



Rekor alım, erken ödeme

Marmarabirlik, 2012-2013 kampanyasında ortaklarından rekor bedelle ürün alımı gerçekleştirdi. Ağırlıklı olarak 190-250 tane aralığında 44 bin 500 ton ürün, 137 milyon lira bedelle alındı.

"Popülist davranmadık"

Başkan Asa, "Popülist davranmadan, ortaklarımızı ve kooperatifleri mağdur etmeden, Marmarabirlik'i de zarar ettirmeden ortak bir yol bularak belirlediğimiz fiyatlarda, tüketici ayağı da hesaba katılmıştır" diye konuştu.

"Bir kuruluş kredi kullanmadık"

Marmarabirlik ayrıca, 2013 yılının ilk üç ayındaki satışları iyi olunca, üreticiye son dilim 25 milyon liralık ürün bedeli ödemesini bir kuruluş dahi kredi kullanmaksızın 19 Nisan'da yapma kararı aldı.

devamı sayfa 2'de



Marmarabirlik'in politikalarını günün koşullarına uygun hale getiren ve planlı büyümesini sağlayan Yönetim ve Denetim Kurulu, 14 Ekim 2012 tarihindeki genel kurulda delegelerin tamamının oyuyla seçilmişti.

İlk üç ayda satışlar yüzde 30 arttı

Marmarabirlik, 2013 yılının ilk üç ayında satışlarını, geçen yılın aynı dönemine göre ortalama yüzde 30 oranında artırdı.

Marmarabirlik Pazarlama Müdürlüğü'nün verilerine göre yurtiçi satışlar miktar bazında yüzde 20, tutar bazında ise yüzde 18, ihracat ise miktar olarak yüzde 83, tutar olarak da yüzde 110 oranında arttı. Toplam satışlarda ise yine aynı dönemde miktar olarak yüzde 30, tutar olarak da ise yüzde 31 oranında artış kaydedildi.



Dünyaca ünlü gurme yazarlar Marmarabirlik'teydi



UZK'nın organizasyonu ile Amerika, Kanada, Brezilya, Çin ve Japonya'dan gelen 7 yiyecek içecek yazarı, Marmarabirlik Entegre Tesisleri'ni gezdi, ürünlerin tadımını yaptı.

Ünlü gurme yazarların Marmarabirlik gezisine Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Turizm Bakanlığı bürokratları da eşlik etti.

devamı sayfa 4'te

Marmarabirlik'ten özel bir hediye!



Marmarabirlik, Marmara Bölgesi'nin özellikle de Bursa'ya ait Gemlik çeşidi zeytini ve zeytinyağını hediye ambalaja soktu. Artık ziyaretlerde, sağlıklı beslenmede önemli bir yeri olan zeytin ve zeytinyağı da vazgeçilmez bir hediye olacak.

devamı sayfa 3'te

Ortaklara 5 milyon liralık gübre ve ilaç desteği

Marmarabirlik, üretici ortaklarına gübre ve zirai ilaç desteğini sürdürüyor.

Ortaklara şimdiye kadar 4 milyon lira değerinde 5 bin ton dolayında kimyevi gübre, yaklaşık 1 milyon lira değerinde de zirai ilaç verildi. Birlik yönetim kurulu, daha önce 600 lira olarak açıklanan kredi limitine de seyyanen 500 lira daha ekledi.

devamı sayfa 2'de



Kooperatiflerle kol kola başarıya



Marmarabirlik, 30 bine yakın ortağı bulunan 8 kooperatifiyle sürekli istişare halinde.. Her kampanya öncesinde, uygulanacak alım politikasını, kooperatif başkan ve yöneticileriyle birlikte belirleyen Marmarabirlik yönetimi, İznik, Orhangazi, Gemlik, Mudanya, Erdek, Edincik, Marmara Adası ve Mürefte kooperatiflerine yapılacak yatırımlara da yine yönetimlerle birlikte karar veriyorlar.

Yatırımlarımız hız kesmiyor

Marmarabirlik, günden güne büyüyor. Bursa-İzmir Yolu Başköy Mevkii'ndeki Entegre Tesisleri'ndeki makine parkını ve üretim bantlarını, piyasanın talepleri doğrultusunda yenileyen Marmarabirlik, kooperatif bölgelerindeki depo ve idari binaları da daha yüksek kapasiteli ve modern inşa ediyor. **devamı sayfa 4'te**



Kara gün dostu Marmarabirlik Sigorta

Bünyesindeki 5 sigorta şirketi acenteliğiyle hizmet veren Marmarabirlik Sigorta, üretici ortaklarının çıkarlarını korumaya devam ediyor. 1 ton zeytin için ortalama 70 lira poliçe primi ödeyen üretici, hasar durumunda 4 bin 500 lira tazminat alıyor. **devamı sayfa 4'te**

Rekor alım, erken ödeme

Marmarabirlik, tarihinde en yüksek bedelli alım kampanyasını gerçekleştirdi. 2012-2013 kampanyası boyunca ortaklarından toplam 137 milyon lira değerinde 44 bin 500 ton sofralık zeytin alan Marmarabirlik, 17 Mayıs tarihinde yapacağını açıkladığı 25 milyon liralık son dilim ürün bedeli ödemesini, birliğin yılın ilk üç ayındaki satışlarının iyi olması nedeniyle 19 Nisan tarihinde ödeme kararı aldı.

1 KASIM'DA BAŞLADI

Marmarabirlik, 2012-2013 ürün alım kampanyasını 1 Kasım 2012 tarihinde başlattı. Sofralık zeytinde 190 taneli ürünün başfiyatını 6 lira olarak belirleyen Marmarabirlik, kiloda 200 tane gelen ürüne ise 5.60 lira ödedi. 410 taneli ürüne 1,80 lira fiyat veren Marmarabirlik, yağlık olarak değerlendirilen "dolu vuruğu" ürün için belirlediği 90 kuruşluk fiyata Ortak Yardımlaşma Fonu'ndan 30 kuruş destek vererek yağlık fiyatını 1,20 liraya çıkardı.

"BİRLİĞİNİZE SAHİP ÇIKIN"

Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, kampanyanın başından itibaren üretici ortaklara hep şu mesajı verdi: "Marmarabirlik kar ettiğinde kimse

hesap sormamaktadır. Ancak zarar ettiğinde de her ortağın hesap soracağına da bilinmesini isteriz. Üreticimiz, ürününü satarken 10 kuruşluk farkları değil, Marmarabirlik'i tercih etmeli ve birliğine sahip çıkmalıdır. Belirlediğimiz fiyatlarla üreticimizin yanında olduğumuzu gösterdik.

Aynı zamanda üreticilerimizin Marmarabirlik'in gübre, zirai ilaç ve nakdi yardımlarından faydalanabileceklerini de unutmamaları gerekir. Üretici birliğine ne kadar sahip çıkarsa, Marmarabirlik de ortaklarını o derece korur."

İKİ TARAFI KESKİN BİÇAK

Marmarabirlik'in iki tarafı keskin bıçakla karşı karşıya olduğunu, ürün alımı yaparken hem ortaklarını hem de tüketiciyi düşünmesi gerektiğini kaydeden Hidamet Asa, "Popülist davranmadan, ortaklarımızı ve kooperatifleri mağdur etmeden, Marmarabirlik'i de zarar ettirmeden ortak bir yol bularak belirlediğimiz fiyatlarda, tüketici ayağı da hesaba katılmıştır. Ürünün sofraya kaç liraya ineceği de önemlidir" diye konuştu.

"BEKLENTİ OLUŞMASIN"

Başkan Hidamet Asa, 2012-2013 kampanya döneminin başında özel

sektörün cüzi miktarda ürün alıp piyasadan çekildiğini ve Marmarabirlik'in tek başına kaldığını belirterek, şunları söyledi:

"Üretici ortaklarımızın bu kampanya döneminde Marmarabirlik'in önemini çok iyi anladıklarını düşünüyoruz. Ancak geçtiğimiz kampanya döneminde verdiğimiz fiyatlar, aldığımız miktar, ortaklarımızda gelecek kampanyalar için beklenti yaratmamalı. Nihayetinde Marmarabirlik piyasayı belirleyen tek kuruluş olmadığından, piyasanın talebi doğrultusunda miktar ve kalibrede ürünü, piyasanın belirlediği fiyatlardan alacağımızın bilinmesini isteriz. Bir önceki kampanyada oluşan koşullar, günümüz koşullarında gelecek kampanyaya referans olamaz."

AVANS FİYAT UYGULAMASI

Çok eleştirilen avans fiyat uygulamasını bu yıl yapmadıklarını ifade eden Asa, "Nihai fiyat açıklamadığımızda üretici sitem edip 'avans fiyat açıklamasaydınız, tüccar daha yüksek fiyat verecekti' söyleminde bulunuyordu. Bu sene nihai fiyat açıkladık. Ne oldu? Tüccar ilk haftada piyasadan çekildi. Ve bizim 6 liraya aldığımız ürünü tüccar 4.5-5 liraya aldı. Bütün bu yaşananlar gösterdi ki, avans fiyatla alım yapılmalı, arz talebe

göre oluşan fiyatlardan sonra nihai fiyat belirlenmelidir" dedi.

HAKSIZ REKABET ARTIYOR

Geçtiğimiz kampanya döneminde özel sektör temsilcilerinin başka bölgelerin ürününü alıp bölgeye getirerek "Gemlik Zeytini" adı altında piyasaya sunduğunu ifade eden Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, "Diğer bölgelerden çok düşük fiyatla alınan ürünler 'Gemlik Zeytini' diye satılıyor ve Marmarabirlik, dolayısıyla ortak üreticilerimiz haksız rekabetle karşı karşıya kalıyor. Haksız rekabetin önlenmesi konusuna ilgili makamların duyarlı olmasını bekliyoruz" diye konuştu.

ERKEN ÖDEME KARARI

2012-2013 kampanyasının son dilim ürün bedeli ödemesinin 17 Mayıs 2013 tarihinde yapılacağı açıklanmıştı. 2013 yılının ilk üç ayındaki satışların iyi olması nedeniyle, ödemeyi erkene çeken Marmarabirlik Yönetim Kurulu, 25 milyon liralık ödemeyi 19 Nisan 2013 günü yapmayı kararlaştırdı. Başkan Hidamet Asa, toplamda 137 milyon lira tutan ürün bedeli ödemelerini tümüyle özkaynaklarla yaptıklarını, bir kuruluş dahi kredi kullanmadıklarını söyledi.

5 milyon liralık gübre ve ilaç desteği

Marmarabirlik, üretici ortaklarına gübre ve zirai ilaç desteğini sürdürüyor. Ortaklara şimdiye kadar 4 milyon lira değerinde 5 bin ton dolayında kimyevi gübre, yaklaşık 1 milyon lira değerinde de zirai ilaç verildi. Birlik yönetim kurulu, daha önce 600 lira olarak açıklanan kredi limitine de seyyanen 500 lira daha ekledi.

Kredi limitlerinin ortakların son üç yılda teslim ettikleri ürün miktarına göre belirlenmesini kararlaştırmıştı. Ayrıca, teslim ettiği ürün miktarı 600 liralık alt limite ulaşmayanlara da, bu limitten kredi verileceği açıklanmıştı. Üreticilerin gübre ve ilaç borçları, önümüzdeki yılın

kampanya döneminde ürün bedellerinden mahsup edilecek.

AYNI KREDİYE EK LİMİT

Marmarabirlik Başkanı Hidamet Asa, birliğin imkanlarının iyi olması nedeniyle geçen yılki kredi borçları ertelenen üreticiler de dahil olmak üzere ortaklara 500 liralık ek kredi limiti tahsis ettiklerini açıkladı.

Asa, "Bu durum gösteriyor ki Marmarabirlik, olanakları doğrultusunda gerektiğinde ödeme tarihini geriye çekebiliyor, kredi miktarlarını artırabiliyor, borçları erteleyebiliyor. Bu vesileyle gerektiğinde ortaklarımızın da kooperatiflerine ve

birliğe karşı anlayışlı olmalarını ve sahip çıkmalarını bekliyoruz" dedi.

PIYASAYA DENGESİZ GETİRİYORUZ

Asa, "Kampanyanın hemen ardından, tarımsal girdi maliyetlerinin ana kalemi olan kimyevi gübre ve zirai ilaç konusunda ortaklarımızı desteklemeye başladık. Marmarabirlik'in bu uygulaması aynı zamanda kimyevi gübre ve zirai ilaç piyasasına da bir denge getirmektedir. Talebin yoğun olduğu bir dönemde uygun fiyatla ve ürüne endekslilikle ödeme nedeniyle gübre ve ilaç fiyatlarının yükselmesini de önlemiş oluyoruz" dedi.

Kredi borçları bir yıl ertelendi

Marmarabirlik, rekor düşük lüğünden ötürü zor bir dönem geçiren ortak zeytin üreticilerine 2011-12 iş yılında kullandığı aynı kredilerin geri ödemesini bir yıl erteledi.

Marmarabirlik'ten yapılan açıklamaya göre, geçen yıl 30 bine yakın ortakta koşulları uygun olan 25 bin 317'sine, gübre ve zirai ilaç kredisi kullanmak için 17,4 milyon lira tahsisat çıkarıldı, 6 milyon liralık kredi kullanıldı. Üreticinin yaşadığı olumsuz koşulları dikkate alan Marmarabirlik Yönetim Kurulu, aynı kredi borçlarının 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla bir yıl süreyle ertelenmesini kararlaştırdı. Ertelemeden yararlanmak isteyen üretici ortakların bağlı oldukları kooperatiflere dilekçeyle başvurmaları gerekiyor. Marmarabirlik Başkanı Hidamet Asa, "Birlik olarak her zaman üretici ortaklarımızın yanındayız. Üreticilerimizin mağduriyetini gidermek için koşullarımızı zorlayarak yapılabilecek her şeyi yapıyoruz" dedi. Asa, üretici ortaklara seslenerek "Marmarabirlik'in bu çabaları karşısında üreticilerimiz de kooperatiflerine sahip çıkmalıdır. Ürünlerini kooperatiflerine teslim etsinler ki biz de onlara sahip çıkabilelim. Aksi halde bugün 10 kuruşluk farkı tercih eden üreticilerimiz yarın zararlı çıkacaktır" diye konuştu.

MARMARABİRLİK

Yerel, süreli yayın
Yıl: 9 | Sayı: 22 | Nisan 2013

MARMARA ZEYTİN TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİ BİRLİĞİ

Adına Sahibi
İbrahim MİNARECİ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
İhsan BÖLÜK

Yönetim Yeri
Marmarabirlik Genel Müdürlüğü
İzmir Karayolu 29. Km. Başköy - Bursa

Basım Yeri :

Grafik Tasarım : FG İletişim

www.marmarabirlik.com.tr

Asa'dan Mudanyalı üreticilere ziyaret



Marmarabirlik Başkanı Hidamet Asa, 11 Ocak 2013 tarihi itibarıyla sonuçlanan ürün alım kampanyasının ardından sahaya inerek üreticilerle sohbet etmeye başladı.

Asa, Birlik Başkanvekili Şevket Karagöz, Mudanya Kooperatifi Başkanı Ali Yıldız ve yöneticilerle birlikte Mudanya Merkez Hal kahvehanelerinde başladığı ziyaretleri daha sonra ilçeye bağlı Işıklı, Çepni ve Yörükali köylerinde sürdürdü.

"BİRLİK İLE ÜRETİCİ ARASINDAKİ KOPUKLUĞU GİDERİYORUZ"

2012-13 kampanya döneminde 44 bin 550 ton ürün aldıklarını söyleyen Hidamet Asa, bu miktarın karşılığında 137 milyon lira gibi bir bedel çıktığını, bu rakamın da Marmarabirlik tarihinde bir rekor olduğunu ifade etti.

Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, köy ziyaretlerini sık sık tekrarlayacaklarını, Marmarabirlik ile ortaklar arasındaki kopukluğun giderileceğini bildirdi. Asa, Marmarabirlik'in kar eden bir kurum haline geldiğini ifade etti ve şunları söyledi: "Marmarabirlik, önümüzdeki yıllar itibarıyla özkaynaklarını artıran, çok ürün satan, kar eden, ortaklarından daha fazla ürün alan, daha çok ihracat yapan ve ortaklarının güveniyle daha da büyüyen bir kurum haline gelecektir" dedi.

Marmarabirlik Avrupa'ya satış ağı ördü



yeni hedefler, çalışma sistemi ve koşullarıyla, yeni ürün çalışmaları anlatıldı.

1 OCAK 2013 İTİBARIYLA BAŞLADI

Başkan Asa, şimdiye kadar Avrupa pazarına tek distribütör aracılığıyla ürün sattıklarını, ancak bunun yeterli olmadığını ifade etti. Bu sistemden vazgeçip, çok bayili sistemle pazardan daha fazla pay almayı planladıklarını, daha yaygın bir ağı kurmak için de uzun süreden beri çalıştıklarını ifade etti.

Yeni oluşturdukları sisteme dahil olan bayiler aracılığıyla ihracata 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla başladıklarını kaydeden Hidamet Asa, yeni yapılanma ile tüketiciye çok daha rahat ve kolay bir şekilde ulaştıklarını belirtti.

AVRUPA'NIN GÜVENİLİR FİRMALARI

Hidamet Asa, ekiplerinin uzun süre Avrupa ülkelerinde saha çalışması yaptığını, bayileri belirlerken de bölgedeki

ticari itibarlarına, piyasadaki güvenilirliklerine, çalışma sistemleri ve dağıtım ağlarına, finansal yapılarına ve geçmiş yıllarda Marmarabirlik markasına verdikleri öneme dikkat edildiğini bildirdi. Bayilere hitaben de bir konuşma yapan Hidamet Asa, 2012'nin ticari açıdan sıkıntılı bir yıl olduğunu söyledi. Önceki yıllara göre Avrupa satışlarında miktar ve tutar olarak kayıp yaşandığının altını çizen Asa, nedenlerini şöyle sıraladı: "2011 yılında yaşanan doğal afetten ötürü iri kalibreli ürün olmadı. Çoğunlukla ince ve orta kalibre ürün vardı. Ayrıca Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz, distribütörün de yetersizliği satışlarımızın düşmesine yol açtı."

11 BAYİ İLE SATIŞ

Almanya, Belçika, Hollanda, Fransa, Lüksemburg ve Avusturya'daki satışları bu ülkelerdeki 11 bayi kanalıyla yapmak istediklerini bildiren Marmarabirlik Başkanı Asa, bayilere 2012-2013 kampanyasıyla ilgili de bilgi verdi. Asa, alımların çok iyi gittiğini, tüm kalibre ve çeşitlerde planlandığı gibi alımlar yapıldığını anlattı.

Avrupa ülkelerine sofralık zeytin ihracatını şimdiye kadar tek dağıtıcı kanalıyla yapan Marmarabirlik stratejisini değiştirdi. Marmarabirlik, bünyesinde oluşturduğu "Avrupa Temsilciliği" aracılığıyla bundan böyle Avrupa pazarına doğrudan ulaşacak. Marmarabirlik Başkanı Hidamet Asa, Avrupa ülkelerine sofralık zeytin ihracatı hedefinin 6 bin ton olduğunu söyledi. Marmarabirlik, Avrupa bayilerini Almanya'nın Köln kentinde topladı. Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, Genel Müdür İbrahim Minareci ve Satış Pazarlama Müdürü Tuncay Kural ve Avrupa Temsilcisi Süleyman Davarcı'nın yönettiği toplantıda 2012 yılının değerlendirilmesi, 2013'ün planlaması yapıldı,



İbrahim MİNARECİ
Genel Müdür

Doğa mucizesi destek bekliyor

Marmarabirlik, 30 bin zeytin üreticisi ortağının ürününü değerlendirmesiyle sosyo-ekonomik rolünün yanı sıra, tüketiciye ulaşmasına aracılık ettiği ürünlerin insan sağlığı için önemi çerçevesinden baktığımızda, ülkemizdeki en önemli sosyal sorumluluk projelerinden biri aslında.. Bugün sigara şirketleri, ürünleriyle insanların sağlığını elinden alırken, kanser vakıflarına milyarlarca dolar bağış yapmaktan çekinmiyorlar. Oysa Marmarabirlik gibi bir kuruluşun, üretimine, alınıp-satılmasına aracılık ettiği ürünün neden desteklenmesi gerektiğini çok iyi anlamak gerekir.

Mitolojide de yeri bulunan zeytinin ve bu üründen elde edilen yağın insan sağlığına yararları anlatılmakla bitmez. Kötü kolesterol LDL'yi ve kalp krizi riskini azalttığını, cildi beslediğini, obeziteyi önlediğini, hücreleri yenileyerek kanser riskini en aza indirdiğini, kemik gelişimine yardımcı olup yaşlanmayı geciktirdiğini bir kez daha incelemekte yarar vardır.

Marmarabirlik olarak; sofralık zeytinde doğallıktan hiçbir zaman ödün vermedik. İnsan sağlığını ön planda tuttuğumuz için, daima daha maliyetli olmasına rağmen doğal fermantasyon yöntemini tercih ettik. Bu ve buna benzer tercihlerimiz, sektörde markamızı en üst düzeyde konumlandırmaktadır.

Son yıllarda tuzun insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkilerini dikkate alarak geliştirdiğimiz çok az tuzlu ürünlerimizle, bu konuda hassasiyetimizi de ortaya koymaktayız.

İnsan sağlığına onca yararı olan bir tarımsal ürünün tüketiminin yaygınlaştırılması da ancak medya araçlarında yayınlanacak kamu spotu ile mümkündür.

Ayrıca ülkemizde, zeytinyağına destekleme primi verilirken, hammaddesi olan zeytinin desteklenmemesi anlamsızdır. Oysa zeytinyağından ziyade, hammaddesi olan zeytinin desteklenmesi, ekonomik olarak pek çok yarar sağlayacaktır. Şöyle ki;

Her platformda dile getirdiğimiz gibi, toplam 2.5 milyar liraya yakın piyasası olan zeytinin de tarımsal destekleme kapsamına alınması ve kilograma 40 kuruş prim verilmesi durumunda ortaya çıkacak kazanç büyük olacaktır. Üretimin tamamının kayıt altına alınmasıyla birlikte devlet, üretici, aracı ve tüketici aşamalarının her birinden ayrı ayrı gelir elde edecektir. Basit bir hesap yapmadan önce, verileri gözden geçirmek gerekir.

Ülkemizdeki toplam üretim 400 bin ton civarındayken, kayıt altındaki zeytin rekoltesi 200 bin ton dolayındadır. Ortalama kilogram alım fiyatı da 2, ortalama alım değeri 400 milyon liradır. Kayıt altındaki işlemlerden devletin elde edeceği vergi toplamı 220 milyon liradır. Destek verilip 400 bin tonluk toplam üretim kayıt altına alındığında bu rakam 440 milyon lira olacaktır. Kilogram başına ödenmesi istenen destek miktarı 40 kuruştur. Bu miktarın devlete maliyeti 160 milyon lira olacaktır. Toplamına baktığımızda devletin geliri 280 milyon lira olacak, öncesine göre ek olarak 60 milyon lira daha gelir elde edilmiş olacaktır.

Devletimizin, zeytine prim desteği uygulaması halinde, dişini tırnağına takan üreticimiz de alın terinin karşılığını almış olacaktır. Tüm ortaklarımızın ürünü bereketli, kazançları bol olsun.

Avustralya'ya ihracat hedefi 250 ton

Dünyanın en büyük sofralık zeytin üreticisi Marmarabirlik, Avustralya sofralık zeytin pazarından en büyük payı alabilmek için atağa geçti. Marmarabirlik, Avustralya'ya daha önce 30 ton civarında olan zeytin ihracatını 2012'de 105 tona çıkardı. 2013 hedefi ise 250 ton..

Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, yönetim kurulu üyesi Cengiz Sayın, Pazarlama Müdürü Tuncay Kural ile birlikte Avustralya'ya gitti. Avustralya piyasasını tanımak, eksikleri tespit etmek, piyasadaki ürün çeşitliliğini görmek, Marmarabirlik'in pazardaki ürün çeşitliliğini ve miktarını artırmanın yollarını aramak amacıyla yola çıkan Asa başkanlığındaki heyete bu ülkede Marmarabirlik Distribütörü Kahvecioğlu International Exp&Imp

CEO'su Ali Fuat Kahveci eşlik etti. Asa başkanlığındaki Marmarabirlik Heyeti, Türkiye'nin Melbourne Şhkon-solusu Seyit Mehmet Apak, Moreland Belediye Başkanı Öztürk Yıldız, Çok Ulusluluk Komisyon Başkanı Mr. Chin Tan, Çok Ulusluluk ve Vatandaşlıktan Sorumlu Bakan Nicholas Kotsiras'ı ziyaret etti. Marmarabirlik heyetini Victoria Eyalet Başbakanı Denis Vincent Napthine de kabul etti. Asa, Başkan Napthine'ye İznik çininden vazo armağan etti.

Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, Türkiye'den 850, dünya genelinden 17 bin ton dolayında sofralık zeytin ithal eden Avustralya'nın büyük bir pazar olduğunu söyledi. Asa, "Marmarabirlik'in Avustralya'ya 30 ton civarında olan ihracatını 2012



yılında 105 tona çıkardık. Avustralya pazarında Marmarabirlik için büyük bir potansiyel olduğunu gördük. Distribütörümüz olan Kahvecioğlu firmasını da yönlendirerek, bu ülkeye ihracatımızı yıl sonunda 250 tona çıkarmayı hedefliyoruz. İhracat hedefimiz küçümsenmesin. Bunun gibi 10 ülkede yaşanacak artış tonlarca ürün demek" dedi.

41 kere maşallah!

Dünyanın en büyük sofralık zeytin üreticisi Marmarabirlik, ihracat yaptığı ülke sayısını 41'e çıkardı. Marmarabirlik Başkanı Asa, "Marmarabirlik'e 41 kere maşallah dedirten gelişmeler yaşıyoruz" dedi. Başkan Hidamet Asa, bütün dikkatlerini pazarlamaya çevirdiklerini, ihracat yaptıkları 41. ülke olan Malezya'nın ardından anlaşmaları yapılan Arnavutluk ve Nijerya'ya da yakında sevkiyata başlayacaklarını bildirdi.

Pazarlamaya büyük önem

Asa, yönetim olarak temel politikalarının, ortak üreticilerden her kampanya döneminde daha fazla ürün alıp, daha fazla satmak olduğunu belirterek, "Bu amaç doğrultusunda pazarlamaya büyük önem veriyoruz. İç satışların artırılmasının yanı sıra özellikle de Avrupa'ya ihracatı artırmak, öncelikli hedeflerimiz arasında. Yılbaşından iti-

baren değiştirdiğimiz Avrupa bayilik sisteminin meyvesini de şimdiden almaya başladık" dedi.

Yenilik için yatırım

Başkan Asa, yenilikçilik, ürün çeşitliliği, tüketicinin ürüne kolay ve hızlı ulaşabilmesi gibi konularda da kendini geliştiren Marmarabirlik'in, dış pazarlardan daha çok pay alabilmek için sofralık zeytinde tuz oranını yüzde 2.5'in altına düşürdüğünü hatırlatarak şunları söyledi: "Ürün ve ambalaj çeşitliliğimizi, kullandığımız 300'den fazla barkod göstermektedir. Tüketicilere bol seçenek sunmak için de entegre tesislerimizde sürekli yeni yatırımlar ve yenilemeler yapıyoruz. Ar-Ge faaliyetleriyle, yeni markalarla hem sofralık zeytin, hem de zeytinyağında pazardan daha fazla pay almanın yollarını arıyoruz."

Marmarabirlik'ten özel bir hediye!

Marmarabirlik, iki çeşit zeytin ve zeytinyağından oluşan özel ambalajlı hediyelik paket hazırladı. Eş dost ve müşteri ziyaretlerine giderken götürülebilecek "Marmarabirlik Special", birliğin İzmir Yolu üzerindeki fabrika satış mağazası ile bazı 5 yıldızlı otellerin marketlerinde satışa sunuluyor. Marmarabirlik Special www.e-marmarabirlik.com internet adresindeki online satış mağazasından da alınabiliyor. Marmarabirlik Başkanı Hidamet Asa, Türk geleneklerine göre ziyarete gidilirken genellikle şekerli ürünler götürüldüğünü, kestane şekeri gibi zeytin ve zeytinyağının da çok anlamlı ve sağlıklı bir hediye olabileceğini gördüklerini söyledi. Asa, zeytinyağının 0,3 asit olduğunu, siyah ve biber dolgululu yeşil zeytinlerin de özel havuzlardan özenle seçildiğini söyledi.



YEŞİL İLE SİYAHIN DÜETİ

"Marbir" markasıyla farklı tüketici gruplarına da ulaşmayı hedeflediklerini anlatan Hidamet Asa, "Marbir, Marmarabirlik'in kendisiyle yarışacağı bir marka olma yolunda ilerliyor. Bu marka ile farklı mecralarda, farklı tüketici gruplarına hitap ediyoruz. Ayrıca, ürün çeşitliliğine son örneğimiz, 'Yeşil ile Siyahın Düeti' adı altında bir ambalajda piyasaya sunmaya başladığımız yeşil ve siyah zeytinin bir arada bulunduğu ambalaj. Bu düeti, tüketicilerimizin çok beğeneceğini umuyoruz" diye konuştu.

Milletvekilleri, Marmarabirlik'i yalnız bırakmıyor



AK Parti Bursa Milletvekili Bedrettin Yıldırım, Marmarabirlik ziyaretinde Gemlik çeşidi sofralık zeytinin fiziksel özellikleri nedeniyle korunması gerektiğini, bu konuda yapılacak çalışmalarını destekleyeceğini söyledi.



AK Parti Bursa Milletvekili Mustafa Öztürk, Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa ve Genel Müdür İbrahim Minareci'yi ziyaret etti.



CHP Bursa Milletvekili İlhan Demiröz de, sofralık zeytini prim desteği verilmesi için imza kampanyası başlatacaklarını söyledi.

Bursa milletvekilleri, yaklaşık 30 bin ortağı bulunan Marmarabirlik'i yalnız bırakmıyor. Gerek iktidar, gerekse muhalefetteki milletvekilleri sık sık Marmarabirlik'i ziyaret ederek, yöneticilerden birlik hakkında bilgi alıyor, zeytin üreticisinin sorunlarını dinliyor, çözüm önerilerini alıyor. AK Parti Bursa Milletvekili Bedrettin Yıldırım, Marmarabirlik'i ziyaretinde, geçmişte birliklerin çok kötü yönetildiğini, bugün ayakta duran ve sürekli büyüyen Marmarabirlik'in zeytin üreticisinin

sigortası olduğunu söyledi. Yıldırım, Marmara Bölgesi'nin fiziksel özellikleri ve lezzetiyle daha kaliteli olan sofralık zeytininin korunması gerektiğini söyleyerek, Marmarabirlik'in bu konudaki çalışmalarına gereken desteği vereceklerini söyledi. AK Parti Bursa Milletvekili Öztürk de, Marmarabirlik'in AB ülkelerinden birinde zeytin ve zeytinyağı tesisi kurarak kota engelini aşabileceğini, bunun için Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na proje sunabileceğini söyledi. Öztürk,

"Sofralık zeytinde dünya markası olan Marmarabirlik'in, herhangi bir AB ülkesinde zeytin ve zeytinyağı tesisi kurması, pazardan daha fazla pay alınmasını sağlar" dedi. Öztürk, haksız rekabetin bertaraf edilmesi konusunda da bakanlık düzeyinde girişimlerde bulunacağını ifade etti. CHP Bursa Milletvekili İlhan Demiröz ise dünyanın en lezzetli sofralık zeytinlerinin üretildiği Güney Marmara'da buğday, kanola ve pamuğa tarımsal destek verilmesine karşın zeytine verilmedi-

ğine dikkat çekerek, bu konuda imza kampanyası başlatacaklarını söyledi. Demiröz, "Sofralık zeytine prim desteği verilmesi için imza kampanyası başlatacağız. Bu çalışmamız, siyaset üstü bir çalışmadır. Parti ayrımı yapmaksızın, zeytine destek sağlanması için diğer partilerle birlikte çalışacağız. Zeytin üreticisine başka türlü sahip çıkılmayacağı ortada.. Ayrıca, tarım satış kooperatifleri birliklerinin de yaşaması gerekiyor ki, üretici ayakta kalabilin" dedi.

Yatırımlarımız hız kesmiyor



Sofralık zeytinin artık küçük gramajlı ambalajlarda satılmasını, dolayısıyla pazarın ve tüketicilerin değişen tercihlerini dikkate alan Marmarabirlik ambalaj çeşitliliğini artırıyor. Bu doğrultuda Marmarabirlik Entegre Tesisleri'nde yatırımlar tüm hızıyla devam ediyor. Bu amaçla mamul ürün stok kapasitesini artırmak amacıyla soğuk hava deposuna otomatik istiflemeli raf sistemi oluşturuldu. Yetersiz kalan 20 yıllık ısıtma ve buhar kazanı, son sistem ekonomizerli teknolojik, yüksek kapasiteli, modern bir merkezi ısıtma ve buhar tesisi haline getirildi. Piyasa talepleri doğrultusunda pazarlama ve satış müdürlüğünün acil gereksinim duyduğu kalibre ve kalitedeki zeytinleri erken olgunlaştırmak amacıyla 5000 ton kapasiteli "havalı erken olgunlaştırma" sistemi de kuran Marmarabirlik, bu tesiste üretilen ürünleri de 15 Ocak 2013 itibarıyla piyasaya sunmaya başladı.

Piyasada daha çok tercih edilen "yağlı salamuralı ve kuru sele" çeşitlerini yüksek kapasitelerde, modern ve hijyenik koşullarda üretebilmek için Marmarabirlik'e özgü özel ambalajda, kurutma ve ambalajlama tesisi projesi de başlatıldı. Tesis 2013 yazı başında devreye girecek...

Entegre tesislerde hat kapasitelerini artıracak makine ekipman ve teçhizat alımları da devam ediyor. Bu amaçla yıkama, otomatik tartım, etiketleme, ambalaj kodlama makineleri ve laboratuvar cihazları alınarak kullanılmaya başlandı.

Öte yandan, Orhangazi'de 3 bin 640 ton kapasiteli yeni depo ve idari bina inşaatı da tamamlandı. 25.5 dönüm üzerine 6 bin 500 metrekare kapalı alanlı tesis yaklaşık 5.5 milyon liraya mal oldu. Bu bedelin 300 bin lirası hibe kredi olarak sağlandı.

Dünyaca ünlü gurme yazarlar Marmarabirlik'teydi



Uluslararası Zeytin Konseyi (IOC-UZK) tarafından Türk zeytin ve zeytinyağının tanıtımı amacıyla düzenlenen medya turunun duraklarından biri Marmarabirlik oldu. Amerika, Kanada, Brezilya, Çin ve Japonya'dan gelen 7 yiyecek içecek yazarı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürü İsmail Kalender, Kültür ve Turizm Bakanlığı Daire Başkanı Müjdat Özbahçıvanoğlu, UZK Tanıtım ve İdari İşler Sorumlu Koordinatörü Ender

Gündüz, Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZZK) Başkanı Dr. Mustafa Tan ile birlikte Marmarabirlik'i ziyaret etti. Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, yönetim ve denetim kurulu üyeleriyle, genel müdür İbrahim Minareci tarafından karşılanan heyet, Marmarabirlik Entegre Tesisleri'ni, lisanslı zeytin ve zeytinyağı depolarını gezdi. Heyette yer alan yabancı gazeteciler, kısa kısa Türkiye'deki gözlemlerini aktardılar. Marmarabirlik Entegre Tesisleri'yle ilgili de gözlemlerini bildiren gurme yazarlar, zeytin çeşitleri ve zeytinyağının tadımını yaptılar ve beğenilerini ifade ettiler.

Kara gün dostu Marmarabirlik Sigorta

Bünyesindeki 5 sigorta şirketi acenteliğiyle hizmet veren Marmarabirlik Sigorta, üretici ortaklarının çıkarlarını korumaya devam ediyor.

Marmarabirlik Sigorta yetkililerinin verdiği bilgiye göre, bünyede Axa, Anadolu, Aviva, Yapı Kredi ve Güneş Sigorta acentelikleri bulunuyor. Üretici ortaklarının her türlü sigorta işlemlerinin poliçe tutarlarını, vade farkı ya da faiz uygulamaksızın üründe ödemeli gerçekleştiriyor. Marmarabirlik Sigorta, geçtiğimiz yıl Marmara Denizi ve çevresinde gerçekleşen fırtına ve dolu hasarlarında üreticilerin yaralarına en etkili ilaç oldu. Üretici ortaklar, 1 ton zeytin için ortalama 70 lira poliçe primi öderken, hasar anında 4 bin 50 lira tazminat aldılar.

Marmarabirlik Sigorta yetkilileri, 70 lira poliçe maliyetine karşılık hasar durumunda ödenen paranın miktarının, tarım sigortasına olan ilgiyi de artırdığını söylediler.