

paydaş

AĞUSTOS 2011 SAYI: 3

Fethiye'de Tarih
Yazan Çeşitler



Manisa Bağlarında
'Zeynep' Efsanesi



Emsaline Gerek Yok
Kendisi Burda



Narenciye bahçelerinin
olmazsa olmazı

GENTA BİTKİ BESİNLERİ



JOCKEY F1

**Yüksek Erkençi Verimli, Damarsız,
Mükemmel Meyve**



®

www.vilmorin.com

www.anatoh.com

VILMORIN ANADOLU TOHUMLUCULUK
Genel Şişe, Bey Sokakı, Çiftlik Sok. No:9
34999, Pendik - İstanbul
Tel: 0212 - 499 50 04 Faks: 0212 - 499 51 81
E-posta: anatoh@anatoh.com

SİZİNLE, SİZİN İÇİN İLERLİYORUZ

Değerli Paydaş Okuyucuları Merhaba,

Kişinin birikimlerini geniş bir kitleye aktarabilme şansına sahip olması güzel bir duygu; bu fırsatı bizlere sağlayan dergimizin 3'ncü sayısında sizlerle birlikte olmaktan dolayı çok mutluyum. Dergimizin bana sağladığı bu olanaktan faydalanarak, sizlere başında bulunduğum şirketlerimizin ÜRGE (Ürün Geliştirme) faaliyetlerini ve ülkemizin her köşesinde çalışan ÜRGE takımının gizli kahramanlarının neler yaptıklarını kısaca anlatmaya çalışacağım.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketlerinde ÜRGE faaliyetleri, bu isim altında 1990 yılında şirketlerin kurucu ortağı Yavuz Batur tarafından başlatılmış ve 1998 yılına gelindiğinde sadece 3 kişi olan bu takım, bu tarihten sonra benim de aralarına katılmamla beraber kısa sürede büyüyerek, günümüzde 23 kişilik kadrosu ile ülkemizin tüm bölgelerine ulaşan, etkin bir yapıya kavuşmuştur. Şimdi bakalım bu ÜRGE takımı neleri, nasıl yapar?

ÜRGE takımımızın her çalışanı öncelikle kendi bölgesinde daha sonra ise tüm ülke genelinde ürün yelpazemizde bulunan ürün gruplarının pazar araştırmalarını yapar, gelişimleri takip eder ve öngörüler yapmaya, pazarda var olan boşlukları saptamaya çalışır. Örneğin, belirli bir üretim bölgesinde hangi tip domates meyvesinin ne amaçla isteneceğini üretici, alıcı ve satıcılar nezdinde yaptığı sürekli temaslar sonucu öngörmeye çalışır.

Firmalarımızın genel stratejilerine uygun olarak yapılan ÜRGE faaliyetlerinin bileşenlerini şöyle özetleyebiliriz; miktar ve değer temelinde pazar araştırması, ürünlerimizin ve rakip ürünlerin artı ve eksi yönlerinin belirlenmesi, pazara giriş veya pazarda tutunma yöntemlerinin belirlenmesi, tanıtım programı yapımı ve fiyatlandırma çalışması, tanıtım faaliyetleri, rakip firma faaliyetlerini takip ve gelecekle ilgili öngörüler yapılması, vb. Tüm bu faaliyetler sonucunda, özetle ÜRGE bölümünün şirketlerimizin can damarı olan ARGE (Araştırma Geliştirme) çalışmalarının hedef odaklı doğru yönlendirilmesi konusunda satış bölümü ile ARGE bölümü arasında köprü vazifesi yapmakta olduğunu söyleyebiliriz.

VAT ve GENTA şirketleri, ana iştiğal konuları olan 'sebzeye tohumculuğu' yanında 'bitki besinleri', 'tarla bitkileri tohumculuğu' ve 'zevk bahçeciliği' gibi çok geniş bir ürün yelpazesi ile çalışmakta olduğundan, ÜRGE bölüm çalışanlarımız 12 ay boyunca hiç düşmeyen yüksek bir tempoda, birçok konuda uzmanlaşarak hem şirketlerine hem de Türk tarımına hizmet etmeğe özen gösteriyor. Bu vesile ile büyük bir özveriyle çalışan tüm mesai arkadaşlarıma ve onlardan desteklerini esirgemeyen önder yetiştiricilerimize, bayilerimize, tüccarlarımıza, baş bayilerimize ve tüm iş ortaklarımıza huzurlarınızda teşekkür eder, başarılarının sürekli olmasını dilerim.

Sağlık ve sevinçle kalın,

Gökçe ATALAY
Ürün Geliştirme Müdürü



İÇİNDEKİLER

- 5 GLOBAL VE YEREL HABERLER
- 6 GEÇMİŞTEN GELECEĞE
VAT VE GENTA
- 8 NARENCİYE BAHÇELERİNİN
OLMAZSA OLMAZI
GENTA BİTKİ BESİNLERİ
- 12 FETHİYE'DE TARİH YAZAN
ÇEŞİTLER
- 14 MANİSA BAĞLARINDA
'ZEYNEP' EFSANESİ
- 16 CANLILAR VE BESLENME
İHTİYAÇLARI
- 18 EMSALİNE GEREK YOK
KENDİSİ BURADA
- 20 SEATON SUPERMIX
- 22 İÇİMİZDEN BİRİ
- 23 İLETİŞİM BİLGİLERİ



8



12



14



18



16

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Nejat TÖRECI
Editör Gül PAYCI

İletişim Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81
e-posta: anatoh@anatoh.com info@gentatarim.com
www.anatoh.com www.paydas.com www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri

Baskı Promat Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş Sanayi Mah. 1673. Sok. No:34
Esenyurt / İSTANBUL Tel: 0 212 622 63 63 **Yayın Türü** Yerel Süreli Yayın



Paydaş dergisi Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 4 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

Pankobirlik Eğitiminde Mısır Çeşitlerimiz Konuşuldu



Pankobirlik'in iş ortaklarına ve iş birliği yapmak istediği sektör firmalarına yönelik düzenlediği eğitim toplantılarından biri Haziran ayında Edremit-Akçay'da düzenlendi. Türkiye'de tarımsal alanda, üreticilerine ve ortaklarına; tedarik, arazi çalışmaları ve ürün satın alma konusunda destek sağlayan Pankobirlik, gerek birlikte çalıştığı iş ortaklarına gerekse ileride çalışmayı düşündüğü ziraai ilaç, gübre ve tohum gibi sektör firmalarına hitap edecek eğitimler düzenliyor. Bu eğitimlerde

Pankobirlik'in ticaret müdür ve müdür yardımcılarını ile ülke çapına yayılmış bulunan mağazalarında görev yapan yöneticileri hazır buluyor.

Yaklaşık 100 dekar alanda kurulu olan Akçay'daki eğitim kampında gerçekleştirilen toplantıya Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'yı temsilen Ege Bölge Sorumlumuz Cem İnce katıldı. Pankobirlik'in düzenlediği toplantıda katılımcılara VAT ve GENTA'nın kısa tarihçesini de anlatma fırsatı bulan Cem İnce, özellikle pamuk ekim alanlarında görülen daralmaya bağlı olarak yıllar içerisinde artan mısır üretiminde çeşit seçimi hakkında katılımcılara bilgi verdi. Ayrıca İnce, VAT ve GENTA'nın ana üründe ülke çapında çok iyi verim değerlerine ulaştığı **LG 37.10**, ara ve ikinci üründe önemli tohum çeşitlerinden biri olan **PONCHO** ve silaj kalitesiyle süt verimine doğrudan katkı yapan **LG 27.12** çeşitleri hakkında da katılımcıları aydınlattı.

Şanlıurfa'da Mısır Buluşması

Güneydoğu Anadolu Bölge'si mısır üreticileri, Vilmorin Anadolu Tohum (VAT) ve GENTA'nın düzenlediği mısır tohumu toplantısında buluştu. VAT ve GENTA şirketlerinin Güneydoğu Bölge temsilcileri tarafından organize edilen toplantı, 6 Haziran'da Şanlıurfa, El Ruha otelinde düzenlendi. Şanlıurfa Ziraat Oda Başkanı Ahmet Eyyüpoğlu ve yöre bayilerinden Aksoy Tarım başta olmak üzere büyük ve önder çiftçilerin katıldığı yaklaşık 200 kişilik davetli grubu, VAT ve GENTA'nın mısır tohumu çeşitleri ve mısır tarımında yetiştiricilik teknikleri konusunda bilgilendirildi. Düzenlenen toplantıya üreticileri bilgilendirmek için VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş'ın yanısıra temsilcilerimiz, Erkan Ergün, Mehmet Tolun, Kubilay Kılı ve Tahir Erişen de katıldı. Etkinlikte VAT ve GENTA'nın mısır tohum çeşitleri hakkında bilgilendirilen davetliler merak ettikleri soruları da teknik ekibimize yöneltme fırsatı buldu.



VAT ve GENTA'ya Onur Plaketi

Türkiye Tohumculuk Endüstrisi Derneği (TÜRKTED), 11 Mayıs Dünya Islahçılar Günü'nde, Antalya Dedeman Otel'de bir panel ve plaket töreni düzenledi. Türkiye'de bitki ıslahının dünü, bugünü ve geleceğinin tartışıldığı Panel'in sonunda, yurt içinde ıslah çalışması yaparak Türkiye tohumculuk sektörüne ve Türk tarımına yaptıkları önemli katkılardan dolayı 35 TÜRKTED üyesine Onur Plaketi verildi. Onur Plaketi alan TÜRKTED üyeleri arasında Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve Genta Genel Tarım Ürünleri de vardı. Törende Onur Plaketini VAT ve GENTA adına; VAT Genel Müdürü Frederic Savin ve İstasyon Müdürümüz Aytekin Turan teslim aldı.

VAT ve GENTA Ailesi Güçleniyor

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketleri, yeni takım arkadaşları ile ürün geliştirme (ÜRGE) ve satış alanında etkinliğini güçlendirmeyi sürdürüyor.

Pazardaki gücünü nitelikli kadrosundan ve kaliteli ürünlerinden alan VAT ve GENTA şirketleri, ekibine kattığı yeni takım arkadaşları ile insan kaynaklarına yaptığı yatırımı sağlamlaştırdı. ÜRGE ve satış bölümlerinde çalışmaya başlayan ve görev yerleri belirlenen arkadaşlarımıza VAT ve GENTA ailesi olarak başarılar diliyoruz.

Meslek	İsim	Bölüm	Bölge
Zir. Müh.	Nadir Okuducu	ÜRGE ve satış	Antalya
Zir. Müh.	Aycan Altıntaş	ÜRGE	Mersin
Yük.Zir.Müh	Fatih Karaca	ÜRGE	Marmara

Geçmişten Geleceğe

VAT ve GENTA

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketleri 30'u ziraat mühendisi olmak üzere toplam 95 kişilik kadrosu ile Türk tarım sektöründe daima yükselen bir grafik çiziyor. Bu iki şirketin büyüme ve yatırım odaklı atılımları ise tarihsel geçmişinde anlam kazanıyor.



● 1990 - Mersin / Homurlu Köyü - Vilmorin Araştırma Takımı



● 1986 - Antalya Sera Otel - Özel Sektöre Ait İlk Bilgilendirme Toplantısı

Anadolu Tohum şirketi, ülkemizde tohumculuk faaliyetlerinin kamu kontrolünden özel sektöre geçişinin hemen başında, dünyanın en eski tohum firması olan Fransa'da yerleşik Vilmorin firmasının kurucu ortaklığı ile çoğunluğu Türk sermayesi olarak 1986 yılında kuruldu. Şirketin kuruluş hedefi; yabancı ortağına benzer bir şekilde, Türkiye'de sebze tohumculuğu konusunda araştırma, üretim, dış alım ve dış satım yapan, marka yaratan ve tohumluk dağıtan bir kuruluş olması idi.

Bu amaca yönelik olarak Anadolu Tohum, bir yandan ülkemizin tüm sebze üretim bölgelerinde dağıtım alt yapısını kurarken, diğer yandan 1987 yılında sırf tohum üretimi yapacak bir şirketi,

1988 yılında ise İçel bölgesinde ilk sebze tohumu araştırma istasyonunu faaliyete geçirdi.

İlk 3 yıllık faaliyet sonunda genelde tohumculuk konusunu tamamlayıcı olması yanında, gerek dağıtım maliyetlerini düşürerek rekabet gücünü arttırmak, gerekse yetiştiricilerin beklentilerine daha kapsamlı cevap verebilmek hedefi ile 1989 yılında, yüzde 100 Türk sermayesi ile sulama donanımları ve bitki besinleri üretim ve dağıtım konularında çalışmak üzere ikinci şirket, GENTA Genel Tarım A.Ş. faaliyete geçti.

1994 ekonomik krizinden sonra iki kurucu yerli ortaktan birinin ayrılması sonucu çoğunluk Türk sermayesinde kalarak Anadolu Tohum şirketinin hisse dağılımı değişti.

1995 yılında ülkemizde ilk yapı marketin İstanbul'da faaliyete geçmesi ve de Fransız ortak Vilmorin şirketinin sahibi LG grubunun amatör yani zevk bahçecilerine yönelik satış yapan modern dağıtım mağazalarında Avrupa'da pazar lideri olmasından hareketle, ülkemizde var olan boşluğu değerlendirmek isteyen Anadolu Tohum, 1996 yılından itibaren büyük gıda ve yapı marketlerinde zevk bahçecilerine yönelik ürünler sunmaya başladı. GENTA şirketinin var olan bitki besinleri ve diğer üretim alt yapısından da faydalanarak çok geniş bir ürün yelpazesi ve dağıtım alt yapısı oluşturan Anadolu Tohum, bu tarihten günümüze aralıksız olarak modern dağıtımda kendi konularında pazar lideri olmayı sürdürüyor.

2001 yılında Anadolu Tohum öncelikle çim ve çayır mera konusunda daha sonra da ile mısır tohumluğu konusunda çalışmaya başlayarak tarla bitkileri alanında faaliyete başlandı. Günümüzde gerek Anadolu, gerekse GENTA markaları ile mısır, ayçiçeği ve çim tohumluğu konusunda üretim ve dağıtım çalışmalarımız sürüyor.

GENTA şirketimiz 2000'li yıllardan itibaren uzmanlaştığı bitki besinleri konusunda AR-GE faaliyetlerini arttırarak, yetiştirici beklentilerine uygun, ana sorunları çözmeye yönelik özgün ürünler geliştirmeye devam ediyor. Yine 2005 yılından itibaren GENTA markası ile sebze tohumu faaliyetine de başlamış bulunuyoruz.



● 2005 - Growtech Fuarı - Antalya



● 1989 - İlk Hibrit Kum Havucu NANCO ve Market İçin Kiloluk Ambalajda Sunum

2001 yılında Anadolu Tohum öncelikle çim ve çayır mera konusunda daha sonra da mısır tohumluğu konusunda çalışmaya başlayarak tarla bitkileri alanında faaliyete başlandı. Günümüzde gerek Anadolu, gerekse GENTA markaları ile mısır, ayçiçeği ve çim tohumluğu konusunda üretim ve dağıtım çalışmalarımız sürüyor.



● Diğer Bir İlk / 1986 - Yurtdışından Dökme Tohum İthal Ederek "Anadolu" Markası İle Pazarlama



● 1989 - COBRA fı Domates Satışında "Cobra Team" Tanıtım Faaliyeti

2007 yılında Anadolu Tohum'da azınlık hisselerine sahip olan Vilmorin firması Yavuz Batur'un tüm hisselerini satın alarak şirketin yüzde 100 sahibi oldu ve bu tarihten itibaren şirketin ismi olarak Vilmorin Anadolu Tohumculuk (kısaltılmışı VAT) kullanılmaya başladı. Kuruluşlarından beri beraber çalışan her iki şirket bu sermaye değişikliğinden sonra da daha önce olduğu gibi yakın işbirliği içerisinde çalışmaya devam

ediyor. Günümüzde her iki şirketin Antalya ili sınırları içerisinde ayrı ve modern birer sebze tohumu araştırma istasyonları bulunuyor. 2007 yılından beri tüm GENTA ürünlerinin Türkiye dağıtımını VAT tarafından gerçekleştiriliyor, dış satım konusunda ise GENTA, ürünlerini kendisi doğrudan pazarlıyor. Hali hazırda her iki şirkette 30 ziraat mühendisi olmak üzere toplam 95 kişi istihdam ediliyor.

Anadolu Tohum şirketi, ülkemizde tohumculuk faaliyetlerinin özel sektöre geçişinin hemen başında, dünyanın en eski tohum firması olan Fransa'da yerleşik Vilmorin firmasının kurucu ortaklığı ile çoğunluğu Türk sermayesi olarak 1986 yılında kuruldu.



Narenciye Bahçelerinin Olmazsa Olmazı Genta Bitki Besinleri

Türkiye, dünya narenciye üreticisi ülkeler arasında 3 milyon tonluk üretimi ile ilk 10 içinde yer alıyor. Ülkemizde yetiştirilen narenciyenin yüzde 70'i Çukurova bölgesinden sağlanıyor. İhracatçılar ve narenciye üreticileri verimlilik için bitki beslemenin önemine dikkat çekiyor.

Limon, portakal, mandalina, greycitrus, bergamot ve turunç gibi ekonomik değeri yüksek ve sevilerek tüketilen meyveler veren Citrus cinsi meyve ağacı türlerini içine alan bitki topluluğuna turunçgiller veya narenciye ismi veriliyor. Genellikle kış aylarında taze, yaz aylarında meyve suyu, tüm yıl boyu ise reçel olarak tüketilen turunçgiller meyvelerinin kabuklarından, yapraklarından veya çiçeklerinden de ayrıca koku (parfüm) sanayinde yaygın kullanılan uçucu yağlar elde ediliyor.

Anavatani Çin, Güneydoğu Asya ve Hindistan olan turunçgiller genel olarak tropik ve subtropik iklim kuşaklarında yetişebiliyor ve sıcaklığın - 4 C° altına düşmediği yörelerde ise ticari anlamda yetiştiriciliği yapılabilir. Dünya narenciye üretim alanının en kuzey enleminde yer alan Türkiye, dünya narenciye üreticisi ülkeler arasında 3 milyon tonluk üretimi ile ilk 10 içinde yer alıyor. Dünyada en çok narenciye üretimini ise İspanya gerçekleştiriyor. Türkiye'nin 2009 yılında gerçekleştirdiği 801 milyon

829 bin dolarlık narenciye ihracatında ilk sırayı 282 milyon 140 bin dolarlık ihracatla limon alıyor; onu 259 milyon 96 bin dolarlık ihracat ile mandalina izliyor. 2009 yılı ihracat kayıtlarımıza göre, 171 milyon 386 bin dolarlık portakal ve 89 milyon 89 bin dolarlık da greycitrus ihracatımızın olduğu biliniyor. Ülkemizde en fazla Akdeniz, Ege ve kısmen de Doğu Karadeniz bölgelerinde yetiştirilen narenciyenin ülke üretiminin yüzde 70'i Çukurova bölgesinde sağlanıyor ve greycitrus ile limonun

yüzde 90'ı, portakal ve mandalinanın yüzde 60'ı yine bu bölgede üretiliyor. Mersin limon üretiminde ilk sırada yer alırken, Adana ve Hatay'da ise portakal en fazla üretilen ürün olarak ön plana çıkıyor. Adana ise greycitrus ve mandalina üretiminde ülkemizde birinci sırada yer alıyor. Antalya, Türkiye narenciye üretimindeki yüzde 20'lik payı ile ikinci büyük narenciye üreticisi ilimiz durumunda. Senelerdir 3'ncü sırada olan Ege Bölgesi'nin ise geçtiğimiz yıl Muğla'ya geçildiği görülüyor.

Türkiye'nin ihracat yaptığı tarım ürünleri arasında yer alması ve döviz girdisi sağlaması bakımında önem teşkil eden narenciye ürünleri aynı zamanda gribe karşı koruyucu vitaminlerce zengin olması bakımından kışın tüketicilerin en çok ilgi gösterdiği meyvelerin başında geliyor. İnsanları soğuk algınlığı, üşütme, kas incinmesi, kalp hastalıkları ve felçten koruduğu bilinen narenciye ürünlerinin içerdiği C vitamini ve folik asitin öksürüğü azalttığı, kanın pıhtılaşmasını sağladığı, mide ve pankreas kanserini önlediği biliniyor. Ayrıca narenciye ürünlerinin içerdiği yüksek potasyum tansiyonun dengelenmesine de yardımcı oluyor. Ülkemizde elma ile üzümün sonra en fazla üretilen ve aynı zamanda en çok ihracatı yapılan meyveler olan turuncgillerin yetiştiriciliğini sınırlayan en önemli etken olan hava sıcaklığının düşük veya yüksek olması meyve verimliliği ve kalitesini olumsuz yönde etkiliyor. Narenciye üretiminin önündeki en büyük iklimsel engel olarak "don" olayı geliyor; ikinci büyük hasar ise gerek

şiddeti gerekse de soğukluğu ile rüzgâr tarafından yapılıyor. İklim koşullarının yanı sıra narenciye tarımında meyve ağaçlarının bakımı da meyve verimliliğini ve kalitesini etkileyen çok önemli unsurların başında geliyor.

Uygun bitki besleme ile yapraklar canlanıyor

Adana ve ilçeleri Türkiye'de narenciye üretiminin zirvesinde yer alıyor. Ülkemizin ihracat ürünleri arasında yer alan ve kokusu ile içleri ferahlatan narenciye bahçelerine Adana'nın Karataş ilçesinde de rastlamak mümkün. 1948 yılından bu yana faaliyette gösteren Hasan Aksoy ve Talip Aksoy'a ait çiftlik de ilçenin önemli narenciye bahçeleri arasında yer alıyor. Kuruluş yıllarında tarla ziraatı yapılan bu çiftlikte son 20 yıldır narenciye üretimi gerçekleştiriliyor. Uzun yıllardır çiftliğin işletme müdürlüğünü yürüten Kadir Kara, işe ilk başladığı yıllarda çiftliğin 2 bin dönüm alanında tarla ziraatı yapıldığını bunun ancak 200 dönümünde bahçecilikle uğraşıldığını aktarıyor. Her yıl bahçe alanlarında dönüm artışına gidilen çiftlikte bugün 650 dönümlük alanda ağırlıklı olarak narenciye ziraatı yapılıyor. Her geçen yıl uzmanlaştıkları narenciye üretiminde verimliliği arttırmak için çeşitli yatırımlar yaptıklarını dile getiren Kara, "Bahçelerimize

damla sulama sistemleri döşedik; böylece ilaçlarımızı, gübrelere daha dengeli ve verimliyoruz artık; ayrıca danışmanlar tuttuk; belli bir program dahilinde danışmanımız her hafta gelip ilaç veya diğer uygulamalar konusunda bize yol gösteriyor" diyor.

Narenciye üretiminin emek yoğun bir üretim olmasına rağmen ihracat talebinin yüksek olmasından dolayı tercih edildiğini ifade eden Kara, "Çiftlikte narlar ile birlikte 15 ila 16 farklı çeşit narenciye bulunduğunu" söylüyor. Çiftlikte 77 bin narenciye, 8 bin de nar ağacı bulunuyor. Mandalina, limon, greyluft, portakal türleri arasında her birinin erken, geçi gibi çeşitleri de mevcut. Geçtiğimiz yıl çiftlikte narenciye de 6 bin 500 ton rekolteye ulaşılmış.

Narenciye ağaçlarının ilk 3 yılında bakımlarının zor olduğunu söyleyen Kara, "Bu sürede ona çocuk gibi bakmanız gerekiyor. Daha sonra yavaş yavaş ağaçlardan verim almaya başlarsınız. Sonra her sene verim artar, aldığınız ürün katlar. Bu durum ağaç 20 yaşına gelene kadar sürer. 20 yaşından sonra ise verimlilik belli bir noktaya oturur, tabi ağaçların gerekli bakımını yaparsanız. Ama ağaca iyi bakmazsan verimlilikte geriye düşüş olur" diyor. Tüm tarımsal üretimlerde, verimlilik iklim şartlarının yanında büyük oranda üreticilerin bilgi ve becerileri yanında ürünlerine gösterdikleri ilgi ve emeğe bağlı olarak artıyor veya azalıyor. Bu yüzden atasözleri de boşuna de-

Limonun faydaları

Ağız kokusunu giderir, kalp çarpıntısını teskin eder, balgam yaptırmaz, karaciğerdeki harareti söndürür, safrayı söktürür, basur hastalığına iyi gelir, iştahı artırır, ağrı ve sızıyı dağıtır, mide bulantısını önler, cilde sürülünce güzelleştirir, kusmaları keser, yüzdeki çillere faydalıdır, hazmı kolaylaştırır, parlatici ve temizleyicidir, şişkinliği giderir.



miyor 'bakarsan bağ bakmazsan dağ olur' diye! Kadir Kara da bu düsturla çiftlikteki ağaçların bakımlarını aksatmadıklarını söylüyor. "Düzenli olarak toprak ve yaprak analizi yaptırıyoruz. Ağacın ve toprağın ihtiyacı olan azot, çinko, demir, mangan gibi elementleri ölçüsü ile veriyoruz. Nebatin ihtiyaç duyduğu şekilde uygulamalarımızı yapıyoruz. Haşereler için üstün ilaçlama yapmak gerekiyor. Ağacın ihtiyacı olan suyu geciktirmemek gerekiyor. Eğer sen ağacın ihtiyacı olan gübre 1 kiloyken yarım kilo gübre atarsan ağaç da sana ona göre ürün verir"



Kadir Kara
"Düzenli olarak toprak ve yaprak analizi yaptırıyoruz. Ağacın ve toprağın ihtiyacı olan azot, çinko, demir, mangan gibi elementleri ölçüsü ile veriyoruz. Nebatin ihtiyaç duyduğu şekilde uygulamalarımızı yapıyoruz. Haşereler için üstün ilaçlama yapmak gerekiyor. Ağacın ihtiyacı olan suyu geciktirmemek gerekiyor. Eğer sen ağacın ihtiyacı olan gübre 1 kiloyken yarım kilo gübre atarsan ağaç da sana ona göre ürün verir"



ciyeyi başkası 5 liraya satıyor-ken sen 3 liraya satarsın, bu da bir başarı değildir. Herkeste narenciye var ama iyi mal iyi para, kötü mal kötü para ediyor.” Çiftlikte ihracat odaklı bir üretim yapılıyor. Bunun için yüksek verimlilik yanında ürünün albenisi çok önemli. Ürünlerin tükercular tarafından tercih edilip ihracata gönderilebilmesi için bir dizi olmazsa olmaz niteliklere sahip olmaları gerekiyor. Bunla-

rın en önemlileri; ürünlerin görünümü, lezzeti ve zirai ilaç kalıntısı (pestisit) taşınması. Kara, çiftlikten çıkan narenciyelerin ihracat pazarında tercih edilen ürünler grubuna girmesinin önemine dikkat çekiyor. “Bitki beslemenin kesinlikle faydasını görüyoruz. Ağaçlar topraktan vermiş olduğumuz gübreden alamadığı besini yapraklardan alıyor. Bitki besleme ile çinko, demir, azot gibi ek besinleri yaprağa uygulayabiliyoruz. Zaten yaprak görmesini bilene bir ayna gibidir, ne eksik varsa gösterir. Biz bitki besleme ürünlerini kullandığımızda yaprağın hemen canlandığını, renginin değiştiğini gözlemleyebiliyoruz.” Kadir Kara yaklaşık 10 yıldır bitki beslemede GENTA ürünleri

kullandıklarını ve bu süreç içinde ihracatta hiçbir kalite sorunu yaşamadıklarını dile getiriyor. Kara’ya göre VAT ve GENTA ekibinin samimiyeti ve işlerini iyi takip etmeleri bu ürünlere olan bağlılıkta etkili. “Bizim en başta firmalarda çalışan insanların samimiyetine inanmamız lazım. Biz de bu insanların samimiyetine inandık. VAT ve GENTA’dan arkadaşlar bahçemizi sık sık ziyaret ediyor. Attıkları ilaçların takibini sürdürüyorlar, yeni denemeler yapıyorlar. Bunun aksini söylersem yalan olur. Fakat eğer ürün kaliteli olmasaydı benim akrabam da olsalar bu ürünleri tercih etmezdim. Ürünün kalitesinin ve tonajının artışı bizim için çok önemli. Bize bunlar para kazandırıyor. Atmış olduğun ilaç veya gübre sana cevap vermiyorsa o zaman başka kişilerle yoluna devam edersin. Ancak bu güne kadar VAT ve GENTA ile hiç bir sıkıntımız olmadı şükür.”

Narenciye ürünleri için

GENTA’nın bor, demir, mangan ve çinko karışımı **COMBIWAY** ürününü kullandıklarını söyleyen Kara, bir mineral eksikliği hissettiklerinde GENTA’nın o mineralle ilişkin tekli ürünlerini kullanmayı tercih ettiklerini ifade ediyor. “Biz iyi tarım uygulaması yapıyoruz. Aynı zamanda ihracat odaklı üretimimiz olduğu için her sene toprak ve yaprak analizlerimizi yaptırıyoruz. Ve bu ürünlerdeki dozajımızı ona göre ayarlıyoruz. İhracatta albeninin yanı sıra ürünlerde zirai ilaç kalıntısı olup olmaması da önemli. İlaçlamayı doğru ve zamanında yapmazsan eğer meyvenin üzerindeki kalıntı oranı artıyor. Hasattan ne kadar erken ilaçlama yaparsan meyve üzerindeki kalıntı oranı o kadar az olur” diyen Kara ihracatta başarıyı nasıl yakaladıklarına dair ipuçlarını veriyor.

Portakaldaki vitamin ve mineraller

- C vitamini ○
- Karbonhidrat ○
- Potasyum ○
- Folik Asit ○
- Bioflavin ○



“GENTA'nın ürün çeşitliliği beğenimizi kazandı”

Adana'nın narenciye tarımı ile uğraşan ailelerden bir diğeri de Özler Ailesi. 1950'lerden beri narenciye üretimi yapan aile bu zaman zarfında kendi içinde bölünmeler ve yeniden yapılanmalar geçirmiş. Şimdilerde Özler ismini taşıyan herkes kendi çekirdek ailesi içerisinde tarımsal faaliyetini sürdürüyor. “Biz babamla birlikte 2007'den beri Özler Tarım'da işlerimizi yürütüyoruz. Daha evvel amcamla birlikte yapıyorduk üretimi. Sonra yeni yapılanmaya gittik” diyen Songur Özler, 1.200 dönüm arazide narenciye ve tarla ziraatı yaptıklarını söylüyor. Bu arazinin 120 dönüm haricindeki kısmı narenciyeden oluşuyor. Özler, narenciye tarımının tarla ziraatına göre ekonomik olarak daha avantajlı olduğunu ancak bunun narenciye ile uğraşmanın kolay bir iş olduğu anlamına gelmediğini söylüyor; “iki tarım yöntemi de kolay değil. Ağacı ektilim her şey bitti diye bir şey yok. Özellikle ağacın kontrolleri, sulaması, gübresi, ilaçlaması hiç bitmiyor. Dönüp baktığımız zaman tarla bitkileri de aynı şekilde ilgi ister ancak bu sadece belirli bir dönemi kapsar. Narenciyede ise Şubat ayında budama döneminde başlayan işler, tüm yaz aylarında yoğun kontrol ve bakım ile geçip, yıl sonunda hasada kadar sürer. Kısacası 12 ay bahçeden çıkmadan bakım yapmak gerekir” diyen Özler narenciye üretiminin hassas dengelerine işaret ediyor.

Narenciye tarımında zaman içinde değişen teknolojilere değişen Songur Özler, bu teknolojilerin verimliliği artırdığını ifade ediyor: “Eskiden sadece belli bir aralıkla ağaçlar ekilir bırakılmış. Şimdi teknoloji çok gelişti. Özellikle yeni bahçe yaparken

üç tane olmazsa olmazınız var; bunlardan ilki tarlanız ne kadar iyi yerde olursa olsun sırta ekim yapmanız gerekiyor; böylece taban suyu probleminden kurtulabilirsiniz. İkincisi, damla sulama ile sulama yapmanız gerekiyor. Üçüncüsü ise rüzgar pervanesine geçmeniz gerekiyor zira son 10 yılda soğukla ve donla ilgili çok ciddi problemler yaşıyoruz. Eskiden bu teknolojiler yoktu. Belki bu yatırımların ilk etapta maliyeti yüksektir ama uzun vadede kazandıran yatırımlardır.” Songur Özler, narenciye tarımında verimi artıracak teknoloji yatırımlarının ve bitki beslemenin öneminin farkında, bu anlamda yaptıkları çalışmaların ise neticesini görmüş. O yüzden diğer narenciye üreticilerinin dikkatini çekecek şu bilgileri veriyor; “Her sene biz mevcut tonajımızı daha da arttırmaya yönelik çalıştığımız için bitki beslemenin yarattığı farkları görüyoruz. Mesela 3 ton aldığımız yerden 3,5 - 4 ton alabiliyoruz. Greyfurtlarda 8 tonları zorluyoruz. Bunlar eskiden telafuz edilen rakamlar değildi. Bitki besleme ürünlerinin yarattığı farkı görmek için bir takım testler de yapıyoruz. Bir bölgede A ilacını, bir bölgede B ilacını kullanıyor, diğer bir bölgede ise hiç bir ürün kullanmıyoruz. Hangi bölgenin en iyi sonucu verdiğini ölçebiliyoruz. Geçen sene özellikle “mayer” çeşidi limonlarda denediğimiz GENTA'nın bir ürünü vardı. Onun çok faydasını gördük.” Özler, GENTA ürün denemelerinde VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay'dan gördüğü ilgiden de memnun olduğunu söylüyor. “Gökçe Bey, ürünün gözlemi sırasında bahçelerimizi çok sık ziyaret etti, süreçle ilgilendi. Hatta İspanya'ya gittik, bitki besleme üzerine sunumlar izledik. Bu sunumlarda

tamamen bizim ihtiyacımız olan bilgileri aldık. Mevcut yerleri 1'ken, 5'e veya 8'e nasıl çıkartabiliriz herkes bunun üzerine çalışıyor artık. Tarla veya bahçe yapmak şimdi eskisi kadar kolay değil. Bizim yapmamız gereken de eldeki koruyup, teknoloji ile beraber daha verimli ve karlı işler yapabilmektir.”

GENTA ürünlerini 5 yıldır kullandıklarını ve bu ürünleri çok başarılı bulduklarını ifade eden Özler, GENTA firmasının en beğendiği özelliğinin ürün çeşitliliğinin çok geniş olması ve sürekli yenilik sunabilmesi olduğunu söylüyor. Özler ekliyor; “Biz ürünlerin niteliğine ve fiyatına çok dikkat ediyoruz. Bazı firmalarda güvendiğiniz insanlar oluyor. Daha sıcak ilişkiler yakalayabiliyoruz. Onların bize gösterdiği ilgi, tavsiye ettikleri ürünü tercih etmemizde etkili oluyor. Ben bize daha kaliteli ve iyi tonaj verecek her türlü bitki besleme ürününün kullanımına açığım. Geçen yıl örneğin ağır bir dolu geçirdik. Bu sebeple bu yıl ağaçlarımızın bir bölümünde verim kayıpları var. Biz de meyvesi olan ağaçlardaki tonajı arttırmaya çalışıyoruz. Bunu da bitki besleme ile yapabileceğimizi biliyoruz.”

Narenciye üreticisinin ihracat odaklı üretim yaptığı için genellikle pazar bulma sıkıntısı yaşamadığını belirten Özler, esas sı-

COMBIWAY

KULLANIM DOZLARI VE YERLERİ

UYGULAMA ŞEKLİ:
YAPRAK UYGULAMASI

NARENCİYE

% 80 çiçek döküldükten sonra 50 - 100 gr /
100 litre su
Derimden sonra yeşil aksama 50 - 100 gr /
100 litre su

ELMA

Derimden sonra 50 - 75 gr / 100 litre su
Meyve tutumunda 50 - 75 gr / 100 litre su

ŞEFTALİ - KIRAZ - ERİK

Meyve tutumu ve meyve oluşumunda
50 - 75 gr / 100 litre su
Derim sonrası, yaprak dökümü öncesi
50 - 75 gr / 100 litre su

BAĞ

Müstakil çiçek tutumunda
50 - 75 gr / 100 litre su
Meyve tutumunda 50 - 75 gr / 100 litre su
Derimden 1 ay önce 50 - 75 gr / 100 litre su

ANTEP FISTIĞI

% 80 çiçek döktüğü zaman
50 - 75 gr / 100 litre su
Taneler buğday iriliğinde
50 - 75 gr / 100 litre su

UYGULAMA ŞEKLİ: DAMLA SULAMA İLE

Meyve ağaçları 0,5 - 1 kg / da
Domates - biber - patlıcan 0,5 - 1 kg / da
Bağ 0,5 - 1 kg / da %2

kıntının yurtdışı değil yerli pazarda yaşandığına dikkat çekiyor. Yurt dışı tüketicisinin özellikle greyfurt konusunda Türkiye'yi tanıdığını ancak kendi ülkemizde bu ürünlerin yeterli oranda tüketilemediğini aktaran Özler, “Bizim ülkemizde insanlar greyfurt ve mandalınayı tüketmeyi bilse bizim burada yetiştirdiğimiz ürünler Türkiye'ye yetmez. Geçen bir gazetede yazı vardı. Ülkemizde kişi başı greyfurt tüketimi yıllık 0.38 kilogramken karpuz yılda kişi başı 20 kilo tüketiliyormuş. Kurulan Narenciye Tanıtım Grubu da bence faaliyetlerini ağırlıklı iç piyasaya kaydırsa daha faydalı olur” diyor.

Fethiye’de Tarih Yazan Çeşitler

Fethiye’nin ekonomisi, turizmin yanında büyük ölçüde tarıma dayanıyor. Türkiye’nin tarımsal üretime katkısı olan 900 ilçe arasından ilk 5 içerisinde yer alan Fethiye’de baharlık domates tohumu dendiğinde akla ilk Vilmorin Anadolu Tohum (VAT) ve GENTA’nın çeşitleri geliyor. Yörede üretici ve komisyoncularla görüşen Fethiye - Ortaca Bölgesi ÜRGE ve Satış Sorumlusu Sertan Sabri Genç izlenimlerini paylaşıyor.

Kuruluşu antik çağlara dek uzanan Fethiye, Likya uygarlığının görkemli izlerinin taşıyıcısı olarak dünya turizminin önemli antik kentleri arasında yer alıyor. Likya, Grek ve Oğuz Türkmenleri’nden gelen kültürel mirası günümüz uygarlığı ile harmanlayan Fethiyeliler bu tarihi ve kültürel zenginlikler içinde renkli ve uyumlu bir sosyal yapı oluşturmayı başarıyorlar. Bu zenginliklerse Fethiye’de insanların farklı inançlara karşı hoşgörülü olduğu, doğal güzelliklerin ve zengin kaynakların tüm insanlıkla paylaşıldığı bir toplum yapısının temellerini oluşturuyor. Tarih ve turizm açısından ülkemizde ve dünyada önemli bir yere sahip olan, Saklıkent Milli Parkı, Ölüdeniz, Katrancı Koyu, Likya’nın başkenti olan Xanthos, yine Likya’nın din ve kültür merkezi olarak bilinen Letoon ve daha pek çok mekan Fethiye sınırları içerisinde bulunuyor. Mitolojik dönemin ‘Güneş ve Işık Kenti’, Roma İmparatorlu-

ğu döneminin ‘Meğri’si’ (Makri – Uzak Kent’i), 1934 sonrası modern Türkiye’nin Fethiye’si olarak adlandırılan bu yöre, son yıllarda turizmin yanında tarımsal üretimi ile de sosyal gelişimini hızla artırıyor. Fethiye’nin ekonomisi, turizmin yanında büyük ölçüde tarıma dayanıyor ve ilçe Türkiye’nin tarımsal üretime katkısı olan 900 ilçesi arasında ilk 5 içerisinde yer alıyor. İlçe nüfusunun yüzde 60’ı tarımla uğraşiyor. Batısındaki Ortaca’dan doğusundaki Kaş-Kalkan’a kadar yaklaşık 60 bin dekarlık alanda örtü altı sebze yetiştiriciliği yapılan Fethiye’de sebzeçiliğin yanı sıra polikültür tarım da yapılıyor.

Örtü altı sebze yetiştiriciliğinin yüzde 90’ı domates olan bölgede, güzlük, kışlık ve baharlık olmak üzere üç değişik dönemde yetiştiricilik yapılıyor. Baharlık sezon domates üretiminin tamamına yakınında VAT ve GENTA çeşitleri olan **JADELO F1**, **FRUTY 260 F1**, **BORNEO f1** ve **KATYA f1** tercih ediliyor. Özel-



Sertan Sabri Genç
Fethiye-Ortaca Bölgesi
ÜRGE ve Satış Sorumlusu

likle **JADELO F1**, 10 yıldır bölgenin yapı taşı çeşidi olarak öne çıkıyor.

VAT ve GENTA’nın Fethiye’de yerleşik hale gelen çeşitlerini ve bu çeşitlerin öne çıkan özelliklerini Fethiyeli komisyoncu ve bayilerle yaptığımız sohbetimizde öğrendik.

Fethiye’de 1990 yılından bu yana komisyonculuk yapan, Güldürler Komisyonculuk’un sahibi Ali Güldür özellikle **JADELO F1**’in ihracatçıların bölgeye olan bakışını değiştirdiğini belirterek, erkenciliği, meyve şekli, kalitesi, rengi ve iriliği ile 10 yıldır **JADELO F1**’in bölgede rakibinin olmadığını ve yakın gelecekte de olmayacağını söylüyor. **JADELO F1**’in yanı sıra **FRUTY 260 F1** ve **BORNEO f1**’in de özellikle verim, renk ve irilik açısından ihracata çok uygun olduğunu ve kendi serasında da

BORNEO f1 ektiğini belirten Güldür, neden bu çeşidi tercih ettiğini ise şu sözlerle anlatıyor: “Özellikle virüse karşı dayanıklılığı ve güçlü kök yapısı nedeni ile çeşidi tercih etmiştim. Şu anda verimi ve rengi ile de yanlış tercih yapmadığımı gördüm.”

Zirai ilaç bayiliğine 1995 yılında başlayan Öz Tarım’ın ortağı ve ziraat mühendisi Üstün Gönen, GENTA’nın bitki besleme ürünlerinin kalitesine ve güvenilirliğine dikkat çekiyor. GENTA ile ilk tanışmalarının 1996 yılında 1 litrelik **BIO SOIL** ile başladığından bahseden Gönen, o dönemde bu segmentte bir elin parmağı kadar az ürün bulunduğunu ve bunların içerisinde en kalitelisinin **BIO SOIL** olduğunu anlatıyor. Gönen ekliyor: “Bugün de, bundan 15 yıl öncesinde olduğu gibi, GENTA’nın bitki bes-



Ali Güldür
Güdürler Komisyonculuk



Üstün Gönen
Öz Tarım



Ali Galip Kaşıkçı
Kaşıkçı Tarım



Mükremin Sert
Kaşıkçı Tarım

leme ürünleri kullanıldığında istenilen kaliteli sonuçlara ulaşıyor.” Yine **JADELO F1**'i ilk deneyen birkaç bayiden biri olan Gönen, bu çeşit ile sezonlarında önemli bir yere geldiklerini, arkadan gelen **FRUTY 260 F1** ve **BORNEO f1** çeşitlerinin de dikkat çekici özelliklere sahip olduğunu aktarıyor.

Bölgede 6 yıldır bayilik, 3 yıldır da komisyonculuk yapan Kaşıkçı Tarım'ın sahibi Ali Galip Kaşıkçı, VAT ve GENTA ürünlerinin

artık reklama ihtiyaç duymayan, kendini ispatlamış ürünler olduğunu ifade ediyor. Geçen sezon bölgeye giriş yapan **BORNEO f1**'in de **JADELO F1**, **KATYA F1** ve **FRUTY 260 F1** gibi pazarda yerini alacağını söyleyen Kaşıkçı, “**BORNEO f1**'i geçen sene kendi seralarım da ektiğim gibi müstahsillerimize de ektirdik. Ve varılan noktadan çok memnunuz” diyor. Bu sezon da seralarında **BORNEO f1** bulunan Kaşıkçı, hastalıklara dayanımı,

verimi ve ihracata uygun özelliği ile **BORNEO f1**'in pazardaki yerini sağlamlaştıracağı konusunda. Kaşıkçı Tarım'ın genç ziraat teknikeri Mükremin Sert ise, **BORNEO f1**'in üzerinde çalıştığı ilk çeşit olmasına karşın çiftçinin yüzünü güldürmüş olmasından ötürü memnuniyet duyduğunu ifade ediyor. VAT ve GENTA'nın yaptıkları ve ürettikleri ile kalitesini gösterdiğini, çeşitlerinin ve bitki besleme ürünlerinin ise kalıcı olacağına

inandığını belirten Sert, istikrarın kalıcı olabilmekte çok önemli bir faktör olduğunu sözlerine ekliyor.

Binlerce yıldır tarihi, kültürü ve doğal güzellikleri ile adından söz ettirmeyi başaran ve dünya turizminin önemli merkezlerinden biri haline gelen Fethiye bereketli topraklarında üretilen tarım ürünleri ile kendini ispat ediyor.

Üstün Gönen: “Bugün de, bundan 15 yıl öncesinde olduğu gibi, GENTA'nın bitki besleme ürünleri kullanıldığında istenilen kaliteli sonuçlara ulaşıyor.”



FRUTY 260 F1



BORNEO f1



JADELO F1



Manisa Bağlarında 'Zeynep' Efsanesi

Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatı ile ön plana çıkan Manisa'da bitki besleme deyince akla GENTA ürünleri geliyor. Manisa bayilerinden Güneş Tarım'ın sahibi Celalettin Övünç bağcılık yapan üreticilerin önce **ELFER-ZnP** aldığını söylüyor.

Manisa Tarım İl Müdürlüğünde uzun yıllar şube müdürü olarak görev yapan, emekli olduktan sonra bir süre özel sektörde çalışan Celalettin Övünç, tarım sektöründe edindiği bilgi ve tecrübeyi kendisinden sonraki kuşaklara aktarmak için bayiliğin iyi bir fırsat olduğunu düşünerek Güneş Tarım'ı kurmuş. Tarımsal üretimin yoğun olduğu Manisa'da kendisi gibi bayilik yapan 32 firmanın olduğunu söyleyen Övünç, bu bayi yoğunluğunda 2002 yılında kurduğu Güneş Tarım'ın ilk 10'un içinde yer alabileceğini söylüyor. Manisa'da faaliyet gösteren ve hacimleri birbirinden farklı bayiler arasından sıyrılabilme ise o kadar kolay değil. Övünç başarının sır-

rını şu sözlerle dile getiriyor: "Her şeyden önce biz burayı açarken yaptığımız işte çok dürüst olmayı hedefledik. Söylediğimiz her sözün arkasında durduk. Üreticiye verdiğimiz tavsiyelerin hepsinin neticesini takip ettik. Kötü olan çalışmalardan ders çıkardık."

Güneş Tarım ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın iş birlikteliği ise şirketin birinci yılına dek uzanıyor. Günümüzde VAT ve GENTA'nın Manisa'da bayiliğini yürüten Celalettin Övünç bu iş birliğine dair ilk izlenimlerini şu sözlerle ifade ediyor: VAT ve GENTA için ilk söylenebilecek şey, içten, samimi ve sıcak olmaları. Özellikle bizimle iletişime ilk geçen isimler Cem İnce ve Yalçın Peksayın'dan bahsetmek lazım. İkiisi de gayet candan arkadaşlarımızdır. Özellikle bilgi birikimleri ile bize çok yardımcı oldular. İlk kurulduğumuz dönemler-



Celalettin Övünç
Güneş Tarım

den itibaren Yalçın Bey haftanın bir gününü bize ayırdı, bize teknik destek verdi. Buradaki köylerimizde sorunu olan üreticiler öncelikli olmak üzere hepsini ziyaret edip onları bilgilendirdi. Kısacası VAT ve GENTA'dan yakın ilgi ve destek gördük." Pek çok firma ve marka ile çalışan Güneş Tarım'da VAT ve GENTA'nın yeri başka görünüyor. Zira Övünç, "VAT ve GENTA bizim çalışmalarımızda büyük bir yer tutuyor" diyor ve ekliyor: "Bitki beslemede ben GENTA'yı 1 numaraya koyarım. Yapmış oldukları ürünler gerçekten çok kaliteli. Ayrıca kaliteye göre fiyatı da tutturuyor-

lar. Vilmorin ise zaten dünyanın en önemli tohum firmalarından biri."

Gelişmiş sanayisinin yanında önemli bir tarım kenti de olan Manisa, kuru ve yaş üzüm, zeytin, pamuk, tütün, kiraz ve hububat üretiminde hatırı sayılır bir üretim hacmine sahip. Ancak bu ürünlerin içinde Manisa ile özdeşleşen ürün hiç kuşkusuz çekirdeksiz kuru üzüm. Manisa'da ekim alanı bakımından buğday birinci sırayı alsa da üretim değeri bakımından çekirdeksiz kuru üzüm buğdayın egemenliğini eline alıyor. Öyle ki 2010 yılı itibarıyla Manisa'da 172 bin 469 ton kuru üzüm, 174

Manisa'da ekim alanı bakımından buğday birinci sırayı alsa da üretim değeri bakımından çekirdeksiz kuru üzüm buğdayın egemenliğini eline alıyor.

bin 944 ton sofralık üzüm ihracatı yapıldığı Manisa Tarım İl Müdürlüğü kaynaklarında da yer buluyor. Manisa'da bağcılığın bu denli gelişmesi ve ihracat odaklı bir üretim anlayışı olması zirai ilaç ve tohum bayilerine de önemli bir rol yüklüyor. Bu konuda üreticileri bilgilendirmek, onlara teknik destek vermek ve doğru ürünlerle üretim süreçlerini desteklemek onların asıl işi oluyor. Övünç, üreticilerin gözü gibi baktıkları bağlarında özellikle GENTA'nın bitki besleme ürünlerini kullandıklarını aktarıyor. Hatta GENTA'nın çinko ve fosfor bileşenli ürünü **ELFER-ZnP**'nin yörede 'Zeynep'

Gelişmiş sanayisinin yanında önemli bir tarım kenti de olan Manisa, kuru ve yaş üzüm, zeytin, pamuk, tütün, kiraz ve hububat üretiminde hatırı sayılır bir üretim hacmine sahip. Ancak bu ürünlerin içinde Manisa ile özdeşleşen ürün hiç kuşkusuz çekirdeksiz kuru üzüm.

takma adı ile talep gördüğünü paylaşıyor. Üreticiler bu ürünün ardından yine GENTA'nın NPK gübresi **BRAVO - P**'yi kullanarak GENTA ürünlerinin tümünü bağında deniyor.

Şimdiye dek bu ürünler için üreticilerden hiçbir şikayet almadığını vurgulayan Övünç, bağcılık dışında farklı alanlarda üretim yapanların da kendi ihtiyaçlarına göre GENTA ürünlerini kullandığını anlatıyor. "Özellikle sebze üreticileri **TRANSPORTER**'i çok kullanıyor. Bu ürünü 20:20:20 gübresi ile birlikte kullandığımızda çok güzel neticeler alıyoruz. Karnabaharlarımız bembeyaz oluyor" diyor. Manisalı üreticilerin pek çok hastalık için zirai mücadele ise uç kuruması olduğu-

nu dile getiren Övünç, geçtiğimiz sezon özellikle mildiyö ve salkım güvesinin yaygın olarak görüldüğünü ancak bu hastalıklara karşı da önlemler alındığını söylüyor.

Celalettin Övünç'e göre iyi bir bayi öncelikle belli bir tecrübeye ve bilgi birikimine sahip olmalı. Ayrıca bu donanımın üreticiye onun anlayacağı dilde aktarılması gerekiyor. Araziden uzak, hastalıkları, bitki beslemesini bilmeyen bir bayinin üreticiye güven vermesi Övünç'e göre mümkün değil. "Her meslekte iyiler de oluyor kötüler de. Bu inkar edilmez bir gerçek. Bizim işimizde de bu işi sadece kar amacıyla yapan arkadaşlarımız vardır. Ama biz hep birikimini gelecek nesillere aktarmayı düşünenler tarafında olduk" diyen Övünç, üreticilerin artık eski kazançlarını yakalamasının güç olduğunu çünkü

Türkiye'de toprakların yorulduğunu belirtiyor. "Yıllardır hep aynı ürünler ekiliyor, münavebe yapılmıyor. Bu nedenle



topraklarımız yorgun düştü. Artık toprağın verim kabiliyeti gittikçe azalıyor" diyen Övünç tarımda verim düşüşlerini şu sözlerle açıklıyor: "Tarımsal alanların yerleşime açılması da tarımdan bir şeyler götürüyor. Bunun yanında bilinçsiz sulama topraklarımızı verimsizleştiriyor. Şimdi devlet desteği ile damlama sulamaya geçiliyor ama henüz tam anlamıyla bunu başaramadık. Tarım tekniklerinin ileriye doğru götürülememesi bu verim düşüşlerinde rol oynuyor."

Canlılar ve Beslenme İhtiyaçları

Mesut Tektimur

Vilmorin Anadolu Tohumculuk / Zevk Bahçeciliği Bölümü Satış Müdürü



Amatör yetiştiricilerin en büyük yanılgısı, sadece su ve toprağın bitki yetiştirmeye yeteceği düşüncesidir. Oysa nasıl bizler için sağlıklı ve yeterli beslenmek bir ihtiyaçsa bitkilerimiz içinde bu beslenmek en temel ihtiyaçtır.

Yaşamamız için gerekli olan besinleri kullanmak; sağlıklı, keyifli bir hayat için çok önemli. Bunu biliyor ve beslenmemize çok dikkat ediyoruz. Peki, hayatımızdaki en önemli varlıklardan olan can dostlarımız 'bitkilerimizin' sırası geldiğinde besinlerini seçerken de yeterli dikkati gösteriyor muyuz?

Profesyonel yetiştiriciler, para kazanabilmek için bitki beslemede kullandıkları ürünlere dikkat etmek zorundalar; bunu he-

pimiz biliyor veya kolayca anlıyoruz. Fakat evinde, balkonunda, bahçesinde zevk için bitki yetiştirenler beslenme konusuna ne kadar dikkat ediyorlar? Sektördeki 20 seneyi aşkın tecrübeme dayanarak ezici bir çoğunluk için 'sadece su ve toprağın bitki yetiştirmeye yettiği' düşüncesinin yetiştiriciler arasında hakim olduğunu söyleyebilirim. Oysa özellikle saksı içinde yetiştirilen bitkiler, belli bir süre sonra ortamdaki besinleri tüketir, bit-

rir ve sonrasında gelsin sararmalar, yaprak dökmele, bozulmalar ve nihayetinde ölüm! Sararmalar başladıktan sonra bitkiyi tekrar sağlığına kavuşturmak tahmin edebileceğiniz gibi çok daha zordur. Maalesef çoğunlukla ufak müdahaleler ile oluşmasını engelleyebileceğimiz bir sorun için ancak o sorun ortaya çıktıktan sonra çare aramaya başlarız ve genellikle de çok geç kalırız! Bitkileri dengeli beslemek için aşağıdaki temel bilgileri göz önü-

ne almanız büyük oranda olası sorunları engellemeye yeterli olacaktır.

Çiçekleri için yetiştirilen bitkiler: Örneğin; sardunya, petunya, camgüzeli, menekşe... Beslemede genel olarak daha bol ve daha güzel çiçek açmaları için azot (N) oranı düşük, fosfor (P₂O₅) ve potasyum (K₂O) oranları yüksek kompoze gübreler tercih edilmelidir.

Ancak, asidik ortamdaki hoşlanan

Farklı özellikleri için yetiştirilen bitkilerin değişik dönemlerde, yıldan yıla farklılık gösteren ihtiyaçlarına göre belirlenen yardımcı besin maddelerinin sağlanması gerekir.



bitkiler için (örneğin açelya, rododendron, ortanca, gardenya, vb.) yüksek oranda fosfor ve potasyum yanında demir (Fe) takviyesi de gerekir. Bitkilerin demiri kullanmaları için ise yetiştirme ortamının yani toprağın asidik olması (pH 5 ila 6,5 aralığı) sağlanmalıdır. Bu amaçla pH'ı ayarlanmış özel saksı toprağı veya torf kullanılmalıdır; ayrıca kullandığımız sulama suyunun pH'ına da dikkat etmemiz gerekir; aksi halde belli bir süre sonra toprağın pH'ı kaçınılmaz bir şekilde yükselcek ve bu tip bitkilere kötü etki yapacaktır.

Yaprakları için yetiştirilen bitkiler:

Örneğin; ficus, yuka, dracena... Güzel, parlak ve sağlıklı yapraklar elde edebilmek ve bunu sürdürürebilmek için azot (N) oranı yüksek kompoze gübreler kullanılmalıdır.

Farklı özellikleri için yetiştirilen bitkiler:

Örneğin kaktüsler, orkideler, güller... Bu bitkilerin her birinin farklı dönemlerde farklı ihtiyaçları vardır. Yetiştiricilikte başarılı olabilmek için azot, fosfor ve potas gibi temel besin maddelerinin yanında bitkinin değişik dönemlerde, yıldan yıla farklılık gösteren ihtiyaçlarına göre belirlenen diğer yardımcı besin maddelerinin de sağlanması gerekir.

Zevk bahçecileri için diğer önemli bir husus ise besin maddelerinin eksikliği kadar fazlalıklarının da bitkiler üzerinde olumsuz etki yaptıklarını bilmeleridir. Özetle iyi bir besin programı oluşturabilmek için doğru bilgilendirme ve kaliteli ürünler kullanımı gerekmektedir. Firmamızın ürettiği 'bitki besleme ürünleri' gerek kalite

gerekse formülasyon olarak tamamen profesyonel ellerde, en mükemmel şekilde üretilmektedir. Ayrıca 'bitki besleme ürünlerimiz' profesyonel yetiştiricilere yönelik ürünler geliştiren ülkemizin en iyi teknik altyapılarından birine sahip teknik takımımızın engin deneyimleri ışığında geliştirilmekte ve 'asgari dozlar ile azami sonuç alma' hedefimiz doğrultusunda üretilmektedirler. Tüm bunlara ek olarak zevk bahçecilerine yönelik yine ülkemizin en geniş satış takımlarından birine sahip olarak her isteyene en doğru bilgiyi aktarma hedefi ve gayretindeyiz.

İşimizi çok önemsiyor, saygı duyuyor ve zevk bahçecilerinin ihtiyaçlarına en uygun 'bitki besleme ürünlerini' geliştirip, en kaliteli şekilde çok geniş bir dağıtım ağı ile müşterilerimize sunmaya çalışıyoruz. Çiçeklerine gözleri gibi bakan, gülümseyerek onlarla konuşan, onlara isimler takan zevk bahçecilerini çok iyi anlıyor, onlara ve bitkilerine çok değer veriyoruz.

Özellikle saksı içinde yetiştirilen bitkiler, belli bir süre sonra ortamdaki besinleri tüketir, bitirir ve sonrasında sararmalar, yaprak dökmele, bozulmalar başlar.



Çiçekleri için yetiştirilen bitkilerden sardunya, petunya, camgüzeli ve menekşenin beslenmesinde genel olarak daha bol ve daha güzel çiçek açmaları için azot (N) oranı düşük, fosfor (P₂O₅) ve potasyum (K₂O) oranları yüksek kompoze gübreler tercih edilmelidir.

Emsaline Gerek Yok Kendisi Burada

“Ben ziraat mühendisi olarak tarım işini çok iyi biliyorum dersem ukalalık yapmış olurum. Ama herbisitlerin önemini ve iyi tohumun nasıl olması gerektiğini biliyorum” diyen Burhan Öz, İzmir’in Bayındır ilçesinde bayilik yapıyor. Öz, Bayındır’da domates deyince emsal gösterilen çeşidin **JOKER F1** olduğunu söylüyor.

İzmir’in iç kesimlerinde kalan, Küçük Menderes’in verimli topraklarıyla beslenen ve ekonomisi ağırlıklı olarak tarım ve hayvancılığa dayanan Bayındır, tarımsal üretimi ile İzmir’in gıda deposu ilçelerinden biri. Özellikle süs bitkisi yetiştiriciliğinde önemli bir gelire sahip olan Bayındır tüm Ege’de olduğu gibi zeytin yetiştiriciliğinde

ve meyvecilikte ön plana çıkıyor. Bayındır’da son yıllarda gelişen hayvancılığa bağlı olarak silajlık mısır ekimi de artmış durumda. Bayındır’da zirai ilaç, tohum ve gübre bayiliği yapan Burhan Öz, 1988 yılında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makinele-ri Bölümü’nden mezun olduktan sonra Öz Tarım’ı kurmuş. Şirketini kurduğu ilk yıllarda Bayındır’da 2 bayi olduğunu, şimdi ise bu rakamın 6’ya çıktığını söyleyen Burhan Öz, “Bizim sektörümüz müşteriden dolayı hiç sıkıntı yaşamaz. Herkesin kendine göre müşterisi vardır. Tek sorun tahsilattır. Küçük bayi küçük tahsilatlarla uğraşır, büyük bayi büyük tahsilatla” diyerek, kendi sektörüne dair izlenimlerini paylaşıyor.

“Bayındır’daki ilk bayilerden biri olmamız piyasaya sonradan giren arkadaşlarımıza göre avantajımızdır. Dağ köylerinde bile bizi tanıyorlar. Biz kâr payımızı düşük tutarak satış yapıyoruz; finans gücümüz ve ürün çeşitliliğimiz de iyi. Tüm bunlar bizim için avantaj oldu” diyen Öz, firmanın faaliyete başla-

dığı 1991’den bu yana tarım üreticilerinin arttığını, daha evvel yörede çiçekçilik yapılmazken bugün Bayındır’da çiçek üretiminin ciddi boyutlara ulaştığını söylüyor.

“Ben ziraat mühendisi olarak tarım işini çok iyi biliyorum dersem ukalalık yapmış olurum. Ama herbisitlerin önemini ve iyi tohumun nasıl olması gerektiğini biliyorum” sözleri ile Öz, bayi olarak üreticiye verdiği hizmette temel yaklaşımının ne olduğunu tarif ediyor. Öz, ekliyor: “Benim için insektisitler tarımsal üretimde ikinci plandadır. Ama iyi bir ot ilacının faydasını çok iyi bilirim. Ot ilacı ile üreticinin maliyetini düşürebilirsiniz. Veya üreticiye iyi bir çeşit ektirdiğinizde onun güvenini kazanabilirsiniz. Bu sebeple üreticimize belli üretim programları sunarak gitmeyi tercih ediyoruz.”

Bayındır’da tarımsal üretimdeki çeşit zenginliğine Burhan Öz de vurgu yapıyor: “Bayındır’da aklınıza gelecek her türlü tarım yapılır. Çiçekten başlamak kaydıyla çok çeşitli sebzeler üretilir. Özellikle kışlık sebze üretimi çok yoğundur bu bölgede. Enginar üretimi de yeni yeni başladı. Domates, patlıcan, biber, patates yaygın olarak ekilen ürünler arasında. Bu yıl yüklü miktarda pamuk tarımı da yapılmaya başladı. Ben de son olarak 6 bin dekarlık tohu-



mu tek başıma sattım” diyen Öz, ürün çeşitliliğinden ve veriminden memnun olan Bayındır üreticisinin en büyük sıkıntısının bölünmüş araziler olduğunu ifade ediyor. Bayındır’da üreticiler kendi ürününü pazarlara götürüp satıyor. Geniş bir üretim alanına sahip olan patatesi genellikle sözleşmeli olarak üretiyorlar. Pamuğun bu yıl yoğun bir ekim alanı bulması ise en çok mısır ve salçalık domates ekim alanlarını etkilemiş. Yılın 3 döneminde marul eken üreticiler kışlık ürünlerde epey iddialılar. Bayındır’da yayla üreticisinin üretim tercihi ise üzüm ve kirazdan yana. Bayındır üreticisini ‘bilinçli üretici’ olarak tabir eden Öz, bunda kendilerinin ve Tarım İlçe Müdürlüklerinin de payı olduğunu dile getiriyor. “Üreticiler özellikle ilaçlamada bilgi sahibi oldular. İlaçlama ile hasat arasında geçme-



Burhan Öz
Öz Tarım



JOKER F1 ■

si gereken süreye gayet iyi uyuyorlar. Eskiden buna çok uyulmuyordu. Çevredeki kanser vakalarını gördükçe üreticiler de ellerini vicdanlarına koydular. Hatalarını fark ettiler” diyen Öz, doğru ve kuralına uygun zirai ilaç kullanımının gerekliliğine dikkat çekiyor.

Kendi şirketini kurmadan evvel bir tarım firmasında çalışırken zaten Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'yı tanıdığını ifade eden Burhan Öz, şirketini kurar kurmaz da bu tanışıklığı profesyonel bir iş ilişkisine dönüştürmüştü. Firmasını kurduğu ilk günlerde duvarına astığı VAT ve GENTA afişini hiç çıkarmayan Öz, üreticiye önerdiği ilk tohum çeşitlerinin de bu firmaların çeşitleri olduğunu ifade ediyor fakat eklemeyi unutmuyor: “İlk sattığım domates tohumu VAT'ındır. İlk aradığım firma VAT ve GENTA'dır.

Çünkü bu çeşitlerde hiç sorun yaşamadım. Bir sorun yaşansa dahi teknik ekibin bunu telefi edeceğini bilirim. Şu anda VAT ve GENTA teknik ekibi bakımından gerçekten çok güçlü. Ekim döneminden hasat dönemine kadar tek tek bizimle üreticileri geziyorlar. Yeni çeşitler denerken de itinalı çalışıyorlar” diyor.

“VAT deyince benim aklıma ilk göz ağrımız olan karnabaharda **TAROKE F1** gelir. Daha sonra bu çeşit yenilendi yerine; **LOCRIS F1**, **MEMPHİS F1**, **CENDIS F1** geldi. Karnabahar çok hassas bir üründür ve çeşidin teknik özellikleri bilinmeden ekim yapılmaz. Üreticilerin karnabaharda bence hatalı yaklaşımlarından biridir bu. Ürünün ekim dönemlerini çok iyi bilmek gerekir. **LOCRIS F1**'in hasadı en geç Aralık 15'te biter, tabii hava şartları uygun giderse **CENDIS F1**'de ise Ocak sonunda

PAZAR GARANTİLİ MEMPHİS F1



● Ercivan Nizamoğlu
Üretici/ Bayındır

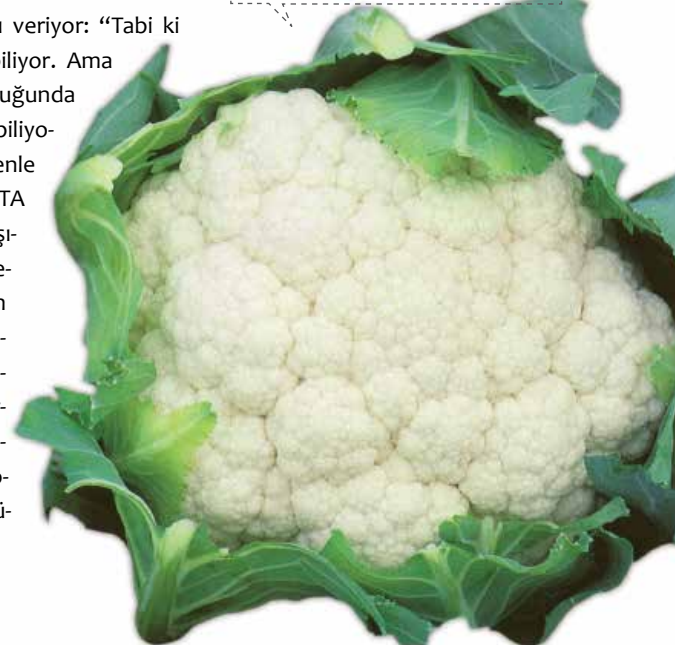
Ben 57 yaşındayım. 35 yıldır üreticiyim. Pamuk, domates, karpuz biber, mısır, yonca, marul çeşitleri, kırmızı ve beyaz lahana, Brüksel lahanası, brokoli, karnabahar üretiyorum. Pamuğun geçmişte para etmemesi bizi sebzeğe yöneltti. Şimdi 3 mahsul yapıyoruz ve kazancımız iyi. Karnabaharda 7 çeşit tohum ekıyorum farklı firmalara ait. Ama 7 senedir **MEMPHİS F1** ekmekten vazgeçemedim. Bunun yanında VAT'ın **CENDIS F1** çeşidini de ekıyorum. Bu çeşitlerin yakaladığı renkten ve sıklıktan gayet memnunum, zaten tüccarlar da talep ediyor bu çeşitleri. Sanayi tipi domatesten ise **SÜKSE f1** ekıyorum. Hatta bir sene burada tarla günü yapmıştık, çok güzel verim aldım. Çevre köylerden gelip gördüler domateslerimi. Rengi, kalitesi ve pazarda gördüğü talep bakımından **SÜKSE f1**'den de memnunum.

başlar hasatlar ve Şubat sonuna kadar da yayılır. VAT deyince domatesi de unutmamak gerekiyor. Domatesten **BAY İMPALA f1** bizim yöremizde çok güzel oturdu. Ama **JOKER F1** artık emsal gösterilen bir çeşittir burada. Örneğin üreticiler çevrelerinde iyi bir domates görürlerse onu **JOKER F1** gibi diyerek tarif ederler. Kısaca burada iyi domatesin emsali **JOKER F1**'dir.”

“VAT ve GENTA ile hiç mi sorun yaşamıyorsunuz” sorusuna ise Öz, şu cevabı veriyor: “Tabii ki sıkıntılar olabiliyor. Ama bir sorun olduğunda çözüm getirebiliyoruz. Bu nedenle VAT ve GENTA ile rahat çalışıyoruz. Örneğin ben VAT'ın mısır tohumunu da satıyorum. Tarla ekimlerinde yaşanan sorunlar da çözü-

luyor. Hava şartlarından karnabahar bozulabilir, domatesten sorunlar yaşanabilir. Diğer firmalarla mahkemelik olduğumuz bile oldu ama üreticilerimiz VAT ve GENTA ekibinden Hakan Kaya ve Cem İnce'yi de tanıyorlar. Üreticiler teknik olarak yaşadıkları sıkıntıları onlarla doğrudan görüşüp çözebiliyorlar.”

Karnabaharın çok hassas bir ürün olduğunu söyleyen Burhan Öz **MEMPHİS F1**'in karnabaharda en çok rağbet gören tohum çeşitlerinden biri olduğunu vurguluyor.



SEATON SUPERMIX

Deniz yosunlarından elde edilen mucize bitki besleme ürünü **SEATON SUPERMIX** narenciye ağaçlarında verimi artırıyor, ağaçların hastalıklara karşı dayanıklılığını güçlendiriyor.

Okyanuslar ve denizler; vitaminlerin, mineral tuzlarının ve iz elementlerinin zengin kaynağıdır. Deniz yosunları tarafından yüksek konsantrasyonlarda absorbe (içine alma) edilmektedir. Bu nedenle deniz yosunları, eskiden beri pek çok sektörde çok geniş bir kullanım alanı bulmuştur.

Deniz yosunlarının bilinen en eski kullanım sahası gübre olup en çok Uzakdoğu'da kullanılmıştır. Avrupa'da 12. yüzyılda Fransa, İrlanda, İngiltere gibi kıyıları geniş ülkelerde bu tip değerlendirme çok olmuştur. Fransa, deniz yosunlarından yararlanmaya genel olarak 17. yüzyılda başlamıştır. Deniz kıyısı uzun ve deniz yosunu bol olan Norveç, İrlanda, Fransa ve Amerika gibi ülkelerde mevcut algler, gübre olarak fakir toprakların değerlendirilmesinde kullanılmaya başlanmış ve dolayısıyla gübre sanayi gelişmeye başlamıştır.

Dünyada ticari olarak büyük ölçüde kullanılan yosun kaynakları genellikle 4 ayrı yosun türünü veya bu türlerden bazılarının karışımını ya da isimleri tam olarak belirlenmemiş türleri kapsamaktadır:

1. Rhodophyta (Kırmızı Algler)
2. Phaeophyta (Kahverengi Algler)
3. Chlorophyta (Yeşil Algler)
4. Cyanophyta (Mavi-yeşil algler)

OKYANUSTAN GELEN GÜÇ

Yosun özleri; meyve depo kayıplarının azaltılması, ürün miktarının artırılması, topraktan inorganik besin maddelerinin alınması, tohum çimlenmesi ve stres koşullarına direncin artırılması gibi alanlarda özellikle gelişmiş ülkelerde organik tarımda daha fazla değerlendirilmektedir. Günümüzde pek çok ülkede; teknolojinin de gelişmesi ile birlikte deniz yosunlarının sıvı ve toz ekstrasyonlarının; gerek doğrudan toprağa gerekse püskürtme yolu ile yapraklara verilerek bitki beslemede kullanılmasının verim ve ürün kalitesini arttırdığı yapılan araştırmalarla anlaşılmıştır.



Cem Ince
Ziraat Mühendisi





SEATON SUPERMIX'in diğ er faydaları

- Bitkilerin makro ve mikro besin kaynağıdır. Toprakta bitki tarafından alınamayan özellikle mikro elementleri ş elat formuna getirerek bitkinin en yüksek oranda bu elementleri almasını sağlar ve bunları bitkide dengeli hale getirir.
- Meyve ağ aalarında yan dallanmayı ve meyve tutumunu artırır; çi çek ve meyve dökümünü azaltır,
- Ürünlerin depolamaya daha dayanıklı olmasını sağlar,
- Makro ve mikro besin elementlerinin topraktan dengeli olarak ve uzun sürede alınmasını sağlayarak verimi ve kaliteyi yükseltir,
- Pazar ve ihracat değerini artırır.

SEATON SUPERMIX, tüm bu beklentilerinize cevap verebilmek amacıyla hazırlanmış olup; içeriğindeki "potasyum fosfat" sayesinde bitkilerde savunma mekanizmasını uyaran fitoaleksinin üretimini de arttırmaktadır.

SEATON SUPERMIX, farklı deniz yosunu türlerinin içinde tarımsal üretimde en başarılı sonuçları veren ve kahverengi alglerden olan *Ascophyllum nodosum* ile formüle edilirken; potasyum, bor ve magnezyumla da zenginleştirilmiştir.

SEATON SUPERMIX, bu özel formülasyonu sayesinde;

- Kuvvetli kök gelişmesini sağlayarak, bitkilerin topraktan daha fazla bitki besin maddesi ve su almalarını,
- Bitkilerde klorofil oluşumunu hızlandırarak yeş il aksamın artmasını, dolayısıyla fotosentezi artırarak; karbonhidrat, ş eker, protein vb. maddelerin sentezlenmesini,
- Bitkilerin hastalık ve zararlılara karşı direnç geliştirmelerini,
- Bitkilerin çevresel etmenlerden ve bazen de yanlış uygulamalardan kaynaklanan strese dayanımını arttırırken; bu stres koşullarından daha kolay çıkmasını sağlar.

KÜLTÜR BİTKİLERİ	YAPRAKTAN	DAMLAMADAN	UYGULAMA DÖNEMLERİ
Ş eftali, Kiraz, Erik	75 - 100 gr / 100 lt su	1,5 kg / dekar	1. meyve tutumunda 2. hasat sonrası (yeş il aksam)
Narenciye	75 - 100 gr / 100 lt su	1,5 kg / dekar	1. %80 petal dökümü 2. hasat sonrası (yeş il aksam)
Bağ	75 - 100 gr / 100 lt su	1,5 kg / dekar	1. çi çeklenme öncesi 2. meyve tutumu ve gelişiminde
Antep Fıstığı	75 - 100 gr / 100 lt su	1,5 kg / dekar	1. %80 petal dökümü 2. meyve gelişimi
Zeytin	75 - 100 gr / 100 lt su	1,5 kg / dekar	%80 çi çek dökümü sonrası
Domates, Biber, Patlıcan	75 - 100 gr / dekar	1 kg / dekar	1. dikimden 15 gün sonra 2. meyve tutumundan önce
Ayçi çeği	50 - 75 gr / dekar	1 kg / dekar	5-6 gerçek yapraklı dönem
Pamuk	100 gr / dekar	1 kg / dekar	Tarak tutumundan sonra
Mısır	100 gr / dekar	1 kg / dekar	Bitki diz boyuna geldiğ inde (50-60 cm)

İçimizden Biri: Ergün Doğangüzel

Ergün Doğangüzel 2000 yılında çalışmaya başladığı Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'da Ürün Geliştirme (ÜRGE) ve Tohum Tescil Kayıt bölümünde görev yapıyor. Doğangüzel, "VAT ve GENTA'nın her kilometre taşında bizim de izimizin olduğunu görmek gurur verici" diyor.

Ergün Doğangüzel'in hayat hikayesi 1972 yılında Almanya'da başlıyor. Ancak onun ziraatla olan bağları 5 yaşındayken dönüş yaptıkları memleketleri Ankara'nın Şereflikoçhisar kasabasında atılıyor. İlk, orta ve lise eğitimini Ankara'da tamamlayan Doğangüzel dedesinden kalma arazilerinde elma ve kayısı ağaçları, üzüm bağları arasında büyüyor. Bir bitki nasıl yetişir, zirai mücadele nasıl yapılır, bir kasa kayısı pazarda nasıl satılır çocukluk yıllarında görerek ve yaşayarak öğreniyor. Toprakla kurduğu ilişkiyi üniversitede ziraat okuyarak da perçinleyen Doğangüzel, Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarla Bitkileri Bölümü'nden mezun oluyor. 1994 ve 1998 yılları arasında mezun olduğu üniversitede araştırma görevlisi olarak da çalışan ancak devlet memuru olmak pek de cazip gelmediğinden olsa gerek Doğangüzel üniversite-
den ayrılarak özel sek-

törde kariyerini yeniden çizmeye karar veriyor. 1998 yılının ortalarında Fransız bir tarım ilacı firmasında çalışmaya başlayan, daha sonra askere gidip gelen Doğangüzel için uzun yıllarını vereceği VAT ve GENTA ile tanışması da askerden dönüş yıllarına denk geliyor. "Askerden döner dönmez Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un Marmara ve Karadeniz Bölge Distribütörü olan Göker Tarım Limited firmasında teknik eleman olarak çalışmaya başladım. Göker vasıtası ile VAT ve GENTA'ya, Yavuz Batur'u ve o zamanki ekibi tanımış oldum. Göker'de tam bir yıl çalıştıktan sonra 2000 yılında VAT ve GENTA'da çalışmaya başladım" diyor Doğangüzel, 11 yıldır çalıştığı VAT ve GENTA'da yıllar içinde yaşanan değişimleri ve hiç değişmeyen temel değerleri anlatıyor.

VAT ve GENTA'yı Türkiye'de saygın bir yere getiren, cirosal anlamda başarısını sağlayan, kısaca VAT ve GENTA'yı var eden birimin ÜRGE bölümü olduğunu söyleyen Doğangüzel kendisinin de çalıştığı bu birimin stratejik bir önem taşıdığını ifade ediyor. "ÜRGE'nin esas işi piyasaya uygun yeni ürünleri bulmak, çıkartmak, pazara uygunluğunu değerlendirdikten sonra satıcıların önüne satabileceği ürünleri sunmaktır. Bunun yanında bizlerin pazar eğilimlerini çok iyi analiz etmemiz gerekir. Örneğin pazar artık kırmızı değil de mavi domates görmek istiyorsa bunu önceden görüp hissetmemiz lazım. Kı-

sacası pazarın nabzını biz tutuyoruz. Şu anda bizim elimizde belki de 16'dan fazla tarla domatesi çeşidi var. Ama bunların içinden pazara en uygun olan çeşidi ön plana çıkarmak maharet istiyor" diyor Doğangüzel ÜRGE'nin önemini vurguluyor.

Akademik kariyerinden vaz geçerek özel sektörde çalışmayı seçtiğini ve hiç pişmanlık duymadığını söyleyen Doğangüzel bunu doğru yerde, doğru zamanda doğru insanlarla çalışıyor olmasına bağlıyor. "İşe başladığım günden bu yana VAT ve GENTA'da birçok değişim oldu. 12 kişilik bir ekipten 95 kişinin çalıştığı bir şirkete dönüştük. Şirketimiz büyüdükçe bu başarıyı hep birlikte paylaştık. Şunu söylemeliyim ki bu kalabalık kadrolara çıkarken her kilometre taşında bizim de izimizin olduğunu görmek gurur verici" diyor Doğangüzel, şirketin hiç değişmeyen temelini ise güven ve sevgi olduğunu söylüyor ve ekliyor: "İşe ilk başladığımız yıllardan beri Yavuz Bey kendi çalışma disiplini bize aktardı. Burada karşılıklı güven ve sevgi temelli bir ilişki var. Yavuz Bey'le gerek iş gerekse özel hayatımızla ilgili her şeyi konuşup paylaşabiliriz. Dolayısı ile aranızda böyle bir insanın olduğunu görünce mesai kavramını düşünmezsiniz. Ama bizim için çalışma saatlerimiz çok önemli değildir. Bunun sebebi de kuruma duyduğumuz büyük saygı ve emeğimizin karşılığını alacağımıza dair inancımızdır. Biz bu şirketi kendi aile şirketimizmiş gibi görüp benimsedik. Bu da bize başarıyı ve mesleki doyumunu getirdi."



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



▶ ANTALYA BÖLGESİ

Yalçın
Peksayın

☎ 0532 694 08 81
✉ ypeksayin@anatoh.com

◀ MERSİN-ADANA BÖLGESİ

İlker
Koç

☎ 0533 247 96 88
✉ ilkerkoc@anatoh.com

▶ FETHİYE-MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri
Genç

☎ 0530 497 89 35
✉ sabri.genc@anatoh.com

◀ HATAY-ANTEP-MARAS BÖLGESİ

Erkan
Ergün

☎ 0532 293 12 98
✉ eergun@anatoh.com

▶ EGE BÖLGESİ

Cem
İnce

☎ 0533 529 47 00
✉ cince@anatoh.com

◀ GÜNEYDOĞU BÖLGESİ

Tahir
Erişen

☎ 0532 351 38 73
✉ tahirerisen@anatoh.com

▶ MARMARA BÖLGESİ

Ergün
Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47
✉ ergund@anatoh.com

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK & GENTA
Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81
anatoh@anatoh.com www.anatoh.com
info@gentatarim.com www.gentatarim.com



KYBELE F1

Zemheride Bile



®

SİZİNLE, SİZİN İÇİN İLERLİYORUZ

www.vilmorin.com

www.anatoh.com

VILMORIN ANADOLU TOHUMLUCULUK
Gazetevlerik. Basi Sokulu, Çiftlik Sok. No:19
34909, Pendik - İstanbul
tel : 0212 - 392 50 04 faks : 0212 - 493 51 81
e-posta : anatoh@anadoluh.com