

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydas

MART 2014 SAYI: 11

ALIŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRECEK ÇEŞİT: A 117 F1



Havuçta
Liderlik Önder
Tarım'a Emanet



1 Numaralı
Forma:
JADELO F1



Çime
Hayat Veren
Maharetli Eller



Alışkanlıkların
Değiştirecek
Çeşit: A 117 F1

VP1 F1

VERİM VE SERTLİKTE BİRİNCİ



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
Güzelyalı Mahallesi, Perçem Sok. No: 9 - 34903 Pendik - İSTANBUL - TÜRKİYE
T. +90 (216) 392 36 04 - F. +90 (216) 493 51 81
anatoh@anatoh.com - www.anatoh.com

vilmorin.com



SEED GENERATION

Merhaba,

Öncelikle 2014 yılının ülkemize ve milletimize hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum. Başlangıç için biraz karamsar olsa da yakın gelecekte gerek sektörümüz ve paydaşlarımız gerekse ülkemiz açısından zor ve sıkıntılı bir dönem geçireceğiz düşüncesindeyim. Niçin böyle düşündüğümü açıkladığımda tahmin ederim ki sizler de bana hak vereceksiniz.

Kurak geçen kış aylarının ardından bahar aylarına yeni girdiğimiz şu günlerde halen devam eden yağışsızlık ve mevsim normallerinin üzerinde seyreden sıcaklıklar, başta tahıllar olmak üzere tüm bitkisel üretimimizi olumsuz etkileyecek gibi görünüyor. Umarım başta üreticilik ve yetiştiricilik yapan kardeşlerimiz olmak üzere tüm sektör paydaşları olarak bu dönemi en az hasarla atlatabiliriz.

Diğer yandan 2013 Temmuz ayı ile 2014 Şubat ayları arasında TL yabancı para birimleri karşısında yaklaşık yüzde 30 oranında değer yitirdi, yani yüklü bir devalüasyon gerçekleşti. Gerek iç politika sorunlarımız gerekse dış dünya gerçekleri sonucu 2014 yılında daha da derinleşmesi beklenen TL'nin değer yitirme süreci, hiç şüphesiz büyük çapta dışa bağımlı girdiler (enerji, gübre, ilaç, tohum vs...) kullanan sektörümüzü dalga dalga olumsuz olarak etkileyecek. Sorum şu: Acaba girdi fiyatlarında ki bu artışlara paralel olarak tarımsal ürün fiyatları da artacak mı, yoksa uzun senelerdir yaşanan "tarımda fakirleşme" sonucu "tarımı terk ederek şehirlere göç" olgusu artarak sürecek mi?

Bizler, yani tarımsal girdi sağlayanlar ve tedarikçiler açısından sektöre bakarsak manzara hiç de iç açıcı gözüküyor. Tohum, ilaç, bitki besleme firmaları ve fide üreticileri gibi sektörün temel ayakları, son yıllarda, yaklaşık bir yılı aşan tahsilat vadeleri ile varlıklarını sürdürmeye çalışmaktaydı. Buna ilaveten, son 3 ayda gerçekleşen devalüasyonlar gelecek aylarda ithal ürünlerde doğrudan maliyet artışları yanında, enerjiden ambalaja, nakliyeden seyahate, haberleşmeden personel giderlerine kadar tüm peşin ödemeleri arttıracak ve sermayesi sınırlı şirketleri zora sokacak gibi görünüyor.

Yetiştiriciler açısından da duruma bakarsak manzara maalesef pek farklı değil! İlk bakışta TL'nin değer yitirmesi sonucunda meyve-sebze ihracatımızın olumlu etkileneceğini ve ürün fiyatlarının artacağını düşünebilirsiniz, ancak son 3 aydır tam tersi bir durumla karşı karşıyayız. Bu mevsimde domatesin kg fiyatının 50 kuruş olmasının izahı çok güç ama maalesef durum bu. Orta Doğu'nun iç savaşlarından ötürü ihracatta Rusya'ya bağımlı hale gelmemizin de bunda etkisi var. Bundan hareketle herhangi bir sebepten dolayı Rusya frene bastığı anda sıkıntı

yaşanıyor. Bunun yanında Rusya pazarında neden kaliteli İspanyol domateslerinin bizimkilerden 3 misli fiyata satıldığına da sorgulanması ve buna göre üretim politikası geliştirilmesi şart. Sonuçta ihracat yapan firmalarımızın birçoğu ya iflas eşiğinde ya da büyük zorluklara rağmen ayakta kalmaya çalışıyorlar.

Bayi arkadaşlarımız ise tedarikçilerle üreticiler arasında tabiri caizse tost olmuş vaziyettedir. Vahim durumlardan bir diğeri de biz tedarikçilerin bu ortamda mal ve hizmet temininin dışında kredi kullandıran kurumlar haline gelmeye başlamasıdır. Bazılarımız bu krediyi kendi öz kaynağından karşılıyor, bazılarımız ise kendi kredi limitlerini devreye sokup müşterilerine kredi kullanıyor. Bu ikinci durumda olan sektör temsilcileri kredi maliyetlerinin artması veya alacaklarında tahsilat sorunları çıkması durumunda sıkıntı yaşayacak ve zincirin tüm halkaları zora düşecek.

Saniyorum sektör ve ülke olarak temel sıkıntımız; virüs bulaşmış veya uyuşturucu bağımlısı olmuşçasına kredi bağımlısı haline gelmemizdir. Diğer bir deyişle ayaklarımız yorganın epey dışında.

Son 30 yıldır politikacılarımız tarafından sıkça uygulamaya sokulan kredi, vergi, SSK ve Bağkur vb. borç afları, bu mükellefiyetlerini düzgün ve zamanında yerine getiren kişi ve kurumları, aynı işkolunda faaliyet gösteren fakat yükümlülüklerini yerine getirmeyenler karşısında rekabet edemez duruma getirmiş ve düzgün "ticaret erbabı" sayısını oldukça azaltmıştır.

Bir atasözümüz, "Sırtını başkasının elbisesine, karnını başkasının ekmeğine, cebini başkasının parasına alıştırma" der. Ne yazık ki, hep beraber bunlara alışmış durumdayız. Ancak gelirimizden fazla tüketip harcıyoruz olma durumumuz artık sürdürülemez hale geldi.

İnşallah tüm paydaşlarımız, başta kuraklık ve su sorunları olmak üzere, tüm ekonomik olumsuzlukları en az hasarla atlatabiliriz. İşlerinizde kolaylık ve bol kazanç dileklerimle; Allah yardımcımız olsun.

Sıtkı VURSAVAŞ
VAT & GENTA Satış Müdürü



8

DOSYA:

ALİŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRECEK ÇEŞİT: A 117 F1

Türkiye'nin en bilinen sebzelerinden olan patlıcan, lezzeti ile mutfak kültürünü, üretimi ile de tarımsal ticareti besliyor. Patlıcan üretiminin merkezlerinden olan Mersin'de farklı kesimler patlıcan pazarının durumunu ve Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un yeni çeşidi A 117 F1'i değerlendiriyor.



6



12



14



16



18



20

5 GLOBAL VE
YEREL HABERLER

6 HAVUÇTA LİDERLİK ÖNDER
TARIMA EMANET

8 ALİŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRECEK
ÇEŞİT: A 117 F1

12 WISMAR'A ÜRETİCİLERDEN
TAM NOT

14 1 NUMARALI FORMA:
JADELO F1

16 VILMORIN YENİ DOMATES
ÇEŞİTLERİNİ TANITTI

18 ÇİME HAYAT VEREN
MAHARETLİ ELLER

20 ELMA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE
KARŞILAŞILAN SORUNLAR II

22 İÇİMİZDEN BİRİ:
SEVAL UZUN

içindekiler



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

WISMAR Karadağ'da Tanıtıldı



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), Antalya bölge ekibinin 31 Ocak'ta düzenlediği Tarla Günü etkinliği ile iceberg tipi marul çeşidi **WISMAR**'ı Kaş üreticilerine tanıttı. Senenin ilk ayını çeşitli etkinlik ve üretici buluş-

maları ile geçiren VAT, Kaş'ın Karadağ köyünde yeni iceberg tipi marul çeşidi olan **WISMAR**'ı tanıtmak üzere bir Tarla Günü etkinliği düzenledi. Etkinliğin gerçekleştirildiği Karadağ köyünün yanı sıra, civar köyler-

den de üreticilerin ilgi gösterdiği organizasyona yaklaşık 250 üretici katıldı. Iceberg tipi marulda farklı çeşit arayışı içinde olan bölge üreticileri **WISMAR** çeşidinin özellikle soğuğa ve hastalıklara dayanımlı oluşu ile

sıkı ve iri kafa yapısına sahip olmasını beğendiklerini ifade etti. Çeşidin bölgede iceberg marulda liderlik koltuğuna oturacağını öngören üreticiler, etkinlikte VAT ekibinden aldıkları bilgilerin de faydalı olduğunu belirtti.

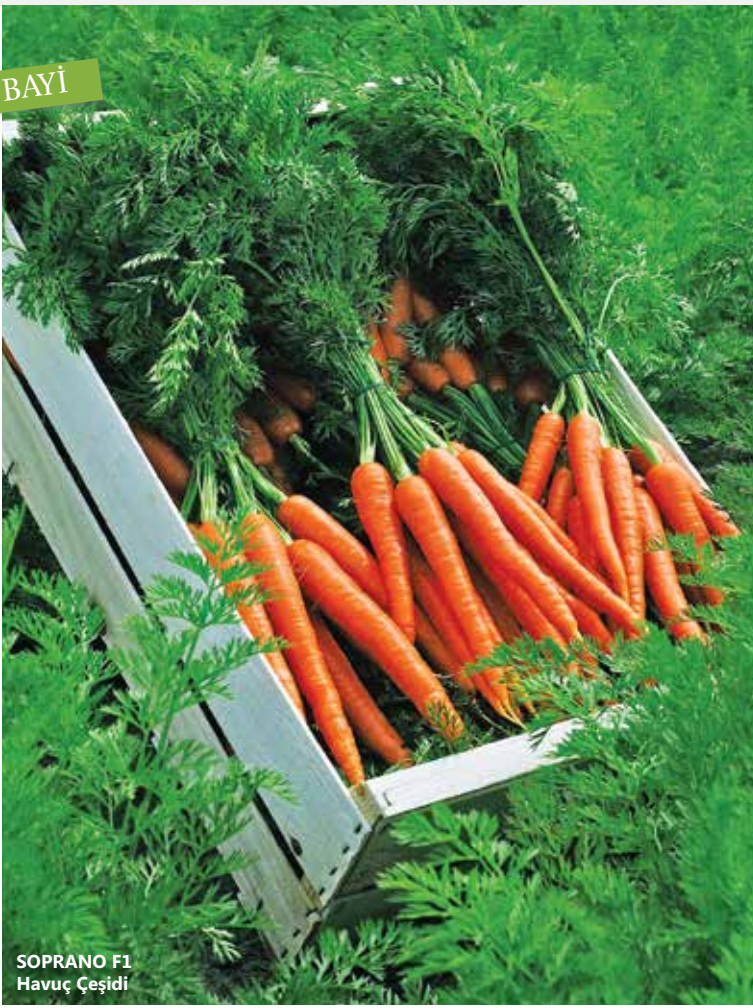
Patlıcana Yön Verenler Tarsus'ta Buluştu

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, geçtiğimiz Ekim ayında düzenlediği Patlıcan Tarla Günü etkinliği ile Manisa ve İzmir'i kapsayacak şekilde Ege bölgesinde, Karadeniz bölgesinde ve Çukurova'yı kapsayacak şekilde Adana ve Mersin bölgesinde üretici, bayi ve komisyoncuları buluşturdu. Düzenlenen organizasyonla Vilmorin'in açık saha patlıcanında yeni gözdesi olan **A 117 F1** konuklara tanıtıldı. VAT ve GENTA ile Şahin Ticaret ekibinin hazırladığı araziye dikilen **A 117 F1** ile pazarın diğer patlıcan çeşitlerini tarlada görme ve kıyaslama fırsatı bulan konuklar, **A 117 F1**'in diğer çeşitlere göre gücünü yerinde onayladı. Patlıcan Tarla Günü etkinliğinde ziyaretçiler, **A 117 F1**'in performansına tam not verirken tohum siparişlerini de VAT ve GENTA ekibine iletiler. Vilmorin bu organizasyonuyla birçok türde olduğu gibi patlıcanda da üreticilerin beklentilerini karşılamayı başardı. Farklı bölgelerde gerçekleştirilen bu etkinliklere; İzmir bölgesinden 13, Karadeniz bölgesinden 8, Adana-Mersin bölgesinden ise 10 bayi ve halci katılım gösterdi.

ANTISS Yine Sahnede



Vilmorin Anadolu Tohumculuk, Marmara bölge ekibinin 2013 yılının son günlerinde mısır tohum çeşidi olan **ANTISS**'i üreticilere yakından tanıtmak için Hasat Günleri etkinliği düzenledi. **ANTISS** mısır çeşidinin tanıtımına yönelik Sakarya ilinin merkez ilçesi Adapazarı'na bağlı Turnadere, Akçakamış ve Çatalköprü köylerinde düzenlenen Hasat Günleri etkinliğine üreticilerin gösterdiği ilgi büyüktü. Etkinliğe 270'in üzerinde üretici katıldı. Tarla bazında yapılan hasatlarda **ANTISS** yine üreticilerin yüzünü güldürdü. Verimliliği ile üreticilerin beğenisini kazanan **ANTISS**, Akçakamış köyünde 1920 kg/da (% 25 nem), Turnadere köyünde 1800 Kg/da (% 27 nem) ve Çatalköprü köyünde 1503 kg/da (%23 nem) tane verimi vererek bölgede ortalamalarının çok üzerinde bir performansa ulaştı.



SOPRANO F1
Havuç Çeşidi



NAVARONE
Marul Çeşidi

HAVUÇTA LİDERLİK ÖNDER TARIM'A EMANET

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'un Başbayilerinden Önder Tarım ve Genel Müdür Fırat Önder'le güçlü bağlar 1988 yılında atıldı. Ekip çalışması, uyumlu ilişkiler ve tecrübeyle başarılı işlere imza attıklarını söyleyen Önder, yeni ürünlerin, yeni heyecanlar yarattığını ifade ediyor

Ankara'nın en önemli tarımsal üretim merkezlerinden olan Beypazarı'nda 1988 yılında kurulan Önder Tarım, bölge tarımına yol gösterici olmak misyonuyla başladığı ticari faaliyetlerine yıllar içinde güçlenen kadrosuyla da destek oldu. Kurulduğu ilk dönemden itibaren VAT ile güçlü bir iş birliği ve dayanışma içinde olan Önder Tarım, bugün VAT'ın Başbayiolması statüsünü de taşıyor. VAT'la kuruluş yıllarına dayanan işbirliğinin temellerine değinen Önder Tarım Genel Müdürü Fırat Önder, Beypazarı'nda havuç üretiminin standart tohumlarla başladığını ve bölgenin Vilmorin ile birlikte hibrit tohumla tanıştığını söylüyor. Hibrit tohumun yörede yerleşmesi için uzun yıllar süren

çalışmalar yaptıklarını ifade eden Önder, "Hep bir hedefimiz oldu. Bu hedefe ulaşmak için de üretici ile iç içe olduk" diyor ve yörenin o yıllardaki üretim metodlarını şu sözlerle aktarıyor: "Kurduğumuz 80'li yılların sonlarında tarlada dekara 600-700 gr havuç tohumu atılıyordu ve hububat mibzerleriyle ekim yapılıyordu. Sırtta ekim dediğimiz metodu yerine dümdüz bir ekim metodu hakimdi. Mekanizasyon diye bir şey yoktu. Şimdi dekara 200-220 gr tohum atılıyor ve pnömomatik mibzerlerle ekim gerçekleştiriliyor. Bunlarla beraber eskiden bitki besleme ürünleri hiç kullanılmazdı. Bitki beslemenin yaygınlaşmasıyla ürünlerde kalite arttı. Üreticiler de



PRESTO F1
Havuç Çeşidi

artık bitki besleme ürünlerinin önemini biliyor ve kullanıyor.” Önder, bu aşamalara gelinceye kadar sıkıntılı süreçlerden geçseler dahi, yılmadan çalıştıklarını, gerek Türkiye gerekse Beypazarı tarımına modernleşmeyi getirmek için VAT ile omuz omuza emek verdiklerini dile getiriyor.

Havuç pazarında **NANCO F1** isimli 1 çeşitle başlayan VAT liderliği, bugün 7 çeşide kadar çıkmış durumda. Önder bu başarıda yeni teknolojileri takip eden, üreticinin ve pazarın taleplerini gözlemleyip buna uygun çeşitler geliştirerek ihtiyaçlara cevap veren VAT ile Önder Tarım'ın güçlü teknik desteğinin büyük katkısı olduğunu söylüyor. VAT'ın sökülüm makinelerine uygun havuç çeşitleri ile de liderliğini koruduğunu ifade eden Önder, bölgenin gözde havuç çeşitlerini şöyle sıralıyor: “Beypazarı'nda **PRESTO F1, SOPRANO F1, MAESTRO F1, TEMPO F1, NANCO F1, EXELSO F1** ve **BOLERO F1** olmak üzere Vilmorin'in 7 çeşit havucunu satıyoruz.”

Havuçtan sonra yeni gözde marul

Beypazarı ve civarında üreticiler için en önemli tarım ürünü hiç kuşkusuz havuç. Lider havucun yerini ise marul, ispanak, yeşil soğan ve domates gibi yine üretimi yaygın olarak yapılan ürünler alıyor. “Havuçtaki liderliğimizin yanında, iceberg marul pazarının da yüzde 65'ine sahibiz. Teknik bilgi ve pazarlama anlamında güçlü bir ekibimiz var. VAT ile ticari bir faaliyet yürütüyor olmamıza karşın yıllara dayanan aile bağları gibi köklü ilişkilerimiz mevcut” sözleri ile firma-bayi ilişkisini özetleyen Önder, firmasının kuruluşundan günümüze kadar geçen süreçte, tarımsal üretimde kat edilen yol ve değişim konusunda da görüşlerini paylaşıyor.

Hizmet kalitesi takdir ediyor

Buldukları bölgede üreticilerin beklentileri hakkında gözlemlerini paylaşan Önder, üreticiye hitap etmek için Önder Tarım'ın tüm ekibinin arazide çalıştığını söylüyor ve ekliyor: “Devamlı birbirimizden haberdar olan, aramızda bilgi alışverişi yapan bir ekibiz. Teknik anlamda böyle bir bilgi



BÖLGENİN BİTKİ BESLEMEDE TERCİHİ: GENTA

FIRAT ÖNDER

Önder Tarım / Genel Müdür

1990'ların başında, bayiliğini yaptığımız GENTA'nın **BIOTOTAL** isimli ürününü üreticiye ücretsiz dağıttık. Bunun amacı üreticinin bitki besleme ürünlerini tanıması ve bu ürünlerin önemini anlamasını sağlamaktı. Günümüzde ise bitki besleme yapmak artık bir zorunluluk. Eskisi gibi havuç büyük paralar etmiyor. Eskiden iyi havuç, kötü havuç ayrımı da yoktu. Ama şimdi kalite ön planda. Biz de bu doğrultuda şartlara göre kalite ve verimi arttıracak doğru bitki besleme programı hazırlıyoruz. Bu program çok başarılı sonuçlar veriyor. Dolayısıyla biz önermeden üreticilerimiz artık GENTA ürünlerini alıyorlar.

akışının olması sektörümüz için önemli bir unsur. Bitki besleme de dahil olmak üzere, her alanda üreticiye kaliteli ürün ve hizmet sunduğumuz için üreticiler de bizden bir hayli memnun.” Beypazarı'na ilk olarak havuç ürünü ile giren VAT'ın, bölgede liderlik koltuğuna oturmasında ekip çalışmasının, samimi ilişkilerin ve tecrübenin de etkili olduğunu düşünen Önder, sıfırdan girilen iceberg marul pazarında, 3 senede pazarın yüzde 65'ine ulaşmasında yine bu uyum ve azmin katkısına dikkat çekiyor.

Çabalar liderliği sürdürmek için

“Pazarın lideri olmak zor, lider olarak kalmak daha zor” diyen Firat Önder, uzun vadeli pazar hedefleri konusunda görüşlerini

paylaşıyor: “Örneğin marulda 30 civarında yeni çeşit deniyoruz. Bunu yaparken, mart, nisan ve mayıs aylarında, 4 veya 5 bölgede aynı ürünü deneyip özelliklerini görüyoruz. Böylece en iyi sonuca ulaşmayı hedefliyoruz. Dönemsel hedef düşündüğünde ise yazlık ve güzülük olan marul çeşitlerimizin ortasını bulmayı amaçlıyoruz” diyor. Havuçta da yeni çeşit denemeleri yaptıklarını ifade eden Önder, “Rakiplerimizin olduğu yerde hep en iyisini yapmak amacındayız. Mekanizasyona uygun çeşitleri geliştirip verim, kalite, erkencilik, dayanıklılık gibi faktörlerde en iyi olmayı devam ettirmeye çalışıyoruz. Vilmorin'in bütün çeşitleri, birçok konuda olduğu gibi hastalıklara dayanıklılık kapsamında da farkını gösteriyor” diyor.



A 117 F1
Patlıcan Çeşidi

ALİŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRECEK ÇEŞİT: A 117 F1

Türkiye'nin en bilinen sebzelerinden olan patlıcan, lezzeti ile mutfak kültürünü, üretimi ile de tarımsal ticareti besliyor. Patlıcan üretiminin merkezlerinden olan Mersin ve Manisa'da farklı kesimler patlıcan pazarının durumunu ve Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un yeni çeşidi **A 117 F1**'yi değerlendiriyor.

Türkiye'de en çok üretilen sebzeler arasında yer alan patlıcanın ilk yetiştiriciliğinin M.Ö. 5. yüzyılda Hindistan'da gerçekleştirildiği biliniyor. Patlıcanın Hindistan'da başlayan yolcuğu Afrika'ya, oradan da Doğu Akdeniz'e, 16. yüzyılda ise Avrupa'ya doğru uzanıyor. İspanyol kâşifler tarafından Avrupa'ya getirilip tanıtılan, ilk zamanlar süs bitkisi olarak yetiştirilirken bugün en çok tarımı yapılan sebzelerden biri halini alan patlıcan, Türkiye'de hem iç hem de dış pazara sunulan önemli tarım ürünleri arasında yer alıyor. Dünyada en fazla patlıcan üretimi Çin'de gerçekleştiriliyor. Çin'i ise Hindistan izliyor. Dünya patlıcan üretiminde Türkiye de hatırı sayılır bir yere sahip. FAO 2011 verilerine göre dünyada 46 milyon 825 bin 331 ton patlıcan üretilirken 2013 verilerine göre, Türkiye 826 bin 941 ton patlıcan üretimiyle dünya patlıcan üretiminde 5. sırayı alıyor. Türkiye'nin geleneksel mutfağında, tarımsal üretiminde ve ihracatından son derece önemli yeri olan patlıcan, Paydaş dergisinin bu sayıdaki dosya konusu. Üreticilerin patlıcan tarımına dair görüşleri, patlıcan tohumundan beklentileri, patlıcanın pazar durumu gibi ürüne ilişkin tüm detayları Mersin ve Manisa bölgesindeki üretici, komisyoncu ve bayi üçgenini oluşturan işin uzmanları anlatıyor.

A 117 F1 hastalıklara karşı dayanıklı

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) Doğu Akdeniz Başbayı ve GENTA Başbayı olan Şahin Ticaret ve firmanın sahibi Cabbar Şahin, uzun yıllara dayanan sektör geçmişi ve deneyimi nedeniyle Mersin'de referans gösterilen isim olarak ön plana çıkıyor. Şahin Ticaret, alanında uzman 6 çalışanı ile bölge tarımında yönlendirici rol üstleniyor. Firmanın uzman çalı-

şanlarından Önder Taşkın, ürün geliştirme birimi olarak Şahin Ticaret'in gelişmesi, üreticilerin bilgilendirilmesi ve Tarım Kredi Kooperatifleri ile işbirliklerinin güçlendirilmesi için çalışmalar yürüttüklerini söylüyor.

Bölgede patlıcanın komisyoncular, sevkiyatçılar ve ihracatçılar için olmazsa olmaz ürünlerden biri olduğunu aktaran Taşkın, patlıcanın çok geniş tüketim alanına sahip olmasının bunda etkili olduğunu düşünüyor. "Patlıcan sofralarımızın domatesten sonra en çok tüketilen sebzelere biridir. Yılın her döneminde tüm illerimizde farklı şekilde tüketildiğini görürsünüz" diyen Taşkın, bu özelliklerinden ötürü bölgede patlıcan tarımının en çok komisyoncular tarafından desteklendiğini ifade ediyor.

Patlıcan bitkisinin kök hastalıklarına karşı çok hassas olduğunu söyleyen Taşkın, bu nedenle üreticileri doğru çeşit seçmeleri ve teknik hizmet verecek doğru firmalarla çalışmaları yönünde uyarıyor.

VAT'ın **A 117 F1** çeşidinin performansını ve üreticilerin çeşide ilişkin görüşlerini paylaşan Taşkın, **A 117 F1**'i ilk gördüğünde pazar için gelecek vaat eden bir çeşit olduğunu hemen anladığını söylüyor. "**A 117 F1** kısa bir sürede; kök hastalıklarına dayanımı, erkenciliği, verimi, meyve kalitesi, güçlü bitki yapısı, bitkinin yan dalları ile beraber dik kalıp yatmaması ve meyve raf ömrünün yeteri kadar iyi olması gibi özellikleri ile kendini ortaya koydu. Üreticinin bütün beklentilerine cevap vermesi bakımından kendini gösteren **A 117 F1**'den aldığımız güçle biz de çalışmalara başladık" diyen Taşkın, bu noktadan sonra yaptıkları tanıtım etkinliklerinden de bahsediyor.



PATLICANIN TARİHİNİ VILMORIN YAZIYOR

ÖNDER TAŞKIN

Şahin Ticaret

Maliyetlerin yüksek, kayıp sezonların üretici için önemli bir sorun olduğu günümüz şartlarında, patlıcan üretiminde bütün faktörlerin iyi değerlendirilmesi gerekiyor. Bu nedenle VAT'ın patlıcan üreticilerine sunduğu **A 117 F1**'nin üreticilerce iyi değerlendirileceğini düşünüyoruz.

"Güçlü ekibimizle patlıcan pazarındaki tüm fertlere ulaşmak için tarla günleri düzenledik, ürünün tanıtımını yaptık. Bölgeimizdeki potansiyel sera tünel ve açıkta patlıcan tarımı yapan üreticilere ulaştık. Bayilerle birlikte tarlada çeşidi tanıttık, çeşidin tüm özelliklerini üreticilerle paylaştık. Açık tarlada güzlük ve yazlık dikimlerde **A 117 F1** güzel bir yer edindi. Tabii bu tanıtım çalışmalarında VAT ve GENTA'nın çok etkisi oldu. Tü-

nel sera dikimlerimizi ise geçtiğimiz Ocak ve Şubat aylarında yaptık ve sonuçlarını beklemekteyiz."

Üreticiyi patlıcanla barıştıran çeşit

Mersin'e bağlı Tarsus ilçesinde 1978'den bu yana tarımla uğraşan, aynı zamanda komisyonculuk yapan Niyazi İzgeal, hem kendi ürettiği hem de yöreden tedarik ettiği tarım ürünlerini Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırıyor. Yıllar içinde farklılık göstermekle birlikte 30 ila 60 dekar arasında patlıcan yetiştirdiğini ifade eden İzgeal, patlıcanda artık hastalıklara dayanıklı çeşitler aradıklarını söylüyor.

Geçmişte denedikleri farklı patlıcan çeşitlerinden hastalıklara çabuk yakalanmaları, tarla seçmeleri ve verim kayıplarına yol açmaları nedeni ile uzlaştığını aktaran İzgeal ekliyor, "Patlıcanımız *Verticillium*'a yakalanıyor-

du, sürekli sorun yaşıyorduk. Bu nedenle patlıcan üretiminin vazgeçmek üzereydik. Ta ki **A 117 F1** karşımıza çıkana kadar. Geçen yıl **A 117 F1**'in güzlük çalışmasını yaptık, çok iyi sonuçlar aldık. Hatta yazın aynı yere farklı çeşitler ekerek deneme yaptık. **A 117 F1** *Verticillium*'a yakalanmadı ve diğer çeşitlere fark attı."

Patlıcanda VAT'ın **A 117 F1** çeşidini deneyip memnun kalan İzgeal, kaliteli patlıcan nasıl olur, sorusunun karşılığı olarak **A 117 F1**'i gösteriyor. "Patlıcanın rengi koyu, siyaha yakın bir mor olmalı. Sap ve klips kısmının çok yeşil olması lazım. Özellikle kemer patlıcanda uzunluğu 20-22 santim olması gerek. Bununla beraber raf ömrünün uzunluğu da önemli bir kriter.

A 117 F1 de bu beklentilerime uyuyor" diyen İzgeal, Antalya-Anamur bölgesinde patlıcanın mart ayı ortalarında 2 ila 3 TL arasında işlem gördüğünü,



NİYAZİ İZGEAL

Üretici / Komisyoncu

Patlıcanımız *Verticillium*'a yakalanıyordu, sürekli sorun yaşıyorduk. Bu nedenle patlıcan üretiminden vazgeçmek üzereydik. Ta ki **A 117 F1** karşımıza çıkana kadar.



YALÇIN TEKERLEK

Üretici

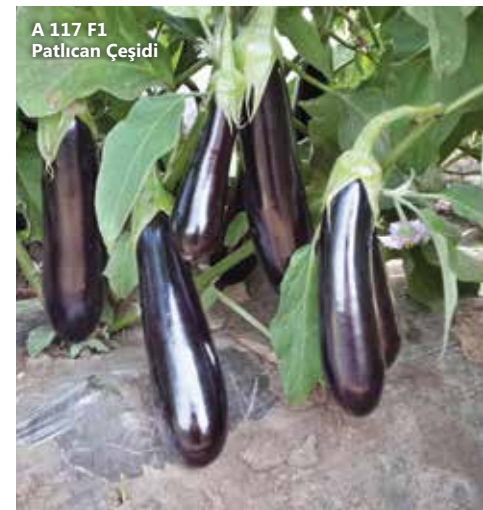
Bir ürün iyi bakımla desteklenirse daha iyi sonuç verir. Siz ürünüze iyi bakmazsanız patlıcanda kalite olmaz. Sonra tohum kötü dememek lazım.



DAVUT ÖRNEK

Üretici / Halci

A 117 F1'nin pazardaki diğer çeşitlerden çok daha üstün olduğunu kendi araştırmalarımla da gördüm, öğrendim. Çeşidin üreticiye daha fazla kazandıracağına eminim.



A 117 F1 Patlıcan Çeşidi



A 117 F1
Patlıcan Çeşidi

A 117 F1'i farklı açılardan inceleyen üretici, zirai bayi, komisyoncu ve halciler çeşide şimdiden tam not veriyor. Verimli, kaliteli ve çok kazandıran patlıcan üretimi için A 117 F1 pazarın lider çeşidi olmaya aday.

bu rakamları ise üretici için normal sayılabileceğini ekliyor.

Verim kavramının altını

A 117 F1 dolduruyor

Tarsus'un Özelbahşiş beldesinde 5 yıldır tarımla uğraşan Yalçın Tekerlek, 70 dönüm alanda tarım yapıyor. 30 dönümde kabağ, geri alanda ise patlıcan ve karpuz yetiştiren üretici, farklı patlıcan çeşitlerini kullanırken bu sezon VAT'ın **A 117 F1** çeşidiyle tanışmış. Güzlükte 2 dönüme deneme amaçlı **A 117 F1**'i eken Tekerlek, çeşidin performansından çok memnun olduğunu dile getiriyor.

Bu beğeninin nedenlerini sıralayan üretici: "Diğer çeşitlere göre **A 117 F1**'in yaprak budaması çok kolay yapıyor. Eğer patlıcan düzgün budanırsa daha uzun ürün veriyor. Dolayısıyla kalite artıyor. **A 117 F1**'in bu özelliğini üreticilere doğru anlatmak gerektiğini düşünüyorum. Bir çeşit için "daha verimli" diyebiliriz ama hangi özelliğinin verimliliği arttırdığını da anlatmak lazım" diyor. Tohum çeşidinin ürünün kalitesini etkileyen önemli bir faktör olduğunu kabul etmekle birlikte, kaliteyi arttırmak için üreticilere de iş düştüğünü ifade eden Tekerlek, "Bir ürün iyi bakımla desteklenirse daha iyi sonuç verir. Siz ürününüze iyi bakmazsanız patlıcanda kalite olmaz. Sonra tohum kötü dememek lazım" diyor.

Bölgelerinde yaygın olarak nematod sorunu yaşanmasına rağmen, diğer çeşitlere göre **A 117 F1**'in nematoda daha dayanıklı olduğunu gözlemleyen Tekerlek, hem dayanıklılığı hem de daha fazla ürün vermesi itibarıyla **A 117 F1**'in üreticiler tarafından önümüzdeki dönemlerde daha çok tercih edileceğini söylüyor.

Ege'nin lideri A 117 F1 olacak

Türkiye'nin patlıcan tarımı yapılan önemli merkezlerinden biri de Manisa'nın Salihli ilçesi.



ÜRETİCİLER KENDİ NOTUNU VERSİN

ALİ TÜRKOĞLU

Türkoğlu Tarım / Bayi

Patlıcanda bitki beslemeye dikkat edilmesi gerekiyor. Dönemine göre bitki besinlerini doğru uygulamak lazım. İyi beslenen bitki, iyi verim verir. **A 117 F1** güçlü yapısıyla hastalıklara karşı da dirençli duruyor. Bu sezon **A 117 F1** için yapacağımız deneme ekimlerinin sonuçlarını görmeler için üreticilerimizi deneme sahalarımıza şimdiden davet ediyoruz. **A 117 F1**'yi liderliğe taşıyacak performansını üreticilerin kendi gözleri ile görmelerini isterim.

İlçede üreticilere bayi hizmeti veren Türkoğlu Tarım'ın sahibi Ali Türkoğlu, aynı zamanda deneyimli bir üretici. Ana işi bağcılık olmasına rağmen 6 bin dekada patlıcan tarımı yapılan bölgede, Türkoğlu, "Kendimi bileli patlıcan tarımıyla uğraşıyorum" diyor.

"Patlıcanın lezzeti güzel olmalı. Bununla birlikte yola dayanımı iyi, raf ömrü uzun olmalı. Bitki yapısı güçlü, rengi koyu siyah, sapı ise koyu yeşil olan patlıcan bizim için makbuldür" diyor Türkoğlu, bölgede yaygın sorun olan nematod nedeniyle patlıcanda güçlü bitki yapısı aradıklarını söylüyor.

Deneyimli üretici için kaliteli ürün ve yüksek verim almanın sırrı iyi tohumdan geçiyor. Tohumun ürün kalitesinde birincil etken olduğuna vurgu yapan Türkoğlu, şimdiye kadar çok farklı patlıcan çeşitleri diktiğini ancak yeni tanıdığı **A 117 F1**'in bu ezberleri bozacağını ifade ediyor. Türkoğlu: "Pazarda öne çıkan patlıcan çeşitlerini ekiyorduk. Bölgemizden tüccar arkadaşlarla Tarsus'ta VAT'ın düzenlediği Patlıcan Tarla Günü etkinliğine gittik. Çeşidin performansını tarlada görme fırsatımız oldu. Hakikaten çok güzel bir çeşit. Hatta meyvesini de koparıp getirdik buraya, raf ömrünü test etmek için beklettik. 10-12 gün dalından yeni kopmuş gibi taptaze durdu. **A 117 F1**'e henüz bir isim verilmedi ama pazarın lider çeşidi olacağına şimdiden inanıyorum" diyor.

A 117 F1'in güçlü bitki yapısı ile dikkat çektiğini ifade eden

Türkoğlu, meyve tutumunun çok olmasının da üreticiye kazandıracak bir özellik olduğunu aktarıyor. Tarla Günü etkinliklerinin yeni çeşitleri tanıtmak, bu çeşitlerin özelliklerini yerinde göstermek bakımından son derece faydalı olduğuna işaret eden Türkoğlu, 10 Nisan'da ise **A 117 F1** için VAT'la birlikte kendilerinin bir deneme ekimi yapacağını söylüyor.

A 117 F1 halcinin de gözüne girdi

Halde tarım ürünleri alım ve satımı yapan aynı zamanda kendisi de bir üretici olan Davut Örnek, ağırlıkta ıspanak ve patlıcan tarımı ile uğraşıyor.

A 117 F1'in performansını Türkoğlu gibi Tarsus'ta gerçekleştirilen Patlıcan Tarla Günü etkinliğinde gören Örnek, etkinlikten **A 117 F1** hakkında çok iyi izlenimler edinerek ayrılmış. Hali hazırda pazardaki farklı tohum çeşitlerinin fidelelerini kullanan Örnek, **A 117 F1**'in pazarın ilk tercih edilen çeşidi olacağına inanıyor.

A 117 F1'in performansını ve halde gördüğü fiyatları da çevresinden takip eden Örnek, şu deneyimini aktarıyor: "Piyasada tutulan çeşitlere bakıyorum onlar tutuluyorsa **A 117 F1**'in lider olmaması için hiçbir neden yok. Tarla Günü esnasında, deneme dikiminin yapıldığı tarlanın sahibine **A 117 F1**'i nerelere verdiğini sordum. İstanbul haline veriyormuş. O halin numarasını aldım, **A 117 F1**'in satış fiyatını, ilgi görüp görmediğini



A 117 F1 Patlıcan Çeşidi

halciye sordum. Bana "**A 117 F1** geldiği gün, yere inmeden satılıyor" dedi. Şu anda **A 117 F1**'in pazardaki diğer çeşitlerden çok daha üstün olduğunu kendi araştırmalarımla da gördüm, öğrendim. Çeşidin üreticiye daha fazla kazandıracağına eminim."

A 117 F1 farklı açılardan inceleven üretici, zirai bayi, komisyoncu ve halciler çeşide şimdiden tam not veriyor. Verimli, kaliteli ve çok kazandıran patlıcan üretimi için **A 117 F1** pazarın lider çeşidi olmaya aday.

WISMAR
Marul Çeşidi

WISMAR'A ÜRETİCİLERDEN TAM NOT

Beypazarı'nda marulun üstatları Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un iceberg tipi marul çeşidi **WISMAR** hakkında görüşlerini paylaştı. Üreticilerin ortak kanısı: **WISMAR** dayanıklılığı, albenisi ve verimliliği ile iceberg tipi marul pazarında tahtın sahibi.

Tek yıllık serin iklim sebze- si olan marul, 2 ila 3 ay gibi kısa sürede yetiştirilmesi ve örtü altı ile açık sahada yılın 12 ayı üretilebilmesi bakımından rağbet gören tarım ürünlerinden biri. Türkiye'de marul tarımı yapılan merkezlerin başında Ankara'nın Beypazarı ilçesi geliyor. Bölgede en çok iceberg ve kıvırcık marul tarımı yapılırken Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'un marul çeşitleri de üreticinin her geçen yıl beğenisini kazanıyor. Aile mesleği olduğu için erken yaşlardan beri tarımın içinde olan Nevzat Demirel, Beypazarı'nda ağırlıklı marul ve havuç tarımıyla uğraşiyor. Uzun yıllardır havuçta VAT'ın çeşitlerini diken üretici marul ekiminde de tercihini değiştirmemiş. "Vilmorin, marul pazarına girdiğinden beri onunla çalışıyorum. **WISMAR** çeşidini çok beğeniyorum. Hatta bu çeşidi bölgede ilk diken üreticiyim. Diyebilirim ki daha önceki diktiğimiz çeşitlere göre **WISMAR** kalite anlamında yüzde 80'lik bir fark yarattı. Vilmorin'in denemeleri devam eden yeni çeşitlerini de merakla bekliyoruz" diyen Demirel, yörede üst üste ekimlerin toprağı yorduşuna ve hastalıkların arttığına işaret ederek **WISMAR**'ın hastalıklara karşı dayanıklılığı nedeniyle de ön plana çıktığını söylüyor.

"Ürünleri tarladan firesiz kesmek çeşidin kalitesinde belirleyici unsurdur. **WISMAR** ile bu sene firesiz üretim yaptık ve verimliliğimiz çok iyi oldu" diyen Demirel **WISMAR**'ın tüm beklentilerini karşıladığını ifade ediyor.

Beypazarı'nda marul ve havuç tarımı ile uğraşan Erhan Kızılalp, yaklaşık 100 dekarlık alanda üretim yapıyor. Ağırlıklı iceberg olmak üzere kıvırcık marul da diken Kızılalp de Demirel gibi iceberg marulda

randıman bakımından daha fazla verim aldığını söylüyor. Yetiştiricilik anlamında her iki tipin de dilinden anladıklarını ifade eden Kızılalp, Iceberg marulda ağırlıklı olarak VAT'ın **WISMAR** çeşidini kullandığını söylüyor. Bir marul çeşidinde aradıkları yegane özelliğin hava koşullarına ve hastalıklara karşı dayanıklılık olduğunu ifade eden üretici, **WISMAR**'ın kalitesinden hayli memnun.

Yaklaşık 300 dönümde havuç, marul, ıspanak, soğan ve turp tarımı ile uğraşan Mehmet Yıldız, arazisinin 80 dönümünde marul tarımı yapıyor. 1990'ların başından beri VAT'ın havuçlarını kullanan ve memnun kalan Yıldız, bu referansla 2 yıldır da VAT'ın **WISMAR** çeşidini dikeyor. **WISMAR**'ı deneme aşamasından itibaren takip ettiğini söyleyen Yıldız, "**WISMAR**'ı, çok başarılı bir performans sergilediğine kanaat getirince dikmeye başladım" diyor. Kaliteli marulun kriterlerini de sıralayan Yıldız, kasayı dolduracak şekilde, hacimli ürün almanın önemine işaret ediyor.

Üretici ve tüketicinin ortak tercihi

Beypazarı üreticilerinden Mustafa Çakıroğlu, 250 dönümlük bir arazide marul ve havuç ağırlıklı üretim yapıyor.



YENİ ÇEŞİT DENEMELERİ SÜRÜYOR

TAHİR BAŞARAN

Başaran Fide / Firma Sahibi

VAT ile 3 yıldır marul konusunda ortak çalışmalar yapıyoruz. VAT'ın bölgedeki marul denemelerini yakından takip ediyoruz. Pazarda son derece başarılı olan VAT çeşitleri var. Bunların başında **WISMAR** geliyor. Yazlık segmentte ise iceberg tipinde **HOTLINE** çeşidi ön plana çıkıyor. Kıvrıcıkta **ABBICE** ve **NAVARONE** çeşitleri dikkat çekiyor. Bunları destekleyebilecek çeşitlerimiz de var. Takviye için her yıl tarla çalışmaları yapıyoruz. **WISMAR** baharlık ve günlük bir çeşit olmakla birlikte pazarın yüzde 70'ine hakim. Üreticiler kaliteli olan ürünlere olumlu bakıyor. Kaliteyi de erkencilik, baş yapısı, dayanıklılık gibi unsurlar oluşturuyor. Özellikle çeşidin hastalıklara ve iklim şartlarına dayanıklı oluşu üreticiyi bu çeşide yönlendiriyor. VAT ve GENTA ekibiyle olan çalışmalarımızdan da memnunuz. Görüşlerini ve desteklerini hiçbir zaman esirgemiyorlar. Ekip, üretim esnasında daha kaliteli marulun yetişmesini sağlayan püf noktalarını üreticilerle paylaşıyor. Bitki besleme ve korumaya ilişkin gerekli bilgileri aktarıyorlar. Üreticinin VAT ve GENTA'yı tercih etmesindeki en önemli sebepler bunlardır.

"Ağırlıklı olarak iceberg dikeyorum. Pazar fiyatının ve talebinin yüksek olması bizi bu ürüne yönlendirdi. Çiğ köfte nin revaçta olması bu ürünün talebini de artırıyor. Ürünün girdi maliyetleri yüksek olmasına rağmen pazar fiyatı maliyetleri karşılıyor" diyen üretici, **WISMAR** çeşidini ise pazara girdiği günden beri diktiğini söylüyor. Çakıroğlu **WISMAR** hakkındaki beğenisini şu sözlerle ifade ediyor: "Çeşidi beğenmemde marulun büyüklüğü ve kafa yapısının sıkı olması etkili oldu. Ayrıca hem ilkbaharda hem de sonbaharda dikilebiliyor. Görüntü ve tat olarak, üreticiyi de tüketiciyi de tatmin ediyor."



WISMAR
Marul Çeşidi



NEVZAT DEMİREL

Üretici

Vilmorin, marul pazarına girdiğinden beri onunla çalışıyorum. **WISMAR** çeşidini çok beğeniyorum. Hatta bu çeşidi bölgede ilk diken üreticiyim.



ERHAN KIZILALP

Üretici

Bir marul çeşidinde aradıkları yegane özelliğin hava koşullarına ve hastalıklara karşı dayanıklılık olduğunu ifade eden Kızılalp, **WISMAR**'ın kalitesinden hayli memnun.



MEHMET YILDIZ

Üretici

WISMAR'ı deneme aşamasından itibaren takip ettiğini söyleyen Yıldız, "**WISMAR**'ı, çok başarılı bir performans sergilediğine kanaat getirince dikmeye başlamış.



MUSTAFA ÇAKIROĞLU

Üretici

WISMAR'ı beğenmemde marulun büyüklüğü ve kafa yapısının sıkı olması etkili oldu. Ayrıca hem ilkbaharda hem de sonbaharda dikilebiliyor.

1 NUMARALI FORMA: JADELO F1

Türkiye'nin domateste ihracat kapısı olan Fethiye'de, 1995 yılından beri zirai bayi olarak üreticilere hizmet veren Öz Tarım, VAT ve GENTA ürünlerinin bölgedeki gücünü de temsil ediyor. Öz Tarım'ın ortakları Üstün Gönen ve Birol Akyol, **JADELO F1**'i 1 numara yapan nedenleri anlatıyor.



JADELO F1
Domates Çeşidi

Domates, Türkiye'nin dört bir yanında tarımı yapılan, farklı tipleri ile de kimi bölgelerin isminin ön plana çıkmasını sağlayan en gözde tarım ürünlerinden biri. Domates tarımında adını duyuran bölgeler arasında Fethiye'yi de koymak hiç zor değil. Çünkü yöre tarımında domates, üretimin neredeyse tamamını karşılıyor ve üretilen domatesin yüzde 70'i ihraç ediliyor. Böylesine önemli bir pazar olan Fethiye'de zirai bayilere de çok iş düşüyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA bayilerinden Öz Tarım, bölge tarımında ön plana çıkan firmalar arasında yer alıyor. Biri halde diğeri Çalica'da olmak üzere iki şubesi ile üreticilere hizmet veren Öz Tarım, 1995 yılından bu yana faaliyette. Çalica şubesinde ağırlıklı damla sulama ve tarımsal ekipmanlar konusunda üreticilere hiz-

met verilirken, hal şubesinde tohum, zirai ilaç ve gübreleme konusunda verilen hizmet ön plana çıkıyor.

Yetiştirilen domatesin kalitesi bakımından Fethiye'nin bir numara olduğunu ifade eden Öz Tarım ortaklarından Ziraat Mühendisi Üstün Gönen, hal firmalarının ihracatçının talebine göre ürün tedarik ettiğine, kaliteli ürün beklentisinin ise üreticilerin çıtasını yükselttiğine dikkat çekiyor.

Fethiye'de ön plana çıkan domates çeşitleri hakkında bilgi veren Gönen; güzlükte, genelde erkenci olan sığağa dayanıklı çeşitlerin tercih edildiğini, bunun yanında orta güz, kışlık ve baharlık ekimlerin de yapıldığını söylüyor. Yaklaşık 10 yıldır bölgede baharlık ekimlerde tek çeşidin ekildiğini, onun da VAT'ın **JADELO F1** çeşidi olduğunu söylüyor.

Yörede baharlık ekimlerde **JADELO F1** hakimiyetinin nedenini açıklayan Gönen, "**JADELO F1** pazara girdiğinden bu yana ihracatçıların beklentilerini karşılıyor.

JADELO F1, özellikle erkenci ve 3 günde bir toplanıyor. Nisan aylarında fiyatı daha yüksek oluyor. Meyve kalitesi ve verimi iyi. Üreticiye de kazandırıyor, ihracatçıya da" diyor. Güzlük arkasından yapılan ekimlerde üreticilerin yüzde 70'inin **JADELO F1** ektiğine vurgu yapan Gönen, VAT'ın aşu anacı **SUPERPRO F1** ve pembe domateste **VP1 F1** çeşidinin de bölgede üreticiler tarafından keşfedildiğini ifade ediyor.

VAT'ın bayiliğini ne kadar zamandır yürüttükleri konusunda da bilgi veren Gönen, 1995 yılından beri iki firmanın iş birliği içinde olduğunu söylüyor. Tohumda VAT, bitki beslemede ise GENTA'dan ihtiyaçlarını karşılayabildiklerini

BİTKİ BESLEMEDE GENTA EN TANINAN İSİM ÜSTÜN GÖNEN

Öz Tarım Ortağı

Bölgemizde **GENTA**'nın en çok öne çıkan ürünü **SPRINTER +PLUS** olurken son dönemde kendini göstermeye başaran ürün ise **ATRAX** gübre formülasyonları oldu. Yörenin eskiden beri kullandığı **GENTA** ürünü ise **BIO SOIL**. Ben aynı zamanda tarımla da uğraşıyorum. 5 dönümlük bir arazide domates üretimi yapıyorum. **JADELO F1** ve **VP1 F1** çeşitlerini ekiyor, üreticilere de tavsiye ediyorum.





VP1 F1
Domates Çeşidi

ifade eden Gönen, karşılıklı memnuniyet sayesinde uzun yıllardır aynı yolda yürüyebildiklerinin altını çiziyor.

Fethiye'nin domatesleri Rusya'yı besliyor

Öz Tarım'ın ortağı ve Çalıda şubasının sorumlusu olan Birol Akyol, 25 yıldır tarım sektörünün içinde yer alıyor. Üreticilere hem teknik hem de finansal yönden hizmet vermeye çalıştıklarını ifade eden Akyol, ekip gücünü sahaya yansıtıklarını ifade ediyor.

Bölgede verim ve kalite anlamında bir sıkıntı yaşanmadığını söyleyen Akyol, Fethiye'de üretilen domatesin büyük ölçüde Rusya'ya ihraç edildiğini aktarıyor. Ancak Rusya'nın en büyük hali olan Pokrovskiy'nin kapatılması ve Ukrayna'daki olaylar nedeni ile son dönemde bu bölgelere yapılan ihraçta sıkıntılar olduğunu dile getiren Akyol, ihracatta istikrarın gerekliliğine vurgu yapıyor. Fethiye'de üretilen domatesin genellikle tek tip üzerinde yoğunlaşmasının zaman zaman



JADELO F1
Domates Çeşidi

dezavantaja dönüştüğüne de dikkat çeken Akyol, farklı tiplerde domates tarımının yaygınlaşmasının fiyat avantajı sağlayabileceğini söylüyor. VAT'ın bölgedeki gözde firmalardan biri olduğunu dile getiren Akyol, "VAT pazarda çeşitleri talep gören, satış

kadrosundan müdürlerine kadar donanımlı bir ekibe sahip. Ticari ilişkiden öte, aile gibi olduğumuz VAT ve GENTA ile hem bitki besleme hem tohum konusunda çalışıyoruz. Pazara kaliteli ve piyasanın tercih ettiği çeşitler sunuyoruz" diyor.

VAT'ın yeni çeşitlerinin bölgede deneme ekimleri de yapılıyor. Akyol, Öz Tarım'ın teknik ekibi ile VAT'ın saha ekibinin bu denemelerde birlikte çalıştığını ifade ediyor. Akyol, "Yeni çeşitler arasında piyasada talep gören VP1 F1 pembe domates var. Bu çeşidin bölgedeki beğenilirliği giderek artıyor. Çeşit tanınmaya başladıkça bölgemizdeki talebinin daha da artacağına inanıyorum" diyor.



JADELO F1 NEDEN FETHİYE'NİN GÖZDESİ?

BIROL AKYOL

Öz Tarım Ortağı

JADELO F1 halde ihracat firmalarınca çok tercih ediliyor. Özellikle ihracatta uzun süre tazeliğini koruyan ve meyve kalitesini bozmayan bir özelliğe sahip olması bu çeşidi ihracatın bir numaralı domatesi yapıyor. Bu yüzden de yıllardır **JADELO F1**'in karşısında yeni bir çeşit rekabet edemiyor. . Meyve toplandıktan bir hafta sonra bile, dalından yeni koparılmış gibi tazeliğini koruyor. Ayrıca çeşidin çok erkenci olması ve kısa zamanda hasat edilmesi gibi de artıları var.



REBELION F1
Domates Çeşidi



Yazar: **Onur KILLI**
AR-GE Asistanı

Üretimi ve tüketimi ile dünyanın en önemli tarım ürünleri arasında yer alan domates, her geçen yıl farklı tipler ile çeşitliliğini zenginleştirerek tüketiciye farklı lezzetler sunuyor. Daha önceleri sadece yuvarlak veya oval kırmızı olarak geniş alanlarda üretilen domates, son yıllarda mermande, cherry, kokteyl, oval kokteyl, san mazarano, pembe ve kumato gibi birçok farklı tiplerde pazarda yer buluyor. İşte bu yeni tipler ile zenginleşen domates pazarında, Vilmorin 30 yılı aşkın zamandır yaptığı ilah çalışmaları

VILMORIN YENİ DOMATES ÇEŞİTLERİNİ İSPANYA'DA TANITTI

Vilmorin Med Unit İspanya'nın Almeria şehrinde düzenlediği Domates Tarla Günü'nde dünyanın dört bir yanından gelen tarımın profesyonellerine Vilmorin'in en gözde ve yeni çeşitleri tanıtıldı. Bu önemli organizasyonu VAT ÜR-GE ve GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü Gökçe Atalay ve AR-GE Asistanı Onur Killi takip etti.

ları ile pazara katkı sunuyor ve domates pazarında adından söz ettiriyor. Vilmorin'in domates pazarındaki bu gücünü, geçtiğimiz günlerde gerçekleştirilen etkinlikte bir kez daha görme fırsatımız oldu. Avrupa için en önemli sera üretim yeri olan İspanya'nın Almeria şehri, özellikle farklı domates tipleri üretimi ile başta İspanya olmak üzere Avrupa ülkelerinin pazarında

önemli yer tutuyor. Vilmorin, Med Unit ekibinin titiz çalışması ile 2013 Aralık ayında özel bir toplantı gerçekleştirildi. Vilmorin, 13 bin m² sera içerisinde pazara sunduğu lider domates çeşitlerinin yanı sıra gelecek için ümit vadeden çeşitlerini Domates Tarla Günü etkinliğinde; İspanya, İtalya, Portekiz ve Kuzey Afrika ülkelerinden gelen üretici, bayi ve fide firmalarına

tanıttı. Etkinlikle, İspanya'da son derece önemli yere sahip olan mermande tipindeki **REBELION F1** ve **REBELION 2 F1** (Tylcv'e dayanıklı) çeşitleri platformda en çok öne çıkan çeşitler oldu. 5 yıldır Almeria bölgesinde yaygın olarak yetiştirilen **REBELION F1**, Vilmorin-CASI (bölgedeki bir üretici kooperatifi) ortak işbirliği ile Avrupa'da markalaşmış bir çeşitti. Bu pazarda lider olan



REBELION 2 F1
Domates Çeşidi



V 407 F1
Domates Çeşidi



V 355 F1
Domates Çeşidi

Vilmorin, yeni çeşidi **REBELION 2 F1** ile Tylcv virüsüne dayanım sağlayarak üreticilerin beklentilerini karşılamayı hedefliyor.

Dünyada ve özellikle Avrupa'da üretimi yapılan diğer bir en önemli domates tipi ise salkım domates. Türkiye, İspanya ve İtalya'da yaygın yetiştirilen ve pazarın aradığı tiplerden olan salkım domates konusunda Vilmorin'in yaptığı ıslah çalışmalarının meyveleri ise **ZIRCON F1** ve **V 409 F1**. Bu iki çeşit de gösterdiği performans ile üreticiler tarafından yüksek talep görüyor.

Domates pazarının yeni gözdelelerinden olan oval kokteyl de mükemmel lezzeti ile taze tüketimde üreticilerin baş tercihlerinden biri. Vilmorin, yeni çeşidi **V 355 F1** ile oval kokteyl pazarında lezzet ve verimi ile öne çıkıyor.

Kuzey ülkelerden özellikle Rusya ve Ukrayna ile dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi Çin'de tüketimi yaygın olan pembe domatesin tüketimi son yıllarda Avrupa pazarında da artıyor. Domateste lezzet arayan tüketicilerin tercih ettiği pembe domatesin ülkemizde üretimi ise son 3 yıldır yaygınlaştı. İhracatın yanı sıra iç pazarda da

tüketicilerin tercihi olan pembe domates konusunda Vilmorin'in **VP1 F1** çeşidi pazarda önemli bir noktaya geldi. Öyle ki **VP1 F1**, lezzetinin yanı sıra verimi ve meyve sertliği ile de komisyoncu ve üreticilerin en çok beğendiği pembe domates konumunda.

Vilmorin, bu tiplerin yanında oval sırk domateste **TRUJILLO F1**; san mazarano tipte **SIRELYAN F1** ve **V 407 F1** çeşitleri; cherry domateste ise **TRUVATURA F1** ile domates pazarında iddialı bir şekilde ilerliyor.

Türkiye'de olduğu gibi dünyanın birçok yerinde, seralarda aşılı domates üretimi giderek artıyor. Üreticiler toprak kaynaklı hastalık ve zararlılara karşı dayanıklı aşı anacı ile bitkilerini sağlıklı büyütebiliyor, ayrıca aşı anacının verdiği güç ile daha uzun süre kaliteyi bozmadan üretim yapma şansını yakalıyor. Vilmorin aşı anacında ise **SUSSPRO F1** çok güçlü, **SUPERPRO F1** güçlü, **INTERPRO F1** orta güçlü ve **ENERGY F1** zayıf güçlü olmak üzere 4 farklı anaçla üreticilere ulaşıyor.

İspanya'nın Almeria bölgesinde yapılan ve yaklaşık 3 gün süren Domates Tarla Günü'nde özel-



likle bu çeşitler ön plana çıktı. İspanya, İtalya, Portekiz ve Kuzey Afrika ülkelerinden gelen üretici, fide firmaları ve bayilerden oluşan davetliler Vilmorin'in domates çeşitlerini yakından görüp değerlendirme yapma fırsatı buldu. Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) adına ben ve ÜR-GE Müdürümüz Gökçe Atalay organizasyonu yerinde izledik. Vilmorin'in yeni çeşitlerini yakından inceleyen domates pazarına ilişkin yeni eğilimleri ise farklı ülkelerden gelen konuklarla yaptığımız sohbetlerde öğrendik. Düzenledikleri Domates Tarla Günü ve başarıyla gerçekleştirilen organizasyon için Vilmorin Med Unit ekibine bir kez daha dergimiz aracılığı ile teşekkür eder, ekibin başarılarının devamını dileriz.



V 409 F1
Domates Çeşidi

ÇİME HAYAT VEREN MAHARETLİ ELLER

Futbola ilgi duyan hemen herkesin yakından tanıdığı bir isim olan Tarık Uslu, "Çime gönül verdiyseniz iyi bir meteoroloji uzmanı, iyi bir kimyager, hepsinden de öte iyi bir üretici olmanız lazım" diyor.



Futbol sever herkes, iyi futbol için çim sahanın ne kadar önemli olduğunu bilir. Kaliteli bir çim sahada oynanan maç seyretmenin keyfi bir yana olsun, maç sırasında futbolcuların sakatlanmamaları için çimin yüksek kalitede olması elzemdir. Peki, iyi bir çim saha nasıl kurulur, kaliteli çim nasıl olmalıdır, bir stada çim uygulaması

yaparken nelere dikkat etmek gerekir? İşte tüm bu soruların cevabını çim deyince Türkiye'de akla ilk gelen isim olan Tarık Uslu veriyor. Eskişehirspor Stat Müdürü iken yaptığı başarılı çalışmalar sonucu, İspanya'nın ünlü kulübü Barcelona'dan davet alan, pek çok spor kulübünün de kadrosuna katmak istediği isim olan Uslu, Paydaş

dergisine çime gönül verme hikayesini anlattı.

Çimle ilgilenmeye ilk nasıl başladınız?

Eskişehir'de 1973 yılında doğdum. Doğduğum köyde büyüklerim tarımla uğraşıyorlardı. Köy merasında yerli lolium denilen tipteki çimler büyüdü. Bu çimler biçilir ve hayvanlara yem olarak yedirilirdi. 8 yaşındayken küçük bir tırpanım vardı ve bu çimleri biçerdim. Çimle ilk tanışmam bu şekilde oldu. Ancak profesyonel olarak çimle ve spor sahaları ile ilgilenmem askerden sonra, 1994 yılında Eskişehirspor tesislerinde çalışmaya başlamama denk gelir.

Çim kullanımının değişimi nasıl oldu Türkiye'de?

Türkiye'ye ithal çim tohumları 1985 - 1986 yıllarından sonra gelmeye başladı. Bu tarihlerden evvel Türkiye'de ekilen park, bahçe ve futbol sahası gibi yerlerin hepsinde yerli çim kullanılıyordu. 1990'lı yıllarla birlikte rulo çim teknolojisine geçildi.

Sizin çimle yoğrulan kariyeriniz nasıl gelişti? Şimdiye kadar çimle ve çim sahalarla ilgili hangi işlere imza attınız?

Bahsettiğim gibi Eskişehirspor'da çalışmaya başlamam bir dönüm noktası oldu. Eskişehirspor'da iki antrenman sahamız vardı. 1994'ten 2005 yılına kadar Eskişehirspor'da sahaların profesyonelce ekilip

biçilmesi, antrenmandan sonra görülen zararların düzeltilmesi gibi işlerle uğraştım. 2004 yılından sonra Eskişehir Büyükşehir Belediyesi'nin park ve bahçeler bölümünde formen olarak çalışmaya başladım. Şehirde yeşil alanların çoğaltılması için çalışmalar yaptık. Eskişehirspor 2007 yılında 1. lige çıktığında sahasının profesyonel bir stad-yuma dönüşmesi gerekti. Bu noktada yine Eskişehirspor da sahanın yenilenmesi için çalışmalar yaptım. Sahada çok eski bir drenaj sistemi vardı ve çim tabakaları çok eskiydi. Yağmur yağdığı zaman sahada sürekli su birikintileri oluşuyordu. Bununla ilgili bir proje geliştirdim. Sağlam bir drenaj sistemi kurarak, yağmur suyunun kanallar vasıtasıyla şebeke suyuna akmasını sağladım. Toplama kuyularının olduğu böyle bir sistem Türkiye'de ilk kez yapılmış oldu. Sonrasında Eskişehirspor'un sahasındaki bu başarıdan haberdar olan İspanyollar, Barcelona takımının kullandığı Nou Camp için de bu sistem hakkında bilgi almak istedi. Bunların dışında yurt içi ve yurt dışında pek çok projeye danışmanlık hizmeti verdim.

Futbol için sahadaki çimin kalitesi son derece önemlidir. Bunun nedenini siz nasıl açıklarsınız?

Stadyumu bir tiyatro, 105 x 68'lik çim sahayı da tiyatronun sahnesi olarak düşünebilirsiniz. Sahnede oyuncular, hakemler var ve tüm gözler onların üzerinde. Sahnenin arkasında ise görevli olan herkes oyunun en iyi şekilde sahnelenmesi için uğraşır. Ve bir oyunun güzel oynanması için o sahnenin dekorunun ve zemininin sağlam olması gerekir. İşte bu noktada bizler devreye gireriz. Düşünün futbol sahasındaki mücadelelerde sakatlıkların yüzde 37'si zeminden kaynaklanıyor. Futbolcular

takım otobüsünden inip sahaya girmeden önce muhakkak sahaya bakarlar, o saha için hangi ayakkabıyı giyeceklerine karar verirler. Çünkü zeminden kaynaklı herhangi bir sakatlıkta oyuncuların futbol hayatı bitebilir veya uzunca süre sahadan uzak kalabilirler. Bu durum hem maddi hem de manevi olarak gerek oyuncuya gerekse kulübe ciddi zararlar verir. Bu nedenle özellikle futbolda, sahanın, yani çimin kalitesi son derece önem taşıyor.

Peki, bir çim sahayı hazırlarken önce nelere dikkat etmek gerekir?

Çim nihayetinde canlı bir bitki ve doğal olarak fotosenteze ihtiyaç duyuyor. Dolayısıyla da güneş ışığı alması gerekiyor. Bununla beraber çimin sağlıklı olması için hava sirkülasyonunun sağlanması lazım. Öte yandan çimin adapte olacağı şehrin iklim koşullarını çok iyi bilmeniz gerek. Mevsim geçişleri ve gece gündüz farklarını bilip ona göre tohum seçmek önemli. Örneğin Türkiye’de çim sahalının bulunduğu iklim koşullarına bakalım; Antalya ile Erzurum’daki çimin aynı olması beklenemez. Ama maçın her iki şehirde de aynı koşullarda oynanması gerekir. Diğer taraftan çim sahalara rulo çimler uygulanıyor. Bu noktada da çok dikkatli olmak gerekiyor. Şöyle düşünün; bir organ nakli yapıldığında nasıl donörün hasta ile dokusunun uyması aranıyorsa, bir yerden bir yere nakledilen rulo çimlerin de aynı şekilde doku uyumluluğuna dikkat etmek gerekiyor. Kaliteli diye Hollanda’dan getirdiğiniz çimi, Türkiye’de yaşatamayabilirsiniz. Dolayısıyla iklim ve mekana uyum çok önemli çim sahalarda.

Türkiye’de yaygın olarak kullanılan çim çeşitleri nelerdir?

Ülkemizde genelde ithal tohum-

lar kullanılıyor. En çok İngiliz çimi tercih ediliyor. Türkiye’de en çok kullanılan türler, İngiliz çimi, Yumak otu, Uzun yumak, Çayır salkımotu ve Bermuda çimidir. Bunların birbiriyle kardeşleştiği çimler de var.

Çimin ıslahı ve takibi sırasında nasıl bir çalışma yapıyorsunuz?

Öncelikle çim henüz tohum halindeyken özel makinelerin içerisinde 20 gün bekletip tohumların sıcak – soğuk geçişlerindeki uyumlarına bakıyoruz. Tohumlar bu ortama nasıl adapte oluyor bunu takip ediyoruz. Ardından demo alanlarında farklı tohumların ekimini yapıyoruz. Ve her bir tohum çeşidinin deneme ekimindeki performansını gözlemliyoruz. Şöyle düşünün; kimi ülkelerde gece – gündüz arasındaki sıcaklık farkları çok yüksek olabiliyor. Örneğin Asya’da gündüz 50 dereceyken, gece 10 derece olabiliyor. Bu farklı koşulları önceden görmek, çimin kullanılacağı sahaya ekilmeden önce nasıl bir tepki vereceğini anlamamız açısından son derece önemlidir. Tohumların ıslahında, deneme ekimlerini gözlemleyip, gerekirse karışımlar elde edip farklı iklimlere uygun çimler belirliyoruz. Bununla birlikte tıpkı tarım ürünlerinde olduğu gibi, çim için de tarım takvimini çok iyi bilmek gerekiyor. 21 Aralık’la, 21 Haziran geçişleri, toprağın uyanış dönemi, bitkinin uykuya geçiş dönemi, bitkinin strese girdiği dönem, hasat zamanı gibi periyotlar çim için de önemlidir.

Çimlerde görülen en yaygın hastalıklar nelerdir?

Hastalıklar bölgeye göre değişir. En çok mantar hastalığı yaşanıyor futbol sahalalarında. Buna neden olan sebepler; sulama sisteminde yapılan hatalar veya atılan kimyasalların miktarı olabiliyor. Çimin strese



girdiği zamanlarda bitkiyi mikro elementlerle, enzimlerle beslemek, hastalandığında ilacını vermek gerekir. Tabii bu ürünlerin seçimi de çime uygun olmalı. Bir arpaya veya buğdaya atılan tarımsal gübreler çim için uygun olmaz.

Günlük hayatınızda çimin yeri nedir?

Çime bakmak adeta bir çocuğa bakmak gibidir. Hassas bir bitkidir. İnsanlar nasıl susuyor, besleniyorsa çim de aynı ilgi ve bakımı bekler. Çimi çok iyi gözlemlemek, dilini çözmek gerekiyor. Ne zaman neye ihtiyaç duyduğunu anlamazsanız çim de strese girebilir. Evimin altında bir laboratuvarım var. Binlerce tohum ekim, farklı açılardan bu çimlerin gelişimini ve adaptasyonunu gözlemliyorum. Ve her sabah bu laboratuvara girip çimlere “Günaydın” diyorum, onlarla konuşuyorum. Örneğin çim uygulaması yapacağım ülkelerde demo ekimleri yapıyorum.

O demo alanlarında çimin takibini sürdürüyorum. 3 – 4 yıl, hatta 10 yıldır denemelerini takip ettiğimiz alanlar var. Bu nedenle çim sabır işi diyorum. Hava sıcaklığı nasıl etkiledi, biçtikten sonra ne oldu, suladıktan sonra ne oldu, bunların hepsini kontrol ediyorsunuz. Çime gönül verdiyseniz iyi bir meteoroloji uzmanı, iyi bir kimyager hepsinden de öte iyi bir üretici olmanız lazım.



ELMA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR II



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

Elma yetiştiriciliğinde ürün kalitesini ve verimini arttırmak için yapılacak doğru uygulamalar üreticinin kazancını doğrudan etkiler.

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 olur.

Düşük oksijen zararı nedir?

Meyve etinde kararmalar ve kabukta kahverengi çürüklükler oluşmasıdır.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri

Derime geç başlanması, depolama ortamında yetersiz havalandırma.

Nasıl engellenebilir?

Öncelikle derime zamanında başlanmalı ve hızla sonlandırılmalıdır. Depolama ortamında yeterli havalandırma sağlanmalıdır.

Güneş yanıklığı nedir?

Bahçenin aşırı güneş gören hatlarında, meyvelerde kahverengi ve bozuk renkli zararlar görülür. Yeşil renkli elmalarda klorofil parçalanışı hızlanır, renk bozukluğu ve esmerleşmeler artar. Diğer yandan meyve etlerinde nişasta parçalanması sonucu oluşan yaralara

yerleşen saprofit yani mantari etmenler zarar boyutunu arttırır.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri

Düzensiz sulama, aşırı sıcak ve aşırı ışık yoğunluğu.

Nasıl engellenebilir?

Ağaçları aşırı güneşten korumak için örtü ile gölgeleme yapılmalı, kaliteli yaprak gübrelere ile kalsiyum ve bor takviyesi uygulanmalıdır. Bu alanda uygulanacak kaliteli yaprak gübresi olarak firmamızın ürettiği kaolin takviyeli, amino asitli Ca ve Bor içeren **MONTE** isimli ürünümüzü güvenle kullanabilir, en etkili sonucu alabilirsiniz.

Çatlamalar nedir?

Genel olarak meyve gelişme döneminde, iç basıncın kabuk basıncından fazla olması meyveleri çatlatır. Bu istenmeyen durum özellikle hızlı büyümeyi engelleyen muhtelif kısıtlamaların varlığı durumunda üreticinin meyve büyümesini teşvik etmek istemesi ile girişimlerde bulunması sonucu daha da artar.

Sorunun ortaya çıkış nedenleri

Çeşit hassasiyeti, geç derim, meyve kabuk zararlanmaları ile Ca ve B elementi eksikliğinden kaynaklanır.

Nasıl

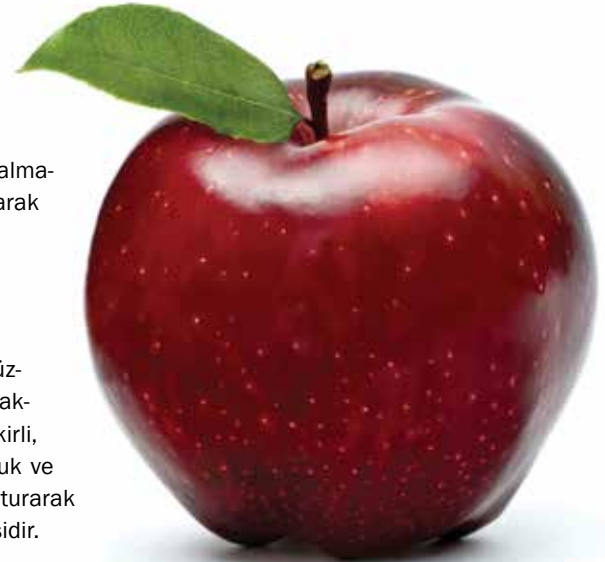
engellenebilir?

Uygun çeşit seçerek, düzenli sulama yaparak, kabuk zararlanmalarını önleyerek, kalsiyum ve bor takviyesi uygulamalarını geç kalmadan, zamanında yaparak önlenir.

Paslanma

nedir?

Meyve yüzeyinin düzgünlüğünü ve parlaklığını kaybederek, kirliliği, sarı-kahverengi, donuk ve pürüzlü bir doku oluşturarak albenisini kaybetmesidir.





Sorunun ortaya çıkış nedenleri

Meyvelerin çiçeklenmeden sonra fındık büyüklüğüne ulaşana kadar düşük sıcaklıklarda kalması (4 derecenin altında), bakırlı - kükürtlü hassasiyeti, hızlı gelişmeyi teşvik eden yüksek gece sıcaklıkları, yüksek nem, meyve yüzeyinde çiğ oluşumu veya sisli ortam, meyve büyüme düzensizliği ve kütikula mumsu yapısıdır.

Nasıl engellenebilir?

Bahçe yeri seçimi düzgün yapılarak, aşırı azotlu (N) gübrelemeden kaçınılarak, düzenli sulama yapılarak, fungusit ilaçlarının içeriğinde yer alan kükürt oranlarına dikkat edilerek, çiçeklenmeden sonra özellikle sorunlu bahçelere takviye kalsiyum ve bor uygulayarak, epidermis hücrelerinin gelişimini dengelemek için Form-10 vb. ürünler kullanarak.

Elma yetiştiriciliğinde gübreleme

Elma bitkisinin en çok gereksinim duyduğu bitki besin elementleri: N, P, K, Fe, Zn, Ca ve B'dur. Bahçeden elde edilecek beher tona meyve için ağaçların topraktan kaldırdığı makro element miktarları ise şöyledir: N/P/K değerleri olarak sıra ile 3,2 / 0,45 / 6,3 kg.

REAL veya MONTE hakkında açıklamalar:

(NK gübresi harmanlanmış (9-0-9))

İçerikleri:

Toplam Azot (N): % 9
Suda Çözünür Potasyumoksit (K_2O) : % 9
Suda Çözünür Kalsiyumoksit (CaO) : % 12
Suda Çözünür Bor (B): %2

Bitki üzerindeki etkileri:

- Üç elementin sinerjisi sayesinde sıcaklık değişimlerine hızlı uyum sağlar.
- Bor ile yeni hücre oluşumlarını teşvik ederek, potasyum ve kalsiyum alımını hızlandırır.
- Potasyumun aktif kullanımı ile meyve kalitesini yükseltir.
- Glisin, Ca - K ve B desteği ile fizyolojik olumsuzlukları en aza indirir.
- Absisik asit salgısını düşürür; yüksek ve düşük sıcaklıklarda fotosentez hızını düzenleyerek bitki gelişimini optimum düzeyde tutar.
- Fizyolojik sorunların aşılmasında (meyve çatlaması, gün yanıklığı vs.) etkin rol oynar.

Kullanım dönemi

Çiçek tutumundan sonra: **TRANSPORTER + MONTE**
Meyve fındık büyüklüğündeyken: **MONTE + SEATON**
Meyve gelişimi tamamlarken: **ELFER K + MONTE**

Sıcaklık ve ışık çok yüksek ise

Bodur elma yetiştiriciliğinde: **KAOLİN + MONTE**
Hasattan sonra yaprak dökümünde: **MONTE + ELFER ZNP**

İÇİMİZDEN BİRİ: SEVAL UZUN

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta (VAT) çalışmaya 19 yaşında başlayan Seval Uzun, bugün kardeş şirket Vilmorin Bahçe'de ön muhasebeden sorumlu olarak çalışıyor. "Biz geniş bir aileyiz" diyen Uzun, iş yaşamının satır aralarında gizli anılarının özel yaşamını da şekillendirdiğini söylüyor.

Çalışma ve öğrenme azmini dizginleyemeyip henüz 16 yaşındayken iş hayatına atılan, bugün ise Vilmorin Bahçe'nin muhasebe departmanında kariyer hayatına devam eden Seval Uzun, "Hamdım, burada piştim" dediği Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve Vilmorin Bahçe ailesinde 14 yılı geride bırakmaya hazırlanıyor.

İş hayatına 1997 yılında Bauhaus'ta başlayan, burada 3 yıl kadar reyon-satışta görev yapan Uzun, ilk o dönemde zevk bahçeciliği ürünleri ve VAT'ın bu alanda çalışan ekibiyle tanışmış. O yıllarda tanıştığı isimlerin ve kurduğu iyi ilişkilerin kendisini bugünlere getirdiğini söyleyen Uzun, hayat çizgisini VAT'la birleştiren hikayeyi şu sözlerle anlatıyor: "Bauhaus'ta farklı bir firmanın reyonunda görevliydim. O dönem VAT'ın reyonunda çalışan ekiple de tanıştım, arkadaş oldum. Ve o kurduğum ilişkiler bir zaman sonra beni de bu kuruma bağlamış oldu."

2000 yılında VAT'ın Zevk Bahçeciliği Bölümü'nde ön muhasebe yapmak üzere işe alınan Uzun, o tarihte henüz 19 yaşındadır. İşe girdiği dönemde pek çok şeyi sıfırdan öğrenmek durumunda kalan ve bunu başarmak için de azimle çalışan Uzun, "VAT, gerek kişisel gelişimime gerekse kariyer hayatıma çok önemli şeyler kattı. Ben de başarıma hırsı olan, yeni şeyler öğrenmeye meraklı biriyim. Ekibin de desteği ile kariyer hayatımda önemli bir noktaya geldim" diyor.

Uzun, VAT bünyesinde çalışırken birçok yenilik, değişim ve atılımın da tanığı olur. 2013 yılının ilk aylarında VAT'ın Zevk Bahçeciliği Bölümü, Vilmorin Bahçe adını alarak ayrı bir şirket statüsü kazanır. Bu dönüşümü zevk bahçeciliğinin Türkiye'deki gelişiminin bir yansıması olarak gören Uzun, "İşe ilk başladığım yıllarda, bu ürünler Türkiye'nin sayılı mağazalarında satılıyordu. Çok dar bir pazara hitap ediyorduk. Fakat şimdi pazar genişledi, Türkiye'nin dört bir yanında ürünleri-



miz satılıyor. Zevk bahçeciliği alanında lider olduğumuzu düşünüyorum. Ve bu başarıda bizlerin de katkısı olması mutluluk verici" şeklinde konuşuyor.

VAT şirketini bir aile, ekibi ise ailenin fertleri gibi gördüğünü söyleyen Uzun, VAT'da çalışmaya başladığı ilk günden bu güne kadar bu güvenle çalıştığını ifade ediyor: "Ben yola Yavuz Batur ile başladım ve Yavuz Bey hep bu aileye babalık yaptı. Onun dışında şirketin tüm yönetim kadrosu bu yapıyı korudu ve diğer kuşaklara aktardı. Şimdi ben de yeni gelen arkadaşlarıma, 'Burası büyük bir aile, sen de bu aileye hoş geldin' diyorum."

Uzun, iş yaşamı için bir dönüm noktası olan VAT'ın özel hayatında da imzası olduğunu aktarıyor. Eşi ile VAT'da tanışıp evlenen, sonrasında çocuk sahibi olan Seval Uzun, "Benim için bütün yolların birleşimi VAT ve Vilmorin Bahçe" diyor.

Vilmorin Bahçe'nin yeni yapılanma süreci ve bu sürecin ekipteki yansımalarını da paylaşan Uzun, Vilmorin Bahçe'nin ekibe yeni bir enerji getirdiğini şu sözlerle ifade ediyor: "Vilmorin Bahçe satış ve büyüme odaklı bir şirket. Benim yaptığım iş, aslında satış ve pazarlamanın sonuçlarının kaydını tutmak. Sonuçta satış olursa muhasebe ve satın alma olur. Biz de meseleye bunun bilinciyle bakıyoruz. Yüksek adetlerde siparişler aldığımızda biz de satış ekibi kadar mutlu oluyoruz. Şu günlerde Vilmorin Bahçe yeni ofisine taşınmaya hazırlanıyor. Bu mekan değişikliği hepimize enerji ve motivasyon katacak diyebilirim."

Son olarak şirketine ve ekip arkadaşlarına olan bağlılığını ve sevgisini özetleyen Uzun, "14 yıldır çalıştığım bu kurumdan emekli olabilmek benim hayalim. Hatta 6 yaşında bir kızım var. Onun da bu şirkette çalışabilmesini can-ı gönülden isterdim. Beni büyüten, eşimle tanışmama vesile olan, bizlere aile sıcaklığını veren tüm VAT ve Vilmorin Bahçe ailesiyle uzun yıllar geçirmeyi dilerim" diyor.

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



MERKEZ

Onur Killi

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

Altay Batur

☎ 0531 353 41 14 ✉ altay.batur@gentatarim.com

Umutcan Atalay

☎ 0533 166 96 31 ✉ umutcan.atalay@gentatarim.com

GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98 ✉ eergun@anatoh.com

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71 ✉ senturkcelik@anatoh.com

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73 ✉ tahirerisen@anatoh.com

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73 ✉ mtolun@anatoh.com

Abdullah Özkul

☎ 0530 498 73 07 ✉ abdullah.ozkul@gentatarim.com

Ertuğrulgazi Kurt

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

Mehmet Maraşlıoğlu

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

EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

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

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakankaya@anatoh.com

Onur Pangal

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

DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88 ✉ ilkerkoc@anatoh.com

Aycan Altıntaş

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

Kubilay Kılı

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

Serkan Karakeçe

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

Sadık Göçerdir

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

MARMARA-KARADENİZ BÖLGESİ

Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47 ✉ ergund@anatoh.com

Fatih Karaca

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

BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81 ✉ ypeksayin@anatoh.com

• FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

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

• KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

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

Musa Arıkan

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

Ömer Çalışkan

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

• GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Mehmet Akyol

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

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Eyyup Bozkurt

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

Nadir Okuducu

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

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49 ✉ ertugrul.cenik@anatoh.com

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

KÖKTEN ÇÖZÜM!

DOMATES AŞI ANAÇLARI



SUPERPRO F1

DOĞANIN GÜCÜ !

INTERPRO F1

GÜÇLERİN DENGESİ !

HR: ToMV / V: 0 / Fol: 0, 1 - IR: For / M / PI

VILMORİN ANADOLU TOHUMCULUK
Güzelyalı Mahallesi, Perçem Sok. No: 9 - 34903 Pendik - İSTANBUL - TÜRKİYE
T. +90 (216) 392 36 04 - F. +90 (216) 493 51 81
anatoh@anatoh.com - www.anatoh.com

vilmorin.com



SEED GENERATION