

paydaş

AĞUSTOS 2012 SAYI: 6

Havuçta tasdik üreticiden



Havuçtan
Sonra Liderliği
Marul Tadacak



ESPİNA f1
Yakın Markajda



"Bitkilerin
Dilini Zamanla
Öğrendim"



Narenciye
Üreticisinin
Güç Kalkanı:
GREENWAY



Sıradışı Güzük Çeşit 1

- Altın sarı yeşil meyve kalitesi ve uzun raf ömrü
- Dışarıdan feldeneye benzeyen yapraklı yeşil meyveler
- Yüksek yan sürgün meyve kalitesi
- Yüksek verim potansiyeli
- CMV dayanımı (R₂)

Sevgili Paydaş okuyucuları,

Bundan tam 16 yıl önce, 1996 yılının Temmuz ayında, şimdilerde Zevk Bahçeciliği diye adlandırdığımız bölümümüzün ilk faturası kesilmişti. Çok net hatırlıyorum o günleri. İşe çiçek tohumlarıyla başlamıştık. Tohumların gümrükten ofise gelişi, kolilerin açılması, hazırlanan Türkçe etiketlerin tek tek, başta ailesiyle birlikte kurucumuz Yavuz Batur olmak üzere tüm çalışanlar tarafından heyecanla paketlere yapıştırılması, birkaç defa yapılan sayım, malın sevki ve markette reyona yerleşmiş halini gururla ve sevinçle seyredişimiz... Türkiye'nin hiç de aşına olmadığı yeni bir konseptin başlangıcıydı o yıl. Bu günkü kadar yaygın olmasa da önce gıda marketleriyle tanışmıştık. Ama ülkemiz, 1996 yazında ilk kez bir yapı market açılışına İstanbul Güneşli'de tanık olacaktı. Bir Fransız zincirin ilk mağazasıydı açılan. Bu ilk deneyimde yer almanın, yepyeni bir "modern dağıtım kanalının" tedarik öncülerinden olmanın gururunu yaşamıştık o zaman. Şimdi eski notlarıma bakıyorum; Temmuz 1996 ayı ciromuz 42 bin 316, 1996 yılı ciromuz ise 161 bin 103 Fransız Frangı (yaklaşık 24 bin 500 euro), müşteri sayımız ise iki elin parmaklarını geçmiyor...

Aradan yıllar geçti. Yapı marketler, bugün, dünyanın diğer ülkelerinde olduğu gibi, ülkemizde de hemen hemen her bölgeye yayılmış durumda. Eskiden birçok ayrı işyerinden temin edilebilen binlerce değişik ürünü, artık tek bir çatı altında bulabilmemiz mümkün. Evlerimizin çoğu ihtiyacını, bir yapı marketin reyollarını dolaşarak alabiliyoruz. Özellikle bahçe reyolları bu konseptin en önemli parçalarından biri. Balkonlarımızda, bahçelerimizde veya ev içerisinde yetiştirmek istediğimiz tüm bitkiler için gereken her şeyi bu mağazaların raflarında, birçok seçenek içerisinde kıyaslama yapabilmek ve de en önemlisi etiketli bir fiyatla garantili olarak bulabiliyoruz.

Geçen 16 yılda birçok firma bize bu yolda eşlik etti. Arada vazgeçenler, yeni katılanlar ya da yeniden deneyenler oldu. Ancak 16 yıldan beri en geniş ürün yelpazesine hep var olan ve akla ilk gelen marka hep VILMORIN, firma ise ANADOLU GENTA oldu. Tüm ilkler bizim tarafımızdan piyasaya sunuldu. İlk kez bu kadar geniş bir çeşitlilik ile çiçek tohumları, ilk kez amatör zevk bahçecileri için düşük gramajlı, küçük ambalajlı sebze ve aromatik mutfak otu tohumları, ilk kez ağaç tohumları, ilk kez ihtiyaca uygun karışimli çim tohumları, ilk paketli ve resimli çiçek soğanları ve gül fidanları, ilk kez kullanılacağı bitkinin ihtiyacına göre üretilmiş sıvı ve katı bitki besinleri, ilk ithal torf, ilk kez modern tasarımlı, albenili ambalajlarıyla yerli torf, hatta mevzuatın izin verdiği ölçüde, ilk kez amatör yetiştiriciler için küçük ambalajlarda özel üretilmiş bitki koruma ürünleri...

Amatör zevk bahçecileri için bu ilklerin yanı sıra, pek çok yenilik de bizimle sektöre girdi. "Türkçe etiketsiz mal satmama" ve "müşteri memnuniyeti ilkesi" "satış sonrası hizmet" kavramı, meraklı müşterilerimize marketlerde eğitim verilmesi bizimle gerçek oldu. 16 yıldır ürünlerimizi kullanan, memnun kalan ya da hoşnutsuzluklarını bir şekilde bize ileten hiçbir müşterimiz cevapsız kalmadı, sorun yaşayanların sorunları en kısa zamanda çözüldü. Modern dağıtım kanalları ile yapılan görüşmelerde, onlara çok kaliteli ve geniş bir ürün yelpazesi sunmanın yanı sıra, kusursuz bir servis, profesyonel faaliyetlerimizden güç alan teknik bilgi, 20 yıla yaklaşan bir tecrübe ve yüzde 100 müşteri memnuniyeti vaat ediyoruz. Dolayısı ile sadece ürünlerimizi satmaya çalışmıyoruz. Yaptığımız çeşitli programlarla marketlerin bahçe reyonu çalışanlarına eğitim veriyor, onların da, kendi konularında yetkin kişiler haline gelmelerine katkıda bulunuyoruz. Market yetkilileriyle birlikte programlar hazırlayarak müşterilerini de eğitmek için çaba sarf ediyor, benzer şekilde onları da bilinçlendirmeye, bilgilendirmeye çalışıyoruz.

Marketlerde çalışan tüm elemanlarımız yıllardan beri bizimle çalışmakta. Bu alanda da öncüyüz. Genellikle mevsimsel dalgalanmaları çok olan uğraşımızda, rakiplerimiz, market elemanlarını ürünün başında duran, temizliğini ve düzenini sağlayan geçici personel olarak nitelendirirken, bizler ilk günden itibaren bilgili satış elemanlarının gerekliliğine inanarak hep kalıcı istihdam gerçekleştirdik. Bu sayede market satış elemanlarımızın her biri işini çok iyi bilen, ürünlerimizi ve tüketici isteklerini yakından tanıyan, neredeyse çalıştıkları bahçe bölümlerinin birliktişisi konumundalar. Tüm elemanlarımızla her yıl yaptığımız toplantılarda bir önceki yılın satışlarını değerlendirmenin yanı sıra onlara yeni ürünlerimizi tanıtıyoruz, eski bilgilerini tazeliyor, yeni bilgiler içeren eğitimler veriyoruz. Bir sonraki sezon piyasaya çıkartmayı düşündüğümüz ürünler hakkında, içeriklerinden ambalajlarına kadar fikirlerini alıyoruz. Çünkü başarılı ürünlerin tüketicimize en yakın kişilerin katkılarıyla yaratılabileceğine inanıyoruz.

Bugün VAT Zevk Bahçeciliği bölümü, 14 market elemanı, 2 bölge sorumlusu, 2 satış destek personeli, üretim ve depo çalışanları ve yöneticileriyle, yurt çapında neredeyse tüm yapı market zincirlerine, ülkenin en büyük gıda market zincirlerine ve 350'ye yakın perakende satış noktasına konusuyla ilgili ürün tedarik eden bir kuruluş haline gelmiştir. Toplam 700'ün üzerinde satış noktasıyla milyonlarca insana ulaşıyoruz. 1500'ü aşkın ürün kaleminden oluşan yelpazeyi müşterilerimizin kullanımına sunuyoruz.

Gelecek 16 yıl boyunca da daha birçok ilke imza atacağımıza, birçok başarılı ürünü tüketicilerimize sunacağımıza, aranan ürünlerin arkasında hep şirketimizin olacağına inanıyoruz.

Modern Dağıtımdaki pazar liderliğimizi bundan sonra da sürdüreceğimiz inancıyla hepimize saygılar sevgiler sunuyorum.

Saygılarımla,

Hakkı Naçaoğlu

Vilmorin Anadolu Tohumculuk
Zevk Bahçeciliği Bölümü Yöneticisi



10 | DOSYA: HAVUÇ

Dünyanın büyük havuç üreticileri arasında yer alan Türkiye son yıllarda üretimiyle adından söz ettiriyor. Havuç tohumunda dünya ve Türkiye pazar liderliğini elinde bulunduran Vilmorin, uzun yıllardır üreticilerle omuz omuza olduğu havuç pazarında açık ara farkını koruyor.



6



14



16



18



20

5 GLOBAL VE
YEREL HABERLER

6 VILMORIN DÜNYAYI ANTALYA
İSTASYONUNA TOPLADI

14 HAVUÇTAN SONRA LİDERLİĞİ
MARUL TADACAK

16 ESPİNA f1
YAKIN MARKAJDA

18 EROL EVGİN: "BİTKİLERİN DİLİNİ
ZAMANLA ÖĞRENDİM"

20 NARENCİYE ÜRETİCİSİNİN
GÜÇ KALKANI: GREENWAY

22 İÇİMİZDEN BİRİ

23 İLETİŞİM BİLGİLERİ

İçindekiler



Paydas 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.



LG 37.10 ve PONCHO Şanlıurfa'da Tanıtıldı

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA mısır çeşidi **LG 37.10** ve **PONCHO**'yu Şanlıurfa'da bayi ve üreticilerden oluşan kalabalık bir davetli grubuna tanıttı. Şanlıurfa El-Ruha otelinde 1 Haziran'da düzenlenen tanıtım organizasyonu VAT ve GENTA ile bölge bayilerinden Aksoy Tarım ve Yaşar Tarım'ın sağladığı işbirliği ile gerçekleştirildi. **LG 37.10** ve **PONCHO** mısır çeşitlerinin tanıtıldığı toplantıya yaklaşık 400 üretici ve çok sayıda bayi katıldı. Şanlıurfa'da geçtiğimiz yıl da gerçekleştirilen mısır tanıtım toplantısına olan ilgi bu yıl çok daha büyüktü. Toplantıda çeşitler hakkında bilgi veren VAT ve GENTA ekibinden Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, Tarla Bitkileri Bölüm Müdürü Ergün Doğangüzel ve bölge bayilerinden Özdemir Tarım'ın sahibi Bülent Özdemir, davetlilerin çeşitler hakkındaki

sorularını da yanıtladı. Yaklaşık 400 üreticinin katıldığı mısır tanıtım toplantısına VAT ve GENTA ile birlikte Yaşar Tarım'dan M. Şükrü Günbeği ve Aksoy Tarım'dan Faruk Aksoy da ev sahipliği yaptı. Tanıtım organizasyonunda Şanlıurfa Ziraat Odası Başkanı Ahmet Eyyüpoğlu'nun yanı sıra bayilerden Endülüs Tarım, Erdemli Tarım, Çavlı Tarım, Aksoy Kardeşler Tarım, Çalışkan Tarım, Semerkand Tarım, Toprak Tarım, Ak Tarım, Zaman Tarım, Demirtaş Tarım, Özdemir Tarım, Zertaş Tarım, Gapagro, Verim Tarım ve Çalışkan Tarım davetliler arasındaydı.

Üretici ve Bayiler Bu Kez Fıstık Diyarında Buluştu

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, üretici ve bayi buluşmalarında fıstık diyarı Gaziantep'i de unutmadı. 2 Nisan'da Gaziantep'in Nizip ilçesinde düzenlenen yemekli toplantı geniş bir davetli grubu ile gerçekleştirildi. Düzenlenen toplantıda bayi ve üreticileri bilgilendirmek amacı ile VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, Tarım İl Müdürlüğünden Kurban Nedret ve üreticiler adına Kasım Böler birer sunum yaptılar.

VAT ve GENTA bayilerinden başta Özdemir Tarım'dan Bülent Özdemir, Zertaş Tarım'dan Abuzer Kılıç, Gapagro Zirai İlaç'tan Hüseyin Baysöz ve SG Tarım'dan Gökhan Sözmen olmak üzere Verim Tarım'dan Tolga Çelik, Güney Tarım'dan Müslüm Kutlu da toplantıya katılım gösterdi. Üretici ve bayileri bir araya getiren yemekli organizasyonda; Syngenta Bölge Müdürü Kudret Yılmaz, Syngenta Satış temsilcisi Fatih Çömez, Gaziantep Tarım İl Müdürlüğü, Nizip Tarım İlçe Müdürlüğü ve Fıstık Araştırma Müdürlüğünden yetkililer yer aldı. Ayrıca toplantının davetlileri arasında Nizip Kaymakamı Yusuf Karadeniz, Uluyatır Belediye Başkanı Vedat Ünlü, Nizip Antep Fıstığı ve Zeytin Üreticileri Derneği, Önder Çiftçi Birliği'nden üreticiler ve bölgenin önemli tüccarlarında Mehmet Şahin de vardı. 400'e yakın bir üretici grubunun takip ettiği toplantıda üretici ve bayileri bilgilendirmek adına VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş ile Erkan Ergün, Tahir Erişen, Mehmet Maraşlıoğlu hazır bulundu.

VAT ve GENTA Ekibine İki Yeni Soluk

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ekibi güçlenerek büyümeyi sürdürüyor. Ürün Geliştirme (ÜR-GE) ve satış ekiplerine katılan iki yeni ekip arkadaşı ile kadrosunu güçlendiren VAT ve GENTA, tarım sektörüne dayanımlı ve alanında yetkin kadrosu ile hizmet vermeyi sürdürüyor. VAT ve GENTA ailesi olarak ÜR-GE ve satış ekibine katılan arkadaşlarımıza görev yerlerinde başarılar diliyoruz.

- **Zir. Müh. Onur Pangal**
ÜR-GE ve Satış
Ege Bölgesi
- **Zir. Müh. Serdal Kutlu**
ÜR-GE ve Satış
GAP Bölgesi



VILMORIN DÜNYAYI ANTALYA İSTASYONUNA TOPLADI



**VINCENT
JOLY**
Vilmorin
Pazarlama
Müdürü

“Türkiye’de bundan yaklaşık 20 sene önce hibrit havuç tohumu kullanılmaya başlandı. Şimdi benzer bir çalışmayı İran’da yapıyoruz. Dolayısıyla

Türkiye, çevre ülkelerde durumun ne noktaya geleceğinin de bir göstergesi. Kabakgiller Tarla Günü’ne davet ettiğimiz ülkelerin genelinde örneğin aşılı karpuz üretimi bilinmiyor ancak Türkiye’de bu teknik senelerdir kullanılıyor. Gerçekten Türkiye’de bu yönleme çok hızlı uyum sağlandı. Sonuç olarak Türkiye, her açıdan misafirlerimize iyi bir örnek teşkil ediyor.”



**GILLES
LORAIN**
Vilmorin
İhracat
Müdürü

Türkiye’de aşılı karpuzla geçildiği ilk yıllarda sıkça günde gelen karpuzda lezzet sorununun, aşılı karpuzla geçen diğer ülkelerde de

yaşanıp yaşanmadığı sorunu yanıtlayan Lorain, Türkiye pazarında aşılı karpuz ve lezzet konusunu karşı karşıya getiren gündemi takip ettiklerini söylüyor. Lorain, “Aslında bu sorunu aşılıya geçen her ülke yaşadı. Aşılmanın yapılma sebebi, bitkinin daha güçlü olmasıdır. Bitki daha güçlü olduğu anda daha iyi meyve yapar ancak aşılı karpuzun takibini iyi yapmak gerekir” diyor.



**ALEXANDRE
NEVES**
Vilmorin
Rusya
Müdürü

“Vilmorin’in dünyadaki ve Türkiye’deki sahip olduğu gücü, geniş ve uzman teknik ekibini, araştırma istasyonlarının kapasitesini

ve karizmasını göstermek açısından bu etkinlik çok önemliydi” sözlerinin sahibi Vilmorin Rusya Müdürü Alexandre Neves, “Konuk müşterilerimiz yerel çeşitlerle çok ilgilendiler. Kendi bölgelerinde olmayan ürünleri de denemek istiyorlar. Yeniliğe açıklar. Bu yüzden Kabakgiller Tarla Günü’nde yerel çeşitler de ön plana çıktı” diyor.

Vilmorin'in dünyanın dört bir yanından davet ettiği müşterileri, pazarlama ve satış müdürleri, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un Antalya'daki araştırma istasyonunda buluştu. 23-24 Mayıs tarihlerinde düzenlenen Kabakgiller Tarla Günü etkinliği kapsamında Türkiye'ye gelen konuklar, Vilmorin'in bu türdeki çeşitlerini ve performansını yakından görme fırsatı yakaladı.

Vilmorin'in yeni ve farklı çeşitlerini tanıtmak, müşterileri ile ilişkilerini güçlendirmek, AR-GE ve ıslah çalışmalarının gücünü göstermek amacıyla düzenlediği ve geleneksel hale gelen tarla günleri etkinlikleri, bu yıl Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un Antalya'daki istasyonunda gerçekleştirildi. 2009 yılında kurulan ve altyapı olarak son teknolojiye sahip olan bu istasyon, kısa zamanda Vilmorin'in Fransa dışındaki en önemli istasyonlarından biri durumuna geldi. Son yıllarda Vilmorin'in uluslararası çapta pek çok organizasyon ve tanıtım faaliyetine mekan olan istasyon bu kez Kabakgiller Tarla Günü'ne ev sahipliği yaptı. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un satış, pazarlama ve AR-GE takımının ev sahipliğinde gerçekleştirilen organizasyona Ukray-

na, Özbekistan, İran, Irak, Fas, Tunus, Cezayir, Afganistan, Suudi Arabistan, İtalya ve Yunanistan gibi 23 farklı ülkeden gelen 70'i aşkın ziyaretçi katıldı.

Vilmorin Tarla Günü etkinliği için Antalya'ya gelen Vilmorin Pazarlama Müdürü Vincent Joly, İhracat Müdürü Gilles Lorain ve Vilmorin Rusya Müdürü Alexandre Neves de Paydaş dergisi ile organizasyon hakkındaki görüşlerini paylaştı. Kabakgiller Tarla Günü etkinliğine benzer organizasyonları ABD, Avrupa ve Asya gibi farklı kıtalarda, daha önce de gerçekleştirdiklerini dile getiren Vilmorin Pazarlama Müdürü Vincent Joly, Antalya'daki tarla gününe, kabakgiller türünde pazarı bulunan tüm ülkelerdeki müşterilerini davet edip onlara bu türdeki çeşitlerini tanıtmayı

amaçladıklarını ifade ederek söze başladı. Vilmorin'in başta karpuz ve kavun olmak üzere kabakgiller türünde yoğun bir ıslah çalışması olduğunu ifade eden Joly, bu etkinliğin yeni çeşitleri müşterilere tanıtmayı yanı sıra firmanın ıslah gücünü göstermek için de bir fırsat olduğu dile getirdi. Türkiye'nin Ortadoğu, Rusya ve Kuzey Avrupa ülkeleri gibi çevre ülkelerle kıyaslandığında tarım alanında liderliğini ortaya koyduğunu düşünen Joly, Vilmorin'in Türkiye'de uzun yıllardır faaliyet gösterdiğini hatırlatarak şu bilgileri aktardı: "Türkiye'de bundan yaklaşık 20 sene önce hibrit havuç tohumu kullanılmaya başlandı. Vilmorin olarak yurt

dışından toprak hazırlığı ve ekim makinaları (mibzer) getirip bunları üreticilerin kullanımına sunarak havuç üretiminin ekonomik getirisini arttırdık. Şimdi benzer bir çalışmayı İran'da yapıyoruz. Dolayısıyla Türkiye çevre ülkelerde durumun ne noktaya geleceğinin de bir göstergesi" dedi. Kabakgiller türünün Vilmorin için önemi ve firmanın diğer pazarlarda talep gören çeşitleri hakkında bilgi veren İhracat Müdürü Gilles Lorain ise Ortadoğu'da kavun pazarında daha çok ananas tipi kavunların tüketildiğini ancak bazı bölgelerin daha erkenci olan



GÖKÇE ATALAY

Vilmorin Anadolu Tohumculuk Ürün Geliştirme Müdürü

Türkiye'de başarılı bir organizasyona imza atmaktan ötürü mutlu olduklarının altını çizen Atalay, "Organizasyonun aksamaması,

planlandığı gibi gitmesi önemliydi. Bu başarıyla sağlandı. Deneme alanlarımızda çeşitlerin renk, tip ve verimliliklerini rahatlıkla görebildiler. Bizim için önemli olan şeylerden biri de birçok tipin içerisinde Türk ıslahı ile geliştirilmiş çeşitlerimizin görülüyor olmasıydı. Bu çeşitlerin dünya geneline adapte olup olamayacağını da bu organizasyonla görmüş olduk" diyor.



NEJAT TÖRECI

Vilmorin Anadolu Tohumculuk İletişim Müdürü

Antalya istasyonunun AR-GE faaliyetleri dışında şirket için bir vitrin haline geldiğinden bahseden Nejat Töreci, "İstasyon açılışından beri LG

Holding'in hissedarı kooperatif üyeleri, profesyonel yöneticileri, bankacılar ve basın gibi birbirinden farklı kümelere yönelik şirketin uluslararası etkinliğini gösteren tanıtımlara ev sahipliği yaptı. Son organizasyon ise kabak, kavun, karpuz ve hıyar çeşitlerinin tümünün görülebildiği Kabakgiller Tarla Günü'dü. Misafirlerimize memnuniyeti bizleri de mutlu etti" diyor.



AYTEKİN TURAN

Vilmorin Anadolu Tohumculuk Antalya AR-GE İstasyon Müdürü

Organizasyonun ana mekanı sayılan istasyonun sorumluluğunu yürüten Turan, "Fideliklerimiz, aşılamamız konu-

sunda Vilmorin'in diğer istasyonlarında olmayan bazı teknolojileri kullanıyoruz. Bu durum misafirlerimiz tarafından beğeni ile karşılandı. Özellikle Ortadoğu ve Arap ülkelerinden gelen konuklar teknolojik alt yapımızdan çok etkilendi. Burada hıyar, karpuz, kabak ve kavun çeşitlerimizin yanında diğer türlerimizi de misafirlerimize gösterdik" diyor.

Galia tipi kavunu tercih ettiğini anlatıyor. Lorain, çeşitli ülkelerdeki beklentilerin farklılığına göre Vilmorin'in çalışmalar yaptığını ifade ediyor ve ekliyor: "Biz her ülkenin farklı talebine uyacak ürünleri sepetimize koymak istiyoruz. Yaptığımız şey de bu. Gücümüzü bu şekilde gösterebiliyoruz."

Türkiye'de aşılı karpuzla geçildiği ilk yıllarda sıkça gündeme gelen karpuzda lezzet sorununun, aşılı karpuzla geçen diğer ülkelerde de yaşanıp yaşanmadığı sorusunu yanıtlayan Lorain, Türkiye pazarında aşılı karpuz ve lezzet konusunu karşı karşıya getiren gündemi takip ettiklerini söylüyor. Lorain, "Aslında bu sorunu aşıya geçen her ülke yaşadı. Aşının yapılma sebebi, bitkinin daha güçlü olmasıdır. Bitki daha güçlü olduğu anda daha iyi meyve yapar ancak aşılı karpuzun takibini iyi yapmak gerekir. Fransa'da çok az karpuz üretimi olduğu için orada böyle bir şey yaşanmadı. Bizde daha çok kavun tüketiliyor. Fakat Fransa'da da kavunda aşı yöntemine geçildiğinde başlarda kabak tadından şikayet edildi. Ancak üreticiler aşılı kavunun bakım ve yetiştirme koşullarını öğrenince sorun ortadan kalktı" diyor. "Vilmorin'in dünyada ve Türkiye'de sahip olduğu güçlü, geniş ve uzman teknik ekibini, araştırma istasyonlarının kapasitesini ve karizmasını göstermek açısından bu etkinlik çok önemliydi" sözlerinin sahibi Vilmorin Rusya Müdürü Alexandre Neves, organizasyonun planlandığı gibi aksamadan işlemeden hayli memnun olduğunu dile getirerek firmasının var olan gücünü organizasyonun kusursuzluğu ile pekiştirdiklerini ifade ediyor. Davetli



misafirlerin en çok ilgi gösterdikleri çeşitler hakkında gözlemlerini dile getiren Neves, "Şu anda, biz Vilmorin markası ile **KARİNA F1** satıyoruz. Konuk müşterilerimiz bu çeşitle ve diğer yerel çeşitlerle çok ilgilendiler. Müşterilerimiz kendi bölgelerinde olmayan ürünleri de denemek istiyorlar. Yeniliğe açıklar, kendi pazarlarında da bu ürünlerin denenmesinden yanalar. Bu yüzden Kabakgiller Tarla Günü'nde yerel çeşitler de ön plana çıktı" diyor. "Bu tip organizasyonlarda da-

vet ettiğiniz bölgelere yönelik ürünleri tanıtmak ve beğendirmekten ziyade o bölgelerde olmayan, denenmemiş ürünleri müşterilere beğendirmek ve talep görür hale getirmek çok daha önemli" diyor Neves ekliyor; "Örneğin Rusya'da 3 sene öncesine kadar brokoli yenmiyordu. Ama 3 yıldır belli bir pazar oluştu ve brokoli tüketilir hale geldi. Dolayısı ile burada en önemli şey insanların yeniliğe açık olması." Kabakgiller Tarla Günü etkinliğinin ev sahiplerinden olan



FREDERIC SAVIN

Vilmorin
Anadolu Tohumculuk
Genel Müdürü

Vilmorin Anadolu Tohumculuk Genel Müdürü Frederic Savin, organizasyonun, dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen konuklara Türkiye tarımını ve Vilmorin'in Türkiye'de yaptığı ıslah çalışmalarını tanıtmak açısından son derece önem taşıdığına dikkat çekiyor. Savin, "Antalya'daki istasyonumuz Vilmorin'in en büyük istasyonlarından biri. Burada yapılan araştırma çalışmaları sadece Türkiye için yapılmıyor. Çevre ülkelerin pazarları için de çeşitler geliştiriliyor. Bu çalışmalarımızı gösterdik" diyor.



● Anadolu Tohumculuk Antalya İstasyonunda gerçekleştirilen organizasyonda davetliler ülkemizde yaygın kullanılan aşılama tekniğini ilgili aşı odası görüp konu ile ilgili bilgilendiler. Son sistem fidelikler ve üretim alanları; ıslahı destekleyen laboratuvar çalışmaları ile ilgili bilgi edinme imkanı buldular.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk Genel Müdürü Frederic Savin, organizasyonun, dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen konuklara Türkiye tarımını ve Vilmorin'in Türkiye'de yaptığı ıslah çalışmalarını tanıtmak açısından son derece önem taşıdığına dikkat çekiyor. "Antalya'daki istasyonumuz Vilmorin'in en büyük istasyonlarından biri. Burada yapılan araştırma çalışmaları sadece Türkiye için yapılmıyor. Burada çevre ülkelerin pazarları için de çeşitler geliştiriliyor. Bu çalışmaları da konuklarımıza gösterdik" diyen Savin, Türkiye'nin avantajlarını ise şöyle sıralıyor: "Burada genç ıslahçılar yetişiyor, eğitim alıyorlar. Türkiye'de çok farklı iklimlerin (mikroklimalar) olması sebebi ile burada ıslahçılar farklı bölgeler için çeşit çalışabiliyorlar. Örneğin daha soğuk iklime sahip bölgelerde yapılan ıslahlar Rusya bölgesine uygun olabiliyor, daha iç kesimler için geliştirilen çeşitler ise Avrupa pazarına uyum gösterebiliyor.

Islahçılar hem bu istasyonda çalışıyorlar hem de farklı bölgelerde üreticilerin sahalarda denemeler yapıyorlar." Türkiye'ye gelen davetlilerin her birinin kendi ülkelerine uygun çeşitleri keşfetmek üzere etkinlikte bulunduğunu ifade eden Vilmorin Anadolu Tohumculuk Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, Vilmorin müşterilerinin ıslah çalışmalarının geldiği son noktayı merak ettiklerine ve aynı zamanda kendi ülkelerine adapte edebilecekleri yeni çeşit arayışında olduklarına işaret ediyor. Atalay ekliyor: "Bu beklentileri bildiğimiz için de zengin bir çeşitlilikle onları karşıladık. İstasyonumuzda siyah karpuzdan uzun tipe kadar her türlü çeşidi gördüler. Ancak 20'yi aşkın ülkeden gelen müşteriler ekseriyetle benzer tiplerde karar kıldılar. Karpuzda en çok ilgi gören birinci tip oval, ikinci tip ise ufak yuvarlak çizgililer oldu; üçüncü olarak ise Rusya ve İran pazarına uygun olan siyah karpuzlar ilgi odağıydı."

Türkiye'de başarılı bir organizasyona imza atmaktan ötürü mutlu olduklarının altını çizen Atalay, "Organizasyonun aksamaması, planlandığı gibi gitmesi önemliydi. Bu başarı ile sağlandı. Bunun yanında çeşitleri müşterilerin istedikleri hale getirdik, bundan da memnun kaldılar.

Deneme alanlarımızda çeşitlerin renk, tip ve verimliliklerini rahatlıkla görebildiler. Bizim için önemli olan şeylerden biri de birçok tipin içerisinde Türk ıslahı ile geliştirilmiş çeşitlerimizin görülüyor olmasıydı. Bu çeşitlerin dünya geneline adapte olup olamayacağını da bu organizasyonla görmüş olduk" diyor.

Kabakgiller Tarla Günü organizasyonu ve konukların ağırlanmasında tüm sürecin takibini yapan Vilmorin Anadolu Tohumculuk İletişim Müdürü Nejat Töreci, Vilmorin'in Antalya istasyonunun AR-GE faaliyetleri dışında şirket için bir vitrin haline geldiğinden de bahsediyor. Töreci, "İstasyon açılışından beri LG Holding'in hissedarı kooperatif üyeleri, profesyonel yöneticileri, bankacılar ve basın gibi birbirinden farklı kümelere yönelik şirketin uluslararası etkinliğini gösteren tanıtımlara ev sahipliği yaptı. Son organizasyon ise kabak, kavun, karpuz ve hıyar çeşitlerinin tümünün görülebildiği Kabakgiller Tarla Günü'yü. Bu etkinlikte misafirler 5 grup halinde ve bir plan dahilinde hem yeni çeşitleri tanıma hem de teknik konularda tartışmalar yapma olanağı bularak gayet verimli 2 gün

geçirdiler. İstasyonda, ülkemizde yaygın kullanılan aşılama tekniği ile ilgili aşı odamızı görüp bilgilendiler; son sistem fideliklerimizi ve üretim alanlarımızı gördüler; ıslahı destekleyen laboratuvar çalışmaları ile ilgili bilgilendiler. Tarımsal etkinlikler yanında konuklar için Türkiye'yi ve Antalya'yı tanıtan gezi ve yemek organizasyonları da düzenlendi. Sonuç olarak onların memnuniyeti bizleri de mutlu etti" diyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ekibinin ev sahipliğinde yoğun emek ve takip sonucunda başarı ile gerçekleştirilen organizasyona büyük emeği geçenlerden biri de hiç kuşkusuz Antalya AR-GE İstasyonu İstasyon Müdürü Aytekin Turan'dı. Organizasyonun aynı zamanda ana mekanı sayılan istasyonun tüm sorumluluğunu yürüten Turan, "Bu istasyonumuzda Vilmorin'in diğer istasyonlarında bile olmayan bazı teknolojileri kullanıyoruz. Fideliklerimiz, aşılama konusunda Vilmorin istasyonları içinde göz önündeyiz diyebilirim. Bu durum misafirlerimiz tarafından beğeni ile karşılandı. Özellikle Ortadoğu ve Arap ülkelerinden gelen konuklar teknolojik alt yapıımızdan çok etkilendi. Burada hıyar, karpuz, kabak ve kavun çeşitlerimizin yanında diğer türlerimizi de misafirlerimize gösterdik" diyor. Yeni çeşitlerin ve ıslah çalışmalarının yanında Türkiye'yi ve Türk tarımını da yakından tanıma fırsatı bulan konuklar organizasyon kapsamında Antalya'da Düden Şelalesi'ni gezip etkinlik boyunca Türk mutfağından lezzetli yemekler yiyip aynı zamanda sosyal ve kültürel bir gezi yapma şansı buldu.

MAESTRO F1
HAVUÇ ÇEŞİDİ

HAVUÇTA TASDİK ÜRETİCİDEN

Dünyanın büyük havuç üreticileri arasında yer alan Türkiye son yıllarda üretimiyle adından söz ettiriyor. Havuç tohumunda dünya ve Türkiye pazar liderliğini elinde bulunduran Vilmorin, uzun yıllardır üreticilerle omuz omuza olduğu havuç pazarında açık ara farkını koruyor.

Dünya çapında üretilen havucun 3'te 1'i Çin'in pasifik kıyılarında yetişiyor olsa da, coğrafi yayılım olarak en yoğun üretim Avrupa ülkelerinin elinden çıkıyor. Öyle ki, yüzölçümü olarak en küçük kıta olan Avrupa, toplamda neredeyse diğer havuç üretim arazilerinin toplamına eşit bir toprağı bu sebzeyle ayırıyor. Üstelik üretim, tarım ara-

zileri kısıtlı olan Batı Avrupa'ya gidildikçe yoğunlaşıyor. Geniş sınırlarının Batı'da kalan bölgelerinde havuç yetiştiren Rusya'nın yanı sıra İngiltere, Ukrayna ve Polonya da üretimde başı çekiyor. Hollanda ise ulusal rengi olan turuncuyu, ihracatında dünya çapında lider olduğu havuç sebzесinden alıyor.

Havuç konusunda Türkiye'yi de Avrupa coğrafyası klasmanında saymak gerekiyor. Türkiye'de havuç denildiğinde akla 3 ana bölge geliyor: Konya-Kaşınhanı, Ankara-Beypazarı ve Hatay-Kırıkhan. Bu bölgeler uzun yıllardır Türkiye'de yetişen havucun temsilcisi olmayı sürdürüyorlar. Havuç üretimi, toprak hazırlığından baş-

lamak üzere; birbirini etkileyen ve belirli bir uzmanlaşmayı gerektiren aşamalardan oluşuyor. Tohum ekimi, yetiştiricilik, söküm gibi mekanizasyona, dolayısıyla da daha fazla bir yatırıma gereksinimi olan hayli zorlu bir üretim olan havuç üretimi özellikle hasat sonrası yıkama, paketlenme ve depolama (kuyu ve soğuk hava) işlemleri

ile de entegre bir pazarlama süreci gerektiriyor. İç pazarın yanında ihracat için de aranan bir ürün olan havucun kalitesinde tüm bu süreçlerle birlikte tohum kalitesinin de etkisi büyük.

Konya'nın merkezindeki Karatay ilçesine bağlı olan Kaşınhanı beldesinde yıllık havuç üretimi ortalama 30-40 bin dekarlık bir alana yayılıyor. 30 km²'lik bir alana yayılıp Çumra ilçesine kadar uzanan bu üretim, yılda yaklaşık 250 bin tona denk düşüyor. Havuç liginin 3 üyesi Kaşınhanı, Kırıkhan ve Beypazarı uluslararası liglerde de Türkiye'yi temsil ediyor. Türkiye'nin ihracat haritasında ağırlığı ise Balkan, Kafkas ve Ortadoğu ülkeleri oluşturuyor. Hatta birkaç yılda bir İtalya'dan dahi havuç talebi geliyor. Özellikle Suriye, Irak ve diğer Arap ülkelerine giden havuçlarda Kırıkhan coğrafisi yakınlık ve irtibat ağının avantajını kullanıyor. Aslında Kırıkhan'ın bu alandaki deneyimi ve kurumsallığı bölgeyi havuç ihracatının baş aktörü konumuna yükseltmiş durumda. Paketleme ve ihracat üzerine yoğunlaşmış pek çok işletme bu bölgede bulunuyor. Öyle ki, sezonun en uzun sürdüğü

yer olan Kaşınhanı'nın havucu da büyük ölçüde Kırıkhan'dan gelen aracı firmalar vasıtasıyla dünya üzerinde 15 civarında ülkeye gönderiliyor.

Hüseyin Arıcı Kaşınhanı'nın profesyonel üreticilerinden biri. 90'lı yıllarda belde halkının ona taktığı lakattan yola çıkıp işletmesinin ismini Saddam Tarım Ürünleri koyan Arıcı'yı geçmiş dönemlerin tarım bakanları da ziyarete gelmiş. İyi Tarım uygulamalarını benimseyen Arıcı, havuç üretiminde eğitim ve kaliteyi temel belirleyenler olarak görüyor: "Havuçta kaliteli bir üretim yaparsan hem sen kazanırsın, hem insanlar sağlıklı bir şekilde doyar. Ama havuca iyi bakmazsan, ciddi çalışmazsan bunun enkazını senden başka kimse temizleyemez. Biz İyi Tarım kapsamında tarlanın farklı noktalarından örnek alıyoruz, laboratuvar ölçümlerini yapıyoruz. Alınan total çözüme göre de uygulamaya geçiyoruz."

Kaşınhanı üreticilerinden Doğan Kardeşler Komisyonculuk'un Şirket Müdürü Ali Doğan firma olarak 20 yıldır havuç ürettiklerini söylüyor. 750 dekarla havuç ürettiklerini ifade eden Doğan, şeker pancarı, fasulye, lahana ve turp tarımı

ile de uğraştıklarını ancak tüm bu ürünlerin arasında en zor yetiştirme koşullarına havucun sahip olduğunu aktarıyor. Havuçta olası pazar sorununu gidermek için bitkiye iyi bakım yapmanın, ürünün kalitesini yükseltmenin ve paketleme yapmanın şart olduğunu dile getiren Doğan, "Eskisi gibi 'havuç olsun da nasıl olursa olsun' diyemiyorsun" diyor. Kaliteli havucun tarifini yapan Doğan şu bilgileri veriyor: "Bir kere kaliteli havuç pürüzsüz olacak, rengi güzel olacak. Hastalığa karşı dayanımı olacak. Biz bir nevi çocuk gibi bakıyoruz havucumuza. Bitkinin ne istediğini bilmezseniz bu kaliteyi yakalayamıyorsunuz." Söz konusu kaliteli havucu Vilmorin'in çeşitlerinde bulunduğunu ifade eden Doğan yazlık havuç çeşidinde **MAESTRO F1**, kışlıkta ise **BOLERO F1**'i ektiğini söylüyor ve ekliyor: "Tarım yapmaya başladığımızdan beri, en az 15 yıldır Vilmorin'in çeşitlerini ekliyoruz. Bence Vilmorin havuç konusunda işin uzmanı." Üreticiler havuç ekimi yaparken özellikle pazar beklentilerini karşılayabilmeyi hedefliyor. Zira üreticinin kazancı büyük ölçüde pazar taleplerine göre

değişiyor. Bu nedenle pazarın istek ve beklentilerini yakından takip ettiklerini söyleyen Doğan, "Vilmorin'in havuç çeşitleri de rengi, tadı, tonajı ve görünümü ile pazarın beklentilerini karşılıyor. Şu anda Vilmorin'in çeşitleri pazarın en iyisi. Biz de Vilmorin'in tohum çeşitlerinin rakiplerini arıyoruz ama bulamadık" diyor.

Kaşınhanı'da 450 dekarla üretim yapan Mehmet Ali Sarıbacak; şeker pancarı, buğday, turp, lahana ve özellikle de havuç ağırlıklı üretim yapıyor. Sarıbacak da daimi bir Vilmorin tohumu kullanıcısı.

MAESTRO F1 ve **BOLERO F1** ekimi yapan Sarıbacak, kullandığı çeşitlerden dekara 6 ton verim alıyor. Ancak Sarıbacak'ın havuç üretiminde son dönemde en büyük sıkıntısı havuç üretim alanlarında görülen sarmaşık bitkisi. Konya'daki üretim alanlarını büyük ölçüde etkileyen bu zararlı, havuç verimini de büyük ölçüde düşürüyor. Aynı zamanda hastalıkla mücadele nedeni ile işçilik ve girdi maliyetleri de artıyor. Sarıbacak da tıpkı Doğan gibi havuç tohumunda çeşit seçiminin kazancı nasıl etkilediğinden bahsediyor: "Bizim için kalite olursa para var, kalite



NİZAMETTİN EKERBİÇER

Ekerbiçer Tarım

Kırıkhan'da tarlalara sürekli ekim yapıyor, maalesef topraklarımızı dinlendiremiyor. Bu zamanla topraktaki minerallerin eksilmesine yol

arıyor. Haliyle de Fusarium sorunu ile sık karşılaşıyoruz. Ancak Vilmorin'in tüm çeşitleri Fusarium'a dayanıklı.



HÜSEYİN ARICI

Saddam Tarım Ürünleri

Havuca iyi bakmazsan, ciddi çalışmazsan bunun enkazını senden başka kimse temizleyemez. Biz İyi Tarım kapsamında tarlanın farklı noktala-

rıdan örnek alıyoruz, laboratuvar ölçümlerini yapıyoruz. Alınan total çözüme göre de uygulamaya geçiyoruz.



ALİ DOĞAN

Doğan Kardeşler Komisyonculuk

Bir kere kaliteli havuç pürüzsüz olacak, rengi güzel olacak. Hastalığa karşı dayanımı olacak. Biz bir nevi çocuk gibi bakıyoruz ha-

vucumuza. Bitkinin ne istediğini bilmezseniz bu kaliteyi yakalayamıyorsunuz.



Üreticiler havuç ekimi yaparken özellikle pazar beklentilerini karşılayabilmeyi hedefliyor. Zira üreticinin kazancı büyük ölçüde pazar taleplerine göre değişiyor. Bu nedenle pazarın istek ve beklentilerini yakından takip ediyorlar.





SITKI VURSAVAŞ

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA Satış Müdürü

Havuç pazarında 25 yıldır çalışıyoruz. Türkiye’de artık üretim ve yetiştiricilik konusunda bir sıkıntı yok. Havuç pazarının ana sorunlarından en önemlisi bu alanda gerekli politikaların henüz geliştirilememiş olmasıdır. Bu nedenle satış ve pazarlama ağırlıklı sorunlarımız oluyor. Havuç üretimimiz, ülke tüketiminin üzerinde. Buna bağlı olarak; fiyat istikrarının sağlanabilmesi için üretimin yüzde 40-50’sinin ihraç edilmesi zorunluluğu vardır. Ancak bilindiği gibi son dönemde Ortadoğu ve Arap ülkelerindeki politik istikrarsızlık bu pazarlara ihracatımızı olumsuz etkiledi. Rusya’ya olan ihracatımız da politik gerekçelerle sıkıntıda. Üretim planı da yapılmadığı için ürün fiyatları beklentiyi karşılayamıyor. Üretici kooperatiflerinin olmayışı, soğuk hava depolarının yetersizliği gibi nedenler de yine havucun pazarlamasında sorun yaratıyor.

te olmazsa para yok. O yüzden çeşit tercihimiz önemli. VAT’ın çeşitleri de pazarda lider. Bu yüzden tercihimiz VAT’tan yana.”

Havuçta arazi kiralayarak üretim yapanlar da bulunuyor. Bunlardan biri de Konya’nın Çumra ilçesinden Mustafa Ceylan. Sezon başına 170 dekar havuç eken Ceylan’ın havucun yanında turp ve kırmızilahana üretimi yapıyor. Eskiye göre üretim tekniklerinin çok geliştiğini söyleyen Ceylan, sulama yatırımı ile üretimini artırmayı hedefliyor. Bölgede yapılan şeker pancarı tarımının istedikleri alternatifini yaratamadığını düşünen Ceylan havuç ve turp tarımını sürdürmeye niyetli. Ancak Ceylan havuç veriminden ve kazancından memnun olsa da bu ürünün pazarlama sorunu olduğunu göz ardı etmiyor. Havuç üretim merkezlerinden bir diğeri Ankara’nın Beypazarı ilçesi. Ahmet Çakmak da 100 dönüm arazisinde ispanak, soğan, göbek marul ve yeşillikler ekliyor. Ancak arazinin ana kalem ürünü havuç. Havuç tohumunda tercihinin Vilmorin’in **BOLERO F1** çeşidi olduğunu söyleyen Çakmak, Vilmorin’in başka çeşitlerini de kullandık-

larını ifade ediyor ve ekliyor: “İlk **BOLERO F1**’imizi 1994 yılında ektik. O dönemden beri de bu çeşide devam ediyoruz. Vilmorin’in başka çeşitlerini de kullandık. Bu çeşitten bu kadar memnun olmasam bu kadar zamandır ekimine devam etmem.”

Havuç sezonunun bu yıl iyi geçmesini dilediklerini söyleyen Çakmak, havuç pazarını büyük oranda şekillendiren ihracatın desteklenmesi gerektiğini söylüyor. İç pazar için yapılan büyük çaplı üretimin ihracatın düştüğü dönemlerde üreticiyi zora soktuğunu dile getiren Çakmak için her şeye rağmen havuç bir vazgeçilmez.

Kaşınhanı ve Beypazarı’ndan sonra havuç üretiminin ilmini alan merkezlerden biri de Hatay’ın Kırıkhan ilçesi. Kırıkhan’da üretici olan aynı zamanda da işin ticareti ile uğraşan Nizamettin Ekerbiçer bölgede 20 yılı aşkın süredir havuç ekimi yapıldığını söylüyor. Müstahsille birlikte yaklaşık 2 bin 500 dönüm alanda ekim yapan Ekerbiçer, havuç tercihlerinin **NANCO F1**, **MAESTRO F1** ve **SOPRANO F1** olduğunu söylüyor. Ancak Ekerbiçer’in

verdiği bilgilere göre Kırıkhanlı üreticilerin havuç tercihleri arasında **EXELSO F1** ve **BOLERO F1** de olmazlar arasında. Kırıkhan’da Vilmorin çeşitlerinin tercih edilmesinin nedenlerini paylaşan Ekerbiçer; “Kırıkhan’da tarlalara sürekli ekim yapılıyor, maalesef topraklarımızı dindiremiyoruz. Bu zamanla topraktaki minerallerin eksilmesine yol açıyor. Haliyle de Fusarium sorunu ile sık karşılaşıyoruz. Ancak Vilmorin’in tüm çeşitleri Fusarium’a dayanıklı” diyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ekibinin bölgedeki gücünü her daim hissettiklerini dile getiren Ekerbiçer, havucun yetişme sürecinde de ekipten yardım aldıklarını aktarıyor. “Bir kere VAT ekibi üreticiyi memnun etmeyi biliyor. Ekim sonrası ürünleri takip ediyorlar, üreticileri bilgilendiriyorlar. Özetle tohumlarının arkasında duruyorlar” diyen Ekerbiçer, Vilmorin havuç çeşitlerinin pazardaki gördüğü talepten de hayli memnun. Boyu, rengi, lezzeti ve raf ömrü ile ihracat pazarının aranan çeşitlerinin Vilmorin’den çıktığını dile getiren Eker-

biçer, “ihracatta dolgun, silindirik hacmi tamamlanmış meyveler isteniyor. Türkiye’de ince olan çeşitler tercih ediliyor ancak ihracat daha ziyade dolgun olan havucu istiyor. Vilmorin’de de bu beklentileri karşılayacak çeşitleri bulmak mümkün.” Kaşınhanı ve Beypazarı’ndan sonra Kırıkhan’da da Vilmorin’in havuç çeşitleri ile egemenliğini ilan ettiğini düşünen Ekerbiçer, “Bir gün herkes Vilmorin’e dönmek zorunda” diyor.

Dikimi, sökülümü, temizlenmesi, paketlenmesi ve depolanması ile pazara sunum süreci bir hayli detaylı olan havuç, tüm bu zor üretim koşullarına rağmen müdavimlerinin başlıca ürünü olmayı sürdürüyor. Zor üretim süreçlerini kaliteli tohum ve kaliteli üretimle kolaylaştırmak isteyen üreticilerin ise tohum tercihi bu sezon da değişiyor.

BOLERO F1
HAVUÇ ÇEŞİDİ





PRESTO F1
HAVUÇ
ÇEŞİDİ

HAVUÇTAN SONRA LİDERLİĞİ MARUL TADACAK

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) ve GENTA Türkiye'deki faaliyetlerinde Ankara-Beyazarı'nın önemli bir yeri bulunuyor. Mikro-klima özelliği ile pek çok tarım ürününün yetişmesine imkan veren Beyazarı, VAT'ın pazar lideri olduğu havuç üretimi ile tanınıyor. Yörede havuç tarımının yerleşmesinde büyük emeği bulunan VAT ve Beyazarı'nda VAT ve GENTA'nın Bölge Bayiliğini yapan Önder Tarım şu günlerde yeni bir başarının mutluluğunu yaşıyor.

Beyazarı'nda 1987'de kurulan Önder Tarım, 1988 yılından beri VAT'ın bayiliğini yapıyor. VAT ekibi ile sahada uzun yıllar havuç tarımının yerleşmesi ve modernize edilmesi için mücadele verdiklerini söyleyen Önder Tarım Genel Müdürü Fırat Önder, bu dayanışmacı ruh ve güven duygusunun iki kurum arasında güçlü dostluk bağlarının gelişmesini sağladığını ifade ediyor. Fırat Önder, VAT ile yola çıktıkları günden bugüne dek Beyazarı'nda değişen tarımın dinamiklerini şu sözlerle anlatıyor: "Beyazarı'nda havuç üretimi standart tohumlarla başladı. 1988'de Vilmorin ile birlikte Beyazarı hibrit tohumla tanıştı. Hibrit tohumun yöremizde yerleşmesi için hep bir hedefimiz oldu. Bu hedefe ulaşmak için de üretici ile iç içe olduk. Beyazarı o dönemlerde tahıl mibzeri ile dekara 600-700 gram havuç tohumu atıyordu, sırta ekim bilinmiyordu... O dönem Yavuz Ağabey (Batur) Fransa'dan toprak hazırlama makinesi getirtmiş, ahşap bir mibzer tedarik etmişti. İşe üreticilere sırt ekimini anlatmakla başladık. Biz sırtı hazırlatırdık, ertesi gün büyük bir hevesle ekim yapmaya gıderdik. Bakardık ki üretici bu ekim aklına yatmadığı için tarlayı bozmuş... Şimdi bunları anlatınca fıkraya gibi geliyor ama gerçek. Şimdilerde Beyazarı'nda pnömomatik mibzerler kullanıyor, dekara 180 gram tohum atılıyor. Bana göre Önder'in ve VAT'ın ekibi Beyazarı'na modernizasyonu getirmiştir, bu uğurda emek vermiştir. Şimdi de üreticimizin arkasındayız. Teknik ekibimiz devamlı arazide üreticileri dolaşır. Bunun da avantajını

WİSMAR
MARUL
ÇEŞİDİ

Neden bitki besleme?

“Artık tarım ürünlerinde verim ve kalite ön plana çıktı. Eskisi gibi havuç büyük paralar etmiyor. Eskiden iyi havuç, kötü havuç ayrımı yoktu. Ama şimdi kalite ön planda olduğundan bitki besleme bir zorunluluk. Bitki beslemede havuçta uyguladığımız bir program var. Bitkinin tabanından başlayıp hasada 20 gün kalana kadar bir reçete uyguluyoruz. Bunda çok da başarılıyız. **BIOTOTAL** ile başlıyoruz finalde **ELFER K** ile bitiriyoruz. Ara dönemlerde ise diğer GENTA Bitki Besleme ürünlerini kullanıyoruz, üreticiler de çok memnun bu uygulamadan. Öyle ki üretici artık havuç tohumu yanında bu bitki besleme ürünlerini de kendiliğinden alıyor.”

kendileri isim bile veriyorlar. Örneğin **BRAVO P** üreticiler arasında ‘morartma ilacı’ olarak biliniyor. Havuç ilk çıktığı zaman alt yapraklarında fosfor eksikliğinden kaynaklı bir morarma olur. **BRAVO P**’yi kullandığın zaman fosfor eksikliği gidiyor, bitki canlanıyor. Bu nedenle üreticiler morartma ilacı diyorlar bu ürüne. Hümik asit içeren **BIOTOTAL**’i ise ‘kaymak ilacı’ olarak adlandırıyorlar. **ELFER ZnP** ise üreticiler arasında ‘Zeynep’ olarak anılıyor...”

Çalışkan, yeniliğe açık bir üretici kitlesine sahip olan Beypazarı’nda havuçta bir çeşitle başlayan VAT hakimi-



yeti şimdilerde 7 çeşide kadar çıkmış durumda. Önder’in verdiği bilgilere göre bu başarının altında VAT’ın gelişen teknolojileri takip ederek pazara uygun yeni çeşitler geliştirmesi yatıyor. Önder; “Üreticiler artık modern tarım yöntemlerine geçtiler. Örneğin yeni söküm makineleri kullanıyorlar. Biz de bu gelişimi takip ederek söküm makinesine uygun çeşitler pazara soktuk. Bu doğrultuda **SOPRANO F1** ve **EXELSO F1** üreticinin şimdilerde yeni tercih etmeye başladığı çeşitler arasında yer alıyor. Şu anda Beypazarı’nda **PRESTO F1, SOPRANO F1, MAESTRO F1, TEMPO F1, NANCO F1, EXELSO F1** ve **BOLERO F1** olmak üzere Vilmorin’in 7 çeşit havucunu satıyoruz” diyor.

GENTA ürünleri ve havuçta yakalanan başarıyı sürdürmek Önder Tarım için mutluluk verici bir mücadeleye dönüşmüş durumda. Ancak Firat Önder bu başarıyı başka bir ürünle daha da genişletme hedefinde kararlı. Bu noktada Önder Tarım yine VAT ile işbirliği içinde hareket ediyor. “Beypazarı mikroklima özelliği taşıyor. O nedenle, do-

mates, yeşil soğan, aysberg, yedikule, kıvrıkcık olmak üzere marul çeşitleri de bu bölgede yetişen ürünler arasında yer alıyor. Bu ürün yelpazesi ile İstanbul’u besleyen aort damarlarından biridir Beypazarı. Biz de geçtiğimiz yıl VAT’ın **WİSMAR** çeşidi ile Beypazarı’nda marul pazarına çok hızlı bir giriş yaptık. Bir aysberg marulu olan **WİSMAR** çeşidini 8 milyon adet sattık ve pazarın yüzde 35’ine girdik. Belki şu anda **WİSMAR**, Önder Tarım’ın ve VAT’ın bütçesinde büyük bir yer kaplamıyor ama yeni bir ürün satmanın hazzını duyuyoruz” diyor Önder, geçtiğimiz yıl bu çeşitle ilgili bölgelerinde düzenledikleri tarla günü ile çeşidi tanıttıklarını, bu tanıtımın ise üreticilerin tercihlerinde etkili olduğunu aktarıyor.

Güzlük ve ilkyaz dönemine uygun bir çeşit olan **WİSMAR**, sırta ekimlerde daha iyi sonuç veriyor. Tüm deneme ekimlerinde başarılı sonuçlar veren çeşitte hedeflerinin 2 seneye kadar marulda liderliği yakalamak olduğunu söyleyen Önder; “Havuçta vardık, marulda da geliyoruz” diyor.



gördük. Havuçta ve GENTA ürünlerinde pazar lideriyiz. Bu başarı da hep çalışarak oldu.”

Önder Tarım’ın bölgede faaliyetleri ve VAT’ın sürekli gelişen yeni çeşit ve ürünleri Beypazarı’nda öyle benimsenmiş ki üreticiler ürünlere artık kendi isimlerini takar olmuş. Önder bu isimleri şöyle sıralıyor: “VAT’ın tohumlarına ilave GENTA bitki besleme ürünlerinin de pazara girmesi bizim işimizi kolaylaştırdı. Hem tohum hem de bitki besleme ürünlerini birlikte satıyoruz. GENTA ürünlerine üreticiler



ESPİNA f1 YAKIN MARKAJDA

Rusya ve Ukrayna'nın severek tükettiği dikenli hıyarda Antalya'nın Gazipaşa ilçesinde geniş bir ekim alanı buluyor. İç pazarda yeni yeni tanınmaya başlayan dikenli hıyarda Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) çeşidi **ESPİNA f1** rengi, güçlü gövdesi, verimliliği ve kalitesi ile ihracatçının yakın markajında.

Türkiye'de hıyar deyince akla belki ilk Çengelköy ve uzun hıyar geliyor olabilir. Ancak iç pazarın hıyar tercihleri ile dış pazarın tercihleri kimi zaman örtüşmeyebiliyor. Hıyar türleri arasında koyu rengi, çitir yapısı, tüylü yüzeyi ile farkını hemen belli eden dikenli hıyar, özellikle Rusya, Ukrayna ve Belarus gibi ülkelerin başlıca tercihi. Dikenli hıyar son dönemde yerli pazarın da yeni gözdesi olmaya aday. Örtü altı tarımının

yoğunlukta olduğu ve ihracata dönük üretimleri ile ön plana çıkan Antalya, dikenli hıyar üretiminde de hatırı sayılır bir yere sahip. Antalya'nın üretim merkezlerinden Gazipaşa'da dikenli hıyar tarımı yapan üreticilerin, ihracata giden bu üründe yeni gözdesi ise **ESPİNA f1**.

Gazipaşa'da bir yıl önce kurulan Gürçam Tarım bayi olarak üreticilere hizmet veriyor. Firmanın ortaklarından Ahmet Yeşilkılınç



AHMET
YEŞİLKILINÇ
Gürçam
Tarım

"**ESPİNA f1**'in kalitesinde hiçbir sorun yok; renk simsiyah, dikenli, uzun saplı. İklim şartlarına dayanıklı. Koltuktan ve gövdeden de ürün alabiliyorsunuz."

lınç, Gazipaşa'nın dikenli hıyarda markalaştığını söylüyor, "Ruslar, Azerbaycanlılar Antalya'yı bilmezler, Gazipaşa'yı bilirler. Buranın üreticisi ihracat yaptığı için daha bilinçli üretim yapar. Kaliteli üretim yaparsanız ihracatçıyı da kendinize çekebilirsiniz."

Dikenli hıyarın üreticisine de kazandıran bir tür olduğunu ifade eden Yeşilkılınç, **ESPİNA f1**'in ilk tarla denemelerini kendilerinin yaptırdığını aktarıyor. Farklı çeşitlerle yan yana **ESPİNA f1** ekimi yaptırdıklarını söyleyen Yeşilkılınç, deneme ekimlerinden hayli olumlu sonuçlar aldıklarını, çeşidi eken üreticilerin ikinci kez **ESPİNA f1** ekme talebinde bulduklarını, bunun da memnuniyetin bir göstergesi olduğunu söylüyor.

"**ESPİNA f1**'in kalitesinde hiçbir sorun yok; renk simsiyah, dikenli, uzun saplı. İklim şartlarına dayanıklı. Koltuktan ve gövdeden de ürün alabiliyorsunuz. **ESPİNA f1**, bu çeşidi diken üreticiler arasında beğeni kazandı. Ürünü gören ihracatçı da meyve kalitesinden hoşlandı" diyen Yeşilkılınç, dikenli hıyar üreticilerine yetiştiricilik anlamında şu tavsiyeyi veriyor: "Dikenli hıyarda seyrek dikim yapmak gerekiyor. Normalde İspanya'da dikenli çeşitler dönüme 1400 tane dikiliyor. Biz üreticiye 1800 tane kadar dikim yapmalarını öneriyoruz. Ancak bu rakam kimi üreticilerde 2000-2300'ü



ASIM
CEM
BEYDEŞ
Ziraat
Mühendisi

“Hastalık dayanımı bakımından güçlü, ağaç yapısı kuvvetli, ihracatçıların beklentilerini karşılayacak türde, kısacası **ESPİNA f1**'in geleceği parlak.”



HAMDİ
SAYIN
Üretici /
Gazipaşa-
Korubaşı

“Diğer ürünlere kıyasla bu çeşidin rengi koyu olduğundan daha çok hoşuma gitti. Diğer çeşitlerden aynı alandan bir sandık toplarken **ESPİNA f1** ektiğimiz alandan daha fazla ürün aldık.”



FEYZULLAH
GÜL
Üretici/
Gazipaşa-
Bakılar

“**ESPİNA f1**'in rengi hep aynı kalıyor, meyveyi burmuyor, nasıl çıktı ise toplanana kadar aynı kalitede kalıyor. Bu özellikleri ile **ESPİNA f1**'i gelecek sezon da ekerim.”

buluyor. Oysa seyrek dikimde ürünün tonajında bir eksilme olmuyor. Hastalık kontrolü daha rahat yapılırken işçilik de kolay oluyor.”

Gazipaşalı bayilerden Ziraat Mühendisi Asım Cem Beydeş yaklaşık 10 yıldır ilçede üreticilerle iç içe çalışıyor. Dikenli hıyarın iç pazarda geçmişinin en fazla 5 yıl olduğunu, bu tipin ilk olarak iç pazarda ihracata gönderilmek üzere ekilmeye başladığını söyleyen Beydeş, Gazipaşa üreticilerinin gerek bölge bayilerinin tavsiyeleri gerekse yeniliğe açık üretim yaklaşımları ile bu tipi seralarında denemeye başladığını aktarıyor. Şimdilerde ise neredeyse tüm geçimini tarımdan sağlayan Gazipaşa'da dikenli hıyar, genel tarım ürünleri arasında yüzde 25'lik bir pay tutuyor. Dikenli hıyarın kendi sezonunda ise rakam yüzde 60'ları buluyor. Siyah, kaliteli, sapı diri ve raf ömrü uzun olan dikenli hıyarın ihracatçı firmalarca tercih edildiğini ifade eden Beydeş, dikenli hıyarda pazara yeni girmesine rağmen **ESPİNA f1**'in üreticilerin beğenisini kazandığını ifade ediyor. “Hastalık dayanımı bakımından güçlü, ağaç yapısı kuvvetli, ihracatçıların beklentilerini karşılayacak türde, kısacası **ESPİNA f1**'in geleceği parlak” diyen Beydeş, dikenli hıyar pazarının geleceğini açık görüyor. Dikenli hıyarın, bakım koşulları sağlandığı takdirde üreticisi-

ne para kazandıracak bir çeşit olduğunu da sözlerine ekliyor.

Gazipaşa-Korubaşı köyünde 1970'li yıllardan beri tarımla uğraşan Hamdi Sayın 4 dönüm arazisinde patlıcan, domates, fasulye gibi sebzelerin üretimini yapmış. Son dönemde ise tercihi dikenli hıyardan yana. 3 yıldır dikenli hıyar tarımı yapan Sayın, geçtiğimiz sezon deneme ekimi yaptığı **ESPİNA f1**'in veriminden de kalitesinden de memnun kalmış. Önümüzdeki sezon da **ESPİNA f1** ekmeyi plan-

layan Sayın, “Diğer ürünlere kıyasla bu çeşidin rengi koyu olduğundan daha çok hoşuma gitti. Deneme ekimi yaptığım için büyük bir alana ekim yapmamıştım ama diğer çeşitlerden aynı alandan bir sandık toplarken **ESPİNA f1** ektiğimiz alandan daha fazla ürün aldık. Dolayısıyla üreticilere bu çeşidi tavsiye ediyorum” diyen Sayın, dikenli hıyar pazarının düz hıyara göre daha istikrarlı olduğunu da sözlerine ekliyor. Sayın gibi Gazipaşa-Bakılar mahallesin-



de üretim yapan Feyzullah Gül de dikenli hıyar ekiminde **ESPİNA f1**'de karar kılanlardan. 1,5 dönüm arazisinde fasulye ve hıyar ekimi yapan Gül, normal salatalığın yanında dikenli hıyar tarımı da yapıyor. Gül, **ESPİNA f1**'in renginin hep aynı kaldığını, meyveyi burmadığını, nasıl çıktı ise toplanana kadar aynı kalitede kaldığını söylüyor. Bu özellikler **ESPİNA f1**'i gelecek sezon da ekmesi için üreticilere iyi bir neden sunuyor.



“BİTKİLERİN DİLİNİ ZAMANLA ÖĞRENDİM”

Bestecilik, solistlik, oyunculuk, sunuculuk ve mimarlık kariyerindeki başarısı ile 7'den 70'e herkesin gönlünde taht kurmayı başaran Erol Evgin'in aynı zamanda tam bir doğasever olduğunu biliyor muydunuz? Polonezköy'de yeşillikler arasındaki evinin bahçesine konuk olduğumuz Erol Evgin ile Paydaş okurları için mekânın ruhuna uygun bir söyleşi gerçekleştirdik.

Polonezköy'de yeşillikler içindeki bu eve yerleşme ve bahçenin oluşum hikayesini paylaşır mısınız?

Polonezköy'deki bu ikiz evi kardeşimle birlikte yapalı yaklaşık 22 yıl oluyor. İlk zamanlar Polonezköy'ün yolu stabilizeydi. Suyu, elektriği yoktu. Şimdiki gibi ağaçlar içinde de değildi burası. Bu arsayı alınca bin tane ağaç diktik. Çam, sedir, ladin, meyve ağaçları... Polonezköy Karadeniz iklimine sahip, dolayısıyla Karadeniz iklimine özgü olan ladin ağaçları buraya güzel uyum sağladı. Ayrıca Karadeniz'de orman içlerinde görülen orman gülü olarak da tanınan Rhododendronlar da bahçemizin bit-

kilerinden. Onlar muazzam gül açıyorlar ve kocaman ağaçlar oluyorlar. Bu ev ve bahçesi 10 dönüm bir araziye kurulu. Esasında bakımının zorluğu nedeniyle bu kadar büyük bir arazi istemiyorduk. Ancak burada küçük araziler yok. Yapılaşma çoğalmasın diye böyle bir yol izlemişlerdi. Zaten şimdi de köy ve çevresi tabiat parkı.

Türkiye'de bahçecilik kültürünü ve bahçe sevgisini nasıl buluyorsunuz?

Eskiden bahçe kültürü bizde de vardı. Köşklerin bahçelerinde atkestaneleri olurdu. Çünkü atkestanesi sivrisineği önler. Ama şimdi bunların hepsi kesildi, yerlerine apart-

manlar dikildi. Şimdi balkona sıkışmış bir bahçe kültürü var sanırım. Yoğun göç büyük kentlerde konut sıkıntısı yaratıyor ve bir rant oluşuyor. İnsanlar bahçe ve yeşil alanları konuta dönüştürüyor. Bu betonlaşma kentin doğasını ve eko sistemini de bozuyor. Ancak şunu da söylemeliyim ki son yıllarda özellikle İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin park ve bahçecilik anlamında güzel çalışmaları var. Başkan Kadir Topbaş, benim mimarlıktan da okul arkadaşım. Hakikaten, parklar, bahçeler, yollar, refüjler çiçeklerle donatıldı. Bazen bizim bahçemizden daha iyi parklar görüyorum çevrede.

Bahçenizde hangi ağaç ve çiçek türleri var?

Ladin türü çamlar ve köknar yetişiyor. Meyve ağaçlarından en çok kiraz var. Burası esintili olduğu için kiraz kurtlanmıyor. 15 kiraz ağacından epeyce kiraz aldık bu yıl. Tabii hepsini tüketmemiz mümkün değil. Kuşlar ve sincaplar da yiyor kirazdan. Ayrıca dut, ceviz ve fındık ağaçlarımız var. Bunun yanında küçük bir bostanımız var. Burada, salatalık, domates, biber ve yeşillikler de oluyor.

Bahçenizdeki bitkilerle aranız nasıl? Siz de onlarla ilgileniyor musunuz?

Paydaş derginizi okuyan herkesin toprakla, bağ-bahçe ile ilişkisi vardır muhakkak. Ben de bahçemle yakından ilgileniyorum. Bahçeye alışmış bir insan olarak artık apartman dairesinde yaşayamam diye düşünüyorum. Bitkilerin de

dili var. Eğer onlara kulak verirsiniz ne istediklerini görebilirsiniz. Ben de zamanla onların dilini öğrendim. 20 yılı aşkın zamandır bu bahçe var ve artık bu bitkiler ve ağaçlar bizim çocuklarımız gibi oldu. Tabii bir de Mesut Bey (Tektimur) gibi dostlarımız var. Onu arıyoruz, bitkilerle ilgili bilmediklerimizi soruyoruz, önerilerini dinliyoruz. Bu konuda destek almadan olmuyor.

Ailenizin diğer bireylerinin bahçe ile arası nasıl?

Bizim bahçemizde herkesin bir ağacı var. Kızım Elvan'ın kendi diktiği bir köknar ağacı var. Benim Himalaya sedirim var, eşimin çınar ağacı var. Önde torunum Erol için diktiğim bir yaprağını dökmeyen manolya var. Torunlarımız da bahçeye geldiklerinde çok mutlu oluyor. Çok seviyorlar ağaçları ve bitkileri.

Bahçenizde en sevdiğiniz ağaç veya bitki hangisi?

Benim gözbebeğim olan bir mavi ladinim var. Yatak odamızın penceresinden de görünür. Ama bitkilerin hepsi güzel tabii. Ortancalar evimizin önünü süslüyorlar. Mesut Bey de bize ortancalar için gübreler gönderdi. Bu yıl coştular hakikaten. Güllerimiz var, sardunyalılarımız, küpe çiçeklerimiz... Hepsini birbirinden güzeller seçtikten.

Bitkilerinizin sağlığı için neler yapıyorsunuz?

Önceden yanmış hayvan gübresi kullanırdık. Bu gübre de her bitkiye iyi gelmiyor. Özellikle çiçeklerde hayvan gübresi bitkiyi yakıyor. Endüstrinin sağladığı imkânlarla işler çok daha profesyonel yapılıyor. Verim artıyor, hastalık ve zararlılardan korunan bitkiler yetiştirilebiliyor. Tabii her gün yeni bir şey öğreniyorsunuz bitki-

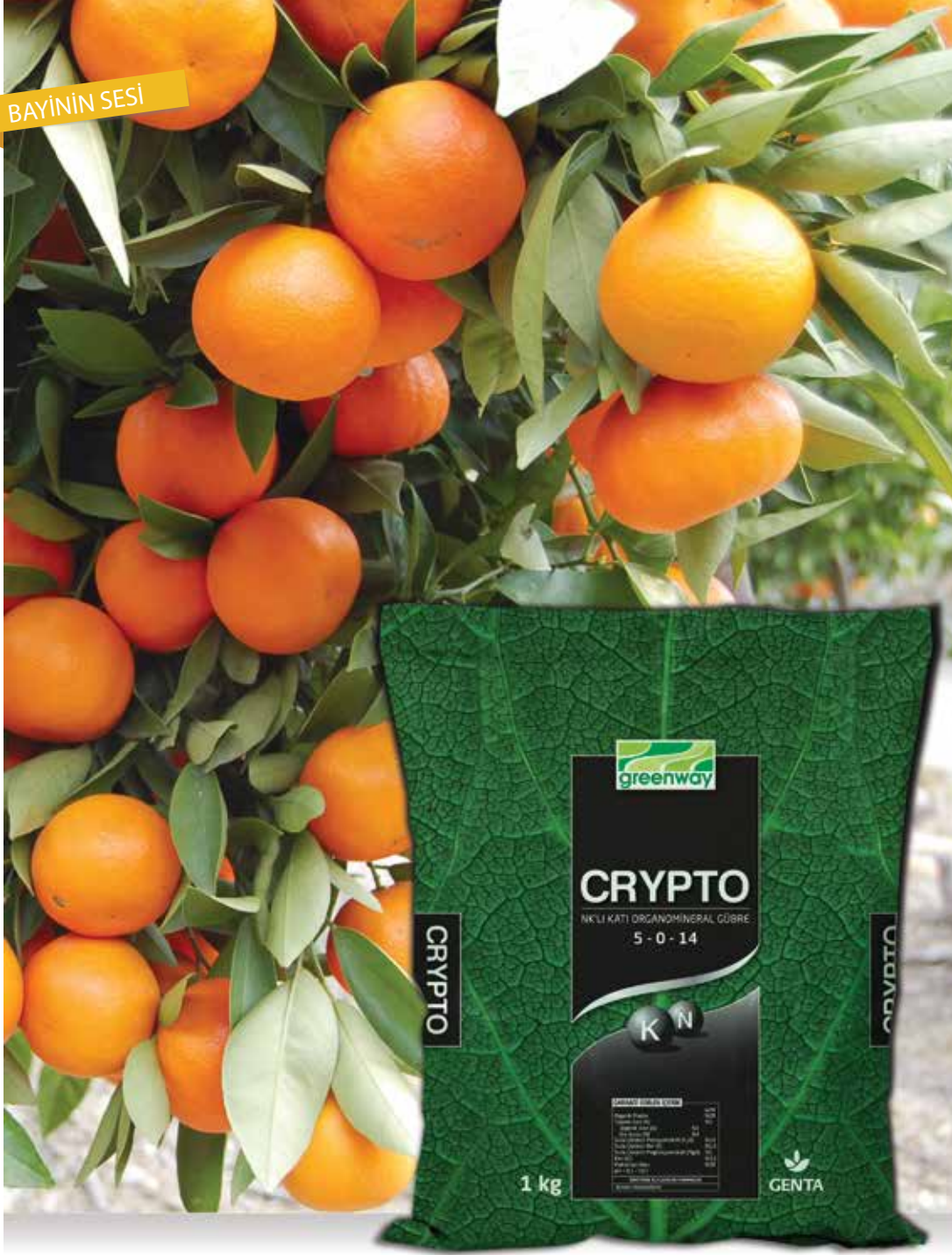
lerle ilgili. Burası orman alanı olduğu için çok sık hastalık geliyor ağaçlara. Bu hastalıklarla baş etmek de zor. Bu nedenle mücadelede medeniyete ihtiyacımız var.

Aynı zamanda bir mimar olarak kendi yaptığınız konut projelerinde, bahçe düzenlemesi konusunda nasıl bir anlayışınız var?

Eskiden bahçe kısmında peyzaj mimarlarından yardım alıyordum. Bahçem olduktan sonra artık bu işi de kendim yapıyorum. Kitaplar okuyorum, nereye ne dikilir, ekilir bunları öğreniyorum. Bir binanın bahçesini dizayn ettiğimde bakıyorum yan binalar da etkilenip bir şeyler dikmeye başlıyorlar. Örneğin konutun yoluna, tretuvarlarına bir şeyler dikiyorum. Bunlar büyük maliyetler değil aslında. Komşular da özeniyor. Bu yeşillik çevreyi de mimari projeyi de güzelleştiriyor.



● Bahçeye alışmış bir insan olarak artık apartman dairesinde yaşayamam diye düşünüyorum. Bitkilerin de dili var. Eğer onlara kulak verirsiniz ne istediklerini görebilirsiniz.



NARENCİYE ÜRETİCİSİNİN GÜÇ KALKANI: GREENWAY

Adana'da ağırlıklı narenciye üretimi yapan Özler Tarım ve aynı bölgede büyük üreticilere danışmanlık hizmeti veren Merttar Tarım, hedef kalite ve yüksek verim olunca ortak paydada buluşuyor. İşinin ehli her iki firmanın da tercihi GENTA bitki besleme ürünleri oluyor.

Greylfurt, portakal, mandalina ve limon gibi turuncuğiller üretiminde profesyonel tarım uygulamalarını üretim modeli olarak benimseyen Özler Tarım, kaliteli üretimi sayesinde Japonya'ya yaptığı greylfurt ihracatı ile rakiplerini şaşırtmayı başardı. Özler Tarım'ın yeni kuşak temsilcisi Songur Özler, bu stratejik ihracat başarısının ardındaki sırrı paylaşıyor.

Daha evvel Paydaş'ın 3. sayısına konuk olan ve narenciye üretimi konusunda bizleri aydınlatan Songur Özler, yakın zamanda Japonya'ya gerçekleştirdikleri ihracat konusunda hayli gururlu. Türkiye'nin komşusu olan civar ülkelere ihracat yaparken okyanus ötesi bir ülkeye satış yaparak Türk greylfurtunu Japonlara tanıttıklarını söyleyen Özler, bu başarı hikâyesini şöyle anlatıyor: "Kuzenimle her yıl imkânlar doğrultusunda, yurt dışında narenciye üretimi yapılan ülkelerden birine gidip bahçeleri dolaşırız. Orada tarım nasıl yapılıyor, kullanılan teknolojiler nasıl bakıyoruz. Bu yıl da Arjantin programı yapıyorduk ki bir telefon aldık Japonya'dan. Arayan Japonya'da bir süper market zincirinin temsilcisiydi. Yeni açtıkları mağazalarında Türk ürünleri haftası yapacaklarını, bizim ürünlerimizi de tezgâhlarında satmak istediklerini söylediler ve bizi mağazalarına davet ettiler. Böylece kuzenimle kendimizi Arjantin'de değil Japonya'da bulduk." Ekişini ve büyüüşünü gördükleri ağaçlardan topladıkları meyvelerin fabrikadan Mersin limanına oradan da Japonya'ya ulaşmasının markette ise kendi ürünlerinin kesilişini görmenin ne denli gurur verici olduğunu anlatan Özler, "Bizim için bu başarı iyi bir moral ve motivasyon oldu" diyor. Yakında limon



ve portakalları ile de Japon pazarında Türk bayrağını dalgalandıracaklarını ifade eden Özler, kaliteleri ile Japonya pazarındaki rakiplerinin bir adım önüne çıkan ürünlerinin bu yolculuğu yapmadan önce hangi bilinç ve bakım yöntemleri ile büyüdüğünü paylaşıyor. Özler Tarım'ın girişimcilik ve yetiştiricilik başarısı ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ailesi de övünüyor. Zira GENTA, bitki besleme ürünleri ile ağaca ve meyveye kazandırdığı kalite ve verimle uzun yıllardır Özler Tarım'ın yanında yer alıyor.

"2007 yılında yeniden yapılanma sürecine girdiğimizde VAT ve GENTA ile tanıştık. O günden bu yana onlardan destek alıyoruz. Birbirimize hitap şeklimiz "Bey"den şimdi "ağabey" ve "kardeş"e dönüştü. İş süreçlerimizde VAT ve GENTA'dan çok fayda görüyoruz" diyerek söze başlayan Özler, çağın gereklerine uygun bir tarım anlayışı ile üretimin her sürecinde kurumsallığı yakalamayı hedeflediklerini söylüyor. Özler, narenciye tarımında bitki beslemenin verim ve kaliteye getirdiği katkısı her daim test etme imkânı bulduğundan programlı bir bitki besleme uyguladıklarını ifade ediyor. İlk yıllarda ağaçları hastalığı yakalatma-



mak için tüm bahçeyi didik didik gezdiklerini anlatan Özler, şimdilerde düzenli periyotlarla bahçelerine yaptıkları ilaçlama ve bitki besleme ile artık çok daha rahat üretim yapabildiklerine değiniyor. Önümüzdeki sezon gerek narenciye gerekse diğer meyve üretimleri ile ihracat pazarında fark yaratmayı umduklarını dile getiren Özler, başarı hikâyelerine yenisini eklemek için bitki beslemeyi göz ardı etmemek gerektiğini salık veriyor.

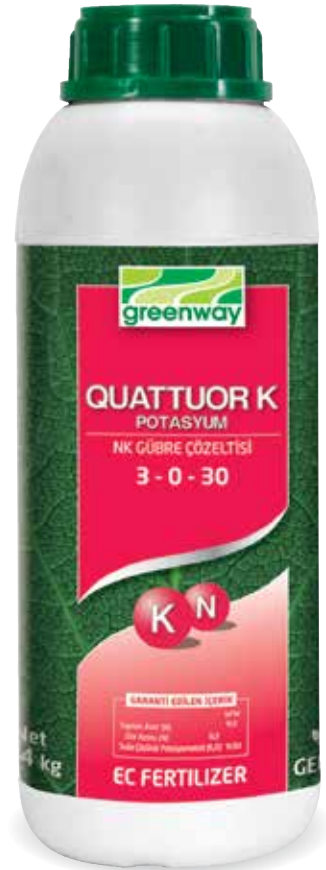
Ziraat Yüksek Mühendisi olan ve turuncğiller konusunda uzmanlaşan Cevdet Özkan, Adana'da kurduğu danışmanlık şirketi Merttar Tarım Ticaret ile Çukurova'yı kapsayan bölgede büyük üreticilere danışmanlık hizmeti veriyor. Bilgi ve tecrübesi ile kontrolünü yaptığı tarım alanları yaklaşık 15 bin dönümü bulan Özkan, bahçe tarımında turuncğil, şeftali, nektarin, elma ve erik üretimi yapan üretici firmaların kazancını ve mutluluğunu belirleyen yegane şeyin, üretim alanlarına yaptıkları yatırım olduğunu söylüyor. "Kim işini bilimsel ve profesyonel yapıyorsa, danışmandan yardım alıyorsa mutludur. Profesyonel üretici dondan etkilenmiyor çünkü don makinesi var, yağmurdan etkilenmiyor çünkü bahçesine sırt yap-

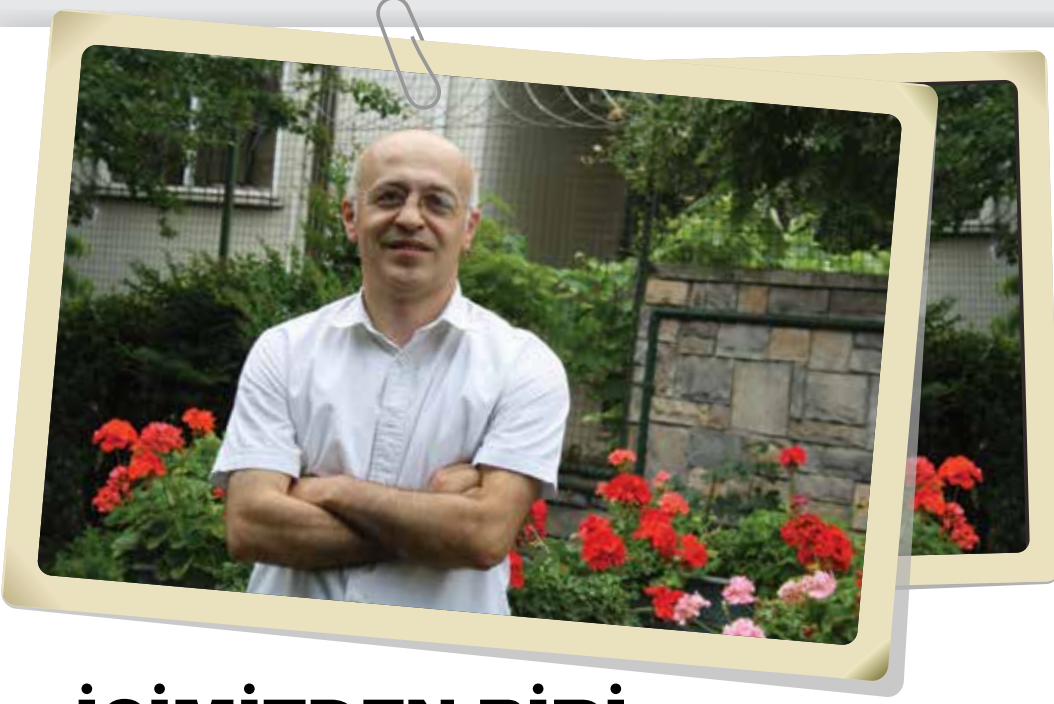
mış, kuraklıktan etkilenmiyor çünkü damla sulama yapıyor, verimliliği ve kalitesi iyi çünkü bitki beslemeye gerçek anlamda önem veriyor" diyen Özkan, ekliyor: "İki yıl önce Valencia'ya gitmiştim. Oradaki üreticilerin ilaç maliyetlerinin yüzde 60'ını bitki besleme oluşturuyordu. Bizde ise bu oran henüz yüzde 20'lerde. Ancak bitki besleme konusunda üreticiler de bilinçleniyor. 1992 yılında bir firmada çalışıyordum, üreticiye yaprak gübresi atalım dediğim zaman gülüyordu. Ama şimdi üreticiler kendileri 'bu ağacın çinko, demir zamanı geldi, yapraklar sararmaya başladı' diye söylüyorlar."

İşte bu bilinçli tarım anlayışı sayesinde Merttar Tarım, Özler Tarım ve GENTA'nın yolları Adana'da kesişiyor. VAT ve GENTA ile 8 yıldır tanışıklarını ifade eden Cevdet Özkan, "Ben işimi ve araştırmayı seviyorum. İnanmadığım ürünü de kimseye kullandırmam. GENTA ekibi de işini seven insanlardan oluşuyor. Dolayısıyla da başarı beraberinde geliyor. GENTA'nın öncelikli hedefi üreticiyi, bayiye ve danışmanı kazanmak üzerine kurulu, satış ise ikinci planda geliyor" diyor.

Özkan turuncğil bahçelerinde bitki beslemenin kalite ve verime katkılarını çok iyi biliyor. Bu nedenle de sağ kolu olarak GENTA bitki besleme ürünlerini görüyor. İyi bir GREENWAY takipçisi olan Özkan, GREENWAY serisinin yanı sıra BIOTOTAL'den de destek alıyor. Özkan, bitki besleme ve üretim ilişkisini şu sözlerle anlatıyor: "Turuncğil bahçesinde verim artışı öyle hokus pokus yaparak gözlenmez. Bitki beslemenin etkileri en az bir yıl sonra kendini gösterir. Çünkü besleme yaptığınız ağaç sürgünleri, gelecek senenin

meyve dallarını oluşturur. Dolayısıyla bu sene besleme yaparak gelecek senenin verimini garanti altına almış olursunuz. Optimum şartları düşünürsek düzenli bitki besleme, yaprak ve toprak analizi de yapıldığında ne ürün vereceğini ağaç söyler. Yaprakları beslediğiniz zaman yapraklar daha güzel büyüyor, bu ağacın daha güzel fotosentez yapmasını dolayısıyla da daha çok enerji üretmesini sağlıyor. Bu enerji ise ağacı güçlendiriyor, ağaç daha fazla çiçek açıyor, daha çok çiçekse meyveye dönüyor. Gerek meyve gerek kalite artışı uzun vadede muhakkak üreticiye para kazandırıyor." Tüm tarım ürünlerinde olduğu gibi narenciye tarımında da bitki besleme ve GENTA ürünleri işini profesyonelleştirip verimli bir üretim yapmayı hedefleyen üreticilerin güç kalkanı olmayı sürdürüyor.





İÇİMİZDEN BİRİ: FATİH TOPÇU

Zevk Bahçeciliği Marmara Bölgesi Anadolu Yakası sorumlusu olan Fatih Topçu, yaklaşık 14 yıldır çalıştığı Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta üst üste koyulan her bir taşın şahitliğini yapıyor olmaktan mutlu olduğunu söylüyor.

Fatih Topçu'nun hikayesi 1972'de Rize'de başlıyor, büyüyüp iş hayatına atılması ise Yalova'da oluyor. Çiçekçiliği ile ünlü bölgelerden biri olan Yalova'da bu alanda çalışma hayatına atılan, çeşitli firmalarda çalışan Fatih Topçu'nun yolunun Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ile kesişmesini sağlayan da yine çiçekçilik olmuş. İstanbul marketlerine çiçek veren bir firmada çalışırken VAT'ın şu anki Zevk Bahçeciliği Bölüm Satış Müdürü Mesut Tektimur'la tanışıp ahbablık kuran Topçu, yine Tektimur'un teşviki ile 1999 yılında VAT'ın Zevk Bahçeciliği bölümünde işe başlıyor. Topçu 12 sene boyunca bu bölüme bağlı olarak marketlerde çalıştıktan sonra şimdi aynı bölümde Bölge Sorumlusu olarak şirkete değer yaratmayı sürdürüyor.

VAT'ta çalışmaya başladığında ilk dikkatini çeken şeyin samimiyet olduğunu söyleyen Topçu, anılarını tazeliyor: "Eski çalıştığım yerlerde şirket içi iletişim kopukluğunu çok yaşıyordum. Ben küçük yerde büyüdüm, samimiyetin önemini ve kıymetini bilen bir insanım. Ama İstanbul'a gelince o samimiyetin kaybedildiğini görüyorsun. VAT'ta ise bu samimiyeti görünce tuttum, bırakmak istemedim. Patronlarımız da bende aynı samimiyeti gördüler ki yaklaşık 14 yıldır burada çalışıyorum." Topçu bu zaman zarfında özel hayatında da birçok değişim olduğunu söylüyor: "İşe başladığımda bekârdım, şimdi evliyim, bir kızım var. VAT'ta zor zamanlarımız da oldu, güzel zamanlarımız da... Tüm bu süreçlerde beraber olmak daha bir kuvvetli yapıyor insanı. Ben arkamda hep

bu gücü hissettim, bu güç hayata karşı güven duymamı sağladı." Topçu, VAT'ta geçirdiği çalışma hayatını düşünüp kurumu anlatacak bir sözcük bulmak istediğinde bunun "aile" olacağını söylüyor. "VAT benim için en özet tabirle 'aile' demek. Ailenin kapsadığı şey çok önemli. Kardeşinize kızabilirsiniz, belki onunla kavga da edebilirsiniz. Ama onunla bağlarınız her şeyden daha önemlidir. Zor zamanlarda kenetlenirsiniz. Benim için VAT bu demek. En zor zamanlarımda VAT hep benim yanımda oldu. Mesela iki kere göz ameliyatı geçirdim. İki ameliyatımı da firmam yaptırdı. Birinde İstanbul'da çok yoğun bir kar yağışı vardı. Yollar kapalıydı. Şu andaki müdürümüz Hakkı Nalçaoğlu o karda anemle beni Bayrampaşa'ya doktora götürdü. Bazı şeylerin değeri ölçülemez..."

İç huzurunu yakalamayı yaşamının merkezine koyan Topçu, geceleri yastığa başını koyduğunda iç hesaplaşmaları sonunda uykuya dalabilecek huzura erişmeyi umuyor. İş yaşamında da huzurunu sürdürebilmek için çalıştığını dile getiren Topçu, "Ben bunu hak ettim diyebiliyorsanız mutlu ve huzurlusunuz. Şimdiye kadar da en azından kendi adıma öyle düşündüm" diyor. Huzurla çalıştığı VAT'ta Topçu'nun firmayla bağlarını güçlendiren bir diğer konu da kişisel gelişim olmuş: "Burası çok şey öğrenebileceğiniz bir yerdir. Ben de biliyorum ki kalitesi yüksek insanlarla birlikteyim. Çünkü buradaki insanlar sadece size işi öğretmez; işin dışında davranışı, hayatı, kültürü öğrenirsiniz. Ben lise mezunuyum ama burada birçok şey kattım kendime. Ve aslında VAT insanı kendisini geliştirmesi için de zorlayan bir güçtür. Şimdi eleman seçme işi yavaş yavaş bize kaldı. Biz de bu mantıkla yeni ekip arkadaşlarımızın seçimini yapıyoruz." İşini severek yapmanın kıymetinin ve önemini farkında olan Topçu, ekliyor: "Marketçilik kolay bir iş değil. Siz sürekli talep edenlerin isteklerini karşılayan kişi durumundasınız. Bu yüzden işi sevmek gerekiyor. Örneğin ben hala yeni bir ürünümüz çıktığında o üründe benim de emeğim var diye seviniyorum. Bir taş üstüne bir taş koyarak bu günlere gelindi. O taşların da şahitliğini yapmak ayrı bir haz veriyor. Ben de bu şahitliği 14 senedir yapıyorum."

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98 ✉ eergun@anatoh.com

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71 ✉ senturkcelik@anatoh.com

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73 ✉ tahirerisen@anatoh.com

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73 ✉ mtolun@anatoh.com

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0530 237 36 99 ✉ mehmet.maraslioglu@anatoh.com

Serdal Kutlu

☎ 0530 498 73 07 ✉ serdal.kutlu@anatoh.com

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

☎ 0530 825 19 95 ✉ levent.ergul@anatoh.com

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakankaya@anatoh.com

Onur Pangal

☎ 0530 954 67 75 ✉ onur.pangal@anatoh.com

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88 ✉ ilker.koc@anatoh.com

Yüksel Çelik

☎ 0530 977 54 97 ✉ yuksel.celik@anatoh.com

Aycan Altıntaş

☎ 0530 386 54 17 ✉ aycan.altintas@anatoh.com

Kubilay Kılı

☎ 0530 782 78 85 ✉ kubilay.killi@anatoh.com

► MARMARA BÖLGESİ

Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47 ✉ ergund@anatoh.com

Fatih Karaca

☎ 0533 486 13 36 ✉ fatih.karaca@anatoh.com

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81 ✉ ypeksayin@anatoh.com

● FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

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

● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

☎ 0530 497 83 85 ✉ levent.ipek@anatoh.com

● GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Mehmet Akyol

☎ 0533 277 77 19 ✉ mehmet.akyol@anatoh.com

● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Onur Kılı

☎ 0530 928 48 19 ✉ onur.killi@anatoh.com

Eyyüp Bozkurt

☎ 0533 327 99 80 ✉ eyyup.bozkurt@anatoh.com

Nadir Okuducu

☎ 0530 645 40 20 ✉ nadir.okuducu@anatoh.com

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49 ✉ ertugrul.cenik@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



Yakışıklı Domates /

- Erken ve hızlı hasat
- Akdeniz yüksek meyve rengi
- Mükemmel meyve kalitesi
- Yüksek adaptasyon yeteneği
- TYLC virüsüne yüksek tolerans