

**KALİTENİZİ BELİRLİ BİR STANDARDA ULAŞTIRIRSANIZ
MÜŞTERİLER SİZİ BULACAKTIR...**

Firma Adı : DERYA TAVUKÇULUK İŞLETMESİ SAN. VE TIC. A.Ş.
Görüşülen Yetkili : Derya PALA (Y.K. Üyesi ve İhracat Sorumlusu)
Adresi : Kuyucak Yolu Kuyucak Yolu İç Kısım Sanayi No:153 D:1/A Kemalpaşa
– İzmir
Tel - Faks : 0-232-877 01 21 / 877 06 36, 0-232-877 01 19
E-posta : info@deryum.com
Web Sitesi : www.deryum.com

Yönetici Özeti

1983 yılında kurulmuş olan ve sofralık yumurta üretimi ve satışı konusunda faaliyet gösteren DERYA TAVUKÇULUK günlük 100.000 adet yumurta üretimine sahip duruma gelmiştir. Kaliteli üretime verdiği önem nedeniyle ihracat talebi olmasına rağmen kendi dışında bir tedarikçiden ürün alınmamaktadır. DERYUM markalı ürünler şu anda iç piyasanın yanı sıra Irak'ta 8 farklı alıcıya gönderilmektedir.

Firma Hakkında Kısa Bilgi

Sofralık yumurta üretimi ve iç / dış pazarlarda toptancı/aracı firmalara satışı konusunda faaliyet gösteren **firma Mart 1983'te kurulmuş olmasına rağmen ihracata Nisan 2008'de başlamıştır.** Yönetim Kurulu Başkanı Necip PALA, Yönetim Kurulu Üyeleri ise, Bülent PALA ve Derya PALA olan kuruluş KOBİ niteliğinde bir aile şirkettir.

Ailenin babası Necip PALA tarafından ilk kurulduğunda 45.000 adet tavuk kapasiteli yumurta kümesi ve 70.000 adet civciv kapasiteli yarka kümesi olan şirket, zaman içerisinde kapasitesini artırmıştır. 2000 yılından itibaren tesislerini yenileyerek yemleme, havalandırma ve yumurta toplama sistemlerini tam otomatik şekle dönüştürmüştür. Böylece yumurta tavuğu kapasitesini 150.000 adete çıkartan Derya Tavukçuluk yenilediği ve kapasitesini artırdığı yem tesisi, yumurta paketleme tesisi, yumurta depolama üniteleri ve soğuk hava depolarıyla faaliyet alanını genişletmiştir. Günlük 100.000 adet yumurta üretimine ulaşan şirketin Kemalpaşa/İzmir'de bir yumurta çiftliği ve ayrıca 1995 yılında kurulmuş olan bir yem fabrikası vardır. Şirkette 10 işçi ve 4 idari kadro olmak üzere toplam 14 kişi çalışmaktadır.

Derya Hanım şirketin amacını; **“Müşterilerin beklediği kalitede ürettiği sofralık yumurtaları istenilen zamanda teslim edebilmektir”** şeklinde tanımlamaktadır.

Yüksek ve standart kalitede ürün teslimini ön planda tutan şirket yönetimi bu çerçevede 2004 yılında **“DERYUM”** markasını yurt içinde tescil ettirmiştir. Bu konuya gösterilen hassasiyet nedeniyle, zaman zaman mevcut üretimden daha fazla miktarda sipariş alındığında, diğer yumurta üreticilerinden tedarik yoluna gidilmeden sipariş geri çevrilmektedir.

Neden İhracat

“Sofralık yumurta üretiminde yurt içinde son yıllarda bir arz fazlası yaşanıyor olması ve bunun da iç piyasada dönem dönem zararına satışlara yol açmakta olması, bizi karlı satışlar yapabileceğimiz dış pazarlara yönlendirmiştir. Ayrıca babamın ihracat yapılması gerektiği yönündeki kararlı inancı da ihracata yönelmekte etkileyici faktörlerden biri olmuştur” Derya Pala

İhracata Ön Hazırlık

1. Yönetim Kurulu Üyesi Derya Hanım, 2001 yılında şirkette çalışmaya başlamasıyla birlikte İzmir Ticaret Odası'nın düzenlemiş olduğu 3 ay süren "Dış Ticaret Eğitimi"ne katılarak teorik bilgiler edinmiştir. Bu sayede, ihracat yaparken bilinmesi gereken uluslararası terimler, teslim ve ödeme şekilleri, fiyat belirleme gibi konular öğrenilmiştir.
2. İhracat yapan firmalarla yakın temasta bulunularak ihracata ilişkin pratik bilgiler edinilmiştir. 2008 yılında verilen ihracat kararının ardından, Yumurta Üreticileri Merkez Birliği'nden de (YUM-BİR) bilgi desteği alınmıştır. Böylece 2 aylık bir süreçte ihracat prosedürleri, ambalaj ve etiketleme gibi konularda bilgiler sağlanmıştır.

3. Dış pazarlardaki durumun araştırılması sürecinde, 13 ülkenin Ticaret Müşaviri'nden o ülkelerdeki yumurta üretimi ve satış fiyatları konusunda bilgiler alınmıştır.

4. İnternet sitesi hazırlanmış ve ücretsiz b2b (firmalar arası ticaret) web sitelerine üyelik yaptırılmıştır.

İlk İhracat

Daha önceleri pek çok markadaki yumurtaları yurt içinden satın alarak ihraç eden bir firmaya yurt içi teslim yapmakta olan firma, ilk ihracatını 2008 yılının 4. ayında söz konusu ihracatçı firmanın Iraklı bir müşterisinden gelen taleple yapmıştır. Deryum halen sadece Irak'a, 8 farklı müşteriye, sofralık yumurta toptancılarına ürün göndermektedir. Toptancı ithalatçılar da perakendecilere satmaktadır.

İhracat Bağlantısı Kurulduktan Sonraki Faaliyetler

1. Iraklı alıcıların talebi üzerine, yumurtaların üzerine üretim tarihi yazmak için 2 adet makine alınmıştır.
2. Uygun maliyetle girdi temini konusunda yapılan araştırmaların ardından Dahilde İşleme Rejimi'nden faydalanabilmeyi teminen başvuru aşamasına gelinmiştir.
3. Ürünle ilgili Devlet Yardımları tespit edilmiştir. Bu çerçevede Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi'nden faydalanılmaktadır.
4. Etkili bir broşür hazırlatma yolunda ön çalışmalara başlanmıştır.
5. Fuar katılımları için araştırma yapılmaktadır.

Satışların % 40'ı iç piyasaya, % 60'ı ise ihracata yapılmaktadır. Gelen yoğun taleplerden dolayı, 2009 yılında üretim kapasitesinin % 70 oranında artırılması hedefiyle yatırım konusunda fizibilite çalışmalarına başlanmıştır. Ayrıca yine 2009 yılında toplam satışlar içerisinde ihracatın payının % 70 olması hedeflenmektedir.

İhracatta Yaşanan Sorunlar

- ✓ KDV iadeleri alımı uzun sürmektedir.
- ✓ Ülkeye özgü istenen hususlar olabilmektedir (Yumurta üzerine tarih yazımı gibi).

İhracatçı Firmalara Tavsiyeler

- ✚ Pratik uygulamalar öncesinde mutlaka teorik eğitim alınmalı,
- ✚ Pratikte ihracat yapan tecrübeli firmalarla görüşülmeli,
- ✚ “İhracatçı Birlikleri”, “İGEME” ve “Sanayi ve Ticaret Odaları” gibi kuruluşlardan bilgi desteği alınmalı,
- ✚ Yurtdışındaki Ticaret Müşavirleri’nden destek alınmalı,
- ✚ Kalite standardizasyonuna önem verilmeli,
- ✚ Pazar Araştırması yapılmalı,
- ✚ İyi bir web sitesi yaptırılmalı,
- ✚ İyi bir broşür hazırlanmalı,
- ✚ Verilen söz mutlaka tutulmalı, işi zamanında yapmaya özel ilgi gösterilmeli,
- ✚ Müşteriye ek garantiler ve faydalar sunulmalı,
- ✚ Mal bedeli tahsilini garanti altına alacak ödeme yöntemi tercih edilmelidir.
- ✚ Ücretli web sayfaları için e-sitelerine yönelik desteklerden faydalanılmalıdır.
- ✚ Firmalara İGEME’yi tanıyıp tanımadıkları, söz konusu ülkelerdeki ithalatçı adresleri için İGEME’ye başvurup başvurmadıkları sorulabilir.
- ✚ İhracattan sonra firma içinde bir yapılanma değişikliği olmuş mudur? (Eleman alımı, yeni bir bölüm kurma vb.)



