Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

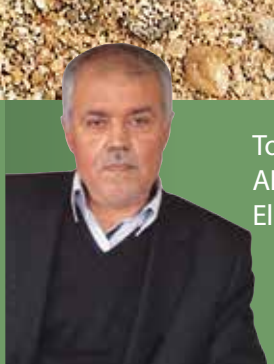
ARALIK 2012 SAYI: 7

Vilmorin hıyar ıslahında vites yükseltti

Marmara Büyüyor Hedefler Büyüyor

Az Masrafla İyi Kazanç

Vilmorin Hıyar Islahında Vites Yükseltti



Tokat'ta Bayrak ALCAPONE f1'İn Elinde

ZEPLİN f1

YER DOMATESİ

- Çift amaçlı (sanayi & sofra) tüketime uygun
- Güçlü bitki yapısı ve dengeli gelişim
- Meyveleri örten geniş yaprak ayası
- İri, çok sert ve koyu kırmızı mükemmel meyve
- Yüksek brix (kuru madde) ve sanayi değerleri

ANADOLU 'dan gelen bereket !

Anadolu®

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
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

Değerli Paydaş okuyucuları,

Toplumların bir kültürü vardır. Kültür toplumun yaşam biçimidir bireylerin dünyayı algılayış biçimlerine yön verir ve aralarındaki iletişimin temelini oluşturur. Aynı kültürdeki insanların ortak simgeleri, ortak dilleri ve davranış biçimleri vardır. Mizah anlayışları, zevkleri benzeşir. Olaylara benzer şekilde bakar, benzer tepkiler verirler.

Şirketlerin de bir kültürü vardır. Yazılı olan veya olmayan kural ve düşünce tarzları şirket kültürünün öğelerini oluşturur. Kültür şirket için bir yol göstericidir. Değişen çevre koşullarında veya yapısal değişimlerde hedefin kaybolmamasını sağlar. Üst yönetimlerin, bakışına ve uygulamalarına göre kültürel öğelerin derinliği ve sağlamlığı farklılık gösterebilir. Konulara yaklaşımlardaki istikrarsızlıklar ve tutarsız kararlar kültür oluşumunu zedeler.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketlerinde kemikleşmiş kültürel değerler vardır. Yazılı olsun olmasın kültürel değerlerin varlığı her kademedeki bireyler tarafından bilinir ve özenle korunur. Bu nedenle istihdam politikası yönetimin çok özenle üzerinde durduğu bir konudur. Şirketlerimiz son yıllarda hızla büyümüş ve yeni pozisyonlar için istihdam gereksinimleri oluşmuştur. Pozisyonun gereklerine uygun bireysel yetilerin dışında şirket kültürüne uyum potansiyeli en önemsenen kabul kriteridir. Bu kurumda her yeni işe başlayan için mutlaka 3 aylık deneme süresi şartı konur ve kişinin davranışları bu süreçte titizlikle incelenir. Şirket kültürümüzde sabır ve tolerans önemli öğelerdir. Acil kararlar ve fevri davranışlar tercih edilmez. Kişilerin şirkete uyum süreçlerinde de sabırlı ve toleranslı davranılır. Küçük hatalar görmezden gelinir, tekrarları halinde uyarılar gelir. Ancak şirket kültürünü zedeleyici davranışlara kesinlikle izin verilmez ve gerekleri tereddütsüz yerine getirilir.

Pozisyonların gerektirdiği donanım ve beceriler tabii ki çok önemlidir. Fakat şirket kültürüne uyum öncelikli kriterdir. VAT ve GENTA şirketlerinin başarısındaki temel unsur budur. Çalkantılı Türkiye ekonomisinde, küresel kriz dönemlerinde şirketlerimiz hep ayakta kalmış ve istikrarlı gelişimini sürdürmüştür. Bu başarı öyküsü kemikleşmiş şirket kültürünün neticesinde oluşmuş istihdamın tam bir takım ruhu ve iradesiyle çalışması sonucu gerçekleşmiştir.

Günümüzde toplumların kültürel niteliklerinde, ahlaki değerlerinde hızlı bir yozlaşma ve bozulma görülmektedir. Toplumu bir arada tutan değerlerin zayıflaması kaos ve felaketler getirir. Sonuçta toplum bölünür ve dağılır. Şirketler de aynı büyük toplumlar gibi kültürel değerlerine sahip çıkmazlarsa başarılı olmaları mümkün değildir. Ortak hedefler belirlenemez, hedefe yönelik çalışmalar yapılamaz, birimler arası iletişim sağlanamaz ve kaçınılmaz bir dağınıklık sonrası hızlı bir düşüş dönemi başlar. Tarihte bunun sayısız örnekleri vardır.

Şirket kültürünün oluşumu uzun bir süreçtir. Üst yönetimin iradesi çok önemlidir. Şirket yönetimi istikrar ister, özveri ister, özen ister, emek ister. Küçük şirketler de kültürlü bir istihdamın oluşumu ve kontrolü ve yönetilmesi daha kolaydır. Yapı büyüdükçe zorluklar başlar. VAT ve GENTA şirketleri de son yıllardaki büyüme paralelinde yeni istihdamlar olmuş ve toplam personel sayısı 98'e ulaşmıştır. Yakın gelecekte de hızlı büyüme ve gelişme sürecinin devam edeceği görülmektedir. Ekonomik planlar, analizler, projeler bu beklentiler çerçevesinde yapılmaktadır. Gerek tohumculuk gerekse de bitki besinleri alanlarında yatırımlarımız devam edecektir. Bu yatırımları planlarken sadece makine ve ekipman veya arsa, bina yatırımlarını değil, öncelikle istihdam konusuna odaklanacağız. Yapılan yatırımlara işlerlik kazandıracak, yönetecek yeni arkadaşlar aramıza katılacak ve ailemiz büyümeye devam edecektir.

Yeni yatırımlar, yeni ürünler, yeni pazarlar, yeni elemanlar... Şirketlerin yaşamındaki yenilikler arttıkça değişim sürecine girilir. Değişim süreçleri heyecanlıdır ama bir o kadar da tehlikelidirler. Ne kadar çok ön analiz yapılırsa yapılsın belli bir belirsizlik oranı vardır. Değişim ve belirsizlikler insanları olumsuz etkileyen kavramlardır. İnsanlar bulundukları konumu korumak isterler. Nedenleri ne olursa olsun değişime karşı direnç gösterilir. İşte bu süreçlerde de çalışanları bir arada tutacak onların istenen hedeflere odaklanmasını sağlayacak unsur güçlü bir şirket kültürünün mevcudiyetidir. VAT ve GENTA şirketleri olarak, geçmişte olduğu gibi gelecekte de tüm zorlukları aşarak başarılı çıkışımızı devam ettireceğiz. Bu iddiamızın temelinde güçlü şirket kültürümüz ve bu kültürel değerlerle oluşmuş istihdam yapımız vardır.

Geleceğimizin teminatı budur...

Saygılarımla,

Taner Akman

Vilmorin Anadolu Tohumculuk
Genel Koordinatörü

10 DOSYA: HIYAR

Vilmorin, bağlı bulunduğu Limagrain Holding'in aldığı karar doğrultusunda yeniden hıyar pazarının ana oyuncusu olmak için ıslah çalışmalarına başladı. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) Antalya'daki Ar-Ge istasyonunda başlayan yeni hıyar ıslah çalışmaları sonuçlandığında yalnızca Türkiye için değil Vilmorin'in dünyadaki diğer pazarları için de çeşit geliştirilmiş olacak.

6

8

14

16

20

içindekiler

5 GLOBAL VE YEREL HABERLER

6 MARMARA BÜYÜYOR HEDEFLER BÜYÜYOR

8 AZ MASRAFLA İYİ KAZANÇ

14 TOKAT'TA BAYRAK ALCAPONE f1'İN ELİNDE

16 ŞEHİRDE DOĞA YARATMAK

18 BEYPAZARI, MARULUNU TARLA GÜNÜNDE SEÇTİ

20 SAMURAY 34 KILICINI ÇEKTİ GELİYOR!

22 İÇİMİZDEN BİRİ

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.

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR **Yazı İşleri Müdürü** Nejat TÖRECİ **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

FRUTY 260 F1 İçin Butik Tanıtım

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), Antalya'da baharlık domates çeşidi **FRUTY 260 F1**'in tanıtımı için düzenlediği organizasyonunda üreticilerle bir araya geldi. 7 Kasım'da, Antalya hali komisyoncularından Yılmazlar Sebze ve Meyve firmasında gerçekleştirilen tanıtım organizasyonuna üreticiler yoğun ilgi gösterdi. Yörenin domates üreticilerinin bir araya geldiği butik organizasyonda VAT'ın teknik ekibi üreticilere **FRUTY 260 F1**'in ürün özellikleri hakkında bilgi verirken domates tarımında dikkat edilmesi gerekenler konusunda da üreticileri aydınlattı. Üreticilerin domates tarımına ve çeşide dair sorularını yanıtlayan VAT ekibi, üreticilerin çeşidi yakından tanımaları için etkinlikte **Fruty 260 F1** ürün kataloğunu da dağıttı. Tanıtıma dair görüşlerini dile getiren domates üreticileri, VAT'ın düzenlediği bu tanıtım organizasyonunu son derece faydalı bulduklarını dile getirdi.

Havucun Merkezine Yolculuk

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) uzun yıllardır üzerinde emek harcadığı havuç üreticiliği projesi, bugün yalnızca iç pazardan değil dış pazardan da takdir görüyor. Vilmorin'in havuç çeşitlerinin İran ve Mısır'daki dağıtımcısı olan AMC firmasının teknik ekibi ve bir grup üretici, VAT'ın daveti vesilesiyle çeşitlerin performansını yerinde görmek üzere Türkiye'ye geldi.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un 1980'li yılların sonunda başlattığı, bugünkü seviyesine ulaşıncaya kadar başta VAT & GENTA Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş olmak üzere VAT ekibinin yoğun emek harcadığı, nihayetinde de Türk tarımında ve ihracatında önemli bir yere ulaştırılan havuç üreticiliği projesi, pek çok ülke için örnek oluşturuyor. Ülkelerinde Vilmorin dağıtımcısı olan AMC-İran ve AMC-Mısır teknik ekibi ve bir grup üreticiyi Türkiye'ye davet eden VAT, hem sezon hem de karşı sezon olarak adlandırılan dönemlerde hasat ve ekim teknikleri konusunda ziyaretçileri bilgilendirdi. Ziyaretleri sırasında konuklara; hasat sonrası iç ve dış pazara gönderilmek üzere hazırlanan havuçların farklı kapasitelerdeki yıkama tesisleri de gösterildi. Vilmorin, sahip olduğu üstün özelliklerdeki hibrit havuç çeşitleri ile havuç üretiminin yapıldığı ülkelerde de pazar payını artırmayı hedefliyor. Türkiye'de havuç üretiminde önemli bir pazar payına sahip olan Vilmorin çeşitleri; hastalık dayanımları, meyve kaliteleri ve yüksek verimleri ile yetiştiricilerin tüm gereksinimlerini karşılıyor.

Antiss ile Bereketli Hasatlar

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), mısır üretimi ile ön plana çıkan Sakarya'da mısır hasat sezonunu düzenlediği iki hasat günü ile taçlandırdı. **ANTISS** mısır çeşidinin tanıtımına yönelik olarak gerçekleştirilen hasat günü etkinliğinin ilki, Sakarya'nın merkez ilçesi Adapazarı'na bağlı Turnadere köyünde, yöre üreticilerinden Hüseyin Tuncer'in tarlasından gerçekleştirildi. 70 civarında üreticinin katılımı ile gerçekleştirilen etkinlikte, üreticiler **ANTISS** mısır çeşidinin bitki, koçan ve tane yapısına olan hayranlıklarını dile getirdiler. 15 da alanın biçilmesi sonucunda, çeşit 1450 kg/da ve yüzde 20 hasat nemiyle bu yılki bölge mısır verim ortalamalarının 200 kg üzerinde tane verimi verdi. VAT'ın mısır çeşidini tanıttığı ikinci hasat günü ise Gölkent beldesinde üretici Mustafa Yılmaz'ın arazisinde 4 da alanda yapıldı. Düzenlenen bu etkinliğe ise bölge genelinden 80'e yakın üretici grubu katıldı. **ANTISS** çeşidi bu tarlada 1540 kg/da ve yüzde 21 hasat nemi ile bölge ortalamalarının 175 kg/da üzerinde bir verim verdi ve üreticilerin büyük beğenisini topladı.

JOKER F1
DOMATES ÇEŞİDİ

MARMARA BÜYÜYOR HEDEFLER BÜYÜYOR

Tarım sektöründeki yolculuğuna 1994 yılında Antalya'da başlayan, 1998'de ise hizmet merkezini Yalova'ya taşıyan Göker Tarımsal, faaliyet alanını Yalova ile sınırlandırmış değil. Edirne'den Ardahan'a kadar Türkiye'nin tüm kuzey bölgesinde tarımsal etkinliğini sürdüren Göker Tarımsal, 18 yıldır omuz omuza olduğu Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın başbayiliğini başarı ile sürdürüyor.

Uzun soluklu bir uğraş, özveri ve emek isteyen tarım sektörünün şekillenmesinde emeği olan firmalardan Göker Tarımsal, VAT ve GENTA ürünleri bayiliğinin yanı sıra kendi üretimi olan tarım ilacı satışı, süs bitkileri üretimi ve dış mekan süs bitkisi fide üretimi yapıyor. Göker Tarımsal'ı bunca yıllık sektör hayatında başarılı kılansa her daim üreticinin yanında olan güçlü teknik kadrosu.

VAT ve GENTA'nın iş birliği içinde olduğu en eski bayilerden biri olan Göker Tarımsal, 18 yıldır, Türkiye tarımına yön veren firmalar arasında yer alıyor. Göker Tarımsal Genel Müdürü Erdoğan Sancar, kuruluş tarihinden bu yana rekabeti yüksek olan tarım sektöründe, elde ettikleri başarının sırrının iyi organizasyon yapısında gizli olduğunu söylüyor: "Kalabalık bir ekibe sahibiz. Marmara'da çalışan 5 ziraat mühendisi arkadaşımız var. Orada ürün çeşitliliği fazla olduğundan bir arkadaşımız yalnızca tohum konusunda hizmet vermekle uğraşıyor, diğerleri tohum, ilaç, gübre konusunda üreticilerimizle iletişime geçiyor. Marmara bölgesi için en büyük sıkıntı tarım potansiyeli olan bölgelerin birbirine çok uzak olması. Örneğin, Çanakkale Yalova'ya 4 saat, Eskişehir'e 3 saat uzaklıkta... Ancak ekibimizin geniş olması ve farklı yerlerde ikamet etmeleri geniş bir alanda üreticilere ulaşmamızı kolaylaştırıyor."

Firmanın kuruluş hikayesi ile birlikte VAT ve GENTA buluşma noktası konusunda anılarını paylaşan Sancar, "Şirketimizi 1994 yılında şimdi VAT ve GENTA'da Ürün Geliştirme Müdürü olan Gökçe Atalay ile birlikte kurduk. Amacımız üreticilere danışmanlık hizmeti vermekti. Ancak Anadolu Tohum ile irtibatımız daha evvelinde de vardı, onların çeşit denemelerini yapıyorduk. Hem karakterimizi hem de mühendislik konusunda çalışmalarımızı iyi bildikleri için kendi şirketimizi kurduğumuzda Anadolu Tohum bizimle iş birliği yapmak istedi. Böylece ilişkilerimiz daha da kuvvetlendi" diyor. 1998 yılında Marmara bölgesini daha avantajlı bularak şirket merkezini Antalya'dan Yalova'ya taşıyan Göker Tarımsal, Marmara bölgesinde o dönemler, tarımsal teknik donanıma sahip olan fazla firmanın olmamasını avantaja çevirerek, bu bölgede zaman içinde marka olmayı başarmış. O günleri Sancar şu sözlerle anlatıyor; "O dönem bu bölgede işin tekniğini bilen çok fazla firma yoktu. Rekabet daha azdı. Biz teknik çalışmalarımız ile VAT ve GENTA'nın iddialı olduğu pek çok tohumda piyasaya hızlı bir biçimde gir-

dik ve kısa süre içinde piyasayı ele geçirdik. Çok büyük bir ivme ile yükseldi başarımız. Ve bölgeyi büyütmüş olduk."

Tarım sektöründe ortak hedefler doğrultusunda verilen çabalar sonunda VAT ve GENTA ile aralarında iç içe geçmiş bir ilişki doğduğunu ifade eden Sancar, iki firmanın da karşılıklı olarak birbirlerine kattığı değerle başarılı işlere imza atabildiklerine dikkat çekiyor. Distribütör firma olarak baktığında arkalarındaki firmanın güvenilir ve uzun soluklu hedeflerle çalışıyor olmasının güven verici olduğunu söyleyen Sancar, "Bayi-firma ilişkisinde devamlılığı çok önemli. Bu ilişkiyi çok uzun yıllar devam ettireceğimizi bilirsek eğer bizler de bölgelerdeki çalışmalarımızı çok daha etkin yapar, yatırım riski almaktan korkmayız. Bu bakımdan karşılıklı güvene dayalı ilişki ile yıllardır VAT ve GENTA ile kendi firmamız gibi çalıştık. Bu noktada başarıya da ulaştık" diyor.

Göker Tarımsal'ın hizmet verdiği geniş çalışma sahası içinde VAT'ın gücüne dikkat çeken Sancar, lider oldukları ürünlere ilişkin duyduğu hazzı şu sözlerle anlatıyor: "Biz açık tarla domateste açık ara lideriz. **JOKER F1**'le başladık, **BAY İMPALA f1** ile önemli bir ivme yakaladık, 2-3 yıldır yuvarlak yer domatesi satış potansiyeli bölgelerimizde azaldı. Özellikle çift amaçlı sanayi domatesi talebi ise arttı. Orada da biz açık ara lider durumdayız. Bunun haricinde havuçta ezici bir pazar payı var VAT'ın ama bizim bölgemizde çok fazla havuç ekilmiyor. Açık tarla sırık domates de çok iyi bir çeşit yakaladık, hızlı bir büyüme gözlüyoruz."

Marmara bölgesinde İstanbul, Bursa, İzmit gibi büyük tüketim potansiyeline sahip illerin olması bu bölgede yapılan üretimi de önemli hale getiriyor. Marmara bölgesinde yetiştirilen ürün çeşitliliği ve bilinçli üreticisi, bayileri de hizmet kalitesini yükselme yönünde zorluyor. Üretici tarafından yıllar içinde sınandıklarını ifade eden Sancar, gerek verdikleri teknik hizmet gerekse sundukları kaliteli ürünlerle üreticilerin gönlünde yer etmeyi başarmış olacaklar ki artık kimi zaman deneme dahi yapmadan piyasaya ürün sürebildiklerini söylüyor. İşte bu noktada üretici ile ticari ilişkiden öte kurulan ilişkilerin önemi ortaya çıkıyor. Önümüzdeki yıllarda da var olan çizgisini koruyarak, çalıştığı bölgelerde liderlik ipini göğüslemeyi hedeflediklerini ifade eden Sancar, uzun süreli değer yaratmanın önemine vurgu yapıyor.

Erdoğan SANCAR
Göker Tarımsal Genel Müdürü

BAY İMPALA f1
DOMATES ÇEŞİDİ

ALCAPONE f1
DOMATES ÇEŞİDİ

AZ MASRAFLA İYİ KAZANÇ

Tokat'ın Turhal ilçesinde tarımla uğraşan Salih Uçar, bölgelerinin en önemli ürünlerinden biri olan domates üretimine **ALCAPONE f1**'den önce, **ALCAPONE f1**'den sonra diye bakıyor. Güçlü kök yapısı, yüksek verimi ve kalitesi ile açık saha tarla domatesinde Uçar'ın gözdesi **ALCAPONE f1**.

Salih UÇAR
Üretici

Bir akarsu vadisinin yamaçlarına kurulmuş olan Tokat, Orta Karadeniz bölgesinin oldukça engebeli yerleşim yerlerinden biri. İç Anadolu ve Karadeniz iklimlerinin hakim olduğu il, uygun iklim koşulları, ilden geçen akarsuların sağladığı sulama avantajı ve Kazova, Turhal, Niksar, Erbaa, Tokat ve Pazar gibi ovaları ile adeta tarımsal üretim için bir mağbet niteliğinde. Gelişen tarım teknolojileri, üreticilerinin yeniliğe açık yaklaşımları ve uygun tarım koşulları ile Tokat, özellikle açık saha sebze üretimi ve meyvecilikte kendi ismini pazara yazdırmayı başaran iller arasında yer alıyor.

Tokat'ın Turhal ilçesi Kat Belediyesi'nde baba mesleği olan tarım işini sürdüren Salih Uçar, 12 yıldır tarımsal üretimle uğraşıyor. Yıllara göre değişmekle birlikte 10 ila 12 dönümde üretim yapan Uçar, domates, biber, patlıcan, karpuz gibi ürünler üretiyor. Ağırlıklı sebze üretimi yapan Uçar'ın gözdesi ise domates. Tokat tarımı için son yıllarda en önemli tarım ürünlerinin başında gelen domates, Tokat'ta açık sahada yazlık olarak ekiliyor. Açık saha domates üretiminde son iki yıldır Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) **ALCAPONE f1**'i çeşidini kullanan Uçar, çeşidin kalitesi ve pazar talebinden öylesine memnun kalmış ki domates ekim alanını tümden **ALCAPONE f1**'e teslim etmiş.

ALCAPONE f1'i ilk kez 2009 yılında deneme olarak tarlasına eken Salih Uçar, denemelerde karşılaştığı sonuç neticesinde ertesi yıl tamamen bu çeşitte karar kılmış. **ALCAPONE f1**'i, VAT ve GENTA bayilerinden Göker Tarımsal Etkinlikler'de görevli Ziraat Yüksek Mühendisi Erkan Kesat'ın tavsiyeleri ile denediğini ifade eden Uçar, çeşidin özelliklerinden övgü ile bahsediyor: **ALCAPONE f1**'in en iyi yönü güçlü kök yapısı. Diğer çeşitlerle kıyasladığınızda farkı çok net görüyorsunuz. Verim konusunda da aynı şekilde beklentimizin üstüne çıkan bir çeşit. Sıcağa çok dayanıklı, sulama konusunda bize sıkıntı yaratmıyor. Bizim bölgemizde genellikle karaleke, külleme, fusarium ve virüs dediğimiz hastalıklar görülüyor. **ALCAPONE f1**'in güçlü kök yapısı hastalıklara karşı dayanımını da artırıyor. Özellikle fusariuma karşı çeşit gücünü gösteriyor."

Uçar, daha evvel tohumdan üretim yaparken şimdilerde fide üretimini tercih ediyor. Fide ile üretimin daha risksiz ve ekonomik olduğunu düşünen Uçar, geçtiğimiz sezon 10 dönümde, 16 bin **ALCAPONE f1** fidesi dikmiş. Tüm üretim sezonu boyunca da Erkan Kesat'tan düzenli olarak teknik destek almış. Göker teknik ekibinin kendilerine olan yaklaşımından memnuniyet duyan Uçar; "Erkan Bey,

ben olayım ya da olmayayım, düzenli olarak haftada 2 kere tarlaya gelir, genel kontrollerini yapar, bitkinin ve toprağın ihtiyaçlarını takip eder. Gerekli uygulamaları bize iletir. Uygulama noktasında da yardımcı olur. Bu bakımdan ektiğim çeşit için de aldığım destek için de çok mutluyum" diyor.

Üretim yaptıkları Kazova mevkinin Tokat'ın domates üretiminde önemli bir yeri olduğunu ifade eden Uçar, ekim alanı olarak belki en büyük alana sahip olmasa da köyünde domates üretimi konusunda gösterdiği maharetle diğer üreticilerin dikkatini çektiğini dile getiriyor. Tarlasındaki ürünlerin kalitesi ve verimi ile çevre köylerden ve komşularından övgü aldığını söyleyen Uçar; "Tarlama gelip hangi çeşidi ektiğimi, üretirken neler yaptığımı sorarlar. Ben de iki sezondur **ALCAPONE f1**'i tüm üreticilere tavsiye ediyorum. Ürettiğim ürünü ekseriyetle İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlere gönderiyorum. Özellikle İstanbul'a giden ürünler bizim için güzel para kazandırıyor. Üreticiler az masrafla iyi kazanmak istiyorsa bence **ALCAPONE f1**'i tercih etsinler. Bunu açık yüreklilikle söyleyebilirim" diyor.

Uçar'a göre, domates tarımında başarı için, doğru çeşit seçiminin yanı sıra üreticilik sanatının da konuşturulması gerekiyor. Doğru sulama, zamanında gübreleme ve ilaçlama ile ürün kalitesi ve verim üst noktaya çıkabiliyor. **ALCAPONE f1**'in yanı sıra bu ürüne uygun GENTA bitki besleme ürünlerini de düzenli olarak kullanan Uçar, sırrını üreticilerle paylaşıyor: "**ALCAPONE f1** için, 2 yıldır GENTA'nın hümik asidi **BIOTOTAL**'i, çiçek açımını desteklemek için **BRAVO P**'yi, köklenmeyi güçlendirmek içinse **TRANSPORTER**'ı kullanıyorum. Gördüm ki **ALCAPONE f1** ile birlikte bitki besleme de yapınca gerçekten çok kaliteli bir sonuç alıyorsunuz."

ALCAPONE f1
DOMATES ÇEŞİDİ

JOCKEY F1
HIYAR ÇEŞİDİ

VILMORIN HIYAR ISLAHINDA VİTES YÜKSELTTİ

Vilmorin, bağlı bulunduğu Limagrain Holding'in aldığı karar doğrultusunda yeniden hıyar pazarının ana oyuncusu olmak için ıslah çalışmalarına başladı. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) Antalya'daki Ar-Ge istasyonunda başlayan yeni hıyar ıslah çalışmaları sonuçlandığında yalnızca Türkiye için değil Vilmorin'in dünyadaki diğer pazarları için de çeşit geliştirilmiş olacak.

Vilmorin'in 10 yıl öncesine kadar hıyar pazarında başarı ile sürdürdüğü faaliyetleri Limagrain Holding'in yeni organizasyon kararları nedeni ile yavaşlamıştı. Türkiye ve dünya pazarlarında hıyar çeşitlerinin başarısı hala konuşulan Vilmorin, Limagrain Holding'in aldığı yeni kararlar neticesinde yeniden hıyar pazarına hızlı giriş yapmaya hazırlanıyor. Bu süreçte hıyar pazarının ihtiyaçlarını ve beklentilerini gözlemleyen Vilmorin, yeni atılımı için daha önce bu alanda birlikte çalıştığı hıyar ıslahında dünyaca tanınmış büyük (senyor) ıslahçılardan Alain Lecompte ile işbirliğine gitti. Vilmorin Anadolu Tohumculuk tarafından Türkiye'de yürütülen hıyar ıslah çalışmaları için bir ıslahçı ekiple maharetlerini konuşturmaya başlayan Lecompte, VAT'ın Antalya'daki araştırma istasyonunda yürütülen çalışmaları ve hıyar ıslahında hedefledikleri vizyonu paylaştı.

Limagrain'in o dönemdeki organizasyonu çerçevesinde 2001 yılında Vilmorin'in hıyar ıslahı bölümündeki faaliyetlerini yavaşlattığını söyleyen Alain Lecompte, bu dönemde bezelye ve kırmızı hindiba (radicchio) ıslahına devam ettiğini söylüyor. Aradan geçen zamanda bezelye ve diğer çeşitlerde Vilmorin'e

yeni çeşitler kazandıran Lecompte, hıyar konusunda çalışmalara yeniden ağırlık verilmesi sürecini şu sözlerle anlatıyor: “Son yıllarda özellikle Ortadoğu ve Türkiye’de hıyar pazarının giderek artması şirketimizin dikkatini çekti ve yeniden hıyar ıslah çalışmalarına hız verildi. Bu bağlamda çalışmalarımızın büyük çoğunluğunu Antalya’da yapacağız ve ıslah ekibimize yeni katılan Irmak Gürsoy bana yardım edecek. İlk olarak, Türkiye ve sonrasında Ortadoğu pazarına yönelik Beith Alpha tipi çalışmalarımızın büyük kısmını alacak ve bu çalışmalarda modern ıslah tekniklerinden özellikle moleküler anlamda yararlanacağız.”

Hıyar bitkisinin kendisi için özel bir yeri olduğunu ifade eden Lecompte eski dostu ile yolunun yeniden kesişmesini sevinçle karşılıyor. Lecompte, “Tekrar bu konuda çalışma yapmak benim için büyük sevinç. Bu çalışmalara yine Türkiye’de devam etmek ise bana ayrıca heyecan veriyor” diyor. Geçmişte yaptığı çalışmalar neticesinde geliştirdiği çeşitlerin hala Türkiye pazarında üreticilerden talep gördüğünü ifade eden Lecompte gözlemlerini paylaşıyor: “Geçen 10 yılın ardından bu yıl Türkiye’ye yaptığım ziyaretlerde hıyar yetiştiriciliğinin yapıldığı bölgeleri ziyaret etme şansı buldum. Çeşitlerimin hala pazarda olması ve hıyar pazarındaki yeni trendler bana güç kaynağı oldu. Süratle yeni çeşitleri Türk üreticisine kazandırmaya çalışacağız.” Türkiye pazarında yaygın olarak tercih edilen hıyar çeşitleri konusundaki gözlemlerini de dile getiren senyör ıslahçı; “Yakından baktığımda kısa tip hıyar ve dikenli hıyar pazarı oldukça artmış. Ayrıca özellikle Menderes bölgesinde aşı anacı kullanılarak hıyar üretimi yapılıyor. Yine geçmiş dönemde büyük sorun olan mildiyö halen devam etmekte ve özellikle Demre bölgesinde dayanıklı çeşitler aranmakta. Bu ziyaretler neticesinde ıslahta yön vereceğim konular, Fungus dayanımlı, farklı iklim koşullarına uyum sağlayan ve her zamanki gibi daha kaliteli meyveler olacak.”

“Şirket olarak hedefimiz dünya genelinde hıyar pazarında söz sahibi olmak. İlk olarak rakiplerden farklı dayanımlara sahip (mildiyö) çeşitler elde etmek” diyen Lecompte, son yıllarda yeni trend olan tiplere de yönelerek bu alanda satılabilecek çeşitler bulmayı da hedeflediğini aktarıyor. Tüm bunların so-

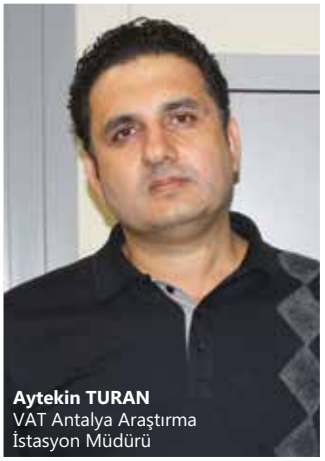
JOCKEY F1
HIYAR ÇEŞİDİ

Türkiye pazarında yaygın olarak tercih edilen hıyar çeşitleri konusundaki gözlemlerini de dile getiren senyör ıslahçı; “Yakından baktığımda kısa tip hıyar ve dikenli hıyar pazarı oldukça artmış” diyor.

ALAIN LECOMPTE KİMDİR?

Profosyenel anlamda hıyar ıslahına 1988 yılında başlayan Alain Lecompte, bu alandaki ilk çalışmalarını Vilmorin La Manitre istasyonunda yaparak ana baba hatlarını elde etti. Buna paralel olarak Türkiye’de hibrit denemeleri kurup pazara uygun çeşitler araştırmaya başlayan Lecompte, ilk olarak Homurlu beldesinde kış dönemine uygun çeşitleri araştırmak için denemeler yaptı. Bu çalışmalar neticesinde şu an halen satılmakta olan **KYBELE F1**, **JOCKEY F1** ve **VEGA F1** çeşitlerini seçen senyör ıslahçı, başta Türkiye olmak üzere dünya üreticilerine bu çeşitleri kazandırmış oldu. Bunun yanında oturak hıyar pazarında şu an lider olan **MURAT F1** çeşidini de o dönemki çalışmaları sonucunda elde etti. Bu dönemlerde ıslah çalışmalarında moleküler yöntemlerin az miktarlarda kullanılıyor olduğu düşünüldüğünde Lecompte’nin ıslah başarısı daha da perçinleniyor.

Lecompte, hıyar konusunda çalışmalara yeniden ağırlık verilmesi sürecini şu sözlerle anlatıyor: "Son yıllarda özellikle Ortadoğu ve Türkiye'de hıyar pazarının giderek artması şirketimizin dikkatini çekti ve yeniden hıyar ıslah çalışmalarına hız verildi. Bu bağlamda çalışmalarımızın büyük çoğunluğunu Antalya'da yapacağız ve ıslah ekibimize yeni katılan Irmak Gürsoy bana yardım edecek. İlk olarak, Türkiye ve sonrasında Ortadoğu pazarına yönelik Beith Alpha tipi çalışmalarımızın büyük kısmını alacak ve bu çalışmalarda modern ıslah tekniklerinden özellikle moleküler anlamda yararlanacağız."



Aytekin TURAN
VAT Antalya Araştırma
İstasyon Müdürü

nucunda Lecompte, yeni ıslah çalışmalarının şirketin satış başarısına katkı sunacağının da altını çiziyor.

VAT'ın Antalya araştırma istasyonunda yürütülen hıyar ıslah çalışmalarını yakından takip eden isimlerden bir diğeri de istasyon müdürü Aytekin Turan. Yeniden başlayan hıyar ıslah çalışmaları hakkında gelinen noktayı paylaşan Turan, üreticilere bir de müjde veriyor: "Yeni çeşitler 2 yıla kadar pazarda olacak."

"Vilmorin olarak Türkiye hıyar pazarında büyük bir yerimiz vardı. Bunu tekrar göz önünde bulundurarak şirketimiz yeni bir karar ardı. Vilmorin'in daha önce de çalıştığı ünlü ıslahçı Alain Lecompte ile Ağustos ayından bu yana ciddi anlamda odaklanarak hıyar konusunda çalışmaya başladık. Öncelikli güzlük, baharlık, kışlık ve erken baharlık tip olmak üzere 4 segment üzerinde Beith Alpha tip hıyar çalışmalarımız başladı. Hatta aralık ayının başında ilk kez yeni tohumlar almaya başladık" diyen Turan, hıyar konusunda ıslahçı ekibini de genişletmeye başladıklarını söylüyor. Lecompte'ye özellikle laboratuvar ayağında yardım edecek olan Irmak Gürsoy'un yanı sıra VAT'ın hıyar ıslah ekibine 2013 yılı Mayıs ayında bir de küçük (junior) ıslahçı eklenmesi planlanıyor.

Lecompte'nin 10 yıl önce yapmış olduğu çeşitlerin hala Türkiye pazarında beğenilerek tercih edildiğini ifade eden Turan, bu çeşitlerin şimdi dahi pazarın yüzde 50 ila 60'ına hakim olduğuna dikkat çekiyor. Turan; "Türkiye'de domatesten sonra ikinci büyük pazar hıyar pazarı. Umut ediyoruz ki yakın zamanda yine aynı şekilde iddialı çeşitlerde pazardaki yerimizi alacağız" diyor.

Hıyar çalışmalarında önceliği örtü altına verdiklerini söyleyen Aytekin Turan, aynı zamanda diğer bir önemli pazar olan açık tarla için de çalıştıklarının bilgisini veriyor. Türkiye'de yürütülen ıslah çalışmalarının yalnızca Türkiye pazarı için değil, özellikle Arap ülkeleri ve Rusya için de önem taşıdığına dikkat çeken Turan ekliyor; "Farklı segmentlerde ürün çalışmalarımız da olacak. Rusya'da dikenli hıyar pazarı çok gelişmiş durumda. Bu çeşit Türkiye'de de son yıllarda rağbet görmeye başladı. Bu nedenle dikenli hıyar konusunda çalışmalarımız olacak. Dikenli hıyarın yanı sıra Asya tipi hıyar da yeni trend olarak dikkatimizi çekiyor. Islah ekibimiz tam anlamıyla oturduğunda çalışma alanımızı da derinleştireceğiz."

Deneyimi ve yaptığı çalışmalarla başarılara imza atan ıslahçı Alain Lecompte ile çalışmanın her açıdan kendilerine avantaj sağladığını dile getiren Turan, bu avantajı zamanlama konusunda da yaşayacaklarını düşünüyor. Yeni ıslah çalışmalarının sonuçlarını kısa sürede almayı planladıklarını söyleyen Turan; "Hedefimiz çok kısa. Çünkü hıyara sıfırdan başlayan bir araştırma ile girmiyoruz. Islahçımız çok deneyimli ve başarılı. Elinde geçmişten kalan materyaller var. Hedef en kısa zamanda ürünleri pazara sürebilmek. Tabii 8-10 yıl pazara ara verildikten sonra bu ürünlerin yeniden pazarda yer etmesi zaman alacaktır ama hedefimiz 2 yıl içinde yeni çeşitleri üreticilerimizle buluşturabilmek. Özetle çeşitleri hala pazarda satan başarılı ıslahçımızın avantajlarını kullanacağız."

MURAT F1
HIYAR ÇEŞİDİ

Son olarak, 2013-2014 yılında dış denemelere geçeceklerini söyleyen Turhan, yeni ürünlerin hedef pazarlarını ise şu sözlerle dile getiriyor: "Hıyar pazarı sadece Antalya'da oluşan bir pazar değil, Akdeniz bölgesinden başlıyor, Ege ve Karadeniz'e kadar uzanıyor. Akdeniz bölgesinde güzlük, baharlık, kışlık gibi erken baharlık pazar olduğu için buraya ağırlık vereceğiz. Antalya'da; Alanya, Kumluca, Konaklı, Gazipaşa, Demre bölgesi, Mersin'de Homurlu bölgesi çok önemli pazarlar. İzmir'de de küçük çaplı pazarlar var. Tüm bu noktalara yeni çeşitlerimizi sokmak istiyoruz.

TOKAT'TA BAYRAK ALCAPONE f1'İN ELİNDE

Tokat, ürün çeşitliliği ve üretim kalitesi ile son yıllarda açık saha sebze üretiminde pazarda kendi markasını oluşturmuş durumda. İlin en lokomotif ürünü ise tarla domatesi. Peki, Tokat'ta en çok hangi domates çeşidi ekiliyor diyorsanız yanıt belli: **ALCAPONE f1**.

Açık saha sebze üretiminde geniş ürün deseni ve farklı türdeki meyve bahçeleri ile tarımın Orta Karadeniz'deki atar damarı olan Tokat, İstanbul ve Ankara gibi büyük illerin yanı sıra ihracat pazarı için de gizli güçlerden. Tokat'ın ürün yelpazesi, domates tarımının bölge için önemi ve üreticilerin tarıma yaklaşımlarına dair bilgi veren Tokat'ın tarım üstatlarından Uzamışlar İç ve Dış Ticaret firmasından Mustafa Uzamış, Tokat deyince domates, domates deyince de **ALCAPONE f1**'e uzanan yolda VAT ve GENTA'nın önemine işaret ediyor.

Uzamışlar İç ve Dış Ticaret Kazova'da bayi olarak hizmete 1996'da başlamış. Ancak emekli öğretmen olan Mustafa Uzamış, 30 yıldır tarımla iç içe. Bölgelerinde yıllardır komisyoncukla uğraşan Uzamış, ziraat mühendisi olan oğlu Hakan Uzamış'ın fakülteden mezun olması ile birlikte bayi açarak üreticilerle olan bağlarını bu alanda da kuvvetlendirmiş. Şimdilerde Baba- oğul birlikte yürüttükleri işlerinden hayli memnunlar. Tokat'ta domates ihracatı yapan ilk firma olan Uzamışlar, aynı zamanda büyük meyve suyu fabrikalarına da bölgede yetişen şeftali, elma, vişne gibi ürünlerin tedariğini yapıyor. Tüm bunların yanında bilgi birikimini bölge tarımının gelişmesi için kullanan Mustafa Uzamış, Tokat Meyve ve Sebze Üreticileri Dayanışma ve Yardımlaşma Derneği'nin de ilk örgüt başkanlığını yürütmüş.

Tokat'ın tarımsal üretimde artan rolüne dikkat çeken Uzamış; "Son 5 yıldır potansiyel olarak açık saha sebze üretiminde Tokat, Türkiye çapında ilk ikide yer alıyor. Hele ki açık saha, yazlık domateste iki yıldır pazar birincisiyiz" diyor. Antalya bölgesinde son derece kötü giden sezona inat Tokat'ta üretimin de ürün fiyatlarının da geçtiğimiz sezon hayli iyi olduğuna dikkat çeken Uzamış, domates fiyatları hakkında bilgi veriyor;

ALCAPONE f1
DOMATES ÇEŞİDİ

MUSTAFA UZAMIŞ

Uzamışlar İç ve Dış Ticaret

“Tokat’ta 2012 yılı kalite ve pazar bakımından son 3-4 yılın en iyisiydi. Ürünlerimizin aldığı fiyatlar da çok tatmin ediciydi. Örneğin sadece ben üreticiden, 55 kuruştan 4 bin ton sebze aldım. Dönüme 10 ton veren bir tarlada, salma sulama yaparak maliyetler çıkarıldığında 20 kuruşa, damla sulama yapılarak yine maliyetler çıkarıldığında 24 kuruşa ürün satmak üretici için tatmin edici. İklimin iyi gitmesi, ürün kalitemizi de olumlu yönde etkiledi. Tüccar kalitemizi çok beğendi. Malımızı hangi ile göndersek aldığımız talepten biz de üretici de memnun kaldı.”

Bayi olarak tahsilat sorunu yaşayıp yaşamadıkları sorulduğunda Mustafa Uzamış, yaptıkları işin iki yönlülüğünün getirdiği avantaja dikkat çekiyor; “Firma olarak ödemelere ilişkin bir sıkıntı yaşamıyoruz. Çünkü hem üreticimizin malını alıyoruz, hem üreticiye mal veriyoruz. Uzamış, sektördeki deneyimleri ve de dernekçilik geçmişi dolayısı ile Tokat tarımına ilişkin ilginç bilgiler de paylaşıyor. “Derneğe başkan olduğum 2004 yılında Tokat’ta 50 çeşit tohum ekiliyordu. Çeşitliliğin bu kadar çok olması bakım maliyetlerini artırıyor ve pazarlamayı zorlaştırıyordu. Köyleri, ilçeleri gezerek, üreticilere çeşit sayılarını düşürmeleri yönünde telkinlerde bulundum. Şimdi 5 çeşit ekiliyor Tokat’ta. Ve ilin 300 ila 400 ton olan üretim potansiyelini böylece 700 tona çıkardık. Kaliteli ürün kendi pazarını kendisi buluyor. Artık tüccarlar Tokat ürünlerini takip ediyorlar.”

Son iki yıldır pazarın açık ara liderinin **ALCAPONE f1** olduğuna dikkat çeken Uzamış, ilk etapta deneme amaçlı ekilen bu çeşidin son iki yıldır Tokat’ta ticari olarak yer aldığını, ancak iki yılda bölgenin 60’ına hakim olduğunu ifade ediyor. Uzamış çeşidin başarısını şu sözlerle açıklıyor: “Bir çeşitten öncelikle raf ömrünün uzunluğu, bitki yapısının güçlü olması ve hastalıklara dayanım aranır. **ALCAPONE f1**’in kök dayanımı yüksek, fusariuma dayanıklı. Bitkinin yaprakları meyvenin üstünü örtüyor. Güneş meyveyi direkt görmüyor. Raf ömrü gayet iyi. Tüccar tarafından beğeniliyor. 1 hafta, 10 güne kadar rafta gevşeme yapmıyor, renk değiştirmiyor. Domateste ideal büyüklük 150 ila 200 gramdır. Bunun altında domates iç pazara yarı fiyatına satılır. İhracat hiç almaz. **ALCAPONE f1**’de ise meyveler, birinci salkımdan son salkıma kadar aynı meyve iriliğinde oluyor. Özetle diyebilirim ki Vilmorin Anadolu Tohumculuk **ALCAPONE f1** ile Tokat’ta bayrağı çekti” diyen Uzamış, Bölgede VAT’in yalnızca **ALCAPONE f1** çeşidinin değil, sanayi biberi olan **KAPELLO f1**, oturak domateste **JOKER F1** ve **BAY İMPALA f1** çeşitlerinin de üreticilerden ilgi gördüğünü sözlerine ekliyor.

BİTKİ BESLEME İLE SONUCA ODAKLAN

HAKAN UZAMIŞ

Ziraat Mühendisi / Uzamışlar İç ve Dış Ticaret

ALCAPONE f1 fidesi diken üreticilerimize kontrollü olarak bitki besleme yaptırmaya çalışıyoruz. Bu çeşit için GENTA’nın ürünlerini öneriyoruz. **BIOTOTAL** bitkiyi köklendiriyor, fosfor içerikli **BRAVO- P** bitkinin çiçeklenmesini sağlıyor, deniz yosunu içerikli **SEATON SUPERMIX** bitkinin aktif büyümesini sağlıyor. Bu ürünleri karışım yaprak diğer ilaçlarla birlikte üreticimize veriyoruz. Bitki beslemede GENTA’nın bu ürünleri ile çok güzel sonuçlar alıyoruz. Haftalık takiplerimizi yaparak üreticinin tarlasında ürünlerin gelişimini izliyoruz. Biz de üreticimiz de sonuçtan gayet memnunuz. Yaptığımız işe sadece ticaret gözü ile bakmadığımız için amacımız biraz da bölge tarımının gelişimine katkı sunmak, üreticilere verdiğimiz bilgilerle onların bilinçlenmesini sağlamak. Bu noktada VAT ve GENTA ürünlerini tedarik ettiğimiz Göker Tarımsal firması ile de iyi ilişkiler içindeyiz.

ŞEHİRDE DOĞA YARATMAK

Daha temiz ve sağlıklı bir çevrede yaşamak, gelecek nesillerin de daha az kirlenmiş bir dünyada yaşamasını sağlamak mümkün olabilir. Son yıllarda çevreye verdiğimiz zararı 'karbon ayak izi' bilinciyle takip edebilir, çevreye salınan karbondioksit miktarını hesaplayabiliriz.

■ Mesut TEKTİMUR

KARBON AYAK İZİ NEDİR?

Karbon ayak izi, birincil ve ikincil ayak izi olmak üzere iki ana parçadan oluşuyor. Birincil, yani doğrudan karbon ayak izi evimizde veya ulaşımda kullandığımız fosil yakıtların kullanılması sonucu ortaya çıkıyor. Ve ortaya çıkan CO_2 salınım miktarı birincil ayak izi olarak tanımlanıyor. İkincil ayak izi ise evimizde, işyerimizde kullandığımız mobilyadan yiyecek içeceğe kadar farklı türlerdeki ürünlerin imalatı ve atıkları ile ilgili ortaya çıkan yani dolaylı karbondioksit salınımının ölçüsüdür. Bu konuda örnek vermek gerekirse; evimizde, işyerimizde kullandığımız elektrik, yakıt miktarı; ulaşımda araba, uçak gibi araçları ne kadar kullandığımızla doğrudan ilişkilidir. Dolaylı olarak ise içtiğimiz sudan, tekstil ürünlerine kadar salınan karbon miktarı değişir. Şöyle ki aldığımız elbise Hindistan'dan geliyor ise bulunduğumuz şehirde üretilen giysiden çok daha fazla karbon ayak izini çevremize bırakmış oluruz.

BU KONUDA NELER YAPABİLİRİZ?

Evimizde kullandığımız enerji miktarını azaltmak, ısı izolasyonu, kullandığımız su miktarını düşürmek önemli bir katkı sunabilir. Veya alışverişimizi yaptığımız marketin yürüme mesafesinde olması, hatta marketten aldığımız ürünlerin yakın bölgelerde üretilmiş olması, bu ürünleri tercih etmemiz bırakmış olduğumuz karbon ayak izini azaltmak yönünde atılacak adımlar arasında olabilir. Bu örnekleri çoğaltmak mümkündür.

Bunların dışında, şehir yaşamında oluşan psikolojik problemlerimizi azaltabilmek aynı zamanda biyolojik olarak sağlıklı yaşayabilmemiz için çevremizde yeşil alanları ve biyolojik çeşitliliği artırıp daha sağlıklı bir yaşam alanı oluşturabiliriz.

BUNLARI NASIL YAPABİLİRİZ?

İstanbul'da yaşayan biri olarak son yıllarda kurumların yaptığı çalışmaları, işim ile bağlantılı olarak daha dikkatli izliyorum. Dikilen ağaçlar, oluşturulan yeşil alanlar, hatta elektrik direklerine sepetler içinde ekilen sardunyaları takdirle karşılıyor, kapkara yollarda ilerlerken o güzelim çiçeklere hayranlıkla bakıyor, daha temiz nefes alıyor ayrıca sağlıklı düşünebiliyorum. Belediyelerin bu çalışmaları ile benim ve çevremdekilerin yaşamına inanılmaz fayda sağladığını düşünüyorum.

Dikilen, ekilen ve oluşturulan peyzaj alanları; karbon ayak izimizi küçültme konusunda bilimsel olarak kanıtlanmış ciddi faydalar sağlıyor. Şöyle ki 10 x 10 m boyutlarında çiçeklendirilmiş alan yaklaşık 11 kg/yılda karbondioksit bünyesinde tutuyor, buna bağlı olarak da havamızı temizliyor. Fakat burada gözden kaçan bir şeyler var. Peki, bu çiçekler nerede, nasıl, hangi şartlarda yetiştiriliyor? Çiçekler bu koşullarda yararlarından çok zarar veriyor olabilir mi?

Öncelikle çok kullanılan, hatta 6 ayda bir değiştirilen çim alanlara ilişkin sorularımızı soralım. Bildiğimiz gibi son yıllarda şehir park ve bahçelerinde hazır çimler yani başka bir şehirde ya da ülkede üretilip gelen rulo şeklinde çimler kullanılıyor. Peki, bu çim nasıl üretiliyor, nasıl taşınıyor, ne şekilde uygulanıyor ve bu işler için ne kadar fosil yakıt kullanılıyor? Bu çimler temizlediği havadan çok, havamızı kirletiyor mu ya da dünyayı daha fazla mı ısıtıyor? Peki, çimlerin geldiği bu tarlalardan ne kadar toprak taşınıyor, kullanılan plastik fileler nasıl ve nerelerde üretiliyor? Hatta kullanılan çiçek fideleri ve ağaçlar nerelerden geliyor? Çiçekler yetiştirilirken seralarda ne kadar yakıt kullanılıyor? Taşınırken ne kadar karbon ayak izi bırakıyorlar? Bunların bilimsel olarak araştırılması ve hesaplanması gerekiyor ki bu bitkilerin sağladığı yararlardan çok doğaya zarar mı verdiklerini bilelim.

● Küçük bir balkonda yetiştirdiğimiz çiçeklerin, sebzelerin ve hatta maydanozun bile çevremize yarar sağladığını bilmeliyiz. Tohum ekerek çim alanlar oluşturmalı ya da yurtdışında örnekleri bulunan değişik türde çiçek tohumu karışımlarından oluşan ve gerekli biyoçeşitliliği bu bahçelere çekerek, arılarla, kelebeklerle, kuşlarla şehir içinde doğa yaratılarak karbon ayak izini azaltmak konusunda ciddi çalışmalar yapabilirler.

PEKİ, BUNUN İÇİN NELER YAPMALIYIZ?

Küçük bir balkonda yetiştirdiğimiz çiçeklerin, sebzelerin ve hatta maydanozun bile çevremize yarar sağladığını bilmeliyiz. Çiçeklerle donattığımız balkonda, hele hele bahçemizde doğal olarak tohumdan yetiştirdiğimiz tüm bitkiler ufak da olsa yarar sağlayacaktır. Bu katkının en büyüğünü ise kamu kurumlarının yapacağı düşüncesindeyim. Nasıl mı?

Tohum ekerek çim alanlar oluşturmalı ya da yurtdışında örnekleri bulunan değişik türde çiçek tohumu karışımlarından oluşan ve gerekli biyoçeşitliliği bu bahçelere çekerek, arılarla, kelebeklerle, kuşlarla ŞEHİR İÇİNDE DOĞA yaratılarak KARBON AYAK İZİNİ azaltmak konusunda ciddi çalışmalar yapabilirler. Bu oluşturulan doğa parçalarında kendi kendine bakan, çok sulama istemeyen, kendi besinini üreten, erozyonu önleyen bitkiler yetiştirmeli, dünya üzerindeki bitkilerin, toprağın, yılda yaklaşık yüzde 3,3 oranında karbondioksit tuttuğunu hesaplamalı ve bu oranı hızlı bir şekilde arttırmaya çalışmalıyız.

Bu konuyu düşünün! İnanın sizleri çok farklı yerlere götürecek. VE BİZLER çevremize diktiğimiz her fidanla, küçücük bir tohumu doğaya bırakarak 'KARBON AYAK İZİ'ni küçülteceğiz. En önemlisi ise çocuklarımıza tohumun yaşamın en önemli parçası olduğunu, hayatın tohumla başladığını öğretmeliyiz...

DÜNYA ÜZERİNE HAYAT VERELİM....

BEYPAZARI, MARULUNU TARLA GÜNÜNDE SEÇTİ

Havucun yanında marul üretimi ile de adından söz ettiren Ankara'nın Beypazarı ilçesi, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) marul çeşitlerini her geçen yıl daha fazla sahipleniyor.

WISMAR
MARUL ÇEŞİDİ

Başta **WISMAR** çeşidi olmak üzere marul pazarına yönelik ürünlerinin Beypazarı'nda oturması için etkinlikler düzenleyen VAT, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Beypazarı'nda Marul Tarla Günü düzenledi. Ekim ayında düzenlenen etkinliğe VAT'ın teknik ekibi, bölge bayileri, fideciler ve yoğun bir üretici grubu katılırken VAT'ın marul çeşitleri göz doldurdu.

Marul Tarla Günü'ne katılan Beypazarı bayilerinden Fatih Yılmaz, VAT'ın ikinci kez düzenlediği bu etkinliği değerlendirirken, "Bu bölgede üreticilerin VAT'a bakış açısı çok iyi. 'Vilmorin bir çeşit getirirse en iyisini getirir' diye düşünüyorlar. Bu gibi etkinlikler marul pazarında VAT'ın varlığını perçinliyor. Gün geçtikçe VAT pazardaki payını yeni çeşitler ile daha fazla alacaktır" diyor. Havuç dışında, VAT'ın bölgede özellikle yedikule marul ile tanındığını söyleyen Yılmaz, bölgede denenen 17 çeşitten en az 4 tanesinin ticari olarak göreceği talepten emin olduğunu ifade ediyor. Bölgede sıkça görülen mildiyö, uç yanıklığı (tipburn) ve *fusarium* gibi hastalıklara karşı VAT'ın çeşitlerinin dayanıklı olduğunu aktaran Yılmaz, bu özelliklerin de çeşitlere olan talebi artıracağını düşünüyor.

Geçtiğimiz sezon bölgede denenen **WISMAR**'ın bölgede yüzde 40'lık bir pazar payı yakaladığını ifade eden Yılmaz, üreticilerin de Vilmorin'in kıvırcık ve aysberg marul ile pazarda olmasını istediğini söylüyor. Yılmaz şunları ekliyor: "Bu gibi etkinliklerde üreticiler yeni çeşitleri yakından görmüş oluyor, merak ettikleri konularda VAT'ın teknik ekibinden bilgi alıyor, bizler de aynı şekilde çeşitlere dair daha detaylı bilgi ediniyoruz. Sonuç olarak, üretici ve bayi, firmaya daha da yakınlaşmış oluyor."

Marul tarımı son yıllarda artan bir oranla fide olarak ekiliyor. Bu noktada fide üretimi yapan firmalar pazarın talep ve beklentilerini yakında takip edebiliyor. Beypazarı'nda fidecilikle uğraşan Başaran Fide'nin sahibi Tahir Başaran, VAT'ın Marul Tarla Günü'ne katılıp çeşitlerin performansını yakından görenlerden. Üreticilerin havuçtan sonra marulda da Vilmorin'in pazardaki varlığını benimsediğini söyleyen Başaran, Beypazarı üreticisinin pazara uygun kaliteli çeşitlerin peşinde olduğunu, beklentilerini ise VAT'ın çeşitleri ile giderebileceğini düşünüyor.

Beypazarı'nda 10 yıl öncesine göre marul pazarındaki potansiyelin ciddi oranda arttığını gözlemleyen Başaran, orijinal ve kaliteli tohumlara yöneliş olduğundan söz ediyor. Başaran ekliyor: "Marulda üreticinin ilk hedefi İstanbul, Ankara ve diğer büyük şehirlere malını gönderebilmek. Bu bölgenin üretimi Türkiye pazarında belli bir açığı kapatıyor. Bu anlamda şanslı bir yerdeyiz. VAT ise bu potansiyeli iyi değerlendirecek güçlü bir havuza sahip. Çeşitlerin hastalıklara karşı dayanımı da çok güzel. Bu nedenle VAT pazar beklentilerini karşılayacaktır."

"Tarla günü, hem üreticiye hem de firmaya kazandıran etkinliklerden. Özellikle Türk üreticisi gözü ile görmeden bir çeşide kanaat getirmiyor. Üreticiler tarla günleri için ekilen çeşitlere bakıyor. Çeşidi yerinde inceliyor ve bir kanaat oluşturuyor" sözlerinin sahibi ziraat mühendisi Mustafa Eken, yöredeki tarımsal etkinlik hakkında bilgi veriyor: "Pazar farklı dönemlerde farklı ürünler istiyor. Yazlık, güzlük ve kışlık çeşitleri üretici göz önünde bulundurarak mevsimine göre ekim yapıyor. Beypazarı üreticisi yeniliklere açık. Tarla günlerine üretici katılımının yoğunluğundan da bunu görüyoruz." VAT'ın marulda; kıvırcık, yedikule, aysberg gibi farklı özelliklerde marul çeşidine sahip olmasının üreticiler için bir avantaj olduğunu düşünen Eken, "Üreticiler Ocak - Şubat ayında ekiliş için planlarını yapacak. Muhakkak VAT'ın Marul Tarla Günü'nde gördüğü çeşitlerden de listesine koyacaktır" yorumunu yapıyor.

FATİH YILMAZ
Beypazarı Bayi
Bu bölgede üreticilerin VAT'a bakış açısı çok iyi. 'Vilmorin bir çeşit getirirse en iyisini getirir' diye düşünüyorlar. Bu gibi etkinlikler marul pazarında VAT'ın varlığını perçinliyor.

TAHİR BAŞARAN
Başaran Fide
Marulda üreticinin ilk hedefi İstanbul, Ankara ve diğer büyük şehirlere malını gönderebilmek. VAT bu potansiyeli iyi değerlendirecek güçlü bir havuza sahip.

MUSTAFA EKEN
Ziraat Mühendisi
Pazar farklı dönemlerde farklı ürünler istiyor. Yazlık, güzlük ve kışlık çeşitleri üretici göz önünde bulundurarak mevsimine göre ekim yapıyor. Beypazarı üreticisi yeniliklere açık.

SAMURAY 34 KILICINI ÇEKTİ GELİYOR!

GENTA Türkiye'nin kaba yem ihtiyacına yeni silajlık mısır çeşidi **SAMURAY 34** ile çözüm olacak. Islah çalışmasına 2005 yılında başlanan ve geniş alanda denemeleri 2011 yılında yapılan **SAMURAY 34**, 2012-13 sezonun da ilk defa satışa çıkıyor.

Son yıllarda hayvancılığa yapılan teşvikler ülkemizde kaba yem ihtiyacını önemli miktarlarda artırmıştır. Ülkemizde büyük baş hayvan beslenmesinde kaba yem ihtiyacının önemli bir bölümü mısır silajı ile karşılanmaktadır. Bunu yonca ve diğer yem bitkileri takip etmektedir. 2004 yılında 6,2 milyon ton/yıl olan silaj üretimimiz son 8 yılda yüzde 100'de artış gösterip 12 milyon ton/yıla çıksa da ülkemiz kaba yem ihtiyacının 24 milyon ton/yıl olduğu düşünülünce bu konuda daha önümüzde kat edilecek çok yol olduğu net olarak görünmektedir.

Hayvansal üretime verilen desteklere paralel olarak yem bitkilerine sağlanan destekler sayesinde üreticilerimiz daha da bilinçlenmiş ve her geçen gün gelişen teknolojiye bağlı olarak gelişen birim alan verimi yüksek ve besleyici değeri yüksek mısır çeşitlerinin silaj olarak değerlendirme yolundadırlar. Artık sadece boyu 3 m ve yeşil ot verimi yüksek olan çeşitler silaj için uygun çeşit anlamına gelmiyor, boyu 3 m veya daha uzun, selüloz oranı düşük, protein oranı yüksek, sindirilme ve enerji verme değerleri yüksek mısır çeşitleri silajlık olarak ön plana çıkmaktadır. Üreticilerin gelişen bu isteklerini karşılamak da mısır ıslah eden ve tohum satışı yapan firmalara düşmektedir. Firmamızın 2005 yılında başlattığı ve tamamı yerli sermayeye dayalı mısır ıslah çalışmalarımız 2011 yılında meyvelerini vermeye başlamıştır. Geçen üretim sezonunda geniş alan denemeye aldığımız ve 2012-13 sezonun da ilk defa satışa çıkacak **SAMURAY 34** adlı silajlık mısır çeşidimiz siz üreticilerimizin hizmetine sunulmuştur.

SAMURAY 34, 3 metreyi aşkın boyu (bazı bölgelerde 4,20 m) ve 14-16 adet yaprak sayısı ile yeşil ot verimi oldukça yüksek bir çeşittir. Türkiye'nin hemen her bölgesindeki sonuçlara göre normal üretim şartlarında ortalama dekar başına yeşil ot verimi 8 ila 10 ton arasında değişmektedir.

SAMURAY 34 koçan yapısının da oldukça iyi olması ve silaj içerisinde mısır tane oranının yüksek olması nedeniyle silaj kalitesi de en üst düzeyde olan bir mısır çeşididir. Yapılan silaj analizleri sonucunda çeşidimiz; saplarındaki kuru madde oranının yüksek (yüzde 32) ve kuru madde içerisinde ham selüloz oranın daha düşük (yüzde 22,5) ve kuru maddede ham protein oranının yüzde 8,1 gibi yüksek bir değerde olması ve bunla birlikte metabolik enerji değeri olarak 2495 (kcal/kg) iyi bir sonuç vermesi ne kadar kaliteli ve besleyici bir silajlık mısır olduğunun göstergesidir.

ADAPTASYONU YÜKSEK

Bitki Boyu	: Ortalama 320 - 350 cm
Tüketim	: Silajlık
FAO	: 700
Verim	: Ortalama 8 ton/da
Silaj Olumu	: 95-100 gün
Kuru Madde Oranı	: % 32
Ham Proteini	: % 8,1
Metabolik Enerji	: 2495 kcal/kg

İÇİMİZDEN BİRİ:
SİNEM ÖZKAN

Hayat tecrübesine, iş yaşamının getirilerini genç yaşlarda katan Sinem Özkan, 20'li yaşlarının başında tanıştığı Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) iletişim departmanında çalışıyor. İki kız annesi olan Özkan, "aile" tanımının içine çalıştığı kurumu da koyuyor.

Hayat tecrübelerini erken yaşta edinmeye başlayan Sinem Özkan, 1996 yılında bir teknoloji markasının Bauhaus'ta satış temsilcisi olarak çalışmaya başladı. 20 aylık iş deneyiminden sonra 19 yaşında evlenen ve işine kısa bir süre ara veren Özkan, 1998 yılında VAT ile çalışma hayatına yeniden başladı. Amatör grubu ürünlerinin Bauhaus'da satış temsilciliği ile işe koyulan Özkan, daha sonra ön muhasebe ve satın alma departmanlarında çalışarak başarısını ve azmini kanıtladı. VAT'ta 14 yılını çoktan geride bırakan Özkan, bugün iletişim departmanında görev yapıyor ve işine ilk günkü hevesle geldiğini söylüyor.

VAT ile yolunun kesişme hikâyesini kendi sözleri ile anlatan Özkan "Liseden sonra hep çalışmak istedim. Bu nedenle üniversiteye gitmedim. VAT'ta çalışmaya ilk başladığımda buradaki geleceğim en fazla birkaç ay olur, ya ben çıkarım ya da onlar beni çıkarır diyordum. Çünkü o dönemler Türkiye'de amatör grubu ürünlerinin bilinirliği çok azdı. Rafta iki-üç sıvı bitki besini, toprak ve katı besin vardı, reyon küçüktü. Bu işin geleceğini tahmin edemiyordum. Vilmorin'in bu kadar büyük, köklü bir şirket olduğunu da bilmiyordum. Daha sonra ufak ufak siparişlere yüklendim, reyonu genişletmeye başladık, insanlar Türkiye'de Vilmorin'in ürünlerini tanımaya başladı. Ve marketteki yerimizi büyüttük. Bu süreçte benden memnun kalmış olmalılar ki beni ofis içine aldılar. Ve yıllar içinde çeşitli departmanlarda görev alarak deneyim kazandım."

Kendisine verilen fırsatları iyi değerlendirdiğini düşünen Özkan, elinden geldiğince işini en iyi şekilde yapmaya çalıştığını, şirketin büyüme sürecinde şirketle birlikte büyüdüğünü aktarıyor. VAT'ı "büyük bir aile" olarak nitelendiren Özkan, bu aile içinde Yavuz Batur'un da adını anmadan geçemiyor. "Burada Yavuz Bey gibi bir patronla çalışıyor olmak hepimiz için çok büyük bir şans. VAT ekibinin geneli uzun yıllardır bu firmada çalışıyor. Ben de fırsat verilirse bu şirkette emekli olana kadar çalışmayı isterim" diyor. Özkan için en önemli değer olan aile kavramının hayatındaki izleri şu günlerde daha fazla hissediliyor. Zira 10 yaşındaki kızı Melis ile 3 kişi olan Özkan ailesine, 9 ay önce Duru isimli bir üye daha eklendi. Bir süredir doğum izninde olan ve geçtiğimiz günlerde yeniden işinin başına dönen Özkan, bu süreçte bebeğinden ayrılmak istemese de ofise dönmeyi sabırsızlıkla beklemiş. Bu geri dönüşte ise Özkan'ın motivasyonu ikinci ailesi olan VAT olmalı ki Özkan; "Burası benim kendi işyerim gibi oldu. Hepimiz kendi işimizde çalıştığımız duygusu ile ofise geliyoruz. Bu sevgiyi bize hissettiren de patronlarımız oluyor" şeklinde konuşuyor.

Adaletli bir çalışma ortamında çalışmanın güvenini taşıdığını ifade eden Özkan, sözlerini şöyle sonlandırıyor: "Burada herkesin emeğinin karşılığını alıyor olması bence çok önemli. İnsanlar bunu gördükleri için yıllarca VAT'ta çalışmayı istiyor. Adalet duygusunun güçlü olması bizi şirkete bağlıyor. Bence bu yaklaşım, Yavuz Bey'den zincirleme olarak tüm şirket çalışanlarına sirayet ediyor. Adaletli, dürüst, çalışanını ezmeyen, saygılı bir yapı var yönetimde. Umarım kızlarım da ileride benim gibi mutlu oldukları bir işte çalışma imkânı bulur."

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

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 Kıllı
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 Kıllı
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**

GENTA

ESPİNA f1
dikenli hıyar

İhracatın Yeni Gözdesi !

- Güçlü bitki yapısı
- Uzun hasad süresi
- Düşük sıcaklarda mükemmel renk
- Yüksek kaliteli koltuk meyvesi
- Yüksek verim

GENEL DAĞITIM : **VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK**
t + 90 216 392 36 04 pbx www.gentatarim.com anatoh@anatoh.com www.anatoh.com