



Salihli Ticaret ve Sanayi Odası

# SALİHLİVİZYON

SALİHLİ - KULA - SELENDİ

Yıl: 15 • Sayı: 60 • Aralık - Ocak - Şubat 2021



Bölgenin yağlarında kalite yüksek

**Zeytin, yüzleri güldürdü**



# Mi ReLLa Mozzarella

Mozzarellanın  
en taze, en lezzetli hali!

Dondurulmuş  
Gıda  
Reyonlarında



# GLOBAL ÖLÇEK BİREYSEL İLGI



10007 Sokak No: 1/1 AOSB, 35620, Çiğli - İzmir / TÜRKİYE  
T: +90 (232) 376 76 10 (PBX) F: +90 (232) 376 76 13  
www.normholding.com - www.normcivata.com



**NORM**  
C I V A T A





**EĞİTİM**  
**YATIRIM**  
**MARKA**  
**SANAYİ**  
**GEZİ**

**BİRLİK**  
**GİYİM**  
**KADIN**

4	Zeytin, yüzleri güldürdü
12	Salihlilili zeytinciler güçlerini birleştirmek istiyor
13	Fidanlar büyüyecek, öğrenciler zeytin ve zeytinyağı yiyecek
14	Zeytin kooperatifçiliğinde en iyi örnek: Gödençe
18	İstanbullu finansçı, Salihli'de zeytinci oldu
20	İngiltere'de zeytinden kazandı, Salihli'de zeytine yatırdı
21	Salihli'nin sevilen doktoru Corona virüs kurbanı
22	Bebek giyiminde Salihli'den bir marka: Mandalina Bebek
24	Hazır giyim DNA'sı değişti
28	Salihli OSB Müdürlüğü yeni hizmet binasına taşındı
30	Sanayiciler meslek okuluna el uzattı
32	STSO Kadın Girişimciler Kurulu'ndan hemcinslerine plaket
33	Kitap atölyesinde konu: Helme
34	Zincir marketlerin yerli bademleri Salihli'den
36	İsmi Şiir İkincileri ile özdeşleşen Prof. Gökovalı'ya saygıyla!
38	Salihli, Kula ve Selendi'deki öğrencilere 55 adet tablet
39	Başarılı öğrenciler tabletle ödüllendirildi
40	Petekmaya, tecrübelerini kitapta topladı/ Distilex
42	Delibaşlı, zeytin ve badem üretimiyle ismini duyuruyor
44	Galericiler, Salihli TSO'da sınava girdi
46	Summary of this issue

# Birlikten kuvvet doğar!



Salihli, zeytincilikte giderek gelişen bir bölge haline geldi. Bir zamanlar tütün ekilen çorak arazilerin yanı sıra hiçbir ekonomik değeri olmayan tepeler sıra sıra zeytinliklerle bezendi. Özellikle son 15 yılda zeytin ağacı sayısı ikiye katlandı. Zeytinliklerin kapladığı alan 85 bin dönüme ulaştı.

Bereketli topraklarımızda diğer sebze ve meyvelerde de olduğu gibi, zeytinde de oldukça kaliteli ürünler elde ediliyor. Besin değeri yüksek, dolgun taneli zeytinlerimiz Türkiye'nin dört bir yanından rağbet görüyor. Ürün iyi olunca, yatırımcının da gözü doğal olarak Salihli'ye çevriliyor.

İlçemizde İstanbul'dan ve başka illerden gelip, büyük ölçekli zeytinlikler kuran yatırımcılara her yıl yenileri ekleniyor. Zeytinlikler arttığı gibi, ürünü işlemek için modern tesisler kuran yatırımcılar da eksik olmuyor.

Üzümünden sonra ikinci ürün haline gelen zeytinde sezonu değerlendirmek üzere üyelerimize ziyaretler gerçekleştirdik. Gördük ki, yaşanan pek çok olumsuzluğa ve soruna karşın, bu yıl bölgemizde zeytinciler genelde üründen ve özellikle kaliteden oldukça memnun.

Yaptığımız ortak toplantıda da sorunlar birer birer ele alındı. Ürünün daha yüksek fiyattan satılabilmesi ve değerini bulabilmesi için de tek çarenin kooperatifleşmeden geçtiği görüşleri dile getirildi.

Kooperatif veya bir birlik çatısı altında organize olmanın, zeytinde ve zeytinyağında kaliteyi artıracığına inanıyoruz. Modern teknikler kullanmak, depolama ve pazarlamada ortak hareket etmek üreticiye ve dolaylı yollardan sanayiciye de kazandıracaktır.

Dergimizin bu sayısında zeytin konusuna geniş bir yer ayırdık. Bu arada İzmir'in Gödence köyünde yarım asır önce kurulmuş olan, başarılı bir kooperatif örneğini sayfalarımızda bulabilirsiniz. Keyifli okumalar.

Saygılarımla.

**İbrahim Yüksel**

Salihli Ticaret ve Sanayi Odası

Yönetim Kurulu Başkanı

**Yıl: 15 • Sayı: 60**  
**Aralık - Ocak - Şubat 2021**

**Salihli Ticaret ve Sanayi Odası adına sahibi**  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**İBRAHİM YÜKSEL**

**Sorumlu Müdürler**  
SÜLEYMAN ORAL  
TURGUT YENİDÜNYA

**Genel Koordinatör**  
Tanıtım ve Basın Müşaviri  
ŞİRİN YÖRÜK

**Yayın Kurulu**  
ÖZGÜR AYÇELİK  
HASAN KİNIK  
TAMER GÜR  
ZEYNEL ABİDİN ALPASLAN  
ÖZDEMİR BAYRAKTAR  
SÜLEYMAN SEVİNÇ

**İngilizce Tercüme**  
MEHMET ERULUÇ

**Kapak Fotoğrafı:** Nesrin Kılıç

**Ön Hazırlık ve Baskı**  
**HÜRRİYET MATBAA**  
5501 Sokak No: 6 K: 1  
Tuna Mah. Çamdibi / İZMİR  
Tel : (0.232) 435 69 69 Pbx  
Faks : (0.232) 462 31 62

**Grafik Çalışması**  
Pınar Salha

**Yönetim Yeri**  
Salihli Ticaret ve Sanayi Odası  
Eski Cami Mahallesi Kemerli Sokak  
No:2 Salihli- MANİSA  
Tel (Fax): 0236 7131590 - 0236 7145342  
e-mail: salihlitso@tobb.org.tr  
web adresi: www.salihlitso.org.tr

**Yayın Türü**  
Sürekli yaygın yayındır

**Basım Tarihi**  
26 Mart 2021

Dergimiz üç ayda bir yayımlanır. Dergide yayınlanan yazılar aksi belirtilmedikçe Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'nın resmi görüşünü yansıtmaz. Kaynak belirtilerek dergiden alıntı yapılabilir.



## Bölgenin yağlarında kalite yüksek Zeytin, yüzleri güldürdü

**Salihli, zeytinde iyi bir sezonu geride bıraktı. Körfez bölgesi ve Aydın yöresinde zeytinler dondan zarar gördüğü için tüccar Salihli'den alıma yöneldi. Ekonomik değer açısından üzümünden sonra ikinci sıraya yükselen zeytinde, Salihlililer üreticiler ve işletmeler, bu sene iyi bir sezonu geride bıraktı.**

Zeytincilik, 2000'li yılların başından itibaren, devletin de verdiği teşviklerin etkisiyle Salihli'de gözde ürünlerin arasına girmeye başladı. Özellikle son 10 yılda İstanbul'dan ve diğer illerden gelen sermayedarların kırsalda arazileri toplayıp, büyük ölçekli zeytinlikler kurmasından sonra, bu ürün üzümünden sonra ikinci sıraya yerleşti.



Zeytinciliğin büyük arazilerde modern tekniklerle ve bilinçli bir şekilde yapılmaya başlaması, kaliteli ürünlerin ortaya çıkmasını sağladı. Salihli, Akhisar'dan sonra Manisa'da zeytincilikte söz sahibi olmaya başladı. Ağaçların yeni olması, damla sulamanın uygulanması, yatırımcıların profesyonel yardım almasının yanı sıra iklim ve toprak yapısının da elverişli olmasıyla kaliteli zeytinlerin elde edilmesi, büyük alıcıların ve tüccarın gözünü bu yöreye çevirdi.

Özellikle 2005 yılından itibaren büyük zeytinlikler bölgede oluşturulmaya başlandı. O tarihlerde 2 milyon adedin altında olan zeytin ağacı sayısı günümüzde 3,5 milyon adedi geçti. Toplam 581 bin 592 dönüm tarım arazisinin bulunduğu Salihli'de zeytin dikili alanların büyüklüğü de 85 bin dönüme ulaştı.

Salihli'de tarıma yatırım yapan sermayedarlar, traktörlerin yanı sıra iş

makinalarından da yararlanarak daha önce makilik olan ve tarıma elverişli olmayan alanları da dikime uygun hale getirdi. Bunun yanı sıra, yeni yapılan otoyolun İstanbul'a ulaşımı kolaylaştırıp 3-3.5 saat gibi kısa bir sürede ulaşılabilir hale gelmesi, tarıma yatırım yapmayı düşünen beyaz yakalıların gözlerini bölgeye çevirdi.

Zeytin üretiminin artması ile birlikte, Salihli civarında sofralık zeytin üretimi ve zeytinyağı sıkımı yapan tesislere her yıl yenileri eklenmeye başladı. Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nde, Tekelioğlu'nda ve Adala tarafında kümelenmeler meydana geldi.

Zeytincilerin nasıl bir sezon geçirdiğini ve ne tür sorunlarla karşılaştıklarını anlamak için üyelerimizin işyerlerini ziyaret ettik. Aşağıdaki satırlarda onların görüşlerine yer veriyoruz:



## Lidya Zeytin ve Zeytinyağı Selim Zar

Bu sene iyi bir sezon geçirdik. Doğal afet nedeniyle Gemlik ve Ayvalık'ta ürün çok iyi değildi. Bizim bölgemizde fazla sorun olmadı. Taneler çok gelişmeden baharda çiçek tutum zamanı havalar dengesiz olunca, çiçekten meyveye dönüş süresi 20 günden 30 güne çıktı. Bu nedenle taneler iyi gelişmedi.

Genel olarak verime bakınca, Türkiye genelinde yüzde 30 dolayında rekolte düşüklüğü var. Bu durum bizim bölgemiz için geçerli değil. Zeytini Öncü Gıda'ya, yağı Komili'ye veya Alhatoğlu'na toptan olarak satıyoruz. Zeytinyağı 20-21 TL civarında satılıyor. 2021 yılının Temmuz -Ağustos aylarında 26-27 TL'yi bulur. Bizim en büyük korkumuz dışarıdan zeytinyağının piyasaya girmesiydi. Ama bu sene dolar yükseldiği için yurtdışından gelişler durdu.

Bizim en büyük sıkıntımız işçilik maliyetlerinin yüksekliğinden kaynaklanıyor. Kilogramda işçilik maliyeti geçen sene 85 kuruş iken bu sene 1 TL 10 kuruşa yükseldi. En çok kazananlar işçileri getiren dayıbaşları kazanıyor. Amele başına biz 110 TL ödüyoruz. Bunun 30 TL'sini dayıbaşı alıyor,



80 TL'sini ameleye veriyor. Bizim zeytinliklerimiz Tekelioğlu mahallesinde. Kula'dan bile amele geliyor.

Bizim sektörümüzde kooperatifleşmek şart. Bunun için Ticaret ve Sanayi Odası ve Ziraat Odası ile birlikte girişimlerimiz var. Pandemi nedeniyle biraz rafa kalkmış gibi görünse de uygun zamanda yeniden harekete geçeceğiz. Kooperatif kurup, Tariş'e devretmek istiyoruz. Salihli'de zeytincinin kurtuluşu kooperatifleşmede.

## Kopuz Zeytincilik Selçuk Ak

Salihli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesisimizde siyah, yeşil zeytin ve ızgara zeytin üretiyoruz. 3 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikamızda bölgenin en önemli zeytin üreticilerinin başında yer alıyoruz. Şems markasıyla satış yapıyoruz.

İhracat var ama Almanlar tuzlu istemiyor. Almanya'daki Türkler ürünlerimizi alıyor. Natürel zeytin asgari 8 ay kuyuda beklemek zorunda. Bu da oldukça maliyetli bir iş. Bu sene organik üretime de girmeyi planlıyoruz. Bizim ürünlerimiz kaliteli. Makro Center marketlerde ürünlerimiz satılıyor.

Salihli bölgesinde yeni yetişen fidanların da devreye girmesiyle 5 yıl içinde rekolte ciddi oranda artacaktır. Rekolte artışı yeni firmaları da bölgeye çekecektir.

Tarım Bakanlığı'nın raftaki ürünleri ve işletmeleri daha sık denetlemesi, uygun olmayan işletme ve ürünlere caydırıcı



cezalar verilmesi gerekir. Böyle olursa dürüst tüccar işini hakkıyla yapar.





## Zertum Zeytin

### Yunus Er

Zeytin sezonu her yıl umutla başlıyor. Bu sene tomurcuklar çok iyiydi. Mayıs'ta aşırı sıcaklar çiçeklerin zeytine dönmesini engelledi. Ardından dolu vurgunu oldu. Sonbaharda ise kuraklık var olan tane gelişimini olumsuz etkiledi. Sofralık zeytin açısından üst üste olumsuzluklar meydana geldi. Taneler yağlık olarak değerlendirilmeye elverdi.

Fiyatlar yüzde 50'ye yakın arttı. 9 TL olan baş fiyat 14 TL'ye çıktı. 4 kg zeytinden 1 kg yağ veren bahçeler, 5 kg'dan 1 kg verdi. Zeytinyağı maliyeti de en az yüzde 20 artmış oldu. Çiftçinin kullandığı girdiler dövize bağlı olduğu için yüzde 50'ye yakın maliyet artışı meydana geldi. Zeytin işletmeleri iki nedenle bu kaybı telafi edemiyor:

1- Siyah zeytinin tamamına yakını yurt içinde tüketiliyor. Yurt içinde GSMH ve kişi başına düşen milli gelir artmadı, azaldı. Milletçe yoksullaştık. Yoksullaşan bir millete, zeytin üreticisinin maliyetlerini yansıtmak mümkün olmuyor.

2- Organik zeytinde bu sorunlar daha katmerli oluyor. Çünkü Ankara organik tarım desteklerini 2 yılla sınırlandırdı. Hem de küçülttü. Dönüm başına 80-90 kuruş destek veriyordu. Bunu yarıya indirdi. Sınırlı bir coğrafyada binbir çile ile yapılan organik tarımın dertleri saymakla bitmez. Katlandı.

Yeşil ve siyah zeytinde toplam 600 ton kapasitemiz var. Makrocenter marketlerde ve zincir marketlerin hepsinde satışımız var. Daha çok gurme olarak nitelendirilen mağazalar zincirine ürünlerimizi veriyoruz.

## Kroisos Zeytincilik

### Hikmet Bacak

Dombaylı'da biri 120, biri de 30 dönüm olan iki zeytinliğimiz var. 2002 yılından bu yana organik zeytin üretiyoruz. 2015 yılında kendi arazimiz üzerine son derece modern ve hijyenik bir zeytin ve zeytinyağı işleme- paketleme tesisi kurduk. Kroisos markası ile zeytin ve zeytinyağı üretimi yapıyoruz. İkisini bir arada yapan ender firmalardan biriyiz.

Tesisimizin yakınında ikinci bir yatırıma daha başladık. Burada salamura zeytin deposu kuruyoruz. Yakında faaliyete geçirmeyi planlıyoruz.

Bu yıl zeytin iyiydi. Sulama yapanların ürünlerinde yağ oranları yüksek oldu. Bölgemizde zeytin ağaçlarının ancak yüzde 20'si sulanıyor. Bu konuda üreticiyi bilinçlendirmek gerekiyor.

Kapasitemiz siyah zeytinde 60-70 ton ve yeşil zeytinde 15-20 ton civarında. Zeytinyağını toptancılar 23 TL'den alıyor. Çiçekyağı 15-16 TL'den satılıyor. Birbirine yaklaştı. Oysaki geçtiğimiz yıllarda iki yağ arasında 2-3 kat fark olurdu. Tariş



ortaklarından 28 TL'den alım yapıyor. Bizim de birlik veya kooperatifimiz olsa, ürünümüz değerinden satılır. Bunun için lobi çalışmaları yapılmalı.

Organik desteğinin kaldırılması bizi sıkıntıya soktu. Bunu yeniden verilmesi gerekir. Organik üretime önem verilse, bu alanda yurt dışında satış sıkıntısı olmuyor.



## Taytan Zeytinyağı

### İsmail Adamcıl

Zeytin sezonu 15 Ekim'de başlayıp Ocak ayı sonuna kadar devam eder. Taytan ile Adala arasında, mandradan uyarladığımız tesisimizde 5 yıldır zeytinyağı sıkımı yapıyoruz. Günlük 70 ton zeytinyağı işleme kapasitemiz bulunuyor. Kontinü sistem olarak adlandırılan bir sistemle zeytin sıkımı yapıyoruz. Bu yıl kuraklıktan ve çiçeklerin dökmesinden kaynaklı bazı bölgelerde rekolte azlığı yaşandı. Ama bizim bölgemizi çok etkilemedi. Yağmurlar yağmayınca, sofralık zeytin çok olmadı. Zeytinin yüzde 85'i yağlık olarak değerlendirildi.

175 dönüm zeytinliğimiz var. Bölgede yağ işleyen büyük firmalar olmaması nedeniyle, zeytinler aracılara gidiyor. Onlar da kar koyarak Bursa, Balıkesir, Aydın ve Muğla gibi yerlere sattıkları için, fiyat yükseliyor.

Son 15-20 yılda Salihli'de zeytincilik çok gelişti. Ama üreticinin istediği işleme tesisleri yetersiz. Salihli'de Marmarabirlik benzeri büyük alıcılar yok.

Şu an sadece zeytinyağına yöneldik. İki sene zeytin yapmayı da denedik ama fire çok olduğu için bundan vazgeçtik. 7 ay doğal fermantasyon süresi var zeytinde. Herkes aynı



anda piyasaya çıkınca, fiyatlar düşüyor. Bu yüzden birlik veya kooperatif kurulması şart. Böyle bir oluşum çiftçi açısından da son derece yararlı olur. Ayrıca depo da olması gerekiyor.

Zeytin, insan sağlığı açısından çok faydalı bir bitki. Anne sütünden sonra en yararlı sıvı zeytinyağı. Bu sene zeytinyağı fiyatı toptanda 23 TL, perakendede 25 TL civarında seyrediyor. Yörede zeytinin yüzde 95'i Tirilye cinsi.

## Durasıllı Tarım

### Serkan Suiçmez

2016 yılında Durasıllı'daki tesisimizi kurduk. Kontinü sistemle zeytinyağı üretiyoruz. Komili ve Kristal markalarının tedarikçisiyiz. Bu sene zeytin çoktu ama yağ verimi düşük oldu. Kalite ise çok iyiydi. 5.2 kg zeytinden 1 kg zeytinyağı elde edildi. Geçen sene ortalama 4,4 kg'dı. Bu sene 0.3 ile 0.4 asit yağ elde ettik.

Fiyatlar İspanya borsasına bağlı. 20 TL'den 24 TL'ye çıktı. Daha da artacaktır.

Salihli'de zeytincilik çok gelişti. Bu gidişle 10 yıl sonra Akhisar'ın önüne geçeceğine inanıyorum. Zeytin de üretiyoruz. Kendimiz paketleyeceğiz. İhracat da hedefliyoruz. 350 tonluk zeytin kuyusu ve bunların paketleneyeceği bir tesis kurmayı planlıyoruz.

Bölgede zeytin varlığı ile birlikte işleyen tesisler de artıyor.



Son 5 yılda 5 yeni fabrika açıldı. Birlik kurulursa, Salihli'nin zeytinde bir merkez haline geleceğine inanıyorum.

## Lava Tarım

### Gürbüz Yardımcı

Sofralık ve yağlık zeytin üretimi, zeytin fidanı yetiştiriciliği ve solucan gübresi üretimi yapıyoruz. Zeytin bahçelerimiz Delibaşlı Mahallesi'ne bağlıdır. Demirköprü Barajı'nın Savaklar tarafında 2 bin 850 dekarlık bir alanda. Yaşları 6 ile 15 arasında toplam 69 bin zeytin ağacımız var. 32 bin 500 ağaç damla sulama sistemiyle sulanıyor.

Bu yıl beklediğimiz rekolte 600 ton civarındayken, 450 tonda kaldı. Yüzde 25 oranındaki kayıp kuraklık ve çiçek tutumu dönemindeki 40 derecelere varan ısının etkisi olduğunu düşünüyoruz. Buna rağmen önceki yıllara göre bir verim artışı meydana geldi. İki sene önce dondan zarar gördük bu sene de kuraklık vurdu.

Ürünü Marmarabirlik'e veriyoruz. Ürünün bir kısmını da yeşil olarak saktırdık. Oldukça kaliteli, 0.2 asit çok kaliteli zeytinyağı elde ettik. Zeytini sofralık olarak değerlendirmek



için önümüzdeki dönemde kuyu yapmayı planlıyoruz. Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nde Babek olarak 2. Eapta yer aldık. Burada salamura ve paketleme tesisi kuracağız.

## Green Amour Zeytin

### Yurdakul Özdoğan

Poyrazdamları'nda 400 dönümlük bir zeytin bahçesi satın alarak bu alana 2020 yılında girdik. İlk sezon hasatımızı yaptık. Köye yakın olmamızın avantajlarını yaşıyoruz. 11 bin 500 adet ağaç var. Yakınında 53 dönümlük boş bir arazimiz var. Buraya 3 bin 500 zeytin fidanı daha dikeceğiz. Verim bu sene olağanüstü iyiydi. 400 dönümden, bu sene 140 ton zeytin topladık. Bu işe çabuk adapte olduk. Toplama 40 gün sürdü. Oldukça meşakkatli bir iş. Hastalık yoktu. Önümüzdeki sene organik üretime geçeceğiz.

Profesyonel insanlarla çalışıyoruz. Tanınmış bir tadımcıyla çalışıyoruz. Adala'daki Bayoliv'de sıkım yaptırarak ve sıkım esnasında çok titiz çalıştık. Her şeyi temizletip o şekilde sıkıma geçtik. Çok kaliteli bir yağ elde ettik. Markamızı oluşturduk. Green Amour markasını oluşturduk. Çok şık ambalajlara dolum yaptırarak. Ocak ayından itibaren internette, sanal marketlerden satışa başladık. Başlar başlamaz Trendyol'dan "başarılı satıcı" notuna değer görüldük. Eş- dost, yakın çevremizden de çok



talep alıyoruz.

Ağaçlarımız Gemlik tipi ve 7-8 yaşında. Ağaç başına 12 ile 14 kg arasında verim aldık. Zeytin yaprağını da değerlendirmeyi düşünüyoruz.



## Akuygur Zeytinyağı

### Ragıp Akuygur

Bu sene verim iyi ama yağ oranı düşük. Bu da kuraklıktan kaynaklanıyor. Geçen sene 3.5 kg'dan 1 kg zeytinyağı elde ederken, bu sene 5 kg'dan 1 kg elde edilebildi. Perakendede fiyatlar 25 TL civarında. Pazarlama sıkıntısı yaşamıyoruz. İstanbul'da şubemiz var. Orada satış iyi gidiyor. Ayrıca yerelde de Girginler markette yağımızı satışa sunuyoruz.



## GEMA Vakfı

### Şener Kilimciğödelioğlu

Çapaklı'da 32 dönümde zeytinliğimiz var. 20 yaşında zeytin ağaçları. Zeytinde masraf çok olduğu için bu işi yapan çok kalmadı. Budaması, toplaması, büyük bir masraf. Bu alanda devletin teşvik vermesi şart. Bu yıl topladığımız zeytinleri toptan olarak sattık. Zeytinlerin bir kısmından da zeytinyağı elde ettik. Bunların satışını internette yapıyoruz. GEMA'nın belli başlı müşterileri var. Onlara satış yapıyoruz.

GEMA olarak yerel tohum konusunda odaklandık. Bu alanda Türkiye'de bir numarayız. Tohum depomuz var.



## Acar Tarım

### Yahya Acar

2015 yılından bu yana zeytin ve zeytinyağı üretimi yapıyoruz. Zertin markamızla sızma ve natürel zeytinyağı üretimimiz var. Bu yıl bizim bölgemiz zeytinde iyi bir sezon geçirdi. Verim düşük ama kalite iyiydi. Fiyatlar da düşük kaldı. Çiçekyağı ile neredeyse aynı seviyeye geldi fiyatlar. Ham yağ fiyatı 20 ile 22 TL arasında. Pandemi nedeniyle hac olmadığı için esas pazarımız olan Suudi Arabistan'a ihracat yapamadık. Onun yerine Almanya'ya satış yaptık.

Organik sertifikalı zeytinyağlarımızdan geçtiğimiz seneler 4 tank ihraç ederken bu sene 13 tank gönderdik. Bu pazarı büyötmek istiyoruz.



## Sardes Besi

### Ömer Altuntaş

Salihli'de iyi bir sezonu geride bıraktık. Hastalık fazla olmadı. Geçen yıl yağış daha iyiydi. Bu sene yağış olmayınca taneler küçük kaldı. Geçtiğimiz yıllar 150 gün sulama yapıyorduk. Bu sene 210 güne çıktı. Sulama masrafı da, hasat toplama maliyeti de arttı. Su olmayınca, meyvenin yağ randımanı da düşüyor. Normalde 4 kilogram zeytinden 1 litre yağ çıkması gerekirken, bu sene 4.5 kg- 5 kg'dan 1 litre yağ aldık.

Zeytin çiftçisinin eğitilmesi gerekiyor. Topladıkları zeytini 2-3 gün bekletip, öyle sıkım yaptırıyorlar. Oysaki toplanır toplanmaz sıkım yapılmalı. Aksi takdirde asit derecesi yükseliyor.

Mevlütü ve Torunlu tarafında 1600 dönümde 80 bin zeytin ağacımız var. Ayrıcalık, Gemlik ve Memecik cinsi ağaçlar. Biz çok özel bir yağ elde ediyoruz. İtalya'dan getirttiğimiz soğuk sıkım yapan makinemiz ile 26 derecede yağ elde ediyoruz.



Lezzetli bir yağ elde ediyoruz. Düet markasıyla internet üzerinden satış yapıyoruz.

Bu yıl 15 ton zeytinyağı ürettik. Bir kısım zeytini de toptan sattık. İhracat için girişimlerde bulunuyoruz.

## Kaleboynu Zeytincilik

### İsmail Güler

Bölgemizde üzüm üretimi birinci sırada geliyor. Zeytin son yıllarda ikinci sıraya yükseldi. Zeytin bizim esas işimiz değil. Esas işimiz fotoğrafçılık. Bu işi yapacak olanlar bir araya gelmeli. Bir kooperatif veya birlik kurulmalı. Bu işi gerçekten yapacak olanlar burada yer almalı.

200 dönüm zeytinliğimiz var. Bunun 100 dönümü yeşil zeytin. Doğal sızma zeytinyağı yaptırıyoruz ve yurtiçinde satıyoruz. Sofralık zeytin yapmıyoruz ama ileride bir kooperatif kurulursa bu alana da girmeyi düşünebiliriz. Salihli'de en güzel zeytin Tekelioğlu ve Dombaylı taraflarında yetişiyor. Bu sene iklimdeki dalgalanmalar yüzünden zeytin strese girdi ve taneler yeterince gelişemedi.





GREEN  AMOUR

Yeşili Doğadan, Lezzeti Aşıktan



Sofralarınızı Green Amour ile  
taçlandırın

İlk alışverişinize özel %15 indirim

İndirim Kodu: greenamour15

Whatsapp Sipariş :+90 544 392 84 91

Online Sipariş : [greenamour.com](http://greenamour.com)

# Salihlili zeytinciler, güçlerini birleştirmek istiyor

**Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'nın bir araya getirdiği zeytin ve zeytinyağı üreticileri, kalitesi ile rağbet gören Salihli zeytinini marka haline getirmek için, birlik veya kooperatif çatısı altında daha güçlü bir şekilde örgütlenme isteğini dile getirdi.**

Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'nın belli periyotlarda düzenlediği sektörel analizlerden sonuncusu zeytin ve zeytinyağı üretimi yapan üyelere yönelik olarak gerçekleştirildi. Demirköprü Barajı'nın yakınındaki Delibaşlı Mahallesi'nde büyük ölçekli zeytin bahçeleri bulunan Lava Tarım'ın ortağı Gürbüz Yardımcı ve eşi Lale Yardımcı'nın ev sahipliği yaptığı toplantıya, Salihli TSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, Salihli Ziraat Odası Başkanı Cem

Yalvaç, İlçe Tarım Müdürlüğü yetkilisi Murat Yasak, TSO Başkan Yardımcıları Günay Topkaya ve Taner Kalay ile TSO üyesi zeytin ve zeytinyağı üreticileri katıldı.

Salihli TSO Başkanı Yüksel, ilçe ekonomisinin lider konumundaki ürünü olan üzümünden sonra ikinci sırada zeytinin geldiğini belirterek, zeytini değerlendirmek için ardi ardına yeni işletmeler açıldığını belirtti. Yüksel, Salihli'de zeytin varlığı konusunda şu bilgileri verdi:

“Son yıllarda İstanbul'dan ve diğer illerden yatırımcılar gelerek Salihli'de büyük ölçekli zeytinlikler kuruyor. Ovada olduğu kadar yüksek rakımlı Delibaşlı, Poyraz gibi yerlerde de daha önce ekonomik değeri olmayan tepelere dikimler yapılıyor. Salihli'de zeytin varlığı 85 bin dekara ulaştı. Ağaç sayısı olarak söylemek gerekirse, 3 milyon 400

bin civarında zeytin ağacına ulaşmışız.

Salihli'nin zeytini, kalitesiyle aranan bir ürün haline geldi. Körfez bölgesinden, Akhisar'dan alıcılar gelip bizim yöremizin zeytinini alıyor. Çünkü çok kaliteli bir ürün elde ediliyor. Ağaçların genç olması da verimde ve kalitede belirleyici oluyor. Ayrıca geleneksel yöntemler yerine daha modern ve teknoloji ile desteklenmiş yöntemler kullanıldığı için ortaya çıkan ürün daha kaliteli oluyor.”

### Kalite çok yüksek

Toplantıya katılan zeytin üreticileri de Başkan Yüksel'in kalite konusundaki tespitine özellikle vurgu yaptı. “Kalite en iddialı olduğumuz konu” diyen Salihli TSO üyesi zeytin ve zeytinyağı üreticileri, bölgede üretilen zeytinleri işleyecek tesis olmadığı için, Salihli zeytininin tüccar vasıtasıyla başka bölgelere nakledildiğine dikkat çekerek, “Zeytinimizin katma







değerinden başkaları yararlanıyor.” görüşünde birleşti.

Zeytin üreticileri ve sanayicileri, Salihli TSO'nun düzenlediği ankette, katılımcıların da öneriler arasında ısrarla dile getirdiği “kooperatif veya birlik çatısı altında birleşmek ve zeytin borsası kurmak” konusunda daha önce başlatılmış olan girişimlerin bir sonuca ulaşması dileğinde bulundu.

### Kooperatif kurulmalı

Zeytinyağı üreticisi İsmail Adamcıl, “Biz kaliteli zeytinyağımızı 24 TL'den satamazken, Tariş, ortaklarından 28 TL'den yağ alıyor. Kooperatif çatısı altında toplanmamız şart. Tariş çatısı altında birleşirsek, ürünlerimizi daha iyi fiyattan değerlendirebiliriz” görüşünü dile getirdi.

Zeytinyağı işletmelerinin bölgede yetersiz olduğunu belirten zeytin ve zeytinyağı üreticisi Hikmet Bacak, “Daha fazla işletme açılırsa burası alıcılar için bir çekim merkezi haline gelir” görüşünü savundu.

Organik zeytin üreticisi Yunus Er ise pestisit kalıntısı olmayan ürün bulmakta zorluk çektiklerini dile getirerek, ilaçlamanın daha dikkatli yapılmasını istedi.

Organik zeytinyağı ihracatı da yapan Yahya Acar ise Salihli yağlarının çok kaliteli olduğunu gören yurt dışı alıcıların taleplerini artırmaya başladığını ifade etti.

Poyrazdamları'nda zeytinlik satın alarak geçtiğimiz yıl bu sektöre adım atan İstanbullu yatırımcı Yurdakul Özdoğan ise Tarsim'in dondan kaynaklanan zararları çok düşük oranda karşılamasının yanlışlığına vurgu yaptı.

Tarsim'in zararları karşılayamadığı görüşüne destek veren Gürbüz Yardımcı ise zeytinyağına bir hammadde olarak yaklaşmak gerektiğini, bunu işleyerek katma değeri daha yüksek olan kantaron yağı gibi benzer ürünler elde edilmesinin daha uygun olacağını ifade etti.

Katılımcılar, zeytinin önünün çok açık olduğu ve Salihli'nin bu alanda önümüzdeki yıllarda çok iyi yerlere geleceği görüşünde birleşti.

## Fidanlar büyüyecek, öğrenciler zeytin ve zeytinyağı yiyecek

Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'nın Kadın Girişimciler Kurulu örnek bir projeyi daha hayata geçirdi. Hayırseserlerin yaptığı bağışlarla 500 zeytin fidanı satın alınarak, yatılı bölge okulları ve bünyesinde anaokulu bulunan okullara hibe edildi. Gemlik (Trilye) cinsi zeytin fidanları, Salihli Anadolu Lisesi, Sosyal Bilimler Lisesi, Gazi İlkokulu, Bilim Sanat Merkezi, Misak-ı Milli İlkokulu, Alpaslan İlkokulu ve Adala Nergis Demet İlkokulu'na dağıtıldı.

Salihli TSO Kadın Girişimcileri'nin eğitim alanına yönelik



çalışmaları uzun yıllardır devam ediyor. Dokuz yıl önce başlatılan uygulamayla her yıl 15 kız öğrenciye burs veren kadın girişimciler, kaynak sağlamak amacıyla sık sık kermesler ve gelir getirici etkinlikler organize ediyor.

Bu yıl yapılan bağışların bir kısmını farklı bir şekilde değerlendirmeye karar verdiklerini belirten Salihli TSO Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Benay Oral, şu bilgileri verdi:

“Okullara ve öğrencilere yönelik çalışmalarımıza bu yıl farklı bir boyut kazandırdık. İstedik ki yaptığımız katkı uzun soluklu olsun ve sürdürülebilir. Yaşama örnek olsun. Bunun için hayırseserlerin yaptıkları bağışlarla zeytin fidanları satın aldık. Bu fidanlar ürün vermeye başlayınca, gerek zeytininden gerekse de yağından istifade edilebilmesi için, yatılı bölge okullarını ve bünyesinde anaokulu bulunan okulları tercih ettik.

500 zeytin fidanını 7 okulumuza dağıttık. Okul idarecileri ve personelin de yardımıyla bunlar toprakla buluştu. 3-4 yıl sonra fidanlar ürün vermeye başlayacak. Bu Salihli halkının gelecek nesillere güzel bir armağanı oldu.”

Salihli TSO Kadın Girişimcileri'nin dağıtımını organize ettiği zeytin fidanları Salihlili kadın girişimci Ayla Korkmaz'dan temin edildi. Bağışçıların isimleri fidanların üzerine etiketlenerek dağıtımları yapıldı.



# Zeytin kooperatifçiliğinde en iyi örnek: Gödense



Fotoğraflar: Mustafa Gündoğdu

***Gödense Tarımsal Kalkınma Kooperatifi, 180 üyesinin İzmir'in Kızıldağlar bölgesinde 400 rakımda yetiştirdiği organik zeytinleri, yarım yüzyıldır en iyi şekilde değerlendiriyor. Zeytinyağında beşinci markanın hazırlıklarını yapan kooperatif, pazarlama konusunda hiçbir sıkıntı yaşamıyor.***

İzmir'in Seferihisar ilçesine bağlı Gödense köyünde yetişen zeytinleri değerlendirmek üzere 1971 yılında bir araya gelen çiftçiler, 50 yıl önce zeytincilikte örnek bir modelin temelini attı. Başarılı yöneticilerin yönlendirmesiyle Gödense Tarımsal Kalkınma Kooperatifi şu anda zeytinden elde edilen çeşitli ürünlerin yanı sıra köyde yetişen pek çok ürünü aracısız

nihai tüketiciye ulaştırıyor.

Salihli'de zeytinle ilgili kooperatifleşme arayışlarının devam ettiği bu günlerde yol gösterici olması için söyleşi yaptığımız Gödense Kooperatifi Başkanı Özcan Kokulu'nun deneyimlerini ve önerilerini aşağıdaki satırlarda paylaşıyoruz:

***-Gödense Kooperatifi nasıl kuruldu? Temelde hareket noktası zeytin miydi?***

1970'lerde çevremizde kooperatifleşme hareketleri başladı. Bölgede zeytinle ilgili çok ciddi bir ihtiyaç vardı. Zeytin çabuk bozuluyordu. Depo imkanları yoktu. O dönemde Dünya'da da böyle bir kooperatifleşme furyası vardı. Gödense'de bir kooperatifin kurulmasına 1971'in ortalarında karar veriliyor. Kurulması ve tescil edilmesi Temmuz 1972'de oluyor. Köyün içinde iki tane çok kuvvetli zeytinyağı fabrikası bulunuyor.

Ekonomik olarak köyün üstünde baskıları var. Kooperatifin kurulması sırasında iki fabrikanın sahipleri de üye oluyor. Genel kurulda zeytinyağı kararı alınınca, onlar çekiliyor ve karşılıklı bir mücadele başlıyor.

***-Kendilerine güçlü bir rakip çıkacağı için mi istemiyorlar?***

Tabii ki, rekabet olacağı için istemiyorlar. Ama şu anda kooperatifin onların bile yaşam kalitelerine çok ciddi katkıları var. Bu fabrikalar hala üretime devam ediyor.

Gödense, Yarımada'da zeytinyağı açısından çok önemli bir nokta. Küçük bir yer, avuç içi kadar ama coğrafya açısından çok özel bir bölge. O kadar ki antik dönemden bu yana iki önemli ürünü var. 1 - zeytin, 2 - üzüm. Zaman zaman bunlar at kulağı gibi birbiriyle önem derecesinde birbiriyle yarışıyor.

***-Kooperatifin üye durumu nasıl?***



Başlangıçta 11 üye ile başlamıştık. Şu anda 180 ortağımız var.

**-Zeytinde, üretimde ve pazarlamada geldiğiniz nokta konusunda bilgi verir misiniz?**

Bir kere Yarımada'da bizim Kızıldağlar çok önemli bir bölge. Nelere sahip olduğunuzu bilerseniz ve bu bilinçle hareket ederseniz, katma değer yaratmanız daha kolaylaşıyor. Ama iki temel ürünümüz var. 1-Sofralık üzüm (Şimdi şaraplık üzüm de yaygınlaşıyor). 2-Zeytinyağı. Bu konuda ne yaptığımıza gelirsek; Ben 1993 yılında başkanlığa seçildim. Öncelikle kooperatif bir planlı çalışma modeline geçti. Teknolojiyi değiştirdik. Bununla bitmiyor. Her basamağı çıktığımızda bir şey öğreniyorsunuz. Bir eksikliği fark ediyorsunuz. 1970'li yılları düşünürseniz, Türkiye'de 3-4 tane zeytinyağı markası vardı. 2000'li yıllarda da zaten iki elin 10 parmağını geçmez bu alandaki marka sayısı.

Ben İspanya'daki tadım fuarına katıldığımda yüzlerce şarap markası, yüzlerce zeytinyağı markası gördüm. Şaşırdım. O zaman (1997-1998) biz Gödence markasıyla yeni yeni ambalaja geçmiştik. Şunu fark ettim. Bir ürünü ne kadar iyi üretirseniz üretin, onu iyi saklayamıyorsanız, yaptığınız işin kıymeti harbiyesi yok. Bir süre sonra zeytinde teknoloji sorunu ve depolama sorununu çözdük.

Yetmiyor, daha o kadar çok yapılacak iş var ki.. Şimdi çeşitleri ayırmaya başladık. Erkence, polifenol açısından çok kuvvetli. Bir ağaç 3 bin yıl yaşıyor. Ve siz bunun meyvesini karıştırıyorsunuz, mahvediyorsunuz. Uzun ve sağlıklı yaşamının sırları bu ağaçta. Zeytinyağı öyle bir meyve ki, hala daha birçok şeyi bilmiyoruz. Toprak yapısına göre de zeytinyağında farklı aromalar ortaya çıkabiliyor. Farklı aromalara göre, farklı kaplar kullanmak gerekiyor. İtalya'ya gittiğimde küçük küçük tanklar görmüştüm. Aradan 25 yıl geçti. Biz hala İtalya'nın en az 15 yıl gerisindeyiz. Bizim tanklarımız kocaman,

6'şar tonluk. Hepsini aynı yere basıyoruz. Hala daha zeytinyağında öğrenecek çok şeyimiz olduğunu düşünüyorum.

**-Organik üretim yapıyor mu?**

Bölgede zeytin sineği yaşayamadığı için, bizim ürünlerimizin tamamı organiktir. 25 yıldır Türkiye'nin en büyük organik projelerinden birisini yürütüyoruz. Diğer zeytinci yörelere göre 4-0 öndeyiz. Bölgede zeytin sineği yaşayamadığı için kimyasal gübreler kullanılmıyor. En önemlisi ilaçlama olmadığı için maliyetler diğer yerlere göre düşük oluyor.

**-Zeytinyağında markalaşma konusunda neler yaptınız?**

Dört markamız var. Beşincisi için hazırlık yapıyoruz. Efsane marka zeytinyağımız tamamen erkence ürünü. Polifenol olarak, sert ve aksi karakterli. Yakarlılığı çok yüksek. Gözünüzden yaş getirebilir.

Yarımada Güzeli, 2-3 çeşidin harmanlanmasıyla oluşuyor. Üçüncü markamız Gödence Organik, dördüncü de Gödence 74. Şimdi de beşinci markamız geliyor. Asit düzeyi 5'in üstünde olan yağları biz mecburen tüccara veriyoruz. Bu zeytinyağları rafine ediliyor. Bunlar bir sisteme bağlı olarak riviera yağları üretiliyor. Bunun altyapısı var. Önümüzdeki dönem 5 asit yağları da rafinaj yaptırmak suretiyle riviera markasını çıkaracağız.

**- Pazarlama konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz?**

Bizim şöyle bir şansımız oldu. Reklam için dev bütçeler ayırmadan, TV programlarıyla ulusal ve yerelde kendimizi iyi ifade ettik ve tanıtım yaptık. Bir kooperatif sempatisini topluma aşıladık. Tüketicinin belirli ölçüler içinde güvenini kazandık.

Bizde pazarlama konusunda abone sistemi var. Trabzon'da, Kayseri'de, Türkiye'nin dört bir köşesinde abone tüketicilerimiz var. Biz bu tüketicilerimizin mutfağı gibiyiz. Felsefe bu. Reçeli, tarhanası, zeytini, ortağımız ne üretiyorsa.. Son iki sene içinde gıda terörüne ilişkin olarak tüketiciler

kooperatifleşmeye başladı. Dolayısıyla bu kooperatiflerle çalışıyoruz. Üretimimizin şu anda yüzde 85'i markalı ve ambalajlı olarak gidiyor. Bunun içinde yüzde 30 civarında da nihai tüketiciye doğrudan kargo ile ulaşıyoruz.

İzmir'de Tire Süt Kooperatifi ile müşterek çalışıyoruz. Tire Süt mağazalar açtı. Beş kooperatif bir araya gelerek Tarım İl Müdürlüğü'nün önünde bir mağaza açtık. İstanbul'da Ankara'da kooperatiflerde satılıyor. Eskişehir Belediyesi bizimle çalışıyor. Mağaza açtı. İzmir'de Büyükşehir Belediyesi'nin aşevlerinin natürel zeytinyağı ihtiyacını biz karşılıyorduk. Şimdi İzmir Büyükşehir Belediyesi "Halkın Bakkalı" diye mağazalar açtı. Oralarda var. Satışla ilgili pazarlama ile ilgili bir sıkıntımız yok. Hatta müşteri seçme noktasındayız.

**- Organik üretim yaptığınız için ihracat kanalları da açıktır. Yurt dışına satışınız var mı?**

İhracat olayı bir devlet politikası. Gümrük Birliği anlaşması bizim açımızdan çok kötü bir anlaşma. Ambalajlı üründe gümrük vergisi yüksek, AB ülkelerinde





tüketim alışkanlığı bizden farklı. Onlar 5 litrelik yağ almıyorlar. En fazla 1-2 litrelik alıyorlar. Bu şekilde ambalajlı ürün satmaya kalktığınızda gümrük vergisi yüksek. Dökme yaptığınızda sıfır vergi. Sizi dökmeye yönlendiriyor. Çünkü onlar bizden dökme alıp, ambalajlıyor.

Biz Almanya Kooperatifler Federasyonu'na ihracat yaptık. Ama dünya piyasası belli, devamlı olmadı. Bizim maliyetlerimiz dünya piyasasına göre yüksek. Hem gümrük vergisi var. Hem de AB ülkeleri çiftçilerine kilogram başına 1.2 Euro destek veriyor. Bizde 80 kuruş destek devde kulak gibi kalıyor. 1 kg zeytinyağının maliyeti bizim bölgemizde 14 TL. Belki Akhisar, Salihli bölgesinde daha az olabilir. Alan olarak daha düzlük, mekanizasyon daha gelişmiş. Ama aradaki fark şu; Akhisar, Körfez, Aydın: bu bölgelerde, ilaçlama yapmadan ürün almanın imkanı yok. Bölgelerin birbirine karşı artıları eksileri var. Biz ilaçlama yapma ihtiyacı duymuyoruz. Salihli'deki ise organik üretmek istediğinde organik sertifikası masrafı ile karşı karşıya kalıyor. Bu da işi dengeliyor.

**-Yani bu şartlar altında, ürününüz ne kadar kaliteli olursa olsun, ihracat yapma imkanınız yok!**

İhracattan vaz geçtik. Neden vazgeçtik; Bizim İstanbul'a sattığımız ürünle Kayseri'ye sattığımız ürün arasında fiyat farkı var. Anadolu'ya yüzde 10 daha ucuz veriyoruz. Zeytinyağı tüketim alışkanlığı kazandırmak gibi

bir misyon üstlendik. Rize'nin Fındıklı ilçesinin Belediye Başkanı bizi aradı. Sizinle çalışmak istiyoruz dedi. Derecesiz mutlu oldum.

Kendi memleketime karşı böyle delicesine marazi bir sevgim var. Bütün yorgunluklarım bitiyor. Biz farkında değiliz belki ama olağanüstü bir ülkede ve olağanüstü bir bölgede yaşıyoruz.

Kooperatifimizde 5'er yıllık planlar yapıyoruz ve buna göre ilerliyoruz. 5. beş yıllık plandaki en önemli hedefimiz Anadolu'da tüketim alışkanlığını yaymak ve kendi insanımıza zeytinyağı tükettirmek.

**- Zeytin ve zeytinyağı konusunda karşılaştığınız başlıca sorunlar nelerdir?**

Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZK) ile kalite kavramlarını yerleştirme konusunu programlamıştık. Kalite kavramı sahada başlıyor, tüketicinin sofrasında son buluyor. Şu anda soğuk sıkım diye bir olay var. Bakıyorsun taş baskı, 70 derecelik ısı ortamında her şeyi karmakarışık, hava ile temaslı. Soğuk sıkım deniyor. Bir kavram kargaşası var. Tüketici aldatılıyor. Hala daha tüketiciyi koruma konusunda eksiklikler var. Aslına bakarsanız, Kooperatif olarak bu bizim işimize yarıyor. Güvenilirliğimiz sayesinde sirkülasyon oluyor. Ama doğru mu? Hala tüketici taşşış ile aldatılıyor ve bunun önüne geçilemiyor. Çok ciddi şekilde bu sürüyor. Bugün 20 liraya

zeytinyağı olur mu?

Biz 1- nakliyede yaşanan fermantasyon olayını; 2- işlemedeki bekleme; 3- işçilikteki sıkıntıyı, 4- depolama sıkıntılarını çözdük. Yani kalite kavramlarıyla ciddi mesafe aldık ama genel piyasa şartlarıyla mücadele etmek gerekiyor. Adam şarküteriye ithal peynir satıyor, zeytinyağını dökme veriyor. Çiftçinin kendi ürününü pazarda satmasına bir şey demiyoruz ama bu ürünün böyle yerlerde bu şekilde standart dışı satışı engellenmeli. Taşşış olayı hala devam ediyor. Bunlara verilen ceza da caydırıcı değil. Artı büyük firmalar yapıyor bunu. Onlara da ceza yok.

**- Salihli'de 85 bin dekada zeytin üretimi yapılıyor. Kaliteli ürün elde ediliyor. Bu sektörde faaliyet gösterenler bir kooperatif kurma niyetindedir. Bu konuda ne tür tavsiyeleriniz olur?**

Akhisar ve Salihli'deki gelişmeleri takdir ediyorum, alkışlıyorum. Akhisar, tütün bölgesi iken, hızlı bir dönüşle, zeytinde Türkiye'nin kalbi noktasına geldi. Salihli'de de çok iyi bir gelişme var. Bölgeler arasında farklılıklar, artılar, eksiler var.

Daha çok öğrenecek şeyimiz var, daha çok gidilecek yolumuz var. Hani tamam dediğimiz an baktığımızda hala çok eksik görünüyor. Salihli'deki zeytin ve zeytinyağı üreticilerine kooperatifleşme sürecinde her türlü yardıma hazırız. Gelip yaptıklarımızı yerinde görsünler.





Közlenmiş Biber ve  
Salamura Biber Çeşitleri

Bruschetta (Meze)

Güneşte  
Kurutulmuş Domates

 **sardes**  
Gıda • Tarım • Fide

**Akdeniz esintisini  
sofralarınızda hissedin...**

- Toptan ve perakende satış için
- Toplu yemek sanayi ve servisi için
- Gıda sanayi üretim tesisleri için

1996'dan beri



**SARDES GIDA SANAYİ LTD. ŞTİ.**

Organize Sanayi Bölgesi 45300, Salihli / Manisa

T. +90.236 742 52 25 F. +90 236 742 51 37

www.sardes.com.tr info@sardes.com.tr





# İstanbullu finansçı, Salihli’de zeytinci oldu

**Salihli’nin Poyrazdamları mevkiinde geçtiğimiz yıl 400 dönümlük bir zeytinlik satın alan İstanbullu çift Yurdakul ve Suhbel Özdoğan, hiç zaman kaybetmeden “Green Amour” markalı zeytinyağlarını internette tüketiciyle buluşturdu.**

Binlerce yıllık ömrüyle “ölümsüzlük ağacı” nitelemesini fazlasıyla hak eden zeytin, sağlık açısından yararları saymakla bitmeyen ürünleriyle tarıma yatırım yapmak isteyenlerin başlıca tercihleri arasında yerini aldı. Salihli’de bunun örneklerine son yıllarda sıkça rastlanıyor. Size burada böyle bir yatırımcı çifti tanıtmak istedik.

Yurdakul ve Suhbel Özdoğan, Salihli’ye bir yıl önce gelerek Poyrazdamları mevkiinde hazır yetişmiş bir zeytin bahçesi satın aldı. Çok kısa zamanda organize olup, profesyonel destek de alarak, zeytinleri en iyi şekilde değerlendiren Yurdakul Özdoğan’dan bir yıllık zeytin maceralarını dinledik:

**- Zeytinciliğe yatırım yapmaya nasıl**



**karar verdiniz? Geçmişinizde toprakla uğraşmışlığınız var mıdır?**

33 yıl bankacılık yaptıktan sonra geçen sene emekli oldum. Son 10 yıldır en büyük hayalim çalışma hayatını bıraktıktan sonra kendime ait bir bahçemin, toprağımın, ağaçlarımın olmasıydı. Özellikle Son 6-7 yıl çok aktif bir şekilde tarıma yatırım yapmak için birçok girişimde bulundum ama her seferinde bir şeyler tam olarak içime sinmediği için bir türlü ilerleyemedim.

Pandemi döneminde her şey o kadar hızlı gelişti ki; 1-2 ay içerisinde eşim ile şu an sahip olduğumuz bahçeyi satın aldık. Demek ki bizim için doğru zaman ve doğru yer burasıymış diye düşünüp kısa sürede çok hızlı yol almanın mutluluğunu yaşadık.

Zeytin ağacı binlerce yıl yaşayabilen; dayanaklılığı yüksek, kutsal bir ağaç olduğu için; zeytinyağı da talebi ve tüketimi gittikçe artan; sağlıklı üretildiğinde insanoğluna faydası saymakla bitmeyen şifalı bir ürün olduğu için zeytine yatırım yapmayı özellikle istedik.

Geçmişte toprakla profesyonelce uğraşmamış olsak da; bahçemizi satın alma sürecinde, bahçenin bakımında ve

zeytinyağımızı üretirken hep profesyonel ekiplerle çalışıp, en doğru şekilde ilerlemeye çalıştık. Şu an geldiğimiz noktaya, aldığımız sonuçlara baktığımda iyi ki de bu şekilde ilerlemişiz diyorum.

**- Ne kadar büyüklükte bir alanda zeytincilik yapıyorsunuz?**

Manisa Salihli Poyrazdamları mahallesinde yer alan 400 dönümlük bahçemizde 11 bin 500 ağacımız ile zeytincilik yapıyoruz. 2021’in ilk aylarında dikimi tamamlanan 3 bin 500 ağacımız ile toplamda 15 bin zeytin ağacına ulaşacağız.

**-Sadece zeytinyağı olarak mı ürünlerinizi değerlendirdiniz?**

Bu sene tüm konsantrasyonumuzu, enerjimizi ve motivasyonumuzu “sağlıklı, lezzetli, kaliteli bir zeytinyağı üretmeye” harcamak istediğimiz için farklı bir şey yapmak istemedik. Çok kolay gibi görünse de hakkını vererek iyi zeytinyağı üretmek istediğinizde, tüm süreç çok meşakkatli geçiyor ve takip gerektiriyor. Türkiye’nin en iyi zeytinyağı tadım uzmanlarından biri ile ürettiğimiz zeytinyağımızın analiz değerleri ve kullanan tüketicilerin geri bildirimlerinden çok memnunuz. Çıkan sonuç ile gurur duyuyoruz. Ürettiğimiz zeytinyağlarımızı bir marka ve değer de yaratarak tüketiciye en güvenilir şekilde



sunmak istediğimiz için Eşim Suhbel Özdoğan ile birlikte Green Amour markasını yarattık.

**- Sektöre yeni girmiş bir yatırımcı olarak, karşılaştığınız en büyük sorunlar nelerdir?**

Maalesef modern tarımın uygulanması konusunda ciddi eksiklikler olduğunu düşünüyorum. Biz doğaya saygılı, ekolojik dengeyi koruyarak üretim yapmayı hedefliyoruz, aynı zamanda teknolojiyi de etkin kullanıp, verimliliği arttırmak istiyoruz. Bu konuda ülke olarak gelişim göstermemiz gerektiğini düşünüyorum. Örneğin; yurtdışında hasatta kullanılan makineler çok gelişmiş ve çeşitli iken, keza hasarlı zeytinleri ayıklayan makineler bile sıkça kullanılıyor, Türkiye’de maalesef daha geleneksel yöntemler ile yüksek maliyet ve iş gücü ağırlıklı uygulanıyor.

**- Zeytinde bu yıl verim ve fiyat konusunda nasıl bir değerlendirme yaparsınız?**

Her şeyden önce zeytin stratejik bir ürün olmasına rağmen, regüle edilmiş bir piyasası yok. Bu nedenle üreticiler uzun bir süre fiyatlar konusunda büyük bir belirsizlik yaşıyor. 2020 yılı zeytin üretiminin yaklaşık yüzde 20 oranında düşük olacağı tahmin ediliyor. Corona virüs nedeniyle turizm ve diğer yiyecek sektörünün içinde bulunduğu durum ev dışı tüketimi önemli ölçüde olumsuz etkiliyor. Bitkisel diğer yağ fiyatlarının önemli ölçüde yükselmesine rağmen, zeytinyağı fiyatlarının maalesef maliyetleri bile karşılayacak düzeyde olmaması üzücü ve düşündürüçüdür.

Zeytinyağı sağlıklı bir meyvesuyudur. Bu meyve suyu en doğal haliyle ve sağlıklı ambalajında tüketicilere sunulmalıdır. Zeytinin tazeliği, meyvemsi kokusu, nefaseti hissedilmelidir. Maliyet düşürücü ve etik olmayan hiçbir karışım kaliteli bir zeytinyağında olmamalıdır.

**- Ürünlerinizi sadece internet üzerinden mi satıyorsunuz? Pazarlamayı nasıl yürütüyorsunuz?**

Hem kendi web sayfamızdan, hem de Türkiye’deki en büyük online



satış platformlarının tamamından (trendyol, hepsiburada, n11, Gittigidiyor) ürünlerimizi satıyoruz. Referans ve tavsiye ile alan çok sayıda müşterimiz var. Deneyip çok memnun kaldığı için kısa süre sonra ikinci, üçüncü siparişini veren müşterilerimiz en büyük pazarlama elçilerimizdir.

**- İleriye yönelik hedefleriniz ve projeleriniz konusunda bilgi verir misiniz?**

Tüm Dünyada zeytinyağı denince akla İspanya, İtalya, Yunanistan gibi ülkeler geliyor. Türkiye yaklaşık 190 milyon ağaç sayısı ile oldukça iyi bir üretici iken, maalesef markalaşmanın ve katma değerli ürün yaratmanın zayıf olmasından kaynaklı olarak Dünya’da zeytinyağında söz sahibi olup, pazarı belirleyen ülkelere birisi olamıyor.

Son zamanlarda birçok üreticimiz yurtdışındaki yarışmalarda çok başarılı sonuçlar alıp Türkiye’nin kaliteli

zeytinyağı üretiminde söz sahibi olan ülkeler arasına girmesi için emek veriyor. Biz de yarattığımız “Green Amour” markamız ile hem yurt içinde, hem yurtdışında ülkemizi başarı ile temsil edip; sektörün gelişmesine katkı sağlamak, doğal, lezzetli ve kaliteli ürünlerimizi tüketiciler ile buluşturmak istiyoruz.

**- Salihli’yi tercih etme sebebiniz nedir?**

Salihli iklimi ve toprak yapısı bakımından birçok tarım ürününün kolaylıkla yetiştirildiği çok bereketli bir arazi yapısına sahip. Zeytin ile birlikte, üzüm, kayısı, incir, ceviz, badem gibi çok sayıda meyve ve sebze çeşitliliğine ev sahipliği yapan, insanı çok yardımsever, yaşaması keyifli bir yer. İstanbul’a yakın olması da bizim için avantaj olduğu için özellikle tercih ettik.

Bu yatırımı yaparken bizlere destek olan tüm dostlarımıza ve kurumlara teşekkür ederiz.



# İngiltere’de kebaptan kazandı, Salihli’de zeytine yatırdı

**Karadenizli Gürbüz Yardımcı, Manchester’ın Bolton kentinde 28 yıl kebapçılık yaparak kazandığı parayı, ortaklarıyla birlikte Salihli’de 3 bin dönümlük zeytin bahçelerine yatırdı.**

Çocukluk ve gençlik yılları Karadeniz’in Akçakoca ilçesinde geçen Gürbüz Yardımcı, İngiltere’de çalıştığı yıllarda kazandığı parayla Salihli’de geniş çaplı bir zeytincilik yatırımı gerçekleştirdi. Demirköprü Barajı’na komşu olan topraklarda 120 dönümlü başlayan zeytin yatırımı, zamanla 3 bin dönüm büyüklüğe yaklaştı. İngiltere’de 28 yıl boyunca kaldıktan sonra, iki yılını İspanya’da geçiren Gürbüz Yardımcı, 2012 yılında Salihli’ye yerleşti.

Kebap’tan kazandığı paraları zeytine yatan Gürbüz Yardımcı’nın 5 ortaklı firmasının adı “Babek” de Kebab’ın tersten okunuşunu işaret ediyor. Demirköprü Barajı’nın güney yönünde



uçsuz bucaksız zeytinliklerin büyük hissedarı Gürbüz Yardımcı, yaşadıklarını ve geçirdiği aşamaları şöyle anlattı:

“İngiltere’de Manchester’ın Bolton kentinde 28 yıl boyunca çalıştım. Orada hazır pişmiş döner satışı yaptım.

Ortaklarımızdan biri olan Akçakoca’dan arkadaşım Yücel Çelik vasıtasıyla Salihli’den ilk planda 120 dönüm bir tarla ile yatırıma başladık. 80 dönüm daha ilave ettik ve yıllar içinde büyümeye başladık.

Buraya gelip Demirköprü Baraj





gölünü görünce çok cazip bulduk. 2 bin dönüm daha alarak göle kadar dayandık. Bu topraklarda en iyi zeytin üretileceğine karar verdik ve büyük bir zeytin plantasyonu oluşturduk. Binlerce yıl ayakta kalabilen, sulanmasa bile ürün verebilen bu verimli ağaç bizi cezbedi. Bu arada Türkiye'ye kesin dönüşten önce 2 yıl da İspanya'da kaldım. Orada zeytincilik konusunda daha detaylı araştırma yapma imkanı buldum.

### 69 bin adet zeytin ağacı

Salihli'nin Delibaşlı Mahallesi'nde 2 bin 850 dönümde Gemlik cinsi zeytin ağacımız var. 2005'te dikmeye başladık ve 2010 yılına kadar dikim devam etti. Demirköprü Barajı'nın savaklar tarafında 69 bin civarında zeytin ağacımız var. Yaşları 6 ile 15 arasında ve 32 bin 500 ağacımız damlama sulama sistemiyle sulanıyor. Bu yıl 600 ton ürün beklentimiz vardı ama kuraklık nedeniyle 450 ton ürün aldık. İki sene önce doludan zarar görmüştük, bu sene de kuraklık vurdu. Zeytinin büyük bölümünü Marmarabirlik'e veriyoruz. Ürünün bir kısmını da yeşilken sıktırdık. Bunu kendi markamızla ambalajlayıp satmayı planlıyoruz."

Gürbüz Yardımcı'nın zeytinin değerlendirilmesine yönelik farklı düşünceleri bulunuyor. En fazla önem verdiği konu ise zeytinyağını bir hammadde olarak ele alıp, kantaron yağı gibi katma değeri yüksek ürünler haline getirerek pazarlamak. Zeytini işlemek için kuyular yapmak, organik çiftlik kurarak bunu dünyaya pazarlamak gibi.. Yardımcı, sofralık zeytin üretimi ile ilgili planları konusunda ise şu bilgileri verdi:

"Lava Tarım ve Babek Tarım olmak üzere iki şirketimiz bulunuyor. Babek Tarım olarak Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nin 2. kısmında bir yer satın aldık. Fabrikamızı kısa zamanda kurup, yeni sezona hazır hale getirmek istiyoruz. Burada sofralık salamura zeytin üretip, paketleyeceğiz. Böylece kendi ürünümüzü kendimiz değerlendirmiş olacağız."

Zeytinin, üzümünden sonra Salihli'de ikinci ürün konumuna yükseldiğini belirten Yardımcı, zeytinciliğin gelişimi hakkındaki projeksiyonlarını da şöyle anlattı:

"Zeytin ve zeytinyağı bu bölgede üretim açısından önemli bir konuma gelecektir. Katma değer katacak sanayilerin oluşması ve markalaşmak, tarihte önemli bir konuma sahip



Salihli'nin ürettiği zeytin ve yağının Dünya pazarlarında boy göstermesine vesile olabilir.

Yöremizde üretilen zeytinlerin gene bölge içerisinde tescillenerek, bölgemizin zeytin üreticisi diye tanımlanması ve bilinmesini sağlanmalı. Önümüzdeki 5 yılda Salihli'nin zeytinde iddialı konuma geleceğine inanıyorum."

## Salihli'nin sevilen doktoru Corona Virüs kurbanı

Dünyayı etkisi altına alan Covid 19 salgın hastalığı, özveriyle hizmet veren sağlık çalışanlarını da aramızdan ayırıyor. Salihli'nin sevilen Gastroenteroloji Uzmanı 63 yaşındaki Dr. Cemal Yıldız, 50 gün boyunca hastanede süren tedavisinin ardından 8 Ocak'ta yaşam savaşını kaybetti.

15 yıl Salihli Devlet Hastanesi'nde görev yaptıktan sonra Medigüneş Hastanesi'ne geçen ve burada da 10 yıl boyunca hizmet veren Dr. Cemal Yıldız'ın naaşı İzmir'de defnedildi. Medigüneş Hastanesi'nin Başhekimisi Dr. Seçkin Meriçeli, hastane önünde düzenlenen anma töreninde Dr. Yıldız'ın Salihli'de görev yaptığı sürece çalışkanlığı, kibarlığı, babacanlığı ve mesleğine etik davranışı ve titizliği ile tüm hastaları ve meslektaşları tarafından çok sevilen bir hekim olduğunu söyledi. Hastanenin Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Bekir Yasa da "Bir hekimimizi değil, dostumuzu ve arkadaşımızı kaybettik. Çok iyi bir insandı, bundan sonra hep iyilikleriyle anılacak" dedi.

Gastroenteroloji Uzmanı Dr. Cemal Yıldız, 1958 Bulgaristan doğumluydu. İlkokul, ortaokul, lise ve tıp fakültesini Bulgaristan'da okudu. 1989 yılında Türkiye'ye göç etti. 1994 yılında İzmir Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde Dahiliye ihtisasını, 2003 yılında da Gastroenteroloji ihtisasını tamamladı. Mayıs 2004 yılından Haziran 2011 yılına kadar Salihli Devlet Hastanesi'nde, Haziran 2011 tarihinden itibaren de Özel Medigüneş Hastanesi'nde çalıştı. Dr. Yıldız evli ve 2 çocuk babasıydı.



# Bebek giyiminde Salihli'den bir marka: Mandalina Bebek

**Selma Yağcıköse, kendi çocukları için ihtiyaç duyduğu bebek giyiminden hareketle çok farklı bir kuldarda kendine bir çalışma alanı açtı. Salihli'deki butiğın yanı sıra internetten satışlara ağırlık veren Yağcıköse, birebir ilişkilerle müşteri portföyünü genişletti.**

Kadın girişimciliğı konusunda Salihli'den güzel bir örnek ortaya çıktı. Kaliteli bebek giyimi konusunda bir boşluk olduğunu fark eden üç çocuk annesi Selma Yağcıköse, 9 yıl çalıştığı bankadan istifa ederek, yeni bir iş alanı yaratmak için kolları sıvadı.

2019 yılında Cumhuriyet Mahallesi'nde "Mandalina Bebek" butiğini açan Yağcıköse, 0-2 yaş bebek giyiminde kaliteden ödün vermeden güzel ve farklı ürünlerle ihtiyaca cevap vermeyi hedefliyor. Yağcıköse, yeni bir iş kurmaya giden yolu şöyle anlattı:

"Mandalina Bebek markası, bebek modasından sağlık ve stilden muhteşem bir korelasyon elde edilebileceğı mottosundan doğdu. 2019 yılında kadın istihdamından güç alarak kurulmuş, örgü



ve dikiş gruplarınca sadece Mandalina Bebek için özel hazırlanan ürünlerden ve özenle seçilmiş bebek sağlığını ön planda tutan markalardan oluşuyor. Koleksiyonda kullanılan iplikler ve kumaşlar son derece titizlikle seçiliyor.

Mandalina Bebek Butik'in doğuş serüveni, modaıa olan ilğimin 3 çocuk annesi olmamla birlikte büyük bir merak ve zevke dönüşmesiyle başladı. Yatılı olarak okuduğum İzmir kız Lisesi ve sonrasında Gazi Üniversitesi İİBF benim yoluma ışık



oldu. 9 yıl çalıştığım bankadan ayrılıp, ihtiyaçlarımlın belirleyiciliğinde bebek modasına yöneldim."

Ürünleri kendi tasarlayan ve örgü konusunda deneyimli kadınlara modellerini uygulatan Yağcıköse, kısa zamanda satışlarda başarı grafiğini yakaladı. Dijitalleşmeye ayak uydurabilmesinin bunda etkili olduğunu belirten Yağcıköse, bu konuda şu bilgileri verdi:

"Pandemi döneminden 3 ay önce kurulan Mandalina Bebek, dijitale entegre olabildiğı ve zamanı alışveriş için çok kısıtlı olan annelere uygun iş modeli üzerinde kurulduğı için çok kısa sürede hedeflenen büyümeye ulaştı. Çıkan her



koleksiyona sahip olmak isteyen önemli büyüklükte bir kitle oluştu. Hedef kitlenin taleplerine cevap verebilmek başarıda belirleyici oldu. Alışverişte tercihi sadece ihtiyaç değil, zevk, sağlık ve ihtiyaç üçgeni oluşturuyor. Sosyal medya üzerinden ve belli günlerde de butikten satış yapıyoruz. El yapımı ürünler, işini aşkla yapan kadınlar tarafından sevgi ve titizlikle üretiliyor. Bu konuda uzmanlaşmış onlarca kadın bizim için dikiş dikip örgü örerek varoluşumuza katkıda bulunuyor. Ben de onlar için istihdam olanağı yarattım. Aile bütçelerine katkı sağlamak isteyen kadınlar kendi zamanlarını nitelikli hale getiriyor ve önemli bir katma değer yaratıyor."

Gelecek planları arasında ihracatın önemli bir yer tuttuğunu kaydeden Yağcıköse, "Türk pamuğı ile işlenmiş özel bebek kıyafetlerini, dünya bebek modasında söz sahibi yapma hedefim var. Şimdilik pandemi nedeniyle iç pazarda e-ticarette yaşanan pozitif hareketlilik belirleyici oluyor. Gümrük ve kargolama sorunlarının aşılmasından sonra dış pazara açılmak en önemli hedeflerimin başında geliyor" diyor.



# ESWL YÖNTEMİ İLE BÖBREK TAŞLARINA SON

Vücut dışından gönderilen **şok dalgalarının** taşa çarparak onu kırması esasına dayanır. Ameliyata gerek kalmadan taşların kum haline getirilerek **idrar** kanallarından kolaylıkla atılmasını sağlar.



0236 713 14 00



ozelsalihli Hastanesi



ÖZEL SALIHLI  
HASTANESİ

## Ofis kıyafetlerinin yerini rahat giyim aldı Hazır giyimin DNA'sı değişti

*Bir yıldır dünya genelinde etkisini sürdüren salgın hastalık nedeniyle pek çok kişi ofis yerine evden çalışmaya başlayınca, giyime yönelik taleplerde büyük ölçüde değişiklik meydana geldi. İş kıyafetlerinin yerini rahat ve spor giyim aldı. İnternet üzerinden satış yapanlar olumsuzluklardan daha az etkilenirken, organik giyim ürünlerine talep arttı.*

Pandemi, pek çok sektörü derinden etkiledi. İstihdamda, üretimde ve ihracatta pek çok sektörün önünde bulunan tekstil ve hazır giyim sektörü de geçtiğimiz Mart ayından itibaren uygulanan kısıtlamalar nedeniyle farklı oluşumlar içine girdi. Hızlı davrananlar ve imkanı olanlar değişen tüketici taleplerine ayak uydurabildi ve ürün yelpazelerini yeniden oluşturdu.

Özellikle gelinlik ve abiye konusunda “bir numara” olan ve geçtiğimiz yıllarda ihracatta bu alanda iyi bir ivme yakalayan Ege’li hazır giyimciler, düşük ve organizasyonların minimum düzeye inmesi nedeniyle sıkıntılı günler yaşıyor. IF Wedding Fashion fuarlarıyla



son yıllarda uluslararası alanda etkinliğini artırmış olan Ege’li hazır giyimcileri temsilen Ege Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Hayati Ertuğrul ile sektörün sorunlarını ve bu alanda yaşanan değişimi konuştuk:

*-Hazır giyim sektörünü pandemi öncesi ve sonrası olarak karşılaştırsak,*

*ciro, ürün dağılımı ve ihracat açısından nasıl bir tablo ortaya çıkar?*

Pandemi öncesinde 2020 yılı hazır giyim ihracatında yüzde 10 – 15 civarında artış beklentisi ve hedefi vardı. Türkiye genelinde hazır giyim ihracatı 2020 yılında yüzde 3 azalarak 17,1 milyar Dolar olarak gerçekleşti.



2020 yılı Mart ayı itibariyle pandeminin ülkemizde ve dünyada yoğun olarak hissedilmesi, dünya genelinde kapanmaların başlaması ile ihracatta sert bir düşüş yaşandı. Haziran ayında açılmaların başlaması ile ihracatta da artış ivmesi başladı. Fakat iç piyasadaki sıkıntılar halen devam ediyor.

Ürün dağılımı yönelimine bakacak olursak, evden çalışmanın artması ve bazı markalarda beyaz yakalı çalışanların evden çalışmasının kalıcı hale gelmesinin planlanması ile birlikte iş kıyafetlerinin yerini rahat giyim aldı.

Ev giyimi, aktif spor giyim diye adlandırılan ürünlerde ise hem yurt içinden, hem de yurt dışından önemli talep artışı yaşandı. Firmalar koleksiyonlarına bu yönde ağırlık vermeye başladı. Sürdürülebilirlik bilincinin yaygınlaşması ile birlikte ekolojik ve organik ürünlere olan talep fazlasıyla artmış durumda.

**-Sektördeki firmalarda bu dönemde küçülme meydana geldi mi?**

Bu konuda genelleme yapmak mümkün değil. Sektörümüzde geçen yılın Mart ayından itibaren kısa çalışmaya geçen firmalar oldu; üretimi içerden dışarıya, fasona taşıyan firmalar oldu; gelinlik, abiye ve damatlık sektöründe yaklaşık 6 ay kapalı kalan firmalar oldu. Bununla birlikte, çalıştığı ülkeye ve ürün grubuna göre işleri hiç durmayan ve artan firmalar da oldu. Örneğin bebek grubunda çalışan ihracatçılar, e-ticaret kanalı olanlar bu süreçte yoğun tempoda çalışmaya devam etti. Tüm belgelerini tamamlayarak medikal alanda üretime geçenler pandemi sürecinde üretime hızla devam etti.

**-İstihdam açısından bakacak olursak, çalışan sayısında azalma oldu mu ve kepenk kapatma yaşandı mı?**

Kısa çalışmaya geçen firmalarda ayrılan işçiler oldu ne yazık ki.. Siparişler durma noktasına geldiğinde kısa çalışmaya geçildi. Ardından siparişler hareketlendiğinde ise fason üretim ile devam edenler oldu. Bununla birlikte

kadrosuna ilave iş gücü yapan firmalar da oldu.

Kapanan firmalar oldu mutlaka ya da farklı sektörlere yönelenler oldu ama krediler ile ayakta durmaya çalışanlar da var. Net sayısını vermek şu an için çok zor. Kredilerin geri ödemeleri başladı. Fakat piyasalar açılmadığı için firmaların kredi ödemelerini gerçekleştirecek gücü yok.

**-Bu dönemde hazır giyim sektöründeki ürün deseninde bir değişiklik meydana geldi mi?**

Bu dönemde hammadde konusu da önemli bir sorun. Kumaş ithalatı olmadı. İplik fiyatlarında önemli artışlar yaşandı. Yurt dışında sektörün gelecek trendlerini belirleyen önemli kumaş fuarları gerçekleşmedi. Bazı önemli markalar stoklarındaki önemli miktarda kumaşları tüketme kararı aldı. Birçok firma da geçmiş dönemin kumaşları ile yeni tasarımlar oluşturma yoluna gitti.

Fakat piyasalar normale döndüğünde taleplerin artacağına inanıyoruz.

**-Satış konusunda internetten yararlanma sektörünüzde ne orandadır? İnternette satışlarda ne kadarlık bir artış meydana geldi? Bu mecra, durgunluğa bir çare oldu mu?**

Ülkemizde ticarete e- ticaretin payı 2018 yılında yüzde 5 iken, 2020 yılında yüzde 10'a çıktı. 2023 yılında ise yüzde 25 pay alması öngörülüyor. Hali hazırda internet üzerinden satış yapmakta olan şirketler ve markalar çok büyük avantaj yakaladılar. Çeşitli internet satış portalları hayatımızda daha çok yer almaya başladı. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de tüketici alışkanlıkları çok hızlı değişim gösterdi. Firmalar bu hızlı değişime ayak uydurmak zorunda.

**-Ege Giyim Sanayicileri Derneği olarak üyelerinize yönelik sıkıntıları aşma konusunda çalışmalar ve girişimler yapıldı mı?**

Ege Giyim Sanayicileri Derneği, pandemi sonrasında değişen dünyayı algılamak ve dijital süreçlere adapte



olmak için çalışmalarını dijital ortamda sürdürdü.

Koronavirüs nedeniyle etkinliklerin sanal ortama taşındığı bu süreçte, sanal ticaret heyetleri, sanal ortamda gerçekleştirilecek ticari faaliyetler ve fuarlar yeni fırsatlar doğuruyor. Gelecek bu yönde şekilleniyor, firmaların alt yapılarını hazırlamaları gereken dijitalleşme ve sürdürülebilirlik gibi konularda hizmet veren üyelerimizin görüşlerini almak için sohbet toplantıları düzenledik. Çevrim içi olarak gerçekleştirmeye devam ettiğimiz toplantılar üyelerimizden yoğun ilgi





görüyor.

**-Düğün ve nişan gibi organizasyonların yapılamaması sizin sektörü nasıl etkiledi?**

Kentimizde en çok etkilenen sektör gelinlik ve abiye sektörü oldu. İzmir’de doğal bir kümelenme olan sektör, düğünlerin, mezuniyet törenlerinin gerçekleşmemesi nedeniyle çok ciddi yara aldı. Dünya genelinde talepler de durduğu için hem ihracat, hem de iç piyasada talepler kesildi. En çok kapanmalar bu sektörde yaşandı.

Birçok firma Mart ayından beri kapalı. Firmaların 2020 Fuarı’nda yurt dışına gönderdikleri siparişlerinin henüz açılmamış şekilde kolilerde beklediğini biliyoruz. Bugünlerde Anadolu’dan az da olsa İzmir’e gelen müşteri oluyor; fakat yasaklar devam ettiği için siparişler çok kısıtlı miktarda.

Sektör hayatını devam ettirmekte zorlanıyor. Sektörümüz için en önemli ticari faaliyetler arasında yer alan fuarlar da ulusal ve uluslararası platformlarda iptal edildi ya da ertelendi. IF Wedding Fashion fuarımızın 30 Mart – 2 Nisan tarihleri arasında hibrit olarak gerçekleştirilmesi planlanıyor. Sektör temsilcileri umutla fuarı bekliyor.

**-Pandemi sürecinin dezavantajlarının yanı sıra avantajları da oldu mu?**

Avantaj olarak nitelendirebildiğimiz konu dijital uyum sağlama sürecinin olağan seyrinden daha hızlı ilerlemesidir. Dijitalleşme, sektörleri geleceğe taşıyacak önemli bir konudur. Bu sürece hızlı uyum sağlayanlar kazançlı olacaktır.

Ayrıca İzmir’de doğal kümelenme olan organik hazır giyim üretimi de bu süreçte hareketlendi. Sürdürülebilirlik konusunun gündeme gelmesi ve Avrupa Yeşil Mutabakatı sürecinin Avrupa’daki markalar tarafından hızla benimsenmesi nedeniyle üyelerimize Avrupa markalarından organik giyim ve organik ambalaj talepleri arttı.



**-Devletin verdiği desteklerden sektör temsilcilerinizin ne kadarı yararlandı ve bunlar yeterli oldu mu?**

Üyelerimiz kısa çalışma ödeneğinden yararlandı. KGF kredilerinden yararlananlar oldu fakat tamamen kapalı olan sektörler geri ödemeler başladığında çok zorlandı.

Destekler yeterliydi demek çok doğru olmaz. Özellikle KOBİ niteliğindeki firmalar bu süreçte çok zarar gördü. İmalatçı ve ihracatçı olan firmalar mevcudu koruyarak devam etmeye çalışıyor. İç piyasada sıkıntı çok büyük. AVM’lerin

kapanması da piyasayı olumsuz etkiledi. AVM’lerde kiracı olan üyelerimizde sıkıntı hala devam ediyor.

**-Önümüzdeki döneme ilişkin öngörüleriniz ve beklentileriniz nelerdir?**

Yeni yılın ilk yarısı iç piyasa ve ihracat için durgun geçecek gibi görünüyor. Dünya genelinde yasakların yumuşaması, seyahatlerin artması, aşının yaygınlaşması ile doğru orantılı. Yılın ikinci yarısında mutlaka ihracatta artış yaşanacaktır.

Tekstil ve hazır giyim sektörlerinde “sürdürülebilirlik” uzun zamandan beri gündemde. Küresel olarak tüm dünyayı etkileyen pandemi, birçok sektörün de gündemi haline geldi. Önümüzdeki dönem markaların sürdürülebilir koleksiyonlarının arttığı bir dönem olacaktır. Ülkemiz de bu taleplere yanıt vermek için uzun zamandan beri hazır. Kalitemiz ve Avrupa’ya yakınlığımız, lojistik avantajlarımız, ülkemiz ve kentimiz açısından büyük avantaj sağlıyor.

Türkiye genelinde hazır giyim ihracatı 2020 yılında yüzde 3 azalarak 17,1 milyar Dolar olarak gerçekleşti. 2021 yılında bu rakamı koruyarak ikinci yarıyılıda öngörülen taleplerdeki artış ile ihracat rakamlarında 19 milyarlar Dolara yaklaşmayı hedefliyoruz.







# caner petrol

PETROL Ür. Gıda Mad. ve Tur.İşl.San. ve Tic.Ltd.Şti.

*Geçmişten Geleceğe Güvence*

**PETROL OFİSİ MARKASI ALTINDA EN UYGUN FİYATLARLA HALKIMIZA HİZMET İÇİN VARIZ.**

Türkiye'nin Enerjisi  
caner petrol

- Şirketimiz, 1975 yılında Caner Petrol LTD. ŞTİ. adı altında tüp gaz bayiliği olarak faaliyete geçirilmiş olup günümüzde Ege bölgesi ağırlıklı olmak üzere tüm Türkiye'ye toptan ve perakende akaryakıt hizmeti sunmaktadır.

> **5** Adet Akaryakıt İstasyonu

> **12** Araçlık Taşıma Filosu

> **1995** Yılından bu yana akaryakıt sektöründe faaliyet göstermektedir.



☎ **0533 810 15 45**

Barış Mah. İzmir Ankara Yolu Cad. No: 169 Salihli/MANİSA

[www.canerpetrol.com.tr](http://www.canerpetrol.com.tr)



# Salihli OSB Müdürlüğü yeni hizmet binasına taşındı



***Birinci kısımda 45 fabrika ile yüzde 100 doluluğa ulaşan Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nde ikinci kısımdaki arsaların yüzde 90'ı tahsis edildi. OSB Müdürlüğü, bölgenin girişinde inşa edilen İdari Bina'da hizmet vermeye başladı.***

Salihli Organize Sanayi Bölgesi, bir buçuk yıl önce yapımına başlanan idari binanın tamamlanması üzerine yeni binada hizmet vermeye başladı. Kurulduğu 2000'li yılların başından itibaren Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'nın giriş katındaki bölümde faaliyet gösteren Salihli OSB'nin idari birimi, yapımı tamamlanan OSB'nin girişindeki modern hizmet binasına taşındı.

İdari ofislerin yanı sıra toplantı odası, 256 koltuklu konferans salonu, fuaye salonu, kafeterya, restoran gibi bölümlerin yer aldığı idari bina 2 bin metrekare taban üzerinde toplam 4 bin 250 metrekarelik alan kaplıyor. Kompleksin içinde ayrıca daha sonra hizmete başlayacak olan 12

odali otel, restoran ve kreş bölümleri de bulunuyor.

2019 yılının son çeyreğinde temeli atılan OSB hizmet binasının bir buçuk yılda tamamlandığını ve geçtiğimiz Şubat ayında Salihli TSO'daki geçici hizmet biriminden yeni yerlerine taşındıklarını belirten Salihli OSB Müdürü Çağrı Duygu, hizmet binası ve OSB'deki fabrikaların durumu hakkında şu bilgileri verdi:

“Organize Sanayi Bölge Müdürlüğümüz 13'ü idari kısımda

görevli personel, 7'si atıksu arıtma tesisi personeli, 7'si güvenlik ve 4'ü de saha elemanı olmak üzere toplam 31 kişiyle hizmet veriyor. Birinci ve ikinci kısımda toplam 2 bin 540 dönümlük bir alanı kapsıyor. Birinci kısımda ağırlıklı olarak gıda sanayiine yönelik tesisler yer alıyor ve burada yüzde 100 dolulukla faaliyet gösteriliyor. İkinci kısımda ise arsa tahsislerinin yüzde 90'ı tamamlandı. İkinci kısımda en büyük alanı Norm Holding'in parselleri kaplıyor. Toplam 270 dönüm Norm'a tahsis edildi. İkinci





sırada 215 dönüm ile zirai ilaç üreticisi Agrobrest bulunuyor. Norm ve Agrobrest'in inşaatları devam ediyor. Vergo Enerji 60 dönüm, Kösemed ise 21 dönüm yer aldı.

İkinci kısımda gıdaya toplam 200 dönüm alan ayrıldı. Gıda dışı alan ise 700 dönüm. Mesela Öküzgözü Şarapçılık'a buradan arsa tahsisi yapıldı. İkinci kısımda ilk faaliyete geçen ise, birinci kısımda da yeri bulunan unlu kaplama malzemeleri üreticisi Darmstadt Gıda oldu.”

İkinci kısımda gıda dışı ağırlıkta

Gediz Ovası'nın bereketli toprakları üzerinde yer alan Salihli'de yetişen envai çeşit meyve ve sebze işleme üzere birinci bölümde gıda sanayine yönelik fabrikalara ağırlık verilirken, ikinci kısımda sürekli istihdama katkı sağlamak ve denge oluşturmak amacıyla gıda dışı sanayi tesislerine ağırlık verildi. İkinci kısımda arsa tahsisi yapılan Tayra Tekstil ve CPR Tekstil'in de faaliyete geçmesiyle



yaz aylarında sezonluk gıda işlerinin artmasıyla istihdam kapasitesi 4 bin kişiye kadar ulaşıyor. İkinci bölgenin tam kapasite ile devreye girmesiyle birlikte 1-2 yıl içinde istihdam kapasitesinin 10

bine dayanması bekleniyor.

Organize Sanayi Bölgesi'nde gıda ve gıda yan sanayi alanında faaliyet gösteren firmalarda konserve, dondurulmuş gıda, kemik suyu, süt ve süt ürünleri, evcil hayvan yemleri, zeytin ve zeytinyağı, kuru domates, biber ve patlıcan, turşu, tahin helva ve unlu kaplama malzemeleri imalatı yapılıyor. Gıda dışında faaliyet gösteren fabrikalar ise bağlantı elemanları (vida, civata, somun), plastik ve ambalaj, hafif yapı elemanları ve ortopedik gereçler imal ediyor.

İkinci kısımda arsa tahsisinde yüzde 90 oranına ulaşılması ve yeni yatırım alanları için firmalardan taleplerin gelmeye devam etmesi üzerine 3. Kısım OSB için girişimler başlatıldı.



üretim konusunda çeşitlilik de artacak.

İzmir Limanı'na ve Adnan Menderes Havaalanı'na yakın olması, Antalya-İstanbul ve İzmir-Ankara yollarının kesiştiği kavşak noktasında bulunması Salihli OSB'nin cazibesini artırırken, doğalgaz bağlantısı konusunda da son çalışmaların yapılması bölgeye yatırım yapmak isteyenlerin kararlarını olumlu yönde etkiliyor.

İşsizliğin yüksek oranlara ulaştığı bir ortamda istihdamı artırmaya yönelik iyi bir alternatif yaratan Salihli OSB'de



# Sanayiciler, meslek okuluna el uzattı



Sanayicilerin son yıllarda giderek artan kalifiye eleman ihtiyacına Salihli’de cevap veren okulların başında eski adı Endüstri Meslek Lisesi olan İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi geliyor. Proje okulu seçilmesi ve Protokol Yürütme Kurulu’na Salihli Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) ile Salihli Ticaret Borsası’nın temsilcilerinin dahil edilmesi, bu okulun kaderini değiştirdi. Toplam değeri 1 milyon TL olan iki projesi Zafer Kalkınma Ajansı tarafından kabul edilen İMKB Anadolu Lisesi’nde laboratuvarlar ve atölyeler modern araç gereçlerle donatılmaya başlandı.

Projelerin partneri durumunda olan ve maddi katkı sağlayan Salihli TSO ile Salihli OSB’de 3 fabrika ile faaliyet gösteren Norm Holding’in yetkilileri, okulun atölyelerindeki son durumu incelemek üzere bir ziyaret gerçekleştirdi.

Yeni bir alan açılacak

Bilişim teknolojileri, elektrik-elektronik teknolojileri, makine ve

tasarım teknolojileri gibi toplam 9 alanda eğitim veren ve kayıtlı 1300’ün üzerinde öğrencisi bulunan İMKB Lisesi’nde, yeni bir alan olan Endüstriyel Otomasyon Teknolojileri’nin açılması için çalışmalar sürüyor. Okulda, CNC operatörlerinin



de yetiştirileceği Zafer Garaj isimli bilgisayar destekli tasarım atölyesi de yer alacak.

Salihli TSO Yönetim Kurulu Başkanı ve İMKB Lisesi Protokol Yürütme Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, proje okulu olarak ilan edilmesinden sonra İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’ndeki değişimi şöyle anlattı:

“Pek çok meslek dalına yönelik kalifiye eleman yetiştiren Endüstri Meslek Lisesi, proje okulu ilan edilmesinin ardından büyük bir dinamizm kazandı. Pandemi nedeniyle okulların fiziki eğitim verememesi, bir anlamda okulun yenilenmesi için iyi bir fırsat oldu. Hazırlanmaya başlayan modern atölyelerde önümüzdeki dönemden itibaren sanayinin ihtiyaç duyduğu daha donanımlı elemanlar yetiştirilecek. CNC operatörleri, fabrikalarda en aranan elemanlar arasında. Bunlar yetiştirmeye başlayacak. Yeni atölyeler öğretmenlerimize ve öğrencilerimize hayırlı olsun.”





# LİDER OLMAK

150.000 TON yıllık üretim kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük mama üreticisi olmanın gururunu yaşıyoruz.

# KOLAY DEĞİL

Hammadde Deposu

Ana Fabrika  
1. ve 2. hat

Lojistik  
Depoları

Yeni Fabrika  
3. ve 4. hat



[www.liderpet.com.tr](http://www.liderpet.com.tr)

## Kitap atölyesinde konu: 'Helme'

Salihli'de Kadınlar Günü kutlamaları çerçevesinde farklı bir etkinlik gerçekleştirildi. Salihli TSO Kadın Girişimciler Kurulu, kitapsever Salihlili kadınları kitap atölyesinde buluşturdu. Atölye organizasyonu için Salihili pilot ve yazar Halil Açıkgöz'ün Poyrazdamları'nda geçen çocukluğundan izlerin bulunduğu "Helme" kitabı seçildi.

"Helme" kitabında babaannesi ile ninesinin yaşamlarını da kapsayacak şekilde köy yaşamını detaylı bir şekilde anlatan Açıkgöz'ün anlatımlarında gözlemcilik yönü ve bunu başarılı bir şekilde aktarma yeteneği dikkat çekiyor. Açıkgöz'ün ayrıca "Umay ve Pegasus" isiminde bir kitabı daha bulunuyor.

Salihli TSO Sardes Konferans



Salonu'nda düzenlenen kitap atölyesine, halen bir özel havayolu şirketinde pilot olarak görev yapan yazar Halil Açıkgöz konuşmacı olarak katıldı. Daha önceden kitapları okuyarak atölyeye katılan kadın okuyucular da yazara sorular sorarak, kitap hakkında daha detaylı bilgiler edindi.

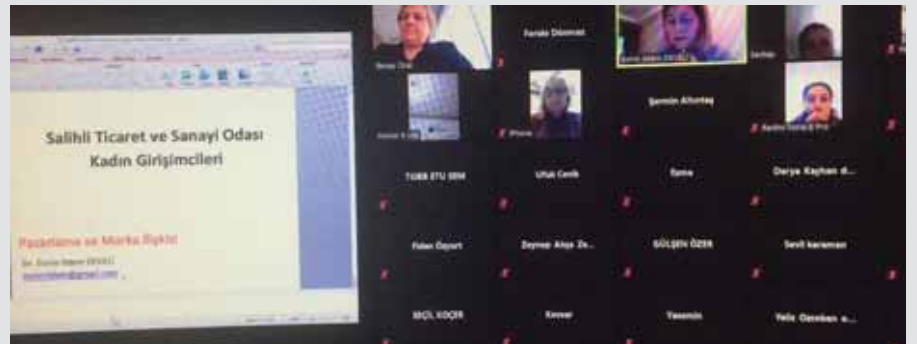
1970 yılında Salihli'nin Poyrazdamları köyünde doğduğunu ve küçük yaştan itibaren kitaplara büyük ilgi duyduğunu anlatan Açıkgöz, köy yaşamının çocukluktan itibaren kendisini çok etkilediğini ifade etti.

Kitabı okuyarak gelmiş olan Salihlili kadınlar da Halil Açıkgöz'e kitapta anlatılan hikaye ve yazarın yaşam serüveni hakkında sorular sorarak, detaylı bilgiler aldı.

Kitap atölyesi sonunda Salihli TSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, Halil Açıkgöz'e katılımı ve açıklayıcı bilgileri için teşekkür ederek, barışın, uzun ömrün ve bereketin simgesi zeytin fidanı hediye etti.



## Kadın girişimcilere pazarlama ve marka eğitimi



Salihli TSO Kadın Girişimciler Kurulu, seminerlerini sanal ortama taşıdı. Zoom uygulaması üzerinden üyelerine yönelik seminer düzenleyen STSO Kadın Girişimciler Kurulu, el emeklerini değerlendirmek isteyen Salihlili kadınlara yeni ufuklar açtı.

Pazarlama ve sosyal medya konusunda uzman olan Dr. Evrim İldem Develi, düzenlenen seminerde markanın önemi ve pazarlama konusunda izlenebilecek adımları anlattı. Dr. Develi, seminere zoom üzerinden katılan Salihlili kadınların sorularına detaylı bilgiler verdi.



# STSO Kadın Girişimciler Kurulu'ndan hemcinslerine plaket

**Salihli TSO'nun Kadın Girişimciler Kurulu, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlamaları çerçevesinde hemcinslerine ödül dağıttı. Onur Ödülü takdim edilenler arasında ABD'de Salihli'yi başarıyla temsil eden bilgisayar mühendisi Melisa Tokmak da yer aldı.**

Kadınlar Günü kutlamaları çerçevesinde bir dizi etkinlik düzenleyen Salihli Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Kadın Girişimciler Kurulu, başarılı çalışmaları ile takdir edilen kadınları cesaretlendirmek ve hemcinslerine örnek olması amacıyla plaket takdim etti. Salihli TSO Sardes Konferans Salonu'nda dar kapsamlı bir katılımı gerçekleştirilen törene Salihli SGK Müdürü Canan Aladağ, Salihli İş-Kur Müdürü Huriye Özcan, Salihli TSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, Başkan Yardımcıları Taner Kalay ve Günay Topkaya, Yönetim Kurulu Üyesi Turgut Yenidünya, Kadın Girişimci Kurulu üyeleri ve ödül alanlar katıldı.

Salihli TSO Kadın Girişimciler Kurulu, başarılı çalışmaları ile Salihlilerin gönlünde taht kuran dört kadını onur ödülü plaketi ile gururlandırdı. Salihli halkına 33 yıl boyunca diş hekimi olarak hizmet vermiş olan Lale Yenidünya'ya ve çeyizlik konusunda tercih edilen Aysel Çeyiz işletmesinin sahibi Aysel Kocatürk'e



onur plaketi sunuldu. Onur plaketi takdim edilen diğer iki isim ise Salihli'de eğitim aldıktan sonra ABD'nin Stanford Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği okuyan, Facebook'ta yöneticilik yaptıktan sonra şimdi de Silikon Vadisi'nde başarılı çalışmalarını sürdüren Melisa Tokmak ve onun parfümeri sahibi annesi Ayşegül Tokmak'a takdim edildi.

Salihli TSO Kadın Girişimciler Kurulu ayrıca güzellik ve estetik merkezi işleten Havva Şimşek ve butik sahibi Betül Babacan'a Genç Girişimci Ödülü sundu. Afrodit Kuaför işletmecisi Dilek Altıparmak'a da Girişimci Ödülü takdim edildi.

Salihli TSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, Kadınlar Günü'nü kutlayarak başladığı konuşmasında, nüfusun yarısını oluşturan kadınların iş yaşamında aynı oranda temsil edilemediğini ifade etti. Salihli'nin bu konuda diğer illere ve ilçelere göre

oldukça iyi durumda olduğunu belirten Yüksel, şunları söyledi:

“Kadın Girişimciler Kurulu'muz Odamızın sosyal faaliyetlerini organize eden bir kolu gibi çalışıyor. Yaptıkları çalışmalar bizleri de gururlandırıyor.

Kadınların başarılı çalışmalarına imza atması memnuniyet verici. Kadın evinden çıkmalı, ekonomik özgürlüklerini kazanmalı ve kendi ayakları üzerinde durmalıdır. Eğitimlerle onları destekliyoruz. Kadınların evde yaptıkları ürünler, Kadın Girişimciler'in sosyal medya sayfası üzerinde internetten satışa sunuluyor. Dayanışma ile aile bütçelerine katkı sağlanmış oluyor.”

Salihli TSO Kadın Girişimci Kurulu üyeleri daha sonra Salihli TSO yöneticileri ile birlikte Luna Alışveriş Merkezi'nde Salihli Kadın Kooperatifi'nin stantlarını, ayrıca Salihlililer diğer girişimci kadınların el emeklerini satışa sundukları Pazaryeri'ndeki tezgahları ziyaret etti.





# Zincir marketlerin yerli bademleri Salihli'den



***Salihli, zeytin ve cevizin yanı sıra badem yatırımı konusunda da bir çekimi merkezi oldu. Delibaşlı Mahallesi'nde 600 dönümde badem yetiştiren Tekinel Tarım, iki yıldır ürün alıyor. Bademler yine aynı bölgede işlenerek, 8 farklı ürün halinde satışa sunuluyor.***

İstanbul'dan gelip Salihli'de yatırım yapanların arasında badem üretimine yönelenler de var. 5 yıl önce, Demirköprü Barajı yakınlarındaki Delibaşlı'da satın aldığı arazilere badem fidanları diken Tekinel Tarım, ürünü ilk elden değerlendirerek, nihai tüketiciye ulaştırıyor.

Tekinel Tarım, Salihli'ye 35 km uzaktaki bu yörede şimdilik 600 dönümde badem üretimi yapıyor. Yeni

dikimlerle birlikte badem ağaçlarını 1000 dönüme çıkarmayı planlayan firmanın Genel Müdürü Sinan Tekinel'den, NOI markasıyla satışa sundukları ürünleri ve yatırım hakkında bilgi aldık:

***-İstanbul'dan gelen bir yatırımcı olarak Salihli'yi seçmenizde neler etkili oldu? Delibaşlı'yı nasıl keşfettiniz?***

Aile dostumuz olan Şevket Tarhan'ın çok etkisi oldu bunda. Ben Salihli'ye ilk geldiğimde Salihli'yi çok fazla bilmiyordum ama zaman geçtikçe çok doğru bir karar verdiğimi anladım. Salihli gerçek bir tarım şehri. Günümüzde tarım şehri olan yerlere yatırım yapmak oralarda iş yapmak bence yatırımcılar içinde çok önemli.

***-Fidan dikmeye ne zaman başladınız ve ne kadar alanda badem üretimi yapıyorsunuz?***





İlk fidanımızı açık kök olarak 2016 yılının Şubat ayında gerçekleştirdik. Şu anda yaklaşık 600 dönüm civarında dikili alanımız var. İlerleyen yıllarla bunu 1000 dönüme çıkarmayı hedefliyoruz. İlk hasadımız 2019 yazında gerçekleşti.

**-Ürünü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kendi markamızı kurduk tüccara bağımlı kalmamak için, NOI olarak Migros, Macro Centerlarda varız. Ayrıca www.noibahce.com sayfamızdan satışımız mevcut. Onun dışında özel olarak talep eden restoran kafeler ile de iş birliğimiz var.

**-Kaç çeşit ürün var ve bunları nasıl pazarlıyorsunuz?**

Şu anda bahçemizden çıkan toplamda 8 ürün var ;

- Kabuklu badem
- Çiğ badem
- Kavrulmuş badem
- Badem ezmesi
- Parçacıklı badem ezmesi
- Badem unu
- Tatlı badem yağı

Lavanta yağı (bu bahçemiz çevresine ektiğimiz lavantalardan elde ettiğimiz lavanta yağımız)

**-Bu yıl ne kadar ürün elde edildi ve 5 ile 10 yıl sonrasına bir projeksiyon yapmak gerekirse, ne kadarlık bir üretim öngörüyorsunuz?**

Aslında biz ilk yatırımı yaparken buna benzer hesaplar tabii çok yaptık. Ama maalesef tarım öyle bir sektör ki hesapları tutturmak gerçekten çok zor. Bu olumlu anlamda da farklı olabiliyor olumsuz anlamda da. Geçtiğimiz yıl don zararımız olmasına rağmen yaklaşık olarak 120 ton kabuklu badem hasat yaptık. İnanın 5 yıl ve 10 yıl sonrası öngörmek çok zor ama genel olarak bunları belirleyen şeyler bakım ve iklim. Doğru bakımı yapmak çok önemli badem ağacının verimi için.

Ülkemizdeki genel sorun çok badem ağaçlarımız, fidanlarımızın olması fakat yurtdışına kıyasla ağaç başı ortalama verimimiz çok çok düşük. Üreticilerimizin bu konuya önem vermesi gerekli bence. Diktikleri ya da dikecekleri ağaç sayısına önem vermek yerine.



**-Bahçelerinizde farklı bir teknik kullandığınızı gördük. Fidanların arasında serilen naylonların özelliği ve yararları hakkında bilgi verir misiniz?**

Evet biz bu naylonu yabancı ot mücadelesi ve su buharlaşmasını olabilecek en düşük seviyede tutmak için kullanıyoruz. Ot ilaçları çok toksik zehirler. Hem atan için hem de meyveler için. Aynı zamanda toprağın da verimini bozduğu, düşürdüğü ve sağlıklı yaşam döngüsünü bozduğu için biz biraz pahalı da olsa bu tarz bir naylon kullanıyoruz.

**-İhracat konusunda bir çalışma yaptınız mı? Böyle bir hedefiniz var mı?**

Bir çalışma yapmadım, henüz böyle bir hedefim yok çünkü;

Türkiye’de tüketilen bademlerin yaklaşık yüzde 90’ı yurtdışında gelmekte.

Türkiye’deki badem üreticileri olarak tüketimin sadece yüzde 10 gibi bir oranını karşılayabiliyoruz. Yurtdışından gelen bademlerde ekstra gümrük vergisi alınıyor, badem üretimini teşvik etmek adına. Şu anda bizim markamız NOI haricinde, büyük market zincirlerinde yüzde 100 yerli üretim olan hiçbir badem markası yok. Ve market zincirlerindeki diğer büyük markalar da maalesef yerli badem alıp kullanamıyorlar. Çünkü tonajları çok fazla ve güvenilir kalitesi sürdürülebilir bahçe, badem bulamıyorlar ülkemizde. Benim amacım ve hedefim mümkün olduğunca olabilecek en uygun fiyatlardan Türkiye’de badem satmak. Mümkün olduğunca çok kişiye Türkiye’de üretilmiş kaliteli badem ulaştırmak.



# İsmi Şiir İkindileri ile özdeşleşen Prof. Şadan Gökövali'ya saygıyla!

Şadan Gökövali'yı anlatmaya sayfalar yetmez. Mitolojinin, yani kendi deyişle "söylence"nin dile gelmiş haliydi o.. Bir koltuğuna onlarca karpuz sığdırdı..

Akademisyenlik, gazetecilik, turist rehberliği, şairlik, kitap yazarlığı, radyo programcılığı.. Bir insan bütün bunların altından kalkabilir mi? Şadan Gökövali hepsinin üstesinden gelmişti. Hem de başarıyla..

Bilgeliğinin yanı sıra, yüzünden hiç eksik olmayan gülümsemesi onun başlıca karakteristik özelliği idi. Adeta ayaklı bir sözlük gibiydi. Tanıştığı kişinin isminin anlamını söyleyerek başlattığı sohbet, kısa zamanda kendine hayran bıraktırmayı bilirdi.

Şadan Gökövali, Salihli'yi çok seviyordu. Zafer Keskiner'in Salihli Belediye Başkanlığı döneminde başlayan ve ünü sınırlarımızı aşan "Salihli Şiir İkindileri"nin de mimarıydı. Cahit Külebi, Necati Cumalı, Fazıl Hüsnü Dağlarca, Ülkü Tamer ve daha nice ünlü ismi



Şiir İkindileri'ne getirmiş, ilk ağızdan şiirlerini Salihlilere dinletmişti.

Salihli'nin Barış Mahallesi Trabolu mevkiinde bulunan 430 yıllık anıt çınarın kitabesi Şadan Gökövali tarafından kaleme alındı. 1999 yılında Salihli Belediyesi tarafından korumaya alınan Anadolu Çınarı'nın doğal taş üzerine kazınan kitabesinde şu cümleler yer alıyor: "Merhaba, benim adım Anadolu Çınarı. Üçüncü bin yıla 410 yaşında giriyorum. Atalarınızın selamını torunlarınıza götürüyorum."

15 Mart 1939'da Muğla'nın Gökova beldesinde doğmuş olan, Halikarnas Balıkcısı ve Azra Erhat'ın manevi oğlu Profesör Dr. Şadan Gökövali, 31 Ocak 2021 tarihinde 82 yaşında aramızdan ayrıldı. Yaşamında hayatlarına dokunduğu insanlarda ne kadar derin izler bıraktığını anlamak için, hayata veda ettiği günden itibaren sosyal medya hesabında paylaşılan mesajlara bakmak bile yeterli..

Bir faninin ardından bu kadar güzel övgüler, ancak Şadan Gökövali gibi bir gönül insanına nasip olurdu.

Koca bir kütüphane dolusu bilgiye sahip, ardında 40'ın üzerinde kitap bırakmış bir yazardı. Çok başarılı, aranan turist rehberiydi. Aynı zamanda Salihli Şiir İkindileri'nin yıllarca organizatörlüğünü üstlenen bir şiir aşığıydı. Aynı zamanda, duayen bir gazeteci.. Benim de üyesi olmaktan onur duyduğum İzmir Gazeteciler Cemiyeti'nin, 62 yıllık çok değerli bir üyesiydi. Son nefesine kadar da Gazeteciler Cemiyeti'nin gazetesi Dokuz Eylül'deki köşesinde yazmayı sürdürdü. Son yazısı 24 Ocak 2021'de yayınlandı. "Cihan Pehlivan" lakaplı Kurtdereli Mehmet Pehlivan'ı anlattığı yazısıyla bizlere veda etti.

Biz de sevgili Şadan Gökövali hocamıza kendi satırlarıyla veda edelim:



Dağlar kanatlıydı eskiden  
Canları istedikleri zaman  
Vurup kanatlarını kalker  
Diledikleri yere konarlardı!  
Dağların bu kalkıp konması  
Toprak Ana'nın canını yakıyor,  
acıtıyordu.

Sonunda Tanrı acıdı da toprağa  
Dağların kanatlarını kesti.  
Bu kesilen kanatlar bulut oldu.  
O yüzdendir bulutların hep dağlara  
dağlara koşması..

Memleketi Muğla Akyaka'ya  
defnedilen sevgili Şadan Gökövali'ya  
sonsuz sevgi, saygı ve hürmetle!

**Şiirin Yörük**



# TOSHIBA

Leading Innovation >

## MULTİ - SİSTEM

VERİMLİLİK, ESNEKLİK VE KONFOR BİR ARADA



# ULAS

SULAMA ve İNŞAAT MALZEMELERİ  
Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Kırveli Mah. Ankara/1 Cad. No: 4/A Salihli  
Tel: 0(236) 714 16 07  
www.ulassulama.com info@ulassulama.com

# Salihli, Kula ve Selendi'deki öğrencilere 55 adet tablet

**Salihli TSO'nun üç ilçenin Milli Eğitim Müdürleri'ne törenle teslim ettiği toplam 55 tabletin 40'ı Salihli, 10'u Kula ve 5'i de Selendi'de ihtiyacı olan öğrencilere dağıtılacak.**

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) tüm ülke genelinde yürüttüğü "Küçük Parmaklar" tablet destek kampanyasına Salihli Ticaret ve Sanayi Odası da 55 tablet ile katıldı. Pandemi sürecinde eğitimin on-line olarak yapılması nedeniyle ihtiyaç duyulan tabletleri temin etmeyi amaçlayan kampanya çerçevesinde bağışlanan tabletler, Salihli Kaymakamı Mehmet Kamil Sağlam'm da katıldığı törenle Salihli, Kula ve Selendi'nin İlçe Milli Eğitim Müdürleri'ne teslim edildi.

Salihli TSO'daki tablet teslim

törenine TSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, Salihli İlçe Milli Eğitim Müdürü İsa Dilek, Kula İlçe Milli Eğitim Müdürü Zakir Okulmuş, Kula İlçe Milli Eğitim Şube Müdürü Ahmet Ali Okumuş, Selendi İlçe Milli Eğitim Müdürü Ahmet Ataşman ve Salihli TSO Başkan Yardımcısı Günay Topkaya katıldı.

Ekonomik imkanı yetersiz olan öğrencilere destek olmak amacıyla TOBB tarafından düzenlenen "Küçük Parmaklar" tablet kampanyası ile Türkiye genelinde 30 bin adet tablet satın alındığını anlatan Salihli TSO Başkanı Yüksel, bunların 10 bin adedinin Milli Eğitim Bakanlığı'na, 20 bin adedinin de 365 Oda ve Borsa'ya kendi görev alanlarındaki öğrencilere iletmek üzere ulaştırıldığını söyledi. Yüksel, şu bilgileri verdi:

"TOBB'un bize gönderdiği 55 tableti görev alanımızdaki Salihli, Kula ve

Selendi İlçe Milli Eğitim Müdürlükleri'ne teslim ediyoruz. Onlar da bunları adil bir şekilde ihtiyacı olan öğrencilere ulaştıracaklardır. Temennimiz en kısa sürede pandeminin etkilerinin azalması ve eğitimin okullarda yapılabilir hale gelmesidir."

İhtiyacı olan öğrencilerin geçen sene taleplerini Milli Eğitim Bakanlığı'na bildirdiklerini ve Salihli'de 3 faz halinde toplam 936 adet tablet dağıtıldığını belirten Salihli Kaymakamı Mehmet Kamil Sağlam, Salihli TSO ve Salihli Ticaret Borsası tarafından teslim edilen tabletlerle birlikte bu sayının 1021'e ulaştığını kaydetti. Kaymakam Sağlam, eğitime yapılan bağışın çok anlamlı olduğunu belirterek, TOBB'a ve birçok eğitim projesinde birlikte çalışma imkanı buldukları Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'na teşekkür etti.





# Başarılı öğrenciler tabletle ödüllendirildi

***Ticaret ve Sanayi Odası, Salihli İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne ve Kula Hacıömer Özboyacı Mesleki Teknik Anadolu Lisesi'ne toplam 17 adet tablet desteği sağladı. Tabletlerden ikisi İMKB Lisesi'ndeki başarılı öğrencilere, diğerleri de okul idarecilerine törenle teslim edildi.***

Salihli ve Kula'da ticaret ve sanayinin çeşitli dallarına kalifiye ara eleman yetiştiren okullara Salihli Ticaret ve Sanayi Odası tarafından eğitim desteği sağlandı. Geçtiğimiz hafta TOBB'un gönderdiği 55 adet tableti Salihli, Kula ve Selendi'de İlçe Milli Eğitim Müdürleri'ne teslim eden Oda, kendi bütçesinden 17 tablet daha alarak 15'ini Salihli, 2'sini de Kula mesleki ve teknik liselerine bağışladı.

Salihli İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde okuyan ve Manisa'da düzenlenen yarışmalarda başarılı olan iki öğrenciye tabletleri Salihli TSO'da düzenlenen törenle teslim edildi. Manisa Özel Final Anadolu Lisesi'nin Öğretmenler Günü münasebetiyle düzenlediği il bazındaki yarışmada il birincisi olan Salihli İMKB Lisesi Harita Kadastro Teknolojileri 10. sınıf öğrencisi Damla Tokul ve Manisa İl Müftülüğü tarafından düzenlenen "Hazreti Muhammed Gözü ile Çocuk" konulu yarışmada Bilişim Teknolojileri alanı 12. sınıf öğrencisi Muhammed Alperen Alp'e tabletlerin yanı sıra Atatürk'ün Nutuk adlı kitabı hediye edildi.

Tablet teslim törenine Salihli TSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yüksel, Başkan Yardımcıları Günay Topkaya ve Taner Kalay, Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Doğan, Salihli İMKB Lisesi Müdürü Ümit Zeybek ve Müdür



Yardımcısı Murat Türkyılmaz katıldı.

Salihli TSO Başkanı İbrahim Yüksel, iş dünyasının ihtiyaç duyduğu alanlara ara eleman yetiştiren meslek liselerinin daha donanımlı elemanlar yetiştirmesi için her türlü yardımı yapmaya kararlı olduklarını belirtti. Proje olarak seçilen Salihli İMKB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin Protokol Yürütme Kurulu'nda yer alarak, okulda önemli dönüşümlere imza atmaya başladıklarını kaydeden Yüksel, şöyle konuştu:

"Salihli ve Kula'daki meslek liselerine toplam 17 tablet hibe ettik. Eğitim kaliteli hale gelmesi ve başarılı öğrencilerin teşvik edilmesi

bizim önem verdiğimiz konulardır. O yüzden il genelinde derece elde eden öğrencilerimizi kutluyoruz. Ayrıca meslek okulundan kompozisyon dalında il genelinde birincilik ve üçüncülük ödülü kazanılmasına vesile olan Danışman Öğretmen Gözdenur Tosun'u da tebrik ederiz. Öğrencilerimizin başarılarıyla gurur duyuyoruz."

Kula Hacı Ömer Özboyacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ndeki başarılı öğrencilere iletmek üzere iki tablet de Kula İlçe Milli Eğitim Şube Müdürü Ahmet Ali Okumuş'a geçtiğimiz hafta teslim edilmişti.



## Petekkaya, tecrübelerini kitapta topladı



Hayvan beslenmesi ve sağlığına yönelik yem katkı maddeleri üretiminde 38 yıllık bir tecrübeye sahip olan ve geçtiğimiz yıl da gıda takviyeleri ve uçucu yağlar konusunda ikinci fabrikasını faaliyete geçiren Farmavet İlaç'ın Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ercan Petekkaya, özel ve iş yaşamı ile ilgili tecrübelerini "Bir Ömür ki Neye Vermeli" kitabında topladı.

Firması 30 ülkeye ihracat yapan başarılı bir işadamı olan Dr. Ercan Petekkaya, Türkiye'de doğmuş bir firmanın yurt dışında neler yapabileceğini göstermek ve girişimcilere rol model olmak amacıyla tecrübelerini bir kitapta toplamaya karar verdiğini belirtti. Yer yer şiirlerle süslediği "Bir Ömür ki Neye Vermeli" kitabı hakkında Petekkaya şu bilgileri verdi:

"Bu kitaba bir roman denemeyeceği gibi otobiyografi de denemez. Aslında kitapta mesleğine her yeni başlayan için, bir iş insanının serüven ve başarısının ipuçları var. Gerçek yaşamışlıklar olduğu gibi kurgu bir anlatım ve birçok şiirle pekiştirilmiş anılar da yer alıyor. Okuyucu kitaptaki anlatılardan Cumhuriyetimizin yarım asrını bir nebze de olsa sosyokültürel açıdan öğrenmiş ve bir anlamda tekrar yaşamış olacak.

Elazığ'da başlayan çocukluk ve gençlik yıllarım, öğrencilik ve meslek hayatım, gezip gördüğüm dünyanın 47 ülkesinden damıttıklarımı 536 sayfalık kitabımın sayfalarına serpiştirdim."

Dr. Petekkaya, 1995 yılında vefat eden babasının şiirlerini 1999 yılında "Beni Gitti Sanmayın" isimli bir kitapta topladı. Bunun yanı sıra, 2000 yılında, "Çiftlik Hayvanlarının Beslenmesinde Temel Prensipler ve Karma Yem Üretiminde Bazı Bilimsel Yaklaşımlar" adlı, bugün halen meslektan birçok kişinin kütüphanesinde olan kitabın ortaya çıkmasını sağladı. Kendi yazdığı şiirlerini 2004 yılında bir kitapta toplayan ve "Aşk da Var, Sevgi de" ismi ile yayımlayan Petekkaya, 2007 yılında kendi geliştirdiği bir ürünün Ar-Ge sürecini ve iddia edilen etkilerin bilimsel çalışmalarla ispatlandığı yayımları içeren bir derleme kitap hazırladı ve kitaba "Başarının Bilimsel Kanıtı" ismini verdi.

## Distilex, takviye edici gıda ve aromaterapi ürünleri üretiyor

Pandemi döneminde değeri daha iyi anlaşılan ve kullanımı da giderek yaygınlaşan takviye edici gıdalar alanına Salihli'den güçlü bir üretici katıldı. Organize Sanayi Bölgesi'nde geçtiğimiz yıl faaliyete geçen Distilex fabrikasında, bitki özleriyle hazırlanan takviye gıdaların yanı sıra, uçucu yağlar, doğal parfümler gibi onlarca farklı çeşit ürün imalatı yapılıyor.

Salihli OSB'de hayvan sağlığı ve beslenmesi konusunda faaliyet gösteren Farmavet İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yan firması olarak faaliyet gösteren Distilex konusunda Farmavet Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Petekkaya şu bilgileri verdi:

"1983 yılından itibaren hayvan sağlığı ve beslenmesi alanında kendi lisansımız ile ürün geliştirerek, bu ürünleri yurt içinde ve yurt dışında satıyoruz. Uzun süren çalışmaların ardından yeni projemiz Distilex'i 2020'de hayata geçirdik.



İnsan sağlığının korunmasına katkıda bulunacak ürünleri üretmek için Ar-Ge çalışmaları sonucu oluşturduğumuz yeni form ve ürünleri ürün gamımıza bir biri ardına ekliyoruz. Takviye edici gıdalar, aromaterapi ürünleri ve kozmetik alanında büyümeye devam edeceğiz."

İnsan beslenmesinde faydaları kanıtlanmış birçok bitki, sebze ve meyve gibi gıdalardan maksimum fayda sağlanabilmesi için farklı imalatlar yaptıklarını belirten Petekkaya, amaçlarının, katma değeri düşük ürünleri ileri teknoloji ile işleyerek, iç piyasanın yanı sıra ihracata da sunmak olduğunu ifade etti.







# SALİHLİ

## TARIM & DANIŞMANLIK

İLAC

GÜBRE

TOHUM



0506 233 30 93



Mithatpaşa Mah. Belediye Cad. No:126/A SALİHLİ / MANİSA

# Delibaşlı, zeytin ve badem üretimiyle ismini duyuruyor

**Salihli'nin en eski yerleşimlerinden biri olan Demirköprü Barajı kenarındaki Delibaşlı mahallesinde, zeytin üretiminin yaygınlaşması sonucunda nüfus göçünün hızı yavaşladı. Bölgede zeytinciliğin yanı sıra badem bahçeleri de yaygınlaşıyor.**

Salihli'nin kuzeydoğusunda ilçe merkezine 35 km mesafede bulunan Delibaşlı mahallesi, çoğunluğu harabe haline gelen taş yapıların da kanıtlaştığı gibi oldukça eski bir yerleşim yeri. Demirköprü Barajı'na sınır olan ve bereketli topraklarında son yıllarda zeytin ve badem ağaçlarının yayılmaya başladığı Delibaşlı'yı Salihli TSO Meclis Başkanı Süleyman Oral ile birlikte ziyaret ettik. Mahallede 25 yıldır muhtarlık yapan Mehmet Çelik ile görüşmemizi, köy yakınındaki Tekinel Tarım badem işletmesinde gerçekleştirdik.

Muhtar Çelik, tarihi çok eskilere dayanan köyün yıllar önce susuzluk nedeniyle terkedildiğini ve şu anda çoğunluğunu yaşlıların oluşturduğu 34 hanede 83 nüfusun bulunduğunu anlattı. Demirköprü Barajı'nın kenarında yer



almalarına rağmen, susuzluktan muzdarip olmalarının çok ironik olduğunu ifade eden Çelik, barajın köyün kaderini belirlemede çok farklı bir etkisi olduğunu şöyle anlattı:

“Köyümüz çok göç verdi. 1999 yılında hane sayısı dip yaptı. Bu tarihte 18 haneye kadar düştü. Susuzluk başlıca etkendi. İnsanlar hayvanların sırtlarında su taşıyordu. Aslında baraj yapılmaya karar verildiğinde 1950'lerde topraklarımızın çoğu kamulaştırıldı. Burada arazileri

olanlar iyi para aldı ve zamanla burayı terk etti. Baraja kıyısı en fazla olan mahalle olmamıza rağmen, nimetlerinden hiçbir şekilde faydalanamıyoruz.”

## Tarlalar ucuza elden çıktı

Nüfusun azalması ve toprakları işleyecek kimsenin kalmaması nedeniyle burada arazi sahibi olanların çok ucuz bedellerle tarlalarını sattığını belirten Çelik, civarda faaliyet gösteren Lava Tarım'ın geniş alanlara zeytinler diktiğini ve burada kalan köylülere yeni bir geçim kaynağı yarattığını kaydetti. Köyün arazisinin toplam 17 bin dönüm civarında olduğunu, bunun 4 bin dönümünde zeytin, 2 bin dönümünde hububat, bin dönümünde badem, 200 dönümünde de ceviz bulunduğunu belirten Muhtar Çelik, mahalledekilerin geçim şartlarını ve üretimler hakkında şu bilgileri paylaştı:

“Arazimizin büyük kısmı Lava Tarım'ın zeytinliklerinden oluşuyor. Bu şirket, 3 bin dönüme yakın zeytinini 15 yıl kadar önce dikmeye başladı. Ve köyümüze bir zeytincilik kültürü kazandırdı. Köylüler bunu örnek alarak kendi





arazilerine zeytin fidanları dikti. 10'ar, 15'er fidan ile deneme üretimlerinden sonra, kendi kapalı zeytin bahçelerini oluşturdu.

Zeytinin yanı sıra farklı ürün çeşitlerini de yine dışardaki yatırımcılar getirdi. Tekinel Tarım 2015 yılında köyümüzden arazi alarak badem fidanları dikti. 2 yıldır ürün alınıyor ve kurulan işletmede işlenen bademler çiğ badem, ezme, kavrulmuş badem, badem yağı olarak paketlenip internet üzerinden satışa sunuluyor. Bu köylümüz için de geçim kaynağı haline geldi.”

### Taş evlerde bacalar tütüyor

Adala'dan doğu yönüne doğru Dombaylı mahallesi geçilerek ulaşılan Delibaşlı'da Muhtar Çelik refakatinde



daha sonra köyün merkezine indik. Çoğu yeri harabe haline gelmiş olsa da, bazı taş evlerde hala bacalar tütüyordu. Traktörlerinin önünde konuştuğumuz köylü çift, biraz ileride odun kıran yaşlı bey ve yanında ebegömece ayıklayan kızı ile kısa bir sohbetten sonra yine yıkıntılar arasından camiye ulaştık. Yerleşim yeri ile baraj arasında tepeler olduğu için, köyden barajı görmek mümkün olmasa da, biraz yükseklere çıkınca köyün arazilerinde bulunan yanmış volkanların bıraktığı karataşlarını ve Demirköprü Barajı'nın uçsuz bucaksız maviliğini



görmek mümkün oluyor.

Peyzaj çalışmalarında tercih edilen bir malzeme olan karataşları, Delibaşlı arazilerinin bin dönümlük bir bölümünü işgal ediyor. Hemen yakınında bulunan Divlit yanardağından onbinlerce yıl önce püskürmüş olan lavların izlerine arazinin çeşitli bölgelerinde rastlanabiliyor.

Delibaşlı'da muhtarın ifadesine göre 150 kadar büyükbaş ile 500 kadar da

Salihli” isimli kitabında Harun Ürer, köyün ismiyle ilgili şu satırlara yer veriyor:

“Konar-göçerlik zamanında sürüde bulunan bir keçi, diğer keçilere pek katılmazmış. Yalnız başına otlayan ve toplanma zamanında sürüye katılan keçi, bu özelliği dolayısıyla çoban tarafından “delibaşlı” olarak adlandırılmış. Bir gün çoban yine sürüden ayrılan delibaşlı keçinin geri döndüğünde sakallarının



ıslak olduğunu farketmiş. Ertesi gün yine sürüden ayrılan keçiyi takip ettiğinde bir su kaynağı olduğunu, keçinin de her gün oraya giderek su içtiğini anlamış. Bu olayla birlikte aşiret suyun bulunduğu bugünkü köyün olduğu alana yerleşerek Delibaşlı köyünü kurmuşlar.

Köyün adıyla ilgili bir diğer rivayet ise şöyledir: Osmanlı döneminde vergi toplayan mültezimlerden biri oldukça hırçın bir kişiymiş ve bu huyu nedeniyle çevresinde delibaşlı olarak bilinirmiş. Mültezim emekli olduktan sonra bu köye yerleşmiş. Köyün adı o tarihten sonra Delibaşlı olarak kalmış.



küçükbaş hayvan bulunuyor. Sütler ise Adala'daki mandıra tarafından toplanarak peynir haline getiriliyor. Köylü, zeytinlerini ise Dombaylı ve Adala'da bulunan zeytin alım merkezlerinde satıyor veya civarda bulunan zeytinyağı fabrikalarında sıkıştırarak kendi yağ ihtiyaçlarını karşılıyor.

Delibaşlı'da zeytin ve bademin yanı sıra son yıllarda ceviz ağacı dikimi de dikkat çekiyor. Manzara Tarım bölgede ceviz üretimi yapıyor.

Delibaşlı ismi nereden geliyor?

“Kültür ve Tabiat Varlıklarıyla

## Galericiler, Salihli TSO'da sınava girdi

İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Yönetmeliği'nde yapılan değişiklik gereği, yetki belgesi almak zorunda olan galericilerin sınavlarından biri daha Salihli Ticaret ve Sanayi Odası'nda yapıldı. Belli aralıklarla gerçekleştirilen sınavların teorik kısmı Salihli TSO'nun Meclis Salonu'nda, devamındaki uygulamalı sınav ise Yükseliş İszu Plaza'da gerçekleştirildi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin bir kuruluşu olan Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezleri A.Ş. (MEYBEM) yetkilisi Ercan Şimşir, oluşan talep çerçevesinde Salihli TSO'ya gelerek, 5'i yeni kayıt ve 17'si telafi olmak üzere toplam 22 galericiye sınav uyguladı. Galerici yeterlilik belgesi almak isteyenlere yönelik olarak teorik ve performans olmak üzere iki aşamalı sınav yapıldı.



MEYBEM ve Salihli TSO işbirliğinde, Seviye 5 belgesi almak isteyenlere yönelik uygulanan sınav sayısı Ekim 2018 tarihinden itibaren 12'ye, katılımcı sayısı da 428'e ulaştı.

Galericilik eğitimlerine Salihli'nin yanı sıra, Kula, Selendi, Demirci, Köprübaşı, Soma gibi çevre ilçelerden de büyük talep geldi.

## Salihli TSO, Organize'deki firmalara forklift eğitimi düzenledi



Salihli TSO tarafından hazırlanarak Zafer Kalkınma Ajansı Teknik Destek Programı'na sunulan ve desteklenmeye hak kazanan "Kaldırma, Yükleme ve İstifleme İş Makineleri (Forklift) Operatörü Yetiştirme Eğitimi" isimli

proje kapsamında düzenlenen eğitimler tamamlandı.

Hazırlanan proje ile Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmaların ihtiyaç duyduğu önemli bir konuda eğitim verilmiş oldu. Proje

kapsamında 10 firmada çalışan 45 personelin forklift kullanımı konusunda beceri kazanmaları sağlandı. Eğitimlere Norm Holding'in yanı sıra Rella Gıda, Allco İçecek, Zumdieck Konserve, Darmstadt Unlu Kaplama Malzemeleri, Sardes Gıda, Okyap ve Bali Gıda firmalarının personeli katıldı.

Forklift operatörü eğitimi projesi, Salihli Kaymakamlığı Avrupa Birliği Proje Ofisi sorumlusu Yavuz Erdem'in katkılarıyla gerçekleştirildi. Eğitimler ise İndata Endüstriyel Veri Teknolojileri şirketinin bölgedeki çözüm ortağı Güven İş Makinaları Operatör kursları eğitmenlerince verildi.

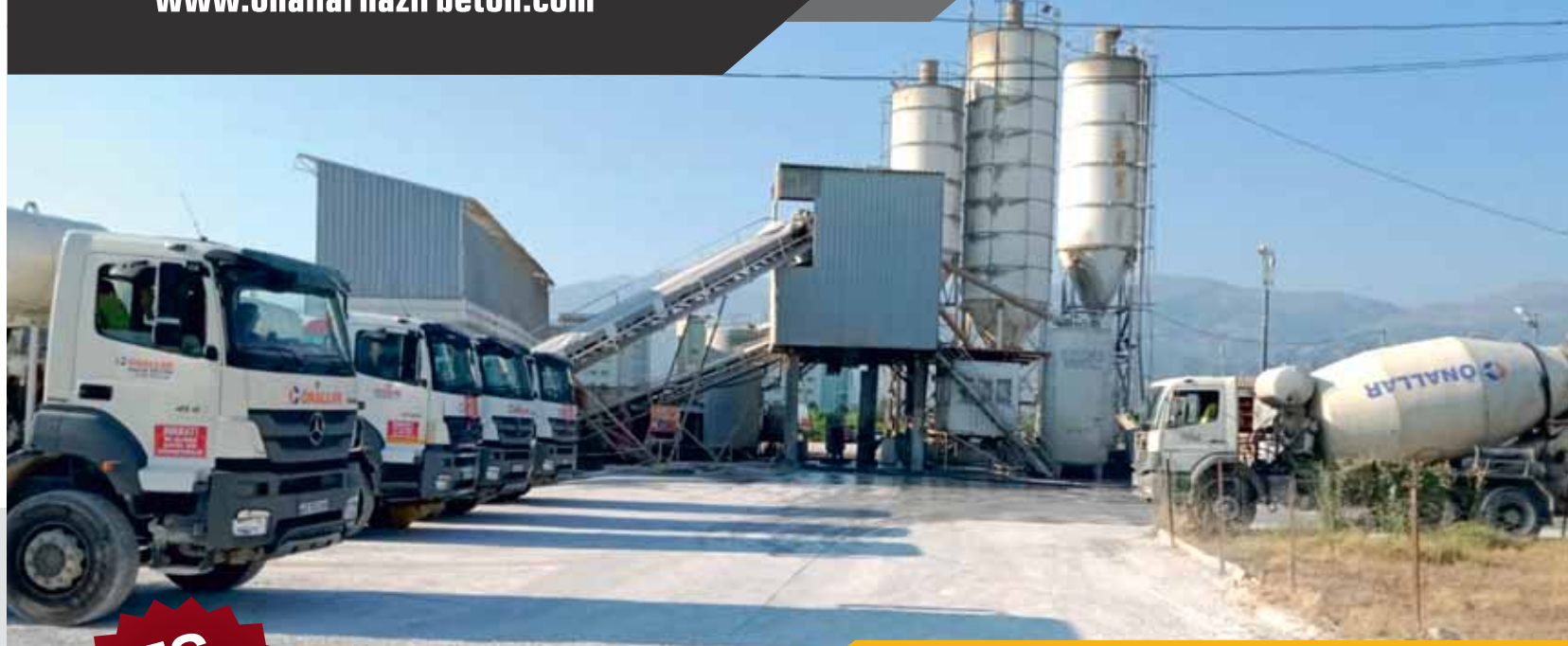




# ÖNALLAR


HAZIR BETON - HAZIR SIVA - TAŞ OCAĞI

[www.onallarhazirbeton.com](http://www.onallarhazirbeton.com)




  [onallarhazirbeton](https://www.facebook.com/onallarhazirbeton)

## BETONDA ÖNCÜ KALİTE

 Tesis-1: Taytan Mah. Küme Evleri Alaşehir Çayı Cad. No:9 Salihli/Manisa

 0.236. 739 24 00 - 0.236. 739 24 01

 Tesis-2: Esenyazı Mah. Esenyazı Sok. No: 275 Kula/Manisa

 0.549. 823 78 54 - 0.533. 691 69 32

 Tesis-3: Barış Mah. Yıldırım Beyazıt Cad. No:107 Alaşehir/Manisa

 0.533. 601 11 59

 Taş Ocağı: Esenyazı Mah. Esenyazı Sok. No: 275 Kula/Manisa

 0.533. 499 76 99 - 0.532. 272 70 57 - 0.532. 795 25 10

# Summary of this issue (January 2021)



*Salihli has become a territory which is gradually developing in olive cultivation. Hills, which were barren lands on which tobacco was produced in the past and which had no economic value, are full of olive trees in rows now. The number of olive trees has doubled especially for the last 15 years. The area covered by olive trees has reached up to 85 thousand decares.*

*Quality products of olive are being produced, as are other vegetables and fruit on our fruitful lands. Our well-rounded olives whose nutritional value is high are very popular on every corner of Turkey. When the product is better, naturally, investors turn to Salihli.*

*Every year, new investors are joining to the investors who came from İstanbul and other provinces who set up big-size olive farms in our city. The number of both olive farms and investors who set up modern mills to process the product is increasing.*

*We visited our members to discuss the season of olive which became the second product after grapes. We understood that the producers of olive in our territory are very happy with the product and especially the quality in spite of many disadvantages and problems.*

## **There is safety in numbers!**

*Problems were discussed one by one in the meeting we held. The ideas that the only solution for the product to be sold with higher prices and to reach its value is set up cooperatives were talked.*

*We believe that becoming organized under a cooperative or a union will increase the quality of olive and olive oil. Using modern techniques and acting jointly in storing and marketing will enable producers and industrialist, indirectly, to win.*

*We widely reviewed the subject of olive in this edition of our magazine. By the way, you can find the example of a successful cooperative, which was established in Gödençe Village, İzmir half a century ago in our pages. Enjoy your reading.*

*Sincerely yours.*

**İbrahim Yüksel**

**Chairman / Salihli Chamber of  
Commerce and Industry**



## Olive, makes producers happy



Salihli left good olive season behind. Because olive in Körfez Area and Aydın Territory got damaged due to frost, tradesmen turned to Salihli to buy olive. Olive increased to the second rank after grapes in terms of economy. So, producers and businesses firms left good olive season behind this year.

## The best example in olive cooperation system; Gödence



Gödence Agricultural Development Cooperative has optimized Organic olives produced by its 180 members at the height of 400 mt in Kızıldağlar territory, İzmir, for half a century. The cooperative, which is making preparations for the fifth brand of olive oil, does not have any difficulty in marketing.

## DNA of readymade clothing changes

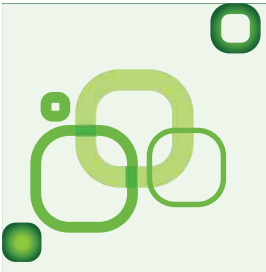


Salihli has become an attraction centre for investment of nut and olive as well as almond. Tekinel Tarım which produces almond on 600 decare-land in Delibaşlı Neighbourhood, has bought products for two years. Almonds are being processed in the same territory and 8 different products sold.

## Domestic almonds of chain supermarkets from Salihli



The things that have happened to Winged Seahorse Brooch, which is the most widely known among the unique treasures of Croesus who is the legendary King of Lydian Empire with his wealth, are really unbelievable. It has been stolen twice and been around the World. The brooch is being exhibited in Uşak Museum, which has been renewed.



# ari

## AMBALAJ

**Oluklu Mukavva ve  
Kese Kağıdı Üretimi**



e-mail: [info@ari-ambalaj.com](mailto:info@ari-ambalaj.com)

**Tel&Fax : 0236 712 12 85 Gsm: 0532 156 86 94  
Durasıllı Mah. 92 Sk. No: 49/A - Salihli/MANİSA**





# LIDYA SARDES HOTEL

## Thermal & SPA

Lizart Grafik  
0555 393 30 23



Termal suyun şifasını bol oksijen ve doğal güzelliklerle birleştirerek konuklarımıza "iyi hissetme"nin mutluluğunu yaşıyoruz.

*Rahatla ve Yenilen*

 Kurşunlu Kaplıcaları Yolu  
Salihli / Manisa

 +90 236 715 55 55

 [www.lidyatermalotel.com](http://www.lidyatermalotel.com)

 [sardeslidyahotel](https://www.facebook.com/sardeslidyahotel)

 [sardeshotel](https://www.twitter.com/sardeshotel)





SALİHLİ'de *AÇILDI*

**ikbal**<sup>®</sup>  
1922

**Kahvaltı - Lokanta - Şarküteri - Lokum**

Cemal Güneşyurt



İzmir Uşak Yolu Mersinli Mah. Ankara Asfaltı Yanı (Salihli Organize Sanayi Bölgesi Karşısı)  
Uğurluel Akaryakıt ve Dinlenme Tesisleri

  ikbalkahvaltisalihli