları meyvelerin artıklarını değerlendirmek üzere, yem fabrikasına paralel bir kurutma tesisi kurmuştu. Bu tesiste, portakal, elma posası yanında yonca unu da üretiliyordu. Meysu A.Ş.'nin kurucusu ve genel müdürü H. Cahit Aral Bey'di. Cahit beyin onayıyla yem fabrikasının bitişiğindeki çiftlikte, yapılan yem rasyonlarını test etmek amacıyla bir istasyon kurduk. 500 adet Broiler cıvcivle işe başladık, bütün aşamaları kontrol ederek, piliç haline getirdik ve personele satışını gerçekleştirdik. Kayseri'nin ilk Broiler üreticilerinden yem bayiimiz olan Veteriner Hekim Nazmi Türkmen yem için vermiş olduğu çekleri ödeyemez duruma düşünce borcuna karşılık, Meysu'nun hemen karşısında bulunan (şimdiki Belsin toplu konutlarının olduğu yerler) kiralık ahırdaki cıvcivlerini bize teklif etti. Yönetimin olur vermesiyle 7.700 adet

civcivin bakım ve beslenmesi bize geçti. Hemen yerli ekipmanlarla Meysu'nun arkasına bir kesimhane kurduk. Yetiştirdiğimiz piliçleri burada keserek Mey-pi adıyla hem personele hem de Kayseri içine sattık.

Genel Müdürümüz Cahit Aral olaylara çok geniş çerçeveden bakan, önsezisi ve öngörüsü kuvvetli bir yöneticiydi. Meysu'nun yanına kurmuş olduğu Mey-Buz Buzlu Muhafaza ve Enternasyonal Nakliyat A.Ş. ye 10 Adet Volvo marka Frigorifik TIR filosu ilave etmişti. Mey-Buz Meyve ve Sebzeleri dondurarak, karton kutularda ambalajlayıp, kendi Frigorifik araçlarıyla yurtdışına ihraç etmeye başladı. Yurtdışından gelen donmuş çilek, Napolyon kiraz, vişne, pırasa, soğan talepleri yanında tavuk talepleri de gelmeye başladı. Meysu'nun arka tarafına 2 adet 10'ar binlik İsrail sistemi broiler kümesi ve bir adet de 1.000' lik kafes sistemli yumurta tavuğu kümesi kuruldu. Bu sistemlerle pazara her hafta 2.500 adet yetişmiş piliç sunabiliyorduk. Cahit Bey; hem yem fabrikasını, hem de Meybuz'u rantabl çalıştırmak amacıyla Mey-Pi A.Ş.'yi kurmak için proje koordinatörlüğüne Profesör Dr. Haluk İpek'i, proje müdürlüğüne de beni getirdi. Ar-Tavuk Genel Müdürü Dr. Mehmet Ülker'le Kayseri'de ortaklık konusunda görüşmeler yapıldı. Projenin damızlık yönü Ar-Tavuk tarafından karşılanacaktı. Mey-pi A.Ş.'nin fizibilitesi yapıldı. Krediye müracaat edildi, kredi çıkmayınca proje kadük kaldı. Cahit Bey'in amacı KÖY-TÜR gibi bir model gerçekleştirmekti.

EŞ: Sektörün hangi kademesinde ve kaç yıl süre ile çalıştınız?

SÜÖ: Meysu A.Ş. yem fabrikasında işletme müdürü olarak 4 yıl çalıştım. Meysu' dan ayrıldıktan sonra kiralık kümeslerde broiler üretimine başladım. Yerli ekipmanlarla bir kesimhane kurarak ürettiğim piliçlerin satış ve pazarlamasını yaptım. Ar-Tavuk firmasının Hybro (etlik) civciv, daha sonra Hisex White – Hisex Brown (yumurta) civcivlerinin bölge bayiliğini yaptım. Ziraat Bankası kredisiyle onar bin kapasiteli 2 adet kümeste üretimi sürdürdüm. Daha sonra Türkiye Kalkınma Vakfı, Köy Tavukçuluğu Broiler Alt Yapı Projesinde kuruluş yıllarında, daha sonra da Köy-Tür'de toplam 21 yıl çalıştım.

Üretim müdürü olarak girdim, teknik müdür yardımcısı, müdür ve nihayetinde genel müdür ve yönetim kurulu başkanı olarak ayrıldım.

Sekiz yıldır da Kayseri KÖY-TÜR' ü önce kiralayan sonra satın alan Sinan Çakır'ın sahibi olduğu YEMSEL A.Ş. de Bölge Yöneticisi olarak görev yapıyorum. Bu süreç içerisinde Yem Sanayicileri Birliği yönetim kurulu üyeliği ve de BESD-BİR yönetim kurulu üyeliklerinde bulundum.

EŞ: Çalıştığınız günlerdeki sektörün durumunu anlatabilir misiniz?

SÜÖ:Devletin, damızlık materyalin ithalini serbest bırakmasıyla sektör hareketlendi. Başta YU-Pİ olmak üzere Ar-Tavuk, Pak-Tavuk, Tok-Tavuk, Altın-Tavuk, Güneşli, Koçman gibi damızlıkçı firmalar devreye girdi. Broiler civcivler piyasaya çıktı. Yem sanayi henüz tam gelişmemişti. Damızlıkçıların bayilerinden aldıkları civcivleri, kendi imkânlarıyla besleyip büyüten bir üretici kitlesi vardı. Kesime yaşına gelen piliçleri ya kendi imkânlarıyla, basit olarak kurmuş oldukları kesimhanelerde keserek satıyorlar yahut da canlı kilo üzerinden mahalli kesicilere satıyorlardı. EBK Sincan tavuk kesimhanesi, İstanbul'da ki özel ve EBK Tavuk kombinaları tam kapasite olarak tavuk kesmekteydiler.

Üreticiler EBK Kombinalarıyla bağlantılı çalışma olanaklarına sahiptiler. Hani ofis çiftçinin kara gün dostudur diye bir slogan var ya, ben bu sloganı “EBK üreticinin kara gün dostudur” diye değiştirsem yeridir. Arz- Talep dengesizliği nedeniyle sıkışan, zora giren her üreticiye kucak açtıkları için bunu hak ediyorlardı. EBK kombinaları hem canlı satın alan, hem de uzmanlarının nezaretinde kesim yapan, şoklamayı yapan, üreticilerin şoklu piliçlerini de satın alan bir kurumdur. Bu kuruma her zaman minnettar oluyor ve şükranlarımı sunmaktan onur duyuyorum. Yavaş yavaş yerli firmalar oluşmaya başladı. Bu hususta en büyük atılımı yapan



bölge bildiğiniz gibi tavukçulukta şu anda da en ileri ve en gelişmiş bölgelerden biri olan Bolu bölgesidir. Damızlıkçılar kendi tavuklarının güvenliği açısından kendi yemlerini üretmek için yemciliğe yöneldiler. En büyük parayı bağlayan sektör “yem sektörü” olduğu için, damızlıkçılar ve damızlık sektörüne hizmet edenlerin ürettikleri civcivlere yem verenler, büyük paralar kazandılar.

Bir civcive 4 adet civciv parası kadar yem yediriliyordu. Tavuktaki sermayenin büyük bölümü yemcinin olduğundan pastanın büyüğü yemciye gidiyordu 1970-1980 yılları arasında damızlık civcivi olan, ahırları olan kesiciler, yemcilerin tahsilat noktası oluyordu. Daha sonraları damızlıkçılar yerel kesimhanecilerden civciv paralarını tahsil eder oldular. (Ankara İtfaiye Meydanında bugünkü Kul İş Hanı’nın bulunduğu yer)

Fazlı Kul’un yerli ekipmanla kurmuş olduğu kesimhane, merdaneli tüy yolma, daldırma ile haşlama, Hürriyet gazetesinin Pazar ekinde sekiz sütuna manşet olduğu günlerdi.

Sekiz köşe şapkasıyla Fazlı dayı da Türkiye’nin amiral gemisi olan hürriyeti süslemekteydi. Piliç eti bütün ve grill olarak satılmaktaydı. O yılların cazibe merkezi olan Ankara’daki Gençlik Parkının her köşesinde grill lokantaları hizmet veriyordu. Daha sonraki günlerde civciv bayileri kesimhanecilerle ortak olarak çalıştılar. Her yörede faaliyet gösteren yerel kesiciler ve üreticilerle sektör yol almaktaydı. İlk büyük kesimhane Mudurnu’da filizlendi. Türkiye’nin ilk modern ve büyük kesimhanesi orada açıldı.

EŞ: Tavukların paketlenmesi, poşetlenmesi ve perakende düzeye aktarılmasıyla ilgili gelişmelerden bahsedebilir misiniz?

SUÖ: Bu sorunuza cevap verebilmek için o günlerin kesim şeklini göz önüne getirmemiz gerekir. Tavuklar hunili sistemde kesilirdi. Bir daire etrafında 10-12 adet huni olurdu. Hunilerin üst kısmı geniş, alt kısmı tavuk kafası geçecek kadar dar konik bir sistemdi. Hunilerin alt kısmında süzülen kanın toplandığı daire şeklinde bir aparat mevcuttu. Kesilen ilk tavuk, 12. Huniye geldiğinde çırpınma ve kan süzülme işlemi bitmiş olurdu. Bu tavuklar tüp ile ısıtılan kazanların içine baş aşağı el ile daldırılıp çıkarılırdı. En son çıkan tüyler, kanat ve kuyruk tüyleri olduğu için haşlamayı yapan şahıs, onları kontrol ederek haşlama işini bitirirdi. (Daha sonraları dönerli haşlamalar devreye girdi.) Kazandan çıkan piliçler alt tarafı santrifüj gibi hızlı dönen yan civarları sabit olan lastik parmakların olduğu tüy yolma makinelerine ayakları eklem yerlerinden kesilerek atılırdı. Kuyruk ve kanat tüylerinin durumuna göre işleme son verilirdi. Tüyleri alınmış piliçler, iç alma tezgâhlarında iç organ ve sakatları çıkarılarak, içi soğuk suyla dolu teknelerin içine bırakılırdı. Su devamlı olarak değiştirilir veya tekneden tekneye aktarılarak karkas soğutulması sağlanırdı. İlk sıralar haşlama suyuna daldırmadan merdaneli tekli lastikli sistemle kuru yolum yapılırdı. Soğutulduğu varsayılan ürünler genellikle dökme olarak piyasaya sunulurdu. Talebe göre 15-20 piliç büyük bir naylon torbaya konulur, ağzı bağlanarak araçların arkasında servis edilirdi. Hatta ve hatta 302 Mercedes otobüslerin bagajlarında bile servise sunulduğu olurdu. Müşteri malını garajda teslim alırdı. Balık kasaları, meyve kasaları, sonraları plastik kasalar la servis edilmeye başlandı. Dökme piliçler bir sıra piliç bir sıra buz konularak üstü açık kamyonlarla Hatay Harbiye’ye gönderilirdi. Daha sonraları şeffaf, baskısız poşetler devreye girdi. Buzdolabı ve soğuk depo teknolojisi yeterli düzeyde değildi.

Piliçler iki gün içinde satılmazsa hemen bozulurdu. Soğuk depo sadece EBK da vardı. Şoka girecek piliçler balık veya meyve kasalarına dizilir öyle şoka girerdi. Çıplak olarak dizilen piliçler şoklama sırasında birbirlerine temas ettikleri kısımlar yapıştığı için zor ayrılır ve deride deformasyonlar olurdu. Bu yüzden şeffaf poşetlere konulan piliçler öyle şoklanır ve şoktan çıkan piliçler file soğan çuvallarına her birinde 15-20 adet olacak şekilde konulur, ağzı bağlandıktan sonra EBK veya Mey-buz’un muhafaza depolarına konulurdu. Tabakta ilk pilici sektörün ilk entegresini kuran Mösyö Henry Benazus üretti. Melamin tabaklarda, bütün ve ana parça satışına başlamış ve kullandığı broiler ırkının fotoğrafını melamin tabağa resmetmiştir.



Bu arada bir parentez açarak, bir isimsiz kahramandan söz etmek istiyorum. Sektörümüzün en kibar en centilmen şahsiyeti olan Avni Çakır'ın Tipo Tavukçuluk'ta sektörümüze katkısından bahsetmek istiyorum. Avni ağabey, o yıllarda (1980) kuğulu parkın köşesinde kendi ürünlerini satmak için açmış olduğu Tipo Tavukçuluk dükkânında, Şinitzel, Kievski, Arnavut ciğeri, kadınbudu köfte, but, bonfile vs. gibi parça ürünlerini Ankara halkına özenle sunmaktaydı. Anadolu'nun birçok ilinden o dükkânı ve o ürünleri görmek için gelen çok tavukçu gördüm. Ben de onlardan birisiydim.

1980 yılının sonlarına kadar satış ve pazarlama bütün piliç olarak yapılıyordu. Daha sonra baskılı poşetli markalı piliçler rafları süsledi. Köy-Tür ve Mudurnu bu konuda öncülük yaptılar. Piliçlerin parçalanarak tabaklarda çok güzel ambalajlarda sunulması Entaş tarafından Lades markasıyla gerçekleştirildi. Piliçler, dökme piliç halinde balık kasası, meyve kasası veya plastik kasalar içinde sevke devam edilerek bugünkü karton ambalajlarla servis edilir duruma geldi.

EŞ: Tavuklara verilen yem kalitesini eski günler ve bugünlerle karşılaştırabilir misiniz?

SUÖ: Damızlıkçılardan piyasaya girmesiyle, bu civcivleri alan üreticilerin karşısına yem sorunu çıktı. O yıllarda yem sektörü henüz çok ciddi bir gelişme kaydetmemişti. Broiler yemi yapmak çok zordu, çünkü yem fiyatlarında narh vardı. Yani yemi belirli bir fiyatın üstünde satamıyordunuz. Çok aktif olarak çalışan yem sanayiler vardı. Bunların rasyon formülleri merkezi bölümlerde yapılıyordu. Bu rasyonlar 2400-2500 kalori enerjiyi zor buluyorlardı.

Yeme yağ katılması sorundu, sıfır soyayla yem yapılıyordu. Genellikle yem dönüşüm oranları-FCR'ler 2,50 dolaylarındaydı. 2'ye yaklaşan FCR'ler çok olağanüstü şeylerdi. 2,05-2,10 FCR tutturana fabrikalara talep çok fazla idi. 30 Kgr.'lık 6 katlı Kraft kâğıt torbalarla yemler piyasaya sunulmaktaydı. Yemdeki narh sebebiyle Yemler A ve B gruplarına ayrıldı. 23 proteinli 2800 Kcal. enerjili yem daha pahalıya mal oluyordu.

Bu yüzden yem sanayilerinde fiyat farkı açıktan alınmaya başlandı. Yahut da saha hizmet bedeli altında kesilen faturalarda tahsil edilmeye başlandı; çünkü belirlenen fiyatta broilere verilecek yemi yapmak mümkün değildi. FCR 2,05-2,10 tutturana fabrikalarda 3-5 günlük sıralar vardı. Gerek broiler sektörü gerekse de yem sektörü bu günlerde olağanüstü bir konuma gelmişlerdir. Şimdilerde (o zaman bulunmayan) hammaddeler ithal edilmektedir. Sektör pahalı da olsa istenilen hammaddeleri temin edebilmektedir. O günlerde de giderin büyük kısmı yemdi. Eski günlerde Facit hesap makineleriyle protein, enerji, ham kül, ham selüloz, amino asit hesapları yapılıyorken bu gün bilgisayar teknolojisi ile yem yapılmaktadır. Her hammaddenin tahlil sonucuna göre rasyon hesaplanmaktadır. Bu gün hammaddeden gelebilecek riskleri sıfır'a düşürmek amacıyla yemler ısısal işlemle geçirilmektedir. Eski günlerde bunları düşünemezdik bile.

Canlı ağırlıklar, yem dönüşüm oranları ve kârlılıklar konusunda geçmişi ve bugünü karşılaştırabilir misiniz?

Canlı ağırlıklar, yem dönüşüm oranları günümüzde süper durumdadır. Eskilerde 2.5 kg yemle 1kg canlı ağırlık alınırken günümüzde 1.7-1.8 kg yemle 1 kilo canlı ağırlık elde edilmektedir. 56-60 günlerde kesilen piliçler 42- 45 günde kesilir hale gelmiştir. Kârlılığa gelince; bu arz-talep dengesine göre şekillenmektedir. Dokuz ay zarar eden sektör 3 ayda kendini toplayarak kâra geçtiği çok yıllar hatırlarım. Arz-talep dengesizlikleri zaman zaman pek çok tavukçuyu kötü durumlara düşürmüştü hatta bazılarını yok etmiştir.

İyi günlerde, iyi noktalarda üretim trendlerini iyi yakalamış insanlar çok büyürken, çok büyük olanlar bir anda, hem yönetim hatası hem de sektördeki trendleri iyi hesaplayamamaları yüzünden bataabilmektedirler.

Şehrin bir bölümündeki bir entegrasyon büyürken bir başkası batmaya başladı. Sektör bazen çok iyi kazanan, bazen de çok iyi kaybeden bir sektör haline geldi.



Sektörün genel yapısına bakacak olursak dededen-babaya, babadan-oğluna intikal ettiğini görürüz. Bu işe gönül verenler maddi manevi her türlü fedakârlığı yaparak alın teri döküp, göz nuru akıtarak bütün riskleri omuzlayarak, tırnaklarının ucuyla kazıyarak bugünkü konuma gelmişlerdir.

EŞ: Çalıştığınız yılların başlarında sektörün bugünlere gelebileceğini düşünebiliyor muydunuz?

SUÖ: Değil düşünmek hayalini bile kuramazdık. Türk tavukçuluğu çok büyük bir mesafe kat etmiştir. Geline nokta bu mesafenin tamamlandığının bir göstergesi olabilir mi? Hayır olmayacaktır. Sektör daha da büyüyecektir. Daha çok gelişecektir. Ama sistem soya ve mısır üretme noktasında nasıl bir gelişme kaydedecek, buna bağlı olarak fiyatlar ne olacak nasıl bir fiyatlandırma yapılacaktır, artan üretime paralel olarak tüketim nasıl artırılacak gibi noktalar daha çok konuşulacak, tartışılacak ve çözüm yolları geliştirilecektir.

EŞ: KÖY-TÜR'ün sizden önceki hikâyelerini de mutlaka eski arkadaşlardan dinlemişsinizdir. Onlardan da bahseder misiniz?

SUÖ: Köy-Tür'ün temeli 1969 yılında Tarsus'da atılmıştır. 1969 yılında 5-6 idealist arkadaş kırsal kesimde yaşayan, geliri az olan teminat veremeyen çok çocuklu yoksul köylüleri üretime kazandırmak amacıyla Türkiye Kalkınma Vakfını Tarsus'ta kurdular. Vakfın kurucuları Mehmet Kemal Karamahmet, Tekin Gücüm, Özbek Özler, Prof. Necmi Sönmez ve Altan Ünver'dir. Bu insanlar kredi alacak köylüler için teminat olarak 10.000TL nakit para yatırarak Tarsus'un Karabirlik, Bağlarbaşı, Çakırlı, Çamalan, Namrun, Manaz köylerinde pilot uygulama olarak broiler üretimine başladılar.

26 Küme 2.000 adetlik kapasite ile üretim başlatılmış oldu. Kuruluş yeri M. Kemal Karamahmet tarafından TKV'ye bağışlandı. Bağışlanan araziye yoksul köylü çocuklarının eğitimi için yatılı bir yurt binası yapıldı. Bu yurt sayesinde 32 öğrenci üniversite eğitimini tamamladı.

Dar gelirli üreticilere, yan gelir getirmek amacıyla alınan kredilerin tamamı Ziraat Bankasına zamanında ödendi. Bu proje Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdi. Örgütlenmiş dar gelirli köylü üreticilerini Ziraat Bankası imkânları ile tanıştırdı. TKV 1972'de Bağlarbaşı ve Karabucak'da kurmuş olduğu Kuluçkahane-Damızlık Kümeleri ve Yem Fabrikası ile entegre bir tesis haline geldi. İlk anaçlar YUPI'den alınmıştır. TKV Tarsus ilk yemlerini Konya Yem Sanayi A.Ş.'den almıştır.

1980 yılında Dünya Bankası 5. Hayvancılık Projesini Köy Tavukçuluğu adı altında bir alt projesi olan kalkınmada öncelikli yörelerde tarımsal ürünlerin rehabilitasyonu projesini desteklemiştir (bu projenin baş harflerinden KÖY-TÜR markası doğmuştur).

Tarım Bakanlığı tarafından Dünya Bankasına geri gönderilme aşamasında TKV'nin projeyi devralarak Türkiye'nin 11 ilinde Tarım Bakanlığı'na bağlı, hayvancılığı geliştirme il müdürlükleri katkılarıyla teşkilatını kurmuştur. (Bu iller; Mersin-Tarsus, Diyarbakır, Kayseri, Erzurum, Elazığ, Samsun, Konya, Bolu, Ankara-Kazan, Eskişehir ve Yozgat'tır.)

Projenin en güzel tarafı; geçimini köyden temin eden, fazla arazisi olmayan, çok çocuklu kırsal kesim insanının, hem istihdamını bulduğu yerde sağlamak, hem de refah ve yaşam kalite standardını, bulunduğu köyde artırarak köyden şehire göçün önüne geçmeyi sağlamasıdır. Projeyi en mantıklı sisteme oturtan, olaya çok farklı bir perspektiften bakan KÖYTÜR, o zamanki kapasiteleriyle ülke genelindeki yaygın dağıtım ve üretim noktalarıyla çok farklı bir model olmuştur.

KÖYTÜR 1986/1987 de TİGEM'in de yönetiminde bulunduğu Ross-Breeders ana damızlık ünitesini haymanada faaliyete geçirdi. 1988 yılının sonunda Entaş'ı, 1991 de de YU-Pİ Tavukçuluğu satın alan KÖY-



TÜR: LADES ve KÖY-TÜR markalarıyla 1985-2003 Yılları arasındaki misyonunu tamamlayarak kapandı. İlk ısısal işlemleri yem fabrikasını da Ankara Kazanda faaliyete geçirmişti.

EŞ: Sektörle ilgili boş anılarınız ve aklınıza gelen anekdotlardan bahseder misiniz?

SUÖ: Projenin ilk yıllarında Turgut Türkel ağabey haritadan Köyleri tespit ediyor bir merkez etrafında 30-40 Km.lik bir çap içerisinde tesislerin kurulacağı yerlere yakın köylere gidiyoruz. Muhtar başta olmak üzere kahvelerde toplantılar yapıyoruz, tavukçuluğu ve projeyi anlatıyoruz. Can kulağı ile dinleniyoruz, İlgi alâka çok yüksek seviyede. Altı dönem yaptıracağımızı, her dönemde o günün parasıyla minimum bir öğretmen maaşı kazandıracağımızı belirtiyor ve müracaat formlarını dağıtıyoruz. İkinci gün doldurulan formları almak için aynı köye gidiyoruz; büyük ümitlerle gittiğimiz köylerde hüsrana uğruyoruz. Hiç form doldurulmadığı gibi bir tek istekli bile çıkmıyordu niye vazgeçtiniz diye sorduğumuzda; “AĞA KIRAN GİRER BİR DENE BİLE TAVUK KALMAZ ÖLÜR” diye cevaplar alıyorduk.

Ümitsizliğe düştüğümüz çok günler yaşadık, ilk 20 kümesi bulmakta çok zorlandık. İlk olarak 20 kümeste üretime başladık. Köylümüz organizasyonu ve hizmeti görünce beş yılda tamamlanması gereken proje üç yılda tamamlandı. 130 üretim kümesi yapıldı. 4.000 adetlik kümesler bile o yıllarda gözümüze büyük gözüküyordu. O yıllarda kış çok yoğun yaşanıyordu, üç gün köylere ulaşamadığımız günler oluyordu. Biryandan üretim yapıyoruz bir yandan yatırım yaptığımız günlerdi. Gece gündüz fark etmiyordu.

Turgut ağabey; Sabahattin üretim ve kümesler ne durumda diye sorardı, ben cevapsız kalınca Müdür yardımcısı hemen atılır; Ağabey görmüyor musun adamın suratı simsiyah olmuş durum kötü ki böyle duruyor derdi. Turgut ağabey hemen arabasına biner köylüleri ziyaret ederdi. Üretimin fışkırmış geldiğini ve güzelliğini gören Turgut ağabey büroya gelir; halletmişsiniz ben gelincik ve pamuk tarlasından geliyorum haydi yemeğe gidelim deyince, biz paramız yok derdik oda sizden para soran mı var, bendensiniz derdi. Üretimi hep sorunlu gösterip, sonra onun görmesini sağlayarak Turgut ağabeyden çok yemek yedik.

Turgut ağabey borcuna çok sadıktı (kuruluş yılları) vermiş olduğu çekin bedelini iki gün önceden hazır etmezse hem kendi huzursuz olur, hem de etrafındakileri huzursuz ederdi. Yine böyle bir gündü. Genel Merkez telefonlara çıkmamış iki gün sonraki çek bedelini bankaya yatıramamıştı. Tek telefon onun odasında vardı. Ağabey izin verirken ben Ankara'ya canlı piliç satarak size yardımcı olmak istiyorum dedim. O da gönülsüz olarak et dedi, Turgut ağabey bir fiyat verdi. Ben verilen fiyatın 1982 yılının parasıyla 30 TL daha fazlasına 2 kamyon canlı grililik pilicin pazarlığını bitirdim. Anlaştığım kişi KARTAVUK' un sahibi Hasan Karabacak'tı. Nam-ı diğer Cip Hasan. Telefonda konuşurken hiç para lafı etmedim. Hasan, Avcı yeleğiyle gelmezsen piliçleri vermem dedim (Zira Cip Hasan Avcı yeleğinde para taşırdı.)

Turgut ağabey; gözüm hiç para lafı etmedin, peşin satarım demedin, ya parasız gelirse diye endişesini dile getirdi ve ben bu adamı göreceğim, parası var mı yok mu diye büroda bekledi. Hasan konuştuğumuz gibi akşam, 18.30'da bürodaydı. 2 adet demir kafesli canlı arabasını da parka çekmişti. Turgut ağabeyle tanıştırdık. Turgut ağabey kısa boylu, kafasında papağı, ayağında çizmesi ve sırtında deri avcı yeleğiyle Hasan Karabacak'ı görünce bu adamda para ne gezer diyerek sinirli bir şekilde büroyu terk etti. Ben o gece Cip Hasan'a 2 kamyon gril pilici teslim ettim. Arabaları kantara çektik, Casio hesap makineleri daha yeni çıkmıştı, ben hesap makinesiyle hesap yaparken Cip Hasan “Ne hesaplıyon, işte bu kadar eder” diye bir demet parayı kantara bıraktı. Parayı saydım, makineyle kontrol ettim miktar aynıydı. Hasan'a “Hasan bunu nasıl tahmin ettin” diye sordum. Arabaların arkasına geçtik, tozluklara bak dedi, tozlukların yere olan mesafesinden kiloyu ve tutarı tam olarak tahmin ediyordu. Gecenin 12'si telefon ancak büyük postaneden edilebiliyordu. Postaneye gelerek Turgut beyin evini aradım eşi Sevtap Hanım çıktı. Turgut Bey ile görüşebilir miyim diye sordum Sevtap abla; “Seboş seni severim, istersen görüşme çok sinirli, senin de kalbini kırmasın” dedi. Ben ısrar



edince günah benden gitti diyerek telefonu Turgut Bey'e verdi. Postane çok kalabalık, üzerimde de çok para olduğu için kısık sesle konuşuyordum. Ağabey cipi gönderdim emanetler bende, merak etme diyorum. O oradan ne emaneti, ne cipi açık konuşsana diyordu. Ben de para işi tamam deyince "o ooh ooh Allah razı olsun seboş" diyerek telefonu kapattı. İkinci gün büroda Sevtap ablayla karşılaştım; "Abla kusura bakma gece gece sizi de rahatsız ettim" deyince yok yok ne rahatsızlığı keşke her gece böyle telefon etsen diyerek memnuniyetini belirtti.

Prof. Dr. Turgut Gönül, asistanı Ali Rıza İçöz'le birlikte Aydın, Erbeyli Enstitüsü'ndeki yerli materyal üretme çalışmalarını Kayseri Köy-Tür'de pilot proje olarak denemeye aldı. Deneme projesindeki 12 küme 48.000 broiler ile "Arbro" denemelerinin proje sorumlusuyum. Kümesleri bölme plakalarıyla üçe bölüyoruz. Yakaladığımız piliçleri el kantarı ile tek tek tartıyoruz. Hocanın ayağında çizme, başında beyaz bone, sırtında beyaz önlük, ağzında maske iki elinde iki numarator var. Biz ağırlığı söylüyoruz hoca; şekerim, GPS bölmesine yahut PS bölmesine atın diye komut veriyor. Numaratorlarla de sayım yapıyor. Saatler süren çok meşakkatli bir iş ve iş ağır yürüyor. Ben küme sahibinin akrabası sağır ve dilsiz Fevzi Öz'ü yanıma çağırdım. Bir küme resmi çizdim, eğer sen de tartıya yardımcı olursan sana da küme yaparım dedim. İlk horozlar tartılıyordu ne getireceğini gösterdim. Gece geç saatler işe daldım. Birden Turgut Hocayı karşımda buldum. Başındaki boneyi yere vurdu maskeyi fırlattı. "Hayrola hocam bir şey mi oldu?" dedim. "Daha ne olacak" diye kızgın bir ses tonuyla Fevzi Öz'ü işaret ederek; "Şekerim bu adam karşıma geçti sağ elini yumruk yapmış başparmağını orta ve işaret parmağının arasında gözüme gözüme " HII HII HII" diye uzatıp duruyor. Ben bu hakareti kaldıramam" deyince; "Hocam yanlış anlamışsınız bu adam sağır ve dilsiz ve de çok zeki. Biz işe dalınca artık horozların bittiğini tavukların tartılacağını kendisine söylemeyi unuttuk. O da bakıyor ki herkes tavuk getiriyor, bir yanlışlık yapmayayım diye ekip başının siz olduğunuzu anladığından, öyle yaparak artık tavuk mu getireceğim" diye soruyor" dedim. Hoca; "Hay Allah şekerim ben bunu niye düşünemedim" diye üzüldü, Fevzi'nin gönlünü aldı ve biz de işi bitirdik.

Unutmadığım bir olay da; Genel merkez talimatıyla Kayseri Köy-Tür olarak Kasım ayında inşaat yaparak kuluçka kapasitemizi iki kat artırmıştık. Kuluçka eski kapasite ile çalışıyor, dolayısıyla maliyetimiz yüksek çıkıyordu. Köy-Tür Holding Genel Müdür Yardımcısı Şükrü Kaleli' den yardım istedim. Şükrü ağabey "Yarın sabah 9:00'da Holding'de ol sana yumurta buldum. ORTAV A.Ş. Mustafa Çetinkaya ile karşılıklı olarak sözleşme imzalayacaksın" dedi. Ben sevinerek Şükrü ağabeyin yanında soluğu aldım. Rahmetli arkadaşım Cengizhan Öztürk' den kendisinin yazdığı sözleşmeyi getirmesini rica etti. Sözleşmeyi okuyunca o güzelim, halim selim Mevlana gönüllü Kaleli gitti, yerine çok sert birisi geldi. Ben ne olduğunu anlamadığım için soran gözlerle ürkek ürkek bakmaktayım. Mustafa Çetinkaya önceden Cengizhan'ın yanına gitmiş, sözleşmedeki bir maddeyi kendi lehine değiştirmiş. Cengiz itiraz etmiş " Şükrü ağabey bunun farkına varır, biz çok zor duruma düşeriz" demişse de tatlı dilli Mustafa Cengiz'i ikna etmiş. Şükrü ağabey bu madde orijinalinde böyle değildi deyince Cengiz sizin verdiğiniz şekilde deyivermiş, kıyamet de bundan kopmuş. Sözleşmenin taslağını çıkaran Kaleli, ben ne yazdığımı bilmiyorum diyerek, gelirim seni düzeltirim diye fırçayı basıyor. Bir ara sekreteri Meral hanıma bana Çetinkaya'yı derhal bul diye talimat verdi. Telefonun ucunda Mustafa Çetinkaya'ya "Şükrü ağabey çabuk buraya gel, gelirim altından donunu alırım" deyiverdi. Cengizhan bir trafik kazası sonrası bel sorunu olan iki büküm hizmet veren bir arkadaşımızdı. Ben Şükrü ağabeyin odasında suskun suskun otururken kapı tak tak vuruldu. Şükrü ağabey "gel" dedi, kapı açılmadı. Yine tak tak vuruldu Şükrü ağabey iyice kızarak "sana gel" diyorum dedi. Kapı açıldı içeriye bir kol uzandı, kolun ucunda teslim bayrağı gibi bir boxer erkek donu flama gibi sallanıyordu. Biz şaşkındık, birden Mustafa içeri girdi. "Ağam donu çıkardık da geldik, Allah'ın düzeltmediğini sen nasıl düzelteceksin, onun kusuru yok bütün suç benim" diyerek Şükrü ağabeyin eline sarıldı. O zamana kadar tavan yapmış sinir sistemimiz birden bire boşaldı. Gözlerimizden yaşlar gelinceye kadar güldük. Şükrü ağabeyin hazırladığı metni imzalayarak işi



tatlıya bağladık. Mustafa Çetinkaya denince aklıma sektörümüzün ironik durumunu anlatan bir hatıra daha geliverdi.

Piyasada civciv ayağa düşecek kadar bol olduğu dönemlerde, tahsilâtlar ahret vadeye kadar uzanabildiği gibi, üretici civcivi alırım ama yemi de vereceksin diyebilirdi. Bu durumda firma sahibi önce cik cik sonra cuk cuk derdi. Eğer civciv piyasasında darlık varsa aynı civciv üç kişiye birden pazarlanır ama civcivi en fazla parayı veren alırdı. Bu durumda firma sahibi önce cuk cuk sonra cik cik derdi.

Son anekdot da Köy-Tür'den olsun. Ankara'da bir Genel Müdürler toplantısından sonra, akşam yemeğini yedik ve otelimize döndük (Ev Kuran Otel). Başarılı bir yıl geçirmiştik. Jest olarak başarılı bölgelere ikramiyeler Yönetim Kurulu tarafından verilmişti. Çok neşeliydik, otele girmek üzereyken lobide resepsiyonun önünde duran arkadaşlara "Lobide kimse var mı?" diye sordum, onlar da bizden başka kimse yok deyince;

"BAS BAS PARALARI LEYLA'YA Bİ DAHA MI GELECEN DÜNYAYA" türküsünü söyleyerek ve de oynayarak lobiye girdim. Girmemle şok olmam bir oldu. İçerde bizimkilerden başka kalabalık bir grup daha



vardı. "Kim bunlar" deyince; diyanet toplantısına gelen müftüler dediler. Cılız bir sesle "Kayseri Müftüsü de var mı?" dedim. "Sivas ve sonrası iller" cevabını alınca rahatladım. Müftüler grubuna döndüm; "Efendim hepinizden ayrı, ayrı özür diliyorum, arkadaşlarımla tuzağına düştüm, beni affedin" dedim. Güneydoğu illerimizin birinden gelen bir müftü ağabeyim; "Ne özrü evlat, sen Leyla'ya çalışıyorsun biz de Mevla'ya çalışıyoruz" diye engin bir hoşgörü ve ince bir espri ile cevap verdi. Aradan iki yıl geçti Kayseri Köy-Tür için kapatma kararı çıkınca ben bunu yapamam diyerek 21 yıllık çalışma hayatımı, istifa ederek sonlandırdım.



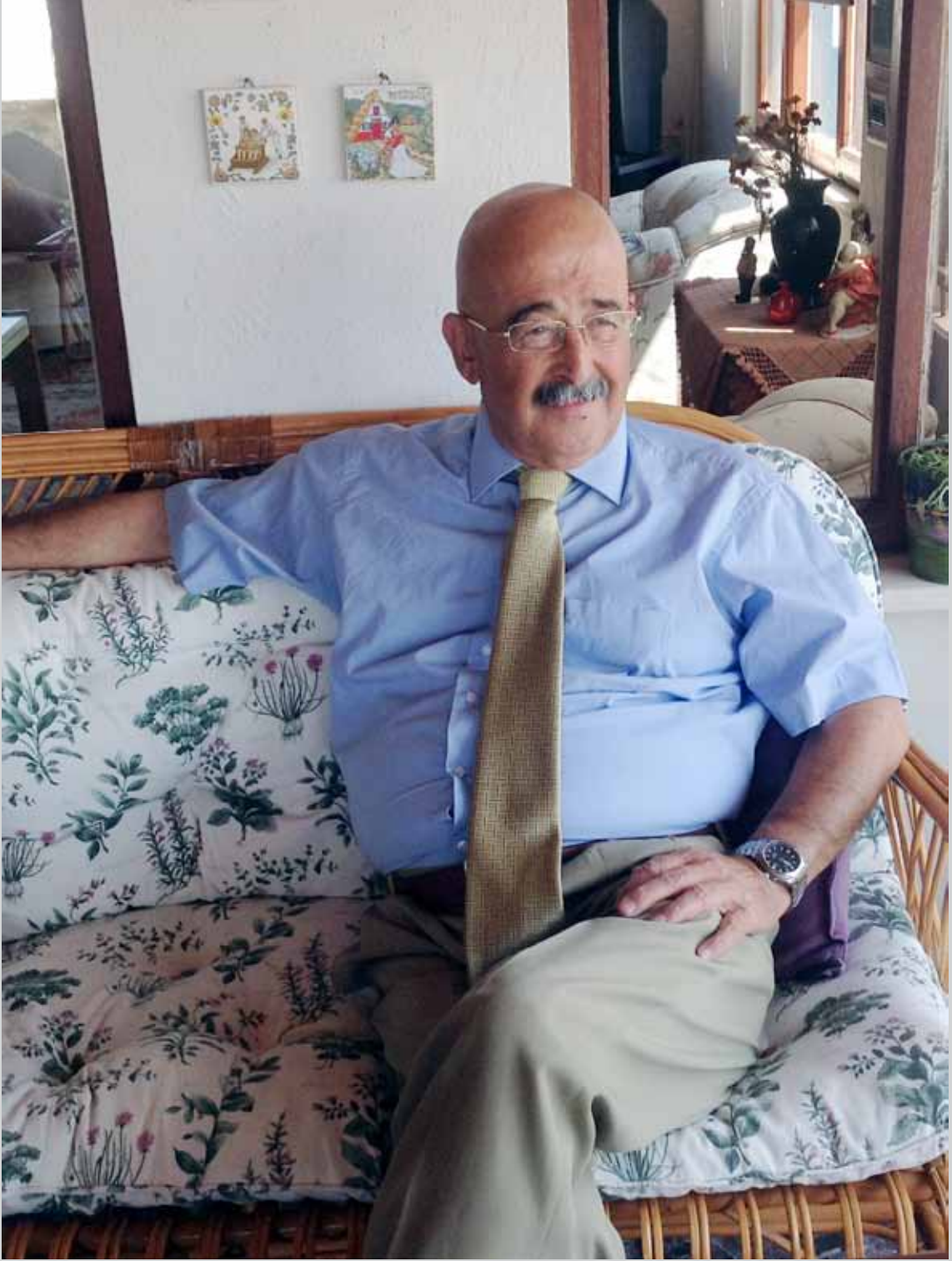
Ulusal basında Anadolu Ajansının geçtiği küçük bir haberim yayınlandı. Bir akşamüzeri kurye küçük bir paket getirdi. İçinden bir kaset ve kasete eklenmiş küçük bir not çıktı. Notta sağlık, mutluluk diliyor, kaseti dinlememi istiyordu. Kaseti çalmaya başladım; Oğuz Yılmaz'ın "GÖRDÜN MÜ GÖRDÜN MÜ PARALARI BASMAYI GÖRDÜN MÜ?" Türküsü söyleniyordu. O engin gönüllü Müftü ağabeyim, paraları hep Leyla'ya basma birazda Mevla'ya çalış mesajı göndermişti.

Bu anekdot da Mudurnu'dan. EBK Sincan kesimhanesine canlı veya şoklu piliç vermiş 15 adet üretici Sincan'da EBK' nın veznesi önünde sıraya girdik. Maliye Bakanlığı'ndan para gelecek, onu bekliyoruz. Hepimiz neşeliyiz birbirimize sigara ikram ediyoruz. Para geldi, birinci sıradaki adam parayı aldı. Veznedar paranın bittiğini söyleyince hepimiz, "daha bir kişi aldı" diye itirazı bastık. O yılların en büyük kesicilerinden Mudurnu Tavukçuluk tüm parayı almıştı. Tevfık Türesin ağabeyimize bol selamlar söyleyerek dağıldık.

EŞ: Sabahattin Bey, anılarınızı bizimle paylaştığınız için çok teşekkür ediyoruz

SUÖ: Erol Bey ben teşekkür ederim





MUSTAFA ÇETİNKAYA



MUSTAFA ÇETİNKAYA

Eski Yıllarda Gril Piliçler Tane İle İri Piliçler de Kilo İle Satılırdı

Erol Şengör: *Mustafa Bey, Merhabalar. Siz veteriner hekim olarak mezun olduktan ve çok kısa bir süre kamuda çalıştıktan sonra çalışma hayatınıza özel sektörde devam etmeye karar veren müteşebbis bir kişisiniz. Tavukçuluk sektörüne ilk girişiniz ne zaman ve nasıl oldu. Bu gelişmeler nasıl yürüdü bizle paylaşır mısınız?*

Mustafa Çetinkaya: 1975 yılında Polatlı'da kümesine 3.500 adet civciv koyarak ilk broiler yetiştiriciliğine başladım. O yıllarda itfaiye meydanında Karyağdı Sokak'ta, eskiden Emlak Bankası Genel Müdürlüğü olan binanın arkasında bir kesimhane vardı. Bir veteriner hekim olarak o konulara merak sarmıştım. Bir de bugünkü bitpazarı yani ikinci el eşyaların alınıp satıldığı yerde Nafiz İlhan'ın kesimhanesi vardı. Bunlara ilaveten itfaiye meydanında bir iki tane daha küçük kesimhane ve bent deresinde de bir, iki kesimhane vardı. O yıllarda broilercilikte iki kademedeki mal alımı esastı. Birincisi tane ile satılan gril piliçler diğeri de kilo ile satılan daha iri piliçler. Gril dedikleri piliçlere tane-adet olarak fiyat verilirdi. 38 ile 45 gün arasında yetiştirilen, gramajları 1.4 – 1.5 kilo arasında olanlar seçilir ve gril olarak satılırdı. O zamanki yem rasyonları içinde soya bulunamaması nedeniyle yem dönüşüm oranları oldukça yüksekti ve büyüme de geç olurdu. Bahsettiğim Ankara'daki o yerel kesiciler tarafından kırkinci günden sonra 60' ıncı günlere doğru, 56 ile 60 gün arasında genel kesimler, yani kilo ile satılan kesimler yapılırdı. Kümesteki grillik hayvanlar ayıklanmış olduğundan, kümes içinde bir seyreleme olurdu ve bu da rahatlıkla bir büyüme

dönemi daha geçirilmesini sağlardı. Bugünkü gibi fan ve diğer modern sistemler de yoktu. Hatta ve hatta otomatik suluk bile ciddi bir ekipman maddesi idi o yıllarda, 1974, 1975’li yıllar.

Daha sonra ben broilerciliğimi yaparken Bolu Vitaminli yem sanayinin kurucularından olan Feridun Taşman ortaklıktan ayrılarak o bölgedeki yerel tacirlerden bir tanesi olan Yusuf Yar’a fabrikadaki kendi hisselerini devretmişti. Koçman grubuna bağlı olan bu fabrikada o günlerde broiler ağırlıklı yemler yani broiler yemi üretimi yapıyordu. Bu yem satış ilişkileri dolayısıyla tanınmış kesimhanecilerden olan rahmetli Fazlı Kul, benim Polatlı’da broilercilik yaptığımı ve bu işten anladığımı söyleyerek Yusuf Yar’ın da bir veteriner ve bir fabrika müdürü ihtiyacı olduğunu söylemesinin neticesinde 1976 yılında bir gün ben Bolu Vitaminli’de göreve başladım. Aynı zamanda tavukçuluk da yapmak kaydıyla patronla yani Yusuf Yar’la ortak olarak broiler yetiştiriciliği de yapıyorduk. Çeşitli kümesler kiralamıştım. Kapasitemi 20.000 dolaylarına çıkartmıştım. O yıllarda, Bolu’ya gittiğim zaman daha henüz tavukçuluğun t’si yoktu. Hiçbir tavukçuluk faaliyeti yoktu. Sadece Orköy kredileriyle Yığılca bölgesinde kurulmuş 2.000’lik kümesler vardı. 2.000, 2500’lük ve çeşitli köylerdeki kooperatifler buralarda örgütlenip yem alıp İstanbul piyasasına mal (tavuk) veriyorlardı.

Aynı şekilde İstanbul piyasasında da kesimhaneler konveyörlü sistemle değil elde kesim yapmak suretiyle çalışıyorlardı. Haşlama kazanlarında hayvanları 10’arlı, 20’şerli sıcak suya sokarak ve ondan sonra da tekli veya gruplu yolma makinelerinde yolarak üretim yapıyorlardı. Satışlar öyle oluyordu. Mudurnu ve bilhassa Göynük, broiler konusuna çok yabancıydı, daha ziyade yumurta ağırlıklı bölgelerdi oralar. O yıllarda biz bugünkü Samandıra’da olan Pak Tavuğa damızlık yemi satıyorduk. Zaman, zaman Ar Tavuğa da yem verdiğimiz oluyordu. Yani damızlık yemi de üretiyorduk. Çok klâs çalışan bir fabrikaydı. Yem dönüşüm oranlarında (FCR’larda) devrim yapıyorduk. Şöyle ki; kan unu temini için çeşitli mezbahalarla ortaklıklar tesis ederek, finans desteği sağlayarak, belli toplayıcı kişilere para vererek, tavalar yaptırarak kan topluyor, sonra onları güneşte kurutarak kan unu elde ediyorduk. Et-Balığın o zamanki bütün kombinalarındaki kan unlarını ve et kemik unlarının tümünü alıyorduk. Çeşitli şeker fabrikalarından ispirto mayası alıyorduk. O zamanlar Yarımca’da Nişkoz diye bir fabrika vardı. Oradan glüten meal dediğimiz mısır glütene alıyorduk. Biz ayrıca don yağı eritip ham yağla karıştırarak yeme katıyorduk. Diğer yem hammaddeleri ve bu malzemelerle 30’ar kiloluk kraft kâğıt torbalarda yem yapıyorduk. Tabi sonuçta bizim yemlerin FCR’larında da çok iyi sonuçlar alınıyordu. Türkiye’de herkes, en iyi yemin Hacı’nın, yani bizim patronun, Hacı Yusuf Yar’ın yemi olduğunu söylüyordu. Bizim patron o sıralarda Hacca gitmişti de ondan dolayı yalnız Hacı veya Hacı Yusuf da deniliyordu. Yem çok iyi sonuçlar verdiği için tabii ki satışlarımız da çok ciddi boyutlardaydı. Kendi kümeslerimizde de aynı yemi kullanıyorduk. 15 günlük çeklerle haftada bir kamyon Mudurnu’daki Süreyya Astarıcı ile Tevfik Türesin de bizden yem almaya başladı. Biz onlara 15 günlük çekle haftada iki kamyon yem veriyorduk. Ali Ericek’in o yıllarda yumurta tavuğu kümesi vardı.

Ali Ericek’in, üzerinde canlı tavuk taşıma kafesi yüklü 10 tane kadar Dodge 200 kamyonu vardı. Kendisi bu Dodge kamyonu ile gelir ve her seferinde 15, 20 çuval yumurta tavuğu yemi atar götürürdü. Ali Ericek’le o yıllarda tanışmamız bu pozisyonunda olmuştur. Bizim yemcilik olayımız daha sonra kesicilerle olan ilişkilerimizi alabildiğine artırdı. Yem sevk ettiğimiz kümeslerden o kesimhanecilerin garantisini almaya başladık ve kesimhaneci ver dediği zaman yem veriyorduk. Yani dolaylı bir entegrasyon oluşmaya başlamıştı. Kesimhaneciye, sen bu hayvanları keseceksen biz bunlara yemi verelim, yoksa vermeyelim diyorduk. Böylece kesimhanelerin etrafında bu tip bir takım gruplar oluşuyordu. Yani bir nevi bugünkü entegrelerin tüm devreleri yavaş yavaş tamamlanıyordu. Aynı zamanda piyasa damızlıkçıları olan Pak Tavuk gibi, Ar Tavuk gibi, Tok tavuk gibi, Yüpi gibi şirketler vardı. Bunlar piyasaya etlik civciv veren kuruluşlardı. Civcivi bunlar, yemi yemciler veriyordu ve hepsi de kesimhanecilerin garantisini istiyorlardı. Bizim Irak’a bile yem satışlarımız oluyordu. Çok ciddi bir sirkülasyon oluyordu ve ciddi bir broiler patlaması o yıllarda yaşanmaya başladı. Bunun ilk filizini Mudurnu





Tavukçuluk kendi kesimhanesi ve yem organizasyonunu oluşturmaya başlamak suretiyle vermişti.

Ağırlıklı olarak İstanbul Esenler’de, Adapazarı’nda kesimhaneler oluşmaya başladı. Tavukçuluk çok ciddi bir şekilde büyümeye başladı ve biz 1980 yılına kadar Yusuf Yar ile birlikte çalıştık. Yusuf Yar daha sonra kesimhane kurmaya niyet etti fakat o yıllarda Bolu Vitaminli’nin dini duyguları daha ağır bastı ve Hacca giderek Hacı olmayı tercih etti. Hacı, Tavuk kesiminde mekruh yani bugünkü haram helal kesim noktasında çok ciddi araştırmalar yaptı. Helal tavuk yani hayvanı vücut ısısının üstündeki ısıya daldırmadan helal olacak bir kesim sistemini araştırmaya başladı. Ben bu tutarsızlıkların belli boyutlarını görünce tekrar Polatlı’ya Ankara’ya döndüm. Polatlı’da bir yem fabrikasının müdürlüğünü yaparak yine broylercilik yapmaya devam ettim. O yıllarda sürekli olarak broiler yemi üretip mevcut mahaldeki insanlara satıyordum Polatlı Yem Sanayinde.

Daha sonra 1980,81, 82 yıllarında Çiftçiler Yem Fabrikası kuruldu. Tabi ki çok kaliteli ve disiplinli yem yapıyorduk. Ham madde kaynaklarımızı çok iyi seçiyor ve kullanıyorduk. Soyasız yem yapıyorduk. Soya bulmak çok zordu. Daha yeni, yeni soyayla tanışılıyordu ve çok az miktarda soya vardı. Et balık kurumu da o yıllarda Sincan’daki tesisinde kesim yapıyordu. Herkes hummalı bir şekilde bu Et-Balık kurumunun etrafında da toplanmaya başlamıştı. Tavuklarını Et-Balık’ta kestirerek üretim yapan ciddi üretici kesimleri oluşmuştu. Onlara da yem veriliyordu. Ciddi bir kalkınma içinde hareket tarzı izlenilmeye başlandı. Bu arada Köy-Tür’e de yem vermeye başladık. Bu arada komisyonculuk yapmaya başladım. Yem komisyonculuğu, aynı zamanda broiler yetiştiriciliği de yapıyorum. Derken 1983, 84 yılında Köy-Tür’ün aşağı yukarı 3 ana ünitesini besler hale gelmiştik. Bunlar Ankara Köy-Tür, Eskişehir Köy-Tür ve Akşehir Köy-Tür olarak ve daha sonra Samsun da gündeme girdi ve çok ciddi broiler yemi satıyor hale geldik.

Ben Komisyonculuk yapıyordum. Aynı zamanda fabrika müdürlüğü komisyonculuğunu da yapıyordum. Yıllar geçtikçe damızlıkçılık bizim ilgi alanımıza girmeye başladı. Bu arada Ar Tavuğun civcivini satan bölge bayisi Savaş Doğanay’la tanıştık. Birlikte broiler işine girdik. Ben İzmir’den civciv alıyordum. Savaşın broiler civcivi verdiği yerlere biz yem vermeye başladık. Daha sonra bu ilişkiler gelişti ve Ortav diye bir şirket kurduk. Ortav’da Kemal Akman, Savaş Doğanay, Mehmet Ülker yüzde 15’er payla ve yüzde 20 payla da Ar Tavuk



tüzel kişilik olarak ortak oldu. Yüzde 35'i de benimdi. Ortav bu bölgedeki, iç Anadolu bölgesinde ki çok ciddi bir deneyimdi. Daha sonra bizi görerek, bizi kopyalayarak rahmetli Yavuz Sayım ve bugün İbrahim hoca diye tanımladığımız İbrahim Öztürk Bilyem'i kurdular. Bizden 2 sene sonra kurdular ama modeli bizim modeldi. Yem, civciv, ekipman, aşı, ilaç vb. her şeyi satan ecza deposu ve diğer tavukçuluk girdilerinin tümünü temin eden bir kuruluş halinde o yıllarda tek tabanca olarak çalışmaya başladık. Köy-Tür'le ilişkilerimiz çok yoğun şekilde oluşmaya başladı. Daha sonra kesimhanecilerle ortak olmaya başladık. Benim Murat Tavukla bir ortaklığım oluştu. Ortaklığımız hem yetiştirmede hem de yem satışlarında devam ediyordu. Daha sonra Çiftçiler Yem fabrikasından ayrılarak Murat yemin yem formülasyonunu ve satışlarını organize etmeye başladık. Daha sonra o kanallarla Köy-Tür'e yemler sattık. Ciddi bir yem satış hareketi, kesimhane sirkülasyonu oluşmaya başladı. Ortav olarak Ar Tavuğun civciv bölge bayiliğini aldık. O yıllarda çok hummalı ciddi çalışmalar yapmaya başladık. Nihayet 1988 veya 89 yıllarında kesimhanecilerle birlikte ortak damızlık işine girdik. Bu arada Keskin'deki Rahmetli Nizamettin Kaytaş'la da çok sıkı ilişkilerimiz oldu. Onlarla zaman zaman yem, civciv ilişkilerimizi yürütüyorduk. 1989 ile 1992 arasında Ar Tavuk Ortav'dan ayrıldı. O sırada o mahalde Sökmenler diye damızlıkçılık yapan bir kuruluş ortaya çıktı. Kar-Tavuk'la bir müddet devam edildi. Daha sonra Kar-Tavuk ile Ortav'ın ortaklığı Yempa diye bir şirket adı altında devam etti. Damızlık yapıyorduk, yem komisyonculuğu, yem formülasyonu işi ve her türlü satış işlerine girişmeye başladık. Daha sonra 1994 yılında ciddi bir tavukçuluk krizi sonucunda çok zora girerek Ortav'ı yeni bir kulvara oturtma gereğini duydum ve tüm ortaklarımdan ayrıldım. Ortav'ın tüm hisseleri bana geçti. Ortav'ı çalıştırmaya ve Ortav içinde ham madde ticareti yapmaya başladım. Çeşitli kuruluşlara ve gruplara ham madde vermeye başladım. Buğday, mısır vs. gibi bulunabilen ham maddeleri vermeye başladım. Zamanla bu iş Köy-Tür'de yoğunlaşmaya başladı ve Köy-Tür'ün ödeme sıkıntılarına bağlı olarak bu sefer para yerine şoklanmış mallar, piliç eti almaya başladık. Çeşitli parça ürünler, şoklu stoğa girilen ürünleri almaya başladık. Takas yoluyla çalışmaya başlamıştık.

Daha sonra bu işler daha da ileri giderek şoklu piyasasında çok ciddi miktarlarda regülatör gibi görev görmeye başladık. Tavukçuluğun çok oynak olduğu yıllarda yani 1995 ile 2005 arasındaki o 10 sene içinde ciddi yapılanmalarda büyük farklılıklar oluşmaya başladı. 2001 krizleri sırasında bizler para karşılığı şoklu mal alarak, ham madde ticaretimizi yürütmeye çalıştık ve ayakta kalabildik. Bir seferinde 5.000 tona yakın mısır verdiğimiz oldu. Tabi bu yıllar içerisinde binlerce ton şoklu malımız oldu. Kâh sattık, kâh satamadık. Bütün bu yıllar süreci içinde tavukçuluğun her boyutuyla, damızlığından şoklusuna, premiksinden, aşısına, ekipmanından, diğer tüm girdileriyle ilişkili her türlü ticareti çok uzun yıllar boyu yaptık. Broiler yetiştirmeye başladığımız günden bugüne neredeyse aşağı yukarı 35, 36 yıl geçti. Şu anda Ortav ham madde ve şoklu tavuk ticareti yapan bir kuruluş olarak faaliyetini sürdürmekte. Ben de yavaş, yavaş köşeme çekilerek yaşımın gereklerini yaşama durumundaydım. Bu tavukçulukta çok şeyler gördük. Çok değişik işler gördük. Çok değişik enstantaneler gördük. Tabi ki unutamadığımız çok değişik olaylar vardı. Bunlardan bir tanesini şu şekilde anlatabilirim. O yıllarda Bolu'da yem ürettiğimiz yıllarda 76, 77, 78, 79 yıllarında yem fiyatlarında devletin narh fiyatı, yani fiyat baskısı vardı. Belli bir fiyatın üstünde yem satamıyorduk. Yani yüksek kalitede bir yem yapabilmek için açıktan para almamız gerekiyordu. Yoksa başka türlü ham madde maliyetini kurtarmıyordu. Yemi ya kaliteli yapacaksın ya da kalitesiz yapacaksın. Hiç unutamayacağım şeylerden bir tanesi buydu. Tabi bu sıkıntıyı aşabilmek büyük ve ciddi şirketlerin harcı değildi.

O zamanların dev bir grubu olan Bolu Vitaminli yani Koçman grubuna bağlı büyük bir şirket, faturasız işlem yapılabilme şansı hiç olmayan bir şirket. Ama o kalitedeki bir yemi üretebilmek için de mutlaka ve mutlaka fark alma durumundasınız. Bu arada Yusuf Yar'ın bir kızı olmuştu. Bu kızın adına İş Bankası 25 numaralı hesap açtırılmıştı. Türkiye'nin her yerinden sattığımız yemlerin fatura edilen bedelinin üzerindeki paralar bu hesaba havale ediliyordu. Çünkü bu para artı bir paraydı. İş Bankası Bolu 25 numaralı hesap hiç unutamam. Unutmadığım şeylerden bir tanesi buydu. Buna bağlı olarak çok itirazlarımız da olmuştu. Bu işin düzgün



.....

hale gelmesi için çok çaba harcadık. Devlet Yem Sanayi vardı o zaman. Onlara çok baskı yaptık, her yerde eleştirdik. Girişimlerde bulunduk ama Yem Tescil Kontrol'ü bir türlü aşamıyoruz. Daha sonra bu zorluğu aşabilmek için a ve b grubu diye iki ayrı kategoride broiler yemi yapıldı. Tabi bu da tutmadı. Bu olayları asla unutamam. Türkiye cumhuriyetinde o yıllarda a grubu broiler yemi, b grubu broiler yemi üretiliyor. Cıvciv aynı, biri kalitesiz, diğeri kaliteli yem yiyor. Daha düşük kaliteli fiyat olayındaki pozisyonumuz böyle olmuştu. Bunu da asla unutamam. Unutamayacağım şeylerden bir tanesi de bu idi.

EŞ: Mustafa Bey, anılarınızı bizimle paylaştığınız için çok teşekkür ediyoruz

MÇ: Erol Bey ben teşekkür ederim





A. TANKUT BAYTAROĞLU



A. TANKUT BAYTAROĞLU

1970’li Yıllarda Yem Dönüşüm Oranı
Çok Yüksek. 2.5- 3.0 Arası Yedo’lar
Vardı. Ancak Bugünkü Gibi Çok Sayıda
Firma Olmadığından Rekabet de Yoktu

Erol Şengör: Tankut Bey, merhabalar. Siz ODTÜ mezunu bir mühendis olarak hayvancılıkla hiç ilgisi olmayan bir kişiydiniz. Türkiye’de zamanının en büyüklerinden olan Mudurnu Tavukçuluğun Genel Müdürlüğünü yaptınız. Tavukçuluk sektörüyle tanışmanız nasıl ve hangi yıllarda oldu, bizle paylaşabilir misiniz?

A.Tankut Bayraktaroğlu: 1976 yılında, henüz Orta Doğu Teknik Üniversitesinde son sınıf öğrencisi iken, tamamen tesadüflere dayalı olarak Tefvık Türesin ve Süreyya Astarıcı beylerle ortak bir arkadaşımızın doğum günü partisinde tanıştım. Onlar Ankara’daki pazarlama amaçlı kurdukları depo ve dükkânı daha yeni açmışlardı. Doğum günü partisinde birbirimize adreslerimizi vererek ileride görüşmek üzere diyerek vedalaştık. İleriki günlerde hep görüştük ve samimiyetimizi ilerlettik. Tavukçuluğu merak ettiğim için onlara devamlı soru sorar verdikleri bilgileri ilgiyle dinler kendime göre notlar alırdım. Bu arada hafta sonları onlarla birlikte Mudurnu’ya gider, hafta sonlarını misafirleri olarak orada geçirir ve pratik bilgimi de artırırdım. Bu arada, ben ODTÜ’deki boykot nedeniyle, Ankara’da bir mühendislik firmasında asistan mühendis olarak çalışmaya başlamıştım. İnşaat mühendisi olarak mezun olduktan sonra da aynı şirkette

mühendis olarak görev aldım ve Türkiye’de yerleşmeye karar verdim. Tevfik ve Süreyya beylerle irtibatım hiç kesilmedi ve onlara fahri olarak Ankara’da özellikle yatırım teşvik ve dış ticaret konularında yardımcı olmaya başladım. Hatta çalıştığım şirketten izin alarak onlarla yurt dışı gezilere de katılıyordum. Bu gezilerde onlara gerek yabancı dil gerekse ticari bağlantılarında yardımcı oluyordum. İran’la Türkiye olarak yapılan ilk piliç eti ihracat bağlantısı işte bu gezilerin birinde gerçekleşti. Et ve Balık Kurumu, YU-Pİ ve Mudurnu olarak 4000 tonluk bir bağlantı yaptık. Adi şirket hüviyetinde olan Mudurnu Tavukçuluk İşletmesi 1982 yılında Anonim Şirket oldu ve aynı yıl bana Dış Ticaret Müdürleri olmam için teklif yapıldı. 1982 yılından itibaren Mudurnu Tavukçuluk A.Ş de profesyonel yönetici olarak çalışmaya başladım. İki sene sonra şirketin yatırım ve dış ticaretinden sorumlu teknik koordinatör, 1991 yılından itibaren de Genel Müdürü oldum.

EŞ: Sektörün hangi kademesinde ve kaç yıl süre ile çalıştınız?

ATB: Mudurnu Tavukçuluk bildiğiniz gibi bir ekoldü. Ben edindiğim tüm temel bilgileri burada aldım. Nitekim Beypiliç kurucusu rahmetli Mehmet Tanrikulu ve Banvit’in kurucusu Sayın Vural Görener, ve daha nice meslektaşımız, yem üretiminden piliç eti üretimine geçiş yaptıkları yatay süreçte Mudurnu Tavukçuluk tesislerine gelerek mevcut işletmenin operasyonel yönlerini incelediklerini çok iyi hatırlıyorum. Zaten onun için ekol diyorum ya. Gerek yurt içi gerekse yurt dışında da birçok seminer, konferans ve çalışmaya katılarak kendimi sürekli eğittim. Mühendis olmanın getirdiği avantajları şirketim ve sektör için kullandım. Özellikle teşvik belgeli yatırımlar konusunda geniş ihtisas sahibi olduğumdan çalışmalarım 1976’dan 1982 yılına kadar amatörce hem öğrenci hem de uygulayıcı olarak 1982 yılından 1991 yılına kadar yatırım ve dış ticaret ağırlıklı olarak sürdü. 1991 yılından 2001 yılına kadar şirketin Genel Müdürlüğünü yaptığım için çok zevk aldığım üretim ve pazarlama konularında da bilfiil çalıştım. Nitekim Mudurnu faaliyetlerini durdurduktan sonra bu özelliğim göz önünde bulundurularak, Sabancı Gıda’da görev alarak teknik danışman olarak ÖMÜR pilicinin kuruluşundan işletmeye alınarak tam entegre üretime başlamasına kadar 2007 yılı başına kadar bilfiil görev yaptım. Tavukçuluk ile ilk tanıştığım yıl olan 1976 yılını başlangıç olarak sayarsak sektörde yaklaşık 30 yılım geçmiştir.

EŞ: Çalıştığınız günlerdeki sektörün durumunu anlatabilir misiniz?

ATB: Sektörle tanıştığım ilk yıllarda hem fazla üretim yoktu hem de şimdiki gibi gelişmiş et yönlü hybrid ırklar yoktu. Tüketim de son derece düşüktü. Abartılı da olsa piliç eti ya piliç hasta ise veya evde hasta varsa kesilir ve tüketilirdi. Üretim az olduğu için fiyatı da yüksekti ve misafirlere ikram edilecek kadar lüks bir gıda maddesi idi. Çok iyi hatırlıyorum. Mudurnu Tavukçuluk Ankara Maltepe’de ilk deposunu açtığında günde 5-6 ton bütün piliç gelir ve piliçler kavga dövüş bayiler tarafından Maltepe’deki depoya gelinerek temin edilirdi. Tabii daha sonra bayilere plasiyerlerce servis edilmeye başlandı. 70’li yıllarda kesimhanelerin hijyenik şartlarda çalıştığını söylemek mümkün değildir. O yıllarda besi şimdiki gibi 38-40 günde tamamlanmaz, kesime kadar en az 58-60 gün hatta daha fazla yetiştirme dönemi vardı ve kesimdeki canlı ağırlık 1700-1800 gr’lar dolayında idi. Tabii Yem dönüşüm oranı da bayağı yüksekti. 2.5- 3.0 arası YEDO’lar vardı. Ancak bugünkü gibi fazla firma olmadığından rekabette yoktu ve karkas piliç eti fiyatlarındaki kar marjı yüksekti. 80’li yıllarda sektöre Lades markasının lansmanına müteakip kesimhaneler de kendilerini yenilemeye başladılar ve elle yapılan birçok işlem robot makineler tarafından yapılmaya başlandı. Artık şirketler tam entegre olarak çalışmanın getireceği avantajları göz önünde bulundurarak tam entegre olma yolunda büyük mesafeler kat etmeye başladılar. Piliç eti artık sadece karkas olarak değil dökme ve strafor tabaklar içinde üzeri filmlenmiş olarak but, göğüs, kanat gibi parçalar halinde de satılmaya başlanır ki tüketim artışında bu ürün çeşitlendirilmesinin ve ambalajlanmasının rolü büyüktür. Sektörün gelişim süreci hızla devam ederek bugün gerek Avrupa ve gerekse tavukçulukta lider ülke konumunda olan A.B.D ile boy ölçüşecek duruma gelmiştir.





EŞ: *Tavukların paketlenmesi poşetlenmesi ve perakende düzeye aktarılmasıyla ilgili gelişmelerden bahsedebilir misiniz?*

ATB: Tavukçuluğu öğrenmeye başladığım dönem olan 70’li yıllarda piliçler sadece plastik kasalar içinde dökme olarak satışa arz edilmekteydi. Bu satış şekli uzun yıllar devam etti. Hatta şimdi bile aynı şekilde satış yapmaya devam eden firmalar mevcuttur. Ağırlıklı olarak dökme piliç satışları yani ambalajsız piliç satışları devam ederken poly-ethylene torbalar içine ambalajlanmış piliçler de görülmeye başlanır ve bu durum 80’li yılların başına kadar devam eder. Entaş firmasının kurulup LADES markası ile piyasaya çıktığı dönemde sektör ilk defa strafor tabak ambalajla tanıştı ve bu tip ambalajlar diğer sektör firmalarınca da kullanılmaya başlamıştır. Ambalaj konusunda bir anımı anlatmadan edemeyeceğim. İlk defa İran’a ihracat bağlantısı için gittiğimizde GTC (Government Trading Corporation) yetkilileri ile görüşüp Türkiye’den İran’a piliç eti ihracatı yapmak arzusunda olduğumuzu söylediğimizde bize piliçlerin ambalaj şeklini sormuşlar ve EBK’nun örnek olarak gönderdiği piliç ambalajından bahisle, dış ambalajın limon kasası olarak kullanılan ince ahşaptan yapılmış bir kasa olduğunu ifade ettiler ve ambalajımızın böyle olup olmadığını sordular. Biz oraya hazırlıklı gitmiş ve Fransa’dan temin ettiğimiz bir karton kutu örneğinden esinlenerek Türkiye’de bir oluklu mukavva kutu imalatçısına yaptırdığımız dış ambalaj içinde getirdiğimiz örneği göstermiş ve onaylarını aldıktan sonra ihracat bağlantısının yapılmasını sağlamıştık. Böylece bu “oluklu mukavva kutu” sektörde bir ilk olarak tarafımızdan lanse edilmiş oldu. Zaman içinde, özellikle tüketicilerin bilinçlenmesi ambalaj sanayine katkı sağlamıştır. Tüketiciler artık gıdaların üretildikten sonra tüketiciye ulaşmasında muhafaza yöntemlerine gereken önem verilmediği takdirde sağlık sorunları ve ekonomik kayıpların ortaya çıkacağını gayet iyi bilmekte ve paketleme inovasyonlarına ihtiyaç olduğunu ve ürünün bütünlüğü ile güvenliğinin bozulmaması gerektiğine inanıyorlar. Bu bakımdan tavukçuluk sektöründe bulunan iş insanları artık bugün ürün ambalajının ürün markasına entegre edilmesini ve ürün ambalajının ürünü sattırma özelliğine sahip



olmasını düşünerek birçok yeniliğe imza atmaya başlamışlardır. Yenilikler arasında vakumlu ambalajlama, modifiye atmosferde paketlenme gibi yöntemler sayılabilir. Özellikle Modifiye atmosferde paketlenme piliç etlerinde bozulma yapan aerobik mikroorganizmalar üzerine inhibitör etkisi olan Karbon Dioksit kullanımı ile ürünün raf ömrü normal atmosfer koşullarında paketlenen ürüne oranla 2-3 kat artmaktadır.

EŞ: *Tavuklara verilen yem kalitesini eski günler ve bu günlerle karşılaştırabilir misiniz?*

TB: Yem sanayimizin temeli bildiğimiz gibi Devletimiz öncülüğünde atılmıştır. 1960'lı yılların başında 4-5 adet yem fabrikası mevcut iken bugün 700 civarında yem fabrikası olmakla birlikte bunların sadece 500 kadarı faal olarak çalışmaktadır. Ancak bu fabrikaların kapasite kullanım oranları da % 60 civarındadır. Kaliteli yem üretimi için kaliteli yem ham maddelerine ihtiyaç vardır. Kanatlı yem üretimi büyük artış göstermesine rağmen aynı hız yem ham maddeleri üretiminde yakalanmamış ve açığı kapatmak için özellikle yağlı tohum küspelerinde büyük çapta ithalat yapılmaktadır. Toplam kanatlı yemleri içinde ithal ham maddelerin oranı hemen hemen %75 'ler mertebesinde olup yem üretimimizin bir anlamda fason yapıldığını söylemek mümkündür. Kullanılmakta olan yem ham maddelerinin kaliteli olmasına büyük dikkat gösterildiği için karma yemlerin de kaliteli olması sağlanmaktadır. Piliçlerin büyüme hızı ve et verimi ile lezzeti yem kalitesi ve içeriği ile doğru orantılı olduğundan üretimin karlılığının yolu da kaliteli yem üretiminden geçmektedir. Sektörümüzün bu konuda bilinci çok yüksek seviyede olup üretilen yemlerin kaliteli olduğunu söylemek mümkündür.

Canlı ağırlıklar, yem dönüşüm oranları ve kârlılıklar konusunda geçmişi ve bugünü karşılaştırabilir misiniz?

Yukarıda da değindiğim üzere 60'lı 70'li yıllarda et yönlü hybrid ırklar olmadığından canlı ağırlık artışları istenilen düzeyde değildi. O yıllarda 58/60 günde piliç canlı ağırlıkları 1600/1700 gr a zar zor ulaşırken yem dönüşüm oranı 2,5-3. kg mertebesinde ölüm oranları da yüksek olurdu. Ancak üretimin son derece düşük olması nedeniyle fiyatlar bugüne göre kıyaslandığında yüksek kar marjlı idi. Piliç eti lüks tüketim maddesiydi ve varlıklı insanların sofrasını süslüyordu. Kar marjları %100'ler mertebesinde olabiliyordu. Bugün verim gücü yüksek ırkların kullanımı, iyi çiftlik yönetimi, bio-güvenlik, ekonomik beslenme, pazar şartlarının uygun olması gibi faktörler tavukçulukta başarı için önkoşuldur. Besleme, üretimin karlı olması açısından ayrı bir önem taşımaktadır çünkü yem maliyeti toplam maliyet içinde %70'e ulaşmaktadır. Yemin miktar ve kalitesi ile canlı ağırlık artışı, deri rengi, lezzet, canlı ağırlık arasında yakın ilişki vardır. Bugün firmalar arası rekabetten ötürü, kar marjları iyimser bir tahminle %10-15 mertebesinde geçmemektedir. Buna karşılık kesim süresi 38-40 güne, canlı ağırlık 2.5 kg'a, yem dönüşüm oranı 1.70-1.75 mertebesinde, ölüm oranları ise özellikle bio güvenlik uygulamaları nedeniyle %2-4'ler seviyesindedir. Kar oranları bugün %10-15'lerde olmasına karşılık üretimin büyük ölçekte yapılıyor olması ayrıca parça piliç etleri ve ileri işlenmiş ürünler gibi katma değeri yüksek ürünlerin artması sonucunda kar oranları daha yükseklerle çıkmaya başlamıştır. Piliç etine olan iç ve dış talebin artması bugün entegre firmalarımızın birçoğunu kapasite artırımı yapmasını gerektirecek duruma getirmiştir.

EŞ: *Çalıştığınız yılların başlarında sektörün bugünlere gelebileceğini düşünebiliyor muydunuz?*

ATB: Tavukçuluk sektöründe çalışmaya başladığım ilk yıllarda sektörün bu kadar büyüyeceğini tahmin edememekle birlikte yüksek potansiyele sahip bir sektör olduğunu biliyor ve hissediyordum. Zaman içinde dış münasebetlerimizin gelişmesiyle birlikte 80'li yılların başlarında piliç etinin ABD'lerinde olduğu gibi 3 önemli yönü konusunda insanlarımızda farkındalık yaratabilmemiz durumunda çok hızlı bir büyümenin başlatılabileceğine inanıyordum. Bu 3 önemli olgu, piliç etinin pratik, ekonomik ve sağlıklı olması özellikleri idi. Bu 3 önemli olgunun öne çıkarılması ile birlikte piliç eti tüketimi artmaya başladı. Artık etlik piliç sektörü bir sanayi iş kolu haline gelmiş ve büyümeye devam etmektedir. Bence sektörün en önemli özelliklerinden



birisi de gelişim ve yaratıcılık konusunda başarılı olmasıdır. Ölçüsü olmayan kaliteyi yaratan insanlar ve insanların düşünce ve yaratma gücüdür. Sektör bu düşünceleri hızla eyleme dönüştürebilecek kadar esnek davranabilmektedir. Sektörde artık insanları mutlu etmeyi hedefleyerek çalışmalar yapılmakta ve bugün yapılan işlerin yarın daha iyi yapılması için yatırımlar yapılmaktadır.

EŞ: Mudurnu'nun sizden önceki hikâyelerini de mutlaka eski arkadaşlardan dinlemiştinizdir. Onlardan da bahseder misiniz?

ATB: MUDURNU markası sektörde kökleşmiş markalar arasında yerini korumaktadır. Şirket faaliyetlerine son verdiği yıllarda bile insanlarımızın büyük bir bölümü yapılan anketlerde aklınıza gelen bir piliç markası söyleyiniz denildiğinde hemen MUDURNU adını telaffuz ediyordu. 2004 yılında Sabancı Gıdanın Ömür piliç şirketinin araştırmalarını yaparken, anket çalışmalarından çıkan sonuçlarda MUDURNU markası önde gelmekteydi. Şimdi bu markanın artık emin ellerde olduğunu biliyor olmak, bu markaya katkıları olmuş ben dahil eski çalışma arkadaşlarımı mutlu etmektedir. MUDURNU Tavukçuluğun sektörde İLK'leri çoktur. Bu İLK'ler özetle:

- İLK sözleşmeli yetiştiricilik modeli uygulamasını başlatmak,
- İLK defa piliç dış ambalajı olarak oluklu mukavva kutuyu geliştirip kullanmak
- İLK piliç eti dış satımını gerçekleştirmek
- İLK defa piliç etinden pirzola, şiş, sucuk, salam gibi ürünleri geliştirip pazarlamasını yapmak
- İLK piliç restaurantlarına yönelik FRANCHISING sistemini oluşturmak
- İLK ISO 9002 kalite yönetim sistemi belgesini almak
- İLK defa piliç etinden turşu, samsa tatlısı, ve dondurma gibi ürünler yaparak piliç etinin her türlü yiyecekte kullanılabileceğini tüketiciye esprili bir şekilde de olsa mesaj olarak vermek, olmuştur.

MUDURNU ilçesi çok uzun yıllardan beri tavukçuluğun beşiği olarak ün salmıştır. Abant İzzet Baysal Üniversitesi öğretim üyelerinden Doç. Dr. Sn Hüseyin Sarı bey'in doktora tezi "ŞER'İYYE SİCİLLERİNDE MUDURNU" adlı eserde,"Mudurnu 1732 yılından itibaren Osmanlı sarayının tavuk ihtiyacını karşılayan tavukçu kazalardan biridir. Halkın avarız vergisi (bir çeşit aynî vergi) mukabili her yıl saray mutfağına piliç ve tavuk verdiklerine dair Mudurnu Kadısına yazılmış çeşitli fermanlar vardır. Vergi karşılığı belirtilen yıllık miktar 7700 tavuk ile 2500 piliç olup bu talep sıkıntılı da olsa karşılanmıştır. Bu uygulama, Tanzimat sonrasına (1839) kadar aynî vergilerin kaldırılmasına kadar devam etmiştir." denilmektedir.

EŞ: Sektörle ilgili hoş anılarınız ve aklınıza gelen anekdotlardan bahseder misiniz.

ATB: MUDURNU ilçesinin simgesi olarak şirket girişine kocaman bir piliç heykeli yaptırmıştık. Günlerden bir gün şirket nizamîyesinde arkadaşlarla sohbet ederken, birden kocaman bir kartalın süzülerek aşağıya doğru inmekte olduğunu gördük. Ne olacak nereye saldıracak, acaba avı nedir diye merak ederken, koca kartal, piliç heykeline saldırırmaz mı!!!? Kartal heykele pençeleri ile tutunmak isterken kayar yere düşer ve neye uğradığını şaşırır ve gerisin geri uçarak gözden kaybolur.

EŞ: Tankut Bey çok teşekkür ediyoruz

ATB: Erol Bey ben teşekkür ederim





REFİK MANDEV



REFİK MANDEV

Şimdi Artık Tek Başına Serbest Çalışan Üretici Kalmadı.

Erol Şengör: *Siz sektörümüzdeki bayağı eski tavukçulardan birisiniz. Bize anlatabilir misiniz? Bu sektöre giriş hikâyeniz nasıl başladı, nereden aklınıza geldi böyle bu işe girmek, yapılacak bir sürü iş varken neden bu işi seçtiniz bize anlatır mısınız?*

Refik Mandev: Hoş bulduk, Erol Bey. Benim bu işe girmem tesadüfen oldu. Şöyle ki; Üniversite de Zuhal beyle beraber sınıf arkadaşıydık. Son sınıfta bitirme imtihanlarındaydık. Ne iş yapacağım diye düşünürken, Zuhal, babamın işinde çalışır mısın dedi. Onlar o zaman tavukçuluk yapıyorlardı. Tamam dedik. Beş gün tatil yaptık. Önce inşaattan başladık. Ondan sonra 71'den 80 senesine kadar Pak-Tavuk'ta idareci olarak a'dan z'ye, işçi olarak, muhasebe müdürü olarak, amele olarak, satış müdürü olarak her türlü işte çalıştım. 80 senesinde ayrıldım kendi işimi kurdum.

EŞ: *O zaman demek ki siz bu işi çok beğendiniz, ben de artık kendi işimi geliştireyim diye düşündünüz.*

RM: Tabi o zaman a'dan z'ye kadar işin her alanında çalıştığım için baktım ki o gün o zamanlar günde 7000 tane tavuk kesiyorduk. Maliyetleri, satışları iyi biliyoruz. Sağ olsun patronlar her şeyi bize emanet etmişler. Dedim ki, ben kendi kendime 1.000 tane kessem bize yeter diye düşündüm ve günde 1.000 tavukla başladım. Sonra 3.000, 5.000 derken 60.000'lere kadar çıktığımız günler oldu.



EŞ: *Yani çok büyük bir hızla gelişmedir bu siz 1000'le başladık, 60, 70.000'e kadar gittik diyorsunuz büyük bir gelişme.*

RM: Türkiye'de gördüğüm sektörler arasında kısa bir zamanda en fazla yol alan sektör olarak tavukçuluk sektörünü görüyorum. Çünkü ben bunun ilkelliğini de yaşadım, ilk çağını da yaşadım, yakın çağını da yaşadım devre devre. Çok büyük gelişmeler oldu. Size bir şey söyleyeyim inanır mısınız, 85 günde broyler keserdik. 74 – 75 seneleri, 85 günde tavuklar canlı 1 buçuk kilo geldi mi ohhh derdik. 1 buçuk kilo için iyi kilo aldı derdik. Ama şimdi biliyorsunuz tabi 40 günde 38 günde 2 kilo, 2 kilo 300 gramı buluyor.

EŞ: *Peki o dediğiniz tarihler de yani 80 günde tavuğun bir buçuk kilo geldiği günlerde yem durumları nasıldı, kaç kilo yem yedi bu tavuklar...*

RM: Yem yiyemiyordu ki hayvan, yese de zaten dışkıyla çıkarıyordu bunu. Bir de o zamanlar en büyük sorunumuz tavuklarda balık kokusu vardı. Sahiden tavuğu kesiyorsunuz pişiriyorsunuz, balık pişirmiş gibi oluyordu. Niye, balık unu yok, balık unu fabrikaları yok. Dışarıdan gelse, alıp kullanacağız. Balık yağı tavukların yemlerine katılıyordu ve muazzam bir balık kokusu oluyordu. Sonradan yabancı bir firma Türkiye'ye geldi. 1980 senelerine doğru yemi öğrendik ve bugün Allah'a şükür muazzam yem yapıyoruz.

EŞ: *O zamanki günlerde 1 kilo canlı ağırlık almak için gram olarak ne kadar yem kullandığınızı hatırlıyor musunuz?*

RM: Vallahi hatırlamıyorum da sadece 85 günde 1 buçuk kilo geldi mi büyük bir başarıydı. Büyük bir başarı.

EŞ: *Böyle bir tavuğu da zaten kesseniz herhalde bir kilo 200 gram anca gelir.*

RM: Evet, anca. Zaten bizim tavuklarımız ortalama 1 kilo 200 gram geliyordu. 700, 800 gram olanlar da oluyordu. Zaten tavuk kıttı. O zamanlar çok rahat satıyorduk.

EŞ: *Siz bu tavukçuluk işine girdikten sonra sanıyorum damızlık da yaptınız.*

RM: Daha sonraları damızlık işine de girdik. Fason olarak yem fabrikası da işlettik. Fakat size enteresan bir şey anlatacağım. Tavukçuluğa ilk girdiğim yani Pak-Tavuk'ta çalıştığım seneler boyunca gördüğüm kadarıyla orası o zamanlar Türkiye'nin en modern kesimhanelerinden biriydi. Hava çilleri yoktu, şok tesisi yoktu, eksi 18 deposu yoktu. Sadece konveyör sistemiyle tavuk kesen bir kesimhaneydi.

EŞ: *O zamanlar için çok modern.*

RM: Evet, o zamanlar için en modern tesislerden biriydi. O zamanlar tavuk kesimi işi yapan bir de Ankara Sincan'da Et-Balık Kurumu vardı. Ayrıca Yüpi diye bir şirket daha vardı. Bu da zaman zaman tavuk keserdi. 1980 senesinde Emre Tavuk şirketini kurduğumuzda baktık kafasız tavuk satamıyoruz. Diğer rakiplerimiz tavuğun kafasını üzerinde bırakıp kafayı kâğıda sarıyor ve o şekilde satıyor. Niye böyle yapıyorlar diye araştırdık ve gördük ki ortada hileli tavuk satışları varmış. Martıların tavuk diye satıldığını duyduk. Ben görmedim ama duydum. Onun için tavuk kafalarını kesmiyorlar ve gazete kâğıdına sararak öyle satıyorlarmış ki tavuk olduğu belli olsun. Biz de öyle yapmaya başladık. Tavukçuluk o eski yıllarda çok ilkel. Tavukları soğutmak için sulu soğutma sistemi yoktu. İçine buzlu su konmuş küvetler, plastik küvetler, fiber küvetler kullanılıyordu. Bu küvetlerin içine tavuklar atılır ve soğuması beklenirdi. Bunları biz de kullandık bir sene kadar.

EŞ: *Tabi geçmiş yıllarda teknoloji bu kadar ileri değilken insanların yapacakları fazla da bir şeyleri yok.*

RM: Bilmiyorduk ki zaten.



EŞ: Bilmiyordunuz. İmkânlarınız da yoktu. Kuvvetlerde suyu bir şekilde soğuk suyu koyup herhalde tavukları soğutuyorlardı.

RM: Öyle zaten, broyler tavuğu benim dediğim senelerde kaç tane kesiliyordu ki. Yani 74'lü yıllar günde belki 25, 30000 tane tavuk kesiliyordu. Şimdi saatte 20000 tane kesenler var.

EŞ: Tek bir şirket mi günde 25000 tane kesiyordu?

RM: - Hayır, hayır hepsi. Pak tavuk her gün 5000, 6000 tane keserdi. Biz 81'de 1000 taneye çıktık. Sincan'da Et-Balık Kurumu, eğer tavuk bulabilirse keserdi.

EŞ: Yani halk et pilici diye bir pilici daha o yıllarda çok iyi bilmiyordu.

RM: Evet halk o zamanlar, 73-74'lerde et pilicini bilmiyordu. O yıllardan sonra Pak-Tavuk piyasaya girince bu işin önderliğini yaptılar.

EŞ: Yavaş, yavaş tavuktan farklı bir pilicin olduğu ve piyasaya ayrı bir et tavuğunun çıktığı haberleri o günlere denk geliyordu. Siz bu işe girmeden önce bu işin muhasebesiyle, hesabıyla, kitabıyla uğraşıyordunuz.

RM: A'dan, Z'ye

EŞ: Bu işin cazip bir iş olduğunu herhalde anladınız ki bu işe girmeye karar verdiniz.

RM: Ben eskiden her zaman şunu derdim; ilerde her köşe başında tavuk satan bir kasap dükkânı, bir tavukçu dükkânı olacak. Bütün bunlar yaşandı ve oldu da. Ama şimdi büyük marketler de devreye girince o ufak tavukçular aradan çıkmaya başladı.

EŞ: Tavukçuluk öyle bir hale geldi ki, şimdi ki üretim yapan şirketler nerdeyse hiç pişirmeden evde alıp yiyebileceğiniz tavuğu üretmeye başladılar.

RM: Eskiden, 80'li yıllarda üretici ayrıydı, damızlıkçı ayrıydı, kesici ayrıydı. Fakat daha sonraları yavaş yavaş entegreler bu işlerin tamamını tek başlarına yapmaya başladılar.

EŞ: Entegre deyince neyi kastediyorsunuz? Ne yapıyor bu entegreler?

RM: Entegreler, yem fabrikası olan, kesimhanesi olan, damızlığı olan, kuluçkahanesi olan firmalar demek. Bu işin tüm aşamalarını A'dan Z'ye kadar hepsini tek başına kendi bünyeleri içinde yapan kuruluşlar. Bunlar damızlığını getiriyor, civciv üretiyor, civcivi, yemi sözleşmeli üreticiye veriyor. Üreticiyle bir anlaşma yapıyor ve canlı ağırlık kilo başına şu kadar bakım ücreti veririm diye sözleşme imzalıyorlar. Yani artık tek başına serbest çalışan üretici kalmadı. Herkes bir entegreye bağlı olarak çalışıyor.

EŞ: Yani, üreticiler bir yerde entegre şirket için fason üretimi yapan insanlar.

RM: Evet bir yerde bu tarz çalışma şekli iyi oldu çünkü eskiden üretici malı büyüdüğü ve kesim yaşı geldiği zaman malını satacak yer bulamıyordu. Ben hatırlarım, 80'li yıllarda biz tavuk kesiyorduk. Günde 1000-1500 tane falan. Üretici gelirdi, ben civcivi falanca damızlıkçıdan, yemi filanca yem fabrikasından aldım. Şimdi hayvanların kesim yaşı geldi. Bunları alır mısın? diye bize gelirdi. Bizim işimiz kesimcilik. Tabii ki işimize gelirse, o günkü fiyat koşullarında anlaşabilirsek alırdık. Veya işin başında bize gelir ve kesim gününe karar verip ona göre istediği tedarikçilerden yem ve civciv alarak üretim yapardı. İki ay, veya 50 gün sonrası için tarih koyardık. O gün geldiğinde eğer satışlar iyi gidiyorsa fiyat ona göre, yok eğer işler iyi değilse de ona göre fiyat verirdik. Üretici bazen para kazanırdı, bazen de zarar ederdi. Üreticiler o günlerde çok sıkıntı çekerlerdi.



Ama şimdi üreticiler çok rahat. Zarar, ziyanla ilgileri hiç yok. Üreticileri son model Mercedes arabalarla bize gelip, gittiğinde bizlerin ayda milyarlarca TL zarar ettiğimiz günleri çok iyi hatırlarım.

EŞ: *Tabi üreticinin hiçbir sorumluluğu olmuyor öyle anlıyorum ben. Entegre firma civcivi veriyor, yemi veriyor. Üretici sadece bunu üretiyor. İş bittiği zaman da entegre firma malı alıyor ve kesiyor.*

RM: Malın satılıp satılmaması ile üreticinin hiçbir ilgisi, sorumluluğu yok. Tavukçuluk faaliyeti köylüye iş verdi, vatandaşa ucuz et yedirdi. Dağ başındaki köylüler, ormanı kesen köylüler başladı tavukçuluktan zengin olmaya.

EŞ: *Hem de kendi yerinde ve kimseden destek almaksızın...*

RM: Vatandaş doğal sebzesini, meyvesini yetiştiriyor, ineğini besliyor, hayvancılığını yapıyor, sütünü üretiyor ve ayrıca bir de tavukçuluktan para kazanıyor. Altına son model arabasını alıyor, geziyor. Yani tavukçuluk Türkiye'ye büyük bir ekonomik katkı verdi. Türkiye'deki tavukçuluk tesisleri Avrupa'dakilerle boy ölçüşüyor.

EŞ: *Tabi Avrupa Birliği'ndeki ülkelerde gelişmiş ülkelerdeki tavukçuluk yatırımları çok eski yıllarda yapıldığı için şimdi onlar eskidi. Bizimkiler ise yeni yapılıyor ve dolayısıyla yeni teknoloji kullanılıyor. Eskilere göre son derece modernler dolayısıyla biz gerçekten gelişmiş ülkelerdeki tavukçuluk yatırımlarından daha öndeyiz diyebilir misiniz?*

RM: Diyebilirim tabii. Size bir şey anlatmak istiyorum. Yıl 90'lı seneler. Hollanda'ya gittik. Parçalama makinesi alacağız. Bir yetkili firma bizi bir yere götürdü. 300, 500 metre kare kapalı bir alana girdik. Parçalama bölümüne girdik. 2 tane parçalama makinesi var. Çizme, önlük vs verdiler. Giydik girdik içeri. Yerlere baktım, gördüğüm manzara çok kötüydü. Ben orayı daha önce görmüş olsaydım, bizi gelip teftiş eden AB'li devlet memurlarına, gidin önce orayı bir görün kardeşim, derdim.

Beton dökersen de çimentosu az olur da çakıllar ortaya çıkar ya, yerler aynen öyle. İşçilerin üzerinde birinde normal elbise kot pantolon, öbüründe kumaş pantolon birinde bez ayakkabı öbüründe iskarpin ayakkabı. Yahu dedim siz bu tavukları nereye satıyorsunuz? İşçilerde üst baş yok hiç bir şey yok, öyle sallama bir şekilde çalışıyorlar. Bizim o 80 senelerindeki gibi. İngiltere'ye ihraç ediyoruz dediler. Pakete bakıyorsun, paket cillop gibi harika güzel. Avrupa onu gördükten sonra bizden mal almıyormuş. Olacak iş değil. İngiltere gibi bir ülke o mezbahanın malını yiyor, bizim tavukları almıyor, yemiyor. Çifte standart var. Olacak iş değil.

EŞ: *Avrupa ülkelerinde ki mezbahaları gezdim diyorsunuz, herhalde çok gelişmiş olarak görmediniz onları.*

RM: Hayır, hayır. İyileri vardı tabii. Ama Türkiye'de en iyileri var. Bunu iftiharla söyleyebilirim, göğsümüzü gere gere söyleyebiliriz. Bu politik engeller olmasa biz Avrupa'yı tavukla besleriz, ama maalesef mal almamak için her zaman bir şey uyduruyorlar. Şu anda bizden mal alıyorlar.

EŞ: *İhtiyaçları var diye mi?*

RM: Evet ihtiyaçları var.

EŞ: *Demek ki ihtiyacı varsa senin hastalığın falan hiçbir şekilde önemli değil.*

RM: Evet, efendim önemli değil.

EŞ: *İhtiyacı yoksa da sen altınla kaplı olsan faydası yok.*





RM: Hastalık zaten onlarda da çıkıyor. Kuş gribi onlardan çıktı, domuz gribi onlardan çıktı, deli dana onlardan çıktı, bizde öyle bir şey yok ki.

EŞ: *Her türlü şey var onlarda*

RM: Ama bizi beğenmiyorlar.

EŞ: *Demek ki biz kendimizi bir şekilde bütün dünyaya ispat etmemiz lazım. Tavukçuluk sektörü eskiden ihracat konusunda bu kadar başarılı değildi. Siz 30 küsur sene bu işi yaptınız. Siz bu işi yaparken ihracat konusuna sektör pek önem vermezdi. Biraz bundan bahseder misiniz? Neden önem vermezdi?*

RM: Ben 71'de bu sektöre girdim. Demin aklıma geldi tesadüftür bu. 1971 Eylül ayında bu işe başladım, 2007 Eylül ayında bıraktım. Biz sektöre girdiğimiz yıllarda her sene sektöre hep yeni girişler oluyordu. Yeni kan geliyordu. Zaten gelişmesinin sebebi de o. Yeni şirketler geliyor, bir piyasa elde etmek istiyor. Yüksek rekabet oluyor. Bir gün bir araya gelip de, bu sektörü daha ileriye götürelim diye kararlar alamadık. İhracatı başlatamadık.

EŞ: *Cezasını da çektiniz.*

RM: Cezasını da çektik. Bir liralık tavuğu 3 kuruşa sattığımızı biliyorum. Buna rağmen ihracat işine giremedik. Bu işi ateşleyemedik.

EŞ: *Ben hatırlıyorum ne zaman ihracat desek, ya boşver ihracatı biz ihracat yapamayız. Kendi işimize bakalım, iç piyasamıza bakalım derlerdi ve hakikaten Türkiye'nin ihracat konusunda hiçbir şekilde hiçbir yerde hiçbir ortamda adı geçmezdi. Türkiye'nin de iddiası zaten yoktu. Ama son yıllarda bu konuda oldukça iyi gelişmeler var. Duyuyorsunuzdur.*

RM: Evet var duyuyorum. Ben yine de endişeliyim. Bir kere Rusya tavuk alacak diyoruz, duyuyorum seviniyorum sektörden ekmek yedik 36 senedir. Rusya alacağım dedi diye kapasitelerimizi artırırsak, tüm entegreler kapasitelerini yükseltirse ve onlar da dedikleri miktarlarda mal almazlarsa işler sarpa sarar. Kapasiteleri yükselteceğiz, ondan sonra Rusya almıyorum diyecek, ondan sonra iç piyasada yine dalacağız



birbirimize. Zaten bunu çok gördük Erol Bey senelerdir isim vermeden konuşmak istiyorum. Bir firmayı birisi bırakıyor geliyor yeni birisi, yeni bir kan geliyor alıyor, o bırakıyor geliyor başka biri alıyor, o bırakıyor, öbürü geliyor. Yıllar hep bu hesap kitapsızlıkla geçti. Yani anlaşılamazlıktan, hesap kitapsızlıktan, şirketler kan kaybediyor. Piyasa bir eleme ortamı oluyor. Şu anda sektörün durumu oldukça iyidir. Bir takım elemeler oldu, aradan çekilenler oldu ama yine de tehlike geçmiş değildir.

EŞ: Tehlike büyük boyutta mevcut. Demek ki bizim ne yapmamız lazım Türkiye’de? Tek başına bir pazara güvenip üretim yapmak büyük tehlikedir.

RM: Bir piyasaya bağlanmakla bu iş yürümez.

EŞ: Demek ki alternatif pazarları oluşturmak, o konularda çok çalışmak, gidip başka ülkelere açılmak gerekiyor. Bizim de çantaları alıp dünya piyasalarında kendimize yer aramamız gerekiyor.

RM: Bunu biz hiç yapmadık Erol Bey

EŞ: Oraya, o yöne doğru kendimizi kanalize etmemiz lazım. Rusya’yla tek başına bu iş dediğiniz gibi büyük bir tehlike. Her an durabilir, her an başlayabilir. Böyle bir değişikliğe sektör uyum sağlayamaz. Buna adapte olamaz. Demek ki pazarın çeşitlendirilmesi lazım.

RM: Ben konuya şöyle bakıyorum. Biz hep rahatımıza baktık. Malı nasıl olsa satıyoruz. Biz böyle alıştık. Çok iyi biliyorum. Altı ay işler çok iyi gidiyor, güzel bir para kazanıyorsun. Sonraki altı ay kazandığın 10’un 8’i gidiyor. Bir buçuğunu da yatırıma gönderiyorsun ve yarımını da yiyorsun falan filan. Hâlbuki etrafımız, Kazakistan, Gürcistan gibi fakir fukara ülkelerle dolu. Ben oralara gitmedim ama mesela mal satalım diye Bulgaristan’a gittim. Bulgaristan’ın 7,5 milyon nüfusu var. Bulgaristan’da Yunanistan’dan gelme tavuklar satılıyor. Ben bu tavukları asla yemem. Çok kötü mallar. Bizim malımızı çok daha beğenirler. Bu konuda çok iyi çalışıp gidip oralara satsak inanıyorum ki muvaffak oluruz. Bu sektör de iyi gider.

EŞ: İhracat pazarlarına girme konusunda biraz geciktik herhalde.

RM: İhracat bizi kurtaracak. Bu sektörü kurtaracak olan ihracattır. İç piyasa bir şey değil.

EŞ: İç piyasa tabi önemli ama sen eğer ihracata mal veremiyorsan demek ki bu sıkıntıları yaşayacağız. İhracata mutlaka mal verebilmek lazım. Şu anda en iyi ihraç pazarlarımız tabi ki gelişti. Şu anda, ihracatta aşağı yukarı bir yılda yüz küsur bin tonlara çıktık. Bu rakamlar ihracatta rüyaydı. Geçtiğimiz günlerde ve hep düşük kalitede düşük fiyata mallar sattık. Bu günlere kadar. Geçen sene yurtdışına yaptığımız ihracatlarda ki birim fiyatlar oldukça tatmin edici. Mesela Irak piyasası bugün için mal aldığı Brezilya’dan, Amerika’dan 1200, 1300, 1400 dolara aldığı malı bizden 1900, 2000 dolara almayı tercih ediyor. Acaba neden dersiniz?

RM: Çevremizdeki ülkelerde bir Müslüman, Hıristiyan çekişmesi oldu. Bu bir etkidir. Bir de Türkiye onlara lazımdır. Bunları hep göz önünde tutarlar. Yani komşuluk ilişkilerimiz vardır. Bir de helal, haram konusu var. Biliyorsunuz dini konular o pazarlarda öne çıkıyor.

EŞ: Kalite konusunda bir şey diyebilir misiniz?

RM: Kalite olarak her zaman için Türk tavuğu tercih edilir. Bizim kalitemizin üstünde hiçbir tavuk yoktur.

EŞ: Dolayısıyla diyebilir miyiz ki Irak pazarı yeni girdiğimiz büyük oranda girdiğimiz etkimizin devam ettiği bir Pazar. Bunlar Türk malının kalitesini gördüler. Yoksa karakaşımız kara gözüümüz



için Müslümanlığımız için, helal kestiğimiz için bize ton başına 300, 500 dolar fazla verdiklerini zannetmiyorum. Bizim kalitemiz herhalde biraz fark attı.

RM: Kaliteye pek bakmazlar zannediyorum. Ucuz olsun yeter. Biz İstanbul'da neler gördük. Kalite önemli değil. O da tavuk, bu da tavuk. Nereden geldiği hiç önemli değil. İlkel bir mezbahada kesilen tavukla modern bir mezbahada kesilen tavuk arasında bir fark yok. İkisi de çıplak. Yani çırlıçıplak. Şöyle iki tane çıplak adamı yan yana koy, biri çok fakir biri çok zengin. Hangisi fakir hangisi zengin anlamazsın. Bu tavuk da onun gibi bir şey.

EŞ: Ben şöyle söyleyeyim zengin olan mutlaka biraz şişmandır. Hastalıkları vardır fakir olan da daha sağlıklıdır.

RM: Hiç belli olmaz terside olabilir dediğiniz de olabilir.

EŞ: Sonradan neden siz sektörden çıkmaya karar verdiniz?

RM: Şöyle diyeyim. Altı ay önceden haber verip de sektörden ayrılan tek firma bizim Emre Tavuk olduğunu söyleyebilirim. Mart ayında bütün entegredeki arkadaşlara mail attım. Biz Eylül ayında kapatıyoruz diye. Hepsi şaşırды. Ya, sen bu işin duayenisin nasıl bırakırsın. Ben yaşamayı da sevdiğim için şimdi rahat uyku uyuyorum.

EŞ: Yani, siz sektörün geleceğine pek fazla güvenmediniz...

RM: Hayır, güvenmemek değil. Bizim tesiste saatte 5500 kesilebiliyordu. Herkes 10000, 20000'e çıktı. Yani bizim yeni bir mezbaha daha yapmamız lazımdı. Yeni bir mezbaha 10, 15 milyon dolar. Yani daha rahat konuşayım. 60 yaşına geldik. Yani yap yeni bir mezbaha daha ve kalk buradan git oralara çalış kazan. Bu kolay iş değil. Ne yapacağım, kime bırakacağım. Şimdi serbestim, yaşıyorum Allah'a şükürler olsun.

EŞ: Hakikaten tavukçuluk çok stresli bir iş.

RM: Olacak iş değil

EŞ: Tavukçunun rahat bir kafayla yatağa girdiğini hiç zannetmiyorum.

RM: Erol Bey, aynen öyle. Günde 45000 tane tavuk kesiyorsunuz. Bir tane bile satamıyorsunuz. Kuş gribi çıktığında satışlarımız sıfıra inmişti. Stokları buzhaneler almıyordu. Yani neler çektiğimizi bir Allah bilir.

EŞ: Bu sıkıntılar herhalde sizin gözünüzü korkuttu ve yeter dediniz.

RM: Ben biraz da işime çok düşkün olduğumdan, baktım işe de duygusal yaklaşıyorum. Baktım dayanılacak gibi değil. Bıraktım Allah'a şükürler olsun.

EŞ: Ama tavukçuluk sektöründen çok faydalar gördünüz, kendinizi geliştirdiniz, tavukçuluk sektörüne hizmetler verdiniz. En sonunda da dediniz ki buraya kadar. Ve iyi bir zamanda da bıraktınız.

RM: Ben yine de uzaktan takip ediyorum. Başarılı oldukları müddetçe ben gurur duyuyorum.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, sağ olun verdiğiniz bilgiler için.

RM: Ben teşekkür ederim.





KEMAL AKMAN



KEMAL AKMAN

Bizim Sektörümüzün Bir Sigortası Yok

Erol Şengör: *Kemal Bey hoşgeldiniz. Bildiğiniz üzere tavukçuluk sektörünün tarihçesi isimli bir çalışma yapıyoruz. Bununla ilgili olarak da sizinle görüşüyoruz. Siz sektörümüzde uzun yıllardan beri hizmet vermektесiniz. Bir şekilde sektörün bazı kademelerinde görev yaptınız. Bize anlatabilir misiniz tavukçuluk işine neden ve nasıl başladınız, bu fikri size kim verdi?*

Kemal Akman: Hoşbulduk, teşekkürler. Evet tabi çok uzun bir şey ama kısaca özetlemek icap ederse mesleki yaşantımıza üniversiteden sonra başlarken okumuş olduğumuz konuya göre bir takım işler yapalım, hayatımızı da bu yoldan kazanalım dedik. Yoksa aile içinde bir takım çalışma imkânları vardı. 1974’de okuldan mezunolduktan sonra önce askere gittik. 1976’nın başında Yupi olsun Ar Tavuk olsun 3-4 tane firmaya kendimizi tanıtan ve özgeçmişimizi içeren bir dosya sunduk. Yupi’den ve Ar Tavuk’tan gelen talepleri değerlendirdik. Onlarla mülakat yaptık ve kendimizi tavukçuluk sektörünün içinde bulduk. O gün bugündür işte sektörde değişik kesimlerde değişik kademelerde damızlık, kuluçka, hindi, kesimhane ile ilgili faaliyetlerde bulunduk. Çalışmalarımızı tabi ki yalnız başına bu yönüyle değil sivil toplum örgütleri ve sektörün üst kuruluşu olan birliklerle koordineli bir şekilde bir takım çalışmalar yaparak bugünlere geldik.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz. Sizin profesyonelce bu sektörde çalıştığınız alanlar, hatırladığım kadarıyla bir Ar-tavuk serüveniniz var. Siz bu sektör içine asıl Ar-tavuk’la adım attınız. Bize Ar-tavuk’a girişiniz, orada yaptığınız işleri anlatır mısınız?*

KA: Tabi Ar-Tavuk Gebze’de Kurulu olan damızlık bir işletme biliyorsunuz. 1972 senesinde kurulmuş ve o zaman damızlık firmaların sayısı belli. Bir elin parmakları kadar, 5-6 taneyi geçmeyen damızlık firmalardan

biri idi. Ve orada ben 76'da ilk görevime başladım. Damızlık ünitenin amiriydim. Damızlık ünitenin amiri olarak 80'e kadar çalıştıktan sonra Ankara'da Ar-Tavuk'un farklı bir yapılanması içinde bir ünite daha kurduk, ayrı bir şirket olarak çalıştık. Burada yumurta yönlü civciv üretiyorduk. Biliyorsunuz damızlıkçılık faaliyeti çok hassas bir faaliyet olduğu için birbirleriyle irtibatı kesmek açısından böyle bir tercih yapma durumuna girdik.

Daha sonrada tabi ki Gebze ve Ankara'daki yapılaşmanın hepsi benim üzerimde devam etmeye başladı. 1997 senesine kadar Artavuk'la bu ilişkilerimizi üst düzeyde sürdürdük.

EŞ: Hatırladığınız kadarıyla siz entegre şirketlere civciv satıyordunuz.

KA: Evet, evet broiler ve yumurta yönlü civciv satıyorduk.

EŞ: Şu anda broiler konusuna devam edecek olursak, benim hatırladığım kadarıyla broiler sektöründe bayağı kaliteli civcivler üretiliyordu ve sizin firmanızın civcivlerinden sektör son derece memnundu. Artavuk olarak siz bu şekilde sektöre uzunca yıllar damızlık civciv üreten bir damızlıkçı firma olarak görev yaptınız. Ondan sonra et üretme sektörüne buradan nasıl atladınız biraz da bu konularda bilgi verir misiniz?

KA: Şimdi biliyorsunuz Türkiye'nin trendi itibariyle, gelişmeleri itibariyle yalnız başına civciv üretmenin belli bir yerde sonuçlanacağını düşünerek çok ciddi olan bu işi yapan bir firmayı diğer başka firmalarla akuple veya birleştirerek güç birliği yapıp et üretimi konusuna da girmeyi arzu ettik. Yem ve et üretimi amacıyla kesimhanesi olan ve Artavuk'taki bu civciv üretme fonksiyonunu bir araya getirerek sektörde ileride daha rahat çalışmak amacıyla Bolu'da Bolu Kalite firmasıyla et yönlü bir çalışmamız oldu. O ayrı bir şirket olarak faaliyetine devam etti. Orada da gene yönetim kurulunda Murahhas üye olarak görev yaptım. Ama belli bir süre sonra bu konudaki birliğimizin bazı halkalarını tamamlamamış olmaktan dolayı o faaliyeti durdurduk. 1997 sonundan sonra da işletmelerimizde CP ile müştereken çalışma ortamını tercih ettik.

EŞ: Siz et sektörüne bu şekilde Bolar isimli bir firmayla girdiniz. O zamanlar tavukçuluktaki durumla bugün gelinen noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

KA: Biliyorsunuz 90'lı yıllarda Türkiye'de 230 bin ton tavuk üretimi vardı. Fert başı 4 kilo. 2000'li yıllara kadar her sene %13-14 mertebesinde büyüyerek sektör 750 bin tona çıktı. Tüketim fert başı 11 kiloya geldi. Türkiye'deki yapı dünyadaki modelden farklı bir gelişme gösterdi. Firmalar 1980'den sonra entegrasyon faaliyetine büyük ağırlık verdiler ve büyük gelişmeler oldu. Dolayısıyla her firma entegre dediğimiz bu faaliyetin tüm unsurlarını bünyesinde tutma veya bulundurma mecburiyetini hissetti. Bu entegrasyon dediğimiz şey nedir? Damızlık faaliyeti, kuluçkahane, kesimhane, et üretimi, yem üretimi, pazarlama gibi komple bir faaliyetin toplanmasından oluşan entegre faaliyeti Türkiye'de yaygın bir şekilde uygulandı. Tabi dünyada bu model biraz farklı. Çünkü özellikle ihtisas gerektiren damızlıkçılık gibi bir faaliyet birçok ülkede halen müstakil ve birbirinin içine girmemiş durumda. Şimdi Türkiye'de böyle bir yapı varken yalnız başına damızlıkçı olarak kalamıyorsunuz.

Kalma imkânı veya şansı olsa bile bu çalışmayı ilelebet başarılı şekilde devam ettirme ihtimali olmadığından eksik halkaları ya kendiniz kuracaksınız veya birileriyle organik bağ haline getireceksiniz. Bunu yapma mecburiyeti var. Türkiye'de bu trendin çok hızlı geliştiğini söylemiştim. Bu büyümeyle ilgili olarak tabi gerekli yapılaşma ve altyapı da hızlı bir şekilde gelişti. Firmalar teknolojik olarak her türlü imkânını artırdı. Zaten doğal olarak büyüyen firmanın suni bir şekilde değil de bir takım teçhizatlarını, ne bileyim, bu konuyla ilgili altyapılarını tamamlamaları zorunlu hale geldi. Bunlar nedir?, işte kesimhanenin modernleşmesi,



efendim kesimhanelerin teknolojisinin ilerlemesi, sahada üstün performanslı damızlık hayvanların ve hibrit hayvanların gerektirdiği koşullarda sağlanması. Türkiye'nin bunları tamamıyla sağladığını düşünebilirim. Ama bu kadar çok hızlı gelişmiş olan bir sektörde de tabi kalkınmanın sancıları olmaması mümkün değil. Çünkü 230 bin tondan 730 bin tona çıktık. Aradaki geçen 2000'den 6, 7, 2008'li yıllarda da neredeyse 1milyon 200 bin tonlara geldik, bu çok önemli. Yani arz talep dengesini veya tüketicinin bu konuyla ilgili temayüllerini tahmin edip işlerinizi buna paralel geliştiremezseniz bu yapmış olduğunuz faaliyetin belli bir yerde tıkanması ve darboğaza girmesi söz konusu olur. Zaten zaman zaman başka sebeplerden dolayı da risk faktörleri var. Onları düşünmeden söylersek, özellikle arz eden bir gıda ürününü ürettiğin zaman tükettiremiyorsan işte krizin içine girdin demektir. Krizin içinde de tabi sektörlerin etkilenmesi oradan çıkış noktalarını bulması çok önemli oluyor.

EŞ: *Siz tavukçuluk sektörüne öncelikle bir damızlık işletmede başladınız. Uzun yıllar sadece damızlıkçı olarak görev yaptınız. Ondan sonra et sektörüne girdiniz. Bu işlerin başlangıcında tavukçuluk riskli bir yatırım olarak görünüyor muydu size?*

KA: Tabi ki o zaman daha da riskliydi. O zaman bir takım sorunlar vardı damızlık safhasında. Örneğin; mesela başlayalım ana girdi olan civciv üretimi safhasında yaşanan problemler ve bunların çözüm yolları o zaman çok daha ciddi boyutlardaydı. Islah edilen, geliştirilen hatlar hastalıklara dirençli olmadığından bunların bir takım enfeksiyonlar veya risklerle sürekli karşı karşıya kalması söz konusu oluyordu. Tabi bu yalnız damızlıkla kalmıyor. Buradan üretiyorsun civcivi onu kümeslere götürüyorsun. Ama geçen süreç içinde damızlıklardaki gelişmeler, damızlık ve ticari sürülerdeki manejman yetiştirme koşullarındaki, modernleşme düzelmeler bu olayların mümkün olduğu kadar askariye inmesini sağladı. Kaldı ki insan faktörü dediğimiz bu işin gelişmesindeki veya büyümesindeki en büyük unsuru da göz ardı etmemek lazım. Teknolojik olarak bu kadar modernleşen bu sektöre insanların katkısı çok daha kuvvetli olmaya başladı. Ve istenilen hizmetleri istenilen zamanda almak mümkün olduğundan bu sorunları, bu riskleri belli ölçüde aştık.

EŞ: *Evet yani riskliydi, baştan da riskliydi diyorsunuz.*

KA: Gayet tabi hala da risklidir.

EŞ: *Bir takım anlayış farklılıkları, biogüvenlik uygulamaları, daha kaliteli dezenfektanlarla temizliğe daha fazla önem verilmesi gibi yardımcı davranışlarla tavukçuluğun hastalık riski bir yere kadar azaltıldı fakat bu arada da tabi ki pazarlamaya yönelik riskler arttı. İnsanların bir takım duyumlarla hareket etmesi neticesinde tüketimde ani düşmelerin entegre firmalar üzerindeki satış baskısını çok büyük boyutlara yükseltmesinden doğan riskler arttı. Riskler biraz değişti gibi de düşünebiliriz. Siz uzun yıllardan beri tavukçuluğun içine girmiş birisi olarak tavukçuluk işine girmekten memnun musunuz? Keşke başka bir alana yatırım yapsaydım dediğiniz oldu mu?*

KA: Bu sektörün içinde bulunmuş, bu sektöre senelerimizi vermiş ve bu sektörden geçinmiş bir insanız. Bu camianın çok büyük bir altyapısı var. Büyük bir kitle bundan geçimini sağlıyor. Ancak benim her zaman için savunduğum bir nokta var. Tek yönlü büyümek lazım. Bizim sektör gerçekten kârlı ve yüksek başarılı senelerde kendi içinde büyüyor veya teknolojik olarak kendini yeniliyor. Ben her zaman savunurum, her işin bir sigortası olması lazım. Bizim sektörümüzün bir sigortası olmadığı için zaman zaman darboğaza girebiliyor ve firmalarda el değiştirmeler söz konusu oluyor. Ben, sektör çok kârlı bir noktaya geldiği zaman, sektör içinde bu işi yapan müteşebbislerin kendilerini garantiye alacak bir yan konu ile de iştigal etmesini düşünürüm. Farz edin bir turizm işi. Tavukçularımızdan hiçbirisi bir turizm konusunda yatırım yapmadı, yapabilirlerdi. Bu işi yapanlar kendi bildikleri konuda büyümek veya sonuna kadar orada yükselmek istiyorlar ama benim şahsi fikrim, ileriye de düşünmeleri lazım.



EŞ: Bana göre tavukçuluğun en büyük başarısı insanların bildiği işi yapması, bildiği yoldan yürümesidir. Başarının bundan kaynaklandığını düşünüyorum.

KA: Tabi onun payı da var mutlaka.

EŞ: Onun payı çok büyük. Bizim tavukçularımız sadece tavukçuluk yaptıkları için bu kadar iyi yapıyorlar bu işi ve bu kadar iyi büyüyorlar. Bunun yanında belki bir turizme girselerdi o zaman daha başka firmalar gibi her sektörde at oynatan tavukçulukta da sıkıntı olduğu zaman bırakıp giden tavukçular gibi olurlardı diye düşünüyorum. Tavukçuluğa siz et sektöründe aşağı yukarı 1996-97 yıllarında Bolar'la beraber girmiştiniz...

KA: 93 diye hatırlıyorum bizim Bolu'daki kolektif çalışmamızın başlangıç tarihi.

EŞ: Yani Bolar'ın organik olarak başlamanızın 96-97 olduğunu ben öyle hatırlıyorum. O günlerde tavukçuluk sektörünün içinde bulunduğu entegre yapıyı göz önüne alırsanız bugün entegre şirketlerin geldiği durumu hayal edebiliyor muydunuz?

KA: Tabi hayal etmek biraz zor ama bugünün şartlarına uydurmak veyahut da demin söylediğiniz konuyu tamamlamak istersek herkes bildiği işi en iyi yapması lazım. Bildiği işi insanın yanlış yapması gibi bir lüksü yok. Öyle bir keyfiyetle bile bile başarısızlığın büyük faturalarının üstesinden gelmesi insanın veya bu büyük firmaların hakkı değil. O zamanki dünyanın ekonomik durumları çerçevesinde Türkiye'deki konjonktürün getirdiği zorunluluklar firmalar tarafından biraz da mübalağa edilerek aşıldı. Çok da iyi oldu. Efendim bunlar nelerdi; hijyen, efendim ürün kalitesi, ürün çeşitlemesi, tüketiciyi ve kamuoyunu bilgilendirme çalışmaları, iç pazar dış pazar dengesini sağlama, maliyetler konusunda gereken önlemlerin alınması, vs. Bunlar bence eskiden bu kadar iyi bilinmiyordu. Eskiden kârlılık yüksekti. Yani siz de bilirsiniz, her zaman her ortamda kârlı olunabilirdi. Şimdi böyle değil ama.

EŞ: Yani demek ki üretim arttıkça sektörde rekabet de koyulaştı. Ve rekabet koyulaşınca tabi ne oldu kârlılıklar azaldı, riskler büyüdü.

KA: Kâr marjları küçüldü.

EŞ: Kâr marjları küçüldü. Eskiden de biz bunları okullarımızda okumuştuk. Tavukçuluk sektörü kuruş kuruş, Amerikalıların deyimiyle, cent cent, İngilizlerin deyimiyle penny, penny para kazanılabilecek bir sektör. Lira lira kazanmak, dolar dolar kazanmak, pound pound kazanmak diye bir şey yok. Öyle bir sektör değil bu sektör.

KA: Tabi çok doğru.

EŞ: Dolayısıyla büyük bir rekabet başladı ve bu büyük rekabetin sonunda sektör sürümden kazanmaya alıştı ve bunu öğrendi. Sektörümüzün başından beri bugüne geldiği noktayı göz önüne alırsak hangi badireleri, hangi sıkıntıları atlattı sektör. Böyle gözle görülebilir belli sıkıntıları var mı sektörün?

KA: Dünyada ve Türkiye'de yaşanan ekonomik sıkıntılardan nasibini almamasının imkânı yok sektörün. 94 krizini de atlattı bu sektör. Biliyorsunuz 2000 yılında bir bardak suda fırtına çıkardı insanlar. Tüketiciler tavuktan, tavuk ürünlerinden kaçtı, uzaklaştı, soğudu. Bu büyük badireleri aşmış olmamız ve bugün bu sektörün daha bilinçli, böyle hem kendi bünyesinde, hem tüketici nezdinde organize olarak bilinçli hareket etmesi sorunları aşmasını kolaylaştırdı. Yani bir Besd-Bir, bir Sağlıklı Bilgi Platformu gibi kurumların faaliyetleri, uğraşları tabi ki bunda çok büyük rol oynadı.





EŞ: Şöyle söyleyebilir miyiz Kemal Bey. Ekonomik krizleri bir tarafa bırakırsak, çünkü ekonomik kriz sadece tavukçuluk sektörünü değil ülkenin tüm sektörlerini olumsuz etkileyen bir takım olgulardı. Onları bir kenara bırakırsak bizim sektörümüzü en derinden yaralayan badireler konusunda söyleyebileceğimiz bir şeyler var mı? Bunlardan, Türkiye'yi yakından ilgilendiren bir tanesi örneğin, hormon krizi gibi.

KA: Tabi

EŞ: Bir diğeri Türkiye ile beraber bütün dünyayı da ilgilendiren bir kuş gribi krizi.

KA: Tabi

EŞ: Bu krizlerin gerçekten çok büyük etkisi oldu. Bir başka olay mesela gene Türkiye'de tavukçuluğumuzu etkileyen kene krizi.

KA: Tabi

EŞ: Bu konular zannediyorum sektörün atlattığı oldukça önemli badireler diye sayılabilecek noktalar değil mi?

KA: Mutlaka tabi ki şimdi bir hormon krizi tavukçuluk sektörünün hiçbir zaman hak etmediği bir takım ithamlar ve yersiz yere suçlanmasına sebebiyet verdi. Bu bilinçsiz, ehil olmayan, bu konuya hakim olmayan insanların kamuoyunda yazılı ve görsel basını etkilemesiyle yarattıkları krizin büyümesiyle ortaya çıktı. Kuş gribinde de böyle oldu. Kuş gribinde dünyada en çok hazırlıklı olan bir ülkeydik. Gerçekten kuş gribi çıkmadan önce tatbikat yapılmıştı biliyorsunuz. Tatbikat Manyas'da, hem de kuş gribinin çıktığı yerde



yapılmıştı. Bandırma Balıkesir bölgesinde. Bütün bunlara rağmen o zaman kamuoyundaki paniği önleyemedik dikkat ederseniz. Bunu önleyememiş olmaktan dolayı sektör büyük yara aldı. Kamuoyunu bilgilendirmek, kamuoyunda gereken şeyleri anlatmak, konu kamuoyunun önüne geldiği zaman, “bu dünyada da varmış, benim sağlığını etkilemiyor, firmalarda da yok, zaten gereken önlemler de alınıyor.” diye düşündürerek o zamanki ilk yaşandığı kadar büyük tahribat yapmadı. Bunlar çok önemli ama demin de söyledim ya sektörün içindeki herkes bu konuda önlem almakta çok hassas davrandı.

EŞ: Çok teşekkür ediyorum. Bu dediğiniz olaylara biz kriz yönetimi de diyebiliriz muhtemelen.

KA: Gayet tabi

EŞ: Tavukçuluk sektörü olarak gelecekte neler bekliyorsunuz Kemal Bey?

KA: Tavukçuluk sektörü tüketim olarak bugün 13-14 kiloya çıktıysa, bu sektörün kendi bünyesinde yapmış olduğu başarılı çalışmaların sonucudur. Ama istiyoruz ki bu gelişmiş ülkelerdeki gibi 25-30 kiloya çıksın. Ve bu yapılan modern işletmeler bu işten daha rasyonel manada istifade etsinler. Hayvancılık konusundaki gelişme trendi veya şansı en yüksek olan tavukçuluk sektöründen temel besin ihtiyacını karşılayan gençler, çocuklar, insanlar daha fazla istifade ederek hayvansal protein ihtiyacını karşılasınlar. Biliyorsunuz gençlerin hatta bırakın gençleri, gelişme çağındakilerin temel beyin yapısının gelişmesini etkileyen oldukça önemli bir besin maddesi. Diğer besin maddelerinin içinde avantajlı yönleri de çok olduğu için bunları kullanmak konusundaki bir takım bilinçlendirme çalışmalarının büyük yararı olacağını düşünüyorum.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz, görüşlerinizden istifade ettik.

KA: Rica ederim. Umarım yararlı olmuştur, bende teşekkür ederim.







NEZİH GENCER



NEZİH GENCER

Tayland'lı CP Firması Türk Yem Sanayine Kendilerinin Katkıları Olabileceğini Düşünüyor Ve Yatırım Yapmaya Karar Veriyor

Erol Şengör: *Nezih Bey, Merhabalar. Siz hayvancılıkla hiç ilgisi olmayan bir tahsil sonrasında hayvansal üretimde dünyanın en büyük şirketlerinden biri olan CP firmasında en yetkili Türk idarecilerden birisi olarak işe girdiniz. Tavukçuluk sektörünü hiç tanıtmıyor olmanıza rağmen büyük bir cesaretle bu işe giriştiniz. Taylandlı CP firmasıyla tanışmanız ve böylece tavukçuluk sektörüne ilk adım atışınız nasıl oldu, bizle paylaşabilir misiniz?*

Nezih Gencer: 1987 yılında ben iş hayatıma yeni başlamıştım. O zaman CPM veya CP adında yabancı bir firma Türkiye'ye yatırıma geliyor. Ben de firmayla o zaman tanıştım ve sektörle de böylece tanışmış oldum 1987 yılında.

EŞ: *Peki, sizce hayvancılık üzerine dünyanın en büyük yatırımını yapmış bir firma olan bu CP firması Türkiye'ye gelmeye neden gerek duydu?*

NG: Evet, biz de sorduk o zamanlar yani böyle bir ilgi nasıl oluştu diye. O zamanlar Tayland'dan, Türkiye'ye fizibilite çalışması yapmak üzere bir takım gönderiyorlar. O zamanlar biliyorsunuz Özal hükümetleri zamanı. Yabancı sermayeye Türkiye'ye yatırım yapsınlar diye davet var, o döneme denk geliyor. Türkiye bir Avrupa ülkesi. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne üye olabileceği daha o zamanlarda konuşuluyor. CP firması onu da

gözeterak Türkiye’de bir fizibilite çalışması yapıyor. Türkiye’de özellikle Türk yem sanayine kendilerinin katkıları olabileceğini düşünüyorlar. Ve bu şekilde yatırım yapmaya karar veriyorlar.

EŞ: *Bir boşluk hissetmişler, bu boşluğu yeni bir teknolojiyle, yeni bir yaklaşım ile doldurma gereğini hissediyor ve böyle bir karar alıyorlar.*

NG: Evet, haklısınız. Gerçekten de CP firması o zamanlar yaptığı çalışma sonucunda Türkiye’de oldukça fazla yem fabrikası mevcut olmasına ve oldukça büyük bir de rekabet ortamının olmasına rağmen kendi yem teknolojileriyle karşılaştırdıklarında Türkiye’de bir verimlilik sorunu olduğunu görüyorlar. Kendi teknolojileriyle uluslararası kalitede üretecekleri yemlerle Türkiye’de bir fark yaratabileceklerini ve yem sanayine bir katkı yapabileceklerini görüyorlar. Bu nedenle Türkiye’de çok sayıda yem fabrikasının olduğu ve büyük bir rekabet ortamının bulunduğu bir sektöre yatırım yapıyorlar. CP firması dünyanın yem üreten en büyük firması. O yıllarda da öyleydi, bu yılda da öyle. Yani yem teknolojisini çok iyi bilen, hayvan beslemeyi çok iyi bilen, uzman kadroları olan uluslararası bir firma.

EŞ: *En düşük maliyetle yem yapma konusunda kimse CP’yle rekabet edemiyordu. Hem en ucuz, hem de en kaliteli yemi yapıyorlardı.*

NG: Şimdi ben dediğim gibi 1987 yılında firmada işe başladım. O zamandan beri hatırlıyorum yani gerek başta broiler yeminde olmak üzere, yumurta yeminde, büyükbaş yeminde bizim yemimizi kullanan üreticiler ciddi anlamda verim artışı sağlıyorlardı. Yem pazarlamasını yaparken biz bunun izahını yapıyorduk. Mesela örnek vermem gerekirse besi tavuğu yeminde bir kilo canlı ağırlık o zamanlar Türkiye’de 2 kilo 850 gram civarında yem ile alınıyordu. Biz o zaman yem pazarlarken bunun yarım kiloyla 700 gram arasında daha az yem tüketerek bu yemi tasarruf ederek de bu 1 kilo canlı ağırlığa ulaşabileceğini söyledik. Tabi buna inanılmadı ilk etapta ama biz CP yemi kullandıkları takdirde bunu gösterebileceğimizi söyledik. İlk pazara girişimiz aslında et tavuğunda bu verimi göstererek oldu. Gerçekten de biz bu verimi gösterdik. Ve gittikçe artan bir şekilde CP yeme talep arttı. Bizim de zaten Türkiye’de ki yatırımlarımız artan taleple beraber oldu. Öbür taraftan büyük baş yemlerinde yine CP süt yemini kullanan üreticilere hayvanlarının en az 2-3 litre daha fazla süt vereceğini söylüyorduk. Belki o zaman da yine inanmayanlar oluyordu ama ikna ettiğimiz kişilerde yaptığımız denemelerle bunun gerçek olduğunu gösterdik. Bu şekilde yem satışıımız büyüme kazandı diyebiliriz.

Yapılacak olan tasarrufu kısa bir örnekle açarsak. O zaman kümes kapasiteleri çok büyük değildi. Mesela biz dedik ki 25 binlik kapasitede bir besi tavuğu çiftliğinde ki o zamanlar her bir tavuk aşağı, yukarı 2 kilo civarında oluyordu, toplam 50 bin kilo veya 50 ton canlı ağırlık ediyordu. Her kilo canlı ağırlık için en az yarım kilo yem tasarruf edeceksiniz diye söylüyorduk. Bu yarım kilo tasarruf 50 bin kilo canlı ağırlıkta bir partide 25 ton yem ediyor. Yılda 6, 7 parti düşünsek yılda 150 ton yem tasarrufu oluyor. Bunun da parasal karşılığı aşağı, yukarı 80, 90 bin dolar civarında. Bunu teorik olarak kâğıt üzerinde izah ettik. Gerçekten de deneyip bu sonucu alan üreticiler çok hızla artan bir büyümeyle CP yeme yöneldiler.

EŞ: *Böylece kârlılıkları arttı. Siz yem üretiminde bu işe girdiniz, hep yem satıyordunuz. Sistem olarak broilerciler yemlerini kendileri yapıyorlar. Yem satışı yapmakta zorlanmışsınızdır.*

NG: Biz o sorunu nasıl aştık diye baktığımızda gerçekten de bugün beyaz et sanayinde marka olan bir sürü firma aslında besi tavuğu yemini bizden alarak bu işe başladılar. Çünkü verimi gördüler. Fakat bizim CP olarak gurur duyduğumuz bir olay aslında Türk yem sanayine uluslararası kalitede yem yapmayı bir yerde göstermiş olmamız. Bugün bunu yine açıklıkla söylüyoruz. Yani Türkiye yem sanayindeki bir sürü yem üreten firma özellikle besi tavuğu yeminde uluslararası standardı yakalamış durumda şu anda. Bundan biz de gurur





duyuyoruz aslında. Tabi, yıllar içerisinde bu markalar kendi yemlerini yapıp bizim verimliliğimizi sağladıkları zaman biz de ağırlıklı olarak büyük baş yemi satmaya başladık. Türkiye’de Kurulu olan tesislerimizde 6 tane yem fabrikası oldu. Biz yem sanayinin halen de Türkiye’de lideri konumundayız. Sadece satış yapımız değişti. Daha çok broiler besi tavuğu yeminden büyük baş yemine kaydık. Bir de ayrıca yem satışıımızda böyle bir azalma olunca biz de tavuk üretmeye başladık. Aslında CP firması dünyanın önde gelen piliç eti üreticilerinden biri. Dolayısıyla biz de yavaş, yavaş tavuk üretmeye başladık. Fabrika kapasitelerimizi kendimizin kullandığı yemler anlamında da daha fazla kullanmaya başladık.

EŞ: *Peki Türkiye’de ilk tavuk eti üretimine ne zaman başlattınız?*

NG: Türkiye’de tavuk eti üretimine girişimiz 1994 senesiydi. İnegöl’de ufak bir kesimhane olarak bu işe girdik. Ufak çaplı bir kesimhaneydi. Daha sonra yaptığımız yatırımlarla orayı büyüttük. İşe İnegöl’de başladık. Tavuk eti üretiminde de çok kısa süre içerisinde yıllara dayalı olarak üretimimizi arttırdık ve liderliğe oynayan bir firma haline geldik.

EŞ: *Nereden nereye geldik konusunda bir toparlama yapabilir misiniz?*

NG: Tabi, şimdi Türkiye tavukçuluk sanayinde son 15 senede özellikle hakikaten çok büyük bir gelişme kat edildi. Ben bu sektörü yani Türkiye tavukçuluk sanayini tarımsal sanayi içinde en başarılı sektör olarak görüyorum. Dünya ölçeğinde teknolojiyi yakalamış durumdayız, verimliliği yakalamış durumdayız. O zamanlarla bu zamanları karşılaştırdığımız zaman hem Türkiye beyaz et sanayi açısından hem de CP’nin gelişmesi açısından Türkiye’de gerçekten çok büyük gelişmeler olduğunu söyleyebiliriz. Birincisi dediğim gibi yapılan yatırımlarda en son teknoloji tercih edildi. Genç teknolojiler, modern teknolojiler gerek kesimhane



yatırımlarında olsun, gerek kuluçkahane yatırımlarında olsun, gerek damızlık kümesleri yatırımlarında olsun kullanıldı ve de üretim verimliliği anlamında bu günkü standartlara ulaşıldı. Biraz evvel bahsettiğim gibi yani bir kilo canlı ağırlık bugün 1.8 kilo yem ile elde ediliyor. Bu uluslararası bir standart aslında, dolayısıyla böyle bir verimlilik artışı da oldu. Bir diğer olay da ürettiğimiz ürünün pazara sunulması açısından oldu. Yani o zamanlar 94 ve daha sonraki yıllarda belki 2000'li yıllara kadar daha ziyade bütün tavuk yani paketsiz, açıkta bütün tavuk üretiliyordu. Tüketici de daha ziyade bütün tavuk tüketmeyi biliyordu. Ama bugünlere baktığımız zaman özellikle kuş gribinden sonra biliyorsunuz yüzde 80, yüzde 90 oranında paketli ürüne dönüldü bütün tavuklarda. Parça tavuğa yönelme de oldu. Yani tüketiciler artık tavuk yemek istedikleri zaman sadece bütün tavuk almıyorlar. Pakette 2 tane but 3 tane kanat alma seçenekleri de var. Bu ürünleri Tarım Bakanlığından üretim izni olan, bilinen markaların ürünleri olarak seçerek alıyorlar. Böyle bir ciddi dönüşüm oldu.

EŞ: Kuş gribinden sonra marka imajı oluştu...

NG: Şimdi tabi tüm dünyada yaşandı ülkemizde de 2006 yılında bu kuş gribi ciddi bir travma yarattı bizim sektörde ve tüketicilerin algısında. Gerçi o zamanlar tamamen kapalı sistemde uluslararası normlarda yapılan beyaz et sanayi dediğimiz sanayide böyle bir kuş gribi olayına rastlanmadı Türkiye'de ama yine de tüketici algısı tavukta böyle bir şey olabileceği şeklinde oluştu. Çünkü tavuğa tavuk olarak baktıkları için böyle bir düşünceye kapıldılar o dönem. Bunu takiben ciddi bir dönüşüm yaşandı aslında sektörde. Dediğim gibi daha ziyade dökme ve yüzde 80 açıkta satılan bütün veya parça tavuklar kuş gribinden sonra pakete girdi. Pakete girince de paketli bir malı tüketici bir markayla tercih etme durumunda kaldı.

EŞ: Sektörün bugünlere gelebileceğini düşünüyor muydunuz? Sizin patroblar iyi ki girmişiz diyorlar mı?

NG: CP'nin Türkiye'ye girişine baktığımız zaman 87 yılından bu yana aşağı, yukarı 24 sene geçmiş. Her sene bir atılım içerisinde oldu CP, her sene büyüyerek geldi. Bu hem yem sanayinde hem de piliç eti sanayinde oldu. Açık söylemek gerekirse ben de o zamanlar CP'ye girdiğim zaman önümüzdeki 20 sene içerisinde sıfırdan böyle büyüyerek yatırımlarını yaparak gideceğini tahmin etmiyordum. Ama böyle bir yapı gösterdi firma. Tabi bunda sektörün gelişmesinin de çok büyük etkisi var. Özellikle beyaz et sanayinin gelişimi son derece önemli oldu. Bu kadar gelişme beyaz et sanayinde de tabi beklemiyordum. Çalıştığımız üreticiler olsun, patronlar olsun, rakip firmalar olsun onları o sektör içerisinde gördüğüm zaman şöyle bir hisse kapılmışım. Gerçekten bu sektörde çalışan kişiler veya bu sektöre gönül vermiş kişiler son derece müteşebbis kişiler yatırımcı kişilikler var. Ve hep dünyadaki sektör ile ilgili gelişmeleri takip eden iş adamları, dolayısıyla dünyada ne yenilik varsa bunu Türkiye'de uygulamak istiyorlar. Bunun sonucu olarak da bu gelişmenin olabileceğini düşünüyordum. Bunun hızlı bir şekilde olması da tabi sevindirici Türkiye açısından.

EŞ: Sektörle ilgili hoş anılarınız mutlaka olmuştur.

NG: Şimdi tabi 20 seneyi aşkın süredir sektördeyim. Bir sürü acı tatlı hatıralar oldu. Hoş anı diye düşününce şöyle bana o zamanlar çok çarpıcı gelen bir olaydı. Aşağı, yukarı 2001 falandı biz firma olarak adana bölgesinde broiler yetiştirmeye ve canlı yetiştirmeye, broilerleri orada kesip orada pazarlama işine karar verdik. Ve orada işin geliştirilmesi için ben görevlendirildim. Oradaki kümes şartları ve üreticilerin bilgi seviyeleri batıdan daha farklı durumda. İşte böyle üretici arkadaşlarla görüşüyoruz. Kümes seyahatleri yapıyoruz. Bir gün yine böyle bir kümesçi bulma amacıyla nispeten izole bir yerde bir kümese doğru yaklaştık. Oranın üretici sahibiyle görüştük. Bir müzik sesi geldi kümeden klasik müzik sesiydi. Kümese girdim, aşağı yukarı 20.000 kapasiteli bir kümeşti. Yani çok da modern bir kümes değildi. Fakat içeri girdiğim zaman klasik müzik çaldığını gördüm. Tabi çok enteresan geldi bu bana. Sahibine sordum bu müziği neden çalışıyorsun, sen mi seviyorsun diye, müzikle tavukların stresten arındığını daha iyi verim verdiğini söyledi o zamanlar. Bu bana oldukça değişik gelmişti. Etkilenmişim. Gerçi bugünlerde gündemde en son duyduğum Kayseri'de bir yumurtacı arkadaş



Müslüm Gürses dinletiyormuş. Tavuklar streten arınıyormuş demek ki o zamanlar doğru yapıyormuş o arkadaş. Bunu söyleyebilirim. Stres azaldığı zaman daha mutlu oluyor hayvanlar.

EŞ: Sektörün bir derneği var. Besd-Bir, sektöre faydalı bir yapı oldu mu bundan yarar sağlanıyor mu?

NG: Evet ben sektör için yararlı bir birlik olduğuna inanıyorum. Öyle inandığım için de kendi firmama da o şekilde lanse ettim geçmişte, hala da o şekilde ediyorum çünkü firmaların kendi başarıları mutlaka vardır. Kendi planları vardır. Bunları yaparlar ama bir de sektörün ortak çözmesi gereken sorunlar geçmişte de vardı hala da var gelecekte de var olacak. Dolayısıyla firmaların kendi başlarına çözemeyecekleri sorunları ortak platformda değerlendirip de gerek yetkililerle yani tarım bakanlığı mesela bizim daha ziyade ilişkide olduğumuz bakanlık buralarla konuşup ta bir ortak platformda çözmeye çalışması açısından son derece yararlı. Öbür taraftan da bilgi birikiminin veya görüş alışverişinin yapılmasını sağlıyor bu platform, bu dernek bence yıllardır iyi çalışmalar yaptı. Ben uzun yıllardır dernekte yönetim kurulu üyesi olarak bulunuyorum. Yani bu derneğin aslında işlevini yerine getirdiğine inanıyorum. Daha da iyi çalışmalar yapabileceğine inanıyorum

EŞ: Teşekkür ediyoruz.

NG: Biz teşekkür ederiz Erol Bey.





EMRE BOR



EMRE BOR

Türk Pilicine Talep Artıyor

Erol Şengör: Emre Bey hoş geldiniz. Sizinle sektör hakkında, kısa bir söyleşi yapmak istiyoruz. Bir takım meraklarımız var, o konularda bizleri aydınlatırsanız. Siz bu şirketin yönetim kurulu üyesisiniz değil mi?...

Emre Bor: Hoş bulduk, Erol Bey. Yönetim Kurulu üyesiyim. Genel Müdür Yardımcısıyım aynı zamanda.

EŞ: Genellikle görev alanınız, biraz dış pazar ihracat.

AK: Dış ticaret

EŞ: Biliyorsunuz tavukçuluk olarak, eskiden ihracata çok önem vermezdik. Eskiden ihracat konuşulurken, tavukçulukta ihracat pek önem verilmezdi. Fakat son yıllarda önem verilmeye başlandı. Siz de Avrupa Birliğine ihracat yapabilen 7 şirketten bir tanesi olarak şu anda görünüyorsunuz 10 şirket içindesiniz zannediyorum.

AK: Evet.

EŞ: Ne düşünüyorsunuz, önümüzde ki günlerde ihracat açısından. Şirketinizin bireysel olarak payını sormuyorum. Türkiye açısından ne düşünüyorsunuz, neler söyleyebilirsiniz?

AK: Valla, şimdi ihracat son birkaç seneden beri önem kazandı. Gerek ürün standardizasyonu, gerek tesislerin daha da modernleşmesi, güzel ürün, hijyenik ve albenisi olan ürünleri daha iyi üretmemiz münasebetiyle Türk pilicine talep de doğdu. Talep doğdu, talep karşılandı fakat tabi önemli olan talebin devam etmesiydi, Irak pazarından orta doğu pazarından bahsederseniz, Irak'ta çok ciddi bir potansiyel yakaladık.



Bu sene ihracat rekor kırdı sektör. 2009 yılında 80 bin ton gibi toplamda bir ürün gönderildi dışarıya. Bunun çoğunluğu Irak olmak üzere, ayak falan hariç normal tavuk etinden ve mamullerinden bahsederek korkunç bir rakam. Bu da demek oluyor ki Türk pilicine talep var. Yani, tadıyla, lezzetiyle sunumuyla, pazarlamasıyla gerçekten fiyat rekabetçiliğiyle iyi bir yere geldi. Ben 2010 yılında Irak'ta bu yıl daha fazla ihracat yapabileceğimizi düşünüyorum, çünkü ürün yerleşti oraya markalar da yerleşti. Halk da benimsedi.

EŞ: Kalite açısından halkın yaklaşımı ne bizim ürünler üzerine...

AK: Bizim müşterilerimizden aldığımız beyan, son derece lezzetli, son derece güzel, damak tadına çok uygun, piliçlerin var, etiniz var diye, tabi bu böyle hoş şeyler geliyor kulağımıza. 2010 da bu pazarın daha da büyüyeceğine inanıyorum. Tabi bunun yanından Irak'tan aynı zamanda Kuveyt'e geçişler de var. Bizim ürünlerimiz Kuveyt'te de satılıyor. Çok olmasa da Kuveyt pazarına da girmiş durumdayız aslında,

EŞ: Biz Kuveyt'e ihracat yaptık mı?

AK: Yapmadık ama bizim Iraklı müşterilerimiz oraya da ürün gönderdiler. Geçtiğimiz zamanlarda orada da satıldı.

EŞ: Şeker piliç markasıyla orada da satıldı mı?

AK: Evet, satıldı. Herhalde bundan sonra da satılmaya devam eder. Avrupa Birliği çok büyük bir pazardır. Onlar da Yaklaşık 400 bin ton gibi ithalat yapıyorlar. Buzlu piliç Tayland'dan, ileri işlem ürünleri ve şarküteri ürünleri Türkiye'den ithalata başladılar. Yani bizim, orada da çok büyük avantajlarımız var. Gerek Türk nüfusunun Avrupa'da çok ciddi bir oranda olması gerekse güzel ürün üretmemiz ve onlara onların benimsediği ürünleri biz buradan ürettiğimiz için, fiyatta da rekabet edebiliyoruz. O yüzden mesela Almanya'ya Mart ayında açıldık, Haziran'dan beri ciddi şekilde ihracat yapmaya başladık. Çok olmasa da bizim için çok güzel bir şey.



EŞ: Bir rakam verebilir misiniz, kaç ton yaptınız?

AK: Biz şu ana kadar sanıyorum 10 TIR'a yakın ürün gönderdik.

EŞ: 10 TIR derken ne kastediyorsunuz?

AK: Yani 18, 19 ton her biri. Çünkü işlenmiş ürünler yükte hafif, pahada ağır olan ürünler. O şekilde düşünürsek işte aşağı, yukarı 180, 190 ton gibi bir mal gitti herhalde.

EŞ: Yeni başlayan bir iş...

AK: Yeni başladık tabi.

EŞ: 1000, 2000 ton satmanızı kimse bekleyemez...

AK: Oradan gelen sinyaller de çok iyi. Ürün orada Almanya'dan Avustralya'ya da gitti, Paris'e de gitti. Orada ki müşterimiz bunu bize söylüyor. Nakliye esnasında Almanya'ya gidene kadar bazı ülkeler de TIR'ı durdurup mal bıraktırıyor. Yükleme de ona göre yaptırıyor. Yani paletler üzerinde ve iniş sırasına göre yükleniyor. Bu burada incek, bu burada incek şeklinde. Birçok yere orada ki müşterimiz indirmeye başladı. Ürünle ilgili, ürünün sunumuyla, lezzetiyle ilgili geri dönüşler de, feed back' ler de çok iyi. Bir de tabi Almanya'yı konuşursak orada çok korkunç bir döner pazarı var. İnanılmaz bir döner pazarı var.

EŞ: Şavarma diyorlar değil mi?...

AK: Evet şavarma.

EŞ: Aslında çevirmenin farklı bir telaffuzu...

AK: O döner pazarında da tabi göğüs etiyle ve kalça etiyle girmek de çok mümkün ama tabi çiğ ete daha henüz müsaade edilmediği için, inşallah bir sonraki safhada çiğ et de girerse çok iyi olacak.

EŞ: Şimdi bu tavukçulukla ilgili bir takım dergiler var, İngilizce yayınlanan işte Avrupa gündeminde yayınlanan bu tip dergilerde biz Türkiye'yi pek görmüyoruz. En azından ihracatçı ülkeler sıralaması yapıldığında Türkiye pek yukarılarda görünmüyor. Üretim aşamasında görülüyor. Fakat yavaş yavaş artık Türkiye sanıyorum Tayland'ın en büyük rakiplerinden birisi haline geliyor gibi. Yavaş yavaş büyümeye başladı. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bizim o dergilerdeki yerimiz de biraz sağlamlaşır mı?

AK: Şimdi tabi Erol Bey Rusya devreye girerse, Rusya'da da biliyorsunuz yeni oluşumlar var. Rusya da bize güzel bir kota verirse vergi oranlarını falan münasip bir şekilde tutarsa tabi oraya da çok ciddi bir ihracat yapılabilecek önümüzdeki günlerde sanıyorum en geç bir ay içerisinde o da netleşecek. Ne kadar alacağını, kotasını verecek, gümrükler nasıl olacak, hangi ürünler alınacak tarzında yani o da belli olduktan sonra zaten. Rusya'dan da çok talep var bütün sektöre ve bize de aynı zamanda bir sürü arayan soran oluyor. Oraya da ihracat yapılacak.

EŞ: Yani Türkiye ihracat pazarından alacağı payın artacağı konusunda siz iyimlersiniz.

AK: Ben çok iyimserim.

EŞ: İnşallah daha yükselen güzel bir ivmeyle artacak. Büyük gayretle güzel ürünler üreterek bu pazarlara yerleşmeyi yapmanız lazım. Aksi takdirde kötü malı ancak bir kez satabiliriz. Çok teşekkür ediyorum.

AK: Ben teşekkür ediyorum...





İSMAİL HAKKI YILMAZ



İSMAİL HAKKI YILMAZ

Zahire Pazarından Buğday, Arpa, Mısır Alıp Karıştırıp Tavuklara Verirdik

Erol Şengör: İsmail Hakkı Bey Merhabalar. Siz tavukçuluk sektörünün eskilerinden birisiniz. Bu işe civciv pazarlamacısı olarak başladınız. Civcivin yok sattığı günlerde bu iş sanırım kolay ve karlı bir işti. Sonraları işler zorlaştı. Daha sonraları kendi işinizi kurdunuz. Tavukçuluk Sektörüyle tanışmanız hangi yıllarda ve nasıl oldu, bizle paylaşabilir misiniz?

İsmail Hakkı Yılmaz: Tavukçuluk sektörü ile tanışmam, 1970’te Yedek Subay olarak yaptığım askerlik dönüşü, Türkiye’nin ilk damızlık firması sahibi rahmetli Cengiz Drama ile tanışmamla başladı.

EŞ: Sektöre önceleri bir sektör çalışanı olarak girdiğinizi duymuştum. Hangi şirketlerde, hangi pozisyonlarda ve hangi kademelerde kaç yıl süreyle çalıştınız?

İHY: Bursa Drama Çiftliğinde (Cengiz Drama, Fevzi ve Mehmet Keskinoglu’nun hanımlarının ağabeyi) civciv pazarlamacısı olarak işe başladım. Yılda 500.000 adet Babcock civciv üretiliyordu. Bir yıl çalıştım ve 1971 yılında kendi işimi kurdum.

EŞ: Çalıştığınız günlerdeki sektörün durumunu anlatabilir misiniz?

İHY: 1970’lerde en büyük tavukçuluk ünitesi 500-1000 adetti. Sanayi yemi ve tavuk ilaçlarını tanımıyorduk.





Et-Balık'tan kan unu alırdık. Zahirre pazarından buğday, arpa, mısır alıp karıştırıp tavuklara verirdik. Daha sonra fabrika yemine geçtik, yavaş yavaş da veteriner ilaçlarını, vitaminler, askarit ve koksidiyoz ilaçlarını tanıdık. Yani 3 isim biliyorduk. Vitamin, Terramisin-Egg formula, Askarit ilacı, Piperan, koksidiyoz ilacı olarak da Coxidin' i bilirdik. Pfizer'in bu 3 ilacıyla birkaç yıl serüvenimiz devam etti.

EŞ: Tavukçuluk Sektörüne ilk girdiğiniz yıllarda üretim ve tavuk satışları nasıl yapılırdı, o günlerdeki ilköelliği anlatabilir misiniz?

İHY: O günlerde hastalık ve aşılara ilgili hiçbir bilğimiz yoktu. Tavuklara aşı yapılmıyordu. 1972'de yalancı veba aşısı yapmaya başlamıştık. Çünkü Newcastle hastalığından dolayı 1973'de bölgemizde yani, İnegöl, Yenişehir, Bursa-Merkez'de % 95' e varan ölümler olmuştu.

EŞ: Daha sonra kendi işinizi kurma kararı verdiniz. Bu kararı vermenizde etkili olan faktörler nelerdi?

İHY: 1971'de bir arkadaşım ile birlikte bir restoranda akşam yemeği yerken arkadaşımın da bir arkadaşı geldi. 3 kişiydik. O yemeğin sonunda arkadaşımın arkadaşıyla ortak yem bayiliği ve tavukçuluk yapmaya karar verdik. O arkadaş Sedat Sırrı Sezer'di. Müjdat ve Nejat Sezer'in babaları. Böylece Has Tavuk'un temeli o gece atılmış oldu.

EŞ: İşinizi Bursa'da kurdunuz, ortaklarınız var, ortaklarınız mı size siz mi ortaklarınıza birlikte çalışmak üzere teklifte bulundunuz? (cevabı 5'te)

İHY: Demin de söylediğim gibi ortaklarımla buluşmamız ve ortaklığa karar vermemiz tamamen tesadüfen gelişmişti.

EŞ: Çalışma sahanız damızlık tavukçuluk, sektöre günlük yumurtacı ve etçi civciv satıyorsunuz ve aynı zamanda kuluçkalık yumurta ihracatı da yapıyorsunuz. Bundan dolayı damızlık, yem ve kuluçka işlerinde



oldukça başarılısınız. Bir zamanlar et işine girmeyi de düşünmüştünüz ama vazgeçmişsiniz. Bu konuya hala soğuk mu bakıyorsunuz yoksa yeni düşünceleriniz var mı?

İHY: Mevcut düzenimiz yumurta civciv üretimi, etlik civciv üretimi ve yem üretimi. Bunların dışında 2011 yılı sonlarında saatte 12.000 adetlik bir kesimhane, saatte 80 ton kapasiteli yem fabrikası ve 2 milyon yumurta tavuğu yapmaya şirket olarak karar verdik. İnşaatlarımız başladı. Yem Fabrikası, kesimhane ve yumurta tavuğu üretim tesislerini Balıkesir'in Susurluk yöresinde yapmaya başladık. 2013 sonuna doğru üretime başlamayı hedefliyoruz.

EŞ: Tavuklara verilen yem kalitesini eski günler ve bugünlerle karşılaştırabilir misiniz?

İHY: Eskiden yem yapımı ile bilgi eksikliğinden dolayı kaliteli yem yapmayı bilmiyorduk. 1 yumurta tavuğunda 180 gr yem tüketen rasyon uygulanıyordu. Şimdi 102-105 gr yem tüketiliyor aynı tavuklarda.

EŞ: Canlı ağırlıklar, yem dönüşüm oranları ve karlılıklar konusunda geçmişi ve bugünü karşılaştırabilir misiniz?

İHY: Konuyla ilgili doküman (sunum) ektedir

EŞ: Çalıştığınız yılların başlarında sektörün bugünlere gelebileceğini düşünüyor muydunuz?

İHY: Kırmızı et fiyatlarının her geçen gün yükselmesi beyaz etin geleceğinin parlak olacağını belirtisi idi. Bir protein kaynağı olan yumurtanın her geçen gün değerinin anlaşılması sektörün büyümesinin bir göstergesidir. Eskiden ambalaj diye bir şey yoktu. Bugün her türlü ambalaj şekli var. Dün kolesterol deposu denen yumurtanın bugün zararsız olduğu ispatlandı.

EŞ: Tavukların paketlenmesi, poşetlenmesi ve perakende düzeye aktarılmasıyla ilgili olarak eskiyle yeniye karşılaştırıp günümüzdeki gelişmelerden bahsedebilir misiniz?

İHY: 70'li yıllarda broiler piliç diye bir ifade yoktu. 80'li yıllarda broiler adını duyduk. Eskiden tavuk ve horozlar şbtşdaş şekilde kesilir, sıcak su varillerine batırılıp tüyleri yolunur,içi temizlenip hiçbir ambalaj şekli olmadan bir gazete kağıdına sarılıp eve götürülürdü.Bu kesim,tüy yolma ve temizleme işlemleri yapılırken alıcı olarak siz orada beklerdiniz.Şimdi her türlü ambalaj,ileri işleme ve çok büyük detaylar düşünülerek piliç müşterilerine en iyi şekilde sunuluyor.Eskiye göre en büyük değişiklik;eskiden sadece bütün olarak alınan piliç bugün talebe göre parçalar halinde (but-kanat-göğüs-taşlık-ciğer-pirzola-soslu vs.) ve işlenmiş olarak alınabiliyor.

EŞ: Sektörle ilgili hoş anılarınız ve aklınıza gelen anekdotlardan bahsedebilir misiniz?

İHY: 1973 yılında tavuklar aşısız olduğu için Veba hastalığı salgınında bölgemizde % 95 tavuk 24 saat içinde ölmüştü. İnegöl'ün Cerrah köyünde bir müşterimiz vardı. Civcivini de yemini de Has Tavuk olarak biz veriyorduk. Müşterimiz 1000+1000'lik 2 adet kümesi vardı.18 yaşındaki oğlu köyden bir kız kaçırmış ve onunla evlendirilmiş. Bu durumda çocuğun babası oğluya işlerini ayırmış. Bir kümesi kendisine bir kümesi oğluna vermiş. Yani baba oğlun yan yana kümesleri var ve her ikisinin de 1000'er adet tavukları var. Veba hastalığı salgınında babanın tavuklarının tamamı ölmüş, oğlunun tavuklarına hiç bir şey olmamış. Ben bunu duyunca merak edip akşamüstü köye gittim. Köy kahvesinde onları beklerken köyün ihtiyarları aynen şöyle yorum yapıyorlardı: "Bak çocuğunu zamansız ayırdı, Allah onun tavuklarını öldürdü, çocuğun tavukları turp gibi maşallah ölmediler" diye yorum yapıyorlardı.

EŞ: İsmail Bey çok teşekkür ediyoruz

İHY:Erol Bey ben teşekkür ederim





FEVZİ KESKİNOĞLU



FEVZİ KESKİNOĞLU

Civciv Çıkartmaya Eski Bir Makine İle Başladık

Erol Şengör: *Fevzi Bey merhabalar, nasılsınız iyi misiniz? Siz kardeşiniz Mehmet Beyle birlikte en eski tavukçuluk şirketlerimizden Keskinoğlu ailesinin ikinci kuşak neslisiniz. Rahmetli İsmail Amca çok maceralı bir geçmişi takiben şirketinizin temellerini attı ve sizler de çocuklarınızla birlikte ikinci ve üçüncü kuşak olarak bu işi devam ettiriyorsunuz. Sizinle bu serüvenin nasıl geliştiği konusunda bir söyleşi yapmak istiyoruz.*

Fevzi Keskinoğlu: Çok teşekkürler. İşler iyi gidiyor. Biz çocuklar ve çalışanlarımız ile birlikte çok yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

EŞ: *İsmail amca nasıl bir babaydı?*

FK: Babam her zaman mutlu bir insandı. Çok çalışkandı. Bize ben değil biz olmayı öğretti. Asla lügatinde ben kelimesine yer yoktu. Yanlışlıkla ben yaptım diyenin vay haline. Ailenin bir arada olması onun için çok önemliydi. Asla pes etmezdi. Ben iflas ettim kabuğuma çekileyim demezdi. Yalanı hiç sevmezdi. Aklına koyduğunu yapan bir insandı. Bugünün işini yarına bırakma derdi. Bizim de bu günlere gelmemizde bu sözün katkısı çok büyük olmuştur. Ayrıca babam torunlarına karşı da son derece anlayışlı ve hoşgörülü bir dedeydi.



EŞ: *Çocukluktan beri çok çalıştığınızı biliyoruz. Tavukçuluğa başlamadan önce hangi işlerde çalıştınız? Neler yaptınız?*

FK: Kendimi bildim bileli çalışıyorum. Babam önceleri atölyesinde bana şerit bıçkı kaynağı ve bilemesini öğretmişti. Ben de daha ilkokul yıllarımda okul çıkışında atölyeye gelir babama yardım ederdim. Yaptığım işin sonunda da iyi para kazanıyordum. Kazandığım parayla da istediklerimi alıp kardeşlerime harçlık bile veriyordum. Babam her zaman yapılan işin karşılığını verirdi. Zaten 15 -16 yaşlarında da tavukçuluk işine girdik. Ve bu işte de her aşamada çalıştım.

EŞ: *Tavukçuluğa başlama hikâyenizi anlatabilir misiniz?*

FK: Yıl 1965 ve ben 17 yaşındayım. Cıvciv çıkartmaya eski bir makine ile başladık. Fakat istenen randımanı bir türlü yakalayamıyoruz. O dönemde devlet, tavukçuluk sektörünün gelişmesi için yardımlar yapıyordu. Amerikan yardımı ile getirilen Peterson markalı kuluçka makinesinden cıvciv çıkarıp köylüye ücretsiz dağıtıyor. Babam da kararlı tabi, “Bu işe gireceksek, işi en ince ayrıntısına kadar öğrenmemiz gerekir” diyordu. Bu nedenle bir gün öğle saatlerinde Manisa



Beydere'deki üretim çiftliğine gittik. Amacımız, oradaki yetkili kişilerden bize bilgi vermelerini istemek ve kuluçka makinelerini görmek. Fakat çiftliğin müdürü bizi kuluçka makinelerinin olduğu bölüme sokmuyor. Babam bu duruma çok sinirlendi ve elimiz boş döndük. Akhisar'a gelir gelmez dedi ki; “Fevzi hazırlan, Bigadiç üretim çiftliğine gidiyoruz.” ‘Saat olmuş 4 ve biz gidinceye kadar akşam olacak. Üstelik Bigadiç'teki kişilerle de görüşmedik, biz geliyoruz diye. ‘Baba’ dedim, ‘Geç oldu, üstelik randevumuz da yok, yarın gidelim.’ ‘Fevzi” dedi, ‘Asla bugünün işini yarına bırakma. Hadi hazırlan gidiyoruz.’ O zamanlar 1950 model reno marka bir arabamız vardı, şimdinin arabaları gibi hızlı gitmiyor. Ben, babam ve şoför yola koyulduk. Biz Bigadiç'e girdiğimizde hava kararmıştı. Allahtan gittiğimiz yerin müdürü, çiftliğin içindeki lojmanda kalıyormuş. Bizimle hemen ilgilendi, her yeri gezdirdi ve üretim hakkında A'dan Z'ye bilgi verdi. Biz kuluçka makinelerinin ölçüsünü aldık. Oradan ayrılırken saat gece yarısını geçiyordu. Akhisar'a döndükten sonra babamla birlikte 11 bin kapasiteli iki tane kuluçka makinesi yaptık ve gayet iyi sonuçlar aldık. Sektörde büyümemizin temel taşı işte o iki kuluçka makinesi oldu.



EŞ: Bu arada Sıdika Hanım ile evlendiniz. Onun işe başlamasının size ne gibi katkıları oldu?

FK: Sıdika hanımın ailesi de tavukçuydu. O yıllarda Koreli uzmanlardan civcivlerin dişi mi erkek mi olduğunu öğrenmek için eğitim alan 3 kişiden biriydi. Onun bu özelliği şirketimizin büyümesinde önemli bir katkı sağlamıştır.

EŞ: Şu anki işlerle ilk işe başladığınız yıllar arasında nasıl farklar var?

FK: O yıllarda şimdiki gibi teknoloji yoktu. Yurt dışından bir malzeme alınmaya kalkınsa gidip yerinde görmek gerekiyordu. Ama şuan teknoloji o kadar gelişti ve alternatif o kadar arttı ki alacağınız makinanın tüm özelliklerini internette bulabiliyorsunuz.

EŞ: Şirketinizin bu kadar büyüyeceğini tahmin edebiliyor muydunuz?

FK: Ailemizin felsefesi daima kaliteli ürünler üretmektir. Kendi çocuklarımıza yedirmediğimiz hiç biri ürünü tüketicimize yedirmeyiz felsefesi ile çıktığımız bu yolda çocuklarımızın da işe katılması ile birlikte bu yerlere geldik. Onların aldığı eğitimler, bizim tecrübelerimiz ve ailenin yenilikçi bakış açısıyla doğru zamanda doğru yatırımlar yaptığımızı düşünüyorum. Bugünlere gelmemizin en büyük nedenlerden biri de tüm ailenin çok çalışması ve birlikte çalıştığımız personelin iyi yetişmiş, kalifiye, en önemlisi de işi benimseyip özverili bir şekilde çalışması olmuştur.

EŞ: 2 çocuğunuz var, onlar şu an neler yapıyorlar?

FK: Oğlum Keskin, Beykent üniversitesi işletme bölümünü bitirdikten sonra İngiltere’de Liverpool John Moores üniversitesinde pazarlama alanında master yaptı. Şuan Keskinoglu Şirketler Grubunda pazarlama grup başkanı olarak çalışıyor. Kızım Esin, Bilkent üniversitesi işletme bölümünü bitirdikten sonra Amerika’da Harvard Üniversitesinde master yaptı. O da şuan şirketimizde İnsan Kaynakları Koordinatörü olarak çalışmakta. İşte bu şekilde çalışmalarımıza devam ediyoruz.

EŞ: Fevzi Bey, bize verdiğiniz bilgilere çok teşekkür ediyoruz. Sağ olun var olun.

FK: Erol Bey, biz de size çok teşekkür ediyoruz.





SIDIKA KESKİNOĞLU



SIDIKA KESKİNOĞLU

Tavuk da Baktım, Kafes de Yaptım

Erol Şengör: Sıdika Hanım Merhaba, nasılsınız? Sizin tavukçulukta ki hikâyeleriniz rahmetli ağabeyinizle birlikte başlamak üzere oldukça eskilere dayanıyor. Tavukçuluk hikâyenizle ilgili sizinle bir söyleşi yapmak üzere bir araya gelmiş bulunuyoruz.

Sıdika Keskinoglu: Çok teşekkür ederim, İyiyim. Bahsettiğiniz üzere küçüklüğümünden beri bu işlerin içindeyim. Kümeslerden hiç çıkmazdım. Okul zamanı da ya öğle tatilinde ya da okul çıkışında kümeslere girer sulukları yıkar, tavuklara yem verirdim. Hatta bir kış hava o kadar soğuk tu ki (sanıyorum ben de o yıllarda 8-9 yaşlarındayım) okuldan geldiğimde doğru kümeslere gittim. Hava sıcaklığı -1 derece falan. O sulukları o havada yıkamak o kadar zor gelmişti ki. Düşünsenize 8 yaşında bir çocuğum. O gün çok üşümüştüm ama bana verilen görev ve sorumlulukları her zaman yerine getirirdim. İşimi o yaşta bile asla yarım bırakmazdım.

EŞ: Sanırım bu işe ilk kez girişiniz ağabeyiniz Rahmetli Cengiz Drama ile birlikte çalışmak suretiyle oldu. Ağabeyiniz Cengiz Drama'nın tavukçuluk işleri sırasında siz başka hangi konularla meşgul oluyordunuz?

SK: Ben kuluçka bölümünde çalışıyordum. Aldığım eğitim sayesinde civcivlerin erkeğini ve dişisini ayırıyordum. Aynı zamanda da Türkiye'nin ilk seksörlerinden birisiyim.

EŞ: *Daha sonraları ağabeyiniz Cengiz Drama Bey İsmail Keskinoglu Amcayla ile tanıştı. Bu tanışma hangi vesileyle oldu ve sizi oğlu Fevzi Beye istemesi ne zaman gündeme geldi?*

SK: Kayınpederim ile ağabeyim aynı mesleği yaptıkları için çok eskiye dayalı tanışıklıkları vardı. Kayınpederim ile benim babaannem Yunanistan'ın Ravika köyünde komşularmış. Kayınpederim İsmail Bey, benim ailemi tanıyordu. Ayrıca iki, aile de tavukçuluk yaptıklarından dolayı sürekli iş için görüşüyorlardı. O dönem Kayınpederim ve Fevzi Bey Bursa'ya satmak için civciv getiriyorlardı. Ben de aynı işte çalıştığım için bu gelişmelerinde Fevzi beyi görüyordum. Kısmetmiş evlendik.

EŞ: *Keskinoglu ailesine katıldıktan sonra iş konusunda hangi alanlarda çalıştınız? Eski işiniz olan civcivlerde cinsiyet tayini dışında başka konularda da çalıştınız mı?*

SK: Ben Keskinoglu ailesine 1972 yılında gelin olarak geldim. Kayınpederim ve kayınbiraderim ile birlikte aynı evde 28 yıl birlikte oturduk. Evlendiğimde kayınpederimin yanında çalışan hiç kimse yoktu. Ben çok çalıştım. Tavuk da baktım, kafes de yaptım, tavuk kestim, kestiğim tavukları sattım, kümesleri temizledim. Ayrıca iş sadece burada bitmiyordu. Çok misafirimiz gelirdi. Eee tabi misafir ağırlama, ev temizliği, bu arada çocuklarım var. Onların bakımı, dersleri... Yani aklınıza gelebilecek her türlü işi yaptım.

EŞ: *Daha sonra kız kardeşiniz Kâmile Hanımın Keskinoglu ailesine girişi nasıl oldu?*

SK: Ben evlendikten 7 yıl sonra Mehmet Bey ile Kamile Hanım evlendi. Bu dönemde Kamile sürekli bize gelirdi. Bu arada Mehmet Bey ile tanışmışlar. Böylelikle onlar da evlendi. Zaten farklı birini alsalardı Mehmet Beye, aynı evde 28 yıl yaşayamazdık.

EŞ: *Tavukçuluk alanıyla ilgili başınızdan geçmiş hoş bir anı veya aklınıza gelen bir anekdot varsa, bizimle paylaşır mısınız?*

SK: O kadar çok anı var ki hangisini anlatayım. İşe başladığımız dönemlerde biz bütün gece tavukları kesip sabaha karşı bu kestiğimiz tavukları şeftali kasalarına yerleştirir Ankara, İzmir, Ayvalık gibi şehirlere götürüp oradaki restoranlara satardık. Hatta uzak mesafelere gittiğimizde yolda bir su kenarına oturup arabanın motorunu açıp su kaynatmasın diye bir süre beklerdik. Ayvalık'a her gidişimizde Kırkağaç yakınlarında bir su kenarına oturur biraz dinlenir ve peynir ekmek ile karnımızı doyururduk. Bir gün Fevzi beye neden



.....

Ayvalık'ta yemek yemediğimizi sordum. Orada güzel restoran yok derdi. Aslında bizim restoranda yiyecek paramız yoktu. O da ben üzülmeeyim diye bana restoran yok diyordu.

Yine o yıllarda Erhan Özgener' lerle çalışıyorduk. Onlara kafes yapıp kuruyorduk. Tabi ben hem kafes yapıyorum, hem satıyorum, hem de iş yerindeki telefonlara bakıyorum. Bir gün Erhan Bey bana telefonda iş teklifi yaptı. Orada kaç para alıyorsan ben sana iki misli para vereceğim gel bizimle çalış dedi. Tabi bilmiyordu benim Fevzi Beyin eşi olduğumu. Ben Fevzi Beyin eşi olduğumu anlatınca çok mahcup oldu.

EŞ: Sıdika Hanım, tavukçuluk alanıyla ilgili güzel anılarınızı bizimle paylaştığınız için çok teşekkür ediyoruz.

SK: Ben teşekkür ederim.





ZELİHA KESKİNOĞLU



ZELİHA KESKİNOĞLU

Keresteciydi. Deliçay'da İdi Evlerimiz

Erol Şengör: Zeliha Teyze merhaba... Sizinle şöyle geçmişe doğru bazı konuları konuşalım, öğrenelim istiyoruz. İsmail Amca ile hangi yıl evlendiniz hatırlıyor musunuz? Ne zaman evlendiniz 1947 yılı mıydı?

Zeliha Keskinoglu: Merhaba, hoş geldiniz. Siz ne sorarsanız ben cevabı veririm. Bir Cumartesi miydi Pazar mıydı hatırlamıyorum, evine gittim, Deliçay' daydı evi o zaman. 47'de. Aylardan Eylülüdü. Gelmiş İstanbul'a hatta yalnız yollamışlar onu buraya. Orada biraz kötü şeyler yapmış Yunanistan'da, öldürmüş affedersin gâvur çocuklarını, sonra bunu tutacaklar diye dayıları gönderiyor buraya. İstanbul'da saatini falan çaldırmış, biraz parası varmış çaldırmış. Önce Adapazarı'na gitmişler, oradan da buraya gelmiş yerleşmişler.

EŞ: Kim kim gelmişler buraya?

ZK: İşte ailesi, kendisi, çocukları varmış mı bilmiyorum yani. Bizim evlendiğimizde 2 tane kızı vardı ama annelerindeydi. Ben boş eve geldim

EŞ: O zamanlar ne iş yapıyordunuz?

ZK: Keresteciydi. Deliçay'da idi evlerimiz. Arkada vardı koca bıçkılar, bütün gece koca koca tomruklar gelirdi büyük. Onları bütün gece bıçkıda biçerlerdi.birlikteydik zaten.

EŞ: O da güzel bir işmiş, sonra neden tavukçuluğa döndü anlattı mı?

ZK: Bir komiser vardı komşumuz orada çok iyiydi. Neydi adı unuttum. O biraz tavuk yapıyordu, pek



meraklıydı tavuğa. Bu sefer kalktı tavuk kümesleri yaptılar. Önce gittiler gördüler. Nereye gittiler bilmiyorum. Fevzi küçüktü. Sonra onlar gibi iki tane tavuk kümesi yaptılar. İlk önce civciv çıkardılar. Deliçay' da oturduk epeyi. Garajın orada evimiz vardı. Hala duruyor şimdi. Mehmet hiç kiraya da vermedi. Altı üstü öyle boş boş duruyor. Mehmet orası babamızdan hatıra diyor.

EŞ: Ondan sonra Mehmet ve Fevzi Bey herhalde işi devraldılar.

ZK: Babadan hiç ayrılmadılar sonra.

EŞ: Şimdi Mehmet ve Fevzi Beyler de işi herhalde bir parça İsmail'e, Esin'e, Keskin'e ve Hamit'e yani çocuklarına doğru devrediyorlar yavaş yavaş.

ZK: Devrediyorlar yavaş yavaş...

EŞ: Şimdi yeni nesil 3. nesil işi götürüyor şimdi.

ZK: Doğru, Fevzi 62' ye mi girdim dedi, 61' emi tam hatırlamıyorum. Mehmet ile 9 yaş araları. Arada 2 kız var, dörder yaş arayla. Mehmet' de 57' mi, 56' mı yaşında ne.

EŞ: Siz tavuk işinde hiç çalışmadınız mı?

ZK: Hiç çalışmadım ben, ben eve girdim evde ev işi yapardım. Gelen giden çoktu.

EŞ: Mehmet Bey ve Fevzi Beyin biraz da evlenmesini anlatabilir misiniz, eşlerini nasıl buldular?

ZK: Vallahi şimdi bizim kızların yani gelinlerin babalarıyla iyi görüşüyormuş bizimkiler.

EŞ: İsmail Amca ile.

ZK: İsmail'le evet. Küçükken onlarda büyümüş. Onların baktığı aileleri çok iyiymiş. Onlar öksüz büyümüşler. Bir de kız kardeşi vardı, ablam, o da öldü, rahmetli oldu. Onlar bu sefer düğün yapacaklar, çağırdılar bizi. O hep derdi ki "Sıdık'a'yı alırsın sana," Fevzi "İstemem" derdi hatta. Duymasın gene de. Bu sefer gidelim dedi babamız. Hem düğünlerini görelim, hem de dedi ben kızı bir göreyim. İsterim babasından dedi. Aldık ablamı da gittik düğüne. Bursa'nın köylerinden birisine gittik. O gece düğün oldu, o gece çekti bizi arkaya "Ben bu gece kızı isteyeceğim babasından" dedi.

EŞ: İsmail amca...

ZK: Evet İsmail amcan dedi. Kıpırmızı oldu yüzüm. Ablam bana baktı, ben ona baktım, hiçbir şey konuşmadık. Hamit'di babalarının adı. Ramazana da 1-2 gün vardı. 15 gün kala gittik düğüne. Birkaç gün vardı oradan haber geldi. Gidelim söz mendili alalım Fevzi'ye dediler. Aldık başımızı, hadi dedi gidelim dedi. Aldık ablamı yani görümcemi, köyde otururdu, beraber gittik. Orada bir akşam yemeği yedik. Oradan aldık bir söz mendili, sardılar kâğıda aldık geldik. Yani bu işler 6 ay da oldu. Söz kestik 6 ay sonra düğün oldu.

EŞ: Çok güzel...

ZK: Oldu işte geçinip duruyorlar çok şükür.

EŞ: Yani İsmail amca sonunda çok sevdiği bir arkadaşının kızını oğluna aldı.

ZK: Evet oğlumuza aldık.

EŞ: Peki Mehmet Beyi nasıl evlendirdiniz?





ZK: Çok iyi onlar yani çok, bu sefer kız kardeşi vardı. Sıdika'nın kız kardeşi.

EŞ: *Kamile Hanım...*

ZK: Evet Kamile adı. Mehmet'e bu işi yengesi Sıdika yapıyor. Böyle böyle söylemiş, Mehmet askerde hatta. Fevzi geldi bir gün, "anne" dedi, biz söz alacağız. Kime oğlum dedim. Sonra Sıdika'nın kardeşine dedi. Ben üzüldüm hatta. Ben dedim ya oğlum senin de çocuğun var, o zaman Keskin doğmuştu. Sen de büyüt dedim böyle ellerden duy dedim. Yani zoruma gitti. Gittik onu da orada nişanladık, 6 ay sonra onu da aldık geldik.

EŞ: *İki kardeşe iki gelin.*

ZK: İki gelin oldu.

EŞ: *Böylece imparatorluğun temeli sağlamlaştı.*

ZK: Sağlamlaştı. Sonra çok severdi bizim İsmail Efendi. İlle beraber olalım. Şimdiki gençler durur mu, durmaz. Hep beraberdik ilkten. Kamile' yi de aldı, Küçükçiftlik' de vardı yerimiz, güzeldi. Sırayla evler vardı orada. Hepsini orada evlendirdim ben. Dördünü de, iki kızım da oradan gelin gitti.

EŞ: *Sonra tavukçuluk işi ilerledi. Gelinler işte çalıştılar, tavukçuluk işine girdiler biraz.*

ZK: Biraz çalıştı, Sıdika çalıştı, Kâmile çalışmadı.

EŞ: *Fevzi Beyin hanımı çalıştı. Kuluçkahanede çalıştı, civcivlerin erkeğini dişisini ayırdı herhalde.*





ZK: Evet beraberdiler, çalıştılar.

EŞ: *Son zamanlarda da kesimhanede çalışıyordu Sıdika Hanım değil mi?*

ZK: Orada da biraz çalıştı sonra bıraktı.

EŞ: *İsmail amcanın en çok hatırladığımız hangi özelliği var? Hatırlıyor musunuz böyle?*

ZK: Vallahi çok iyiydi kendi. Çok gezdirdi beni dışarlarda. Japonya'lara kadar uçtuk.

EŞ: *Japonya'ya kadar gittiniz. Ne güzel.*

ZK: Gittik 33 günde dönmüştük. Çok gezdirdi beni çok. Yalnız derdi bana seni Arabistan'a Arapların içine götürmem. Hacılığı çok istedim ben. Oraya götürmem dedi. Ben de gitmedim nasip olmadı.

EŞ: *Hayırlısı olsun, hayırlısı olsun...*

ZK: Hayırlısı olsun, götürmem demişti.

EŞ: *Allah her yerde var, siz istediğiniz zaman şurada bile hacı olabilirsiniz.*

ZK: Evet. Ben o sene işte çok istedim içimden, arkadaşlar gitti, benim arkadaşlar, yemin ettiler, beni orada gezerken görmüşler. İçim temiz.

EŞ: *İsmail Amcanın 100'üncü yaş gününü hatırlıyor musunuz?*

ZK: Tabi şeyini yaptı, Sıdika hazırladı onu.

EŞ: *Hatta siz İsmail Amca ile beraber nasıl geldiniz oraya fayton içinde mi?*

ZK: Evet faytonla geldik, faytonla döndük gene.



EŞ: Bizde gelmiştik çok güzel bir geceydi.

ZK: Evet kalabalıktı, çok güzel oldu o gece. Yalnız çok üşüd ü o gece, gidelim dedi. Bak bunca insan bizim için geldi dedim. Ona hep cesaret verdim orada.

EŞ: Orada çok fırtına esmişti. Ve biz de herkes de üşüdü orada masa örtüleri uçuyordu. Hemen o bahçenin etrafını sizin TIR kamyonlarıyla çevirdiler. Ortalık liman oldu, rüzgâr kesildi... Biraz ondan sonra sakinleştik, hatırlıyor musunuz?

ZK: Çok güzel oldu ama o gece hava güzel olaydı sabahlayacaktı gençler.

EŞ: Bize başka böyle hatırladığınız 1-2 anıdan bahsedebilir misiniz? Hatırladıklarınızdan var mı? Böyle güzel 1-2 anı?

ZK: Vallahi gemiyle iki defa gittik.

EŞ: Gemi ile nereye gittiniz?

ZK: Gemiyle gittik yani bütün 22 gün gezdik. Neydi adı?

EŞ: İspanya, İtalya oralar mı?

ZK: Hep gittik, oraları hep gördük. Gezdik bütün gemi içinde yemeğimizi yedik. Dördünü de, çocuklarımızı da almıştık. Mehmet, Kâmile ile beraber gittik. Gemi içinde çok eğlendik. Bütün şarkıcılar içindeydi geminin. Geminin güzelliği bir başkaydı. Her taraf kadife koltuktu, kırmızı kadife koltuklar.

EŞ: Yani İsmail amca sizi gezdirmekten zevk alıyordu değil mi?

ZK: Hep beraber, nereye gittiye hep beraber gittik. Çok gezdirdi beni Allah razı olsun. Öldü rahmetli oldu. Beni bıraktı şimdi o.

EŞ: Hepimizin sonunda gideceğimiz yer orası. 3 gün önce 3 gün sonra fark etmez...

ZK: 10 sene oluyor. Doğru, ölüm var hepimizin doğru gideceği yer orası.

EŞ: Teyzeciğim çok teşekkür ediyoruz, biz sizi daha fazla yormayalım. Anılarınızı bizimle paylaştınız

ZK: Evet. Estağfurullah bir şey değil...

EŞ: Siz İsmail amcanın bize bir hatırasısınız. Ruhu şad olsun, çok teşekkür ediyoruz, sağ olun

ZK: Sağ olun, hepimiz beraber sağ olalım oğlum.





ALİ KOCADAĞ



ALİ KOCADAĞ

Tavuktan Tavuk Göğsü Tatlısı da Yapılır

Erol Şengör: *Ali Bey hoş geldiniz. Siz şu anda tavukçulukla meşgulsünüz. Tarihiniz kaç yıl öncesine dayanıyor? O yıllar ilk başladığınız yıllar mıydı?*

Ali Kocadağ: Teşekkür ederim. Siz de hoş geldiniz. 1965 yılında tavukçuluğa başladım. İlk başladığımız Tarlabası'nda canlı satış. Canlı, perakende ve muhallebicilere servis

EŞ: *Siz bu işe kendiniz mi başladınız yoksa bir akrabanızla birlikte mi başladınız? İşinizin geçmişini, başlangıcınızı bize anlatabilir misiniz?*

AK: Bir amcam vardı Allah rahmet eylesin, o daha evvel yapmış ve bırakmıştı bu işi. Rahmetli oldu. Adı Cihan Kocadağ'dı. Bu işi daha evvel yapmış ve bırakmıştı. Bir ara sonra tekrar beraber başladık. 1965 senesinde Tarlabası'nda muhallebicilere canlı tavuk servisimiz vardı. Muhallebiciler, malum tavuğu kendileri kesip, kendileri pişiriyorlardı. Sonra oradan Sütlüce'ye gittik. Bedrettin Dalan Tarlabası' nı yıkınca Sütlüce'ye taşındık. Sütlüce'de 4 sene kaldık. Sonra oradan da kovdular bizi ve Kemerburgaz köyüne gittik. Kemerburgaz köyünde de villalar çoğalınca oradan da Beykoz Akbaba köyüne gittim. Şimdi hala orada devam ediyoruz.

EŞ: *Anladığım kadarıyla sizin başlangıcınız kesimci olarak değil, siz canlı satarak bu işe başladınız değil mi?*



AK: Evet.

EŞ: Nasıl yapıyordunuz canlı tavuğu piyasadan toplayıp öyle mi satıyordunuz?

AK: Tophane’de komisyoncular vardı. Piyasa Tophane’ydi o zamanlar. Oradan malı alıp dükkânımıza götürüyor, oradan satarak tahsilâtı yapıyorduk.

EŞ: Canlı, canlı...

AK: Canlı, canlı.

EŞ: Sizin müşteriniz anladığım kadarıyla hep muhallebiciler, tatlıcılar...

AK: Evet, muhallebiciler, şimdilerde pastaneler oldu.

EŞ: Yani siz piyasaya et olarak mal satmadınız.

AK: Biz kasaplara hiç mal vermedik. Biz aldığımız malı kasaba satamayız. Bizim malımız biraz yaşlıdır, muhallebiciler alır. Onlara satarız. En güzel tavuğu biz alırız, muhallebicilere kesip veririz.

EŞ: O zaman sizin sattığınız piliç değil, tavuk, yani damızlık anaç olan tavuklar, damızlık ömrünü tamamladıktan sonra size geliyorlardı, siz onları canlı, canlı satıyordunuz muhallebicilere...

AK: Evet.

EŞ: Peki, bu muhallebiciler sonra ne yapıyorlar bu canlı tavuğu...

AK: Kendisi kesiyor, temizliyor, söğüş yapıyor, beyaz etli kısımlarını tavukgöğsü, kazandibi yapıyor, suyuna çorba yapıyor ve diğer kısımlarını da pilav üstü tavuk yapıyor. Tavuklu pilav yani.

EŞ: Yani o zamanki bu sütlü tatlıcılar hem restoran, lokanta ve hem de sütlü tatlılar gibi yemek hizmet veriyorlar.

AK: Evet.

EŞ: Peki, bu tavukgöğsünü tatlıya karıştırma konusunda nasıl işliyordunuz bu konuda biraz bilgi verebilir misiniz?

AK: Tavukgöğsünü sütle bağdaştırarak sütlü keşkül, tavukgöğsü, kazandibi gibi ürünler yaparız. Bu işte ekseriyetle manda sütü kullanırız. Manda sütünü kaynatıp şekerini, pirincini, pirinç ununu katarız ve süt çekilince daha evvelden yün gibi dövülmüş tavuk göğüs etini katar ve bolca karıştırır karıştırır pişirdikten sonra tepsilere döküp parça parça keserek müşteriye servis yaparız.

EŞ: Yani tavukgöğsünü haşladığınız zaman iplik iplik ayrılıyor değil mi?

AK: Biz tavuk etini bütün olarak veriyoruz. Muhallebici ustası onu kendi usulüne göre işleyerek pişiriyor. Ama tavuğu kestiğin zaman soğumadan sıcak suda yıkayıp hazır hale gelmesi lazım. Öyle kasaptan aldığın tavuktan tavukgöğsü olmaz.

EŞ: Yani tavuk kesildikten sonra diyelim ki, kesiyoruz, temizliyoruz, soğuk depoya koyuyoruz donuyor ondan sonra çıkarıyoruz eritiyoruz. O tavuktan tavukgöğsü olmuyor mu? Hiç soğutulmaması mı lazım?

AK: Tavuk kesildikten sonra ilk göğüs parçası ayrılır ve soğutulmadan haşlanır.



EŞ: Demek ki tavuk kesildiği zaman hemen derhal göğüs eti iplik, iplik halde başlanıyor, iplik, iplik hale getiriliyor, dağıtılıyor ve sütün içinde kaynatılıyor değil mi?

AK: Tabi kesip pişirdikten sonra beyaz etini ayırıyoruz. Butları ayrıca gönderiyoruz. Kendileri kaynatıyorlar. Tavukgöğsü yaparken en son süt kaynadıktan sonra, piştikten sonra biraz şeker, biraz tuz, biraz pirinç unu katarız ve onu pişirdikten sonra tavukgöğsünü en son koyuyoruz.

EŞ: Bu tatlıcılık işi şu anda sizde de var mı?

AK: Var.

EŞ: Yani siz pastanelere veriyordunuz şu anda kendiniz de pastanenizde muhtemelen bu işi yapıyorsunuz öyle mi?

AK: Şu anda benim kendi dükkânım yok. Biraderlerimin dükkânı var. Üç tane biraderim var, biri Pangaltı' da, biri Taksim' de, birisi de Karagümrük Vefa stadının arkasında.

EŞ: Bunlar sütlü tatlı yapıyorlar.

AK: Evet.

EŞ: Siz de onlara herhalde canlı vermiyorsunuz?

AK: Yok kesip veriyoruz.

EŞ: Önceden canlı veriyordunuz, şimdi artık kesime mi geçtiniz?

AK: Önceden canlı idi, 10 sene evveline kadar.

10 seneden sonra belediye canlı hayvanı şehir içine sokmadığı için böyle bir düzen kurduk. Ben şimdi Saray muhallebicilerine de mal veriyorum.

EŞ: Kimlere...

AK: Kadir Topbaş'ın iki tane şubesi var. Onlara da mal veriyorum.

EŞ: Ama dediniz ki hiç soğumaması lazım. Demek ki keser kesmez hemen servise çıkarıyorsunuz. Öyle mi?

AK: Servise çıkarmıyoruz. Kestikten ve tüyü alındıktan sonra, ameliyat diyeyim ona, iç organlarını çıkardıktan sonra ortadan bölüyoruz, but ve göğüs olarak ayırıyoruz. Göğüsleri sıcak suda yıkayıp kazana koyup pişiriyoruz. Öyle servis yapıyoruz.

EŞ: Sizin bu işinizi daima yaşlı tavukla yapmak zorundasınız, genç piliç, körpe piliç sizin işiniz değil



anladığım kadarıyla öyle mi?

AK: Evet. Anaçlar ve yaşlı olması lazım. Çünkü yağından istifade edelim, göğsü de daha verimli olsun.

EŞ: Peki, yumurtacı tavukların yaşlısı ki onların eti daha az, kemiği daha çoktur. Onlar sizin işinizi görebilir mi? Onlar da sizin konunuza giriyor mu? Kestiğiniz tavuklar kısmına giriyor mu?

AK: Biz onu çok zarurette kalmazsak, yani mecbur kalmayınca almayız. Çünkü verdiğimiz müşteri memnun kalmaz biz de memnun kalmayız.

EŞ: Yani sizin yaptığımız iş damızlık olarak et pilici üretmiş olan anaçları alıyorsunuz, kesiyorsunuz, işleyip süt muhallebicilerine restoranlara hazır hale getirip servis yapıyorsunuz.

AK: Pastanelere ve muhallebicilere.

EŞ: Şu anda bu iş devam ediyor.

AK: Devam ediyor.

EŞ: Zaman zaman televizyonlarda yapılan programlarda tavukgöğsü falan diyorlar. Bir de yalancı tavukgöğsü işi var. Bu konuda ne diyorsunuz?

AK: Var. Mesela şu Hasan Usta diye piyasada olan bir arkadaşın bu işi yaptığını söylüyorlar. Ben kendi gözümle görmedim ve yemedim, ama anlattıklarına göre, diyorlar ki bu insanlar içine tavukgöğsü koymuyor.

EŞ: Göğüs koymadan olabiliyor mu?

AK: Herhalde bir şekilde yapılıyor. Nasıl yapıyorlar bilmiyorum.

EŞ: Yani biz sizin tavukgöğsünüzü alsak yesek ve bir de öbürününkinden alsak yesek anlar mıyız bunda tavukgöğsü var bunda yok, gerçekten anlaşılıyor mu böyle?

AK: Anlaşılır tabi.

EŞ: Ama bilmeyen anlamaz.

AK: Bilmeyen anlamaz. O da böyle lüks yerlerde satmıyordur da ekseriyetle kenar köşe yerlerde satıyordur.

EŞ: Ama bu bahsettiğiniz isimler oldukça lüks markalar ve lüks semtlerde bulunuyor. Gerçi marka işine girmeyelim ama siz bahsettiniz, Bolulu Hasan Usta, Özsüt falan gibi markalar. Bunlar bayağı fantezi güzel işletmeler şu anda ve lüks yerler...

AK: Ama Süt-İş'leri ve Saray Muhallebicilerini tutmaz hiçbir zaman.

EŞ: Ama o Süt-İş dediğiniz İstanbul'dan başka yerde yok. Saray Muhallebicileri de İstanbul'dan başka yerde yok. Ama bugün Bolulu Hasan Usta veya Özsüt Türkiye'nin her yerinde varlar.

AK: Şimdi onlar bir yerde imal ediliyor ve oradan dağıtım yapılıyor. Ben onları karalamıyorum ama onların malı taze değil ki. Bizim Saray Muhallebicileri, Süt-İş'ler taze. Akşamdan pişer sabaha tezgâha çıkar.

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz verdiğiniz bilgilere. Siz geçmişinizde Tophane'de bu işi yürüttünüz mü?

AK: Tophane'de, Tarlabaşında dükkânlarımız olduğu zaman, 1965 senesinde Tophane'den malı alırdık. Oradaki canlıyı Sedat Aksüt, Suat Ezben, İsmail Kuzu gibi isimler yapardı. O zaman onlar büyük



komisyoncuydular. Kamyonlarla tavuk gelirdi, oradan tartar, kamyonlarla, at arabalarıyla dükkânımıza götürürdük. Kendi kafeslerimizle çekerdik hayvanları. Ufağını, büyüğünü, orta boyu ayırarak müşterisine göre satardık. Perakende de satardık, kuru kesim yapardık. Oradan muhallebiciye verirdik.

EŞ: *Siz yani kendi dükkânınızda kesim yapıyordunuz.*

AK: Evet kuru kesim

EŞ: *Evet, kuru kesim. Şimdi artık böyle bir iş yok öyle değil mi? Belediye müsaade etmiyor ve şehir dışına çıktınız herhalde...*

AK: Tabi bunlar o zamanki işlerdi, şimdiki işler değil. O zaman perakende işi çok az olurdu. Hristiyan bayanlar Tarlabası'na gelir sipariş verirlerdi. 3, 4 tavuk keserdik, hazırlardık gelip alırlardı.

EŞ: *Niye Hristiyanlar, Müslümanlar değil?*

AK: O zaman o muhitte Hristiyanlar çoktu. Bizim Türkler pek fazla tavuk eti bilmez ve yemezdi. Daha çok kırmızı et yerlerdi.

EŞ: *O zamanlar muhtemelen tavuk daha pahalıydı. Sizin demin bahsettiğiniz azınlık olanlarda herhalde daha zengin insanlar olduğu için tavukları muhtemelen onlar mı alırlardı?*

AK: O zaman köy tavuğu vardı. Tavuğu pişirdiğin zaman daha evin dışından kokusunu alırdınız. Adapazarı, Bandırma, Karadeniz'den gelirdi. Sapsarı, piştiği zaman yağı sapsarı olurdu.

EŞ: *Şimdi insanlar pek yağlı yemeye özen göstermedikleri için pek öyle yağlı olmuyor herhalde.*

AK: Şimdi mesela, pilici kesmişsiniz buzhanede bekletmişsiniz, et zaten etlikten çıkmış. Kasap onu alıyor ve satıyor. Daha tencereye koymadan pişiyor. Zaten 45 günde yetmişmiş. Ama bizim sattığımız tavuk en azından sanayi ocağı üzerinde 3 saat kaynıyor. Özel yapılmış kazanlarımız var.

EŞ: *Siz şu anda büyük marketlere, büyük perakende zincirlerine tavuk eti satmak gibi bir işiniz yok anladığım kadarıyla. Sizin işiniz sadece pastanelere, sütlü pasta veya muhallebicilere satan pastanelere servis yapıyorsunuz. Perakende tavuk eti satmak sizin işiniz değil.*

AK: Hayır satmıyoruz. Yalnız muhallebici ve pastanelere satıyoruz. Mesela Erzurum'a, Samsun'a, Kayseri'ye mal gönderiyorum. Göğüs pişmiş halde özel ambalaj içerisinde gönderiyorum.

EŞ: *Şimdi o zamanlar gelip belediye işte sen hijyenik kesiyorsun, sağlık kurallarına uygunsun, değılsin, bu gibi şeyler aranmıyordu değil mi?*

AK: Çok az. Ara sıra zabıta gelirdi.

EŞ: *Yani terazin olacak, doğru tartacak, şu olacak, bu olacak. Öyle bir şeyler var mıydı?*

AK: Canlı sattığımız için onu sormuyorlardı.

EŞ: *Çok teşekkür ediyoruz verdiğiniz bilgilere, sağ olun.*

AK: Biz teşekkür ederiz.





TUNCER YEĞEN



TUNCER YEĞEN

Piyasa Şartları Bizi Değişikliğe Zorladı Ve Neticede Yumurtaya Döndük

Erol Şengör: *Tuncer Bey merhabalar hoş geldiniz. Efendim biz tavukçuluk sektörünün tarihçesi isimli bir yapıt oluşturmak üzere başladık çalışmalarımıza. Siz de eski tavukçulardan olduğunuza göre bize söyleyebilir misiniz tavukçuluk işine girmek nereden aklınıza geldi, bu işe neden girdiniz, nasıl başladınız bu işe?*

Tuncer Yeğen: Hoş bulduk efendim, sağ olun.. Çok güzel. Efendim galiba ben hayvanları biraz fazlaca seviyordum, dikkatimi çekiyordu sektör. Eryaman'da benzin istasyonumuz vardı. Yanında da bir miktar arazimiz vardı ve daha evvelden yapılmış bir kümesimiz vardı orada. Bu kümeste broiler yapalım dedik, sene 1974. Broiler koyduk, ürettiğimiz hayvanları serbest piyasaya satıyorduk. Cıvcıvi kendimiz alıyorduk serbest piyasadan. İşte nereden alıyorduk, örneğin İstanbul'da Altın Tavuk'tan, Ankara'da Ar Tavuk'tan alıyorduk. Yemimizi kendimiz yapıyorduk. Tabi o zamanın iptidai şartlarında. Yem ne derecede kaliteli, cıvciv ne derecede kaliteli, işte 2 ayda 1.5 kilo zar zor elde edilirdi. Biz dört sene kadar böyle broiler yaptık ve itfaiye meydanındaki serbest piyasaya sattık. İtfaiye meydanında kesiciler vardı o zaman.

EŞ: *Yani o zamanda sizin yaptığınız bu tavukçuluk işi bugünkü tavukçuluk işinden biraz daha farklı bir yapıdaydı.*



TY: Oldukça farklı.

EŞ: Siz entegre bir sistemde çalışmıyordunuz.

TY: Evet efendim.

EŞ: Siz civcivinizi, yeminizi kendiniz temin ediyordunuz. Tavuğunuzu kendi çiftliğinizde üretiyordunuz.

TY: Doğrudur.

EŞ: Ürettiğiniz tavuğu kime veriyordunuz, kime satıyordunuz?

TY: Kime satıyorduk, itfaiye meydanında kesiciler vardı, orada toplanmışlardı. İşte bir Fazlı Kul vardı, bir Kazım vardı, soyadını şimdi unuttum, Nafiz vardı. Onlar gelirlerdi, hayvanlara bakarlardı, işte seçerdik, yüklerdik, alır götürür keserlerdi. Onlar da bu kestikleri tavukları Uğrak Lokantasına verirlerdi. Uğrak lokantası çok güzel gril yapardı. Gençlik Parkı'nda da griciler vardı. Onlara da verirlerdi.

EŞ: Yani sonuçta siz ürettiğiniz tavuğun nerede satıldığını bile bilmiyordunuz.

TY: Tabiki...

EŞ: Üretim veriyordunuz, bu şekilde kesilip değerlendiriliyordu.

TY: Evet...

EŞ: O günlerde sizin riskleriniz tamamen sizin üzerinizdeydi.

TY: Şüphesiz tabi...

EŞ: Yeminizin, civcivinizin, üretiminizin tüm riskini siz kendiniz taşıyordunuz.

TY: Aynen öyle. Çok gelişmemişti bu işler. Yem çok kaliteli değildi. Asıl civcivler bugün ki mükemmel performansını gösteremiyordu. Zor yetişıyordu, zor büyüyordu. İşte böyle 4 sene kadar bu işi yaptık.

EŞ: Bu işi yaptığınıza memnun musunuz, iyi ki bu işi 4 sene yaptım diyor musunuz?

TY: Eee yani iyi para kazandık o zamanlar, o zamanların şartlarında iyiydi ki daha sonradan gelişmeye heves kazandık.

EŞ: Peki 4 sene yaptım bu işi dediniz, 4 sene sonra bıraktınız öyle anlıyorum ben.

TY: Evet, yani broilerden vazgeçtik.

EŞ: Neden bıraktınız, ondan sonra neler yaptınız?

TY: Piyasa şartları bizi değişikliğe zorladı, neticede yumurtaya döndük, yani ticari yumurta üretimine döndük. O da tavukçuluğun bir diğer kolu malum. Çünkü yumurtayı daha kolay pazarlayacağımızı düşündük. Öyle de oldu. Benzin istasyonumuza gelen müşteriler “yahu yumurta niye yapmıyorsun, yumurta alalım, taze yumurta falan derken biz ufaktan ufaktan başladık yumurta işine. İptidai bir şekilde kafes yaptırarak Ankara'da Demircilerde. Efendim sene 1978 diyelim, biz yumurtaya döndük. İyi de oldu. Çünkü ürettiğimiz yumurtayı benzinlikte perakende olarak satmaya başladık. Günde 50, 100, 200 karton derken bugünlerde tabi çiftliğimizi oradan kaldırdık, çünkü şehir içinde kaldı. Orada bir 25 sene kadar barındık, sonra şehir içinde kaldı, hadi buradan gidin dediler. Daha ileride daha değişik şartlarda, daha modern, çok daha farklı şartlarda yeni bir



çiftlik kurduk ve yumurtasını benzinliğe getirdik, orada satmaya başladık. iyi de oldu. Yumurtamız günlük olarak geliyordu benzinliğe, günlük olarak müşteriye ulaşıyordu. Kaliteli yumurta, işte güzel, lezzetli yumurta ve bu iş bize göre tuttu, devam ediyor.

EŞ: Ürettiğiniz yumurtanın tamamını muhtemelen benzinlikte satamıyorsunuzdur.

TY: Tamamını satamıyoruz.

EŞ: Eskiden belki öyleydi, yumurta üretiminiz daha azdı ama...

TY: Öyleydi evet..

EŞ: Modern işletmeye geçince üretimin artmış olması lazım.

TY: Evet.

EŞ: Tek başına bunu sizin satıp bitirebilmeniz mümkün değil.

TY: Ama şimdi ciddi oranlarda da satıyoruz benzinlikte. 1600 kartona kadar yani bir viyolde biliyorsunuz 30 adet yumurta vardır. Biz 1600 viyol, karton kadar satabiliyoruz şimdi. Çok enteresan bir şey.

EŞ: Peki tekrar et tavukçuluğuna döneyim diye bir düşünceniz hiç oluştu mu sizde?

TY: Efendim et tavuğunu da çok iyi biliriz tabi ki oda bizim işimizdir ama artık birbirinden çok farklı iki sektör. Sektörün farklı kolu, birbirinden farklı kolu. Yani ekipmanlar farklı, sistem farklı, öyle olunca artık eti düşünemez olduk.

EŞ: Pazarlama sistemi farklı.

TY: Tabi farklı

EŞ: Siz et konusunda ürününüzün pazarlamasına hakim değildiniz.

TY: Aynen öyle

EŞ: Ama şimdi yumurtada siz ürününüzün pazarlamasına da hakim olduğunuz için...

TY: Büyük oranda hakimiz.

EŞ: Olayı daha iyi yönetebiliyorsunuz.

TY: O çok büyük avantaj getiriyor.

EŞ: Peki o zaman size şöyle diyelim, yumurtacılık sektörünün geleceği bakımından ne düşünüyorsunuz? Yumurtacılık sektörünün geleceği nereye gidecek? Biliyorsunuz Avrupa Birliği'ne entegre oluyoruz, Avrupa Birliğine giriyoruz, 2012 yılından sonra kafes tavukçuluğu ortadan kalkacak, farklı kafes sistemleri gelecek. Bu konularda bir takım sıkıntılara muhtemelen gireceksiniz. Bu konularda neler düşünüyorsunuz?



TY: Efendim Türk insanı yaratıcıdır, güzel şeyler yapar, biz de uyarız. Sektöre uyarız, yeni gelişmeler ne getirir göreceğiz inşallah. Ama tabi yumurta çok değerli bir gıda. Et gibi, tavuk eti gibi yumurtası da son derece yararlı bir gıda. Bu gıdanın değerini gerçi yeni yeni vatandaşımız keşfediyor. Bir iki talihsiz kuş gribi gibi olaylardan sonra yumurtaya bir dönüşüm olduğunu görüyoruz. Aşırı üretim olmazsa eğer sektör gelişecektir.

Çok büyük yatırımlar var sektörde. Dediğim gibi aşırı üretim olmazsa insanlarımız daha fazla yumurta yiyecektir. Yani iyi görüyorum ben, ileriye iyi görüyorum.

EŞ: Sektör geliştikçe de üretim artacaktır.

TY: Artacaktır.

Bunu hiçbir zaman unutmayalım. Üretim aşırı olacaktır, rekabet yoğunlaşacaktır. Bu şartlar altında yumurtacılık sektörü de, et sektörü de yolunu bulacaktır. Bu yaptığı üretimi bir şekilde iç piyasada daha fazla tüketirerek dış piyasaya ihracat pazarlarına daha fazla açılarak endüstride yumurta tüketimini daha fazla arttırarak, teşvik ederek kurutulmuş yumurta, sanayi yumurtasını da tüketirerek bu yumurtayı da tüketirme imkânını inşallah bulacaktır.

TY: İnşallah bulacaktır yani...

EŞ: Çok teşekkür ediyoruz.

TY: Ben teşekkür ediyorum

EŞ: Sizinle çok güzel bir söyleşi yaptık. Sağ olun, var olun.

TY: Ben teşekkür ediyorum.



İŞTE BİZİM HİKAYEMİZ

