



**DENİZ KAYDI**  
Yönetim Kurulu Üyesi



**ŞAHİN AKDENİZLİ**  
Yönetim Kurulu Üyesi



**BARBAROS GÖKÇEYREK**  
Yönetim Kurulu Üyesi



**SEYFİ AY**  
Yönetim Kurulu Üyesi

# DSA'yı uluslararası boyuta taşıyoruz

**BÜNYESİNE SEKTÖRÜN İKİ DUAYEN İSMİ SEYFİ AY VE BARBAROS GÖKÇEYREK'İ DÂHİL EDEN DSA'NIN BUNDAN SONRAKİ HEDEFİ; ULUSLARARASI PAZARDA TERCİH EDİLEN BİR MARKA HALİNE GELMEK.**

**T**ürk kanatlı ve ruminant sektörüne temin ettiği kaliteli yem ve yem katkı maddeleri dışında verdiği teknik hizmet ile kısa sürede pazarda en çok tercih edilen markalardan biri haline gelen DSA, yönetim kadrosuna sektörün iki duayeni Seyfi Ay ve Barbaros Gökçeyrek'i de şirket ortağı olarak dahil etti. Çalışmalarına artık uluslararası platformda yaptıkları çalışmalara ağırlık vererek ilerleyeceklerini belirten DSA Yönetim Kurulu Üyeleri Deniz Kaydı, Şahin Akdenizli, Barbaros Gökçeyrek ve Seyfi Ay ile yakın zamanda

gerçekleşen ortaklık ile firmanın bundan sonraki atılımlarının ve odak konularının ne olacağına dair detayları görüştük.

**DSA'nın güçlenen yeni kadrosundan biraz bahseder misiniz?**

**DENİZ KAYDI:** DSA'yı 2006 yılında kurduk. Kuruluşundan bu güne kendi geliştirdiğimiz ürünlerle Ülkemizde ve Uluslararası pazarda önemli bir aşama kaydettik ve sektörde söz sahibi olduk. Kendi geliştirdiğimiz ürünlerle kendi pazarımızı kendimiz yarattık ve diğer firmalara da

bu konuda örnek olduk. Bunu başarmamızdaki en büyük etkilerden birisi satış sonrası hizmet ve performans garantisi olmuştur. Dediğimiz gibi DSA satış sonrası hizmete çok önem vermektedir. Bu konuyla ilgili yeni girişimlerde bulunduğumuz ve bünyemize konularında çok başarılı olan , sektörümüzün kendilerini yakından tanıdığı Barbaros Gökçeyrek ve Seyfi Ay gibi iki önemli ismi şirket ortağı olarak DSA bünyesine kattık. Ruminant konusunda da sektörde deneyimli bir isim olan Ömer Faruk Eyüboğlu aramıza

katıldı. Böylece dış ticaret, Broiler ve Ruminant sektörü için geliştirdiğimiz projeyi 2010 yılı itibarıyla hayata geçirmiş olduk.

**Görüşmeleriniz nasıl başladı?**

**DENİZ KAYDI:** Seyfi Ay ve Barbaros Gökçeyrek; sektörde bilgileri, deneyimleri ve kişilikleri ile belli bir duruşu olan arkadaşlarımız. Biz de DSA olarak yaptığımız işlerde hep en iyiyi hedefleyen bir firmayız. Bu konuda uzun zamandan beri konuşup fikir alışverişinde bulunuyorduk. Sonunda da konuşulan projeyi hayata geçirmeyi başardık.

**ŞAHİN AKDENİZLİ:** DSA bir yem katkı firması ve bugüne kadar yumurta sektöründe iyi bir noktaya geldi. Bizim en büyük hedefimiz müşterilerimize performans üretmek ve onları da karlı duruma getirmek için bilgi satmak. Seyfi Bey ve Barbaros Bey zaten yıllardır bu işi yapıyorlar ve insanlara bilgilerini aktarıyorlardı. Birlikte oluşumuzun en önemli nedenlerinden biri de buydu. DSA bir alım satım firması değil, bir performans firmasıdır.

Kendimizi yıllardır böyle lanse ediyoruz. DSA'nın varlığı ve bundan sonraki amacı birdir: Müşterisine performans üretmek. Biz firma stratejisi olarak yem katkı maddelerini araştırır, buluruz. Nasıl formüle edileceğine biz karar verir, bunu sahada uyguluyor, müşterimizle de sıkışırız. DSA ekibindeki herkes teknik kökenli insanlardır ve firma olarak en büyük farkımız da satış sonrasında verdiğimiz desteklerdir. Biz de bilgi paylaşımı önceliklidir. Sektördeki her firma 10 lira az veya 5 lira fazla satışını zaten yapıyor. Fakat unutulmaması gerekli bir nokta vardır ki yem katkı maddesi satışı sürekli yapılan bir üründür ve doğum noktası yoktur. Yem katkı maddeleri temin eden veya kullanan bir firmaysanız sürekli şekilde ürün akışına ihtiyacınız var demektir. Buna bir yerde dur diyemezsiniz. Bu nedenle de öncelikle ürünü temin ettiğiniz işletmeyi ayakta tutmanız ve ona iyi bir performans vermeniz gereklidir. Yıllarca premiks firmaları müşterilerine farklı fiyat aralıklarındaki ürünleri ile girdiler. Diğer firmaların şimdiye dek ne yazık ki sektöre bu şekilde bir katkılarının olduğunu

söyleyemeyiz. Onlar sektöre yıllar yılı daha farklı firmaların, farklı fiyat aralığındaki ürünleri ile girdiler. Biz ise çalıştığımız tüm işletmelere her zaman ürün tedariki ve performans konusunda garanti veriyoruz.



BAKON IS A TRADE MARK OF DSA

**Yeni sizle çalışan üreticiler ayrıcalıklı diyebilir miyiz?**

Diğer firmalar sattıkları ürünü ile ilgili hizmetler verirken biz tamamen hayvan sağlığı ile ilgili performans veriyoruz. Şu anda DSA ürünlerini kullanan üreticiler hem maddi açıdan karlı durumdadır hem de hayvan sağlığı ve performansı açısından şanslılar. Tabii burada işçilik de çok önemli bir nokta. Ülkemizde tavukçuluk sektöründe çalışacak deneyimli personel bulmak ne yazık ki çok zor. Yemde kullanılan premixlerde çok fazla çeşitlilik var. Bu da ciddi bir maliyet anlamına gelmektedir. Deniz Bey'in de söylediği gibi ana hedefimiz performans ve hizmet. Biz yıllarca yaptığımız hizmeti ne verip ne aldığımızla ölçtük. Hayvan beslemede kullanılan yem katkı maddelerinin kalitesini anlayabiliyoruz, yani işin teknik kısmını çözebiliyoruz. Bu maddelere baktığınızda mısır veya bir soya gibi kalitesini anlama şansınız yok. Bir farkımız da burada ortaya çıkıyor; teknik servis. DSA olarak bu ürünlerin kalitesini de sorguluyoruz.

**Kanatlı sektörünün gündemindeki ihracat piyasayı hareketlendirdi. Bunun yem katkı firmaları tarafındaki etkileri neler?**

DSA olarak yumurta kalitesini oldukça yukarılara taşıdık. Bu

anlamda birçok firma bizim bu farklılığımızı kendisine örnek almaya başladı. Yumurta dediğimizde gerek kabuk gerekse iç kalitesi son derece önem taşıyor. Yumurta hem ülkemizde hem de yurtdışında artık bir marka haline gelmiştir. O nedenle üreticiler ürünlerimizi kullanırken "bu firmanın benim ürettiğim yumurtalara daha ne kadar fazla katkısı olur" şeklinde yaklaşıyorlar. Kanatlı sektörde canlı ağırlık ve performans değerleri dışında artık nihai tüketicinin beğenisi de son derece önemli bir noktada bulunuyor. Örneğin daha uzun raf ömrü kritik bir özelliktir. Biz bunun için cihazlar alıyoruz. Bu şekilde tüketici pazarında da bir katkımız olduğunu düşünüyoruz. DSA ürünleri ile üretilen yumurtaların çok net görülebilecek bazı özellikleri göze çarpar ki bu da markamızın pazarda bilinen ve tercih edilen bir yerde olmasına ışık tutar.

**Ürünlerinizi kullanan ve kullanmayan işletmeler arasında ne gibi farklar var?**

DSA ürünlerini kullanan üreticiler bir değil birden fazla noktadan kazanç sağlıyor. Gözleri hiçbir zaman arkada kalmıyor çünkü haftalık veya aylık ziyaretlerimizle müşterilerimize her zaman



## FAMI-QS Avrupa Yem Katkıları ve Premiksleri Kalite Sistemi Sertifamızı aldık



Premiks ve yem katkıları ile ilgili tesislerinde gıda hijyeni ve ürün güvenliği konusundaki yönetim sistemi faaliyetlerini (TS-EN-ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve TS-ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi) 2008 yılından beri başarı ile yürüten DSA bunun yanında FAMI-QS Avrupa Yem Katkıları ve Premiksleri Kalite Sistemini uygulamak için 2009 yılında çalışmalara başladı. Şubat 2010 tarihinde firmamızın gıda ve yem zincirindeki konumunun bilincinde olduğu, ürün kalitesi ve ürün güvenliği için gereken bütün faaliyetleri başarı ile yürüttüğü görülmüş ve FAMI-QS Avrupa Yem Katkıları ve Premiksleri Kalite Sistemleri Sertifikası'na hak kazanmıştır.

### FAMI-QS NEDİR?

AB Yem Hijyen Yönetmeliği (1831/2005) yem üretim zincirinde bulunan tüm unsurlar için genel bir hijyen ve güvenlik sistemi

oluşturmuş ve bu sisteme katkı ve premiks üreticileri de dahil edilmiştir. Bu sektör mensupları kendi ürünlerini de sistem içinde pekiştirmek için 1831/2003/EC sayılı direktifi geliştirerek bu kodun uygulanması için sektör dışından denetim ve gözetim firmalarına gerekli yetkilendirmeyi yaparak kendi başına işleyen bir denetim mekanizmasını kurmuşlar ve bu sistem FAMI-QS asemblesi adı altındaki kuruluşun bünyesinde takip edilmek üzere oluşturulmuştur.

**KURULUŞUN KURUCU ÜYELERİ:** Adisseo, ADM, Ajinomoto, Alltech, BASF, Degussa, DSM, Danisco Animal Nutrition, Lohmann, Novozymes, Novus, Phytobiotics. Halihazırda sistemin standartları genel iyi üretim ve hijyen prosedürleriyle örtüşen bir yapı arz etmektedir. Sistem firmada uygulanan başka kalite sistemleriyle örtüşür ve üretim ve hijyen prosedürlerinde sektöre spesifik önlemleri göz önüne çıkarır. Gıda güvenliği ve halk sağlığı tüm ülkelerde gıda kontrol birimleri ve tüketiciler için stratejik

öneme sahipken Avrupa Birliği'ne girme sürecindeki Türkiye'de mevcut gıda kontrol organizasyonu yapısı ve mevzuattaki eksiklikler ile toplumun ekonomik gücü ve benzeri nedenlerle gıda güvenliği yeterince sağlanamamaktadır. Avrupa Birliği mevzuatının önemli bölümünü gıda güvenliği ve halk sağlığına ilişkin konular oluşturmaktadır. Avrupa Birliği sürecinde bulunan Türkiye'de gıdalardan kaynaklanabilecek tehlikelerden halk sağlığının korunması için çiftlikten sofraya kadar olan tüm aşamalarda kontrol ve denetimlerde özellikle bu mevzuatlar dikkate alınmalı ve uygulanmalıdır. Yem Hijyen Yönetmeliği kapsamında oluşturulan bir Kalite Yönetim Sistemi olan FAMI-QS (European Feed Additives and Premixtures Quality System) amacı gereği, üretim ve depolama süreci içinde çeşitli ölçüm ve izleme yapılarak, yem zincirine giren katkı maddeleri ve premikslerin kalitesinin bozulmasına neden olabilecek riskleri azaltmak ve bu şekilde ilgili yasal düzenlemelerin gereksinimlerini karşılamaktadır.

yakın bir duruş sergiliyoruz. Sorunları varsa çözüyor, mevcut verimlerinin nasıl daha fazla artırılacağı konusunda sürekli fikir alışverişini yapıyoruz. Aslında bu şekilde yükün hepsini omzuna alan biz oluyoruz. Ziyaretlerimiz sırasında performans farklılıklarını görme olanağı buluyoruz. Üniversiteler ile yapmış olduğumuz teknik çalışmalarla da bunları ispatladık. Üreticiler çok iyi araştırma yapan, sorgulayan ve performans karşılaştırması yapan bir yapı sergiliyorlar artık. Bu nedenle de üretici beklemediğimiz bir durum ortaya çıktığında yem katkı maddesini tedarik eden firmadan hesap çıkabiliyor. DSA ürünlerini kullanan üreticiler bu anlamda fazladan bir personele ihtiyaç duymuyor. Yumurta toplayan kişi günde 3-4 saatini ayırıp hatasız bir şekilde yem hazırlayabiliyor.



**DSA Kanatlı Saha Sorumlusu Veteriner Hekim Abdullah Uzunoglu**

Bu anlamda da üreticiye katkı sağlamış oluyoruz.

### Üniversitelerle yaptığımız çalışmalardan bahsedermisiniz?

**DENİZ KAYDI:** Örneğin yakın bir zamanda bir üniversitemiz ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bir çalışmamız oldu. Yeni bir ürün çıktığında genellikle talep edilen bu ürünün bilimsel çalışmalar ile desteklenmesidir. Ayrıca bize ürünümüzün bilimsel literatürde yer alması ile ilgili olarak birkaç tane büyük ölçekli önemli firmadan da talep gelmişti. Biz de ürünümüzün arkasında olduğumuzu, elbette ki bu şekilde akademik bir çalışma yapabileceğimizi belirttik ve çalışmayı yaparak yayınladık.

Bu akademik çalışmanın sonuçları herkesi tatmin etti. Bu çalışma sonunda; kabuk kalitesi, yem tüketimi, performans, yumurta iç kalite ölçüsü ispatlandı. Çalışmalarımızdaki her bilgiyi bilimsel verilerle destekleyeceğiz.

**ŞAHİN AKDENİZLİ:** Türkiye Kompleks Premiksi bizimle tanıdı. Bunu hem müşterilerimize hem de diğer firmalara ispatlamak zorunda kaldık. Geldiğimiz noktada, yapılan akademik çalışmalar ile ürünümüzü kanıtladık. Hatta bizden sonra birçok firma takipçi durumunda kaldı diyebilirim. Geçmişte var olan bu tarz ürünler yanlış adlandırılıyorlardı. Biz sektöre ürünümüzü konsantré ismi ile soktuk. Belki de başka bir isim ile girseydik işimiz daha kolay olurdu. Sektöre ilk girdiğimiz ve ürünlerimizi sunduğumuz yıllarda bize "bunları daha önce denedik ama bir sonuç alamadık" tarzında bir yaklaşımda bulundular. DSA ekibi olarak biz ise teknik kişiler olduğumuzu ve varsa sorunları hep birlikte çözebileceğimiz konusunda ısrarcı davrandık.

### Bu ortaklık hakkında siz neler söylemek istersiniz?

**SEYFİ AY:** Hedefleri olan, bu hedeflere ulaşmak için

gerek bireysel gerekse takım çalışması içerisinde ve belirli bir disiplin çerçevesinde çalışan, belirlediğimiz hedeflere ulaşmayı ilke edinmiş bir insanım. Son bir yıldır takip ettiğim kadarı ile DSA Firması da belirlediği hedeflere belli bir disiplin çerçevesinde ulaşmayı ilke edinmiş ve bu çalışmalarını bilimsel olarak da destekleyen önemli bir kurum. Bu nedenle gerek Barbaros Bey gerekse ben, hem yurtiçi hem de yurtdışından edindiğimiz birikimleri DSA'da değerlendirmek istedik. Böylelikle hedefleri olan bir firmada hedefleri olan kişilerin yer aldığı bir oluşum haline geldik. DSA kuruluşundan bu yana ticari yumurtacı sektöründe aktif konumda. Şirketimizin farklı segmentlere yönelik ürünlerini, doğru bir tanıtım ve yeterli teknik destek ile birlikte sektöre sunmak istiyoruz. Bir başka ifade ile DSA olarak, teknik destek anlayışı içerisinde broiler entegrasyonlarına hizmet vermeyi vaat ediyoruz.

### Sonraki adımlar nasıl atılacak?

**BARBAROS GÖKÇEYREK:** Amacımız DSA'yı ihracat yönü de kuvvetli firma haline getirmek. Şu ana kadar elde ettiğimiz bağlantı ve ilişkiler yardımıyla ülke dışındaki satış

DSA Yönetim Kurulu Üyeleri ve çalışma ekibi hep birlikte DSA'nın güçlenen yeni yönetim kadrosunu pasta keserek kutladılar (solda)

ağını kurmayı planlıyoruz. DSA'yı sadece iç pazara satış yapan firma olmaktan ziyade aynı zamanda etraf ülkelerde de söz sahibi olan ve ağırlığını hissettiren bir firma haline getirmek bizim için önemli bir hedef. DSA ticari yumurtacılar da kendi pazarını yaratan ve sonuçta başarılı olmuş bir şirket. Bu anlamda yaptıkları her ne kadar rakipleri tarafından ilk önce eleştirilmiş olsa da nihayetinde başarısı kabul edilmiş ve yaptıkları takip edilen son derece dinamik bir firma. Ticari yumurtacılar da kompleks premiks pazarı mevcut değilken, DSA bu amaçla yola çıktığında kimsenin olabileceğine ihtimal dahi vermediği bir pazarı yaratarak rakiplerine de bir yol açmış, bu anlamda sektörde de kendini ispat etmiş bir firma. Broilere gelecek olursak yine değişik fikirlerle müşterilerimizin karşısına çıkarak bu anlamda ses getireceğimizi inanıyoruz.

Taktir edersiniz ki pazarda farklılaşmak artık oldukça güç ve bu anlamda uluslararası bir çok firmanın dahi son derece sıkıntı çekmekte olduğunu görüyoruz. DSA'nın farklılığı ise teknik kapasitesi ve bu anlamda müşterilerine sağladığı teknik destekten gelmektedir. Artık DSA Broiler müşterilerine sadece yem ve besleme konusunda değil, diğer teknik konularda da servis verebilecek bir teknik servisin kurulması üzerinde çalışmaktadır. Dolayısıyla sadece satış odaklı bir firma olmaktan daha ziyade müşterilerine bir değer katan ve her türlü teknik sorunu çözebilecek bir ekibe sahip firma pozisyonunda olacaktır. Sizde kabul edersiniz ki bu son derece güç ve pahalı bir iştir. Ürün sonrası teknik servisi sadece ürünü bilen satış personeli ile değil tavuk üretiminin her aşamasını bilen, besleme ve yem teknolojisine hakim teknik ekip ile vermeyi planlıyoruz. Bu anlamda DSA yem ve yem katkıları pazarında komple üretime yönelik servis veren ilk firma olmayı planlamaktadır.



## Benzersiz ruminant ürünlerimizle sadadayız

### ÖMER FARUK EYÜBOĞLU

1978 yılında Ege Ziraat Fakültesi Zooteknik Bölümü'nden mezun oldum. Sektörde 30. senemi doldurdum. Özellikle yem sektöründe çalıştım. Broiler ve yumurtacıların yanı sıra büyükbaş yetiştiricilerin de DSA ürünlerinden faydalanmasını ve bu özel hizmetin aynısını onlara da sunmak istedik. Ruminant ürünlerinin çalışmaları 2 yıldır yapılıyor. Bu ürünleri yapılan araştırmalar sonucunda üretiyoruz. Üretimde ise dünyaca bilinen kaliteli hammaddeleri ve son teknolojiyi kullanıyoruz. Şimdi benzeri ve rakibi olmayan ruminant ürünlerimiz var. Uzun yıllara dayanan mesleki ve saha tecrübemiz ile zaman ve mekan tanımadan sattığımız ürünlerin yanı sıra yetiştiricinin problemlerini yok edecek teknik desteği de sağlıyoruz. Eğitime çok önem veriyoruz, donanımlı ve uyumlu bir ekibe sahibiz. DSA kanatlıların örnek aldığımız başarısını ruminant alanında da yakalayacağımızı düşünüyoruz.

**DSA'nın farklılığı, sahip olduğu teknik kapasitesi ve bu anlamda müşterilerine kesintisiz bir şekilde sağladığı teknik destekten ileri gelmektedir**

**DSA'nın ruminant sektöründeki atılımlarından bahsedermisiniz?**

**ŞAHİN AKDENİZLİ:** Aslına bakarsanız DSA'nın ruminant sektörüne yönelik olarak yaptığı çalışmaları kanatlıdan ayırmak yanlış olur. Yaptığımız işin içerisinde büyükbaş ürünleri hep vardı ancak başlangıçta çok büyük çaplı düşünmemiştik. Fakat Ömer Bey'in aramıza katılması ile atılımlarımız arttı. Şu anda Türkiye'de ticari yem satışı dönemi bitti, yem yapma dönemi başladı. İnsanlar artık kendi yemini kendisi yapmak istiyor. Çünkü çıkacak bütün problemler yeme bağlıdır. Ayrıca maliyetler daha da artmaya devam ediyor ve bir üreticinin kendi yemini yapması ile fabrikadan alması arasında %20 civarında bir fark oluyor. Yem fabrikaları arasında ciddi bir rekabet var. En ufak bir aksaklıkta yetiştiriciler arasında "yem iyi değil ondan bu sonuç çıktı" mantığı ön plana çıkar. Üretici bunu bilinçaltına yerleştirdi. Zaman iletişim zamanı ve herkes gelişmelerden çok çabuk haberdar oluyor, çeşitli araştırmalar yapabiliyorlar. Yüksek oranda yetiştirici bu şekilde yemini kendisi yapmak istiyor. Biz ne yaparsak yapalım hayvancılığa yararlı olamadığımız sürece ülkemizi ayakta tutamayız. Bu nedenle her şeyi ticari bakmamalıyız.

**DENİZ KAYDI:** Şu detayı eklemek isterim ki biz ruminant ürünlerinin satışına bugün başlamadık, tabii ki büyükbaş ürünlerimizin bölge satışları vardı. Ancak satış sonrası teknik desteğe dilediğimiz ölçüde



**DSA Firma yetkilileri bundan sonraki hedeflerinin firmalarını uluslararası platforma taşımak olduğunu söylediler.**

odaklanamamıştık. Bundan sonraki yapılanmamızda bu açığı kapatmak, pazarda daha ciddi bir teknik servis desteği vermek öncelikli hedefimiz.

**DSA şu anda ihracat yapıyor mu?**

**DENİZ KAYDI:** Şuan 5 ülkeye ihracatımız mevcut. 4 ülke ile de görüşme aşamasındayız. Ancak yeni oluşumumuz ile birlikte Afrika'dan Güney Amerika'ya kadar birçok ülke ile sürekli görüşme halindeyiz.

**BARBAROS GÖKÇEYREK:** Daha önce yapmış olduğumuz iş itibarı ile Deniz Bey'in bahsettiği bölgelerdeki bütün entegrasyonların müdürlerinden bölge satış temsilcilerine kadar her konumdan insanla ciddi ilişkiler içerisindeyiz. Dolayısı ile bu konuda birçok ülke ile ilişkilerimiz başladı ve bu kişilerden oluşan bir satış ağı kurmayı planlıyoruz. Önce bölgeselleşmeyi ardından her bölgede bayilik sistemini oturtmayı hedefliyoruz.

**SEYFİ AY:** Ortadoğu ve Afrika bölgeleri irdelendiğinde, yem üretimi ve üretilen yemin niteliği açısından bazı sorunlar mevcut. Bu hususla ilgili belirli bir teknik konsepti içinde barındıran teknik yaklaşımlar, çözümün önemli bir parçası olacaktır. DSA olarak bu bölgelerdeki temel hedefimiz, sorunların çözümüne katkı sağlayarak, üretim performansını teknik ve ekonomik anlamda iyileştirmeye yönelik aksiyonlar icra etmektir. Diğer taraftan, bilindiği üzere 2000 li yıllarda kuş gribi ciddi bir şekilde gündemdeydi.

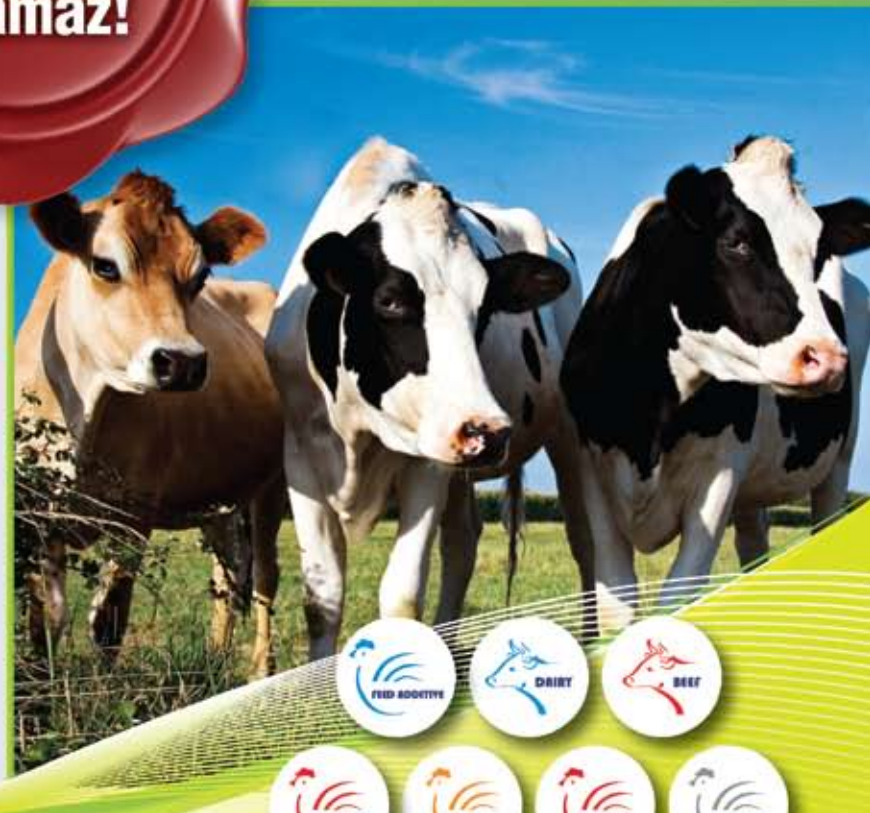
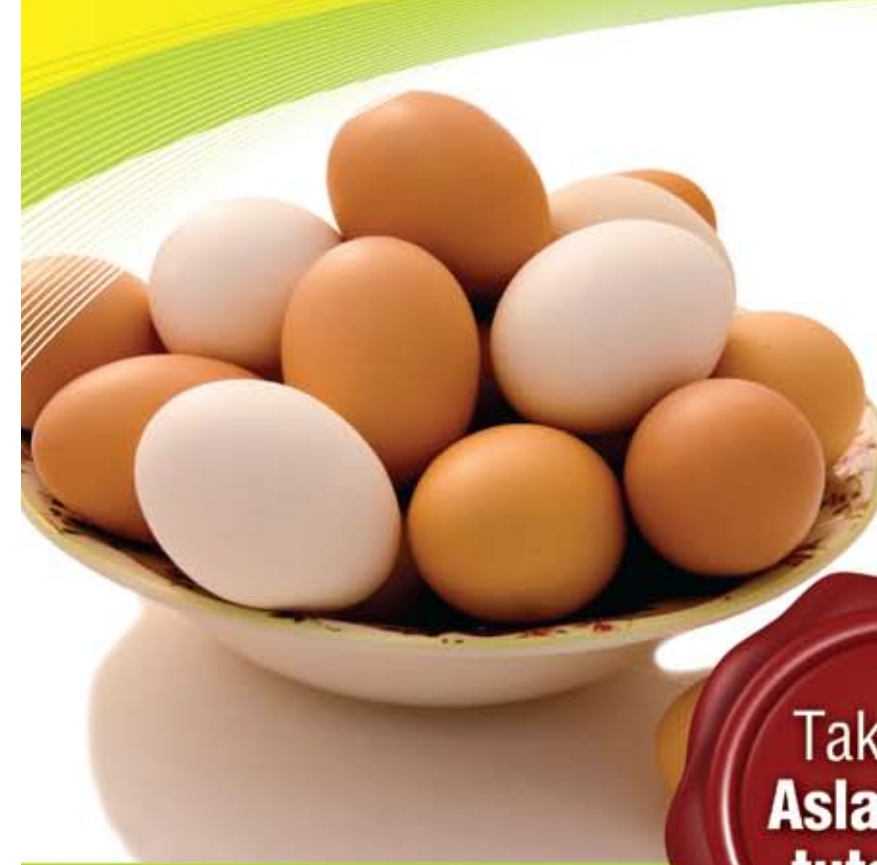
Beyaz et ihracatının -özellikle Rusya'ya ihracatın- konuşulduğu bu günlerde, biyogüvenlik gittikçe artan ölçüde önem kazanmaktadır. Önemli biyogüvenlik tedbirlerinden birisi de salmonellayı kontrol altına alabilmektir. Yapılan bütün araştırmalarda ve pratik deneyimlere bakıldığında salmonellanın en önemli kaynaklarından birinin yem olduğunu görüyoruz. Yemin biyogüvenlikteki önemi yadsınamaz. DSA'nın temel hedeflerinden biri de başta yem hijyeni olmak üzere entegrasyonun diğer üretim departmanlarında da biyogüvenlik uygulamalarını kapsayan bir anlayışı sektöre aktarmaktır.

**BARBAROS GÖKÇEYREK:** Piyasa değişmekte ve bu değişen piyasayı çok iyi takip etmek gerekmektedir. Çok değil, bundan 10 sene önceki entegrasyonların üretim büyüklüğünü, ürün yelpazesinin genişliğini ve müşteri portföylerini dikkate aldığımızda günümüzdeki durumla çok farklılıklar gösterdiğini görebiliriz. Şimdi broiler entegrasyonları daha kuvvetli, teknik donanım bakımından çok iyi düzeyde personele sahip, geniş ürün portföyü olan ve üretimini büyük çoğunlukla büyük marketler ve bayiler kanalıyla nihai tüketiciye ulaştıran bir yapı arz etmektedir. Çok büyük ihtimalle ileride, satışların büyük bir kısmı ulusal marketler kanalıyla yapılacak ve onlarında dahil olduğu ve kontrol ettiği üretim yapısı karşımıza çıkacaktır. Tüm bunları dikkate aldığımızda değişen Pazar ihtiyaçlarını görebilecek ve gelecekteki muhtemel pazarı tahmin edebilecek ve bu anlamda şimdiden kendilerini modifiye edebilecek olan firmalar mevcudiyetlerini devam ettirebileceklerdir. Türkiye'de tavukçuluk sektörü ulusal platformdan uluslararası platforma adım atmakta olup kısa zaman içinde mevcut bölgesel avantajımızda dikkate aldığımızda ülke olarak söz sahibi bir konuma geleceğimizi düşünmekteyiz. Bu bilinç ışığında DSA olarak sadece iç üretimde değil aynı zamanda ihracat ayağında da üstümüze düşen görevi yapacağız.



BAKON IS A TRADE MARK OF DSA

**"Yem ve Yem Katkıları Uzmanı"**  
**"Feed and Feed Additives Expert"**



Merkez / Head Office: Çankaya - Ankara • Tel: +90 312-440 8151 Fax: +90 312-440 8586  
Fabrika / Factory: Kırıkkale  
www.dsakimya.com.tr | info@dsakimya.com.tr

