

Genta A.Ş.
Kurumsal Yayını

paydas

HAZİRAN 2020 • SAYI 23

AYÇİÇEĞİ PAZARI DAYANIKLI ÇEŞİTLERLE BÜYÜYOR

ELMA
YETİŞTİRİCİLİĞİ

18

TRABZONSPOR
SAHALARI GENTA'YA
EMANET

30

SERT ÇEKİRDEKLİ
MEYVELERDE
PROBLEMLER

34

22

ÇİLEKTE ARANAN
ÖZELLİKLERİ PAZAR
DİNAMİKLERİ BELİRLİYOR





ALHAN F1



ALHAN F1-KAPYA BİBER

- Güçlü kök ve bitki yapısı
- Yüksek adaptasyon yeteneği
- Parlak kırmızı rengi ile mükemmel meyve kalitesi
- Üstün verim niteliği



Tohum

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



GENTA

GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com

Değerli Paydaşlar Merhaba,

Geçen sene bu dönemde sizlere ülkemizin en az 5 yıl sürecek büyük bir ekonomik krize girmiş olduğunu düşündüğümü yazmış ve GENTA çalışanlarının kriz ortamında nelere odaklanmaları gerektiğini özetle şöyle sıralamıştım:

1. Moralleri bozmadan, daha fazla dayanışma, daha yoğun emek harcamak,
2. Her konuda israfı önlemek, tasarruf etmek,
3. Verimsiz iş yapmamak, verimsiz projelerden uzak durmak, riskli satış yapmamak,
4. Tedariklerimizi ulusal kaynaklara yoğunlaştırmak, asgari döviz ihtiyacımız kadar dış satım yapmaktı.

Çok şükür 2019 yılı sonunda GENTA olarak 4 ana iş birimizin toplamında, tüm bu hedefler doğrultusunda ilerleyerek son 10 yılda olduğu gibi bu yıl da hızlı büyümeye devam ettiğimiz, çalışan sayımızı arttırdığımız, Ür-Ge (ürün geliştirme) ve Ar-Ge yatırımlarımızı sürdürdüğümüz, ana desturumuz olan "Fark Yaratan Ürünler" ile çok zor günler geçiren üreticilerimize "Kazandıran Çözümler" sunmaya devam ettiğimiz, özellikle teknik satış takımımızın ve de yaş ortalaması 35 altı olan çok genç üst yönetim kadromuzun dayanıklılık sınırlarını zorlayan ancak sonuçta başarıyla geçen

bir yıl oldu. Bu başarının şirket yönetim felsefesi açısından önemini iki cümleyle de olsa anlatabilirim, bu yazıyı okuyan tüm paydaşların da bireysel faydalı çıkarımlar yapacağına inanıyorum. Kriz döneminde büyük-küçük fark etmiyor, işletme yöneticilerinin çoğunluğu yüksek süratle viraja girip durumu geç fark eden acemi veya sorumsuz araç sürücüsünün refleksiyle frene basıp aracı devirmesi gibi ilk olarak çalışan sayısını azaltarak tasarruf etme yolunu seçiyorlar. GENTA yönetimi olarak tam tersine kriz döneminde çalışanların daha fazla kenetlenmesini, çalışmasını, tasarruf etmesini isteyerek; iyi günde ve kötü günde kader birliği yapmış aile bireyleri gibi dayanışmayla, krizi fırsata çevireceğimize inanıyoruz. Ne mutlu ki şirketimizin 30'uncu kuruluş yılında da önceki yıllarda karşılaştığımız krizlerde olduğu gibi bir kez daha felsefimizin doğru sonuç verdiğini gördük.

Bu bağlamda tüm çalışanlarımızı kutluyor, bize inanan, güvenen müşterilerimize teşekkür ediyorum. 2020 yılında ekonomi uzmanları 2019'dan daha da zor bir yıl yaşayacağımızı öngörüyorlar ki ben de bu öngörüye tamamen katılıyorum. Bu durumda benim, başta çalışanlarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza naçizane ilk tavsiyem, öncelikle enseyi karartmamalıdır. Son 10 senedir ülkemizi yöneten politik irade maalesef "güçlü ülke olmanın yolunun güçlü tarımsal üretimden geçtiğini" göz ardı edip, tarım ürünleri ithalatına kapıları ardına kadar açarak üreticileri çok mağdur etti ve etmeye devam ediyor. Ancak bu politikaların bu şekilde sürdürülebilmesi olanaksız ve çok yakın bir gelecekte

politik irade yerli tarımsal üretime sırtını dayamak zorunda kalacak ve sektörümüz rahat bir nefes alacaktır. Unutmayalım 85 milyona dayanmış nüfusumuz ve çevremizdeki zor durumdaki ülkelerin hepsi, az veya çok beslenmek zorundalar ve ülkemiz bu toplumları besleyecek tarımsal üretim potansiyeline sahiptir. Tüm sektörler içerisinde tarım vazgeçilmez önemdedir. Bu zorlu süreçte ikinci tavsiyem israfı önleme, tasarrufa önem verme, verimli iş yapma konusunda herkesin sorumluluk alması ve elinden geleni yapması gerektiğidir. GENTA ailesi olarak yeni yılda da yukarıda sıraladığım ana hedeflerden sapmadan, azami dikkatle yolumuza devam edeceğiz.

Bugün zorlukla ayakta kalmaya, üretim yapmaya çalışan üreticilerimizin durumlarını gördükçe, ürünlerimize yatırdıkları her kuruşun ne kadar değerli olduğunun bilincinde olan bir şirket olarak, yatırılan her kuruşun üreticilere yüksek katma değerle geri dönebilmesi için çok daha fazla gayret göstereceğimize emin olabilirsiniz. Gerek teknik satış sorumlusu saha takımlarımız, gerekse fabrika ve diğer birimlerde çalışanlarımız olsun, parasını sokağa atmak istemeyen üreticilerin her konuda "dürüst çözüm ortağı" olma hedefiyle çalıştığını ve de çalışacağına, onlara tarımsal üretimle ilgili her konuda gereken desteği vereceğine, bu zor günleri beraberce dayanışma ile atlatacağımıza inandığımızı yinelerim.

2020 yılında tüm paydaşlarımıza zorluklara direnme gücü, uygun iklim koşulları, bol ve bereketli ürün ve de kazançlı üretim süreçleri dilerim.

Sağlıkla, başarıyla, sevgi ve dayanışmayla kalın.



YAVUZ BATUR
GENTA A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

5 İNFOGRAFIK

6 KISA KISA

İŞ ORTAKLARI

8 ÖRTÜ ALTINDA SEZON GENTA İLE BAŞLIYOR

10 BERABER ÇALIŞMAK BAŞARI GETİRİYOR

12 GENTA İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

ÇÖZÜM ÖNERİSİ

18 ELMA YETİŞTİRİCİLİĞİ

DEĞERLENDİRME

20 SANAYİ TİPİ DOMATESE İLGİ ARTIYOR

ÜRETİCİNİN SESİ

28 BAŞARININ ARKASINDA GÜÇLÜ TEKNİK EKİP VAR

29 BÖLGEDEKİ SORUNLARA EN İYİ ÇÖZÜM

MAKALE

34 SERT ÇEKİRDEKLİ MEYVELERDE FİZYOLOJİK PROBLEMLER

İÇİMİZDEN BİRİ

38 HAKKI NALÇAOĞLU NUR SİNEM NALÇAOĞLU

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Kamil Sadi ATALAY
Editör İpek Neşe ARSLAN
İletişim Kemalpaşa OSB Mah. 34 Sok No:12
35730 Kemalpaşa İZMİR
Tel: +90 (232) 877 00 48
Faks: +90 (232) 877 78 11
e-posta: info@gentatarim.com -
www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya
Yayıcılık ve Ajans Hizmetleri
tematik

Baskı İstanbulform Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.
Esentepe Mah. İnönü Cad. Verim San. Sitesi
B. Blok Kat:2 Kartal - İSTANBUL
Tel: 0216 387 60 30
Baskı Tarihi Haziran 2020
Yayın Türü Yerel Süreli Yayın



DOSYA

14 AYÇİÇEĞİ PAZARI DAYANIKLI ÇEŞİTLERLE BÜYÜYOR



22 YUVARLAK MASA ÇİLEKTE ARANAN ÖZELLİKLERİ PAZAR DİNAMİKLERİ BELİRLİYOR



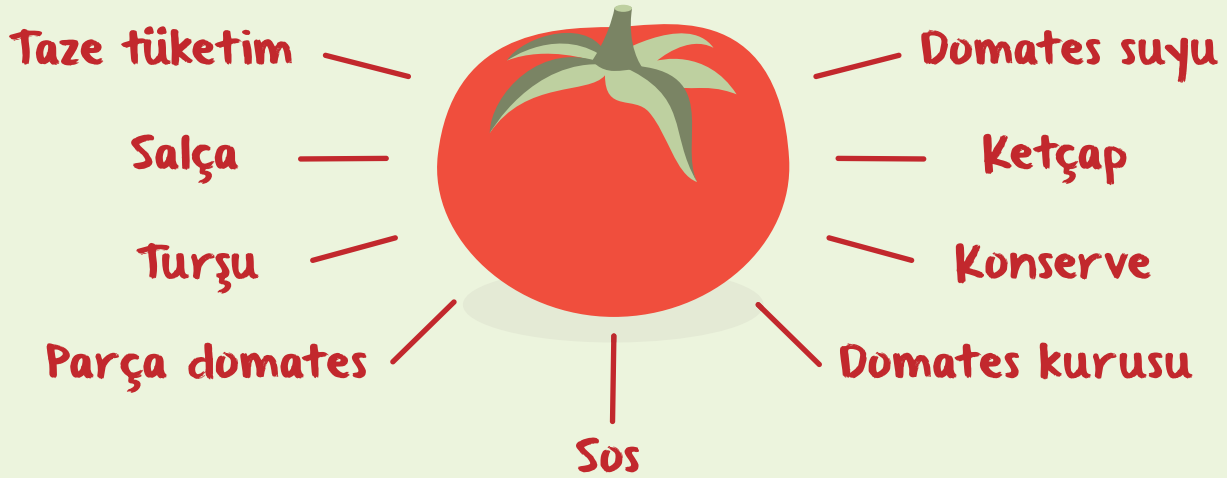
30 YEŞİL ALANLAR TRABZONSPOR SAHALARI GENTA'YA EMANET



Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 1 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

SANAYİ DOMATESİ

Sanayi Domatesinin Tüketim Alanları



Türkiye'nin İşlenmiş Domates İhracatı

183 milyon \$

Türkiye 2017 yılında işlenmiş domates ihracatından toplam 183 milyon 743 bin dolar gelir elde etti.

88 milyon \$

Türkiye 2018 yılında toplamda 88 milyon dolarlık kurutulmuş domates ihraç etti. Kurutulmuş domatesin en büyük alıcıları ise sırasıyla İngiltere, İtalya ve Almanya oldu.

152 milyon \$

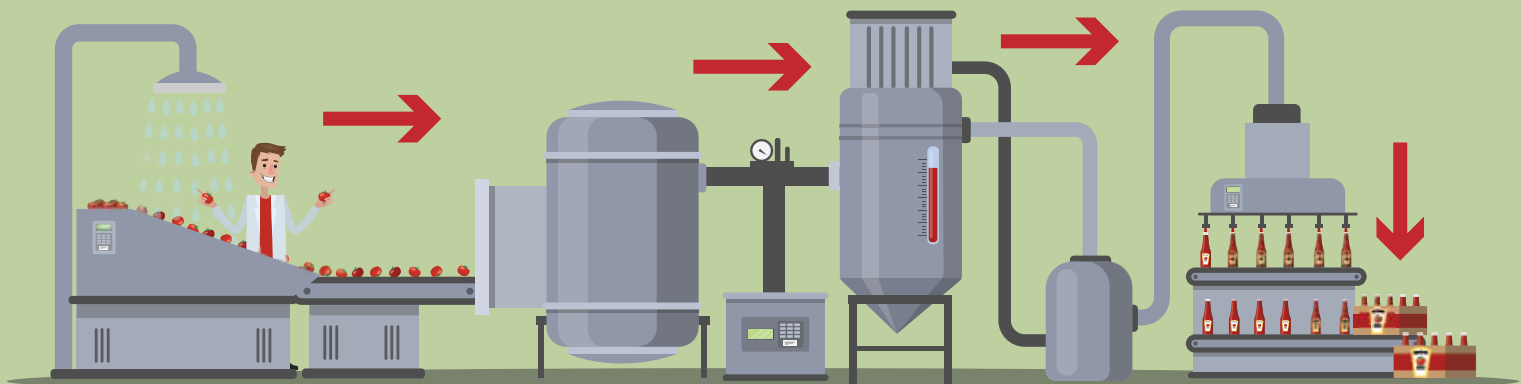
2017 yılında ihracata giden salçadan elde edilen gelir 152 milyon 446 bin dolar. Salça ihracatında en büyük pay sahibi ise 87 milyon dolarla Irak oldu.

29 milyon \$

Domates konservesinin 2017 ihracatındaki payı ise 29 milyon 773 bin dolar. Almanya 4 milyon 625 bin dolarla konserve ihracatının en fazla gerçekleştiği ülke konumunda.

1 milyon \$

Türkiye'nin domates suyu ihracatından elde ettiği gelir 1 milyar 524 bin dolar olarak gerçekleşti. İhracatının en fazla yapıldığı ülke 946 bin dolarla Japonya oldu.





GENTA ULUSLARARASI GÜCÜNÜ PEKİŞTİRİYOR

■ GENTA ihracat ekibi, tarım sektöründe meydana gelen değişiklikleri takip etmek ve marka bilinirliğini arttırmak amacıyla 24-26 Nisan 2019'da 4. Türk-Arap Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı'na katıldı. Yaklaşık 1500 Arap firmasının yer aldığı fuarda, yoğun ilgi gören standlar arasında GENTA standı da vardı. GENTA ürünlerinin tanıtımının gerçekleştirildiği fuar boyunca 16 farklı Arap ülkesinden firma temsilcileriyle iletişim kuruldu. Aynı zamanda 3 farklı ülkeyle yeni iş ortaklıkları oluşturularak, özellikle tarımda ülkenin cari açığını kapatmak adına önemli adımlar atıldı.

AZERBAIJAN'DAN GERİ DÖNÜŞLER OLUMLU

■ GENTA, 13. Azerbaycan Uluslararası Ziraat Fuarı'na, Azerbaycan'daki 15 senelik iş ortağı EMA Company ile katılım gerçekleştirdi. GENTA'nın eşsiz bitki besleme ürünlerini kullanan birçok üreticinin olumlu geri dönüşlerini bildirdiği fuarda, Azerbaycan pazarı üreticilerinin yaşadıkları yetiştiricilik sorunlarına kulak verilerek kazandıran çözümler sunuldu. Ayrıca GENTA önerilerine büyük ilgi duyan üreticilerle, ülkeler arasındaki yetiştiricilik farklılıkları ve Azerbaycan'ın gelişen tarımsal üretimi üzerine bilgi alışverişinde bulunuldu.



HEDEF TEKNİK DESTEĞİ GELİŞTİRMEK

■ GENTA, Rusya distribütörü Agrocompany ATAMAN'ın başarılı teknik ekibini, Antalya Gaziler köyünde bulunan GENTA Ar-Ge ve Tohum Islahı İstasyonu'nda konuk etti. Yeni ürünlerin tanıtımının yapıldığı ziyaret süresince, iki şirketin temel hedefi olan üreticiye teknik destek ve kapsamlı yetiştiricilik çözümleri alanında yeni projeler geliştirildi.



FİDANLAR TOPRAKLA BULUŞTU

■ Daha yeşil bir çevre hayali kuran GENTA, bu amaçla İzmir'in Menderes ilçesinde fidan dikim etkinliği düzenledi. Menderes Belediyesi iş birliğiyle gerçekleştirilen etkinliğe belediye çalışanlarının yanı sıra GENTA ekibi ve aileleri de katılım gösterdi. 18 Ocak tarihinde Menderes'e bağlı Bulgurca köyünde gerçekleştirilen fidan dikim etkinliği süresince 300'den fazla fidan toprakla buluşturuldu.

SPRINTER +PLUS



FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER



Bitki Besleme

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



GENTA

GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com

ÖRTÜ ALTINDA SEZON GENTA İLE BAŞLIYOR

Örtü altı üretimin merkezi olan Antalya'da faaliyet gösteren Truva Tarım, son 3 yıldır bölge üreticilerini GENTA ürünleri ile buluşturuyor. Özellikle ihracat pazarına yönelik üretim yapılan bölgede, ürünleri ve teknik saha ekibi ile GENTA'nın en güvenilen isim olduğunu kaydeden Sami Gürbüz, özellikle de yerli bir firma olması sebebiyle GENTA'nın üreticilerin ilk tercihi olduğunu söylüyor.

■ **Sıcak Akdeniz** iklimi ile güneyin en önemli tarım merkezlerinden biri olan Antalya, özellikle örtü altı üretimde Türkiye'nin en geniş üretici ağına sahip. 13 yıldır tarım sektörüne hizmet veren ziraat mühendisi Sami Gürbüz de uzun yıllardır bölgenin tarımsal faaliyetleri ile yakın-

dan ilgileniyor. Son 3 yıldır ise şehrin batı bölgesinde açmış olduğu zirai ilaç bayisi Truva Tarım ile GENTA'nın bölge distribütörlüğünü yürütüyor. Kendi firmasını açmadan önce de GENTA ürün portföyüne hakim olduğunu belirten Gürbüz, Truva Tarım'ı kurduktan sonra GENTA ile çalış-

mayı tercih etmiş: "Daha önce de farklı firmalarda yine GENTA ürünlerinin pazarlamasını yapmıştım. Güvenilir, bölgeye hakim, teknik kabiliyeti ve alanında uzman bir ekibe sahip olması sebepleriyle, Truva Tarım'ı kurduktan sonra da kendime partner olarak GENTA'yı seçtim."





SAMI GÜRBÜZ

Truva Tarım

Hem bitki besleme hem de tohumda GENTA

Örtü altı üretimin merkezi konumu ile Antalya bölgesi, birçok tarım firmasının, özellikle de yabancı firmaların yoğun olarak faaliyet gösterdiği bir bölge. "GENTA, hem bilinirliği hem de kazandırdığı kaliteli ürünlerle bölge üreticilerinin daima güvendiği bir marka" sözleriyle Sami Gürbüz de GENTA'nın yerli bir firma olarak, diğer firmalarla eşdeğer bir tanınırlığa sahip olduğunu belirtiyor. "GENTA'nın bölge distribütörüyüz dediğimizde kapılar çok daha farklı açılıyor" diyor Gürbüz, özellikle herhangi bir problemde araziye giderek üreticilere destek sağlayan GENTA teknik bölge sorumlusu ekibin çalışmaları sayesinde, üreticilerden alınan geri dönüşlerin daima olumlu olduğunu ifade ediyor. Sami Gürbüz, ayrıca sahibi olduğu Lodos Tohum adlı firma ile tohumculuk konusunda da hizmet veriyor ve bu alandaki tercihi de yine GENTA. "Hem bitki besleme hem de tohum alanında, iki firmamızla beraber GENTA ile çalışıyoruz" diyor Gürbüz, fide yetiştiriciliğinden bitki besleme uygulamalarına kadar GENTA ekibiyle uyumlu bir süreç içerisinde olduklarını iletiyor: "Tecrübeleriyle yolumuza ışık tutuyorlar diyebiliriz."

Makro + Mikro Besinler

SPRINTER +PLUS

Tohumun çimlenme gücünden başlayarak, toprak yapısı, olumsuz iklim koşulları, toprak pH'sı, besin alımındaki düzensizlikler ile toprakta bulunan pek çok zararlı hastalıklar köklerin düzenli gelişimini engelliyor. Tohum döneminde başlayarak tüm yetiştiricilik sürecince **SPRINTER +PLUS** kullanımı bitkilerin tüm zor zamanlarında vejetatif ve generatif gelişimlerini dengeliyor.



İhracat pazarının yüksek kriterleri

Antalya'daki örtü altı üretim faaliyetlerinin en önemli noktalarından biri de ihracat pazarına çoğunlukla bu bölgeden ürün sağlanması. Avrupa ve Rusya gibi önemli pazarlara gönderilen ürünlerde, kalite ve verim standartlarında birçok kriter bulunuyor. Bu nedenle de sağlıklı bir üretim şart. GENTA'nın tüm bu kalite kriterlerini sağlamaya yönelik, geniş bir ürün yelpazesine sahip olduğunu belirten Gürbüz, bölge üreticileri açısından en çok tercih edilen GENTA ürünleri hakkında şunları söylüyor: "**SPRINTER +PLUS** en popüler ürün diyebilirim. İlk dikim sonrası kılcal köklenme için olmazsa olmaz bir ürün. Örtü altında her üreticimiz sezon başında, fideyi diker dikmez **SPRINTER +PLUS** kullanır. Bitkinin toprağa daha sağlıklı tutunmasını sağlayan muazzam bir ürün. Yine **FORM-10** adlı, stres koşullarında bitkileri daha dirençli tutmak adına uygulanan ürün grubu da meyve tutumunu ve kaliteyi arttırmak isteyen üreticilerce talep ediliyor." Bölgede talep gören diğer GENTA ürünlerini ise **ELFER Cu**, **G-NITRO** ve **ATRX** serisi gübreler olarak sıralayan Gürbüz, GENTA'nın yerli üretim olarak bu gübreleri Türkiye'ye kazandıran ilk firma olduğunu ve bunun da üreticiler için önemli faktörler

arasında yer aldığını belirtiyor. GENTA ile kurmuş olduğu ilişkiden son derece memnun olduğunun altını çizen Gürbüz, yerli firmalarla çalışmanın kendisi için de tercih sebebi olduğunu belirtiyor: "Bizde ithal ürünler üzerine genel bir talep var. Çünkü sektördeki insanlar, çalışabilecekleri iyi yerli firma bulmakta zorlanıyor. GENTA, bu anlamdaki güvenilirliği ve yüksek ürün kalitesi sayesinde bize çok faydası dokunan bir firma oldu. Böyle bir firma ile sonuna kadar devam etmek isteriz."

3.8



m i l y o n t o n

Antalya 3,8 milyon tonluk üretimiyle Türkiye genelindeki örtü altı üretimin yüzde 47'sini tek başına karşılıyor.

BERABER ÇALIŞMAK BAŞARI GETİRİYOR

Aile mesleğinin üreticilik olmasından ötürü GENTA ile 2008 yılında tanışan Samet Kaya, o günden bu yana firmayla yollarını hiç ayırmadı. 2015 senesinde resmi olarak katıldığı GENTA bünyesinden 3 sene sonra ayrılarak firma ile iş ortaklığı yaptığı Limoncu Tarım isimli bayisini kurdu. 2020 yılı itibarıyla de GENTA'nın Adana distribütörü olarak yoluna devam edecek olan Kaya, GENTA ile Adana bölgesini hep bir adım daha ileriye götürmeyi hedefliyor.

■ **Pamuğun tarımsal üretimin** önemli bir kısmını oluşturduğu Adana; narenciye, kavun, karpuz, yer fıstığı gibi ürünlerin de üretilebildiği, geniş ürün desenine sahip bir bölge. Üstelik üretim yalnızca iç pazar ihtiyacını karşılamakla kalmıyor, ihracata da katkı sağlıyor. Özellikle narenciye Avrupa, Ukrayna ve Rusya başta olmak üzere birçok bölgeye ihraç ediliyor.

Ailesi Adana bölgesinde uzun yıllardır narenciye üretimi yapan, üreticilik geçmişi sayesinde 2008 yılında GENTA ile tanışan Limoncu Tarım'ın sahibi Samet Kaya, 2012 yılında Harran Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra ilk olarak bir bitki koruma firmasında çalışmaya başlamış. 2015 yılında resmi olarak GENTA bünyesine katılan Kaya, 2018 yılında kendi zirai bayisini kurarak GENTA ile iş partneri olmuş. "GENTA ile birlikte yürümekten çok mutluyum. Çünkü GENTA ile kazanan ülke ekonomisi, ülkenin tarımı ve üreticilerimiz oluyor" diyen Kaya, 2020 yılında GENTA'nın Adana distribütörü olarak yoluna devam edecek.

GENTA değişen üretim alışkanlıklarına uyum sağlıyor

"Artık ezberler bozuldu, eskiden belli bir

reçete vardı, o reçete üzerinden gidebiliyordunuz. Örneğin geçen yıl Adana bölgesinde Aralık ayından Şubat'a kadar 60 günü bulan aralıksız yağışlar oldu. Bu tip bir durumda özellikle mısır ve pamuk ekmek isteyen üreticiler ekim yapamadılar. Narenciye ağaçlarında meyve olgunlaşması geç yaşandı" diyen Kaya, GENTA'nın en iyi tarafının her türlü zorluğa müdahale edebilecek ürünleri olduğunu belirtiyor. Kaya, GENTA'nın geniş ürün yelpazesi bütün iklimsel değişkenlere ve toprak değişimlerine çözüm olduğundan bölge üreticisinin talebinin de çok yoğun olduğunun altını çiziyor.

"Eğer sahada yoksanız, üreticinin sorununu gideremiyorsanız varlığınız da çok uzun sürmez" diyen Kaya, her türlü ilçenin yapısını bilip tarımla ilgili detaylara hâkim olan GENTA gibi firmalara destek olmanın önemli olduğuna dikkat çekiyor"



SAMET KAYA
Limoncu Tarım



Makro+Mikro Besinler

GREENWAY FORTUNATO

Bitkinin çiçeklenme ve vejetatif gelişimini düzenleyen **FORTUNATO**, meyve tutumunu sağlayarak verim üzerine olumlu etkiye bulunuyor. Meyve kalite ve kantitesini de arttıran ürün, çiçeklenmeden önce ve meyve gelişim döneminde yapraklardan uygulanıyor. Asimilat borularının gelişimini sağlayan **FORTUNATO**'nun diğer bir faydası da meyvedeki fizyolojik çatlamaları engellemek.



Üretimde köklendiricinin önemi büyük

Üreticinin bölgede en çok tercih ettikleri ise **GREENWAY** serisinden **SPIDER FORTE**, **FORTUNATO**, **SEANCE**, **MONTE PLUS** ve **NANOFORCE** ürünleri. "Normalde narenciye 4-5 yaşına kadar bitki kökünü, gövdesini ve tacını oluştururdu. Sonrasında meyve tutmaya başladılar. Yeni çeşitlerde bitki 2. yaşıyla beraber meyve tutmaya başlıyor. Bu da ister istemez kök bünyesini zayıflatıyor" şeklinde konuşan Kaya, üreticinin bu zayıflamaya engel olmak için **SPIDER FORTE**'yi tercih ettiğini belirtiyor. Köklendirici kullanılmazsa, bitki yoğun meyve tutmaya başladığında kökü ihmal ediyor ve geriye ölüme yakalanma ihtimali artıyor. "Geriye ölüm denen durumda bitki verimden düşüyor, solgunluk gösteriyor.

Bakıyorsunuz herhangi bir hastalık ya da farklı bir problem yok ama kök zayıf olduğu için yetiştiremiyor ve kendini öldürmeye başlıyor. Yani narenciyede de köklendiricinin önemi çok fazla" diyen Kaya, üreticilere birinci adım olarak mutlaka **SPIDER FORTE** kullanmalarını öneriyor. Diğer ürünlerin de bitkiyi değişen şartlarla baş başa bırakmamak için gerekli olduğunu belirten Kaya, GENTA ürünlerini tüm üreticilere tavsiye ediyor.

Üreticinin ihtiyacı GENTA

gibi firmalar

GENTA'nın bölgeyi bildiğini, tüm ziraat mühendisleri ve teknik ekibiyle sahada olduğunu söyleyen Kaya, firmanın bölge ayırt etmeden her yerde faaliyet göstermesinin Türk tarımına verdiği önemin de göstergesi olduğunu belirtiyor. "Eğer

sahada yoksanız, üreticinin sorununu gideremiyorsanız varlığınız da çok uzun sürmez" diyen Kaya, her türlü ilçenin yapısını bilip tarımla ilgili detaylara hâkim olan GENTA gibi firmalara destek olmanın önemli olduğuna dikkat çekiyor.

Tecrübeli ekibiyle devamlı sahada olan GENTA, üreticilerin sorunlarına sırt çevirmiyor. GENTA'nın kurumsaldaki büyük başarısını bu sorun çözme isteğine bağlayan Kaya, "En güzel tarafı şu: Eğer ortada bir problem varsa, bu asla saklanmıyor, aksine gün yüzüne çıkarılıyor. Böylece yaşanan problemi hep beraber çözebiliriz" diyor. Beraber çalışmanın ve problemlerin üzerine gitmenin başarıyı beraberinde getirdiğini vurgulayarak, başarıyı gördüğünde yaşadığı mutluluğun GENTA ile süren ortaklığındaki en önemli motivasyon kaynağı olduğunu belirtiyor.

GENTA İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

GENTA'nın Trakya Baş Bayiliğini yürüten Korkmaz Ticaret Tarım Hastanesi'nin sahibi Reyhan Can, bölgede GENTA ürünlerine olan üretici talebinin sürekli artışta olduğunu söylüyor. Tekirdağ, Hayrabolu'da faaliyet gösteren Can, GENTA'nın geniş ürün yelpazesinden ve üreticiler arasındaki bilinirliğinden de son derece memnun.

■ **Türkiye'deki ekonomik** hacim büyüklüğü açısından en önemli tarımsal faaliyetlerden birini oluşturan bitkisel yağ üretimi, Trakya bölgesi nüfusunun da en temel geçim kaynağını oluşturuyor. Ağır-lıklı olarak tarımla uğraşan bölge halkı için; ayçiçeği ve son 20 yıldır genişleyen ekili alanlarıyla da kanola üretimi çok yaygın. Bölgedeki diğer önemli ürünler ise buğday ve çeltik. Türkiye'deki ayçiçeği üretiminin yüzde 75'i; çeltik üretiminin yüzde 50'si; buğday üretiminin yüzde 15'i ve kanola üretiminin de yüzde 30'undan fazlası, sadece bu bölgeden karşılanıyor. 650 bin dekarlık ekili alan büyüklüğü ile bölge tarımına katkı sağlayan önemli merkezlerden biri de Tekirdağ'a bağlı Hayrabolu ilçesi. Nüfusun yüzde 65'i tarımla uğraşıyor. En popüler ürün ise tabii ki ayçiçeği.

Yağlı tohumlara olan ihtiyacın fazla olması ve ayçiçeğinin destekleme kapsamına alınan ürünler içinde olması nedeniyle,

üretim alanları sürekli büyümeye devam ediyor. Ağırıklı olarak yağ sanayi için yetiştirilen ayçiçeğinde, bitki tohumundaki yağ yüzdesi bu nedenle çok önemli. Yağ oranını arttırmanın yolu ise toprak analizlerine dayalı olarak gübreleme yapmak ve doğru bitki besleme ürünlerini, doğru zamanlarda uygulamak.

Üretici talebi doğrultusunda büyüme

Hayrabolu'da faaliyet gösteren Korkmaz Ticaret Tarım Hastanesi, son 10 yıldır bölge üreticileri için bitki besleme ve bitki koruma ürünlerinin satışını gerçekleştiriyor. Kurucu ortak Reyhan Can, ilk günden beri GENTA ile iş ortaklığı içinde olduklarını söylüyor. Tarım sektörüne uzun yıllarını vermiş olan Can, GENTA'nın geliştirdiği bitki besleme ürünlerinin bölge üreticileri arasında tercih sebebi olduğunu söylüyor. "10 yıl önce çalışmaya başladığımızda 100 litre aldığımız **TURBO POTAS** ürününü bugün



■ **REYHAN CAN**
Korkmaz Ticaret Tarım Hastanesi

Makro Besinler

TURBO POTAS

Özel formülasyonu sayesinde bitki köklerinin topraktan besin maddesi alımını kolaylaştırıyor. Meyvelerin olgunlaşmasını ve renk almasını destekleyerek, koku ve tat özelliklerine olumlu katkı yapıyor.



9 - 11 ton arasında alıyorum” diyen Can, GENTA'nın geniş ürün yelpazesinden ve üreticiler arasındaki bilinirliğinden de memnun olduğunu belirtiyor: “Üretici talep ettikçe biz de GENTA ile birlikte büyütürüz.”

“Bu sektörde önemli olan üreticilerin bir ürünü birbirlerine tavsiye etmesidir. Kullananlar verim ve kalitedeki farkı görünce etrafındakilere de söylüyor. Benim bölgemde GENTA ürünlerine olan talep gün geçtikçe artıyor.”

Verimli üretim fiyatlara da yansıyor

Hayrabolu'da ağırlıklı olarak buğday, ayçiçeği, kanola ve çeltik üretildiğini söyleyen Reyhan Can, doğal olarak bölge üreticileri ile de sürekli iletişim

halinde. Can, üreticiler tarafından tercih edilen ve kendilerinin de en fazla tavsiye ettiği ürünlerin ise **STAMINA** ve **TURBO POTAS** olduğunu söylüyor. “Özellikle son 2 yıldır **STAMINA** satışı yüzde 200 büyüdü ve büyümeye de devam ediyor” diyen Can, **TURBO POTAS** gübre çözeltisinin de üreticiler tarafından özellikle talep edildiğinin altını çiziyor: “Bu sektörde önemli olan üreticilerin bir ürünü birbirlerine tavsiye etmesidir. Kullananlar verim ve kalitedeki farkı görünce etrafındakilere de söylüyor. Yüksek verimli bitki yetiştirebilirseniz, fiyatlara da yansır bu. Örneğin buğday için konuşursak, üretici daha iyi buğdayı kilogramında 100 TL fazlasına satabiliyor.”

GENTA ürünlerinin kalite ve verim açısından piyasadaki diğer firmalardan ayrıldığını belirten Can, “Her geçen gün benim bölgemdeki talep artıyor. Ben bu talebi ilettikçe de GENTA daha fazla ürün gönderiyor. Eğer ürün kaliteli olmasa en başta böyle sürekli artan bir talepten bahsetmek mümkün olmazdı”

200

k g / d a



Yağlık ayçiçeği tohumu tarımında, Trakya Bölgesi'nde birim alandan alınan ürün ortalaması dönümde 200 kilogram olarak ölçülüyor.

sözleriyle, marka itibarının en önemli kaynağının yine üretici yorumları olduğuna dikkat çekiyor. Bölgesindeki üreticiler için özellikle bitki beslemede akla gelen ilk markanın GENTA olduğunu vurgulayan Reyhan Can, birlikte çalışmaktan duyduğu mutluluğu belirterek, ekliyor: “GENTA bu alanda çok büyüdü, biz de onlarla büyümeye devam ediyoruz.”



AYÇİÇEĞİ PAZARI

DAYANIKLI ÇEŞİTLERLE BÜYÜYOR

Sıvı yağ üretiminin en önemli ham maddesi olan ayçiçeği, Trakya başta olmak üzere Anadolu coğrafyasında en sık görülen sanayi ürünleri arasında. Bitkinin kısa bir vejetasyon süresine sahip olması, STAMINA ve TURBO POTAS gibi bitki besleme ürünlerine de oldukça hızlı tepki vermesini sağlıyor.

AHMET ARIKAN

GENTA Trakya Bölgesi
Satış ve Ürün Geliştirme Sorumlusu



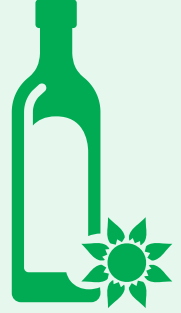
■ **Ilıman iklime sahip** tarım ülkelerinin en önemli yağlı tohum bitkisi olan ayçiçeği, aynı zamanda çerezlik, yemlik ve hatta süs bitkisi olarak da değerlendirilebilen çok yönlü bir kullanım alanına sahip. Bu nedenle de birçok ülke için en popüler sanayi ürünlerinden birisi. Türkiye'de aşırı yağış alan Doğu Karadeniz hariç tüm bölgelerde ayçiçeği tarımı yapılıyor. Toplam üretimde yüzde 70 gibi büyük bir dilim ise Marmara bölgesinde bulunan; Edirne, Tekirdağ, Kırklareli, Bursa ve Balıkesir illerine ait. Ülke genelinde 800 bin hektarlık ekili alan büyüklüğüne sahip ayçiçeği tarımında, en önemli faaliyet kuşkusuz bitkisel yağ üretimi. Yetiştirilen ayçiçeği tohumunun 150 bin tondan fazlası çerezlik olarak kullanılırken, yaklaşık 2 milyon tonu yağ sanayinde değerlendiriliyor. 1950'li yıllarda Trakya'da başlayan ayçiçeği tarımı, süratle yeni gelişen ülkenin diğer bölgelerine de sıçradı. 120-130 gün gibi bir yetiştirme periyoduna sahip olan ayçiçeği, her türlü toprakta yetişmesine rağmen, iyi drenajlı, nötr pH'a (6,5 - 7,5) sahip ve su tutma kapasitesi yüksek topraklarda daha iyi verim gösteriyor. Türkiye'de bulunan birçok bölge hem arazi hem de iklim yapısı olarak bu özellikleri rahatlıkla karşılayabiliyor. Ekili alanlar Ege ve Güney bölgelerine doğru genişlerken, verimliliği arttıran yeni uygulamalar sayesinde üretim rakamları da büyümeye devam ediyor. Öyle ki dünya yağ üretiminde 1980'den beri ilk 10 ülke arasında yer alıyoruz.

Çeşitlerde aranan standartlar

Artan pazar talebi karşısında, ayçiçeği tarımında da zaman içerisinde yeni uygulamalar standardize edildi. Gelişmeler ışığında, yüksek verim ve kaliteli ürün elde edilmesinde yabancı ot kontrolünün rolü ön plana çıktı. Söz konusu yabancı otlar tarladaki mahsullerle su, besin ve ışık açısından rekabete girerek, verim ve kalite kriterlerini düşürebiliyor. 80'li yılların sonunda orobanş paraziti tüm Trakya'yı sardığında, tohum firmaları orobanşa dayanıklı çeşitler ıslah etmeye başladı.

İthal yağlara yerli rafinasyon

Uzun yıllardır devam eden köklü üretim faaliyetlerine rağmen, Türkiye'de ayçiçeği üretimi hâlâ istenen yeterliliğe erişmiş değil. Her yıl 900 bin ton kadar bitkisel yağ dışarıdan ithal ediliyor. Daha çok özel sektör temelli olarak üretilen kanola ile alternatif sağlanmaya çalışılsa da yağ açığını karşılamak için bu tek başına yeterli değil. İthal edilen yağlar ile Türkiye'dekiler arasında, yağ kalitesi olarak bir fark da bulunmuyor. İki yağ türü de linoleik asit grubundan. Bunun bir sebebi de bu ürünlerin yurt dışından ham olarak gelip, Türkiye'de rafine edilmesi. Yağ kalitesindeki birçok özellik rafine işleminden kaynaklanıyor. Çeşit özelliklerinin yağ kalitesi üzerinde fazla etkisi yok.



Sonraki yıllarda, makineli hasadın yaygınlaşmasıyla domuz pıtrağı adı verilen bir başka yabancı ot, yurt genelinde ayçiçeği tarlalarına yayıldı. Bu noktada da üreticilerin yardımına IMI adı verilen ve ayçiçeği tarımında imidazolinone herbisitlerinin kullanımına izin veren yeni bir yabancı ot kontrolü seçeneği yetişti. Daha sonraki dönemde mildiyö problemi yoğun safhada gözükmeye başladı, bu sefer de mildiyöye dayanıklı türler ortaya çıktı. Islah teknolojilerindeki gelişmeler sayesinde bugün, mildiyönün yanı sıra orobanş dayanımı ve IMI herbisit toleransı, ayçiçeği çeşitlerinde aranan standartlar haline geldi.

Son yıllarda IMI çeşitler içinde IMI Plus adında yeni bir ürün daha kullanılmaya başladı. Çünkü belirli yabancı otlar, uzun süre kullanılan herbisitlere karşı dayanım gösteriyor. Üreticiler tarladaki yabancı ot durumuna göre uygun olan çeşide karar verebiliyor. Büyük tesislerde uygulanan diğer bir uygulama ise herbisit münavebesi. Kullanılan herbisitler 3-4 yıllık periyotlar halinde değiştirilerek yabancı otların zirai ilaca karşı toleransı minimuma indiriliyor.

Fiyatlar yağ oranı üzerinden belirleniyor

Yabancı ot kontrolü dışında ayçiçeği tarımında diğer bir önemli unsur da verimlilik ve tohumdaki yağ oranları. Verimlilik bakım koşullarına, toprak yapısına ve iklime göre değişebiliyor. Yağ oranı ise ekim zamanı, ekim sıklığı, gübreleme, topraktaki organik madde miktarı ve çeşit özelliklerine bağlı olarak farklılık gösterebiliyor. Yani kültürel bakım ve bitki besleme faaliyetleri, yüksek verim ve yağ oranı için en az çeşit seçimi kadar önemli.

Ayçiçeği, geniş yapraklara sahip bir yaz bitkisi olması sebebiyle üst gübrelelere çok hızlı tepki veriyor. Bitki boyunun 40 - 45 cm olduğu dönemde uygulanan; 100 cc/da **STAMINA**, tohum taslağı oluşumunda ve tane tutumunda; 150-200 cc/da **TURBO POTAS** kullanımı ise yağ oranında ciddi oranda fark yaratan ürünler. Ayrıca B vitamini de ayçiçeği gelişiminde önemli bir mikro besin. Eksikliğinde, rozetleşme ve gelişim yavaşlığı gözlemlenebiliyor. Üreticiler bu eksikliği ise **MAXIMA** ve **TRANSPORTER** mikro bitki besin maddeleri ile rahatça çözebiliyor.

Yağ oranı üretici açısından son derece önemli bir değer, çünkü alım fiyatları da tohumdaki yağ oranları üzerinden belirleniyor. En büyük ayçiçeği alıcısı olan Trakya Birlik, 2019 yılı kampanya döneminde avans fiyatını 2 bin 500 TL/ton açıkladı ve her yüzde 1 yağ artışı için 37,5 TL/ton alım desteği verdi. Buna göre yüzde 50 yağ içeriği olan bir çeşidin bu seneki alım fiyatı da 2 bin 875 TL/ton olarak belirlenmiş oldu.

Yağ oranını belirleyen bakım işlemleri

Yağ oranlarının belirlenmesinde kültürel bakım işlemlerinin etkisinden de bahsetmek gerekir. Örneğin ekim zamanı. Trakya bölgesi için konuşacak olursak, ayçiçeği ekimi mart sonu başlayan ve haziran sonuna kadar devam eden bir dönem. Nisan ayında ektiğiniz bir çeşitten, hasatta yüzde 50 oranında yağ elde ediyorsanız, aynı çeşidi mayıs sonunda ektiğinizde yağ oranı daha düşük olabilir. Ekim sıklığı da ürün çeşidine göre farklılık gösteren diğer bir faktör. Kimi çeşitler daha sık ekim isterken, kimilerinde daha seyrek ekim, yağ oranı üzerinde olumlu bir etki yaratabilir.

Ayrıca ekim yaparken toprak tavlama giriş yapılmaması da önemli. Çünkü ağır topraklara ekim yapıldığında toprakta oluşumu gerçekleşir. Bu olduğu zaman da bitki köklenmesinde problem yaşanması kaçınılmaz. Eğer kurak bir sezon ise sonraki çiçeklenme döneminde büyük verim kayıplarına neden olabilir.

Bakım konusunda bir diğer hassas başlığı da gübreleme işlemleri oluşturuyor. Her bitkiye ve her tarlaya göre ürün ve uygulama tercihleri farklılık gösteriyor. Üreticinin uygun gübreye karar verirken, tarlasının özelliklerini, toprak yapısını iyi bilmesi ve o doğrultuda bir gübreleme programı ile ilerlemesi gerekir. Ayçiçeğinin sap kısmı yüzde 40 oranında potasyum içerdiği için, toprak gübrelerinde potasyum içerikli gübre kullanmakta fayda var.

Türkiye’de güncel durum nasıl?

2019, Türkiye’deki ayçiçeği tarımı için iyi bir yıl oldu. Tam çiçeklenme dönemi öncesinde özellikle Trakya genelinde görülen yağışlı hava, iyi bir verim sağladı. Bahar döneminde de ekimler çok geç kalınmadan yapılmıştı. Böylece Temmuz’daki aşırı sıcaklar gelmeden, mahsullerdeki tane tutumu zaten gerçekleşmişti. Çiçeklenme esnasında hava sıcaklığı aşırı yüksekse, bitkiler tozlanma ile ilgili problemler yaşayabiliyor. Ayrıca çiçeklenme, ayçiçeğinin su ve besin elementlerini çok yoğun olarak tükettiği bir dönem. Bu sene aynı dönemde yağışlı bir iklim yaşanması da verimli bir hasat için yardımcı oldu. Alım fiyatlarına baktığımızda geçen seneki ile aynı değerlerde seyrediyor. Ancak üreticinin maliyetleri her sene daha fazla. Maliyetler yüzde 40, yüzde 50 artmasına rağmen üretici geçen seneki fiyatlarla, hatta bazen daha da azına ürün satmak zorunda kalıyor. Bu durum, üreticinin bütçesinde bir açık yaratarak, her yıl daha fazla kredi kullanmasına yol açıyor. Sağlıklı bir tarım endüstrisi için



Ayçiçeği üretiminde öne çıkan iller;

- % 20 Tekirdağ
- % 14 Konya
- % 13 Edirne
- % 10 Adana
- % 9 Kırklareli
- % 34 Diğer



Organik Besinler

STAMINA

Sulama veya gübreleme kaynaklı problemlerin engellenmesine yardımcı olan **STAMINA**, bitkideki enzimatik etkileşimleri hızlandırarak yaşam evresini uzatıyor. Özel ve güçlü aminoasit dizilimi sayesinde bitkideki stres koşullarının önüne geçiyor ve klorofil sentezini hızlandırarak asimilat ürünlerin meyveye taşınmasını sağlıyor.



hiç de ideal bir durum değil. Üreticiye verilen desteklerin de bu doğrultuda artırılması gerekir. Ayçiçeği, Türkiye'deki sıvı yağ üretiminin yüzde 80'ini karşılayan bir sanayi bitkisi. Ayçiçeği üretimini teşvik edecek desteklerle, hem üretici kazanabilir hem de yurt dışından ithalat ile çözülmeye çalışılan ayçiçeği yağı ihtiyacı çözüm bulabilir. Bu tabloya baktığımızda üretici yöneliminde bir düşüş olması beklenebilir. Trakyalı üreticiler için değil belki ama İç Anadolu gibi alternatifin fazla olduğu bölgelerde üreticiler daha az maliyetli ürünlere yönelebilir. Trakya dışında ayçiçeği yetiştirilen Konya ve Adana gibi bölgelerde sulu tarım yapılıyor. Trakya'da ise üretimin neredeyse tamamı kuru ziraat. Bu nedenle İç Anadolu'da çeltik, buğday ve mısır gibi ürün alternatifleri de son derece yaygın. Üretici ayçiçeğinden kazanamazsa, sonraki sene buğdaya veya mısıra dönüyor.

Ayçiçeği için GENTA çözümleri

Ayçiçeği, kısa bir vejetasyon süresine sahip olması sebebiyle, bitki besleme uygulamalarına hızlı tepki veren bir ürün. Bizim de GENTA olarak, ayçiçeği tarımında fark yaratan iki ana çözümümüz var:

STAMINA ve **TURBO POTAS**.

STAMINA, içerdiği aminoasit sayesinde bitkinin 40-45 cm olduğu çiçeklenme döneminde, tane tutumunda ciddi bir fark yaratıyor ve bu da otomatik olarak verime yansıyor. Bununla birlikte aynı dönemde bitkinin potasyum ihtiyacı da aşırı yoğun oluyor. Bu noktada, **STAMINA** ile birlikte kullanılacak **TURBO POTAS** hem verim hem de yağ oranında büyük bir kazanım sağlıyor. Bunların dışında bazı bölgelerde bor eksikliği problemi yaşanıyor. Bor, tozlanma konusunda bitkiye yardım eden çok önemli bir element. Bu problemle karşılaşan üreticilerimize de **MAXIMA** ve **TRANSPORTER** ürünlerini kullanmalarını öneriyoruz.



Ayçiçek Çeşidi

MAS 92.CP

Yeni CLEARFIELD PLUS teknolojisi ile yabancı ot ve orobanş mücadelesinde Minimum stresle maksimum verim ve maksimum yağ getiriyor. Yüksek mildiyö toleransı ile erken ekim imkanı sağlayan **MAS 92.CP** ayçiçek çeşidinin kuraklığa karşı da dayanımı oldukça yüksek.



ELMA

YETİŞTİRİCİLİĞİ

Elma, ayva ve armudu içerisine alan yumuşak çekirdekli meyve yetiştiriciliği gerçekleştiren büyük işletmeler için; bölge, iklim, toprak yapısı ve sulama suyu kalitesi büyük öneme sahip. Türkiye'nin önemli yumuşak çekirdekli üretim merkezlerinden olan Niğde bölgesinin de kendine özgü bu özellikleri, bazı sorunların yaşanmasına yol açıyor.

GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü

■ **Yumuşak çekirdekli meyve** yetiştiriciliğinde ağaçlarda, meyvelerde ve hasat sonrası depolama alanlarında yaşanan belli başlı ana sorunlar vardır.

Ağaçlarda;

- Genel gelişim geriliği,
- Sürgün gelişim yetersizliği,
- Aşırı sürgün gelişimi.

Meyvelerde;

- Dökülme,
- Renk alma yetersizliği,
- Kalibrasyon sorunu.

(Aşırı irilik veya homojenite bozukluğu)

Hasat sonrası depolamada;

- Camgöz, acı benek ve benzeri belirtiler (hasat öncesinde de görülebilir),
- Kepeklenme veya unlaşma,
- İç kalite bozukluğu.

Hastalık ve zararlılar kadar onları teşvik edebilen bölge seçimi de önemlidir.

Niğde bölgesindeki sorunlar ve çözümler

Niğde bölgesinde soğuklama ihtiyacı rahatlıkla karşılanıyor. Fakat ani ısı değişimleri ve geç donların yaşanması nedeniyle, pembe göz ve çiçek döneminde -1,5 ila 0°C 'a kadar düşüşler gözlemlenebiliyor. İklim değişiklikleriyle bu olasılıklar daha da artıyor. Bu risklere karşın pervaneler ile hava sirkülasyonunu artırarak çözümler üretilse de, bu çözümler işletme maliyetini artırıyor. Hızla ısınan hava ise bölgesel bir sorun oluşturuyor. Bu sorunlar, özellikle erkenci çeşitlerde meyve atmasına sebep oluyor.

İklim zorluklarıyla beraber bir başka problem de çiçek ve meyve silkmelerini doğru gerçekleştirmek. Çünkü doğru yapılmadığı anda ağaçların enerjilerini boşa harcamasına neden oluyor. Geniş alan işletmelerde erkencisinden en geçici çeşidine kadar olması, meyve tutumları süresince nitelikli işçi bulma zorluğunu artırıyor. Tecrübesiz göçmen işçilerle aynı etkiyi görmek için silkleme işlemine birkaç tur girilmesi gerekiyor. Bu durum maliyeti arttırdığı gibi meyve kalitesini de düşürüyor.

İklimsel sorunlara çözüm

Çözüm olarak 2 işlem gerçekleştirmek gerekiyor: Mekanik yöntemler ile cansız çiçeklerin silkitilmesini gerçekleştirip, çiçek tutumundan sonra meyve atması

için NAA-NAD gibi oksin gruplarının uygulanması gerek.

İkincisinde ise mekanik desteğin yanında yüzde 30 çiçek açarken ve silkerken Perlen grubu ve amino asit destekli meyve kalitesi, meyve biçimi sağlamak amacı ile kullanılması gerekmektedir.

Yine bölgenin geç yağışlara maruz kalması kara leke (*Venturia inaequalis*), çiçek açma döneminde maruz kalınan yağış ve soğuk hava ise ateş yanıklığı (*Erwinia amylovora*) hastalıklarını ortaya çıkarıyor. Ayrıca yağışlardan kaynaklı yükselen nem meyve pasını da artırıyor. Bölgede bulunan işletmelerde teknik danışman ziraat mühendisleri bu hastalıklara karşı doğru zamanda müdahaleyi mümkün kılıyor. Ancak bu müdahale aynı zamanda zirai ilaçlama miktarlarını arttırarak işletme maliyetini yükseltiyor. Bir de üzerine havaların hızlı ısınması ve güneşli gün/saat sayısının yükselmesi seyreltme sonrasında meyvelerin fazla hızlı gelişmesine neden oluyor. Bu hızlı gelişim yaprak/meyve orantı bozukluğunu ve Ca (Kalsiyum) eksikliğini ortaya çıkarıyor.

Elma yetiştiriciliğinde sürdürülebilir verimlilik

Elma yetiştiriciliğinde kaliteli ürün elde etmek ve sürdürülebilir verime sahip olmak için beslemenin çok iyi yönetilmesi gerekiyor. Özellikle depo sorunlarını da göz önüne alırsak şelatlı 'Ca-B' (Kalsiyum-Bor) ve amino asitli ürünlerin yapraktan birkaç defa kullanımı çok önemli. İkinci elzem konu ise toprak yapısı. Niğde'de kil-mil karışımı boz ve ağır topraklarda kökler baskılanıyor. Buna ek olarak taban sularının yükselip çekilmesiyle birlikte toprakta bor birikiyor ve toprak tuzluluğu yükseliyor. Ayrıca N-P (Azot-Fosfor) ve Fe (Demir) eksikliği de görülüyor. Bu noksanlıklar ise kısa sürgün gelişimine, yaprak kenar yanıklığına ve erken yaprak dökümüne neden oluyor. Söz konusu semptomlar hem o yılın ürün kalitesini hem de sonraki yılın verimini olumsuz yönde etkiliyor. Bu nedenle yıllık ağaçların kontrolü çok önemli. Bazı yıllar toprakta bor o kadar yükselir ki kök ölümü artıp ağaçlara verim için yüklenildiğinde, sökümler bile yaşanır. Bunun için sezon girişinde **SPRINTER +PLUS** gibi etkili köklendiricilerin uygulanması çok önemli. Ayrıca toprak kalitesini yük-

seltmek için ilk çiçek gelişimi öncesi ve gübreleme aralıklarında damla sulama ile sıvı organik gübre (Örneğin; yoğun organik madde içerikli sıvı damlama organomineral gübre serisi **ATRAX** veya **GENTASOL**) uygulamaları gerekiyor.

Doğru zamanda doğru bitki besleme Yapraktan gübreleme:

Yüksek bor içerikli ürünlere dikkat edilmesi lazım. Çiçek, meyve gelişimi ve hasat sonrası uygulamalarda ilk dönem Ca-B (Kalsiyum-Bor), son dönemde ise Zn-B (Çinko-Bor) sinerjileri dikkate alınmalı ve kullanım bu şekilde olmalı.

Damla sulamayla gübrelemede:

Biraz evvel bahsi geçen toprak yapısı sorunlarından dolayı N-K (Azot-Potasyum) kullanılırken beraberinde organik madde desteği, özellikle son dönemlerde çok önemli. En az yüzde 15 organik içeriğe sahip N-K (Azot-Potasyum) kullanımı gerekiyor. Toprakta B (Bor) – Na (Sodyum) fazlalığı kökten H (Hidrojen) ve K (Potasyum) maddelerini uzaklaştırıp yaprak dökümü ve yanıklığına sebep oluyor. Bu da meyve kalitesini düşürüyor. Potasyum ile kesinlikle humik asit veya organik potasyum kullanılması gerekiyor. Bunlar özellikle Niğde bölgesinin iklim, toprak ve su yapısından kaynaklanan sorunları çözmeye yönelik uygulamalardır. Bunlarla beraber yine meyvede renk sorunlarını engellemek için kontrollü N (Azot) verilmesi ve yapraktaki N-K (Azot-Potasyum) dengesine dikkat edilmesi gerekiyor. Bu süreçte Fe (Demir) kullanımı da önemli. Hasat sonrası depo sorunlarını çözmek içinse Ca-B (Kalsiyum-Bor) dengeli kullanımına, N-K (Azot-Potasyum) dengesine ve Fe (Demir) ihtiyaçlarına dikkat edilmeli. Aynı zamanda hasat zamanı ve depo şartları da büyük önem taşıyor.

Yaşanan yoğun iklim değişkenliği, toprak ve su yapıları, alanların genişliği, kalifiye işçi temini sorunları ve aynı işletmede çeşit fazlalıkları üreticilerin ekonomik yapılarını zorluyor. Özveri ile çalışan ziraat mühendislerinin, bu sorunları çözmek için mücadelelerine ve yerli üretime verdikleri desteğe teşekkür eder, başarılar dileriz. Veriminiz bol, günleriniz sağlıklı geçsin.





SANAYİ TİPİ DOMATESE İLGİ ARTIYOR

Sanayi domatesi, domates üreticilerinin son zamanlarda daha fazla yönelmeye başladıkları ürünlerde biri. Salçalık, kurutmalık, küp kesim ve domates suyu üretimi başta olmak üzere birçok alanda kullanılan ürünün yetiştiriciliğinde dikkat edilmesi gereken birkaç nokta var.

■ **Son yıllarda** sanayi domatesinde görülen üretim potansiyeli artışı, geçmiş yıllara oranla oldukça fazla. Birçok bölgede oturak yuvarlak domates üretiminden sanayi tipi veya saladette (iri oval) tip denen ürün grubu üretimine geçilmeye başladı. Sanayi tipi domates, çift amaçlı serbest dikim alanı oluşmuş bu pazarda, ilk iki hasatta genelde kasalığa kayıp özellikle semt pazarlarına yollanıyor. İri tip, homojen meyve, sağlıklı iç ve dış rengi, uzun raf ömrü ve verim, sanayi domatesinde aranan öncelikli nitelikler.

Sanayi domatesi üst verimde genelde salça olarak tüketiliyor. 2-3 el toplamalı çeşitlerde hasadın uzun soluklu, ilk verimin de erkenci olması üretici tarafından istenilen ana kriterler. Salça fabrikalarında özellikle briks, verim, viskozite, renk ve meyve homojenliği öne çıkarken, iri tiplerden kaçınılıyor. Aranan diğer önemli kriteri ise başta bakteriyel benek, TSWV (Tomato Spotted Wilt Virus) virüsü ve çatlama başta olmak üzere üretime zarar veren her türlü hastalığa karşı dayanıklılık oluşturuyor.

Kurutmalık, küp kesim gibi sergi bazlı üretim alanlarında daha homojen, cildi düzgün, iç damarı uzun olmayan iç renk kriterlerine uygun, sergide çabuk kuruyan ve renk kaybetmeyen çeşitler kendine pazar buluyor. Sanayi domatesinde ürün verimi ve sanayi kriterleri dayanım ve gübreleme profesyonelliğine bağlı. Bunların yanı sıra değişken iklim şartları da önem arz ediyor.

Bu yıl hangi pazar öne çıktı?

Bu yıl pazarda serbest piyasaya satılan iri tipli, çift amaçlı çeşitler öne çıkıyor. Pazarın değişkenliğinden kaynaklanan problem, fiyatların düşük seyretmesine neden oluyor ve bu durum yüzünden pazarda bir daralma olacağı öngörülüyor. Bu sene pazarın daralmasından en çok etkilenen kesim ise Konya bölgesi. Büyük üreticiler sanayi domatesi üretimine devam etse de özellikle küçük üreticilerin genelde çekildiği görülüyor. Salçalık ve kurutmalık üretimler ise profesyonel

Türkiye'de Sanayi Domatesi Üretimi

3,7 milyon ton

2018 yılında Türkiye'de 3 milyon 735 bin 80 ton sanayi domatesi üretimi yapıldı.

994 bin ton

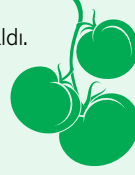
Sanayi domatesi üretiminde ilk sırayı 994 bin 57 ton üretimle Bursa aldı.

738 bin ton

İzmir 738 bin 252 tonla sanayi domatesi üretiminde ikinci sırada.

702 bin ton

Manisa 702 bin 491 ton sanayi domatesi üretimiyle Türkiye'de üçüncü sırada.



Salçalık ve kurutmalık üretimler profesyonel olduğu için tarım ve sanayi üreticileri zarar etmeden pazardan çıkmayı başarıyor.

Fakat dikimlerin gecikmesi, mildiyö ve bakteriyel benek gibi hastalıklar, Tuta absoluta zararı ve TSWV, TYLCV sorunları verime darbe vurabiliyor.

olduğu için tarım ve sanayi üreticileri zarar etmeden pazardan çıkmayı başarıyor. Fakat yağışların yoğunluğu, dikimlerin gecikmesi, mildiyö ve bakteriyel benek

gibi hastalıkların fazlalığı, *Tuta absoluta* zararı ve TSWV, TYLCV sorunları verime darbe vuruyor. Belli oranda çift amaçlı domatesin Mustafakemalpaşa ve Konya'da azalırken, Karacabey ve Ege bölgelerindeki üretimin salçada aynı kalacağı, kurutmalıkta da aynı şekilde bir değişiklik olmayacağı öngörülüyor.

Gübrelemede dikkat edilmesi gerekenler

Köklendirici ve ZnP, bitki gelişim dönemindeki ilk uygulamalarda önem kazanırken, organomineral gübreleme programı içinde mineral ile organik madde bulunması, bitkinin daha dengeli beslenmesini sağlıyor.

Yapraktan uygulamalarda ise; **REAL PLUS, ELFER Ca, BIOFORTUNE, SEATON SUPERMIX – LIQUID** grubu, yüksek verim ve kalite elde edilmesi açısından önemli. Ancak erkenci verimi yakalarken sürdürülebilir kalite kriterleri de unutulmamalı.

Sanayi Domatesi Üreticilerinin Alması Gereken Önlemler

- Toprak hazırlığını ve ekim-dikim takvimini takip etmek,
- Çeşitlerin sanayi kriterlerine uyduklarından ve hastalık dayanımına sahip olduklarından emin olmak,
- *Thrips* spp. ve *Tuta absoluta* karşı zirai ilaçlı mücadeleye dikkat etmek, özellikle *Thrips* zararlısıyla mücadeleye erken başlamak ve *Tuta absoluta*'da biyolojik destek kullanmak,
- NK gübreleme değerlerine dikkat etmek



ÇİLEKTE ARANAN ÖZELLİKLERİ PAZAR DİNAMİKLERİ BELİRLİYOR

7'den 70'e herkesin severek tükettiği çilek, Türkiye meyve piyasasının olmazsa olmazlarından. Çünkü iç piyasada olduğu kadar ihracatta da kritik ürünler arasında bulunuyor. Paydaş'ın 23. sayısında Yuvarlak Masa konusu olarak ele aldığı çileği, Aydın-Sultanhisar'dan üretici Coşkun Özyiğit, Ege Tarım'dan Aydın Özdemir ve GENTA Ürün Geliştirme ve Batı Akdeniz Bölge Sorumlusu Umutcan Atalay, GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay moderatörlüğünde anlatıyor.

Gökçe Atalay (G.A.): Aydın'ın Sultanhisar ilçesinde çileğin tarihçesi ne zamandan başlıyor?

Coşkun Özyiğit (C.Ö.): Sultanhisar'da çilek üretimi 1970'lerin ikinci yarısına uzanıyor. Üretim düz alanlarda, 2-3'er dönümlük küçük parsellerde ve salma sulama yöntemi kullanılarak başladı. Ekonomik boyutlara ise 1990'larda geldi. O dönem itibarıyla artık bildiğimiz altı metrelik tüneller kullanılmaya başladı.

Aydın Özdemir (A.Ö.): Tabii iletişim ağlarının gelişmesi, insanların yenilikleri daha sık görmeye başlaması da bunda etkili oldu. Çilek üretiminin ilk başladığı yıllarda üreticiler çok iyi kazançlar elde etti. Yalnızca 2-3 dekar alandan, 20 dekada yetiştirilecek başka bir üründen daha fazla gelir elde edilince, herkes o sahaya geçmeye başladı. Sonra her geçen yıl arttı, özellikle 1995-98'den sonra çilek üretimi Sultanhisar'da büyük alanları kapladı.

■ **G.A.:** Bölgenizde hem üreticilerle anlaşılan hem de kendi üretim sahaları olan 5-6 tane büyük işletme var. Bu işletme mantığı ne zaman oluştu?

■ **A.Ö.:** İşletme mantığı 1985 yıllarında başladı. Soğuk hava depolarının kurulması, ürünlerin depolanması ise daha yeni,

2008-2010 civarında oldu. Lojistiğin gelişmesiyle beraber ticaret de çok gelişti. Çünkü araziden ürün geldiğinde ön soğutma yapıp tıra koyuyorsunuz, o şekilde istediğiniz yere gidiyor.

■ **C.Ö.:** Frigo da bu büyümeyi destekledi. Frigo fiderde tonajlı çilek alınıyor, dışardan pazar bulabilmek için elinizde mal olması lazım. Çünkü tüccar mal olan yere geliyor. Eğer alıcının isteğine karşılık verebilerseniz sizinle çalışmaya devam ediyor. Pazar oluşturmak en önemlisi. Şoklama teknolojisi, pazarın en büyük desteği. Çünkü daha soğutma yapmadan tıra koyulan bir ürün, doğal şekilde İstanbul'a vardığında yüksek nem oluşuyor. Bu ön soğutma sistemleri çileğin bu iç buharını, rutubetini, ısını alıyor. Böylece meyve terlemiyor.

■ **G.A.:** Benim anladığım kadarıyla önemli iki kriter büyümeyi etkiledi: Birincisi üretim şeklini değiştirmeniz. Üretim şekline cevap veren bir frigo fide sisteminin oluşması, yani ağustos ekimine uygun soğuklama ihtiyacı karşılanmış bir fide desteği. İkincisi ise üretilen ürünün soğuk hava depolarına konulup ön soğutma sistemlerinden geçirilip aktarma zincirine ulaşması. Türkiye piyasa-



sında en büyük çilek pazarının Bursa olduğunu, ardından Sultanhisar'ın geldiğini görüyoruz. Bu bölgedeki tamamen taze tüketime yönelik mi?

■ **A.Ö.:** Ağırlıklı taze tüketim için yetiştiricilik yapılıyor. Ancak sanayi üretimi de son 3 yıldır yapılıyor. Bunda şoklama yapılmasının büyük etkisi oldu. Özellikle geçtiğimiz yıl çok ciddi bir sigorta görevi gördü üretimde. Bu da üretimin artmasını sağladı. Şu anda sanayilik üretim büyüme trendinde. Sultanhisar ve Akçay'ı beraber sayarsak, 7-8 bin dönümde sanayilik üretim yapılıyor. Üretim şekilleri yavaş yavaş değişiyor. Daha önce frigo ağırlıklıydı, sonra fresh başladı; şimdi frigo, fresh ve plug dediğimiz üç segment de dengede. Önümüzdeki sezon fresh ve plug fidede yoğunlaşma olursa, bu sefer tecrübeli üreticiler frigoya yönelmeye başlar. Bu da hem üretimde hem fiyatta dengelenmeyi sağlar.

■ **G.A.:** Planlı üretimle ve üretim şekline göre lojistik desteğin sağlanması; bunların bir araya gelmesi, frigo ve taze tüketimde değişkenlikleri yapabilme im-



kanı tanıyor ve hem pazarın büyümesini hem de fiyat standardının oluşmasını sağlıyor. Bunun da etkisi en çok hasatta hissediliyor. Bölgede en çok yetiştirilen çeşitler arasında Rubygem ve Festival çeşitleri mi var?

■ **C.Ö.:** Festival çeşidinin bu bölgede 10 senelik bir geçmişi var ama artık düşüşe geçen bir çeşit. Sebebi de mart-nisan aylarında çok güzel ürün vermesi ama havalar ısındıkça ürün kalitesinin düşmesi, renginin matlaşması, boyu küçüldüğü için hasadın zorlaşması. Bu bölge havalar çok sıcak olduğu için, mayıs ayının 15'inden sonra, özellikle de haziran ayında festivalin hasadını yapmak imkansız hale geliyor. Henüz istediğimiz çeşidi bulamadık. Mesela Sabrina çeşidine talep artıyor ama Sabrina ile de sıcak havalarda üretici çok sıkıntı yaşıyor. Aynı şekilde Rubygem çeşidi de erken hasatta sıkıntı yaratıyor.

■ **A.Ö.:** Rubygem çeşidinin en büyük eksisi, ilk hasatta yaşanan sıkıntılar. Daha sonraki hasatlarda problem çıkmıyor. Şekil bozukluklarından korunmak için mart aylarındaki iklim

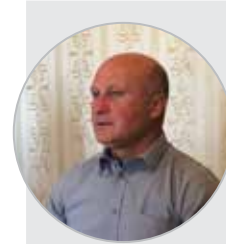
şartlarını ve stres faktörlerini dikkate alarak bitki beslemeyi çok iyi dengelemek gerekiyor. Bu dengelemeyi iyi yaptığınız zaman normalde yüzde 30-40 olan şekil bozukluğu yüzde 20'ye düşüyor. Ne yazık ki bunu sıfırlamak şu an için mümkün değil. Özetle mart ayındaki düşük sıcaklıklarda döllenme bozuklukları, arıların o dönemde tam olmaması gibi durumlar sorun yaşatabiliyor ancak stres koşullarına göre bitki beslemeyi yönetebilirse sorunları çözebiliriz.

■ **G.A.:** Meyve şekil bozukluğuna sebep olan dört ana kriter var. Birincisi polinizasyon; meyve çekirdek döneminde iyi döllenmediyse şekilsiz meyve alınıyor. İkincisi bor-kalsiyum; çiçek ömrünü, çiçek sayısını ve polenin ömrünü de bunlar belirliyor ve esas meyve şekil bozukluğunu bor eksikliğinde görüyoruz. Diğer besin eksiklikleri kalibrasyonu ve verimi etkiliyor ama bor direkt şekil bozukluğu yaratıyor. Yerel halk genelde gece-gündüz ısı farkından, stres faktöründen olduğunu düşünür ama

bu üçüncü faktördür. Organik grupları kullanmamızın ana sebeplerinden biri budur, toprak ısısının düşmesini engellersin. Toprak ısısıyla hava ısısı arasında bir paralellik vardır. 12 derecenin altına düştükçe polinizasyon düşmeye başlar. Toprak ısısı da ona bağlı olarak düşer. Çünkü toprakta organik faaliyet olunca toprak ısısı yükselir, açığa bir enerji çıkar. Bu yüzden organik madde kullanılır. Peki iç ve dış pazarda nasıl bir meyve kalitesi isteniyor? Şimdiden belirlenebiliyor mu pazarlar?

■ **A.Ö.:** Kendi standartlarında ağırlık, iç dolgunluk ve parlaklık. Nar kırmızısıyken, parlak kırmızıyken hasat etmek gerekiyor. Bir iki gün beklenirse ve bordoya dönerse iç pazara gidiyor.

■ **C.Ö.:** Dış pazarda iki farklı piyasa oluştu. 2-3 senedir oluşan Romanya pazarı var, ürünü iri ve tam kırmızı istiyor. Romanya'ya tırlar 24 saatte gittiği için de sıkıntı yaşanmıyor. Rusya pazarı ise orta boy ve biraz daha pembe, nar kırmızısı renginde meyve istiyor. En çok ihracat da Rusya'ya yapılıyor. İç pazarda Ankara, İstanbul, Adapazarı, Bursa ve İzmir bu yörenin en büyük pazarları. Bildiğim kadarıyla dış pazar şimdiden belirlenemiyor ama iç pazar belli. Hep aynı arkadaşlar, hep aynı noktalardan ürün alır. Dış pazar ise belirgin olmayan bir zemin.



COŞKUN ÖZVİĞİT
Üretici / Sultanhisar

“ Dış pazarda iki farklı piyasa oluştu. 2-3 senedir oluşan Romanya pazarı var, ürünü iri ve tam kırmızı istiyor. Romanya'ya tırlar 24 saatte gittiği için de sıkıntı yaşanmıyor. Rusya pazarı ise orta boy ve biraz daha pembe, nar kırmızısı renginde meyve istiyor. ”



AYDIN ÖZDEMİR
Ege Tarım

“**Şekil bozukluklarından korunmak için mart aylarındaki iklim şartlarını ve stres faktörlerini dikkate alarak çok iyi dengelemek gerekiyor. Bu dengelemeyi iyi yaptığınız zaman normalde yüzde 30-40 olan şekil bozukluğu yüzde 20'ye düşüyor.**”

■ **G.A.:** İri ve daha çok kalp şeklindeki meyve tipi öncelikli olarak alınıyor. Genellikle ağustos dikimlerinde birincil kalite meyve alınma oranı yüzde 60'larda. Kasım dikimlerinde ise verim düşük oluyor ama meyve kalitesi yüzde 75-80'lere ulaşıyor. O yüzden mi yaz ekimi biraz azalıyor?

■ **A.Ö.:** Ağustos, eylül, ekim olmak üzere üç aylık bir gübreleme ve işçilik masrafınız var frigoda. Fresh ve plug fidelerde ise kasım ayında dikim yapıyor ve gübrelemeye başlıyorsunuz. Zaten aralık ve ocakta yoğun bir gübreleme yapılamıyor. Şubat ayından itibaren hemen hızla gübrelemeye, martta da satışa başlanıyor. Kasım dikiminde de karda 4-4,5 ton ürün alındığı zaman iyi verim alındı demektir. Yaz ekiminin ise 5,5-6 tonu bulması lazım ki iyi kâr elde edilebilsin. En önemlisi de işçiye haftalık ödeme yapılması. Çünkü bu ücretler üreticinin cebinden nakit çıkıyor.

■ **C.Ö.:** Genelde işçi ücretleri düzenli olarak ödeniyor. Bu konuda en hızlı para dönüşü çilektedir. Narenciye veya şeftaliyle kıyası olmaz.

■ **G.A.:** Peki kalıntı sorunuz var mı?

■ **A.Ö.:** Ürünlerin yüzde 90'ında kalıntıyla ilgili problem yaşanmıyor. Bilinçli üreticilerin

çoğu artık ihracat ve numunelerden dolayı dikkat ediyor. Zararlı açısından sadece kırmızı örümceğe karşı zirai ilaç kullanılıyor, onda da genelde kullandığımız ürünün hasat aralığı 1 gün. Kırmızı örümceği bahçeden çıkardığınız an meyvenin dayanıklılığını, verimini de artırmış oluyorsun. Küllemeye de dikkat etmek lazım. Yani piyasada duyurulan kalıtım sorunu asparagas bir haber. Çünkü üreticiler çok dikkat ediyor ve ruhsatsız ürün kullanılmıyor.

■ **G.A.:** Tüketiciler çilek bitkisini tanımadığı için bize en çok gelen sorulardan birisi hormon kullanılıp kullanılmadığı oluyor. Çilek dediğin yer bitkisidir, salkım çiçek yapısına sahiptir. Tek tek çiçeğe polinizasyon yapılamaz. Polen miktarını yükseltmek için bor ve kalsiyum içerikli ürünleri kullanırsınız veya asimilat borularını harekete geçirerek bitkinin bünyesindeki oksin hormonunu çiçeğe yönlendirirsiniz. Bitkinin bünyesinde zaten var olan bir şeyin fizyolojik yapısına müdahale ederek harekete geçmesi sağlanır. Şekli bozuk çileklerin hormonlu olduğu düşünülüyor. Halbuki sizin de belirttiğini gibi şekli çok bozuk olan ürün zaten kasaya bile konmaz, sınıf dışı kalır.

■ **C.Ö.:** Sultanhisar'da ihracat yapılmazsa ürünün kâr sağlamayacağı, piyasanın kaldırmayacağı bilinci yerleşti. Üreticiler meyvesinde kalıntı çıkar korkusu yaşıyor. Tarım ve Orman İlçe Müdürlükleri de bahçelerde dolaşarak, her sene numune alıyor. İnsanlar onun cezasını pek düşünmüyor ama ihracatçı mal almama korkusunu derinden yaşıyor. Bu bilinç yerleştiği için de kalıntıya rastlanmıyor.

■ **G.A.:** Zararlı olarak bölgedeki ana sorunumuz nedir?

■ **A.Ö.:** Ana sorunumuz yaprak bitleri. Pamukta ve bağda yoğun görülen zararlılardan biri. Etkisi de tüm bitkilerde aynı oluyor; yapraklar içe doğru ters kıvrılıyor. Ovada pamuklar hasat edildikten sonra yeşil yaprak bitince, yaprak bitleri de yeşil olan ne varsa ona sal-

dırıyor. O dönem çilekler tarlada olduğu için de çileğe zarar veriyor. Uzun zaman üreticiler de meslektaşlarımız da sorunun küllemekten kaynaklandığını düşündü. İki sene boyunca uğraştık ve çalıştığımız birçok üreticiyi yeşil bitle mücadeleye yönlendirmeyi başardık. İkinci sorunumuz ise kök boğazı mantarı. Özellikle frigo fidelerde çok büyük sıkıntı yaratıyor. Bununla ilgili planlı mücadele yapıyoruz; dikkat edilmesi gereken en önemli şeylerden biri, tarlayı temizleyerek kışa girmek. Çünkü nisan ayında sıcaklık artınca hastalığın etkisi de artıyor, önlem alınmazsa mayısta bitki durmaya başlıyor.

Umutcan Atalay (U.A.): Zaten dikimlerin Ağustos ayından Kasım ayına sarkacağını öngörme sebebimiz de zirai ilaç kullanımı ve yaprak piresi zararının bu sene çok şiddetli etki göstermesi.

■ **G.A.:** Bir de kontrol altına almamız gereken kırmızı örümcek var. Yapılan hata şuydu, herkes hava sıcaklığı 24°C'nin üstüne çıktığı zaman kırmızı örümceklerle mücadeleye başlatırdı. Ancak artık iklimler çok değişiyor, ziraat mühendisliğinin ezberleri de bozuluyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

■ **A.Ö.:** Biz burada bakterilerden, mikroorganizmalardan nasıl faydalanabileceğimize ağırlık veriyoruz. Eğer yumurta döneminde durdurabilirsek üç farklı zirai ilaç yerine tek ürün ile sorunu bitirebiliriz.

■ **G.A.:** Üreticinin döngüsü nasıl? Gözlemlediğim kadarıyla tarım sektöründe maalesef bilgiye ulaşılmıyor. Kolaycılığa kaçan bir sistem var.

■ **A.Ö.:** Üreticiler ağustos-eylül aylarında masraf yapmaya başlıyor, bu süreç haziran ayına kadar sürüyor. Haziran ayı itibarıyla anca gelir elde etmeye başlıyor. Tüm bu süreçte finansmanını doğru ayarlamak zorunda. Bunun alıcı tarafıyla ilişkide de karşılıklı ölçülüp tartılması gerekiyor.

■ **G.A.:** Pazarda rekabetin getirdiği bir



SULTANHİSAR'DA ÇİLEK ÜRETİMİ



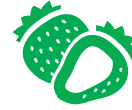
ÜRETİM MİKTARI

35 bin ton



ÜRETİM ALANI

8 bin da



İHRACAT MİKTARI

20 bin ton



ÜLKE İHRACATINDA PAYI

% 60

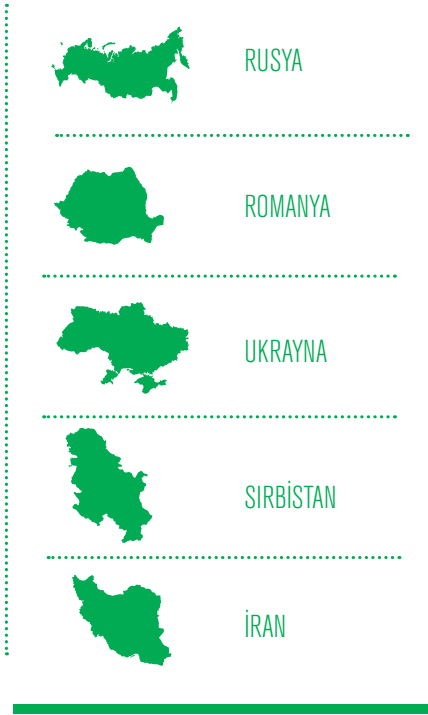
markalaşma olması lazım. Çilekte markalaşabiliyor muyuz?

■ **C.Ö.:** İstersen markalaşabilirsin, ürünlerini sürekli Özyiğit kasasıyla verebilirsin. Bizim burada pazarlamadaki sorumuz, halci arkadaşların iyi malın hakkını az veriyor olması. Ben bu işe ilk başladığımda fresh tarzı çilekle başladım. İki sene sonra frigoya döndüm fakat yarattığım kalite farkını fiyat olarak ala-

madım. Benden ürün satın alan kişiler o farkı karşı tarafa yansıtıyor ama bana yansıtıyor. Şimdi devamlı frigo dikiyorum, tonajı fazla alıyor. Bir tıra sadece bir kişinin malı girmiyor, beş kişinin malı giriyor. Bu mallar da farklı kalitelerde oluyor. Ancak aradaki kişi sattığı yerle tek fiyat konuşuyor, ürünlerin hepsine aynı değer biçiliyor. Bunun için de üretici ya tek başına bir tır doldurup fiyat belirleyecek

ya da o döngünün içine girecek. Bazen de halci arkadaşlar, 10-20 kuruş fark veriyor veya hal kesintilerinde biraz daha artışı oluyor. Piyasanın ağırlaştığı günlerde ise iyi ürünü olan daha hızlı satıyor. Üreticinin malın iyi olduktan sonra, piyasalar ağırlaştığı zaman onun ürünü piyasaya giderken, başkalarının ürünü sanayiye gidiyor. Bugünkü piyasalarda 1 ila 1,5 lira fark ediyor.

SULTANHİSAR ÇİLEĞİNİN İHRAÇ EDİLDİĞİ ÜLKELER



Bunlar çilekte büyük rakamlar. Bu yüzden kalite her zaman önemli. Ürün fiyatlarının ölü olduğu dönemde kalite her zaman öne çıkıyor. Çünkü ilk o tercih ediliyor.

■ **G.A.:** Benim gördüğüm kadarıyla Sultanhisar'ın çileği Sultanhisar olarak yerleşmiş. Bu da üretiminizin makro değil mikro üretim olmasından kaynaklanıyor. Taşıma, ambalaj kuralları var mı?

■ **C.Ö.:** Tabii var. İhracatçıların bazıları kasayı ve ambalajı kendileri getiriyor, bazıları standart ambalajlara koyuyor. Genelde 4 kg civarında istiyorlar. İç piyasacıların da genelde kendilerinin kasası var; ya 8-10 kilogramlık ya da 5-6 kilogramlık oluyor bunlar. Ama ihracatçılar çoğunlukla 4 kg istiyor.

■ **G.A.:** Biz kendi pazarımızda kalitesiz ürün yetiştirerek pazar kaybettiriyoruz. Çilekte çok rastladığımız iki tane önemli sorunuz var. Bir tanesi göbek gelişimi olmaması, yani yapraklarda şekillenme oluşmaması; ikincisi ise haziran sarılığı. Bir de kalsiyumla ilgili sorun



oluyor. Bu bölgede aynı sorunlar var mı?

■ **A.Ö.:** Kalsiyumla ilgili sorun var. Bazen ortaya çıktığı zaman tüm bahçeyi sarıyor, bahçe bir ay kendine gelemiyor. Bizim için en önemli bitkiyi diktikten sonra taze sürgün gelişimi, bu da aktif kalsiyum alımına bağlı. Sen kalsiyumu ne kadar verirsene o dönemde bitki gelişir. Bitki geliştikten sonra gerisi geliyor zaten. Gelişme döneminde ise suya ihtiyaç duyuyor; bu dönemlerde en çok dikkat edilmesi gereken nokta o.

■ **C.Ö.:** Kardeşlenmeyle ilgili sorunuz oluyor ama haziran sarılığı sorunuz olmuyor. Kardeşlenme sorununu genelde frigo dikimi dönemlerinde görüyoruz. Bazen de şubat-mart aylarında, bitki gelişim zamanında ortaya çıkıyor.

■ **U.A.:** Özellikle uyku dönemine girmeden önce kalsiyumu damla sulamayla birlikte kullanıyoruz ki ağır hareket ettiğinden dolayı köklerde biriktirelim, böylece hem korteks ucu hem de göbek gelişimi sağlam olsun. Uyku döneminden sonra da yine hızlı hareketlendirmek için alttan ve üstten takviye ediyoruz.

■ **G.A.:** Bu bölgede gördüğüm ana sorunlardan bir tanesi klordan kaynaklı tuzluluk. Bu sorunu 2-3 senedir organomineral gübre kullanımıyla halletmeye çalışıyoruz.

■ **A.Ö.:** Şunu söyleyeyim, organik madde diyoruz. Türkiye'nin her yerinde leonardit gibi organik madde kaynakları piyasada satılıyor. Üreticiler de bunları alıp ham olarak toprağa veriyor, yarayışlı hale getirmiyor. Bununla ilgili klorozda çok sıkıntı yaşadığımız yerler oldu. Topraklar zaten yorgun, bu ürünlerin fermente edilmesi ve bitkinin alabileceği forma dönüştürülmesi lazım. Biz hem üreticiyle hem bayiyle çalıştığımız için bu sıkıntıyı çok net görebiliyoruz. Bizim sektörde bilgi kirliliği çok uzun zamandır var. Bugün 1500'ün üzerinde gübre üreten firma oluşmuş durumda. En büyük kirliliğin yaşandığı yer de Antalya. Çünkü sıkı denetimler yapılmıyor. İşletmeciler de sera üreticileri de zarar görüyor. Antalya ve Fethiye'ye göre Ege bölgesi bu konuda biraz daha iyi durumda. Üreticiler daha dikkatli, kaliteli ve güvenilir firmaların ürünlerini tercih etmeye özen gösteriyor.



UMUTCAN ATALAY
GENTA Ürün Geliştirme –
Ege ve Marmara Bölge
Sorumlusu

“ Özellikle uyku dönemine girmeden önce kalsiyumu damla sulamayla birlikte kullanıyoruz ki ağır hareket ettiğinden dolayı köklerde biriktirelim, böylece hem korteks ucu hem de göbek gelişimi sağlam olsun. Uyku döneminden sonra da yine hızlı hareketlendirmek için alttan ve üstten takviye ediyoruz. ”

■ **G.A.:** Bu bölgede işletme mantığı daha ağır basıyor. Yeni gelen ikinci veya üçüncü nesil kişiler daha eğitilmiş, daha organize oluyorlar. Antalya bölgesinde ise iklimin sunduğu avantajlar üreticilerin bakış açısına ve üretim sürecine de yansıyor. Firmalar da Antalya bölgesindeki teknik elemanını o bölgenin özelliklerine, Ege ve Marmara bölgelerindeki teknik elemanlarını da bu bölgelerin özelliklerine göre seçiyor. Eski yıllara kıyasla şimdiki verimler, tonajlar ve ürün kaliteleri çok farklı. Bu da doğru insanlarla çalışmak ve tekniği geliştirmek sayesinde oluyor. Peki, üreticilerin iletişimi nasıl sağlanıyor? Aktif kooperatifler var mı?

■ **A.Ö.:** Kooperatifler eskiden vardı. Çok da önemli sistemler. Mesela burada çilek üreticileri birliği kurulsa ve o birlik pazarlamayı da yapabilse büyük bir güç olur. Binlerce ton ürünün yurt dışı bağlantılarını yapabilir. Ancak üreticileri bir araya getirmek çok zor. Biraz uğraşla enginar birliği kurduk bu bölgede, iki sene boyunca da arkalarında durarak des-

tekledik. Şimdi 25-26 kişi olup İstanbul'daki pazarına hakim oldular. Sürekli iletişim halinde kalarak hangi ürünün ne kadar gittiğini ölçüyorlar; pazarı enginara boğmuyor, dengede kalmasını sağlıyorlar. Bu sayede hiçbir ürün çöpe gitmiyor. Üretici enginarını oraya verip, kazancını da oradan alıyor. Üreticiler kullanacağı girdileri bireysel almaz, birlik tarafından satın alınır ve fatura da onlara kesilir. Tarım ve Orman İl Müdürlüğü de destekliyor. Şu an sağlıklı bir şekilde işliyor sistemleri.

■ **C.Ö.:** Şimdilik hal yapısı ve işletmeler yol göstererek üreticiyi rahatlatıyor. Ancak iç piyasanın dengesizliği yüzden bazı birlikler verimli çalışıyor, bazılarıysa çalışmıyor.

■ **G.A.:** Üretici birliklerinin ilk amaçlarının ürettikleri ürünü markalaştırarak pazar değerine ulaştırmak olması lazım. Girdileri ucuzlaştırmak ikinci planda kalmalı. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

■ **A.Ö.:** Bunu kuruluşlarda da yaşıyoruz zaten, mesela ziraat odaları. En saf, temiz kurumlar ziraat odalarıdır, kâr amacı gütmeyen üreticiyi destekliyorlar.

■ **C.Ö.:** Bunun eğitim sisteminden başlaması lazım, ta ki birinci sınıftan. Yeni gelen nesil sağlıklı fidenin ileride kaliteli ve bol meyve verdiğini bilmesi lazım. Tarımdaki sistem ancak bu şekilde değişebilir.



BAŞARININ ARKASINDA GÜÇLÜ TEKNİK EKİP VAR

Ailesinin üreticilik mesleğini Aydın'da devam ettiren Coşkun Özyiğit, üreticiliğinin son 3 yılında GENTA ile tanışmış ve şimdiden başka markayla çalışmamakta kararlı. Ürünlerinin hem kalitesinde hem de tonajında gözle görülür bir oranda artış olduğunu belirten Özyiğit, bunun GENTA'nın ürünlerinin yanı sıra ekibinin de başarısı olduğunu altını çiziyor.

■ **Aydın'ın Sultanhisar ilçesinde** yaklaşık 150 dekarlık bir alanda çilek, narenciye ve şeftali üretimi yapan Coşkun Özyiğit, mesleği kendisi gibi üretici olan ailesinden devralmış. Ürettiği meyvenin pazarlamasını da kendisinin yaptığını belirten üretici, yetiştiricilik esnasında yaşadığı iklim, su ve toprak problemlerinin üstesinden gübre kullanımıyla geliyor. Özyiğit, geçtiğimiz iki yılda üretimden aldığı verimden memnun; organomineral gübreyle yetiştirdiği ürünlerin danelerinin daha iri, kaliteli ve bol olduğunu söylüyor.

GENTA ürünlerinin kalitesi gözle görülür

GENTA ile tanıştığı tarihten bu yana daha rahat bitki yetiştirmeye başladığını belirten Özyiğit, firmayla yaklaşık üç sene önce tanışmış. Bölgedeki üretim zorluklarının üstesinden GENTA ürünleri sayesinde gelişini; "Bu bölgede sularımızda tuzluluk sorunu var. Fideyi



■ **COŞKUN ÖZYİĞİT** / Aydın - Sultanhisar

ilk yetiştirdiğimizde tutumda zorlanıyoruz, bu yüzden hep mağdur olduk. Daha sonra toz gübreyi bıraktık, organik gübreye geçince toprak biraz daha kendini toparladı" şeklinde örneklendiriyor. GENTA'nın **Sıvı Organomineral Serisi**, **SPRINTER +PLUS**, **ELFER ZnP** ve **SEATON SUPERMIX** ürünlerini de kullanan üretici, yetiştirdiği ürünlerin daha verimli olmasının yanı sıra dane büyüklüğünün de arttığını altını çiziyor. "Bu bölge 15 Mayıs'tan sonra çok ısınıyor. Sıcaklıktan kaynaklı olarak özellikle haziran ayında çilekte meyve kalitesi çok düşüyor, meyvenin boyu çok küçülüyordu. GENTA'nın bitki besleme ürünlerini kullanmaya başladıktan sonra meyve boyu küçülmemeye başladı. Markanın ürün kalitesini en belirgin orada fark ettim" diyen üretici, GENTA ürünlerini kendi kullanmakla kalmıyor, çevresindeki üreticilere de tavsiye ediyor.

Teknik ekip daha geniş açıdan bakıyor

"Biz bir yanlışlık olmadığı sürece kanal değiştirmeyen üreticileriz" diyen Coşkun Özyiğit, GENTA ile çok daha uzun süreler çalışacağından emin. GENTA'nın ürün kalitesinin yanı sıra ekibinden de çok memnun olan üretici, ekibin devamlı olarak tarlaları ziyaret edip ekimleri incelemesinin ne kadar önemli olduğunu şu sözlerle özetliyor: "Biz her şeyi göremiyoruz üretici olarak; bitkideki rahatsızlığı, eksikliği fark edemiyoruz. GENTA'nın teknik ekibi ise gelip daha geniş açıdan bakıyor



ve sorunu nokta atışı tespit edebiliyor. Bizim bakış açımız onlara göre dar kalıyor." Ürünleri daha detaylı inceleyen ekibin müdahalelerinin çok önemli olduğunu farkında olduğunu söyleyen Özyiğit, teknolojik gelişmeleri takip ederek geliştirilen ürünlerin faydasının daha da fazla olacağını belirtiyor.

Makro + Mikro Besinler

SPRINTER +PLUS

Çilek yetiştiriciliğinde, suyun tuzluluğu ya da benzeri sebeplerle köklenmenin zorlaştığı durumlarda verilen **SPRINTER +PLUS**, meyve fideleri toprağa dikilir dikilmez sulama suyu ile kök bölgesine uygulanıyor. Kök gelişimini sürekli canlı tutmanın yanı sıra yanlış gübreleme sonucu ortaya çıkabilen sorunları da ortadan kaldırıyor.

BÖLGEDEKİ SORUNLARA EN İYİ ÇÖZÜM

Konya-Ereğli'nin Zengen bölgesinde elma üretimi yapan Ali Nejat Ertürk, tarımsal üretimde son iki yıldır GENTA ürünlerini tercih ediyor. Firmanın bölgeye uygun ürünlerinden ve teknik ekibinin ilgisinden çok memnun olduğunu belirten Ertürk, GENTA'nın üretimde yarattığı farkların gözle görülür olduğunu söylüyor.

■ **Konya**, şekerpancarından beyaz kiraza, kavun-karpuzdan mısır ve domatese uzanan geniş bir ürün desenine sahip. Ereğli'nin tarımsal üretiminde ağırlığı hissedilenler arasında ise yem bitkileri ve elma var. Konya-Ereğli'nin Zengen bölgesinde yaklaşık 4 senedir elma üretimi yapan Ali Nejat Ertürk, 2 sene önce GENTA ile tanışmış. Tanıştığından beri de yoğun olarak GENTA ile çalışıyor. Üretici, bölgenin tarımsal üretimini etkileyen toprak ve su problemlerine karşı kullandığı ürünlerden de oldukça memnun. GENTA'yı bölgede ilk kullanan isimlerden biri olduğunu belirten Ertürk, kullandığı ürünleri herkese tavsiye ettiğini ve referans olduğunu söylüyor.

GENTA ürünleri bitki stresine birebir Bölgenin toprak problemlerini, "Bu bölgede toprak yapısı sıkıntılı. Toprak tuzlu ve kumlu, aynı zamanda kireç oranı da yüksek. Dolayısıyla özellikle bitki gelişiminde büyük problemler ortaya çıkıyor. Bodur elma yetiştirmemize, çok fazla gelişim beklemememize rağmen yine de çok sıkıntılar çekiyoruz" şeklinde açıklayan Ertürk, bu ve benzeri problemlere karşı GENTA'nın özellikle **ELFER ZnP**, **REAL PLUS** ve **ELFER FORTE** ürünlerini kullanıyor. GENTA ürünlerinin bitki stresini yenme konusunda gözle görülür farklar ortaya çıkardığının altını çizen Ertürk, özellikle kış girişi uygulanan **ELFER ZnP** ve kalsiyumun meyve gözü teşekkülü ve göz sağlığında çok ciddi etkileri olduğunu belirtiyor.

Ertürk'ün sezon başlarında kullandığı ve çok memnun kaldığı bir diğer GENTA ürünü ise köklendirici olarak etki eden **SPRINTER +PLUS**. "Kılcal köklerimiz maalesef tuza değdiğinde yanıp kuruyorlar. GENTA'nın **SPRINTER +PLUS** ürününü kullanırken, daha fazla kök oluşturmayı amaçlıyoruz. Özellikle sezon başındaki ilk uyanışlarda ürünün bize çok ciddi faydası dokundu" diyen Ertürk, normalde geç uyanan dallarda bile daha homojen bir uyanma gördüklerini belirtiyor. GENTA sayesinde verimin çok yükseldiğinin altını çizen üretici, "Köklendirici sayesinde bitkinin sürgün gelişimi hem daha erken başladı hem de daha kesintisiz ve sağlıklı bir şekilde devam etti" diyor.

GENTA her aşamada üreticinin yanında

"Bu sene gerçekten sıkıntılı bir sezon geçiriyoruz. En basitinden iklimsel koşullar olağan dışı, hava sıcaklığı çok yüksek, ayrıca sezon başında bu bölgede normalde görülmeyen yağmurlar görüldü. Bu iklim koşulları ürüne stres olarak geri dönecekti. Biz GENTA'nın aminoasit içerikli ürünleriyle bu strese karşı ciddi mücadeleler verdik" diyen Ertürk, her şeye rağmen iyi bir sezon geçirdiklerini belirtiyor. Üretici, GENTA'nın ürünlerinin yanı sıra saha ekibinin ilgisinden, satış öncesi ve satış sonrası desteklerinden de oldukça memnun. Ekibin bilgi desteğinin üretime büyük katkı sağladığını belirten Ertürk, GENTA'dan başka markayla çalışmamakta kararlı.



Makro + Mikro Besinler

ELFER ZnP

GENTA'nın karşı etki göstermeyen, iyi dengelenmiş Çinko (Zn) ve Fosfor (P) oranına sahip ürünü **ELFER ZnP**, çiçeklenme ve polen oluşumunda bitkinin ihtiyaç duyduğu ek enerji ihtiyacının karşılanmasına yardımcı oluyor. Çinko aynı zamanda çalılışma benzeri olumsuz görüntüleri de ortadan kaldırıyor.



■ ALİ NEJAT ERTÜRK / Konya



FOTOĞRAFTAKİLER: ERDİNÇ ŞENER (ORTADA), ALİ AYAS (SAĞDA)

TRABZONSPOR SAHALARI GENTA'YA EMANET

Futbolda en az hız, güç ve teknik kadar önemli bir konu daha var: Sahadaki çimler! Çünkü saha zemini oyuncuların performansını ve topun hareketlerini doğrudan etkiliyor. Trabzonspor Kulübü stadyumdaki ve antrenman sahalarındaki çimlere özenle yaklaşıyor ve kalite standartlarını korumak için GENTA ürünlerini tercih ediyor. Trabzonspor Kulübü Satınalma Görevlisi Erdinç Şener ve Mehmet Ali Yılmaz ile Kadir Özcan Tesisleri Çim Saha Sorumlusu Ali Ayas, çim tohumundaki kriterlerini ve yıl boyunca uygulanan bakım işlemlerini Paydaş okurları için anlatıyor.

■ **Öncelikle kısaca sizleri tanıyabilir miyiz?**

Erdinç Şener: Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Trabzonspor Kulübü'nde 2014 yılından beri Satınalma Görevlisi olarak çalışıyorum.

Ali Ayas: 1968 yılında Trabzon'da doğdum. Yaklaşık 29 yıldır Trabzonspor Kulübü'nde çalışıyorum. İlk günden beri çim sahalarda görev yapıyorum.

■ **Trabzonspor'un sizin için öneminden bahseder misiniz? Yalnızca çalıştığınız bir kurum mu yoksa bir tutku mu?**

Erdinç Şener: Trabzonspor bizim için yaşam tarzı. Haftalık psikolojimizin nasıl olacağını belirleyen en önemli kriter, bir baba çocuğuna nasıl aşkla bakıyorsa bizim de öyle baktığımız, hayatımızdaki en anlamlı değerlerden bir tanesi. Hafta sonu bütün planlarımızı maç saatine göre yapıyoruz. Yani, biz Trabzonspor'un sade bir çalışanı değil, aynı zamanda tribündeki taraftarıyız.

■ **GENTA ile ne kadar zamandır çalışıyorsunuz? Tanışma hikayenizden bahseder misiniz?**

Erdinç Şener: Futbol bir sektör; bu sektörün vuku bulunduğu yer de sahalardır. Bize düşen görevler, sahalarda için gereken ürünlerin alınması, bakım malzemelerinin ve ekipmanlarının tedariği gibi konulardır. Bu noktada teknik ekibimizin belirlediği ürünleri en kaliteli, en hızlı, en güvenilir ve en iyi şekilde kulübümüze kazandırmamız gerekiyor. Yaptığımız araştırmalarda GENTA firmasıyla karşılaştık ve çok iyi bir iletişim kurduk. Ürünlerini kullandıkça hem aldığımız verim hem de karşılaştığımız hizmet bizi ziyadesiyle memnun etti. İşbirliğimiz 10 yılı aşkın süredir devam ediyor.

■ **GENTA ürünlerinin kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Teknik ekipten aldığınız dönüşler doğrultusunda değerlendirir misiniz?**

Erdinç Şener: Kulübümüze alacağımız ürünün mutlaka teknik ekibin istediği şekilde verim alabileceği ürünler olması gerekir. Bu doğrultuda onlardan GENTA ürünleriyle ilgili aldığımız pozitif dönüşler bizi de mutlu ediyor. Yaptığımız işin, aldığımız ürünün kaliteli olduğunu, verim alabildiğimizi düşündüğümüz için GENTA firması ile çalışmaktan oldukça memnunuz.

■ **İşbirliği yaptığınız firmalarda hangi özellikleri ararsınız? Bu anlamda sizi GENTA ile çalışmaya teşvik eden sebepler neler oldu?**

Erdinç Şener: Bizim için en önemli kriterler ürün kalitesi, hizmet ve tedarik süresi. Genelde bu süreçler İstanbul bazlı yürütülüyor. Trabzon ise İstanbul'a 1200 km uzaklıkta bir şehir. Dolayısıyla bizim için ürün tedarikinin zamanında yapılması çok önemli. Çünkü çimde herhangi bir hastalık olduğunda 24 saat içerisinde tüm sahayı kaybedebilirsiniz, bu da çok ciddi zarar demek. Benzer şekilde ürünün devamlılığının sağlanması çok önemli. Örneğin sahaya bakım uyguluyorsunuz; bir kısmına A ürününü, diğer kısmına B ürününü uygularsanız renk tonunu tutturamazsınız. Bir kısmı açık yeşil diğer kısmı koyu yeşil kalır. Bu yüzden istediğiniz ürünün stoklarda olması ve talep ettiğiniz anda gelmesi çok önemlidir. GENTA'dan bu anlamda oldukça memnunuz. Bize süreklilik sağlayabiliyorlar. Talep ettiğimiz ürünü zamanında temin ediyor, bilgi akışını çok iyi kuruyor ve hem maliyet hem teknik bilgi anlamında bizi doğru yönlendiriyorlar. Bu vesileyle tüm GENTA ekibine bir kez daha teşekkür ederim.



■ İşbirliği yaptığınız süreç boyunca GENTA markasının sizde yarattığı algı nedir? Sizce GENTA nasıl bir marka?

Erdinç Şener: GENTA her şeyden önce karşındakine güven veren bir firma. Ürün kalitesi ve sunduğu hizmetle de bunu destekliyor. Firmaların çalıştığı partnere güvenmesi çok önemlidir. Ona güvenmeli ki uzun vadeli işbirliği planları yapabilsin; hem çalıştığı kurumun imajı hem de iş süreçleri konusunda olumsuz bir durumla karşılaşmayacağını bilsin. Bunu sağlayan şeylerden biri güvenken, diğeri de profesyonellik. Zaten profesyonel olmayan bir firma ne kendisine ne de hizmet verdiği diğer firmalara katkı sunamaz. GENTA'nın en iyi yönlerinden biri, sektördeki yenilikleri yakından takip etmesi. Futbol sürekli gelişen, çok önemli bir sektör. Bizim de bu yenilikleri takip etmemiz ve kendi iş süreçlerimize uyarlamamız gerekiyor. Bu konuda GENTA'dan büyük destek alıyoruz.

■ GENTA ekibi ile aranızdaki ilişki nasıl? Satış sonrası desteği nasıl buluyorsunuz?

Erdinç Şener: Sadece ürünü değil, ürünün kullanım şekline dair detayları da firma yetkilileri daha iyi bilir. Bizi doğru yönlendirme ve danışmanlık anlamında GENTA'dan gerekli tüm hizmetleri alabiliyoruz. Merak ettiğimiz her sorunun cevabını onlarda buluyoruz. Tüm bu işleyiş sürecinde Mesut Tektimur ile iletişimdeyiz. Kendisi her ihtiyaç duyduğumuzda desteğini bizden esirgemiyor. Aynı şekilde Yavuz Bey ve Altay Bey de bizim için çok değerli, tanımaktan mutluluk duyduğumuz insanlar.

■ Sahalarda kullanılacak çimde tohum kalitesinin ölçütleri nelerdir?

Ali Ayas: Çimde aradığımız özellikler hastalıklara dayanıklılığı ve bu bölgenin iklim şartlarına uyumlu olması. Bir diğer özellik ise sert darbelere karşı dayanıklı olması. Gerek idman gerekse maç sırasında futbolcuların darbelerine maruz kalıyor. Eğer çim dayanıksızsa hemen zarar görür, bu da bizim açımızdan istenen bir özellik değil.

Aynı şekilde boy ve renk olarak homojen çıkış sergilemesi çok önemli. Çimin kaliteli olmasının oynanan oyun üzerinde de büyük etkisi var. Futbolcular sahaya çıktığı zaman çimin yumuşak mı yoksa sert mi olduğunu hissedebiliyor. Çünkü topun sahada gidişinden sıçramasına kadar birçok açıdan topa etki ediyor. Bu yüzden sahanın durumuna göre bazen sulamamızı, silindiri biçim yapmamızı veya farklı bir işlem uygulamamızı bizden talep edebiliyorlar.

■ Trabzon'un sahip olduğu iklim yapısı, stadyumdaki çimleri ve bakım sürecini nasıl etkiliyor?

Ali Ayas: Trabzon'da hava çok nemli. Bu yüzden çim sahaların yaşadığı en büyük problem mantar hastalıkları oluyor. Özellikle haziran ile ekim ayının yarısına kadar sürekli tetikte olmamız lazım. Çünkü mantar sporları çok hızlı şekilde yayılıyor ve bir anda sahanın büyük bölümü hastalık kapabiliyor. Bu yüzden çimde dikkat ettiğimiz en kritik özelliklerden biri bu tip hastalıklara dayanıklı olması. Tabii iş sadece çimin dayanıklılığıyla bitmiyor. Bizim de çok iyi gözlemci olmamız ve gece-gündüz sahanın durumunu kontrol etmemiz gerek. Eğer hastalığı erken teşhis edemezsek zirai ilaçlama için geç kalırız. Bu dönemlerde sabah hava aydınlanmadan sahaya gelip bakım işlemlerini başlatıyoruz. Çünkü 1 gün bile gecikmek tüm emeklerimizi yok edebilir.

■ GENTA çim tohumlarının kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Beklentilerinizi karşılıyor mu?

Ali Ayas: GENTA ürünlerini uzun yıllardır kullanıyoruz. Bugüne kadar herhangi bir problemle karşılaşmadık. Çim tohumları hastalıklara tolerans, güçlü gelişim, darbelerle dayanıklılık gibi konularda olduk-

ça başarılı. Tohum attığımız sahalarda çimlenmeyen alan kalmıyor, homojen bir yapısı var. İklmiden kaynaklı mevsimsel olarak sahada kullandığımız çim türlerini değiştiriyoruz. Kışın *Poa pratensis* ve *Lolium perenne*, yaz aylarında ise *Festuca rubra rubra* ve *Lolium perenne* türlerine ağırlık veriyoruz.

■ Çimlerin bakımını nasıl yapıyorsunuz? Bakım sürecinde izlediğiniz uygulamalar hakkında bilgi verir misiniz?

Ali Ayas: Mart ayının ortalarında çimde hareketlenmeler başlayınca, bizim de çimler üzerindeki yoğun mesaimiz başlıyor. Bu doğrultuda vertikat yani kök havalandırma, kapsül çıkarma ve ara ekim gibi bakım işlemlerini uyguluyor ve zemini yumuşatıyoruz. Bunları yapmak için de çok uzun vaktimiz yok. Mayıs ayı sonunda sezon bitiyor ve haziran sonunda takımın antrenmanları başlıyor. Bizim de sahayı haziran-temmuz-ağustos aylarına hazırlamamız gerekiyor. Bu yüzden çok hızlı hareket ediyoruz. Takım burada olduğu zaman da programımızı onlara göre ayarlıyoruz. Ama bakım sürecini asla durdurmuyoruz. Çünkü durdurduğumuz anda çim ölür. Sürekli onunla ilgilenmemiz lazım. Örneğin çim sahalarda tarama işlemi yapıyor ve eski çimleri alıyoruz. Böylece çim kardeşlenme yaparak gençleşiyor ve güçleniyor. Sezon içerisinde ise daha farklı işlemler uyguluyoruz. Örneğin maçların ertesi günü, sahada kopan parçaları eğer onarabiliyorsak yerine yerleştiriyor, onaramıyorsak da makineyle topluyoruz. Sahadaki çimleri biçmemiz gerekiyorsa biçim işlemini gerçekleştiriyoruz. Bu iki işlemden sonra da kopan parçaların olduğu yerlere dolgu yapıyoruz. Güne bu işlemlerle başlıyoruz. Ardından çimlerin durumuna göre eğer has-

GENTA'nın en iyi yönlerinden biri, sektördeki yenilikleri yakından takip etmesi. Futbol sürekli gelişen, çok önemli bir sektör. Bizim de bu yenilikleri takip etmemiz ve kendi iş süreçlerimize uyarlamamız gerekiyor. Bu konuda GENTA'dan büyük destek alıyoruz.



talık varsa ilaçlama yapıyor, gübre ihtiyacı varsa gübreliyor veya kök havalandırmaya ihtiyaç duyarsa onu uyguluyoruz.

■ **Bakım çalışmaları sahaya göre değişiklik gösteriyor mu? Yoksa her bir sahaya aynı uygulamayı mı yapıyorsunuz?**

Ali Ayas: Sahaların arasında 20 metre bile olsa ihtiyaçları değişiklik gösteriyor. Zaten oyuncuların antrenman sahalarında yaptıkları çalışmalar da farklılık gösterir. Teknik antrenmanları başka sahada, güce dayalı antrenmanları başka sahada yaparlar. Bu yüzden sahaların ve çimlerin özellikleri değişiklik gösterir. Bizim yaptığımız bakım uygulamaları da sahaya özel oluyor. Bitki beslemeyi de sulamayı da zirai ilaçlamayı da sahanın ihtiyacına göre yapıyoruz. Sahalar arasında iklim bile değişebiliyor. Buradaki sahada uyguladığınız programı 50 metre daha yüksek rakımlı bir sahada uygularsanız başarılı sonuç elde edemezsiniz. Bu yüzden çimi iyi gözlemleyip bakım programını ona göre düzenlemeniz gerek. Aynı şekilde mevsime göre de değişiyor. Genelde bitki

beslemede demir veya potasyum ağırlıklı gübreleri tercih ediyoruz. İhtiyaca göre haziran ve ağustos ayları içerisinde suda çözünür sıvı demir gübresi kullanıyoruz; bu sayede çimi güçlendirerek hastalıklara karşı dayanımını da arttırıyoruz. Dönemsel olarak azotlu gübreler de uyguluyoruz. Ama azotu nitrat formu, sülfat formu ve üre formunda kullanıyoruz. Bu noktada dengeyi çok iyi ayarlamak lazım çünkü azot hastalıkları da tetikliyor. Gübrenin uygulama süresi, zamanı ve miktarı çok kritik.

■ **Tüm bu süreçleri kaç kişilik ekip ile gerçekleştiriyorsunuz? Ekibinizde yer alacak kişilerin hangi özellikleri taşıması gerekiyor?**

Ali Ayas: Mehmet Ali Yılmaz Tesisleri'nde 3 kişi, Kadir Özcan Tesisleri'nde 2 kişi, Akyazı Şenol Güneş Spor Kompleksi'nde 3 kişi var; ben dahil toplam 9 kişiyiz. Tüm yaptığımız işler de tamamen bir ekip işi. Bu işte çalışacak kişilerin öncelikle genç ve dinamik olması lazım. El becerileri gelişmiş, çimin yaşamına dair fikir sahibi olan ve yorum yapabilen kişiler olmalı. Her

şeyden önce de bu işi sevmeleri lazım. Çünkü çimle ilgilenmek dışardan görüldüğü kadar kolay değil. Bazı günler hava aydınlanmadan sahaya gelmeniz ve bakıma başlamanız lazım. Bunu da ancak yaptığınız işi seviyorsanız başarabilirsiniz.

■ **Trabzonspor Kulübü'nün çime bakışını nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce gereken önem veriliyor mu?**

Ali Ayas: Bugüne kadar Trabzonspor'un pek çok başkanıyla çalışma fırsatım oldu. Şunu söyleyebilirim ki Trabzonspor Kulübü'ne ait sahalara gerçekten özen gösteriliyor. Örneğin Ahmet Ağaoğlu Golf Federasyonu Başkanlığı da yapmakta olan biri. O yüzden çimin ne kadar önemli olduğunu çok iyi biliyor. Ürün, makine veya ekipman... Ne zaman bir ihtiyacımız olsa temin edilmesini sağlıyor. Çünkü çim saha hata kabul etmez. Buradaki bir eksiklik veya yapılan bir hata futbolcunun psikolojisini de oynadığı oyunu da etkiliyor. Takımın oyuna rahat girmesi ve 90 dakika boyunca sahaya güvenerek oynaması lazım. Bu anlamda diyebilirim ki Trabzonspor sahalarına gereken ilgi ve özen gösteriliyor.

SERT ÇEKİRDEKLİ MEYVELERDE FİZYOLOJİK PROBLEMLER

Türkiye’de en erkenci sert çekirdekli meyvecilik, Doğu Akdeniz’de yer alan Mersin-Tarsus’ta yapılıyor. Her geçen yıl da üretim alanını genişletiyor. Düzgün bir yetiştiricilik için arazinin toprak yapısı ve doğru anaç-çesit seçimi oldukça önemli. Bunun yanında bölgede bazı fizyolojik problemlerle de karşılaşılıyor.

■ **Sert çekirdekli** meyvelerde fizyolojik problemlerin önüne geçebilmek için başta bitki besleme ve sulama olmak üzere, kültürel işlemlerin de doğru yapılması büyük önem taşımaktadır. Nektarin çeşitleri sırasıyla erkenci, orta erkenci ve geçici çeşitler olarak sıralanabilir. Doğu Akdeniz bölgesinde dikilen çeşitler ve hasat tarihleri sırasıyla:

Patagonia: Hasat tarihi 5 Mayıs

Garcima: Hasat tarihi 13 Mayıs

Atinea: Hasat tarihi 15 Mayıs

Boreal: Hasat tarihi 18 Mayıs

Garofa: Hasat tarihi 20 Mayıs

Gartairo: Hasat tarihi 28 Mayıs

Gardeta: Hasat tarihi 8 Haziran

NOT: Bu çeşitler ve hasat tarihleri, dikildiği bölgenin iklim koşullarına göre değişiklik gösterebilir.

 : damlamadan

 : yapraktan

1) FİDANDA KÖK ÇALIŞMAMASI VE DALLANMA SORUNU

Nedenleri

- 1) Yanlış dikim ve can suyunun yetersiz verilmesi,
- 2) Kök hastalıkları,
- 3) Kök bölgesinde tuzluluğun artması ve kök canlılığının azalması,
- 4) Taban suyunun yüksek olması,
- 5) Düzensiz ve aşırı sulama.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **SPIDER FORTE** 500 gr/da + **BIOKRAFT** 2 lt/da 15 gün sonra, **PRONITRO** 2 lt/da + **GREENSOL** 2 lt/da;
- Yapraktan: **SEANCE** 250 cc/100 lt su + **SEATON LIQUID** 100 cc/100 lt suya uygulanmalı.



2) KLOROZ PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Demir eksikliği,
- 2) Kök bölgesinde tuzluluk,
- 3) Yanlış ve düzensiz sulama ve gübreleme,
- 4) Anaçtan veya çeşitten kaynaklı kloroz problemi,
- 5) Kök bölgesindeki hastalıklar.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **GENTAFER** 500 gr/da + **BIOKRAFT** 2 lt/da;
- Yapraktan: **COMBIWAY** 100 gr/100 lt su + **ROBUSTA** 150 cc/100 lt suya uygulanmalı.



UMUTCAN ATALAY

GENTA Ürün Geliştirme - Ege ve Marmara Bölge Sorumlusu



3) ZAMKLANMA (PSEUDOMONAS SYRINGAE) VE KÖK BOĞAZI ÇÜRÜKLÜĞÜ

Nedenleri

- 1) Dikim derinliğinin ayarlanamaması,
- 2) Bahçe drenaj sisteminin olmaması veya yeterli gelmemesi,
- 3) Aşırı sulamadan kaynaklı kökün korteks ucunun gelişmemesi,
- 4) Toprak ve su kökenli hastalıklar.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **COPEROL** 1 lt/da + Thiram 800 gr/da;
- Yapraktan: Fosetyl-Al 250 gr/100 lt suya uygulanmalı.



4) HOMOJEN OLMAYAN ÇİÇEKLENME VE ÇİÇEK SİLKMESİ

Nedenleri

- 1) İlkbaharda erken yaşanan don olayı,
- 2) Bölgeye ve iklim koşullarına göre yanlış çeşit seçimi,
- 3) Çeşidin kış mevsiminde ihtiyaç duyduğu soğuklama saatini, gereken süre içerisinde tamamlayamaması,
- 4) Düzensiz ve Ec değeri yüksek su ile sulama,
- 5) Yanlış gübreleme,

6) Fungal hastalıklar ve zararlılar.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **GENTA FOSFOR** 2 kg/da + **NANOFORCE 7-7-7** 3 kg/da;
- Yapraktan; Çiçek öncesi **PHOZIN** 250 cc/100 lt su + **FORTUNATO** 24 gr/100 lt suya. Çiçek sonrası **FORTUNATO** 24 gr/100 lt su + **ROBUSTA** 150 cc/100 lt suya uygulanmalı.



5) HOMOJEN OL-MAYAN MEYVE TUTUMU

Nedenleri

- 1) İlkbaharda geç yaşanan don olayı,
- 2) Yanlış ve bilinçsiz budama yapılması,
- 3) Meyve seyreltmesinin düzgün yapıl-maması,
- 4) Düzensiz sulama ve gübreleme.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **NANOFORCE 10-5-15** 3 kg/da + **BIOKRAFT** 2 lt/da;
- Yapraktan; **MONTE PLUS** 200 gr/100 lt su + **ROBUSTA** 150 cc/100 lt su + **COMBIWAY** 100 gr/100 lt suya uygulanmalı.



6) İKİZ MEYVE OLUŞUMU

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Hasat sonrası sulama rejiminin düzgün ayarlanamaması,
- 3) Meyve gözü oluşum sürecinde yapı-lan yanlış gübreleme,
- 4) Hasat sonrası gerekli kalsiyumun ağaca depolandırılmaması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **NANOFORCE 10-5-15**

3 kg/da + **BIOKRAFT** 2 lt/da;

- Yapraktan; **FORTEWAY** 200 cc/100 lt su + **ROBUSTA** 150 cc/100 lt su + **COMBIWAY** 100 gr/100 lt suya uygulanmalı.



7) MEYVEDE ÇATLAMA VE YUMUŞAMA PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Gece gündüz sıcaklık farklılıkları,
- 3) Aşırı ve düzensiz sulama,
- 4) Yanlış gübreleme.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **K30** 2 lt/da + **GREENSOL** 3 kg/da;
- Yapraktan; **MONTE PLUS** 250 gr/100 lt su + **ROBUSTA** 150 cc/100 lt suya uygulanmalı.

8) MEYVE DALLARINDA BOĞUM ARALARININ ARTMASI VE OBUR DAL OLUŞUMU

Nedenleri

- 1) Yüksek sıcaklıklar,
- 2) Dikim mesafesinin yanlış yapılması,
- 3) Yanlış ve yüksek dozda sulama ve gübreleme,
- 4) Yanlış ve bilinçsiz budama yapılması.



ÇÖZÜM



- Damlamadan: **NANOFORCE 10-5-15** 2 kg/da + **K30** 2 lt/da;
- Yapraktan; **FORTEWAY** 250 cc/100 lt su + **COMBIWAY** 100 gr/100 lt suya uygulanmalı.



9) MEYVE DALI OLUŞMAMASI

Nedenleri

- 1) Yanlış ve bilinçsiz budama yapılması,
- 2) Bilinçsiz sulama ve gübreleme,
- 3) Fungal hastalıklar ve zararlılar.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **PRONITRO** 2 lt/da + **BIOKRAFT** 2 lt/da + **GENTAHER** 500 gr/da;
- Yapraktan; **PHOZIN** 250 cc/100 lt su + **SEANCE** 250 cc/100 lt suya uygulanmalı.

SERT ÇEKİRDEKLİLERDE (NEKTARİNDE) BUDAMA

Meyvecilikte 3 çeşit budama şekli vardır. Bunlar:

1. Şekil budaması (Goble, Şamdan, Çam Sistemi vs.)
2. Verim budaması
3. Gençleştirme budaması

Nektarin ağaçları diğer meyve ağaçlarına göre daha fazla budama ister. Bunun nedeni meyvelerin 1 yıllık dallarda teşekkül etmesidir. Her yıl düzenli ürün alınabilmesi için yeterli miktarda yıllık sürgün olmasıdır. Yetiştiricilik yönünden çok hassas olup, iyi bir budama, gübreleme, sulama ile uzun ömürlü olabilirler.

Tüm meyvelerde olduğu gibi nektarinde de ağaçta uygun bir tacin oluşturulması ve ileriki yıllarda bu şeklin korunması çok önemlidir. Bu nedenle meyve ağaçlarında şekil vermeden önce yetiştirilmek istenen tür ve çeşidin, bazı fizyolojik özellikleri, yetiştirileceği ekolojik şartlar ve ekonomik kriterler de iyi incelenmelidir.



SEZONUNUZ BEREKETLİ OLSUN!

AND 4123 F1 (RED DIAMOND)



ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Tomato Spotted Wilt Virus (TSWV) dayanımı
- Yüksek sanayi değerleri Renk, Brix ve Viskozite
- Yüksek verim ve güçlü meyve kapama
- Makinalı hasada uygun
- Yüksek adaptasyon yeteneği
- Ortalama meyve ağırlığı 70-80 gr
- Sert meyve ve tarlada uzun bekleme süresi (EFS)
- HR:TSWV, Va(0), Vd(0), Fol:1, 2 ve IR:Ma, Mi, Mj

ZEPLİN F1

ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Yüksek verim
- Güçlü bitki yapısı
- İri ve homojen meyve
- Sanayi ve sofralık tüketime uygun
- Ortalama meyve ağırlığı 140-160 gr
- Makinalı hasada uygun
- HR:Va(0), Vd(0), Fot:0, 1, Pst ve IR:Ma, Mi, Mj

TORO F1

ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Erkençi
- Mükemmel meyve kalitesi
- Yüksek verim
- Sanayi ve sofralık tüketime uygun
- Ortalama meyve ağırlığı 120-140 gr
- Makinalı hasada uygun
- HR:Va(0), Vd(0), Fot:0, 1 ve IR:Ma, Mi, Mj

AND 2018 F1

ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Ortalama meyve ağırlığı 80-90 gr
- Erkençi ve yüksek verim
- Güçlü ve meyveleri örten bitki yapısı
- Yüksek sanayi değerleri Renk, Brix ve Viskozite
- Sert meyve ve tarlada uzun bekleme süresi (EFS)
- Makinalı hasada uygun
- HR:Va(0), Vd(0), Fol:1, 2, Pst ve IR:Ma, Mi, Mj

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK

Güzelyalı Mahallesi, Perçem Sok. No: 9 - 34903 Pendik - İSTANBUL - TÜRKİYE

T. +90 (216) 392 36 04 - F. +90 (216) 493 51 81

turkiye@vilmorin.com - www.vilmorin.com.tr

Vilmorin, Vilmorin-Mikado İş Birimi'ne ait bir markadır.

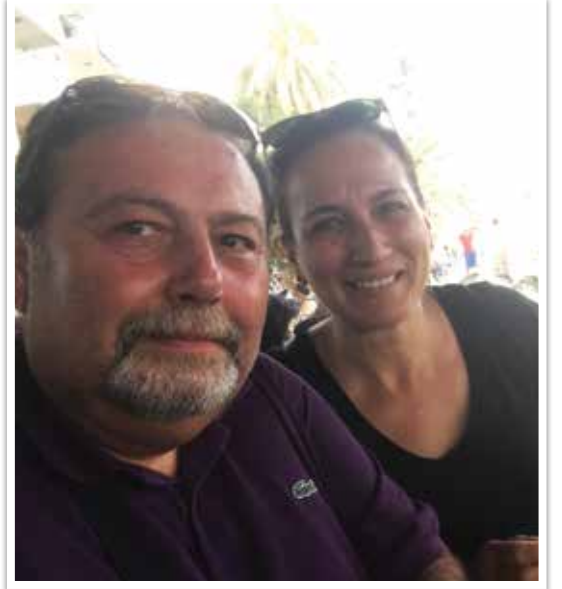


SEED GENERATION

İÇİMİZDEN BİRİ:

HAKKI NALÇAOĞLU
NUR SİNEM NALÇAOĞLU

Meslek hayatlarında olduğu kadar özel hayatlarında da GENTA'nın yeri ayrı olan Hakkı ve Nur Sinem Nalçaoğlu, GENTA'da tanıştıktan sonra evlenme kararı aldı. Çift, her zaman sevgiyle andıkları firmadan yakın zamanda emekli oldu. "Ömrümün sonuna kadar kendimi GENTA'nın dışında hissetmeyeceğimi çok iyi biliyorum" diyen Hakkı Nalçaoğlu ve GENTA'da çok güzel anılar biriktirdiğini sık sık vurgulayan Nur Sinem Nalçaoğlu, işleri devralan genç ekibi umut ve güvenle takip ediyor.



■ **1958 yılında Ankara'da doğan** Hakkı Nalçaoğlu ile 1970 İstanbul doğumlu Nur Sinem Nalçaoğlu'nun hayatları GENTA'daki kariyerleri dolayısıyla kesişti. Ankara Hukuk Fakültesi'nden mezun olan Hakkı Nalçaoğlu, 1987'de Anadolu Tohum bünyesinde çalışmaya başladı. 2007 yılında GENTA'ya geçen Hakkı Bey, GENTA'da Yönetim Kurulu Üyesi olarak Bakanlıkla ilişkiler, yeni ürün tescili ve bayilerle ilişkilerin yanı sıra finansman sorumluluğu görevlerinde bulundu. Tıpkı eşi gibi üniversite eğitimini Ankara'da tamamlayan Nur Sinem Nalçaoğlu ise Hacettepe Üniversitesi Kimya Bölümü'nden mezun.

GENTA'nın teknik dokümanlarının çevirisiyle başladığı firma serüveni 2003 yılında resmîyet kazandı. Sinem Hanım, 2003 yılında GENTA'nın Bitki Besleme Ürünleri ve Gübrelere ile Tohumların Kalite Kontrol ve Ar-Ge Sorumlusu olarak işe başladı.

"2003 yılında ilk işe başladığımda, çok küçük bir laboratuvar vardı" diyen Nur Sinem Nalçaoğlu, bu laboratuvarın yıllar içindeki gelişimini yakından takip etmenin ne kadar değerli olduğunu farkında. Nalçaoğlu, "GENTA'nın ürettiği, halen de var olan ürünlerin üretiminde, halkın bir zinciri olarak, benim de kat-

kımın olduğunu bilmek çok güzel ve gurur verici" diyor ve ekliyor: "Umarım, dilerim ve eminim ki bizden sonra da genç nesil GENTA'nın gelişmesine katkıda bulunacaktır. Ben de bu gelişimi ve başarıları mutlulukla izlemenin keyfini çıkaracağım."

Meslek hayatının ilk yıllarından "Üniversiteyi bitirdikten sonra çeşitli tekstil firmalarında çalıştım. Tekstil firmalarının ağır ve yorucu çalışma şartları, buna rağmen çalışanın kıymetinin bilinmediği bir yönü vardı" şeklinde bahseden Nur Sinem Nalçaoğlu, GENTA'daki çalışma ortamından ise saygı ve sevginin eksik olmadığını belirtiyor. Çalışanını anlayan ve desteğini esirgemeyen çok özel bir yönetici kadrosunun daima motive edici bir üslupla hareket ettiklerini de belirten Nalçaoğlu, GENTA'daki her iş gününe istekle başladığının altını çiziyor. "Şu anda, sektörün çok önemli ve çok başarılı bir şirketini, ona katkıda bulunabilmiş olmanın gururuyla dışardan izliyorum" diyen Hakkı Nalçaoğlu da çalıştığı dönemi kısaca "zevкли, güzel ve verimli" olarak özetliyor. "Şirketlerde, kuruluşundan beri çok çeşitli alanlarda görev yaptım. Kuruluş yıllarında tabii ki kadro kısıtlı, şartlar zordu. Bunun yanı sıra ülkemizin çok eski dönemlerden beri süregelen kırılgan

ekonomi düzeni nedeniyle birçok kriz dönemi yaşadık" diyen Hakkı Nalçaoğlu, liderlerin bu gibi zor dönemlerin atlatılmasında çok büyük önemleri olduğunu belirtiyor. Tıpkı Yavuz Batur'un liderliğinden çok şey öğrendiğini vurgulayan Hakkı Nalçaoğlu gibi Nur Sinem Nalçaoğlu da GENTA'nın kendisi için ikinci bir okul olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Okuldaki pratik bilgileri teoriye dökemediğim ve bunun desteğini veren bir yerdi GENTA. Burada çok huzurlu ve güvenli bir ortamda mesleğimi yapmanın, desteklenmenin, takdir edilmenin şansını yakaladım."

Kendilerine ve sevdiklerine zaman ayırmak isteyen çift uzun yıllardır tutkuyla çalıştıkları GENTA'dan yakın zamanda emekli oldular. "Bu ayrılık kesinlikle fiziki benim için. Gönül bağım her zaman daimi olacaktır" diyen Nur Sinem Nalçaoğlu gibi Hakkı Nalçaoğlu da serüveninin 31 yıllık kısmında çalışan ve yönetici olarak eşlik ettiği GENTA'yla ilişkisinin hiçbir zaman son bulmayacağından emin. Çift, hayatlarının ilerleyen döneminde GENTA'nın başarılarını dışardan izlemeye devam edeceklerini belirtiyor.



İletişim Bilgileri

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



► EGE VE MARMARA BÖLGESİ

BÖLGE SORUMLUSU

Umutcan Atalay

0533 166 96 31

● MARMARA BÖLGESİ

İlhami Ulus

0533 140 09 83

● TRAKYA BÖLGESİ

Ahmet Arıkan

0533 153 38 10

Melih Baldırlı

0538 843 83 29

● EGE BÖLGESİ

Tankut Cinbaz

0536 862 05 18

Onur Büyükdıveci

0536 267 78 19

Şentürk Çelik

0533 364 53 71

Ali Özkan

0538 843 83 28

► KARADENİZ BÖLGESİ

Erkan Kesat

0533 153 38 57

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

BÖLGE SORUMLUSU

Mehmet Akif Kösem

0536 861 69 10

● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Sadık Köleoğlu

0533 166 96 28

Muammer Karaaslan

0536 267 79 03

● ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir

0533 153 38 12

● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Ertuğrul Cenik

0530 878 59 49

Burhan Mersin

0538 054 96 33

● FETHİYE BÖLGESİ

Mehmet Gür

0530 878 59 49

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

Aycan Altıntaş

0530 386 54 17

Mesut Sert

0537 597 98 83

Sadık Göçerdir

0530 173 38 05

► GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ

BÖLGE SORUMLUSU

Erkan Ergün

0532 293 12 98

● HATAY-GAZİANTEP-K.MARAŞ BÖLGESİ

Mehmet Maraşlıoğlu

0533 166 96 29

Mahmut Samuk

0530 237 36 99

Doğan Karataylı

0533 153 38 34

● ŞANLIURFA-MARDİN-DİYARBAKIR BÖLGESİ

Tahir Erişen

0532 351 38 73

Mehmet Tolun

0530 402 12 73

Şaban İnci

0530 498 73 07

İsa Onur

0541 452 30 30

► İÇ ANADOLU BÖLGESİ

Özgür Uyar

0538 054 24 51



Bitki Besleme



Tohum



Çim



Hobi Bahçeciliği

FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Bitki besleme, tohum, çim ve hobi bahçeciliği ürünlerimiz, yenilikçi nitelikleri, teknolojik üstünlükleri ve pazara uygunlukları ile fark yaratıyor. Üreticilere yüksek değerli, kazanç yaratan ve etkili ürünleri erişilebilir fiyatlar ve yaygın bir teknik ekip ile sunuyoruz. Biz tarımsal üretimin sadece bugünü için değil geleceği için çalışıyoruz.



ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com