

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

KASIM 2013 SAYI: 10

OVO F1 pazarı yıkıp geçmeye aday



OVO F1
Pazarı Yıkıp
Geçmeye
Aday



Yeni
Çeşitlerin
Müjdesi
Yakın



Badem
Ağaçları
GENTA'ya
Emanet



Tohum
VAT'dan
Övgü
Üreticiden

ANTISS

MISIR TOHUMLUĐU



- FAO 650 grubunda 125 ila 130 günlük
- Yüksek verim potansiyeli
- Güçlü kök ve gövde yapısı
- İnce sömek, derin dane ve yüksek hektolitre
- Hasat olgunluğunda hızlı nem atma
- Bölgelere göre ana ürün ve ikinci ürün olarak ekilebilir

ANADOLU'dan gelen bereket !



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK

Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
anato@anato.com www.anato.com

Tel: +90 216 392 36 04 bpx Fax: +90 216 493 51 81

Değerli Paydaş okuyucusu merhaba,

Tohumculuk faaliyetinin olmazsa olmazı ıslahçılar (AR-GE bölümü) ile satıcılar (satış bölümü) arasında köprü görevini üstlenen Ürün Geliştirme (ÜR-GE) bölümüdür. Faaliyetimizde araştırmadan yeni bir çeşit çıkarmak yaklaşık 10 yıl, çeşidin üretilip satışa sunulması ise yaklaşık 3 yıl sürüyor. Bu koşullarda ÜR-GE takımı eldeki çeşitler içerisinde pazarın istediklerini seçebilmeyi ve bunların talep edilmelerini yani güncel başarıyı yakalamalarını sağlamaya çalışıyor. Bununla beraber ÜR-GE bölümü ürünlerin pazar değişimlerini, talep yönelimlerini okumaya çalışarak, yani gelecek öngörülerini yaparak AR-GE çalışmalarını yönlendirmek gibi firmanın geleceğini inşa etmeye yönelik iki değişik sorumluluk üstleniyor.

Genelde sebze çeşitleri kültürel değişimlere, özellikle de mutfak ve yemek alışkanlıkları değişikliklerine, dış satım pazarlarına vb. sıkı sıkıya bağlı. Dolayısıyla küreselleşen dünya koşullarında tüm bu etkenlerin günümüzde ne kadar hızlı değiştiği göz önüne alındığında, genel anlamıyla bir “tercihler - seçimler” silsilesi olan “ıslah” çalışmalarında işimizin ne kadar zor olduğu çok açık. Bizler, bu seçimleri yaparken bir yandan tüketicilerin çeşitlerimizden beklediği lezzet, renk, şekil, koku, doku vs. özellikleri bir araya getirmeye, diğer yandan da üreticilerin beklentileri olan yüksek verimli, hastalıklara dayanıklı, uzun raf ömürlü, albenisi yüksek vs. çeşitleri pazara sunmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda son 4 senede VAT ve GENTA olarak geliştirip satışa hazır hale getirdiğimiz yeni ürünlerimizi bu seneden başlayarak sofralarınızda tanıyacaksınız. Bunlar:

- Pembe domates / **VP1 F1**
- Oval tip salkım domates / **TRUJILLIO F1**
- Dikenli hıyar (örtü altı) / **ESPINA f1**
- Marmande tipi domates / **REBELLION F1**

Ve 2014 yılında pazara süreceğimize:

- İri kalibre domates / **12-12 F1**
- Oval kokteyl tipi domates / **OVO F1**'dir.

Bu yeni çeşitlerin piyasaya çıkmasında başta ÜR-GE takımı olmak üzere onlara her aşamada destek ve yardımcı olan satış sorumlularımızın da büyük bir payı bulunuyor. Takdir edeceğimiz gibi böyle zor bir çalışmanın takım çalışması olmadan sonuca erişmesi olanaksız. Bu aşamada VAT ve GENTA şirketlerinin ayrıcalıklı bir özelliği olan “tohum ve bitki besleme” konusundaki uzmanlıklarını birleştirerek, üreticilere çok kıymetli teknik destek sağlayabilmelerine de değinmemiz gerekiyor. Şöyle ki, üretici beklentilerinden uzun raf ömrü, tat, aroma, renk vb. istekler, bir bireyde bir araya getirilmeleri istendiğinde, birbirleriyle tezat sonuçlar doğurdıkları için çoğu kez ıslahçının işi olanaksızlaşır. Bu nedenle üreticilerin beledikleri sonuçları alabilmeleri için firmalar tarafından her ürüne özel; yetiştiricilik, bitki besleme ve koruma koşullarını düzenleyen, öngörülemeyen iklim değişikliklerine uyum sağlayabilme yetilerini arttıran “**Bakım Protokolleri**” oluşturulmalı ve yetiştiricilerin bunlara uymaları sağlanmalı. Bu aşamada bitki beslemenin yanısıra bitki koruma, bakım ve aynı zamanda yetiştiricilik konularında uzman teknik kadromuzun istekleri doğrultusunda geliştirilen özellikli GENTA ürünleri ve “**Bakım Protokolleri**” ile üreticilerimizin ve Türk tarımının başarısına katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Sağlıkla kalınız. Ürününüz bereketli, kazancınız bol olsun.

Gökçe ATALAY

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ÜR-GE
GENTA – AR-GE ve ÜR-GE Müdürü



8 DOSYA: OVO F1 PAZARI YIKIP GEÇMEYE ADAY

Her geçen yıl daha da çeşitlenen domates pazarında son yıllarda oval kokteyl domates ön plana çıkıyor. Özellikle Rusya pazarının ilgi duyduğu oval kokteyl domates pazar fiyatı ile de üreticiyi cezbediyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un oval kokteyl domates çeşidi OVO F1, farklı ürün arayışında olan üreticilerin şimdiden gözdesi olmayı başardı.



6



12



14



16



18



20

5 GLOBAL VE
YEREL HABERLER

6 YENİ ÇEŞİTLERİN MÜJDESİ YAKIN

12 BADEM AĞAÇLARI GENTA'YA EMANET

14 TOHUM VAT'DAN
ÖVGÜ ÜRETİCİDEN

16 VILMORIN ARTIK
DAHA GENÇ VE DİNAMİK

18 ÇİM SAHA DEYİP GEÇMEYİN

20 ELMA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE KARŞILAŞILAN
SORUNLAR ve ÇÖZÜM ÖNERİLERİ - I

22 İÇİMİZDEN BİRİ

İçindekiler



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.

Beypazarı Havuç Heykeli VAT'la Yenilendi



Havuç tarımı ile nam salan Ankara'nın Beypazarı ilçesi yeni havuç heykeline kavuştu. Yeni heykel, havuç pazarının lideri Vilmorin Anadolu Tohumculuk tarafından ilçeye hediye edildi. İlçede var olan havuç heykelinin eskimesi dolayısı ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), hazırlanması 3 ay süren yeni havuç heykelini havuç diyarı

Beypazarı'na kasım ayında düzenlenen bir açılışla hediye etti. Heykel yenileme projesini bölgenin lider havuç tedarikçisi olan VAT'ın Bölge Bayisi Fırat Önder yürüttü. Düzenlenen törenle heykelin açılışını yapan Beypazarı Belediye Başkanı Cengiz Özalp ve eşi Hamide Özalp, VAT Genel Müdürü Frederic Savin'e ve projede emeği geçen Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş'a teşekkür ederek, yaptıkları jestten ötürü kendilerine plaket takdim etti. Başkan Özalp, törenin ardından bölgede marul denemeleri için bulunan VAT ekibini Taş Mektep lokantasında ağırladı.

VAT ve GENTA Ürünleri Çaltı'da Tanıtıldı



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, yeni domates çeşitleri **ALMEIDA F1**, **GIOLICE F1**, hıyarda **PRENS F1** ve **DEMETER F1** ve yeni marul çeşidi **BELLAFIESTA F1**'i Bilecik'in Çaltı ilçesinde düzenlenen 1. Çaltı Sera Günleri organizasyonunda tanıttı. Fuar organizasyonuna Bilecik, Eskişehir, Bursa ve Sakarya illerinden yaklaşık 2 bin 500 üretici katıldı. 4 bin dekada seracılık yapılan bölgede sera yatırımları her geçen yıl artarken yeni çeşitlere olan talep de yükseliyor. Bölgedeki bu arayışa VAT da yeni ürünleri ile destek veriyor. Fuar süresince üreticilere tohum ve bitki besleme ürünleri hakkında bilgi veren VAT ve GENTA ekibi üreticilerin beğenisini kazandı. Bölgede eskiden beri bilinen VAT ve GENTA değişen üretici isteklerine uygun ürünleri deneyerek ve üreticilerin de onayını alarak bölge üreticisine sunuyor.

VAT ve GENTA Marulda Tam Gaz Gidiyor

Son 3 yıldır Beypazarı'nda Marul Tarla Günü organizasyonu yaparak marul çeşitlerini tanıtan Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, bu yıl da geleneği bozmadı. Marul pazarının önemli merkezleri arasında yer alan Karadeniz, Marmara ve Akdeniz Bölgesi'ndeki üretici, bayii ve tüccarları Beypazarı'nda düzenlenen



etkinliğe davet eden VAT ve GENTA ekibi, marul çeşitlerini yakından tanıttı. Bölgede lider olan Iceberg **WISMAR** çeşidinin yanında, yeni çeşitler **SHETLANDIA**, **ANTARTICA** ve **HOTLINE**'in performansı ziyaretçiler tarafından beğeniyle karşılanırken yine Türkiye için önemli bir pazar olan kıvrıkcık marulda; **ABBICE**, **AMERICE**, **NAVARONE** ve **GARONE** ziyaretçilerden her zamanki yakın ilgiyi gördü. Marulun üstatlarının tüm ürün çeşitliliğini görmeleri, ürünler arasında kıyaslama yapıp kendi bölgelerine uygun ürünleri seçebilmeleri için düzenlenen Marul Tarla Günü, konukların VAT ve GENTA ekibini yakından tanımaları ve görüş alışverişinde bulunmaları için de bir fırsat oldu. Bu organizasyonla VAT, çalışmalarını hızla arttırdığı marulda ne kadar iddialı olduğunu bir kez daha kanıtladı.



ALCAPONE f1 Domates Çeşidi

YENİ ÇEŞİTLERİN MÜJDESİ YAKIN

Mersin'in köklü zirai bayilerinden Şahin Ticaret bölgede tarımının nabzını tutması ve yeniliklerin öncüsü olması ile tanıyor. Şahin Ticaret ile VAT ve GENTA aynı kültürden beslenerek bölge tarımında fark yaratan işlere imza atıyor.

Mersin sanayi, ticaret ve turizminin yanı sıra tarımsal üretim alanında Türkiye'nin sayılı illeri arasında yer alıyor. Ürün çeşitliliğinde oldukça zengin bir yelpazeye sahip olan Mersin'de tahıl ürünlerinden endüstri ürünlerine, sebzeçilikten meyveciliğe kadar farklı ürünler yetiştirilebiliyor. Tarıma bu denli katkı sunan bir ilde üretim hacmi kadar tarıma can veren üre-

ticilerin ve zirai bayilerin de ilin ekonomisine olan katkılarından bahsetmek gerek. Mersinli üreticiler ile olan güçlü bağları, sektördeki geçmişi ve deneyimi ile kentin tarımsal üretiminde ön plana çıkan Şahin Ticaret ve bu firma ile özdeşleşen isim Cabbar Şahin de Mersin tarımının önemli isimleri arasında yer alıyor.

1980 yılında zirai ilaç bayi

olarak sektöre adımını atan Cabbar Şahin, sektörde henüz başındayken cesaret gösterip hibrit domates tohum satışına başlamış. 1986 yılında şirketleşerek Şahin Ticaret adını alan firma için bu tarihlerdeki başka bir dönüm noktası da Vilmorin Anadolu Tohumculuk ile tanışması olmuş. Cabbar Şahin bir tanışma ile iki firma arasında örülen köklü bağları şu sözlerle

ifade ediyor: "1985 yılında Anadolu Tohumculuk'un kurucusu Yavuz Batur ile tanıştım. 30 yıla yakın süren bu ticaretimiz sayesinde Yavuz Bey ile ağabey-kardeş gibi olduk. Ancak ana firma, bayi ilişkisinde önemli olan birbirini doğru anlamaktır ve aynı dili konuşmaktır. Bugüne kadar bunu en iyi şekilde devam ettirdiğimizi düşünüyorum."

Şahin, o yıllardan günümüze hangi evrelerden geçtiklerini ise şu sözlerle anlatıyor: "Başladığımızda açık tarla ve sera domatesi üzerine çalışıyorduk. Sonra patlıcan tohumunda Tarsus'ta lider olduk. O günden bu zamana global şirketlerin pazara girmesi ile rekabet giderek arttı. Bu zaman içerisinde de VAT ve GENTA hızla gelişerek pazara gerek yeni tohumlar gerekse kaliteli bitki besinler üzere birçok ürün koydu. Bu zaman içerisinde de VAT ve GENTA hızla gelişerek pazara gerek yeni tohumlar gerekse kaliteli bitki besinler üzere birçok ürün koydu. Bu başarı VAT ve GENTA ekibinin bizimle oldukça özverili çalışmaları, üretici ile sıcak ilişkiler kurup pazarı yakından takip etmeleri sayesinde oldu. Doğru zamanda doğru çeşitleri bulduk ve bu da bizim ilerlememizi, pazarda sözü geçen en önemli firmalardan olmamızı sağladı. Her şeye rağmen arazide üreticinin yanında olmak bizim işimizde çok önemlidir. Denemeler yapıp teknik destekle birlikte üreticiye yeni şeyler vermek gerekiyor. Bizim de yıllardır çabamız budur."

Şahin Ticaret ile VAT ve GENTA ekibi yeniliklerin pazara girmesi konusunda da sektörüne öncülük ediyor. Pazarın beklentilerini daima takip eden Şahin,



ÜRÜNLER FARKLI TERCİHLER AYNI

CABBAR ŞAHİN

Şahin Tarım / VAT ve GENTA Bölge Başbayii

Mersin'de sebze ve meyve tarımı geniş alanlarda yapılıyor. Hıyar tarımının ağırlıklı olduğu Hamurlu köyünde yıllardır üreticilerin liderliğe oturttuğu çeşit **JOCKEY F1** olurken, Tarsus'ta kışlık ürünler lahanagiller ve marul tarımı ön plana çıkıyor. **BIENTO F1** lahanaya olarak üreticilerin tercih ettiği çeşit olurken yeni marul çeşitleri ile pazara girdiğimiz kıvrık marul çeşitleri olan **NAVARONE** ve **ABBICE** ile Iceberg çeşidi **WISMAR**, VAT'ın liderliğe aday çeşitleri olduğunu belirtiyor. Bölgemizde yine söz sahibi olduğumuz GENTA bitki besleme ürünlerinin üreticiler tarafından çok tercih edilen kaliteli ürünler olduğunu belirtiyor.

bölgesindeki lider çeşitler hakkında şu bilgileri veriyor: "Patlıcan üretiminde toprak kökenli hastalıkların artmasından dolayı dayanıklılığı nedeniyle aşı anacı kullanımı yaygınlaşıyor. Bölgenin bu anlamda anaç tercihi Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'un **HAWK** çeşidinden

yana. **HAWK**, diğer anaçlardan farklı olarak nematoda karşı dayanıklı olması ile ön plana çıkmakta. Bunun yanında **NOUMA F1** çeşidi de VAT'ın patlıcan da aranan çeşitleri arasında yer alıyor."

Mersin'in yayla bölgelerinde yetişen domatesleri de yine bölgenin meşhur ürünleri arasında yer almakta. Ancak bu meşhur domateslerin yetişmesinde GENTA'nın **ALCAPONE f1** çeşidinin de payı olduğunu söylemek yanlış olmaz. Zira Şahin'in verdiği bilgilere göre yayla domatesi pazarının yüzde 30'una bu çeşit hakim. Baharlık domates diken üreticilerin tercihi bir başka lider **JADELO F1**'den yana olurken pazarın yeni gözdelelerinden biri olan pembe domates tarımında ise **VP1 F1** bölgenin lider çeşidi olmaya aday.

Türkiye'nin dört bir yanına tarım ürünlerini gönderen Mersinli üreticilerin yıllar içinde çok yol kat ettiğine dikkat



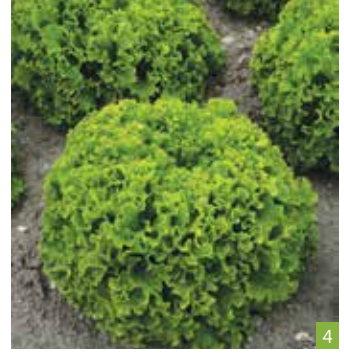
1



2



3



4

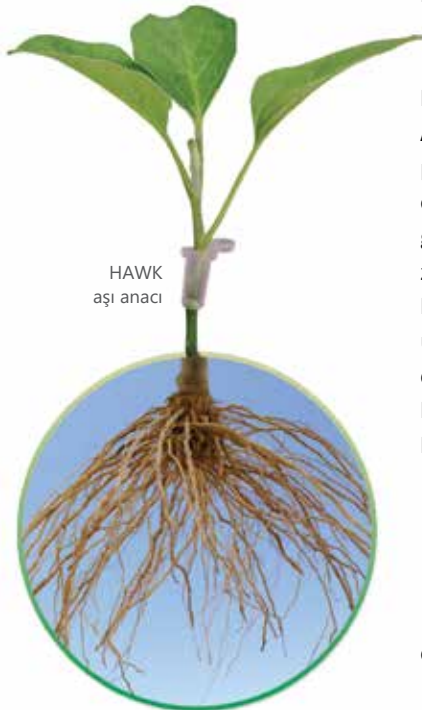
Yeni çeşitler: 1-A117 F1 patlıcan çeşidi 2-A118 F1 patlıcan çeşidi 3-12.12 F1 domates çeşidi 4-NAVARONE marul çeşidi

çeken Şahin: Bu başarıda en önemli nokta zihinlerin değişmesidir. İnsanlar alışkanlıklarından kolay vazgeçmiyor. Yıllardır verdiğimiz çaba ve üreticilerin de doğru tarımın kendilerine sağladığı faydayı görmesi olumlu değişikliklerin nedenidir. Eskiden tarımda bilinç düzeyi düşüktü şimdi bu sorun ortadan kalktı denilebilir. Hatta artık iyi yetiştirici olmak da yetmiyor, ürünlerin pazara çıkarken ki sunumu, paketlenmesi gibi konularda da yol kat edilmeye çalışılıyor" diyor.

Üretim gücü ile hayranlık uyandıran bölgede zirai bayilere de büyük bir görev düştüğüne değinen Şahin, kendi ekibi ile 7/24 sahada olduğunu söylüyor. Şahin: "Tohumu satmakla iş bitmiyor. Her zaman üreticinin yanında olmak gerekiyor. Biz de bunu yapmaya çalışıyoruz. Önce kendi deneme sahalarımızda ekimler yapıyor. Bu ekimlerin sonucunu üreticilerimizle paylaşıyoruz. Bünyemiz-

deki beş mühendis arkadaş devamlı olarak arazide üreticilerin yanında" diyor.

Cabbar Şahin, VAT ve GENTA'nın yeni çeşitlerinin de bölgede denemelerini yürütüyor. Şahin'in performansını gözlemlediği çeşitler arasında açık tarla patlıcan çeşidi **A117 F1** ve sera patlıcan çeşidi **A118 F1** yanında yeni domates çeşitleri **12.12 F1** ve **V372 F1** de yer alıyor. Her dört çeşidi geçen sezon çok beğenildiği için bu yıl geniş alanlarda denenerek iyi neticelere varacaklarına inandığını söyleyen Şahin, domates dışında; sivri, dolma ve kapyra olmak üzere yeni biber çeşitlerini de denediklerini aktarıyor. Cabbar Şahin üreticilere bir de müjde veriyor: "Önümüzdeki günlerde VAT'ın kendi domates anaçları **SUPERPRO F1** ve **INTERPRO F1** anaçlarını tercih eden üreticilerin seralarında daha iyi performans alacağını müjdeliyor."



HAWK aşı anacı



OVO F1 PAZARI YIKIP GEÇMEYE ADAY

Her geçen yıl daha da çeşitlenen domates pazarının ön plana çıkan ürünleri arasında oval kokteyl domates geliyor. Özellikle Rusya pazarının ilgi duyduğu oval kokteyl domates pazar fiyatı ile de üreticiyi cezbediyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un oval kokteyl domates çeşidi **OVO F1**, farklı ürün arayışında olan üreticilerin şimdiden gözdesi olmayı başardı.

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) verilerine göre, Türkiye pek çok tarım ürünü ile dünya sıralamasında üst sıralarda yer alıyor. Fındık, kayısı ve incir başta olmak üzere 7 ürün grubunda dünya birincisi olan Türkiye, karpuz, kavun, çilek üretimi ile dünya ikinciliğini; mercimek, elma, salatalık, yeşilbiber ve yeşil fasulye üretimi ile dünya üçüncülüğünü alıyor. Bununla birlikte başta domates olmak üzere mandalina, ıspanak, ceviz ve nohut da ülkenin ihraç edilen önemli tarım ürünleri arasında önceliği alıyor.

Tarımsal üretimde iç pazar fiyatlarını dengeleyen, yüksek girdi maliyetlerine karşı üreticilerin kazancını destekleyen ihracat, cari açığın azalmasına yardımcı olması bakımında da son derece önem arz ediyor. Ancak ihracat pazarına uygun üretim yapabilmek için tohumcusundan üreticisine, komisyoncusundan nakliyecisine kadar zincirin tüm halkalarının yüksek standartlara kendini hazırlaması gerekiyor.

Tüketicilerin ihtiyaçları ve beğenileri tohum firmalarının ıslah çalışmalarına yön verirken kaliteli, sağlıklı, taze ürünlerin tüketiciye ulaştırılması da tedarik sürecinin diğer halkalarını harekete geçiriyor. Pazarın yüksek beklentileri ürün kalitesinin yanında farklı tipte ürün beklentilerini de tetikliyor. Bu doğrultuda birçok tarım ürünü artık farklı tipleri ile pazar ve market raflarında yerini alıyor. Domates, pazarın bu çok çeşitliliğe sahip ürünleri içinde belki de ilk sırada yer alıyor. Boyutu, şekli, rengi, tadı veya tipi ile çeşitliliğe sahip domates hem iç pazarda hem de ihracat pazarında en çok ilgi gören ürün-

ler arasında olmayı sürdürüyor. Söz konusu çeşitlilik her pazara uygun ürün tedarikini mümkün kılarken bu standartların ötesine geçen ürünler üreticisine daha fazla kazandırabiliyor. Son yıllarda iç ve dış pazarın ilgi gösterdiği domates çeşitleri arasında oval kokteyl domates ön plana çıkıyor. Özellikle yoğun aroması nedeni ile sofralık tüketime uygun olan bu tip, ihracat pazarının da aranan ürünü olduğundan diğer domates çeşitlerine oranla yüksek fiyattan alıcı buluyor. Pazarın farklı ihtiyaçlarını ön gören Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'un geliştirdiği oval kokteyl domates **OVO F1** de standardın dışına çıkıp fark yaratmak isteyen üreticilerin tercihi oluyor. Antalya'nın Alanya ilçesi Güzelbağ beldesinde üretim yapan Mehmet Duman ağırlıklı domates tarımı ile uğraşiyor. Pazarın talep ettiği yeni ürünleri takip eden Duman, oval kokteyl domatesi ilk kez serasında denemiş. Yüksek üretim maliyetle-

rine direnebilmek için kazancı yüksek olan ürün arayışı içinde olduklarını dile getiren Duran aynı zamanda ihracata gönderebilecekleri çeşitler ektiklerini söylüyor. Tam da bu yaklaşım sonunda oval kokteyl domatesi diken Duman, VAT'ın **OVO F1** çeşidi ile tanışmış.

"Bu yıl **OVO F1**'i ilk kez diktim. İlk gözlemlerim gayet olumlu. Çeşidin meyve tutumu, çiçeklenmesi iyi. Kökü de iyi gelişiyor. Bazı çeşitler vardır meyveyi az tutar, bazılarının renk kalitesi düşük olur. Bu çeşitte meyveler arasında standart bir renk yakalıyoruz" diyor Duman, genelde büyük ebatlı domatesler diktiğini ancak oval kokteyl domatesin pazar fiyatı ile işçiliği göz önünde bulundurularak bir kıyas yapıldığında tercihinin bu yeni tipten yana olacağını ifade ediyor ve: "Az zahmet, çok kazanç bizi cezbediyor" diyor. İlk denemesini 500 metrekarelik bir alanda yapan üretici, bölgelerinde henüz deneme ekimleri yapılarak



MEHMET DUMAN
Üretici - Güzelbağ

"Yüksek üretim maliyetlerine direnebilmek için kazancı yüksek olan ürün arayışı içindeydim. Aynı zamanda ihracata gönderebilecek çeşitler olmasına da dikkat ediyordum. Bu nedenle VAT'ın **OVO F1** çeşidini diktim. Çeşidin meyve tutumu, çiçeklenmesi, kök gelişimi çok güzel."



RAŞİT ÖRS
Üretici - Güzelbağ

"Eskiden tek tip domates vardı. Şimdi çeşit çeşit domates ekiliyor. Bu yıl ilk kez **OVO F1** diktim. Tutumu ve kök hastalığına dayanıklılığı ile çok güzel bir çeşit. Yetiştirmesi de kolay. Bence üreticiler bu tip domatesi rahatlıkla ekebilirler."



FAHRI VURAL
Üretici - Karadayı

"**OVO F1**'in verim ve kalite performansından memnun kaldım. Pazardaki fiyat avantajı yeni ürün arayışlarımda belirleyici bir unsur benim için. Bu türün standart domatese göre pazarda yüksek fiyatlara satılıyor olması cezbedici bir durum."



LÜTFÜ GÜNEŞ
Komisyoncu - Alyans Yaş Sebze Meyve

"Oval domates pazarının geleceği parlak, üreticilere bu çeşidi ekmelerini tavsiye ediyorum. **OVO F1** rengi, aroması ve ideal büyüklüğü ile pazarın aradığı çeşittir. Böyle kaliteli çeşitler her zaman pazarı yıkar, geçer. **OVO F1** çeşidi pazarda tanındıkça yerini de sağlamlaştıracaktır"



Pazarın farklı ihtiyaçlarını ön gören Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'un geliştirdiği oval kokteyl domates OVO F1 de standardın dışına çıkıp fark yaratmak isteyen üreticilerin tercihi oluyor.



OVO F1 İLE YÜKSEK KAZANÇ

EYYUP BOZKURT

VAT Ürün Geliştirme ve Satış Batı Akdeniz Bölgesi

Son yıllarda domates pazarında oval domates ön plana çıkmakta. VAT olarak biz de **OVO F1** çeşidimizle pazarda yerimizi çoktan aldık. Ortalama 30 ila 40 gram arasında meyve iriliğine sahip olan bu çeşit, iç piyasada ağırlıklı kahvaltıda tüketiliyor. Farklı bir aroması ve yoğun tadı ile sofralık tüketime uygun olan bu çeşidi ihracatta özellikle Rusya talep ediyor. Çeşidi güzlük, baharlık ve sezonluk olarak üretmek mümkün. Oval kokteylin pazar fiyatının yüksek olması, yola dayanımı ve ihracata uygun olması ile geleceğinin parlak olduğunu düşünüyoruz. **OVO F1** diken çiftçilerin bu ürünü yetiştirirken ekstra bir çaba göstermesine gerek yok. Çeşidin dane domatese göre verimi doğal olarak daha düşük. Ancak üreticiler yanlardan filiz bırakırlarsa tonaj konusunda da üründen daha yüksek verim alacaklardır. Ürünün satış fiyatı yüksek olduğundan tonaj açığını fiyatla kapatmak mümkün.



tanınan bu tipin umut vadettiğini söylüyor.

Mehmet Duman gibi Güzelbağ'da tarımla uğraşan Raşit Örs 15 yıldır üretim yapıyor. 5 bin metre karelik serasında domates tarımına ağırlık veren Örs, 15 yıl önce seraların az olmasından dolayı çok daha iyi kazanabildiklerini ancak şimdilerde yüksek maliyetler ve pazarın daralması nedeni ile beklentilerini karşılamakta zorlandıklarını ifade ediyor. Pazar koşullarında zorlaştıkça alternatif ürünlerle kazanç dengesi kurmaya çalıştıklarını söyleyen Örs: "Eskiden tek tip domates vardı. Şimdi çeşit çeşit domates ekiliyor. Bu yıl ilk kez **OVO F1** diktim. Tutumu ve kök hastalığına dayanıklılığı ile çok güzel bir çeşit. Yetiştirmesi de kolay. Bence üreticiler bu tip domatesi rahatlıkla ekebilirler. Geçtiğimiz günlerde hale gittim çeşit 4-5 TL'den satılıyor. Satış rakamı da bir hayli tatmin edici."

Pazarın oval kokteyl domates-ten beklentilerini sıralayan Örs

şu bilgileri veriyor: "Bu domatesin meyve tipi, aroması, şekli ve tadı çok önemli. Ağırlıklı olarak taze tüketiliyor. İç pazarda oteller, restoranlar ve marketlerde görmeye başladık çeşidi. İhracatta ise özellikle Rusya pazarı bu domatesi severek tüketiyor." Lütfü Güneş Antalya halinde komisyonculuk yapan Alyans Yaş Sebze Meyve firmasında Alım-Satım Müdürü olarak çalışıyor. 2003 yılında kurulan, otellere yaş sebze ve meyve tedariki yapmak üzere faaliyete başlayan firma kuruluşundan bir yıl sonra faaliyet alanına ihracatı da eklemiş. Bugün firma Romanya, Belarus, Polonya, Rusya, Viyana ve Almanya'ya ürün gönderiyor. Avrupa'ya gönderdikleri ana kalem ürünün biber, Balkanlar ve Rusya'ya ise domates olduğunu söyleyen Güneş, sebze ve meyve pazarında ürün çeşitliliğinin artış gösterdiğine işaret ediyor. Güneş: "Tohum firmaları yoğun çalışıyor. Son 3 yıla kadar yuvarlak domates revaçtaydı. Sonra cherry ve kokteyl

domatesler popüler oldu. Şimdilerdeyse oval kokteyl çeşitler tutuluyor. İhracat pazarında bu çeşidin tercih edilmesinde ise raf ömrünün uzunluğu, kalitesi ve aromasının yüksek oluşu etkili" diyor.

Oval pazarının geleceğinin parlak olduğunu düşünen Güneş, üreticilere bu çeşidi ekmeleri tavsiyesinde bulunuyor. **OVO F1** çeşidini yakından inceleyen, kalitesi hakkında yorumlarda bulunan Güneş: "**OVO F1** rengi, aroması ve ideal büyüklüğü ile pazarın aradığı çeşittir. Böyle kaliteli çeşitler her zaman pazarı yıkar, geçer. **OVO F1** çeşidi pazarda tanındıkça yerini de sağlamlaştıracaktır" diyor. Oval kokteyl domates çeşidinin pazarını Rusya'nın belirlediğini dile getiren Güneş, çeşidin iç pazar içinde de artan bir ilgi gördüğünü aktarıyor.

Antalya'nın Serik ilçesi Kara-

dayı beldesi üreticilerinden Fahri Vural da **OVO F1** çeşidini ekip deneyenlerden. 7 dönümde üretim yapan Vural, bu yıl 400 metrekarelik bir alanda **OVO F1** dikmiş. Çeşidin performansından memnun kaldığını ifade eden üretici, bu türün standart domatese göre pazarda yüksek fiyatlara satılıyor olmasının cezbedici olduğunu düşünüyor. Fiyat avantajının yeni ürün arayışlarında belirleyici bir unsur olduğunu aktaran Vural, çeşidin veriminden de kalitesinden de memnun. Standart domates çeşitlerine göre ekstra bir işçilik istemeyen çeşidin her yönü ile beklentiyi karşıladığını dile getiriyor.





BADEM AĞAÇLARI GENTA'YA EMANET

Şanlıurfa'da kuru tarımın yanında badem tarımı ile de uğraşan üretici Nuri Günbeyi, üretimde verimini düşüren olumsuzlukları düzenli bitki besleme yaparak gideriyor. Günbeyi'nin bu uğraşta yardımcısı ise GENTA'nın bitki besleme ürünleri oluyor.

Ekonomisinin büyük bir bölümü tarım ve hayvancılığa dayanan Şanlıurfa'da yağışın az ve sulama imkanının sınırlı olması nedeni ile tarım ürünlerinde ortalama verimin Türkiye'nin diğer tarım bölgelerine göre düşük olduğunu söylemek yanlış olmaz. Ancak GAP sayesinde bölgede sulu tarımın yaygınlaşması ile birlikte tahıl üretiminden sebze ve meyve tarımına kadar farklı ürün gruplarında üretimin artması bekleniyor. Bugün tarla bitkilerinden

mercimek, arpa, buğday ve pamuk gibi ürünlerin yetiştirildiği bölgenin önemli tarım ürünleri arasında fındık ve badem geliyor.

Bölgede her ne kadar topraklar kıraç ve sulama imkanı şimdilik yetersiz olsa da iyi bakım ve doğru tarım teknikleri kullanarak verimliliği artırmak mümkün olabiliyor. Bu noktada üretici, bölge bayileri ve tarım firmalarının ortak çalışmaları olumlu sonuçlar veriyor. Şanlıurfa'da kuru tarımın yanında badem tarımı ile de





NAR BAHÇELERİ GENTA İLE ŞENLENİYOR

NURİ GÜNBEYİ
Üretici

Günbeyi badem dışında nar yetiştiriciliği de yapıyor. Nar ağaçlarının verimini arttırmak için üreticinin tercihi yine GENTA ürünlerinden yana oluyor. Bu meyve ağacının beslemesi sırasında kullandığı ürünleri Günbeyi şöyle aktarıyor: "Narda başlıca kullandığımız ürün GENTA'nın hümik asidi **BIOMOL**'dur. Çatlamalar için kalsiyum, çiçeklenmeyi arttırmak için de fosfor uyguluyoruz. **BIOFORTUNE** nar için de ideal bir ürün. Bazen alttan **DEPARTER** uyguladığımız da oluyor. Tüm yetiştirdiğimiz ürünler için GENTA'ya başvuruyoruz. Bu ürünlerin performansından da verime katkısından da memnunuz."

uğraşan üretici Nuri Günbeyi, üretimde verimini düşüren olumsuzlukları düzenli bitki besleme yaparak gideren üreticilerden biri. Günbeyi'nin bu uğraşta yardımcısı ise GENTA'nın bitki besleme ürünleri oluyor.

Bahçe tarımında 800 dönüm badem, 100 dönüm nar; kuru tarımda ise toplam 3 bin dönüm arpa, buğday ve mercimek ekimi yapan üretici özellikle son yıllarda yeni yatırımı olan badem ağaçları için programlı bir bitki besleme yapıyor. 4 yıl önce ektiği henüz genç olan ağaçlarından geçtiğimiz yıl sembolik bir mahsul aldığını söyleyen Günbeyi, önümüzdeki yıllarda ağaçlarından tam anlamıyla verim almayı hedefliyor. Bu süreçte ağaçlarının bakımını ihmal etmeyen üretici GENTA bitki besleme ürünleri ile ağaçlarının verimini arttırmak için yatırım yapıyor. Günbeyi, badem ağaçları için GENTA ürünleri ile yapılan uygulamaları ise şöyle aktarıyor: "Bademi topladıktan sonra bir sonraki senenin meyvesini

arttırmak için **MAXIMA** ağacın çiçeklenme döneminde ise **BIOFORTUNE** kullanıyoruz. Meyve gözleri uyanma döneminde **ELFER ZnP** ve çiçeklerin kuvvetli olması içinse yine fosfor uygulaması yapıyoruz." Şanlıurfa ve civarında üreticiler bitki besleme uygulamasını henüz yaygın olarak benimsemiş değil. Ancak bölgede tarımsal üretim modernleştikçe, sulu tarım arazileri arttıkça ve tarım ürünlerinde kaliteli ürünün pazardaki yeri anlaşıldıkça üreticilerin bitki besleme ile olan tanışıklığı da artıyor. "Bahçecilikte yaprak gübresinin bitkiye olan etkisi henüz yeteri kadar bilinmiyor. Ancak biz uygulama yapıyoruz ve bitki besleme yaptığımız yerle yapmadığımız yer arasındaki farkı net olarak görebiliyoruz. Bitki besleme uygulanmayan ağaçlarda çiçek zayıflıyor. Meyve küçük kalıyor, özellikle bademde iç randımanı düşük oluyor. Deneme sahalarımızda da bu ürünleri deniyor ve sonuçtan memnun kalıyoruz" diyen Günbeyi açık

tarlada da bitki besleme yaptığını söylüyor.

Günbeyi: "Tarla bitkileri için özellikle **ELFER ZnP** kullanıyoruz. Arpada kardeşleme ve döllemeyi arttırmak için çinko ve fosfor uygulaması etkili oluyor. Ayrıca buğday ve arpada pas hastalığı görülen yıllarda bitkinin tekrar yeşillenip gelişimini arttırmak için GENTA'nın **SEATON SUPERMIX** deniz yosunu ürününü kullanıyoruz" diyor. Bölgenin kurak iklimi tarım ürünlerinden yüksek verim alınmasının önünde bir engel oluşturuyor. Ancak üretici Günbeyi bu sorunu bitki besleme yaparak gidermeye çalıştıklarını söylüyor. GENTA ürünleri ile gübreleme ya-

parak ortalama dekara 200 kilo verim alırken bu ürünleri kullanmadıklarında veriminin yüzde 25-30 oranında azalacağını söylüyor.

Sert çekirdekli ve kabuklu meyvelerin kalsiyum ihtiyacı yüksek oluyor. Şanlıurfa ve çevresi de toprak yapısı ile badem gibi ürünlerin yetişmesi için uygun ortamı sunuyor. Pazar fiyatı ile üreticisini tatmin eden badem, üretici Nuri Günbeyi için de emeğinin karşılığını veren bir ürün olarak nitelendiriliyor. Günbeyi Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA bayisinden aldığı hizmet ve destek sayesinde ürünlerini kazanca dönüştürmekte zorlanmıyor.





LG 37.10 Mısır Çeşidi

TOHUM VAT'DAN ÖVGÜ ÜRETİCİDEN

Sulu tarımın yaygınlaşması ile birlikte Gaziantep'in tarım deseni zenginleşiyor. Son yıllarda bölgede mısır tarımında artış olduğunu söyleyen Zertaş Tarım'ın sahibi Abuzer Kılıç, bölgede mısır tohumunda **LG 37.10** ve **ANTISS**'in gücüne dikkat çekiyor.

Gelişmiş tarım ve sanayisi ile bölge ticaretinde önemli bir rol üstlenen Gaziantep'te tarımsal üretimin başını hayvancılığın yanı sıra tahıl ve Antep fıstığı tarımı çekiyor. Her yönü ile stratejik bir noktada duran Gaziantep, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın bayi yapılanması içinde de önemli bir yere sahip. VAT ve GENTA'nın Gaziantep'te bayi hizmetini Zertaş Tarım veriyor. Paydaş dergisinin 4'üncü sayısına görüşleri ile katkı sunan Zertaş Tarım firma sahibi Abuzer Kılıç bu kez Paydaş'ın bayi konukları arasında yer alıyor. 1992 yılında kurulan Zertaş Tarım, gübre, zirai ilaç ve tohum konusunda üreticilere hizmet veriyor. Ağırlıklı Oğuzeli olmakla birlikte 650 köyde etkin bir çalışma yürüten firma, 4 yıldır da zirai bayi olarak Vilmorin Anadolu Tohumculuk'a güç katıyor.

Bölgede ağırlıklı buğday, arpa, mercimek olmak üzere tarla bitkilerine odaklanarak çalıştıklarını ifade eden Abuzer Kılıç, bölgenin tarla tarımında gözdesi olmaya başlayan yeni ürünün mısır olduğunu söylüyor. Kılıç, üreticilerin mısır tarımında VAT'ın **LG 37.10** çeşidini tercih etmekle birlikte geçtiğimiz sezon **ANTISS**'in de bölgede denenmeye başladığını aktarıyor. Koçan yapısı ve şekli ile talep görmeye başlayan bu çeşidin özelliklerini Kılıç şöyle anlatıyor: "Birinci ekimlerde **ANTISS**'in rutubeti 13'e kadar düşebiliyor. Eğer mısırdaki 6-7 suya çıkabilirseniz bu çeşitle dekara 1.300 kg verim almanız mümkün. Bölgemizde birinci ürün mısırdaki ise **PONCHO** ekimi yaygındır."

Mısır tarımı Gaziantep'te yay-



EKİP UYUMU TOHUMUN GÜCÜNE YANSIYOR

ABUZER KILIÇ
Zertaş Tarım

Zertaş Tarım olarak bölgemizde üreticilere düzenli olarak teknik destek veriyoruz. Üreticilerimizin tarlasını düzenli olarak kontrol ediyor, hastalık ve zararlılara karşı gözlemlerimizi yapıp gerekli uyarılarda bulunuyor, uygulanması gereken ilaçları da belirtiyoruz. Zaten mesele de burada. Bayilerin satışını yaptığı firmanın ürününün arkasında durması, bu ürünlerin sahadaki takipçisi olması gerekiyor. Bölgede **LG 37.10**'un bu denli çok benimsenmesinde, çeşidin çok tutulmasında ekip çalışmasının önemi büyüktür. VAT ile Zertaş Tarım uyumu, iki firmanın ekip gücü aynı paydada buluştuğunda tohumunda tarladaki performansı artıyor.



gınlattıkça VAT çeşitlerine olan talep de her geçen yıl artıyor. Bölgede **LG 37.10**'un üreticiler tarafından övgü ile anıldığını ifade eden Kılıç: “ Her geçen sezon **LG 37.10**'un

talebi artıyor. 4 yıldır çeşidi bölgede biz satıyoruz. Köylere gidip tek tek sorsanız bu ürün için hakikaten büyük övgüler duyabilirsiniz. Müthiş bir beğeni söz konusu. Bazen

bayiler için ‘kendi ürününü övüyor’ düşüncesi olur ama hakikaten üreticilerden dinlemek lazım bu ürünü. Eğer bölgede birinci ekime mısır tarımı yaygınlaşırsa tüm bölgede **LG 37.10** ekileceğini düşünüyorum. Bu yıl bölgemizde yine verim şampiyonuyuz.”

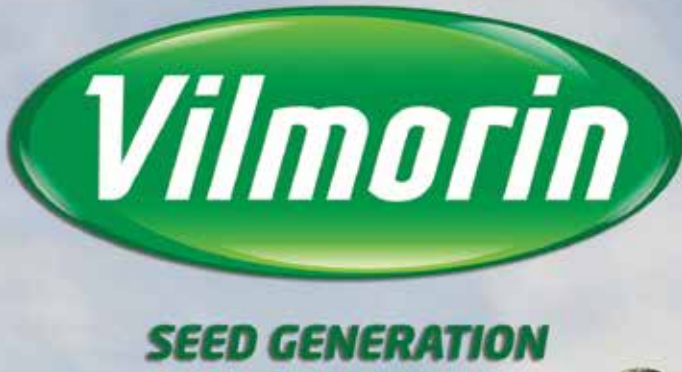
Bölgede tarımsal etkinlik sulama yapılabilen tarım arazilerinin artması ile daha da zenginleşiyor. GAP kapsamında Kayacık barajının sulamaya yapacağı katkı ile Gaziantep tarımında da yeni bir dönüşüm başlaması bekleniyor. Kılıç, baraj suyunun tarım arazilerinde kullanılmaya başlaması ile mısırın birinci

ürün olarak ekilişinin artacağı görüşünde.

Gaziantep’te tarla tarımının yanında sulama yapılabilen alanlarda sebzeçilikte de gelişim gösteriyor. “Antep’te fidecilik yoktu. Sulama ile şimdilerde sebzeçiliğe ilgi duyulmaya başlandı. Bu sene biz de 5 bin adet biber fidesi yaptık. Domates, biber, patlıcan tarımı konusunda bizim için de bir başlangıç oldu. Üretici için sulu tarım belki daha zahmetli ama kazancı fazla” diyen Kılıç damla sulama yapılan arazilerde verimin 150-200 kiloyu aştığını bunun da sulama masrafı çıkararak bir maliyet olduğunu söylüyor.



Antiss Mısır Çeşidi



VILMORIN ARTIK DAHA GENÇ VE DİNAMİK

Vilmorin 270. yıldönümü nedeniyle görsel kimliğini yeniledi. Gençleşmiş bir logoya ve çağdaş bir slogana kavuşan Vilmorin, yeni sloganını ise "Seed Generation" olarak benimsedi. Yenilenmiş görsel kimlik dili ile Vilmorin, markasının dinamizmini yeniden doğruluyor.

Vilmorin'in oldukça eskiye dayanan tarihsel kökleri, zengin ve kalıcı varlığını ifade ediyor. Bu tarihsel kökler 1743 yılından beri taşıdığı ve beslediği kurumsal değerleri olan yürekliliği, yakınlığı ve uzmanlığı hatırlatıyor. Uluslararası boyutta sağlam bir mevcudiyeti olan Vilmorin için bu yapı, 750 çalışanı tek çatı altında bir araya getiren firma kimliğini de oluşturuyor.

Gençleşmiş bir logo

Parlak ve daha canlı Vilmorin logosu yeni bir enerjinin habercisi. 1964 yılından bu yana kullanılan ve markanın akılda kalıcı alametifarikası olan yeşil oval form, yüksek görünürlüğü ve pazarda oturmuş marka bilinirliği dolayısı ile aynen muhafaza edildi. Firma imajının en önemli iletişim aracı olan logo, daha

dinamik ve enerjik olan görsel öğelerin eklenmesi ile güçlendirildi. Eklenen kıvrımlı eliptik hatlar toprağa atılan tohumların saçılma hareketinden ilham aldı. Bu grafik anlatım Vilmorin'in hem mevcut hem de gelecek nesiller için tüm dünyada yetiştirilecek ve hasadı yapılacak yüksek kaliteli tohumlarının yayılmasını temin etmekle birlikte küresel olarak genişleme arzusunun da temsil eder hale geldi. Yeni logo hem fethetme hem de paylaşma sembolü olarak ön plana çıkarıldı.

"Seed Generation":

Çağdaşlaşmış bir slogan

Yeni slogan, Vilmorin markasının stratejik vizyonunu yansıtıyor. "Seed (Tohum)" firmanın uzmanlık alanının, "Generation (Ne-



Vilmorin'in değişen görsel kimliği artık daha genç.

sil)" ise firmanın değişim gücünün ve yaratım süreçlerindeki dinamizminin ifadesi olarak seçildi. "Generation" ifadesi aynı zamanda, firmaya hayat vermiş geçmiş nesillerden ve özverili çalışmaları ile onu başarılı ve canlı kılan günümüz çalışanlarından yola çıkarak, firmanın insani boyutuna da işaret ediyor. Vilmorin'in özenli profesyonellerinden esinlenerek markayı insancıl ve sürdürülebilir bir yaklaşımla desteklediğinin bir göstergesi olan yeni slogan, aynı zamanda nihai tüketiciler için de nesilden nesle aktarılacak devam eden yeniliklerin pekiştiricisi olarak düşünüldü. Slogan lisanı olarak İngilizcenin tercih edil-

mesi ise Vilmorin'in küreselleşme yönündeki tutkusunun ve uluslararası boyutunun önemle altını çiziyor.

Yeni grafik dili

Her tür medya malzemesi ve görsel iletişim araçlarını kapsayacak şekilde geliştirilmiş "yeni görsel kimlik kılavuzu", Vilmorin marka imajı ve firma kimliğinde bütünlüğü sağlamak amacıyla belirlenmiş görsel kurallardan oluşuyor. Yenilenen görsel kimlik kılavuzu tüm uluslararası Vilmorin çalışanlarının günlük kullandıkları için tasarlandı.



Charlotte TAVIN
VILMORIN SA İletişim Müdürü



Çağla IŞIN ALEMDAR
VAT İletişim Müdürü

Görsel kimliğini yenileyen Vilmorin, daha çağdaş, dinamik ve genç bir kimliğe kavuştu. Bu görsel kimliği oluşturan fikirlere ilişkin VILMORIN SA İletişim Müdürü Charlotte Tavin ve VAT İletişim Müdürü Çağla Işın Alemdar şu bilgileri veriyor. Bu yeni görsel kimliğin sloganı olarak seçilen Seed Generation, 270 yıllık Vilmorin tarihine şekil veren yegâne sözcükler olarak belirlendi. Yeni

kimliğin yaratıcısı olan ekip "İşimizin kalbi olan cesaret DNA'mızın bir parçasıdır" anlayışını benimseyerek Vilmorin'in marka dinamizmi ile birlikte sahip olduğu üç kurumsal temel değer olan; cesaret, yakınlık ve uzmanlığı tekrar ön plana çıkardı.

Cesaret: Genlerimizin bir parçası olan cesaret kavramı, 1743'ten bu yana şirketimiz için vazgeçilmez bir değer olmuştur. Hem bizim hem de sizin için, katma değer kaynağı olarak yeniliğin ispatı ürettiğimiz tohumlarda saklıdır.

Yakınlık: Vilmorin'in yakınlığı, insani boyuta ve bize güvenen yetiştiriciler, imalatçılar ve dağıtıcılarla kurduğumuz ilişkilere verdiği önemden ileri gelmektedir. Bu yakınlık, yeryüzünde ve kıtalar boyunca korunan bağı ifade etmekte ve sizin büyümenizi ve gelişmenizi etkin biçimde desteklememize olanak sağlamaktadır.

Uzmanlık: Nesiller boyunca gücümüzü, sorumluluk duygumuzdan ve hizmetinize sunduğumuz beceri ve uzmanlığımızdan alıyoruz. İşte bu yüzden, bugün kaliteli tohum denildiğinde akla ilk gelen isimlerin başında geliyoruz. Vilmorin havuç ve yabani hindibaandiv tohumu üretiminde dünya lideri; uzun oval domates ve marul tohumu üretiminde ise dünyanın en büyük şirketlerinden biridir.

ÇİM SAHA DEYİP GEÇMEYİN

Mesut TEKTİMUR / Vilmorin Garden Satış Müdürü

Futbol maçları sırasında binlerce insanın ilgisini üzerine çeken çim sahalara, dikkatli bir fizibilite, yoğun bir iş gücü ve uğraş sonunda oluşturuluyor. Yaşayan bir zemin olan çim sahaların nasıl bir süreç sonunda futbolcularla ve futbol severlerle buluştuğunu merak ediyor musunuz?



Futbolun erkekler tarafından yoğun bir şekilde takip edildiği bir gerçek. Ancak bu güzel oyun ülkemizde kadın-erkek, genç-yaşlı herkesin günlük hayatının içine sirayet etmiş durumda. Sosyal bir etkinlik olmasının yanında futbolun ekonomik değerinin de inatılmaz boyutlara ulaştığını, bir futbolcunun 100 milyon Euro gibi ücretlere transfer olduğunu gün içinde duyuyor ve okuyoruz. Maçların yayın gelirleri, stat ve tesisler için harcanan paralar ise dudak uçuklatır cinsten.

Statlardan ya da televizyonda futbol maçı izlerken, 90 dakika boyunca gözler o yemyeşil saha üzerinde oluyor. Sporcular penaltı kaçıncıya da topa vuruşları isteni-

len kalitede olmayınca kimi zaman oyuncular veya futbol yorumcularının üzerinde durduğu şey çimin kalitesi, yani bozuk zemin oluyor. Hatta tabiri caizse, futbolla yatıp kalkan bir millet olarak, sahada zeminin bozukluğu sorununu spor programlarında masaya yatırıp, aylarca konuşabiliyoruz. Kuşkusuz futbolun olmazsa olmazı yeşil, kaliteli bir çim zemindir. Kanıtlanmıştır ki futbolcu sakatlıklarının önemli bir kısmı çim sahanın bozukluğundan kaynaklanır. Ve milyonlarca Euro'ya transfer edilen bir oyuncunun zemin yüzünden sakatlanması futbol kulüpleri tarafından kabul edilebilir bir şey değildir.

Yıllardır severek futbol seyre-

derim, işimizin gereği sahaların zeminlerine daha dikkatli bakarım. Son dönemlerde Türkiye'deki futbola harcanan paraların artması ve daha modern statların yapılması ile birlikte, yeşil zemindeki problemler daha önemli hale geldi. Bunun yansıması olarak Vilmorin Garden olarak çim sahaların onarımlarında kullanılmak üzere (Over seeding) Ali Sami Yen TT Arena, Avni Aker, Kasımpaşa Spor, Gap Arena, Azerbaycan Gabala FC kulüplerine çim tohumu satmaya başladık. İşimiz gereği sahaların bakımları ile profesyonel olarak görev yapan kişilerle tanışma fırsatım oldu. Sahaların zeminlerine bastım, dokundum, yeşil sahaların nasıl oluştu-

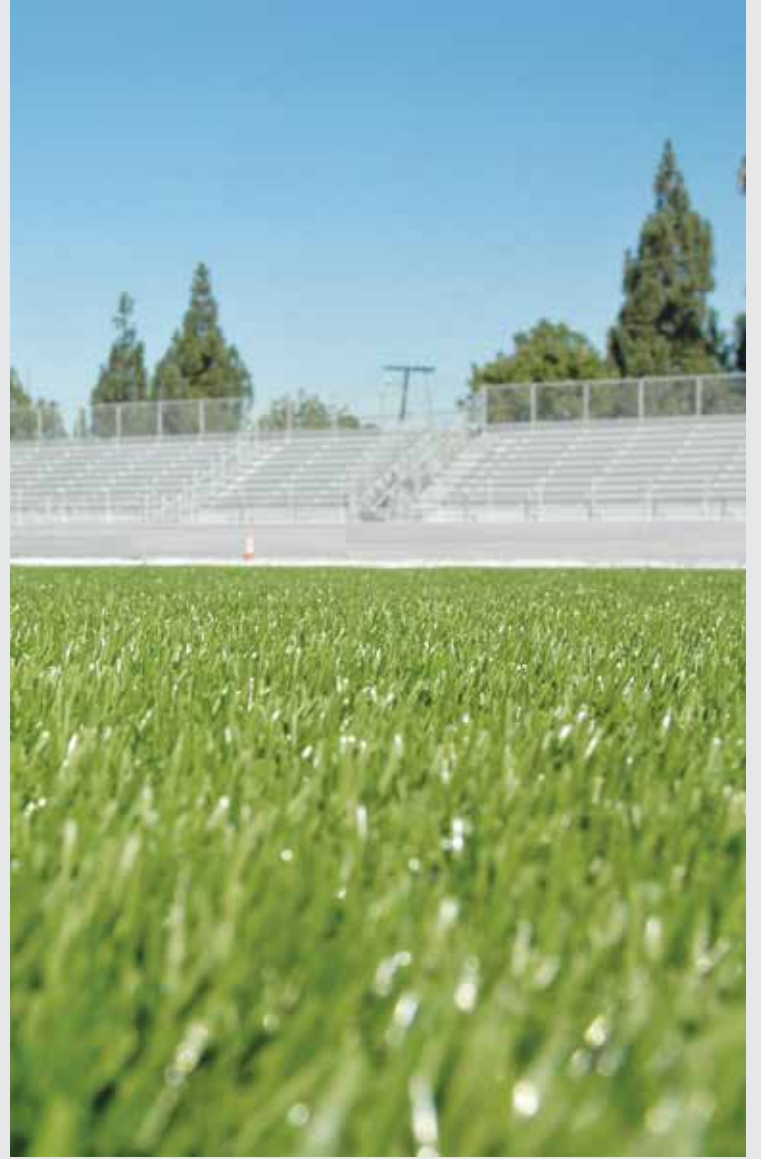
bulduğunu gözlemledim ve araştırdım. Açıkçası o sahaların istenen kalitede olması için çok zahmet verildiğini ve emek harcadığını gördüm. Anladım ki stat zemininin nefes alıp veren, hastalanan, beslenmeye, sulanmaya, hatta sevimliye ihtiyaç duyan canlı bir alan olduğunu bilmemiz gerekiyor.

Stat bakım görevlisi olan bir arkadaşımın yaşadığı bir olayı sizlerle paylaşmak istiyorum; Çim zeminde mantari (Fungus) hastalık başlamış, ilaçlama yapılmışlar ancak hastalığın başladığı noktaya tekrar baktıklarında hastalığın yeniden etkili olduğunu görmüşler. Hatta arkadaşımın anlattığına göre, öğlen yemeğinden döndükten sonra çim sahanın çok ciddi bir bölümü tamamen hastalık nedeni ile yok olmuş. Çim alanlarda profesyonel olarak çalışanlar sahayı düzgün tutabilmek için günde 17 -18 saat çalışıyorlar. Dinlediğim hikâyelerden bu alanda çalışanlara bu sürenin bile yetmediğini, bazen yorgunluktan günleri bile karıştırdıklarını öğrendim.

Futbol sahası 8 bin m² çim alandan oluşuyor ve zarf şeklinde binde bir eğim verilerek yapılıyor. Sahanın çok iyi bir drenaj sistemine sahip olması gerekiyor. Çim alan, belli standart ve ölçülerde rulo (halı) şeklinde, başta Hollanda olmak üzere başka ülkelerden getiriliyor. Özel kamyonlarla taşınıyor. Bir kamyon (TIR) yaklaşık 350 m² çim alıyor ve bir futbol sahası için gerekli miktardaki rulo çim, yaklaşık 25 kamyon ediyor. Özenle ve bilimsel

olarak yapılan drenaj sistemi üzerine, farklı büyüklüklerdeki katmanlar halinde özel bir kum tabakası dökülüyor ve hassas makinalar ile üzerine rulo çim seriliyor...

Yukarıda anlatmaya çalıştığım uygulamalar bu işin çok küçük bir kısmını oluşturuyor. Hesaba ve bilimsel çalışmalara dayalı yapılar, bilgi, tecrübe ve dikkat istiyor. Düşünün ki üstünde oynanan oyun, çok büyük bir ekonominin parçası ve milyarlarca insan tarafından takip ediliyor. Buna rağmen Türkiye'de sahaların bakımı konusunda çalışanlara verilen eğitim çalışmaları çok yeni başlamış durumda. Bu sektörde çalışan ziraat mühendisleri, peyzaj mimarları ya da alaylı çim ustaları kendi kendilerini yetiştiriyorlar. Futbol sahalarında kullanılan çim tohumları, az biçim atığı, hastalıklara dayanıklı, ezilmelere ve aşınmaya karşı dirençli hatta az güneş ışığıyla yaşayabilme özelliklerine sahip olmalıdır. Bu özelliklere uygun çim çeşitleri bulabilmek için tohum şirketleri ciddi değerlerde araştırma bütçeleri ayırıyor ve çok uzun yıllar ıslah çalışmaları yapıyor. Özetle tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de son derece önemli bir yeri olan futbolun ana unsurlarından olan çim sahalar yaşayan alanlardır. Bu sahaların oluşturulması ve bakımı kadar sahaya can veren çimlerin ıslah süreci de zahmetli ve uzun çalışmalar sonucunda meyve veriyor. Ben de bu yazımda sizlere bu zahmetli işin önemini fark ettirmek istedim.



Futbol sahası 8 bin m² çim alandan oluşuyor ve zarf şeklinde binde bir eğim verilerek yapılıyor. Sahanın çok iyi bir drenaj sistemine sahip olması gerekiyor. Çim alan, belli standart ve ölçülerde rulo (halı) şeklinde, başta Hollanda olmak üzere başka ülkelerden getiriliyor. Özel kamyonlarla taşınıyor. Bir kamyon (TIR) yaklaşık 350 m² çim alıyor ve bir futbol sahası için gerekli miktardaki rulo çim, yaklaşık 25 kamyon ediyor. Özenle ve bilimsel olarak yapılan drenaj sistemi üzerine, farklı büyüklüklerdeki katmanlar halinde özel bir kum tabakası dökülüyor ve hassas makinalar ile üzerine rulo çim seriliyor...

ELMA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR ve ÇÖZÜM ÖNERİLERİ - I



Gökçe ATALAY
VAT ÜR-GE
GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü

Türkiye'nin en çok sevilen meyveleri arasında yer alan elmanın, yetiştirilme ve depolama esnasında yaşanan sorunlar ürün kayıplarına yol açıyor. Elma yetiştiriciliğinde ürün kalitesini ve verimini arttırmak için yapılacak doğru uygulamalar üreticinin kazancını doğrudan etkiler.

Bir serin iklim meyvesi olan elma, yurdumuzda Akdeniz bölgesinde 500 m yüksekliklerden başlayarak tüm Orta Anadolu platosunda ve hatta Güneydoğu Anadolu'da 1200 m rakımlarda dahi ekonomik olarak yetiştirilebilmektedir.

Yetiştiricilik döneminde çeşitli etkenlerden kaynaklanan fizyolojik bozukluklar hasat sonrası depolama aşamasında dahi devam eden ciddi ürün kayıplarına neden olmakta, hatta sonrasında birçok fungal (mantar) etmenin de devreye girmesi ile toplam zararı arttırmaktadır.

Ülkemizde üretilen elmaların kalitesini ve ekonomik getirisini arttırmak için öncelikle üretim sürecinden başlayarak akıllı bir beslenme ve zirai mücadele uygulaması yapılmalı, devamında en uygun derim zamanı doğru belirlenmeli ve en sonunda da elverişli depolama koşulları sağlanmalıdır. Aşağıda bu 3 kritik dönem içerisinde karşılaşılan sorunlar ve çıkış yolları hakkında bir dizi bilgi ile bitki beslenmesi ile ilgili olan yetiştiricilik aşamasında kullanılmasını önerdiğimiz, GENTA firması tarafından geliştirilip üretilen **REAL** ve **MONTE** isimli ürünlerimiz hakkında da açıklamalar bulacaksınız.

Kabuk yanıklığı nedir?

Meyve üzerinde oluşan kahverengi lekeler verilen isimdir; ileri devrelerde çöküntüler oluşturur ve bu bölgeler hastalıklara duyarlı hale gelir.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri?

Kabuk yanıklığının nedeni dokulardaki alkol ve asetaldehit birikimidir. Bu oluşumu ortaya çıkaran etkenler: Yetersiz su, Yetersiz ışık, yetersiz sıcaklık, erken hasat, yüksek azot (N) gübrelemesi sonucu iri meyve oluşumu, ürünün depoya geç alınması ve/veya geç soğutma (Granny Smith ve Red delicious çeşitleri daha da duyarlıdır).

Nasıl engellenebilir?

Öncelikle kabuk yanıklığına en az duyarlı çeşitler seçilmeli, ağaçlar yeterince ışık almalı, budama ve hasat zamanı iyi ayarlanmalıdır. Yetiştiricilik döneminde mutlaka, yapraktan alınımı yüksek Ca/B içerikli ürünlerle besin takviyesi yapılmalıdır. Hasattan sonra ürünler en kısa sürede depoya alınmalı ve depoların iyi bir havalandırma sistemi bulunmalıdır. Ayrıca ortamda oluşacak etilen seviyesini düşürmek için DPA veya 1_MCP uygulamaları yapılmalıdır.

Acı benek nedir?

Meyve çiçek ucundan başlayarak epidermis altında oluşan 3-4 mm çapında küçük yuvarlak şekilli, kahverengi renkli, mantarlaşmış, süngerimsi ölü bir doku şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri?

Sıcak ve kurak yaz günleri, topraktaki yüksek nem, meyve gelişim döneminde yüksek azot kullanımı, aşırı meyve iriliği, erken hasat, hasat gecikmesi, depoda soğutmanın geç başlatılması. Günümüzde, meyvelerde Acı benek gözüküp gözükmeyeceği hasat öncesi "non-destructive" ve "fluoresan" görüntüleme yöntemleriyle anlaşılabilir.

Nasıl engellenebilir?

Uygun çeşit seçilmeli, kısa budama ve seri kesimler yapılmalı, aşı-





rı azotlu (N) gübrelere kaçınılmalı, kalsiyum ve bor (Ca/B) ihtiyacı için yapraktan alınımı kolay, yüksek kaliteli ürün kullanılmalı, yaz boyu düzenli ve dengeli sulama yapılmalı, derimden sonra ürünler hızla soğuk havaya alınmalı ve depolama esnasında yüksek nem engellenmelidir.

Dikkat! Yaprak gübrelemesi uygulanırken:

- Meyve gelişim dönemlerinde kalsiyum, bor ve potasyum (Ca - B - K) içeren, alınımı yüksek yaprak gübrelere kullanılmalıdır. Bu bağlamda firmamızın ürettiği amino asitli Ca içeren **MONTE** isimli ürünümüzü güvenle kullanabilirsiniz.
- Derim sonrası ise yapraklar dökülmeden kalsiyum ve bor (Ca - B) içeren kaliteli yaprak gübresi uygulaması ile bir sonraki senenin takviyesi yapılmalıdır.

İç sulanması nedir?

Meyvenin öz bölgesinde ve korteks dokusu içinde dağınık, camı, yarı saydam sulu bir görünüş ortaya çıkmaktadır. Sonrasında alkolid gibi salgıların birikmesi ile kararmalar oluşmakta ve çiçek ucunda kabuk rengi kararması ile meyvenin özgül ağırlığı değişmektedir.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri?

Floemden gelen sıvının hücreye girmeden önce hücre aralarına dolması neden olmaktadır. Teşhis için hasat döneminde enine kesilen meyvelerde iç sulanma olup olmadığına bakılmalıdır. Depolanma esnasında gözükmeye başlayan hafif dereceli bozukluklar 1 ila 2 °C ısı ve % 85 nem ortamı sağlanırsa kaybolabilir.

Nasıl engellenebilir?

Ağaçların budamaları düzgün yapılmış olmalı, sezonda düzenli ve

dengeli sulama yapılmalı, mutlaka yapraktan uygulanacak kaliteli bir kalsiyum, bor (Ca/B) takviyesi ile hücre çeperleri güçlendirilmelidir, derim uygun zamanda gerçekleştirilmelidir.

Dikkat!

Uygulanacak kaliteli yaprak gübresi olarak firmamızın ürettiği amino asitli Ca içeren **MONTE** isimli ürünümüzü güvenle kullanabilir, en etkili sonucu alabilirsiniz.

Meyve eti kahverengileşmesi nedir?

Meyve üzerinde yoğun kahverengi çürüklüklerin oluşmasıdır.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri?

Depolama esnasında havalanma yetersizliği sonucu ortamda bulunan karbondioksit oranı yükselir; bu durum dokularda stres oluşumuna sebep vererek hidrojen peroksit oluşumunu başlatır ve hücre duvarlarının bozularak hücrelerin ölmesine neden olur. Sonuçta meyvelerde askorbik asit miktarı düşerken, dehidre askorbik yükselir ve depolanan ürünlerde ciddi zararlar oluşur.

Nasıl engellenebilir?

Hücrelerde membran stabilitesini koruyan iki element kalsiyum ve bor (Ca - B) dur. Ca uygulaması hücre membranını koruyarak meyve kalitesini artırıcı etki gösterirken, bor elementi ise sadece hücre duvarı üzerinde etki yapar.

Bu nedenle önerilerimiz:

- Soğuk hava depolarındaki karbondioksit miktarı kontrol edilerek, artması önlenmeli,
- “Pink Lady” vb. hassas çeşitlere DPA uygulaması yapılmalıdır. Bu önlemler ile aynı zamanda karbondioksit zararı yani elmadaki öz kararmaları da önlenmiş olacaktır.

İÇİMİZDEN BİRİ: SELÇUK TOSUN

İş hayatına hazır giyim sektörüyle atılan Selçuk Tosun, 2000 yılında Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta işe başladı. Bugün, Vilmorin Garden şirketinde çalışmalarını sürdüren Selçuk Tosun'un öznel kimliği ile şirketin kurumsal kimliği uyum içerisinde mevcudiyetini koruyor. Çünkü o da Vilmorin Garden'ın kendine gösterdiği desteği, firmanın bir üyesi olmaktan gelen bir sorumlulukla, çalışanlardan esirgemiyor.

Selçuk Tosun 1975'de Ankara'da doğar. İlk profesyonel işi hazır giyim sektöründe doğrudan satıştır. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'la tanışması 2000 yılında ablasının, Pratikler Yapı Marketleri Ümraniye şubesi müdür yardımcısına kardeşi Selçuk Tosun'u iyi bir çalışan olarak tavsiyesiyle gerçekleşir. Tosun o süreci şöyle anlatıyor: "Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un zevk bahçeciliği bölümü için iş görüşmesine çağırılan 6 kişi arasına seçilmişim. Bir kafedeydik, Hakkı Nalçaoğlu görüşmeye gelen tüm adaylara hitaben bir konuşma yaptı. Ardından her birimizle ayrı ayrı konuştu. Birkaç dakika sonra karar vermişti bile. Beni ticari bakımdan akıllı bulmuş, işteki gidişatımı değerlendirmek içinse 3 ay kadar bir süre tanıdı bana. Esas karar bu süre sonunda verilecekti." Heyecanlı bir görüşmenin ardından işe kabul edilen Tosun deneme süresini de başarıyla tamamlar. Kendine dair öngörülerini boşa çıkarmayan Tosun işe başladığı üçüncü ayında yaşadığı bir anısını ve şirketine duyduğu güveni şu sözlerle anlatıyor: "Hiç unutmam, ulaşmamız gereken 392 bin frank ciro kotamız vardı. Ben üç ayın bit-



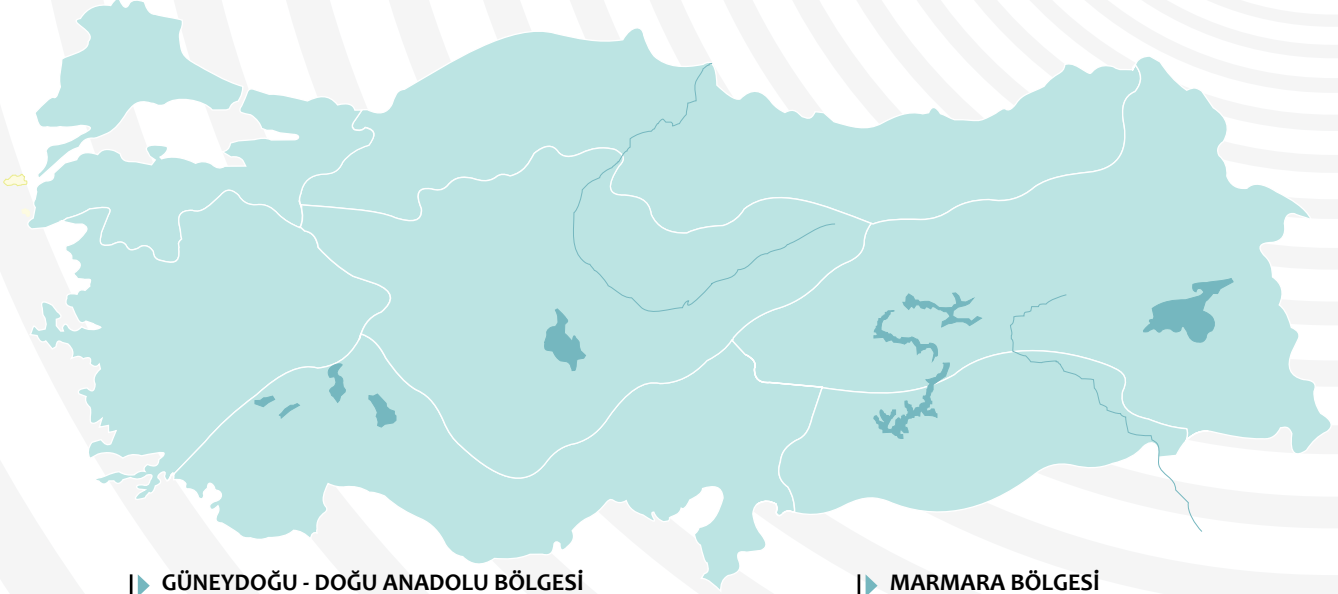
minde 550 bin frank ciroluk iş yaparak kotayı yüzde 60'ın üzerinde bir oranla aştım. Bunun üzerine iki buçuk maaş ikramiyeye ödüllendirildim. Yeni evlenmişim, borçlarım da vardı. Bu sayede tüm borçlarımı kapattım. Firmaya ilk girdiğimde aldığım bu maaş market müdür yardımcılar, sorumlular, birim şeflerinin aldığıın üzerindeydi. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta hiç kimsenin hakkı yenmedi. O, ihtiyaç duyduğunda hep yanımda oldu."

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta başarılı işlere imza atan Tosun, şimdilerde 2013 yılı başında yeni yapılanma ile kurulan Vilmorin Garden şirketinin Ankara Satış Müdürü olarak görevini sürdürüyor.

Selçuk Tosun, çalıştığı ilk günden beri Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un ve Vilmorin Garden'ın kendine sunduğu desteğin bilincinde. Tosun'un kurumuna olan katkısı ise yine kendi sözlerinde gizli: "Vilmorin Anadolu Tohumculuk'a katılalı 13 sene oldu, hatta 13 seneyi deviriyorum. Bu süreçte bana gösterilen desteği ben de çalışanlardan esirgemedim hiç."

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 Çalıskan

☎ 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

ZEPLİN f1

YER DOMATESİ



- Çift amaçlı (sanayi & sofr) 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 !



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK

Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
anato@anato.com www.anato.com

Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81