

# paydaş

TEMMUZ 2013 SAYI: 9

## İhracat kapısını ESPİNA f1 aralıyor



Orta Sahada  
Bayının Gücü  
Konuşuyor



Yazın  
ALMEIDA F1  
Kışın  
BELLAFIESTA



VP1 F1'in  
Geleceğinde  
Işık Var



İhracat  
Kapısını  
ESPİNA f1  
Aralıyor



# SPRINTER +PLUS

## VERİM VE KALİTE İÇİN ALTERNATİFSİZ ÜRÜN

- Kök gelişimini ve yeni emici saçakların oluşumunu teşvik eder
- Besin elementlerinin kolay alınımını sağlar
- Toprak kaynaklı sorunların çözümünü kolaylaştırır
- Tohumların çıkış ve çimlenme gücünü artırır
- Strese bağlı kayıpları azaltır
- Jeneratif (üretken) organların gelişimini ve devamlılığını sağlar



GARANTİ EDİLEN İÇERİK	
Toprak Asit (pH)	14,0
Aminoasit Asitliği (N)	10,0
Suda Çözünür Fosforpentoksit (P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> )	14,0
Suda Çözünür Çinko (Zn)	14,5
EDTA ile Sıvılaş Çinko (EDTA-Zn)	14,2
EDTA ile Sıvılaş Çinko (EDTA-Zn)	14,2
İstatistiksel olarak en yüksek (NPK) oranları	6-4

EC FERTİLİZER

500 gr

GENEL DAĞITIM:

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK t + 90 216 392 36 04 pbx www.gentatarim.com anatoth@anatoth.com www.anatoth.com

## Değerli Paydaş okuyucusu merhaba,

Paydaş iki sene evvel doğdu. Mart 2011'den beri dergimiz yolu ile deneyimlerimizi ve uzmanlığımızı sizlerle paylaşıyoruz. Türk tarımının gelişimi hakkında size bilgi aktarmaya çalışıyor, sektörün tanınmış kişileri ile söyleşiler yaparak onların görüşlerini sizlere aktarmaya çalışıyoruz. Paydaş dergimizin içeriğini ilgi ile karşıladığınızı görüyoruz. Daha kapsamlı bir içerik üretmek için dergimize ilişkin görüş ve önerilerinizi bundan sonra da bizimle paylaşmanızı istiyoruz. Zira şirket olarak, dergimiz yoluyla da Türk tarımının gelişimine katkı sunmayı amaçlıyoruz.

Şirketimizin son dönemdeki atılımları hakkında sizleri bilgilendirmek isterim. Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA şirketlerimizin çok yakında kendi internet siteleri olacak. Yeni internet sitelerimiz vasıtası ile bizimle çok daha hızlı iletişim kurabilecek, soru ve görüşlerinizi rahatlıkla iletebileceksiniz. Bununla beraber her iki internet sitemizde de ürünlerimiz hakkında bilgiler bulacak, Paydaş dergimizin tüm sayılarını online olarak sitelerimizden takip edebileceksiniz. İletişim ve bilgi paylaşımının önemini çok iyi biliyor, bu iki yaklaşımın gücü ile ilerleme sağlanabileceğini düşünüyoruz. Bundan hareketle şirket stratejilerimizi geliştiriyoruz.

Küresel ölçekte yakından takip ettiğimiz tarım sektöründeki gelişmeler her zaman gündem konularımız arasında yer alıyor. Dünya çapında tarımsal ürünlerin fiyatları yükseliyor, ancak bu konuya iyimser yaklaşmak gerektiğine inanıyoruz. Bilindiği gibi dünya tarımının her geçen gün daha fazla insanı doyurması gerekiyor. Türkiye özelinde bir değerlendirme yaptığımızda ise toprak, iklim ve su gibi sahip olduğu doğal kaynaklarından dolayı, Türkiye gelecekte de büyük bir tarım ülkesi olmayı sürdürecektir. Bundan hareketle; Türk tarımının, ülke ekonomisi için her geçen yıl daha stratejik bir sektör olacağından şüphelenilmemelidir.

**Frederic SAVIN**  
Vilmorin Anadolu Tohumculuk  
Genel Müdürü



# 18 | DOSYA: İHRACAT KAPISINI ESPİNA f1 ARALİYOR

Antalya'nın örtü altı tarımı ile adını duyuran ilçesi Gazipaşa, meşhur dikenli hıyarları ile Türkiye hudutlarını aşıyor. Dikenli hıyar pazarına iki yıl önce giriş yapan GENTA'nın ESPİNA f1 çeşidi ise kısa zamanda üreticilerin sırasında kendini kabul ettirmeyi başardı. Gazipaşalı üreticiler ve komisyoncular ESPİNA f1'in farkını ve gücünü anlatıyor.



6



8



12



16



22



24

**5** GLOBAL VE  
YEREL HABERLER

**6** ORTA SAHADA  
BAYİNİN GÜCÜ KONUŞUYOR

**8** VP1 F1'İN GELECEĞİNDE IŞIK VAR

**12** YAZIN ALMEIDA F1,  
KIŞIN BELLAFIESTA

**16** ÜRETİCİLER GÜCÜNÜ VILMORIN  
AŞI ANAÇLARINDAN ALIYOR

**18** İHRACAT KAPISINI  
ESPİNA f1 ARALİYOR

**22** AMATÖR EKİBİNDEN ISLAHIN  
MERKEZİNE YOLCULUK

**24** KIRAZ YETİŞTİRİCİLİĞİNDE  
KARŞILAŞILAN GÜNCEL SORUNLAR  
VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

**26** İÇİMİZDEN BİRİ

## İÇİNDEKİLER



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.

## Fethiye Bağcılarını VAT ve GENTA ile Daha Bilinçli



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, Fethiyeli bağcılarla bir araya geldi. Fethiye'nin merkeze bağlı Arsa köyünde düzenlenen üretici buluşmasında VAT ve GENTA'nın Batı Akdeniz Bölge Sorumlusu Yalçın Peksayın, Fethiye-Ortaca Bölge Sorumlusu Sertan Sabri Genç ve bölge bayilerinden Fethi Karataş'ın katılımı ile üreticilere bağcılık üzerine özel bir sunum yapıldı. Arsa köyünde yaklaşık 50 üretici ile bir kahvehane de bir araya gelen VAT ve GENTA ekibi, bağcılıkta görülen en yaygın hastalık ve zararlılar ve bunlarla mücadele konusunda bilgi aktarımında bulundu. Bağda bitki besleme uygulamaları konusunda da bilgi verilen toplantıda ayrıca GENTA bitki besleme ürünlerinin kullanımı ile ulaşılan başarılı sonuçlar da sunum eşliğinde üreticilere anlatıldı. Sunumların ardından üreticilerin birebir sorularını yanıtlayan VAT ve GENTA ekibi, iki saat süren ve son derece verimli geçen görüşmelere üreticilerin bağlarında devam etti. Pek çok üreticinin, arazilerinin yerinde kontrol edilmesini talep etmesi üzerine üreticilerin bağlarını ziyaret eden Yalçın Peksayın burada da üreticileri bilgilendirdi.

## Mısırın Üstatları Denizli'de Buluştu

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA'nın Denizli'de düzenlediği mısır çeşitleri ve bitki besleme ürünleri tanıtım toplantısı, Denizli ve çevresinin tarım eşrafını bir araya getirdi. Denizli North Point Hotel'de düzenlenen ve Aydın, Denizli, Burdur il ve ilçelerinden önde gelen çiftlik sahipleri, önder üreticiler, süt birlikleri ve kalkınma kooperatifleri yetkililerini buluşturan toplantıya, VAT ve GENTA bölge bayisi Tuana Tarım ekibinin yanı sıra; VAT Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, Ege Bölge Müdürü Levent Ergül, ÜR-GE ekibinden Onur Pangal ve Hakan Kaya da katıldı. VAT'ın mısır tohumu çeşitleri; **LG 37.10**, **ANTISS**, **PONCHO** ve **SAMURAY 34**'ün tanıtıldığı toplantıda konuklara mısır tarımı ve mısır tarımında dikkat edilmesi gereken hususlar konusunda bilgi verildi. Bununla birlikte **GREENWAY** bitki besleme ürünlerinden **PHOZIN**, **CRYPTO** ve **COMBIWAY**'in mısır tarımında kullanımı ve sağlayacağı faydalar da gelen misafirlere aktarıldı. Sunumların ardından davetlilerle birlikte yenilen yemekte ise bölge tarımı ve üretim problemleri konusunda detaylı görüş alışverişinde bulunuldu.

## Fethiye Tarım Fuarı'nda VAT ve GENTA Farkı



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, Fethiye'de tarımın profesyonellerini buluşturan Agritech Fethiye Tarım, Hayvancılık, Seracılık ve İhtisas Fuarı'nda gövde gösterisi yaptı. 4-7 Nisan tarihlerinde Marmaris Fuarcılık ve Organizasyon (Marfo) tarafından gerçekleştirilen ve bu yıl 3.'sü düzenlenen fuar VAT ve GENTA'nın bölgedeki gücünü bir kez daha gözler önüne serdi.

VAT ve GENTA'nın katılımı ile destek verdiği ve bu desteğini devam ettireceği fuar, bölge tarımında pazarın öncüsü olan ürünlerin üreticilerle tekrar buluşturulması için de önem taşıyor. Gerek yerli gerekse yabancı çok sayıda tarım firmasını bir araya getiren fuarda VAT ve GENTA standı, bölgede yıllardır hakimiyetini devam ettiren **JADELO F1** çeşidi sayesinde yoğun bir ziyaretçi akınına uğrarken GENTA'nın özellikle **SPRINTER** çeşidinin namı da stant ziyaretçilerinin dilindeydi. Fuarda VAT ve GENTA'nın ürünlerinin yanı sıra teknik personelin gücü de standı ziyaret eden üreticilerin en üst seviyede bilgilienmeleri için bir kazanım oldu.

Fuar öncesi ve sırasında fuarın en iyi şekilde geçirilmesi için VAT ve GENTA yönetiminden bölge sorumlularına ve teknik ekibe kadar geniş bir kadro organizasyona destek verdi. Fuar esnasında ise üreticilerle yakın temas kuran Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, bölge bayilerinin sera tarımında yaşadığı problemleri öğrendi, onlara tavsiyelerde bulundu. Bölge Sorumlusu Yalçın Peksayın ise zeytin, nar, kiraz gibi ürünlerdeki tecrübelerini üreticilerle paylaştı. Standı ziyaret eden her üreticinin sorusuna ve bilgi alma ihtiyacına cevap verildi.



# ORTA SAHADA BAYİNİN GÜCÜ KONUŞUYOR

Türkiye'nin tahıl üretimi yanında havuç tarımı ile de ön plana çıkan ili Konya, yüksek üretim potansiyeli ile Orta Anadolu üreticisine ilham veriyor. VAT ve GENTA'nın başbayilerinden Mühendisler Tarım ise bölge üreticileri için satıştan teknik desteğe, sevkiyattan bilgilendirmeye kadar her süreci güçlü ekibi ile karşılıyor.

Anadolu'nun en eski yerleşim yerlerinden biri olan Konya, Hititlerden Perslere, Romalılardan Selçuklu ve Osmanlılara kadar pek çok medeniyetin beşiği oldu. Tarihi ve kültürel zenginliklerini verimli toprakları ile besleyen Konya, tarımsal üretim konusunda da bir mabet sayılabilir. Türkiye'nin tahıl ambarı olarak nitelendirilen il; buğday, arpa, şeker pancarı ve ayçiçeği gibi tarla bitkilerinin yanında elma, kiraz ve vişne gibi meyve çeşitleri ile domates, havuç, kavun, karpuz, fasulye ve hıyar tarımı konusunda da azımsanmayacak bir üretim potansiyeline sahip. Yüksel tarım potansiyeline bağlı olarak Konya bu

alandaki kooperatiflere, tarım ürününü işleyen ve gıda ürünü haline getiren fabrikalara da evsahipliği yapıyor. Konyalı üreticilerin tohum, gübre, zirai ilaç, alet ve ekipman ihtiyaçlarına cevap vermek için de ilde zirai bayiler ön planda hizmet görüyor. Konya'nın merkez ilçesi olan Selçuk'ta zirai bayi olarak hizmet veren Mühendisler Tarım da üreticilerle satıştan teknik desteğe kadar yakın ilişki içinde olan bayiler arasında yer alıyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın bölgedeki başbayisi olarak faaliyet gösteren Mühendisler Tarım'ın temsilcisi Orhan Çağırğan 1975 yılından beri tarımla iç içe.

Daha önce Paydaş'ın 2. sayısına konuk olan Çağırğan bu kez VAT ve GENTA başbayisi olarak bölgedeki etkinliğini anlatıyor. Çağırğan aslında bir kimya mühendisi. 1963 yılında amcası tarafından kurulan Mühendisler Tarım'ın o dönemde Konya'da açılan ilk bayi olduğunu söyleyen Çağırğan, yıllar sonra amcasından bu görevi devralıp sürdürmüş. Şimdi Konya'da 100'ün üzerinde zirai bayi olduğunu aktaran Çağırğan, ticaret hayatında Mühendisler Tarım'ın tarihsel dönüşümü hakkında şu bilgileri veriyor: "Kurduğumuz yıllarda tohum konusunda çalışmıyorduk. Tarım aletleri ve zirai ilaç satıyorduk. Ancak üreti-

ciler zirai ilaç nasıl kullanılır, ne işe yarar bilmiyordu. Fakat yıllar içinde tarım çok gelişti ve bir sektör haline geldi. 1990'lardan sonra tohuma yöneldik ve çalışmalarımızın merkezini bu yöne kaydırдық. 1993'ten beri de VAT'ın bayiliğini yapıyoruz." VAT ile 20 yıl öncesine dayanan bir işbirliği olduğunu anlatan Çağırğan, VAT'ı ilk hibrit havuç tohumları sayesinde tanıdığını söylüyor. "VAT'ın hibrit havuç tohumları Konya'da başka bir bayi vasıtası ile satılıyordu. Ancak o bayi devam ettiremedi bu işi. Bunun üzerine biz bu tohumları satmak için talepte bulunduk. İlk zamanlar havuç tohumlarını Beypazarı'nda VAT'ın Bölge Ba-



## TARIM İÇİN ZENGİN BİR BÖLGE

ORHAN  
ÇAĞIRGAN

**Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA Bölge Başkanı**

“VAT’ın hibrit havuç tohumları Konya’da başka bir bayi vasıtası ile satılıyordu. Ancak o bayi devam ettiremedi bu işi. Bunun üzerine biz bu tohumları satmak için talepte bulduk. İlk zamanlar havuç tohumlarını Beypazarı’nda VAT’ın Bölge Bayiliğini yapan Önder Tarım’dan alıp sattım. Daha sonra satış kapasitemiz yükseldi ve doğrudan VAT bizi bayisi yaptı. Şimdi ise VAT’ın başbayilerinden biriyiz. O zamandan beri de ilişkimiz artarak devam ediyor. Burada yaygın olarak havuç ekilen bölgeler Karaman yolu üzerinde; Kaşınhani, Çanklar, Borukdolu, Çumra gibi yörelerden oluşuyor. Diğer sebze ürünlerinde Konya’nın güneyi; Alakova, Saraçoğlu, Çumra, Borukdolu’nun uzmanlaştığı görülüyor. Bu bölgelerde yeraltı suyu olduğu için pancar, mısır ve sebze üretimi yapılabilir. Son yıllarda Konya’da meyvecilik azalırken sebzeçilik artış gösteriyor. Meyve ağaçları sökülüp yerlerine sebze bahçeleri kuruluyor.”

Yılığını yapan Önder Tarım’dan alıp sattım. Daha sonra satış kapasitemiz yükseldi ve doğrudan VAT bizi bayisi yaptı. Şimdi ise VAT’ın başbayilerinden biriyiz. O zamandan beri de ilişkimiz artarak devam ediyor” diyen Çağırğan, Konya’nın tarla bitkileri üretimi dışında önemli de bir sebze üretim merkezi olduğunu hatırlatıyor. Çağırğan, bölge üretimi hakkında şu bilgileri veriyor: “Burada yaygın olarak havuç ekilen bölgeler Karaman yolu üzerinde; Kaşınhani, Çanklar, Borukdolu, Çumra gibi yörelerden oluşuyor. Diğer sebze ürünlerinde Konya’nın güneyi; Alakova, Saraçoğlu, Çumra, Borukdolu’nun uzmanlaştığı görülüyor. Bu bölgelerde yeraltı suyu olduğu için pancar, mısır ve sebze üretimi yapılabilir. Son yıllarda Konya’da meyvecilik azalırken sebzeçilik artış gösteriyor. Meyve ağaçları sökülüp yerlerine sebze bahçeleri kuruluyor.”

Türkiye’nin başlıca havuç üreticisi illeri arasında gelen Konya’da VAT’ın havuç tohumları üreticilerden koşulsuz talep görüyor. Ancak bölgede VAT’ın diğer sebze tohum çeşitleri de üreticilerin gözdeleleri arasında

geliyor. VAT’ın satışını yaptığı bölgeye uygun tüm sebze tohumlarının satışını yaptıklarını ifade eden Çağırğan; başta domates olmak üzere salatalık, biber, patlıcan ve Konya’da ekimi yaygın olan siyah kabak çeşitlerine odaklandıklarını söylüyor.

Konya pazarında satılan havuç tohum çeşitleri arasında VAT’ın satış rakamı yüzde 90’ı geçiyor. Mühendisler Tarım ise yalnızca Selçuk’a değil hem bölge bayilerine hem de çevre ilçelere havuç tohumu tedarik ediyor. Karaman, Ereğli, Ermenek, Niğde, Aksaray, Nevşehir dahil olmak üzere tüm bu çevre il ve ilçeler havuç tohumunu Mühendisler Tarım’dan alıyor.

Havuç tarımında verimlilik ve ürün kalitesi anlamında yüksek bir potansiyele sahip olunmasına rağmen üreticilerin pazar sıkıntısı yaşayabildiğine dikkat çeken Çağırğan, havuç pazarını çeken lokomotifin ihracat olduğunu söylüyor. Çağırğan, “Havuç pazarında eğer yurtdışına mal satılmazsa fiyatlar düşüyor. Üreticiler sadece iç piyasaya satış yaparak para kazanamıyorlar” diyor.

VAT ve GENTA ile uzun yıllara

dayanan iş birliğinin sonunda özel bir ilişki geliştirdiklerine değinen Çağırğan, başbaya olarak üstlendikleri sorumluluğu VAT ve GENTA’dan aldıkları destekle sürdürebildiklerini ifade ediyor. Bölgelerinde sürdürdükleri satış başarısını ziraat mühendislerinden oluşan donanımlı teknik ekiple desteklediklerini söyleyen Çağırğan, üreticilerin ekim sezonundan hasat süresine kadar olan üretim sezonunda ilaçlama, gübreleme ve bakım gibi gerekli takiplerini yaptıklarını belirtiyor. Çağırğan’ın verdiği bilgilere göre Mühendisler Tarım’da 9 personel çalışıyor. Satıştan teknik desteğe, sevkiyattan bilgilendirmeye kadar her süreç bu ekibin gücü ile yönetiliyor.

VAT’ın sebze tohumlarının yanı sıra, Mühendisler Tarım’ın GENTA ürünlerinin satış konusunda da bölgede aktif bir gücü bulunuyor. GENTA’nın çinko, potasyum, kalsiyum ve fosfor içerikli özel gübreleri, bitki beslemenin

önemini her geçen gün daha iyi kavrayan üreticilerce rağbet görüyor. “Bitki besleme ürünlerinin gerekliliğini artık üreticiler de kabul ediyor. Çünkü kaliteli sebze üretmek için mutlaka bitkiyi beslemek gerekiyor. Besleme ürünlerinde de kalite arayışı ön plana çıkıyor. GENTA ürünlerinin kalitesine ve etkisine güvendiğimiz için rahatlıkla bu ürünleri üreticimize tavsiye ediyoruz. Zaten sürekli çalıştığımız, zirai ilaç veya tohum verdiğimiz üreticilerimiz de bütün ihtiyacını bizden güvenerek alıyor” diyen Çağırğan, GENTA ürünlerinin bölgede güven kazandığını sözlerine ekliyor.





VP1 F1 Pembe Domates Çeşidi

# VP1 F1'İN GELECEĞİNDE IŞIK VAR

Domates pazarının en yeni oyuncularından pembe domates iç ve dış pazarda talebini artırmayı sürdürüyor. Bu özel pazara deneme ekimleri ile giriş yapan Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'ın **VP1 F1** çeşidi üretici ve komisyonculardan beğeni topluyor.

Türkiye'de sebze pazarının açık ara lideri olan ürün kuşkusuz domates. Örtü altı ve açık saha üretimi ile iç ve dış pazarın en

rağbet ettiği ürünlerin başında gelen domates, ıslahçıların da üzerinde en çok çalışma yaptığı ürünler arasında yer alıyor.

Değişen pazar talepleri ve gelişen ıslah çalışmaları ile boyutu, şekli, rengi, aroması ve raf ömrü ile farklı beğenilere hitap

edecek pek çok farklı tip ile her daim hareketli olan domates pazarının son gözdesi ise pembe domates.





**TAHİR  
KOÇUBABA**

**Koçubaba  
Komisyon**

Vilmorin'in **VP1 F1** pembe domates çeşidi istediğimiz özelliklerin birçoğunu karşılıyor. Kalibre ve aroma pazarın bu çeşitten başlıca

beklentisidir. Üreticiler ise bölgede yaygın olarak görülen *Fusarium*'a dayanıklı çeşitler ekmeye özen gösteriyor.



**MUSA  
GEZER**

**Üretici  
Kumluca**

VAT'ın deneme ekimlerini yapan ve uzun yıllardır ekiple iş birliği içinde olan Gezer, rengi ve lezzeti bakımından da **VP1 F1**'den memnun.

Gezer, çeşitlerin performansını yükseltmek için üreticiye de iş düştüğünü söylüyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un ürün deseni içinde de yerini alan **VP1 F1** pembe domates çeşidi üreticiler tarafından denemeye başladı. **VP1 F1** pembe domates çeşidi, bayi, komisyoncu ve üreticilerin beğenisini toplamaya başladı.

Hoş rengi, farklı aroması ile diğer domates çeşitleri ile raflarda kendini öne çıkaran pembe domates Türkiye'de pazarını yeni oluşturuyor. Yeteneklerinin sınırlarını zorlayan ıslahçıların, pazarda farklılık yaratmaya çalışan komisyoncu ve üreticilerin ilgisini canlı tutan pembe domates, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) ürün deseni içinde de yerini aldı.

**VP1 F1** pembe domates çeşidi ile üreticiler tarafından denemeye başlayan bu çeşit, bayi, komisyoncu ve üreticilerin beğenisini toplamaya başladı.

VAT'ın, **VP1 F1** çeşidini eken üreticiler ve pazara süren komisyoncularla yaptığımız görüşmeler çeşidin rotasının sağlam olduğunu gösteriyor. Antalya'nın Kumluca ilçesinin köklü komisyoncularından Koçubaba Komisyon, 20 yıldır tarım sektörünün içinde. Firmanın sahibi Tahir Koçubaba ise yaş sebze pazarına farklılık getiren, hatta pazara yön veren isimlerden biri. Her daim yeni ürün çeşitlerini yakından takip eden Tahir Koçubaba için; pembe domatesi iç pazara tanıtan, değişim yerinde ise 'elini taşın altına koyan' kişidir demek mümkün. Pembe domatesin pazarla buluşma hikayesini öğ-

rendiğimiz Koçubaba: "Pembe domatesin mazisi en fazla 4-5 yıldır. Biz herkesin alıp sattığı standart ürünlerden domates ve biber alıp satıyorduk. Sonra pembe domates ilimizi çekti. İlk tohumu Bulgaristan'dan getirtmiştik. Bu ürüne pazar bulmak için çok emek sarf ettik. Belli bir başarı da yakaladık. Ürün her geçen yıl ekim alanını ve pazarını artırmayı başardı. Şimdi iç pazarın yanında yurt dışına da gönderiyoruz" diyor. Bugün iç pazarda özellikle İstanbul, İzmir, Kütahya ve Eskişehir'den talep alan pembe domates, Rusya, Ukrayna, Gürcistan, Bulgaristan'a da ihraç ediliyor. Koçubaba'nın verdiği bilgilere göre sıkışan domates pazarını rahatlatan farklı tipler hem üretici hem de tüccar için bir nefes boşluğu yaratıyor. "Bugün farklı renkte, boyutta ve şekilde domatesler olmasa pazar çok sıkışacaktı. Tüketici artık sadece kırmızı, standart domates aramıyor. Kokteyl, oval kokteyl, yumurta, beef, pembe ve kahverengi domates çeşitleri çıktı. Bu çeşitler de pazarda bir tarafa yığılmayı önlüyor. Domateste 8-9 farklı tip var, keza biber 15 çeşide ulaştı. Biz de pazara bu ilgisini görüp pembe

domates konusunda çalışıyoruz" diyen Koçubaba, Kumluca üreticisinin genel anlamda yeni çeşitleri denemeye açık olduğunu ifade ediyor.

Pembe domatesi yakından tanıyan, yetiştirilme isteklerini gözlemleyen Koçubaba, kimi tohum çeşitlerinde gübreleme konusunda sıkıntılar yaşadıklarını, pembe domates tarımı sırasında bu noktaya dikkat etmek gerektiğine işaret ediyor. Özellikle bahar aylarında talebi artan pembe domates, standart domates çeşitlerine göre daha yüksek fiyattan alıcı bulabiliyor. Bu çeşitte kalibre de ön plana çıkıyor. 400-500 gram gelen pembe domatesler pazarın beklentisini karşılarken bu çeşidin kendine has lezzetini koruması da pazarın kriterleri arasında yer alıyor.

Koçubaba'nın VAT ve pembe domates çeşidi **VP1 F1** ile tanışması geçtiğimiz sezon olmuş.

"Vilmorin'in **VP1 F1** pembe domates çeşidi istediğimiz özelliklerin birçoğunu karşılıyor. Kalibre ve aroma pazarın bu çeşitten başlıca beklentisidir. Üreticiler ise bölgede yaygın olarak görülen virüs ve *Fusarium*'a toleranslı çeşitleri dikmeye özen gösteriyor. *Fusarium*'a dayanıklı olan aşıllı fide kullanımı üreticiler için maliyetleri yükseltiyor. Bu nedenle standart üretimde de bu hastalığa karşı dayanıklı çeşitlerin artması bizler için avantaj olacak. VAT'ın pembe domatesi pazarda gelecek vadediyor. Önümüzdeki dönemlerde hastalıklara dayanıklı, farklı segmentlerin ihtiyaçlarına cevap verecek pembe domates yelpazesi ile VAT'ın pazarın tüm ihtiyaçlarını karşılayacağına inanıyorum" diyor.



VP1 F1 Pembe Domates Çeşidi



“  
**HÜSEYİN  
KÜSTÜR**

**Yenice  
Tarım Market**

Pembe domates erken dikilmeli. Ocağın ilk haftası ya da aralığın son haftasında dikim işi bitmeli. Üretici ancak erkencilikle ürününü

ihracata verip iyi kazanabilir. Bunun dışında üreticilerin aşılı fide kullanmasını tavsiye ederim.



“  
**OSMAN  
ERTÜN**

**Üretici  
Kumluca**

14 dönüm arazimin 4 dönümünü pembe domatese ayırdım. Renk tonunun düzgün olması, meyvenin iri olması gerekiyor. Sert ve dolgun mey-

veler daha çok ilgi çekiyor. VAT'ın **VP1 F1** çeşidini gönül rahatlığı ile gelecek sezon da ekeceğim.

Yeteneklerinin sınırlarını zorlayan ıslahçıların, pazarda farklılık yaratmaya çalışan komisyoncu ve üreticilerin ilgisini canlı tutan pembe domates, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) ürün deseni içinde de yerini aldı.



VP1 F1 Pembe Domates Çeşidi

Kumluçalı üreticilerden Musa Gezer, son yıllarda pembe domates tarımı yapmaya başlayan üreticilerden biri. 5 bin metrekare serasının 3 bin metrekaresini pembe domatese ayıran Gezer, yeni ürün arayışına girdikleri dönemde pembe domatesi keşfetmiş. Standart tohum ekerek pembe domates tarımına başlayan Gezer, sonra Tahir Koçubaba'nın Bulgaristan'dan getirdiği tohumları ekmiş, son dönemde ise Gezer, VAT'ın **VP1 F1** çeşidini ekliyor. 10 kasa ile başlayan pembe domates satışını farklı pazarlara yaymayı başardığını söyleyen Gezer, başlarda dilini çözene kadar sıkıntı çektiğini söylediği bu çeşitten para kazanabildiğini ifade ediyor. VAT'ın deneme ekimlerini yapan ve uzun yıllardır ekip ile iş birliği içinde olan Gezer, **VP1 F1**'i ilk ektiğinde çeşidin beklediğinden daha küçük bir kalibreye sahip olacağını düşünmüş. Ancak domatesler teraziye konunca beklediği gramajı vermiş. Rengi ve lezzeti bakımından da **VP1 F1**'den memnun olan Gezer, çeşitlerin performansını yükseltmek için üreticiye de iş düştüğünü söylüyor. “Pembe domatese şans verdiğimiz için pişman değiliz. Güzel paralar kazan-

dık bu üründen. Her ürünün kazandırdığı ya da zarar ettirdiği dönemleri oluyor. Geçen yıl Mayıs 14'ünde ürünümüzü çok yüksek fiyatlara sattık, bu sezon aynı tarihlerde o fiyatları göremedik. Ancak kaliteli ve özel ürünler üreticisine her zaman kazandırıyor” diyen Gezer, farklı ürün ve çeşitlere dünyada da bir eğilim olduğuna dikkat çekerek: “Eğer biz, bu ürünleri Türkiye’de üretmezsek, emek vermezsek Rusya veya Bulgaristan bu ürünleri kendileri ekmeye başlayacak. Bu durumda var olan bir pazarı kaybetmiş oluruz. O sebeple üreticilerin yeniliklere açık olması ve yeni ürünler için emek sarf etmesi gerektiğini düşünüyorum. Tohum firmalarının AR-GE bölümlerine de çok iş düşüyor” diyor. Kumluca'nın Mavikent semtinde zirai bayi olarak faaliyet gösteren Yenice Tarım Market firmasının yeni kuşak temsilcisi Hüseyin Küstür, biber tarımı ile ön plana çıkan bölgede son yıllarda pembe domates ekiminin

de arttığını söylüyor. Girdi maliyetleri yüksek olan biber tarımında alternatif kazanç yolları arayan üreticilerin, güzlük ve baharlık olmak üzere çift dikim yaparak gelirlerini artırmaya çalıştığını ifade eden Küstür, bu yaklaşımla birlikte üreticilerin pembe domatesle tanıştığını söylüyor. Bununla birlikte hal’de de dükkanları olduğunu ifade eden Küstür: “Halde çeşit azaldığı için kısır döngüye giriliyor. Gelen müşteri sayısı, alınan ve satılan mal belli. Bu döngüyü fark edince yeni ürün arayışına girdik. O dönemde VAT'ın pembe domatesini gördük. Bu ürünün tonaj ve erkencilik avantajı bizi ikna etti. **VP1 F1**'i düz fide olarak dikmemize rağmen virüs ya da *Fusarium* problemleriyle karşılaşmadık. Fakat üreticilere aşılı fide dikmelerini ve aşı anacı olarak **SUPERPRO F1** kullanmalarını tavsiye ediyorum. Çeşidin rengi, albenisi güzeldi. Daha da ötesi çeşidin raf ömrü çok iyi. Biz hem iç hem de dış pazara ürün gönderdiğimiz

için bu aradığımız bir özelliği” diyor.

İşin ticaretinin yanında üretimini de yaptıklarını söyleyen Küstür, pembe domatesin satış fiyatı ile de tatmin edici olduğunu düşünüyor. Pembe domates üreticisinin dikkat etmesi gerekenler konusunda deneyimlerini paylaşan Küstür: “Pembe domates erken dikilmeli. Ocak-Şubat ilk haftası ya da aralık-Şubat son haftasında dikim işi bitmeli. Üretici ancak erkencilikle ürününü ihracata verip iyi kazanabilir. Bunun dışında üreticilerin aşılı fide kullanmasını tavsiye ederim. Pembe domatesin gübrelemesi de hassasiyet gerektiriyor. Tohum olarak **VP1 F1**'i de üreticilere tavsiye ederim” diyor.

Pembe domates tarımı yapıp deneyimlerini paylaşan üreticilerden biri de Osman Erten. 30 yıldır Kumluca’da tarımla uğraşan Erten, bu sezon 14 dönüm arazisinin 4 dönümünü pembe domatese ayırmış. Diğer ürünlere göre rekoltesi

ve piyasa talebi yüksek olan pembe domates yetiştiriciliğinin zor olmamakla birlikte dikkat isteyen bir iş olduğunu söylüyor. Daha önce yetiştirmediği bir ürün olan pembe domatesi ekme kararını nasıl aldığını anlatan Erten: “İnsanların değer yargıları farklılaştı. Tat konusunda insanlar biraz daha doğala yakın, aroması yüksek olan ürünlere yönelmeye başladı. Sürekli klasik ürünler eklemek artık üreticiye kazandırmıyor. Farklı ürünlere pazarın ilgisi daha yüksek oluyor. Ben de bu amaçla pembe domates ekdim. Standart domatese göre yüzde 50 daha fazla para kazandım” diyor. İyi bir pembe domates nasıl olması sorusunun cevabını da veren Erten şunları söylüyor: “Renk tonunun düzgün olması, meyvenin iri olması gerekiyor. Sert ve dolgun meyveler daha çok ilgi çekiyor.” VAT'ın **VP1 F1** çeşidini diken Erten, gönül rahatlığı ile gelecek sezon da bu çeşidi ekebileceğini söylüyor.



## GELECEK YIL 5 YENİ ÇEŞİDİMİZ GELİYOR

LEVENT İPEK

### Vilmorin Anadolu Tohumculuk-Kumluca/Demre

Pembe domates genellikle Hasköy, Kumluca, Finike, Sahilkent bölgelerinde ekiliyor. Bu ürün hem iç hem de dış pazar için uygun bir çeşit olduğundan pembe domatesin geleceğinin açık olduğunu düşünüyoruz. Pembe domatesteki belli özellikler isteniyor. Tüketiciler için lezzet ön plana çıkarken ihracatçılar ürünün raf ömrünün uzun olmasını, üreticiler ise yüksek tonaj ve hastalıklara dayanım istiyor. **VP1 F1** artı özellikleri olan bir çeşit. Üreticinin renk ve tonajda ihtiyaçlarını karşılıyor. İhracatçıların raf ömrü kriterlerini yakalıyor. Deneme ekimlerimizde de çeşit beklediğimiz ışığı bize verdi. “Çeşidimizin *Fusarium radici* ve Nematod dayanımı olmadığı için üreticilere aşılı dikimleri öneriyorum. Çeşidimizde kullanılacak aşı anacı olarak da farklı bünyedeki topraklarda denemelerini yaptığımız ve gayet iyi sonuçlar aldığımız aşı anacımız **SUPERPRO F1**'i tavsiye ediyorum. Önümüzdeki yıl bu çeşitte aşılı üretimin artacağını düşünüyoruz. **VP1 F1** ile pembe domates pazarına ilk adımımızı atmış olduk. Vilmorin pembe tip domates için özel bir ıslah bütçesi ayırdı. Gelecek yıl 5 tane daha farklı pembe domates çeşidimiz girecek pazara. Biz taleplerimizi ıslahçılara bildiriyoruz, onlar da ıslah çalışmalarını bu doğrultuda yürütüyorlar. Yeni çeşitlerde pazar ve üreticinin istediği kriterleri yakalarsak daha geniş alanlarda çeşitlerin denemelerini yapıp, ticari isimle ürünlerimizi pazara sunacağız.



ALMEIDA F1 Domates Çeşidi

# YAZIN ALMEIDA F1 KIŞIN BELLAFIESTA

Bilecik'in ilçeleri arasında Söğüt ve beldesi Çaltı sera yatırımları ile markalaşma yolunda ilerliyor. Bölge komisyoncularından Gökçeler Tarım'ın sahibi Abdullah Gökçe, yenilikçi üreticiler için yazın domates tarımında **ALMEIDA F1**'i kışın kıvırcık tarımında ise **BELLAFIESTA**'yı tavsiye ettiğini söylüyor.

Türkiye'de ipekböcekçiliği deyince akla Bursa ve Balıkesir'den sonra Bilecik geliyor. İlin tarihi boyunca önemli bir geçim kaynağı olan ipekböcekçiliği geleneksel üretim kalemelerinden biri olsa da Bilecik ve ilçelerinde en önemli ekonomik girdiyi tarım ve hayvancılık oluşturuyor. Türkiye'nin en önemli gıda tüketim pazarı olan İstanbul'a yakınlıklarının avantajını kullanan Bilecikli üreticiler, son yıllarda açık saha üretiminden sera üretimine kayarak iklim özelliklerini de en iyi şekilde değerlendirmeyi başarıyor. Buğday, baklagiller, arpa, mısır gibi tarla bitkilerinin yanı sıra açık sahadan örtü altına doğru kayan domates, sivri biber, kıvırcık, salata gibi sebze üretiminin yapıldığı Bilecik ve ilçeleri bu ürünlerle satış kanallarını genişletmeyi başarıyor.

Bilecik'in tarım merkezlerinden olan Söğüt ilçesi lezzeti ile ön plana çıkan sera ürünleri ile Akdeniz bölgesinin seracıları ile rekabete tutuşan merkezlerden biri. İlçenin üretim potansiyeli ve yetiştirilen ürünlerin kalitesi tarıma yatırım yapan komisyoncuları da cesaretlendirecek nitelikte. Söğüt ilçesinin Çaltı beldesi komisyoncularından Gökçeler Tarım'ın sahibi Abdullah Gökçe de gerek kendi yetiştirdikleri gerekse bağlantıda oldukları üreticilerin yetiştirdikleri ürünleri iç ve dış pazara satan tüccarlardan.

Yaz ve kış, yılın 12 ayı, marketlere, hale daha da ötesi ihracat pazarına ürün gönderebildiklerini söyleyen Gökçe, ağırlıklı domates ve salatalık konusunda çalıştıklarını ifade ediyor. Yaz aylarında ortalama

80-100 ton arasında satış kapasitesine sahip olan Gökçeler Tarım, kışın mevsim ürünleri olan kıvırcık marul ve taze soğan sevkiyatı yapıyor. Firmanın en önemli pazarı İstanbul marketleri olmakla birlikte Arap ülkelerine yaptığı ihracat da hatırı sayılır nitelikte.

Çaltı'da domatesin diğer sera üretimlerine göre ön plana çıkmasını bölgenin iklim özelliklerine bağlayan Gökçe: "Çaltı domates için verimli bir yer. Bununla birlikte bizim lezzetimiz çok farklı. Domatesimizin bu kadar tutulmasının nedeni de bu lezzet farkı" diyor.

Diğer sera ürünlerine göre kendi bölgelerinde yetişen domatesin lezzette fark yaratmasının sırrını: "Fark toprağımızdan ve hava şartlarından kaynaklanıyor. Burada karasal iklimle Akdeniz iklimi karışımı bir hava var. Kışlarımız çok sert, yazlarımız çok sıcak geçmiyor. Bu da ürünün lezzetini etkiliyor" sözleri ile açıklıyor.

Gökçe'nin verdiği bilgilere göre bölgede seracılık 20 yıldır yapılıyor ancak 2004 yılından sonra bölgede sera yatırımlarında çok ciddi artışlar olmuş. Üreticiler kazandığı parayı yine tarıma aktarmış. Ve bu yaklaşım bölge üreticisinin genel tutumu olarak bu gün de devam ediyor. "Üreticimiz eskisi gibi değil, bilinçleniyor. Buna bağlı olarak kalitemiz günden güne artıyor. Önceki yıllarla bugünü kıyaslayınca gerçekten çok büyük değişim var. Kalite, üretim miktarı ve çeşit zenginliği bakımından Çaltı her geçen yıl kendini geliştiriyor. Açık söylemek gerekirse biz bu bölgenin bir numarasıyız" diyen Gökçe, Çaltı'da sera üretiminde markalaşmaya doğru gidildiğini söylüyor.

Bilinçlenen ve pazarın isteklerini yakından takip eden üreticilerin yeni çeşit arayışında olduğunu ifade eden Gökçe, eskiden tek çeşit domates ekilen beldede şimdi çeşit sayısı



**ABDULLAH  
GÖKÇE**  
Gökçeler  
Tarım

Diğer sera ürünlerine göre bizim bölgede yetişen domatesin lezzette fark yaratmasının nedeni toprağımızdan ve hava şartlarından kaynaklanıyor. Burada karasal iklimle Akdeniz iklimi karışımı bir hava var. Kışlarımız çok sert, yazlarımız çok sıcak geçmiyor. Bu da ürünün lezzetini etkiliyor. Bölgede seracılık 20 yıldır yapılıyor ancak 2004 yılından sonra bölgede sera yatırımlarında çok ciddi artışlar oldu. Önceki yıllarla bugünü kıyaslayınca gerçekten çok büyük değişim var. Kalite, üretim miktarı ve çeşit zenginliği bakımından Çaltı her geçen yıl kendini geliştiriyor. Açık söylemek gerekirse bu bölgenin bir numarasıyız.

nın 5'e çıktığını; standart domates üretimine beef, pembe domates, salkım, cherry gibi farklı tiplerin de katıldığını söylüyor. Farklı ürünlere olan ilgi hıyar üretiminde de çeşitlenmeyi destekliyor.

Sera üretiminin büyük ağabeyi sayılacak Antalya bölgesine alternatif bir üretim periyodu yakalayan bölgede, kaliteyi artırmayı ve fark yaratmayı amaçlayan üretici ve komisyoncuların tohum tercihleri de üretim potansiyelini belirleyen unsurlardan biri. Bu nedenle yeni çeşitlerin bölgeye girmesinde öncülük eden Gökçeler Tarım, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ile de yakın ilişki içinde. Bölgede geçtiğimiz sezon dikilmeye başlayan VAT'ın **ALMEIDA F1** çeşidini deneyen ve bölgeye bu çeşidi dağıtan Gökçe, çeşidin performansından son derece memnun kalmış.

**ALMEIDA F1** iri bir çeşit. Renğini güzel alıyor, erkenci ve parlak. Bizim istediğimiz özellikler de bunlar" diyen Gökçe, bölgede standart olarak ürünlerde yüksek kaliteyi yakalayabildiklerini ifade ediyor. **ALMEIDA F1** çeşidine ilişkin üreticilere tüyo da veren Gökçe: "Çeşit zaten iri. O sebeple meyveyi aşırı şişmemek gerekiyor. Üreticiler buna dikkat ederlerse **ALMEIDA F1**'de hiçbir sorun yaşamazlar" diyor. Çaltı'nın kış dönemi lokomotif ürünlerinden biri olan kıvırcık marul üretiminde de VAT'ın **BELLAFIESTA** çeşidi ön plana çıkıyor. "**BELLAFIESTA** çok güzel bir çeşit. İki dönemdir deniyor, gerçekten kalitesine güveniyoruz. Önümüzdeki kış bu çeşitte de ciddi miktarda sipariş alacağımızı düşünür-

yorum" diyen Gökçe, çeşidin özellikleri hakkında şu bilgileri veriyor: "Bizim pazarımız artık kıvırcıkta açık rengi tutuyor. **BELLAFIESTA** da bizim pazarın beklentilerini karşılıyor. Bununla beraber, kıvırcıkta büyüklük, erkencilik, soğuga ve küllmeye dayanıklılık başlıca aranan kriterler. **BELLAFIESTA** da bu özellikleri taşıdığı için tercihimiz ondan yana."

Çaltı'da örtü altı tarımı ile uğraşan aynı zamanda komisyonculuk yapan Ali Özmeke ise eskiden açık tarla tarımının yaygın olduğu bölgede örtü altı tarımına doğru geçişin nedenlerini şu sözlerle ifade ediyor: "Açık tarlada ürün kırığıdan, doludan, samyelienden etkileniyordu. Mecburen örtü altı tarıma geçtik. Bizim bölgemizde mikroklima iklim hakim. Domateslerimizin lezzeti hiçbir yerde yoktur."

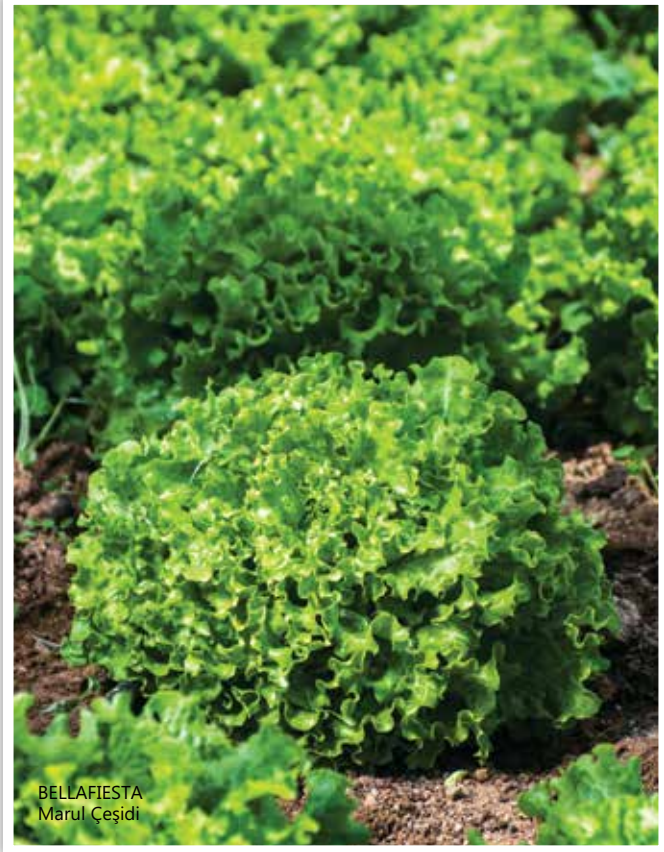
İşin ticaretinde özellikle İstanbul- Bayrampaşa ve Kadıköy'e ürün gönderen Özmeke, geçtiğimiz yıl ihracata da mal göndermiş. Rusya'ya gönderdikleri ürünlerde hiçbir sıkıntı yaşanmadığını ve ürünlerin çok beğenildiğini söyleyen Özmeke, gübreleme ve zirai ilaç kullanımını konusunda da bölge üreticisinin son derece bilinçli bir tutum sergilediğini vurguluyor. Serasında VAT'ın domateste **ALMEIDA F1**, kıvırcık marulda ise **BELLAFIESTA** çeşidini eken Özmeke: "Bu çeşitler bizim bölgemiz ve toprak yapımız için çok uygun. **ALMEIDA F1**'in homojenliği, iri boy olması, kirpiklerinin canlı durması, rengi ve aroması bizi cezbediyor. **BELLAFIESTA**'nın da ilk denemesini ben yaptım burada. Normalde diğer ma-

“  
ALİ  
ÖZMEK

Komisyoncu

Bu çeşitler bizim bölgemiz ve toprak yapımız için çok uygun. **ALMEIDA F1**'in homojenliği, orta boy olması, kirpiklerinin canlı durması, rengi ve aroması bizi cezbediyor.

**BELLAFIESTA**'nın de ilk denemesini ben yaptım burada. Normalde diğer marul çeşitleri içini doldurmadan giderken, bu çeşit içini dolduruyor. Salatalarda lezzet olarak da kendini hissettiriyor.



BELLAFIESTA  
Marul Çeşidi

rul çeşitleri içini doldurmadan giderken, bu çeşit içini dolduruyor. Salatalarda lezzet olarak da kendini hissettiriyor. O nedenle biz VAT'ın çeşitlerini tercih ediyoruz. Seralarımızda da bu çeşitlerin ağırlığı hissediliyor" diyor.

Üretim süreçlerinde VAT ekibinden gördükleri desteğe de değinmeden geçmeyen Özmeke, sezon boyunca ürünlerinin takip edildiğini, sordukları sorulara yanıt alabildiklerini bu anlamda aldıkları hizmetten memnun olduğunu ekliyor.



# VP1 F1

## Verimli Pembe Sert



®

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK  
Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9  
34903, Pendik - İstanbul  
tel : 0216 - 392 36 04 faks : 0216 - 493 51 81  
e-posta : anatoh@anatoh.com

SİZİNLE, SİZİN İÇİN İLERLİYORUZ

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

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

# ÜRETİCİLER GÜCÜNÜ VILMORIN AŞI ANAÇLARINDAN ALIYOR



**Onur KILLI**  
Ürün Geliştirme  
Müdürü Yardımcısı

Vilmorin'in yaptığı araştırmalar sonucunda piyasaya sunduğu aşı anaçları, son yıllarda gerek performansı gerekse hastalık-zararlı dayanımları ile üreticilerin tercihi durumunda.

Ülkemizde özellikle sebzeçiliğin yapıldığı tarımsal alanlarda yoğun olarak karşılaşılan toprak hastalık ve zararlıları üreticileri zor durumda bırakıyor. Çoğu zaman ilaçla mücadele ile başarılı olamayan üreticiler, ürünlerini risk etmemek için en doğru ve etkili sonuç aldıkları aşılı fide kullanımına yönelerek çare buluyor. Toprak hastalıklarından *Fusarium* (ırkları), *Verticillium* ve zararlı Nematod yetiştiricilik süresince bitkiye etki yaparak çok ciddi ürün kayıplarına neden oluyor. Buna karşı aşı anaçları bu hastalık ve zararlılara karşı genetik dayanımı sayesinde, etkilenmeden ürünlerin yetiştiricilik süresini tamamlamasını sağlıyor ve herhangi bir ürün kaybı olmadan sezonu tamamlıyor.

Türkiye'de olduğu gibi dünyanın birçok tarım yapılan ülkesinde toprak kökenli hastalık ve zararlılar ürün kaybına yol açıyor. Bu ülkelerden; Japonya, Çin, Fas, İspanya, İtalya ve Amerika kıtası aşılı fide üretimini yoğun olarak yapıyor ve ürün kayıplarını önüyor. Buna karşın gelişmekte olan ülkelerden birçoğunda henüz aşılı fide ile tanışılmadı. Özellikle İran, Mısır, Suudi Arabistan ve Rusya pazarında fidelik alt yapısı oluşmadığı için henüz aşılı fide yapmak mümkün değildir. Aşı anacı kullanımı nasıl ülkemizde hızla yayılmış ve vazgeçilmez olmuşsa, bu ülkelerde de yakın gelecekte yaygınlaşmasını bekliyoruz.

Dünyanın birçok ülkesinde faaliyet gösteren Vilmorin son yıllarda pazara sunduğu aşı anaçları ile pazardan pay alıyor ve anaçların göstermiş olduğu performans ile üreticilerin beğenisini topluyor. Vilmorin, Türkiye'de tescilli



HAWK Aşı Anacı





## DOYRANLI ÜRETİCİLER HAWK İLE TANIŞTI

Vilmorin Anadolu Tohum (VAT), 15 Mart tarihinde Antalya'nın Doyran bölgesinde gerçekleştirdiği patlıcan anacı tanıtımında aşı anacı **HAWK**'ı tanıttı. Yaklaşık 70 kişinin katıldığı ve üreticilerin yoğun ilgisiyle karşılanan etkinlik başarıyla gerçekleştirildi. Bu tanıtım ile birlikte, **HAWK** anacının üstün başarısı üreticilerin erkencilik, verim, hastalık dayanımı, kök gelişimi, anaç-kalem uyumu gibi sorunlara çözüm olacağını da kanıtlamış oldu.

Doyran bölgesi üreticilerinden Hamit Kaya'nın oğlu olan Durmuş Kaya'nın serasında gerçekleştirilen tanıtımda, sera ve iklim şartları gözetmeyen **HAWK** üreticilerin ilgi odağı oldu. Mükemmel kök yapısı, toprak kaynaklı hastalıklara dayanımı ve soğuk iklim şartlarında dahi durmayan yapısı ile **HAWK**, gücün kökte olduğunu kanıtladı.

Etkinlik, yemek molasından sonra üreticilerin yeni gözde patlıcan çeşidi **NOUMA F1**'nin tanıtımı ile devam etti. Bölge üreticilerinden Hüseyin Aktaş'ın serasında düzenlenen bu tanıtım ile birlikte ise üreticiler **NOUMA F1**'i yakından görme ve tanıma fırsatı buldu.

alınan ilk aşı anacı olan domates anacı **ENERGY F1**, **VITA F1** ve **FORZA F1** karpuz anaçlarına üç yıl önce eklemiş olduğu patlıcan aşı anacı **HAWK**, biber aşı anacı **TECHNICO F1** ve domates anaçları **SUPERPRO F1** ve **INTERPRO F1**'i ekleyerek bu alandaki başarısını kanıtladı.

Akdeniz kıyı şeridinde seralarda kışlık olarak yapılan patlıcan üretiminin neredeyse tamamı aşı anacı kullanılarak yapılıyor. Üreticilerin ilk olarak *Verticillium*'a karşı kullanmaya başladığı patlıcan aşı anaçları daha sonra *Fusarium* ve geçtiğimiz yıl yoğun görülen nematod ile aşı anacı kullanımını artırmıştır. Vilmorin'in üç yıl önce piyasaya sunduğu **HAWK**, piyasada özellikle Nematod dayanımı olan tek aşı anacı olmasının, yanı sıra toprak hastalıkları *Fusarium* ve *Verticillium* dayanımlarının tam olması ve de güçlü kök sistemi sayesinde kış döneminde soğuga karşı bitkiyi ayakta tutmakta ve verim artışı sağlıyor. Performansı ile göz dolduran **HAWK** üreticiler ve bayiler tarafından yoğun olarak talep ediliyor.

Aşı anaçlarının kalem çeşit ile uyumunun önemli olması nedeniyle Vilmorin kendi çeşitlerinin anaç-kalem uyumunu kontrol ederek üreticilere önerilerini yapıyor. Geçtiğimiz üç yıldır pazarda olan **NOUMA F1** patlıcan çeşidi **HAWK** ile muhteşem ikiliyi oluşturuyor.

Öte yandan domates yetiştiriciliğinde kullanımı giderek yayılan aşı anaçları özellikle Demre, Kumluca Kınık-Kumluova bölgesinde kışlık, Fethiye ve Antalya bölgesinde baharlık üretim ile Yayla bölgelerinde yazlık üretimde üreticilerin tek çözümlü oldu.

Vilmorin'in yine üç yıl önce piyasaya sunduğu **SUPERPRO F1** gösterdiği performans ile göz dolduruyor ve hastalık dayanımları ile özellikle kışlık üretim ve yayla bölgelerinde üreticilerin tercihi oluyor. Buna ilave olarak piyasaya sürülen **INTERPRO F1** orta güçlü anaç sınıfında ve tüm sezonlarda yapılan üretimlerde çok iyi performans gösteriyor.



Ayrıca henüz denemede olan **RS 03 F1** domates aşı anacı güçlü anaç sınıfında olup özellikle tuzlu topraklarda iyi performans göstererek daha spesifik topraklarda da üretimin daha etkili olmasını sağlıyor.

Çalışmalarının meyvesini gören Vilmorin Anadolu Tohumculuk, aynı hızla araştırmalarına devam ederek üreticilerimizin ihtiyacı olduğu düzeyde anaçları kısa zamanda piyasaya sunacak.

Vilmorin, Türkiye'de tescilli alınan ilk aşı anacı olan domates anacı **ENERGY F1**, **VITA F1** ve **FORZA F1** karpuz anaçlarına üç yıl önce eklemiş olduğu patlıcan aşı anacı **HAWK**, biber aşı anacı **TECHNICO F1** ve domates anaçları **SUPERPRO F1** ve **INTERPRO F1**'i ekleyerek bu alandaki başarısını kanıtladı.



ESPİNA f1 Çeşidi

# İHRACAT KAPISINI ESPİNA f1 ARALİYOR

Antalya'nın örtü altı tarımı ile adını duyuran ilçesi Gazipaşa, meşhur dikenli hıyarları ile Türkiye hudutlarını aşıyor. Dikenli hıyar pazarına iki yıl önce giriş yapan GENTA'nın ESPİNA f1 çeşidi ise kısa zamanda üreticilerin serasında kendini kabul ettirmeyi başardı. Gazipaşalı üreticiler ve komisyoncular ESPİNA f1'in farkını ve gücünü anlatıyor.

Antalya'nın en doğu ilçesi olan Gazipaşa için örtü altı tarımının merkez duraklarından biri demek hiç de yanlış olmaz. Her ne kadar ilçede tarla tarımının yanı sıra turuncgiller ve muz gibi meyveler de üretiliyor olsa da Gazipaşa büyük ölçüde örtü altı sebzeçiliğinin önde gelen merkezlerinden biri sayılıyor. Domates, taze fasulye, patlıcan ve biber tarımı ile yurdun dört bir yanını besleyen ilçede son yıllarda seraları kendi egemenliği altına alan başlıca ürünse dikenli hıyar. İç pazarda pek tercih edilmese de ihracat pazarının vazgeçilmesi olan dikenli hıyar yenilikleri takip eden Gazipaşalı üreticiler için vazgeçilmez ürünler arasına çoktan girdi. Gazipaşa'da dikenli hıyar üretimi ve pazar talebi hakkında üretici, bayi ve komisyoncuların görüşlerini alan Paydaş dergisi, iyi tohumundan beklentileri de öğrendi.

Gazipaşalı üreticilere uzun yıllardır ürün, bilgi ve teknik destek konusunda katkı sunan bayilerden Bilgiç Tarım 15 yıldır bölgede üreticilerin ihtiyaçlarına cevap veriyor. Firma sahibi Hidayet Bilgiç üreticilerin ihtiyaç ve taleplerini çok yakından gözlemleyebiliyor çünkü kendisi de 15 dönümde örtü altı tarımı yapıyor.

Örtü altı tarımında önder bölgelerden Gazipaşa'da son yıllarda ön plana çıkan ürünlerin başında dikenli hıyar geliyor. Yurt içi pazardan ziyade yurt dışı pazarın yoğun ilgi gösterdiği bu ürün Bilgiç'in serasında da kendine yer buluyor. "Son 3 yıldır dikenli hıyar ekimi özellikle güz sezonunda revaçta. İkinci üründe şeker veya çalı fasulye ekiliyor. Ayrıca ufak çapta da patlıcan ve domates üretimimiz var. Ama Gazipaşa ağırlıklı hıyar bölgesi-

dir. Bunun dışında Gazipaşa'da açık ve kapalı alanda muz ve çilek yetiştiriciliği yapılıyor. Bu bölgede neredeyse Anamur kadar muz üretimi yapılıyor. Güney, Muzkent, Zeytinada köyleri muz bahçeleri ile kaplı” sözleri ile Bilgiç yörenin tarımsal ürün çeşitliliğini ortaya koyuyor.

Bu denli yoğun tarım yapılan bölgede kimi zaman üreticiler hastalık ve zararlılar nedeni ile sorun yaşayabiliyor. Yörede en yaygın görülen üç zararlının trips, kırmızı örümcek ve beyazsinek olduğunu ifade eden Bilgiç, eskiye nazaran, bu zararlılara karşı uygulanan mücadele yöntemlerinde daha bilinçli davranıldığına dikkat çekiyor. İyi tarım uygulamalarının ve biyolojik mücadelenin yörede giderek yaygınlaştığının altını çizen Bilgiç, buna bağlı olarak kalıntı sorununun da az karşılaştıkları bir problem olduğunu ifade ediyor.

Dikenli hıyarın ihracat pazarı için gözde ürün olması bölge üreticilerinin tohumdan beklentilerini de büyük ölçüde belirliyor. “Gazipaşa’da özellikle güz dönemi Rus pazarına yönelik dikenli hıyar ihracatı artıyor. Bu hıyar çeşitleri ağırlıklı Rusya, Romanya, Moldova ve Ukrayna’ya gidiyor. Bahar sezonunda ise erkenci domates çeşitleri ihracata gönderiliyor” di-

yen Bilgiç, bayi olarak üreticileri ihracata uygun ürünlere doğru yönlendirdiklerini söylüyor.

Bölgede Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un (VAT) uzun yıllardır **KYBELE F1**, **VEGA f1**, **JOCKEY F1** hıyar çeşitleri ile Gazipaşa üreticileri ile buluştuğunu söyleyen Bilgiç, şimdilerde üreticilerin GENTA’nın dikenli hıyar pazarına sunduğu **ESPİNA f1** çeşidi ile de yeni beklentilerine rahatlıkla cevap bulabildiğini söylüyor. Bilgiç: “Bölgede dikenli hıyarda GENTA’nın **ESPİNA f1** çeşidi ekiliyor. Kendi seralarım da 10 bin adet bu çeşitten ektim. **ESPİNA f1** gayet güzel sonuç veriyor. Çeşit soğuga dayanıklı. Bitki yapısı güçlü, rengi güzel, raf ömrü uzun. Hastalıklara da dayanıklı. Özetle tam anlamıyla ihracatın istediği bir ürün. Bu nedenle **ESPİNA f1**’in seneye daha da fazla ekileceğini düşünüyorum. Ben de üreticilere bu çeşidi daha fazla tavsiye edeceğim” diyor.

VAT ve GENTA’nın iki yıldır bayiliğini yapan Hidayet Bilgiç, VAT ve GENTA’nın kurumsal gücüne eklenen çeşitlerinin gücü ve bölgede görevli teknik ekipten aldığı destek ile üreticilerin karşısına daha güvenli çıkabildiğini söylüyor. Gazipaşa’nın değişen üretim biçimine ayak uydurmayı bilen, bu pazara uy-

gun çeşitler sunabilen firmaların bölgede geleceğinin parlak olduğunu düşünen Bilgiç, bu anlamda VAT ve GENTA’nın pazar ihtiyaçlarını yakından gözlemlene yeteneğinin olduğunu ifade ediyor. Bilgiç: “Dikenli hıyarda **ESPİNA f1**’in yanına ikinci ekim domateste **JADELO F1** de yakında girecek. Bizim gözümüzde **ESPİNA f1** kalitesi ve hastalıklara karşı dayanımı ile ön plana çıkan bir çeşit. Kişisel olarak da bu çeşidi beğenerek ekiyorum” diyor. Gazipaşa’nın zirai ilaç bayi ve komisyoncularından Gazi Tuncerler Tarım, bölge ürün desenine uygun bir ticaret yapıyor. Örtü altı tarımın yanı sıra muz müstahsili de olan firma bu ürünü aynı zamanda paketleyip ihraç ediyor. Firmanın yeni kuşak temsilcisi Hüseyin Tuncer baba mesleği olan işi çok genç yaşta olmasına rağmen severek sürdürüyor. İşin ticaret yanı sıra bir yana dursun aynı zamanda örtü altı tarımı yapıyor olmaları dolayısıyla bölgenin ürün desenini ve yeni eğilimlerini yakından takip ettiklerini söyleyen Tuncer, seralarında yaklaşık 6 yıldır dikenli hıyar ektiklerini söylüyor ve ekliyor: “Gazipaşa’nın yüzde 85’i bu ürünü ekiyor ve geçimini dikenli hıyardan sağlıyor. Geçen yıl dikenli hıyar güzel kazandırmıştı. Tabii bu kazancı etkileyen

iyi tohum var kötü tohum var” diyor. Üreticiye kazandıracak “ideal” tohumun hangi niteliklerde ürün vermesi gerektiğini sıralayan Tuncer: “Dikenli hıyar üretiminde bizim için önemli olan kışın ürünün geldiği noktadır. Yaz döneminde ürün zaten kolay yetişir. Ama kışın hastalığa dayanımı yüksek olan, daha fazla verim verecek çeşitlere ihtiyacımız oluyor. Bununla birlikte ihracata giden bu ürünün bozutunun da çok uzun olmaması gerekiyor. Uç yapraklarındaki renginin kapalı olması, raf ömrünün uzun olması önemli. Bu kriterleri sağlayan tohum ideal tohumdur. Bunun için de tohum kalitesi ön plana çıkıyor” diyor. Tuncer, üretici olmanın yanında komisyoncu gömleğini giydiklerinde de dikenli hıyardan beklentilerinin değişmediğini ifade ediyor. Verimi yüksek, hastalığa karşı dayanıklı, rengi iyi çeşitler komisyoncuların ilk tercihi oluyor.

GENTA’nın dikenli hıyar pazarına sunduğu **ESPİNA f1** çeşidi Gazipaşa’da üreticiler tarafından deniyor ve ürünün kalitesi her geçen yıl üreticileri daha fazla **ESPİNA f1** ekimine yönlendiriyor. VAT ve GENTA’nın tohum kalitesini ve gücünü daha evvel pek çok sebze tohumundan tanıyan üreticiler, GENTA’nın yeni çeşidi



### HİDAYET BİLGİÇ

#### Bilgiç Tarım

Uzun yıllardır **KYBELE F1**, **VEGA f1**, **JOCKEY F1** hıyar çeşitleri ile Gazipaşa üreticileri ile buluşan VAT, şimdilerde üreticilerin GENTA’nın dikenli hıyar

pazarına sunduğu **ESPİNA f1** çeşidi ile de yeni beklentilerine rahatlıkla cevap veriyor.



### HÜSEYİN TUNCER

#### Gazi Tuncerler Tarım

Dikenli hıyar kimi hastalıklara karşı hassas bir bitkidir. Tohumun hastalıklara karşı dayanıklılığı verim oranını doğrudan etkiler. Diğer tohum

çeşitleri ile kıyasladığımda **ESPİNA f1**’in hastalıklara karşı dayanıklılığını net bir şekilde görebiliyorsunuz.

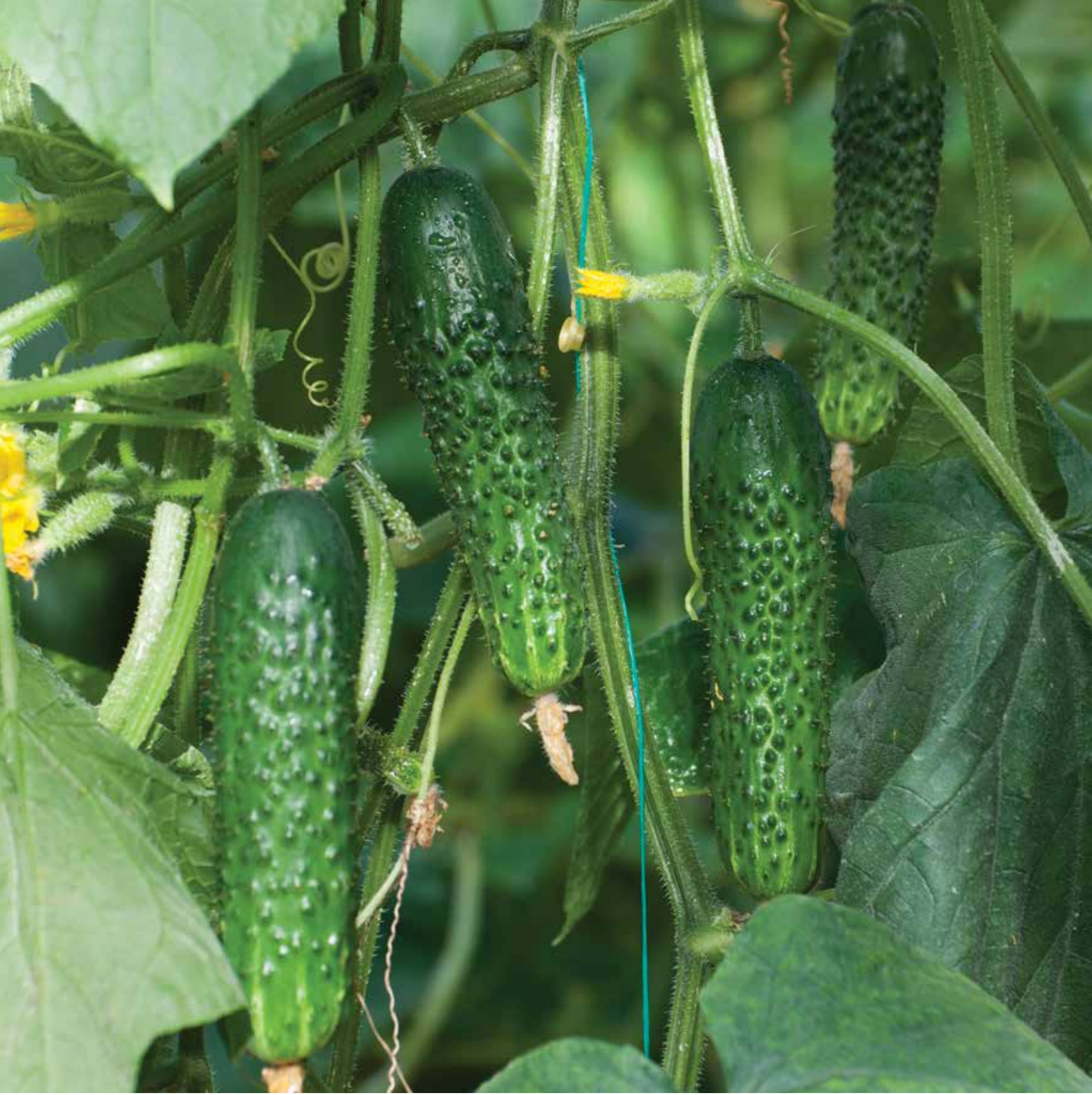


### İSMET GÜRGEN

#### Üretici Aydınck/Gazipaşa

Bizim bölgede dikenli hıyarda hastalıklar oluşabiliyor. **ESPİNA f1** ektiğim başka bir tohum çeşidine göre mantarı hastalıklara daha dayanıklı. Çeşidin verimi de güzel. Bu sebeple önümüzdeki sene serama komple **ESPİNA f1** ekmeyi düşünüyorum

yanıklı. Çeşidin verimi de güzel. Bu sebeple önümüzdeki sene serama komple **ESPİNA f1** ekmeyi düşünüyorum



**GENTA'nın dikenli hıyar pazarına sunduğu ESPİNA f1 çeşidi Gazipaşa'da üreticiler tarafından deneniyor ve ürünün kalitesi her geçen yıl üreticileri daha fazla ESPİNA f1 ekimine yönlendiriyor. VAT ve GENTA'nın tohum kalitesini ve gücünü daha evvel pek çok sebze tohumundan tanıyan üreticiler, GENTA'nın yeni çeşidi ESPİNA f1'i de kısa zamanda benimsemeye başladı.**



MUSTAFA ERDOĞAN

Gazipaşa Komisyoncu

İhracatçı da üretici de bu üründen çok memnun. Dikenli hıyarın hasat zamanının geçmemesi çok önemli. Gününde toplanmış bir ürünün ebatları istenen

ölçülerde olur. Meyvenin kendine has yeşil rengini kaybetmemesi gerekiyor.



MUSTAFA YENİ

Gazipaşa Üretici

Güz sezonunda yarım dönüme **ESPİNA F1**, 1,5 dönüme ise farklı bir firmanın dikenli hıyar tohumunu ektim. **ESPİNA f1** ektiğimiz yarım dö-

nüm yer, 1,5 dönümden aldığımız verime yaklaştı. Çok memnunuz çeşidin veriminden.

**ESPİNA f1**'i de kısa zamanda benimsemeye başladı. Tuncer de **ESPİNA f1**'in bölgede verdiği güzel sonuçları yakından takip edenlerden biri. "Dikenli hıyar kimi hastalıklara karşı hassas bir bitkidir. Tohumun hastalıklara karşı dayanıklılığını verim oranını doğrudan etkiler.

**ESPİNA f1** bizim bölgemizde deneme ekimleri yapılan bir ürün. Diğer tohum çeşitleri ile kıyasladığımızda **ESPİNA f1**'in hastalıklara karşı dayanıklılığını net bir şekilde görebiliyorsunuz. Kendi seramızda başka tohum çeşitleri ekiliyken kimi sorunlar yaşadık ancak **ESPİNA f1** ekili seralarda bitkinin sarı leke, kurt ve burma gibi hastalık ve zararlılardan etkilenmediğini gözlemledim" diyen Hüseyin Tuncer yaşadığı bir deneyimi de aktarıyor. VAT ve GENTA'nın bölge sorumlusu Mehmet Akyol vasıtası ile **ESPİNA f1**'i tanıyan, çeşidin deneme ekimlerini yerinde gözlemleyen Tuncer, şunları aktarıyor: "Mehmet Bey **ESPİNA f1**'den hasat edilmiş birkaç poşet dikenli hıyarı test etmemiz için firmamıza getirdi. Ben de ürünün raf ömrünü görmek için bir köşeye koyup beklettim. Bu ürün ihracata gittiği için raf ömrü bizim için çok önemli. 12 gün geçti aradan, poşeti açtığımda **ESPİNA f1** tohumu ile hasat edilmiş hıyarlarda ne buruşma

vardı, ne renginde değişme... Hala çıtır çıtırdı. Hıyarın ilk günkü gibi diriliğini koruması ihracat için çok önemli."

Tuncer, çeşidin gücünün yanında firmanın tohumlarının arkasında durması, teknik ekibinin ürün gelişimini takibi ve üreticiye verdiği bilgilerin de son derece önemli olduğuna dikkat çekiyor. VAT ve GENTA bölge sorumlusu Mehmet Akyol'un da katkılarını her daim hissettiğini şu sözlerle dile getiriyor: "Mehmet Bey'in seraları düzenli olarak gezmesi, bize tavsiyelerde bulunması çok önemli. Bu ilgi hem bizi hem de üreticilerimizi memnun ediyor. Üreticilerimiz kaliteli üretim yaparken biz de kaliteli ürün almış oluyoruz. Zaten bu bölgede kalite, özgüven, dürüstlük ve başarı deyince almıza VAT ve GENTA geliyor."

#### **ESPİNA f1 farkını ortaya koyuyor**

Gazipaşa'nın Aydıncık köyünde tarım yapan İsmet Gürgen 7 dönüm serasının 3 dönümünde dikenli hıyar, 4 dönümünde ise domates ekiliyor. Deneme amaçlı serasına **ESPİNA f1** eken Gürgen, sonuçtan hayli memnun. "Bizim bölgede dikenli hıyarda hastalıklar oluşabiliyor. **ESPİNA f1** ektiğim başka bir tohum çeşidine göre mantarı hastalıklara daha dayanıklı. Çeşidin verimi de güzel. Bu se-

beple önümüzdeki sene serama komple **ESPİNA f1** ekmeyi düşünüyorum" diyen Gürgen, geçen yıl ilke kez denediği **ESPİNA f1**'in diğer özellikleri hakkında da şu bilgileri veriyor: "Ürünün hastalıklara karşı dayanıklılığının yanında kök yapısının güçlü olması nedeni ile verimi de iyi. **ESPİNA f1**'in renginde açma yok. Dolayısı ile ihracatın aradığı bir çeşit." Kendini yeniliğe açık bir üretici olarak tanımlayan Gürgen, **ESPİNA f1**'i de bu yaklaşım ile tanıyıp, aldığı sonuçtan memnun kalmış.

Gazipaşalı komisyonculardan Mustafa Erdoğan da 15 yıldır tarım sektörünün içinde yer alıyor ve özellikle dikenli hıyar üzerine çalışıyor. "İhracatçı da üretici de bu üründen çok memnun" diyen Erdoğan, dikenli hıyarda aranan özelliklere değiniyor: "Dikenli hıyarın hasat zamanının geçmemesi çok önemli. Gününde toplanmış bir ürünün ebatları istenen ölçülerde olur. Meyvenin kendine has yeşil rengini kaybetmemesi gerekiyor. Bunu yakalamak için de üreticilerin iyi bir bakımla ürününü yetiştirmesi gerekiyor."

VAT ve GENTA ile üç yıldır iş birliği içinde olan Erdoğan, **ESPİNA f1**'in pazarda gördüğü ilginin her geçen yıl arttığını söylüyor ve ek-

liyor: "**ESPİNA f1** toplamda 15 milyon ekiliyor. Çeşit pazara girili iki yıl oldu. Pazarda dikenli hıyar konusunda birkaç tohum çeşidi daha var ancak **ESPİNA f1**'in yola dayanımı, raf süresinin uzunluğu dikkat çekici bir fark ortaya koyuyor. İhracat için son derece önemli bir özelliktir bu." Dikenli hıyar ve çalılı fasulye üretiminde Gazipaşa'nın pazar lideri olduğunu söyleyen Erdoğan, üreticilerin tarımı bilinçli yapmak konusunda çok yol kat ettiğini düşünüyor.

Her ne kadar asıl işi hayvancılık olsa da bitkisel üretim de yapan Gazipaşalı Mustafa Yeni iyi kazandığını düşündüğü dikenli hıyar konusunda çalışıyor. Güz sezonunda yarım dönüme **ESPİNA F1**, 1,5 dönüme ise farklı bir firmanın dikenli hıyar tohumunu eken Yeni, **ESPİNA f1** konusundaki değerlendirmelerini şu sözlerle ifade ediyor: "**ESPİNA f1** ektiğimiz yarım dönüm yer, 1,5 dönümden aldığımız verime yaklaştı. Çok memnunuz çeşidin veriminden. Hatta komşularımız da çeşidin farkını gelip gördü. Daha önceki tohumlardan 10 sandık topluyorsak, **ESPİNA f1** ile 15 sandık topluyoruz." Çeşidin kışın soğuğa karşı dayanıklılığının da ayırıcı bir özellik olduğunu ifade eden Yeni, kışın para kazandıran ürünün renginde değişiklik olmaması da üretici için bir artı olarak ön plana çıkıyor.



# AMATÖR EKİBİNDEN ISLAHIN MERKEZİNE YOLCULUK

Bitki ıslahı konusunda geliştirdiği çeşitler ve bu alanda yaptığı teknolojik yatırımlar ile 270 yıldır güçlü temeller inşa eden Vilmorin, bu gücünü düzenlediği organizasyonla kendi paydaşlarına tanıttı. Türkiye’den Vilmorin Garden ekibinin katıldığı organizasyona dair önemli dipnotlarını Vilmorin Garden Genel Müdürü Nejat Töreci aktardı.

Profesyonel ve amatör üreticilere yönelik ürünleri, ıslah gücü ve bu alanda yaptığı yatırımlarla her daim ipi göğüsleyen Vilmorin, bu gücünü düzenlediği organizasyonla bir kez daha gözler önüne serdi. Dünyanın pek çok ülkesinde organizasyonu ve distribütörü bulunan Vilmorin profesyonel ve amatör grubuna yönelik üretiminin can damarı sayılabilecek AR-GE bölümünü, süregelen ıslah çalışmalarını ve üretim sahasını paydaşlarına açtı. 24-26 Haziran tarihleri arasında düzenlenen ve dünyanın dört bir yanından gelen yaklaşık 300 kişilik grubu Fransa’da ağırlayan Vilmorin’in bu etkinliğine Türkiye’den Vilmorin Garden Türkiye Genel Müdürü Nejat Töreci, Bölge Sorumlusu Fatih Topçu ve Satış Sorumlusu Necatin Behçet katıldı. Bu önemli organizasyonun Vilmorin’in adeta mutfağı sayılabilecek AR-GE yapılanmasını yakından görmek ve ıslah süreçleri hakkında detaylı bilgi edinmek açısından önem taşıdığını söyleyen Töreci, etkinliğin ikinci gününün Vilmorin Jarden’in tanıtımına ayrılmış olmasının da amatör gurubuna

yönelik çalışmaları yakından takip etmek açısından faydalı olduğunu ifade ediyor.

“Her ne kadar Vilmorin’in düzenlediği organizasyon ağırlıklı profesyonel grubuna hitap ediyor olsa da organizasyon içerisinde bir gün tamamı ile amatör bölüme yani Vilmorin Jarden’e ayrılmıştı. Bizim de yakından izlediğimiz bu etkinliğe yaklaşık 60 kişilik bir grup katıldı. Şirketin çeşit zenginliği ve ıslah gücünün tanıtıldığı organizasyonda ıslah konusunda yapılan çalışmalar, AR-GE yapılanması ve şirketin teknolojik alt yapısının yakından görme ve bu alt yapının dayandığı gücü yakından tanıma imkanı bulduk. Diğer yandan ekibimizle Vilmorin’in profesyonel grubuna yönelik yatırımlarını ve gelecek dönemlere ilişkin ıslah çalışmalarını da bu etkinlik kapsamında görme şansını yakaladık” diyen Töreci, Vilmorin’den tohum alıp bu tohumların pazarlamasını da yapan Vilmorin Jarden firmasının en büyük şansının da bu güçlü temelden beslenmesi olduğunu dikkat çekti.

Gerek Vilmorin profesyonel gerekse amatör gruba yönelik fa-

aliyet yürüten Vilmorin Jarden firmalarını kendi merkezinde ziyaret etmenin, Türkiye ekibi için son derece faydalı olduğunu ifade eden Töreci, organizasyon kapsamında araştırma istasyonunun gezip deneme seralarında pazarla buluşmayı bekleyen yeni çeşitlerin performansını yakından inceleme şansı yakaladıklarını da aktarıyor.

Vilmorin Garden ekibi olarak organizasyonda Vilmorin Jarden şirketinin faaliyet yürüttüğü diğer ülkelerdeki yetkililerle de tanışıp, o ülke pazarlarına ilişkin de sohbet etme fırsatı bulduklarını ifade eden Töreci: “Her ülke kendi iklim, coğrafya ve pazarına uygun çeşitlere ağırlık veriyor. Bizim ülkemizde çok talep görmeyen bir ürün başka bir ülkeye uygun olabiliyor. Biz de diğer ülkelerden gelen konuklarla sohbet edip kendimize uygun çeşitler yakalayabilir miyiz diye de görüşmeler yaptık. Bu bakımdan da toplantı yeni ilişkiler kurmamız açısından olumlu geçti” diyor. Töreci’nin aktardığı bilgilere göre düzenlenen etkinliğin Vilmorin Garden ekibi tarafından keyifle anılmasının bir





diğer nedeni de Fransa'ya gelen ekibe Vilmorin Jarden'in iki günlük bir Paris gezisi hediye etmesi olmuş. Hem Vilmorin Garden'in kuruluşunu kutlamak hem de sezon sonunun yorgunluğunu atmak için planlanan bu sürpriz Vilmorin Garden ekibi için iyi bir motivasyon olarak değerlendiriliyor.

Paydaş dergisinin 8. sayısında kuruluşunu duyurduğumuz Vilmorin Garden'in bu zaman zarfında kat ettiği yol ve yeni yapılanma ile birlikte şirket içindeki gelişmeler hakkında da bilgi veren Töreci: "Profesyonel ile amatör grubu pazarı arasında çok büyük farklar var. Profesyonel üreticiler bu tohumları geçimini sağlamak için alırken amatör grubu üreticileri ise kendi bahçesinde, balkonunda sadece zevki ve hobisi için tohumlarımızı alıyor.

Dolayısı ile iki üretici profilinin de beklentileri birbirinden farklı. Vilmorin Garden da bu özelleşen pazarda artık kendi oluşumu ile Türkiye'de yer alıyor. Artık Vilmorin Jarden'in uzun yıllara dayanan tecrübe ve birikiminden daha fazla faydalanacağız, yaptığı organizasyon ve yeniliklerinden daha hızlı haberdar olacağız. Dolayısı ile de amatör grubu şirketimizle birlikte çok daha güçlü bir temel üzerine oturdu. Gerek merkezimizle gerekse diğer ülkelerdeki şirketlerimizle çok sıkı temas halindeyiz. Tüm bu süreçlerin olumlu yansımalarını da Türkiye pazarında yakın zamanda göreceğiz. Daha önce bahsettiğim gibi kısa vadede yurt dışına da açılmayı düşünüyoruz. Bu doğrultuda pazar çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.



Nejat Töreci:

"Her ülke kendi iklim, coğrafya ve pazarına uygun çeşitlere ağırlık veriyor. Bizim ülkemizde çok talep görmeyen bir ürün başka bir ülkeye uygun olabiliyor. Biz de diğer ülkelerden gelen konuklarla sohbet edip kendimize uygun çeşitler yakalayabilir miyiz diye de görüşmeler yaptık. Bu bakımdan da toplantı yeni ilişkiler kurmamız açısından olumlu geçti"



### VILMORIN SA'NIN AR-GE BÖLÜMÜ ŞİRKETE GÜÇ KATIYOR

- 9 AR-GE İstasyonu: Fransa (2), İspanya, Türkiye, Çin, Amerika, Meksika, San Salvador, Brezilya.
- Laboratuvar: Fransa, İspanya, Çin, Türkiye (Pataloji ve biomoleküler laboratuvarları)
- Personel: 135 kişi
- Alan: 100 ha
- Çalışılan türler: Havuç, domates, biber, patlıcan, soğan, karnabahar, bezelye, marul gibi toplamda 13 tür üzerinde çalışma yapılıyor.

# KIRAZ YETİŞTİRİCİLİĞİNDE KARŞILAŞILAN GÜNCEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ



**Gökçe ATALAY**  
Ürün Geliştirme  
Müdürü

Türkiye’de özellikle dış satım amaçlı kiraz üretiminin gözde çeşidi olan “Ziraat 0900\*” (diğer ismi “Salihli”) ağaçlarında meyve tutumunda büyük düzensizlikler gözleniyor ve sonuçta verim düşüklüğü üreticilerimizi mağdur ediyor. Makalemizde bu sorunun nedenlerini açıklamaya çalışacak ve çözüm önerilerimizi sunacağız.

\*Ziraat 0900 (Salihli) çeşidinin meyveleri kalp şeklinde, iri yani 8-18 gr ağırlığında, parlak koyu kırmızı renkli, çok sert dokulu, gevrek ve suludur.

## Döllenme sorununun ana nedenleri

**1.** Kiraz bitkisi, ağaç olarak genelde -26 / -28 °C gibi düşük ısılarla dayanabilmesine

rağmen, üreme organları, özellikle pembe tomurcuk döneminde -1,5 / -3 °C ve çiçek döneminde -2 °C seviyesindeki ısılarla ciddi oranda zarar görür.

**2.** Çiçeklenme yeterince bol olsa dahi, bu evrenin yağışlı bir döneme denk gelmesi durumunda döllenmede başarı oranı çok azalır. Ayrıca geç yağmurlar meyvelerde çatlamayı da teşvik ederler.

**3.** Soğuklanma isteğinin yeterince karşılanmaması durumunda ise özellikle Bing, Lambert ve Napolyon gibi çeşitlerde tozlayıcılar ile zamanlama konusunda uyumsuzluklar yaşanır ve verim düşer (Örnek vermek gerekirse, Karabodur çeşidinde soğuklanma ihtiyacı 0 ila 7 °C sıcaklık arasında 1700, Bing çeşidinde 1742, ve Napolyon çeşidinde 1434 saattir).

**4.** Tozlayıcıların yetersiz kalması ve zamanlama aksaklıkları da verimleri olumsuz etkiler.

**5.** Verimin dışında kalite sorunları yaratan fizyolojik etkenlere kısaca değinirsek; istenmeyen ikiz meyve oluşumlarının yüksek sıcaklıklardan, gövde ve dal yanıklarından ve / veya ışık ile güneş etkisinden kaynaklandığını söyleyebiliriz.

## A. Yetiştiricilikle ilgili yapılması gerekenler:

**1.** Soğuk dönemde çiçeklenme başladığında ortam ısısını yükseltmek için ağaçlar arasında hava akımı yaratacak dev vantilatörler kullanılabilir (Adana bölgesinde narenciye bah-

çelerinde bu yöntemle çok iyi sonuçlar alınmaktadır).

**2.** Özellikle Salihli çeşidinin geç çiçek açmasından dolayı ortaya çıkabilecek çiçek - tozlanma örtüşmemesine karşı, çiçeklenmeden 50 ila 60 gün önce yüzde 3 ila 5 yoğunluğunda “hidrojen siyanamid” uygulanarak, çiçeklenme zamanı 1 ila 2 hafta öncesine çekilip etkin ve yeterli tozlanma sağlanabilir.

**3.** Tozlayıcıların yetersiz kaldığı durumlarda, tozlayıcılar dallara aşılabilir.

Diğer yandan kiraz bitkisine uygun olmayan topraklarda titiz anaç seçimi ile olumsuzluklar azaltılabilir. Bu bağlamda:

- “Kumlu - killi” topraklarda İdris anacı,
- “Tınlı - hafif nemli” topraklarda Kaş kirazı anacı,
- Ağır topraklarda ise vişne anacı kullanılmalıdır.

Ağır ve yeterli havalanmayan topraklarda zayıf gelişim ve zamlaşma ortaya çıkacağından drenaj çok önemlidir.

Toprak işleminde dört değişik uygulama çok önemlidir ve dikkatli bir şekilde gerçekleştirilmelidir. Bunlar:

- 1.** Sonbahar sürümünde yeterli yağışın depolanabilmesi için toprak kesekli bırakılır,
- 2.** İlkbaharda diskaro ve tırmık çekilerek toprağın yüzeyi düzlenir,
- 3.** Aynı dönemde ağaç dipleri ise bel ve çapa ile işlenir,
- 4.** Yaz döneminde ot biçme şeklinde sürüm yapılır (Anaç yarılarından dolayı derinlik 10 - 12 cm tutulmalıdır).

**B. Tüm saydığımız yetiştiricilikle ilgili önlemler yanında gerek bitki besinleri gerekse bitki gelişim düzenleyicilerinin etkin ve akıllı kullanımı ile de birçok olumsuzluklar asgari seviyelere çekilebilir.**



Ülkemizin belli başlı kiraz yetiştiriciliği yapılan bölgelerinin incelenmesi sonucunda;

- Konya bölgesinde Fe, Zn, Cu noksan bulunurken,
- Ege ve Kuzey Akdeniz'de P ve K yetersiz,
- Isparta, Burdur, Afyon'da ise N, Fe, Zn, Mn, Mg eksik bulunmuştur.

Her bölgede gerçekleştirilen yaprak analizlerinde ortalama yüzde 60 N, yüzde 20 P ve yüzde 62 oranında Zn eksikliği ölçülmüştür. Bu gerçeklerden hareketle GENTA ürün yelpazesi içerisinde bulunan bazı ürünleri hangi aşamalarda, hangi amaç için kullanabileceğiniz ile ilgili ALTIN öneriler şunlardır:

- Yukarıda açıkladığımız gibi kiraz bitkisinin önemli oranda **Azot (N)** elementine gereksinimi vardır ve kullanım en yoğun çiçeklenme ve meyve tutumu döneminde gerçekleşir. Bu nedenle toplam Azotun 1/3'ünü çiçeklenme başlama- dan bir ay önce ve Amonyum sülfat şeklinde, 1/3'ünü döl- lenmeden hemen sonra ve de sonuncu 1/3'ü ise Nitrat şek- linde ve hasat bitiminden sonra kullanılması gerekmektedir.
- Oksin salgısı, polen ömrü ve dişiçik gelişimi üzerine etkin olan **Çinko (Zn)** ve **Bor (B)** elementlerini gözler kabarıırken, çiçeklenmeden sonra vermek gerekir. Özellikle N kullanı- mı başarılı ise Bor verim üzerine çok etkilidir. Bu amaçla **TRANSPORTER + ELFER ZnP** isimli çift şelatlı ürünlerimizi gözler kabarıırken ve çiçeklenmeden hemen sonra kullan- malısınız.
- Yapraktan kullanılacak **Magnezyum (Mg)** meyve gelişimi, yaprak canlılığının devamı, bir yıl sonra ki gözlerin gelişimi ve dal uzunlukları için çok etkilidir. Bu olumlu etkiyi sağlaya- bilmek için yosun takviyeli Mg içeren **SEATON** isimli prepa- ratımızı kullanmanızı öneririz.
- Meyvelerin aromatik değerlerini yükseltmek, çatlama ve kalibre düşüklüğünü engellemek için ise aminoasit içe- ren ve kalsiyum - potasyum - bor üçlüsü ile zenginleştirilmiş **REAL** ve **MONTE** ürünlerimizi kullanmanız çok faydalı ola- caktır.
- Hasattan sonra uygulayacağınız **MEGAMİNERAL** ve **MONTE** isimli ürünlerimiz ile bir son- raki üretim döneminde karşıla- şabileceğiniz ikiz meyve oluşumları ve gövde yanıklıklarını engelleye- bilirsiniz.



- Son olarak NAA ve NAD içeren **BIOFORTUNE** isimli ürünümüzü, çiçeklenme yüzde 70 gerçekleştiğin- de prematüre meyve dökümünü engellemek için kullanmanızı öneririz.



### Kiraz bitkisinin toprak istekleri:

- İdeal olarak pH sı 6,5 ila 7,5 aralığında olan,
- Yüzde 3 ila 5 arasında organik madde içeren,
- Yüksek olmayan taban suyuna sahip,
- En az 100 cm derinliğinde kumlu tınlı yapıda toprakların üretim için en uygun olduğu saptan- mıştır.

### Topraktan kaldırdığı besin maddesi miktarları

(saf madde ve 1.000 m<sup>2</sup>den kg olarak)

	N	P	K
Yüksek verimlerde	14	7,5	20
Orta verimlerde	7	4	11

(Yani 1 ton meyve eldesi için topraktan 14 kg azot, 3 kg fosfor ve 10 kg potasyum kaldırılacaktır.)

Yukarıda saydığımız birçok değişik etken verimi olumsuz etkileyebilmektedir. Bu olumsuzlukları azaltmak için birtakım yön- temler ve destekleyiciler kullanabiliriz.





## İÇİMİZDEN BİRİ: HAYRETTİN EYĞİ

Tarım sektörünün herhangi bir kolunda çalışmak hiç aklında yokken Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'da çalışmaya başlayan ve bu kurumda 14 yılı geride bırakan Hayrettin Eygi, Muhasebe Müdürü olarak deyim yerinde ise 'takımın' muhasebe işlerini organize ediyor.

Hayrettin Eygi'nin hikayesi 1977 yılında Pendik'te, Yugoslavya göçmeni bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelmesi ile başlıyor. İlk, orta ve lise eğitimini Pendik'te alan Eygi, yükseköğrenimini Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nde yapıyor. Ancak Eygi için bu akademik formasyon yeterli olmasa gerek; 2002 yılında İstanbul Üniversitesi Muhasebe Denetim alanında yüksek lisans yapmasının da ardından 2006 yılında Mali Müşavirlik belgesini alarak işinde adım adım uzmanlaşıyor. Eygi'nin iş yaşamına atılması ise üniversite öğrencisi iken kısa dönemli işlerle oluyor, ancak üniversiteden ayrıldıktan sonra neredeyse tüm hayatını geçirdiği VAT ve GENTA ile bağları bir gazete ilanı ile kuruluyor. Bu bağ 1999'dan bu yana güçlenerek sürüyor.

"O ana kadar tarımla ilişkili bir şirkette çalışacağımı hiç tahmin etmiyordum" diyen Eygi, askerliğini ve yüksek lisans eğitimini VAT ve GENTA'da çalışırken tamamlıyor, hayatını birleştirdiği eşi Ayşegül Eygi ile VAT ve GENTA'da tanışarak evleniyor ve Elif Azra adını verdikleri, şu anda 3 yaşında olan biricik kızları dünyaya geliyor. Yani Eygi'nin hayatına yön veren en önemli gelişmeler VAT ve GENTA bünyesinde gerçekleşiyor. Biz bu röportajı yaparken, şirkette yaşanmış birçok anısı gözlerinin önünden geçiyor ve masa tenisi maçlarının bunlardan biri olduğunu bizimle paylaşıyor. Depo ve ofis çalışanı arkadaşlarının yanı sıra özellikle Yönetim Kurulu Üyesi – Mali İşler Müdürü Mustafa Kemal Lermi ile şirket bahçesinde iş çıkışı başlayıp gece yarısına kadar süren, kıyasıya rekabet ettikleri çekişmeli maçları unutamadığını dile getiriyor.

"Daha önce kısa süreli iş deneyimlerim olmuştu. Bu nedenle oradaki ortamla burayı kıyaslama şansına sahibim. VAT ve GENTA'da kesinlikle bir aile ortamı var. Genel müdürden en alt kademedeki çalışana kadar herkes aynı masada buluşabiliyor, konuşup dertlerini paylaşabiliyorlar. Yani bu kurumda şirket kültürüne adapte edilmiş bir aile kültüründen söz edebiliriz. Bu durum çalışanların şirkete bağlılığını artırıcı faktörlerin başında gelir. Şirket yönetimi, personelin gelişimine katkıda bulunurken onlar için her türlü olanağı da sağlıyor" diyen Eygi, para kazanma ihtiyacı ile geçici olarak başladığı muhasebe mesleğinde kariyer planı yapma kararını da VAT ve GENTA'da verdiğini söylüyor.

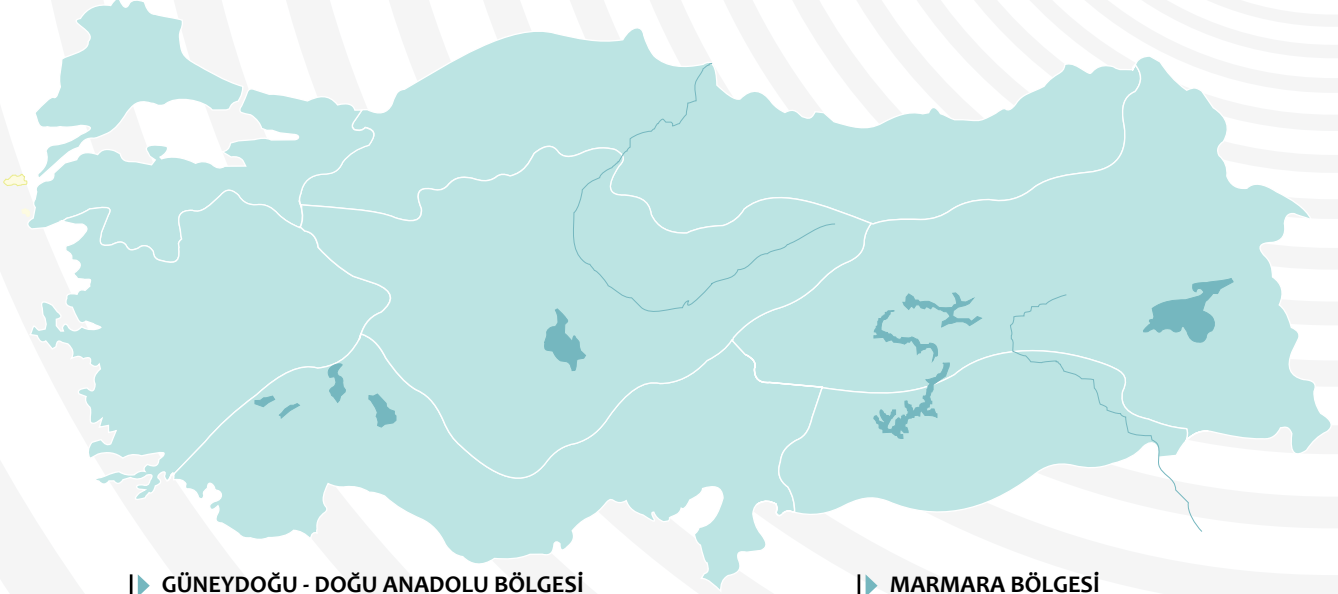
"Esas amacım muhasebeci olmak değildi. Fakat bu işe başlayınca sevdim ve devam ettim. Muhasebecilik aslında dışarıdan bakıldığı gibi tek düze bir iş değil. Sürekli okuma, takip ve kontrol gerektiriyor" diyen Eygi, VAT ve GENTA'da 4 ayrı şirketin muhasebesini ekibi ile birlikte tutuyor. "Muhasebecilik zor bir meslek; mevzuatlar sık değişebiliyor. Bu da bizim zamanla yarış içine girmemize neden oluyor. Sorumlulukları da çok yüksek bir bölüm olduğu için yıllık izinlerimizi bile vergi dönemlerine göre ayarlıyoruz. Departmanımızda 4 kişi çalışıyoruz. Uyumlu bir ekibimiz var" sözleri ile departman uyumuna dikkat çeken Eygi, kendi departmanında da şirket kültürünün geleneklerini devam ettirdiklerini söylüyor.

Eygi, "Çalışmaya yeni başlayanlara burada bir aile ortamının olduğunu, herkesin özverili çalıştığını, kalıplaşmış kurallara bağlı olmadığımızı, şirket çalışanlarının uzun yıllardır bu kurumda bulunduğunu söyleriz ve yeni ekip arkadaşımızın da artık bu ailenin bir bireyi olduğunu ona hissettiririz. Ben öncelikle muhasebe departmanımızda elimden geldiğince ekibimi anlamaya, onların fikirlerini almaya ve kendilerini ifade edebilmeleri için fırsat tanımaya özen gösteriyorum. Bu yaklaşım da şirket kültürünün bana aşılması olduğu bir yansımadır" diyor.

VAT ve GENTA'da çalışmaya başladığı yıllar içinde gerek hacim gerek pazar payı gerekse teknolojik yatırımlarla büyüyen ve gelecek hedeflerini ilerleme yönünde atan şirketinin bu yükselişine tanıklık eden Eygi, bu büyümede imzası olan her çalışanın ve vizyon sahibi yöneticilerin aynı çatı altında huzurla çalışabildiğini, bu takımın bir parçası olmaktan mutluluk duyduğunu sözlerine ekliyor.

# VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA

## İletişim Bilgileri



### ► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

#### Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98 ✉ eergun@anato.com

#### Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71 ✉ senturkcelik@anato.com

#### Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73 ✉ tahirerisen@anato.com

#### Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73 ✉ mtolun@anato.com

#### Serdal Kutlu

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

#### Ertuğrulgazi Kurt

☎ 530 237 36 99 ✉ ertugrulgazi.kurt@anato.com

#### Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 533 166 96 29 ✉ mehmet.maraslioglu@anato.com

### ► EGE BÖLGESİ

#### Levent Ergül

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

#### Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakankaya@anato.com

#### Onur Pangal

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

### ► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

#### İlker Koç

☎ 0533 247 96 88 ✉ ilkerkoc@anato.com

#### Aycan Altıntaş

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

#### Kubilay Kılı

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

#### Serkan Karakeçe

☎ 0530 977 54 97 ✉ serkan.karakece@anato.com

#### Sadık Göçerdir

☎ 0530 173 38 05 ✉ sadik.gocerdir@anato.com

### ► MARMARA BÖLGESİ

#### Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47 ✉ ergund@anato.com

#### Fatih Karaca

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

### ► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

#### Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81 ✉ ypeksayin@anato.com

#### ● FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

#### Sertan Sabri Genç

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

#### ● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

#### Levent İpek

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

#### Musa Arıkan

☎ 0533 166 96 28 ✉ musa.arikan@anato.com

#### Ömer Çalıışkan

☎ 0534 889 90 21 ✉ omer.caliskan@anato.com

#### ● GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

#### Mehmet Akyol

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

#### ● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

#### Onur Kılı

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

#### Eyyup Bozkurt

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

#### Nadir Okuducu

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

#### Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49 ✉ ertugrul.cenik@anato.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

anato@anato.com www.anato.com

info@gentatarim.com www.gentatarim.com



TSWV  
Toleranslı

# BOMANTI F1

Aradığınız Herşey Onda

**Vilmorin**

®

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK  
Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9  
34903, Pendik - İstanbul  
tel : 0216 - 392 36 04 faks : 0216 - 493 51 81  
e-posta : anatoh@anatoh.com

SİZİNLE, SİZİN İÇİN İLERLİYORUZ

[www.vilmorin.com](http://www.vilmorin.com)  
[www.anatoh.com](http://www.anatoh.com)