



# Intracare ile güven veren, sağlam bir ilişkimiz var

BIO-VET VE TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ OLDUKLARI INTRACARE FİRMASI YETKİLİLERİNİN GERÇEKLEŞTİRDİKLERİ ÖZEL TOPLANTIYA KATILARAK, HER İKİ FIRMA TEMSİLCİLERİNE ÇALIŞMALARI İLE İLGİLİ SORULAR YÖNELTİK.

**B**io-vet 2002 yılında kurulduğu günden bu yana kanatlı sektörüne hizmet vermiş, alanında sektörümüzün önde gelen firmalarından biri konumunda bulunmaktadır. 2006 yılından itibaren yurt içi ve yurt dışı distribütörlükleriyle yeni bir yapılanma içerisine giren Bio-vet böylelikle sektöre yeni ürünler ve yeni fikirler kazandırmayı

amaçlamıştır. Temelde ilaçlar, sıvı ve toz yem katkı maddeleri ve management ürünleri ile 3 ana konuda sektöre ürün sunan Bio-vet yerli ve yabancı firmaların Türkiye distribütörlüklerini yürütmekte. Bu anlamda da 4 yıldır ürünlerini Türkiye'ye getirdiği Hollandalı Intracare Firması, Bio-vet'in en sağlam çözüm ortakları arasında yer alıyor. Intracare, GMP şartlarında



nutrisonel katkılar ve biyosidler üreten global bir şirket. Spesifik formülleri, üretim kalitesi, güvenlik ve kalite sertifikalarıyla Intracare ürünlerini Türkiye'ye kazandırmaktan mutlu olduklarını belirten Bio-vet Genel Direktörü Orhan Yasun ve Bio-vet Teknik Müdürü Nursel Yasun ile Intracare Firması Ticari Müdürü Jan van Geest ve Satış Müdürü Arjan van de Vondervoort ile birlikte gerçekleştirdikleri çalışmalara ve yeni projelere dair keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Bio-vet Genel Direktörü Orhan Yasun, Intracare Pazarlama ve Satış Müdürü Arjan van de Vondervoort, Biovet Satış Müdürü M. Ertuğrul Akgür Intracare Firması Ticari Müdürü Jan van Geest ve Bio-vet Teknik Müdürü Nursel Yasun**

**Sizleri tanıyabilir miyiz?**

**NURSEL YASUN:** 1992 yılında Uludağ Üniversitesi Veteriner Fakültesi'nden mezun oldum. 1993 yılında Bandırma'da bir broiler entegrasyonunda görev alarak hem mesleğime ilk adımımı atmış, hem de kanatlı sektörde halen devam etmekte olan yerimi almış oldum.

O günden bu yana kesintisiz olarak kanatlı sektörüne hizmet vermekteyim. Bu süre içerisinde broiler damızlık birimleri, kanatlı hastalıkları teşhis laboratuvarı, klinik saha hizmeti gibi bölümlerde çalışarak bilgi ve tecrübemi geliştirdim. 2006 yılında şirketimizin yurtdışındaki firmalarla bağlantıya geçmesinden bu yana yurtdışı bağlantılarını yürütmekte ve şirketimiz bünyesinde çalışan arkadaşlarımıza teknik konularda destek vererek ürünlerimizin satışına katkıda bulunmaktayım.

**ORHAN YASUN:** 1991 yılında Uludağ Üniversitesi Veteriner Fakültesi'nden mezun olduktan sonra ilk olarak beşeri ilaç ve büyükbaş hayvancılık sektörlerinde çalıştım. Ardından kanatlı sektöründe görev aldım ve değişik birimlerde çalışarak sektörümüzle ilgili bilimsel ve ticari konularda tecrübe sahibi oldum. 2002 yılında Bursa'da Bio-vet Ltd. Şti.'ni kurduk ve o günden beri Bio-vet Ltd. Şti. Genel Direktör'ü olarak görev yapmaktayım.

**Bizlere kısaca Bio-vet Firması'nın kuruluşundan bahsedebilir misiniz?**

Bio-vet Ltd. Şti.'nin temelleri ilk olarak 2000 yılında Afyon'da

## TÜRKİYE'Yİ AVRUPA VE ASYA ARASINDA KİLİT KONUMUNDA OLAN ÖNEMLİ BİR PAZAR OLARAK GÖRÜYORUZ

**Kendinizi bize kısaca tanıtabilir misiniz lütfen?**

İsmim Jan van Geest, Intracare'in kurucularından biriyim. Intracare, bilgi ve tecrübe yönünden zengin, intansif hayvancılık sektöründeki sorunlara pratik çözümler sunma görevini üstlenmiş dinamik bir firmadır. Hollanda'da Intra Hydrocare, Intra Chickpaper, Intra-Nutri-Mix, Intra Mineral, Intra Aqua-Acid ve Intra Multi-Des gibi ürünler üreten Intracare firmasının Ticari Direktörüyüm. Biz her yıl çalışan sayısı artan büyük bir ekiple bu ilginç mesleği yerine getiriyoruz. Günümüzde Intracare'de 20'den fazla çalışan var. Onların büyük bir kısmı sürekli olarak çalışan kişiler, birkaçı ise bağımsız personel olarak çalışan veteriner hekimler.

**Dünyada Intracare ile işbirliği halinde olan kaç tane firma var? Ülkeniz dışında, ürün kullanımı konusunda hangi ülkeleri daha aktif buluyorsunuz?**

Biz dünya çapında 75 ülkede aktif olarak çalışıyoruz. Bazı ülkelerde bizim ürünlerimizi pazarlamak için büyük efor sarf eden Türkiye'deki Bio-vet gibi distribütörlerimizden dolayı daha da aktif durumdayız. Bu durumda bize çoğunlukla Intracare ürünlerinin pazarda sahip olduğu liderlik konumu yol gösterir. Örneğin, Intracare Türkiye'de, Doğu ve Batı Avrupa'da, Rusya'da, Asya ve Kuzey Amerika'nın bazı bölümlerinde çok aktif. Fakat Afrika, Güney Amerika ve Orta Doğu gibi bazı bölgelerde bizim hala yapmamız gereken çok iş var ve marketi iyileştirmek için mücadele etmek zorundayız. Geçen yıl biz bu pazarlarda büyük bir ilerleme kaydettik, fakat güçlü bir temel kurmak daima biraz zaman alır.

**Hollanda dışında, diğer ülkelerde üretim tesisiniz var mı? Eğer varsa, bu ülkeleri belirlemek için kriterleriniz nelerdir?**

Şimdiye kadar tüm ürünlerimizi Hollanda'nın güney kısmında bulunan Veghel'deki tesislerimizde ürettik, bu bölge intansif hayvancılık endüstrisine tedarik sağlayan birçok büyük firmanın lokalize olduğu bir yer. Bizim Intracare ürünlerini başka kıtalarda

üretme konusunda avantaj sağlayacak planlarımız var, çünkü bu durum maliyette ciddi düşüşler ve daha fazla esneklik sağlayabilir. Büyük ihtimalle yakın gelecekte bu Türkiye'de uygulanabilir. Türkiye Avrupa ve Asya arasında kilit konumunda önemli bir market ve büyük bir hızla geliyor. Bunun yanı sıra Intracare olarak, ileriye dönük ciddi adımlar atmak için mükemmel fırsatlar yaratan Bio-vet firması ile büyük bir işbirliğinden fazlasına sahibiz.

**Bio-vet ile ticari ilişkileriniz ne zaman ve nasıl başladı?**

Bio-vet ile 2006 yılında Utrecht'de düzenlenen VIV'de tanıştık. Onlarla bizim standımızda tanıştık ve bu güzel bir işbirliğinin başlangıcı oldu. Geçtiğimiz yıllarda bizim ilişkimiz daha da yoğunlaştı ve şimdi Türkiye marketinde tam bir ekip olarak çalışıyoruz. Bio-vet şimdi kendisini sıkı bir partner olarak hissediyor ve biz birlikte güzel amaçlar gerçekleştirdik.

**Ürünleriniz için Türkiye'yi nasıl bir market olarak görüyorsunuz?**

Intracare olarak biz, stratejik bir ülke ve Avrupa ve Asya arasında bir kapı olarak Türkiye'ye tamamen güveniyoruz. Türkiye yakın gelecekte daha önemli global stratejik bir rol alacak. Sadece politik yönde değil, aynı zamanda intansif hayvancılık konusunda da biz Türkiye'de hızla büyüyen bir gelişme görüyoruz. Bu demektir ki Türkiye'ye yatırım geleceğe yatırımdır. Yakın gelecekte intansif hayvancılık marketindeki eforumuzu artıracakız, fakat bunun yanında tarım sektöründe, gıda ve yem endüstrisinde de potansiyel olanaklar görüyoruz.

**Diğer firmalarla işbirliği konusunda Intracare için hangi özellikler ön plandadır?**

Biovet bir stratejiye odaklanmayı tercih ediyor. Birbirine ilgili küçük bir ürün aralığında onlar çok profesyonel bir şekilde markete giriyorlar. Bu strateji Bio-vet'e gerçek bir uzman olarak hareket etme imkânı veriyor. Geniş bir ürün yelpazesi sunan bir tedarikçi olmayı değil, sınırlı sayıda özel ürünler sunmayı tercih ediyor.



**JAN VAN GEEST**  
Intracare Ticari Direktörü

Bu strateji çoğunlukla müşteriler tarafından da takdir edilir. Örneğin içme suyu sistemi ile ilgili bir probleme sahip olduklarında, Bio-vet bu problemi çözebilir, çünkü bu konuda uzmanlaşmışlardır. Bu tür problemleri önlemek için de önerilerde bulunabilirler. Intracare için Bio-vet gibi bir partnerle birlikte çalışmak çok cazip, çünkü bu şekilde çalışmak tedarikçi olarak bizim için ciddi hacimler yaratıyor. Bu, aynı zamanda Intracare için Bio-vet gibi bir firmaya yatırım yapmaya ve doğru partnerler olarak birlikte çalışmaya imkân tanıyor, geçtiğimiz yıllarda yaptığımız gibi.

**Türk veteriner hekimler ve üreticiler sizin tüm ürünlerinize ulaşabiliyor mu? Türkiye marketine yeni ürünlerinizi sunmak için Bio-vet ile birlikte herhangi bir çalışmanız var mı?**

Bizim amacımız, yakın gelecekte kanatlı sektörü çalışanları ile daha sıkı bir işbirliği sağlamak. Geçen aylarda, Bio-vet Adana'da su hijyeni hakkında çok başarılı geçen bir seminer organize etti. Biz daha fazla sayıda sektör çalışanına bu tür faydalı toplantılara katılma imkânı sağlamak amacıyla Türkiye'nin diğer bölgelerinde de bu tür seminerleri periyodik olarak tekrarlamak istiyoruz.



kurduğumuz Onur Kanatlı Veteriner Kliniği ile atıldı. İlk yıllarda sadece Afyon bölgesindeki ticari yumurtacı kümeslerde klinik saha hizmeti verirken çalışma alanımızın genişlemesi nedeniyle başka bir bölgede yeni bir işletme kurma ihtiyacı duyduk. 2002 yılında Bursa'da hizmete açtığımız Bio-vet Ltd. Şti. ile hem Türkiye'nin değişik bölgelerinde hizmet vermeye başladık, hem de daha sonraki yıllarda gerçekleştirmeyi planladığımız uluslararası ilişkilerimizin ilk adımını bu şekilde atmış olduk.

#### **Şu anda portföyünüzde kaç çeşit ürün bulunmakta?**

Şu anda yerli ve yabancı firmaların Türkiye distribütörlüğünü yapmaktayız. Temsil ettiğimiz firmaların kaliteli ürünlerinin tüm Türkiye'de tanıtımı ve satışını yürütüyoruz. Ürün portföyümüz içinde temel olarak üç çeşit ürüne sahibiz. Bunlar ilaçlar, sıvı ve toz yem katkı maddeleri ve management ürünleridir. Sıvı ürün grubumuzda dezenfektan ve biyosidal, organik mineral, vitamin, aminoasit, organik asit, probiyotik içeren ürünlerimiz ve bitkisel solunum düzenleyici bir ürünümüz var. Toz yem katkı

ürün grubumuzda enzimler, canlı ve inaktif maya, toksin bağlayıcı ve probiyotik içeren ürünlerimiz, management ürün grubumuzda da civciv kâğıdı bulunmaktadır.

#### **Intracare Firması ile çalışmaya nasıl karar verdiniz ve ne kadar süredir birlikte çalışıyorsunuz?**

Intracare ile 2006 yılında Hollanda Utrecht'te düzenlenen VIV Europe sırasında tanıştık. Ürünlerini inceledik ve ürettikleri kaliteli ürünleri Türkiye pazarında tanıtıma karar verdik. Aynı yıl Intracare firması ile anlaşmamızı imzalayarak ilk uluslararası bağlantımızı gerçekleştirdik. 4 yıldan bu yana Intracare ile kurduğumuz sağlam ticari ilişki ve dostluğumuzun bize verdiği güvenle ilerliyoruz.

#### **Bio-vet olarak kısa ve orta vadeli hedefleriniz nelerdir?**

Hedefimiz gelecekte ülkemizin sağlam ve güvenilir firmaları arasında yer alarak ülke ekonomisine faydalı olmaktır. Bio-vet Ltd. Şti olarak boy gösterebileceğimiz tüm sektörlere ürünlerimizin kalitesini sunarak verimde artış sağlamak istiyoruz. Bu konuda görevimizin bilincindeyiz, gelişmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz.

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ZİNCİRLEME BİR REAKSİYONDUR

#### **Kendinizi tanıtabilir misiniz?**

Pazarlama ve satış konusunda eğitim alıp uzmanlaştım. Ticari görevin dışında, bir yandan da, Intracare'deki görevimde bana çok faydalı olan "Medikal Mikrobiyoloji" konusunda da çalışma yaptım. Intracare'deki görevim, Intracare ürünlerini etkili şekilde pazarlamak ve ürünlerimizin nasıl satılacağı konusunda satış ekiplerine bilgi vermek için distribütörlerimizle birlikte stratejiler yaratmaktır.



**ARJAN VAN DE VONDERVOORT**  
Intracare Pazarlama ve Satış Müdürü

#### **Ürünlerinizden bahsedebilir misiniz? Yakın gelecekte yeni ürünler için planlarınız var mı?**

Intracare, Bio-vet ile aynı stratejiye sahiptir; az sayıda ürün çeşidine odaklanmak ve sahada çok iyi bir uzman olmak. Yıllardan biz ürün çizgimizi iyileştiriyoruz, böylece ürünlerimiz müşterilerimizin beklentilerini tam olarak yerine getirebiliyor. Bu, Intracare'i örneğin içme suyu hijyeni ve yem katkıları konusunda uzman haline getiriyor. Böylece bu konularla ilgili olarak sahada karşılaştığımız her problemin üstesinden gelebiliriz. Az sayıda ürüne odaklanmak, yeni ürünlere kapalı olduğumuzu göstermez. Her gün Intracare çalışanları çiftçilerin karşılaştığı gerçek problemleri keşfetmek için işe koyulurlar ve pratik çözümleri araştırırlar.

#### **Türk ve dünya marketinde hayvan sağlığındaki yenilikler nelerdir? Bu konuda markete yeni ürünler sunacak mısınız?**

Biz antibiyotiklerin yerini alabilecek ciddi alternatifler için dünya çapında büyük bir market olduğuna inanıyoruz. Geçmiş yıllarda intansif hayvancılık sektöründe kullanılan antibiyotik hacmini azaltmak için yetkililerin daha fazla zorunluluk getirdiğini gördük. Bu yeni markete Intracare'in girebileceği yer bugünlerde sıcak bir konu. Geçen yıl Intra Nutri-mix gibi yem katkılarımızla antibiyotik kullanımını çok büyük oranda düşürebileceğimizi ve performansını daha fazla iyileştirebileceğimizi kanıtladık.

#### **Bio-vet'in Türkiye'deki aktiviteleri konusunda neler söyleyeceksiniz?**

Biz Bio-vet'in seminer ve toplantı düzenleme girişimlerini çok iyi buluyoruz. Bunun müşterilere yaklaşımının cesurca bir yolu

olduğunu düşünüyorum. Seminerler düzenleyerek direkt geribildirim alabilir ve grup içinde konu hakkında tartışabilirsiniz. Sadece ürünlerinizin kalitesinden %100 eminseniz, bu tür toplantıları organize etmek mantıklıdır. Böyle kişisel yaklaşımları ürünlerimizi kullanmak için insanları motive edeceğine düşünüyoruz. Tecrübelerimizden biliyoruz ki eğer insanlar Intracare ürünlerini kullanmaya başlarsa diğer ürünlere dönmeleri çok zor olacaktır. Bu tür toplantılar gerçekleştirmek ve zaten Intracare ürünlerini kullanan kişileri de davet etmek, bir zincir reaksiyonu ortaya çıkarır. Adana toplantısı öncesinde Intracare ürünlerini kullanan ve bundan memnun olan kullanıcıların yeni müşterilere memnuniyetlerini bildirdiklerini gördük. Böylece toplantıyı takip eden günlerde kısa bir süre içinde büyük bir memnun müşteri grubu yaratıldı.

#### **Önümüzdeki yıllarda Türkiye için hedefleriniz nelerdir?**

Intracare, Bio-vet gibi hızla büyüyen bir firma. Bio-vet ile birlikte, Türkiye marketine girme konusunda araştırma, ruhsatlandırma ve tanıtım aktiviteleri için çok çaba harcıyoruz, böylece gelecek dönemlerde doğru yönde ciddi bir sıçrama yapabiliriz. Intracare'in kaliteli ürünlerini kullanarak en iyi sonuçları elde eden kanatlı sektörü çalışanlarının memnuniyetlerinin sürekli olacağından eminiz. Bio-vet ile birlikte 2010 yılında ve takip eden yıllarda ürünlerimizi en iyi şekilde tanıtıma ve herkesin ürünlerimizden yararlanması için çalışmaya devam edeceğiz.