

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

KASIM 2014 SAYI: 13

VILMORIN'LE HAVUCUN MERKEZİNE YOLCULUK



Beslemenin
Sırrı İyi
Programlama



Başarı ve Anı
Dolu Yedi Yıl



VGT Kalitesi
Süper Ligin En
Yeni Stadında



En İyisini
Arayan A 117
F1'e Ulaşıyor

ZEPLİN F1

ÇİFT AMAÇLI OTURAK DOMATES



- 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 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

Paydaş Okurları Merhaba,

Vilmorin Tohum, kuruluşundan bu yana 270 yılı geride bıraktı. Türkiye’de ise 28 yıla yakın geçmişiyse bugün ülkenin önde gelen tohum firmalarından bir tanesi. Türkiye’deki partneri olan GENTA ile kurduğu yakın ilişkileri, bunun yanında hem yüksek motivasyonlu hem de kendini işine adayan ekibi sayesinde önemli bir başarı hikayesine imza attı.

Fransa’da doğmuş ve çiftlikte büyümüş biri olarak ben, bu son derece zorlu endüstride çok çalışmanın yanı sıra hareket gerektiren bir tutkuya da sahip olmak gerektiğini biliyor ve bu anlayışa önem veriyorum.

10 yıldan fazla süredir tohum sektöründe çalışıyorum. Bu sektördeki kariyerime ise Meksika’da başladım. Meksika deneyiminin ardından ABD’de çalıştım. Son olarak yolum Türkiye’de sizlerle kesişti. Şimdiyse Vilmorin Anadolu Tohumculuk’ta Genel Müdürlük görevini yürütüyorum.

Türkiye’de Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un önceki kuşaklarından devraldığım bu harika görevi üstlenmek ve devam ettirmek benim için büyük bir onur. Dolayısıyla bu tutkulu ekiple ve iş ortaklarımızla çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu düşünüyorum.

Bugün Vilmorin Anadolu Tohumculuk olarak, tohum sektöründe en iyi genetik araştırmayı yapmaya ve müşterilerimize hizmet etmeye her zamankinden daha fazla odaklıyız. Antalya’da bulunan araştırma istasyonuna yaptığımız büyük yatırımla

birlikte artık çok daha güçlü bir teknik alt yapıya sahibiz. Öte yandan Türkiye pazarına yönelik özel hazırlanmış bazı programlar açarak pazardaki çalışmalarımızı daha da etkinleştirmiş bulunuyoruz.

Temel doğal kaynakları ve stratejik jeopolitik konumu sayesinde Türkiye’nin çok güçlü tarımsal bir ekonomiye sahip olduğunu düşünüyor ve bu gücünü önümüzdeki yıllarda da koruyacağına inanıyorum. Bu tablo içinde Vilmorin Anadolu Tohumculuk olarak bizlere düşen elbette görevler var. Tarım sektörünün başarılı bir şekilde gelişmesini sağlamak için bizler de büyüme hedeflerimiz doğrultusunda müşterilerimizi desteklemeye devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Fabrice GAUJOUR



VILMORIN'LE HAVUCUN MERKEZİNE YOLCULUK



Havuç konusunda dünya lideri olan Vilmorin, 1. Uluslararası Havuç ve Diğer Maydonozgiller Sempozyumu'nun sponsorluğunu üstlenerek görkemli bir etkinliğe ev sahipliği yaptı. Vilmorin, Fransa'daki merkezine yapılan bu önemli ziyaret vesilesiyle 5 kıtadan 250'nin üzerinde davetli müşteriyi ağırlamanın gururunu yaşadı.



6



8



10



14



18



20



24

5 GLOBAL VE YEREL
HABERLER

6 BESLEMENİN SIRRI İYİ
PROGRAMLAMA

8 BAŞARI VE ANI
DOLU YEDİ YIL

10 FORTUNE F1 TRAKYA'YI
AYÇİÇEĞİ İLE BARIŞTIRIYOR

14 VILMORIN'LE HAVUCUN
MERKEZİNE YOLCULUK

18 EN İYİSİNİ ARAYAN
A 117 F1'E ULAŞIYOR

20 VILMORIN GARDEN TÜRKİYE
KALİTESİ SÜPER LİĞİN EN YENİ STADINDA

24 PATLICAN YETİŞTİRİCİLİĞİNDE
BİTKİ BESLEMENİN ÖNEMİ

26 İÇİMİZDEN BİRİ:
EKREM BOZKURT

İçindekiler



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

Türkiye havuç pazarında dünyaya örnek oldu



Dünyanın havuç üretimi ile ön plana çıkan ülkelerinin temsilcileri Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un katkıları ile düzenlenen Havuç Tarla Günü etkinliğinde bir araya geldi. Ağustos ayında düzenlenen Havuç Tarla Günü organizasyonunda Vilmorin bir kez daha dünya havuç pazarındaki liderliğini gözler

önüne serdi. Düzenlenen organizasyona Türkiye'den havuç ithalatı da yapan, Orta Doğu ülkelerinden; Suudi Arabistan, Ürdün, Umman, Yemen ve İran, Kuzey Afrika'dan; Mısır ve Orta Asya'dan Pakistan olmak üzere 6 farklı ülkeden dağıtımclar, bölge bayileri ve teknik ekipler katıldı. Vilmorin Anadolu Tohumculuk ekibinin katkıları ile

Konya'da gerçekleştirilen organizasyon, Vilmorin'in geliştirmek istediği pazarlara ilişkin etki alanını genişletmeyi hedefliyordu. Vilmorin İhracat Müdürü Gilles Lorain, Bölge Satış Sorumlusu Fırat Eminoğlu ve Ürün Sorumlusu Cem İnce'nin de katılımıyla düzenlenen tarla gününe, VAT Bölge Başbayı Mühendisler Tarım da destek vererek konuk ülke temsilcilerinin verimli bir organizasyon geçirmelerini sağladı. Etkinlik havuç tarımının yapıldığı farklı coğrafyalardan gelen tarım ilgililerinin kendi ülkelerindeki havuç pazarını, üretim metotlarını ve tohum çeşitliliğini değerlendirebilmeleri için de bir fırsat oldu. Kaliteli havuç tarımı nasıl yapılır, üretim esnasında yapılması gereken uygu-

lamalar, doğru çeşit seçimi gibi pek çok farklı konuda VAT teknik ekibinden bilgi alan davetliler bu deneyimi kendi ülkelerine aktarma fırsatı buldu.

Organizasyon konusunda görüşlerini paylaşan Havuç Ürün Sorumlusu Cem İnce, havuç üretiminde dünyada 11. sırada olan Türkiye'nin havuç tarımında katıldığı yola işaret ederek: "Uzun yıllardır Türkiye'de VAT'ın havuç tarımına katkıları sayesinde gördük ki konuk ülkelerle kıyaslandığında Türkiye bu alanda büyük aşama kaydetmiş durumda. Artık örnek bir ülke olduğumuz davetliler tarafından da görüldü. Bu organizasyonun hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ederiz" dedi.

GENTA web sitesi yenilendi



Tarım sektöründe 1989 yılından bu yana hizmet veren GENTA, tohumculuk, bitki besleme ve zevk bahçeciliği iş kollarında teknolojik, verimli, kazanç sağlayan ve sürdürülebilir ürünleri, alanında uzman güçlü kadrosu ile üreticilere sunuyor. Ürün ve hizmetlerini tanıtmak, daha geniş kitlelere ulaşmak amacı ile www.gentatarim.com web sitesini

yenileyen GENTA, daha çağdaş, kolay erişilebilir ve içinde rahat gezinme imkanı sunan bir siteye kavuştu. Sizler de GENTA'nın ürünleri hakkında bilgi edinmek, son dönem etkinliklerinden haberdar olmak ve GENTA ekibine en kısa sürede ulaşabilmek için www.gentatarim.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

A 117 F1 patlıcan pazarına yön veriyor



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), Türkiye'nin önemli patlıcan üretim merkezlerinden biri olan Manisa'nın Salihli ilçesinde A 117 F1 patlıcan çeşidini tanıttı. Bölgede patlıcan üretiminin tohum tedarikinden ürünün satışına kadar olan her aşamasında söz sahibi üreticiler, tohum satıcıları, fideciler, tüccarlar ve diğer patlıcan ilgililerini buluşturan yemekli organizasyona 100'e yakın davetli katıldı.

Organizasyonda VAT'ın ürün gamında bulunan domates, marul, karnabahar çeşitleri hakkında kısa bir sunum yapılırken A 117 F1 çeşidi detaylı olarak konuklara tanıtıldı. 2014 üretim sezon boyunca bölgede kurulan çok sayıdaki A 117 F1 deneme ekimlerinin sonuçları katılımcılarla paylaşılırken ürünün performansı da bu sonuçlar doğrultusunda ortaya kondu. Yüksek verimi, parlak siyah kabuk rengi ve meyve kalitesi; uzun raf ömrü ve yol dayanımı, *Verticillium spp.* solgunluğuna yüksek toleransı ile davetlilerin beğenisini kazanan A 117 F1 bu özellikleri ile uzun yıllar bölgedeki patlıcan üretiminin lider çeşidi olacağını kanıtladı.



BESLEMENİN SIRRI İYİ PROGRAMLAMA

Adana'nın ayağını topraktan hiç çekmeyen zirai bayilerinden Anatolia Tarım, üreticilere verdiği teknik hizmetlerle tanınıyor. Bitki besleme yaparken belirlenen programa uyulmasının verimli ve kaliteli üretim için elzem olduğunu düşünen Anatolia Tarım ortaklarından Yüksel Çelik, bitki beslemede GENTA ile işbirliğinin prensiplerini anlatıyor.

Adanalı üreticilerle yakın ilişkiler yürüten zirai bayiler yeni tohum çeşitlerinin, bitki besleme ürünlerinin ya da zirai ilaçların yörede hızlı yaygınlaşmasında son derece etkili bir rol üstleniyor. Adanalı üreticilere ekimden hasada kadar her aşamada bir sistem dahilinde hizmet veren Anatolia Tarım, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ürünlerinin üreticilerce tanınmasında da etkin rol oynuyor. Anatolia Tarım'ın kurucularından Yüksel Çelik, zirai bayi olarak bölgede verdikleri hizmetleri anlatırken, üreticilerin VAT ve GENTA ürünlerine olan yaklaşımını da gözlem ve tecrübeleri eşliğinde aktarıyor.

Adana tarımının bir perspektifini çıkaran Çelik, bu yapı içerisinde kendilerinin de aktif rol aldığına dikkat çekiyor: "Adana bilindiği üzere Türkiye'nin ambar deposu. Bölgemizde ise ağırlıklı mısır, soya, buğday, narenciye tarımı yapılıyor. Son zamanlarda genel eğilime baktığımızda narenciyeye kayış görülüyor. Anatolia Tarım olarak müşteri grubumuz içinde ağırlıklı tarla tarımı ile uğraşan üreticiler olsa da narenciye üreticilerine de hizmet veriyoruz. Bölgemizde üretilen diğer ürünler ise kavun, karpuz, domates ve yer fıstığı" diyor Çelik, bu ürünlere ilişkin pazar değerlendirmesi de yapıyor.

Bitki beslemede güven şart

VAT ve GENTA ürünlerinin Anatolia Tarım müşterileri tarafından yakından takip edildiğini aktaran Çelik, üreticilerin geri bildirimlerini şu sözlerle aktarıyor: "Ürün bazında kesinlikle çok iyi dönüşler alıyoruz. Örneğin pamuk üreticileri bitki besleme ürünlerinden son derece memnun. Bizler güvenmediğimiz firmanın ürünü veya kalitesinden şüphe ettiğimiz ürünü üreticiye kullanıramayız. Bu güven olgusu GENTA firmasında mevcut. Ürün kalitesi beklentiye karşıladığı için biz de memnunuz üretici de." Bitki besleme ürünlerinin bir program dahilinde uygulan-

ması ve bitki gelişiminin takip edilmesi gerektiğine dikkat çeken Çelik, düzenli olarak üreticilerin üretim alanlarını ziyaret edip kontrollü bir üretim sezonu geçirdiklerini söylüyor.





GENTA EKİBİ HEP SAHADA

YÜKSEL ÇELİK
Anatolia Tarım

Bana göre GENTA'nın başarısının ardındaki sebeplerden biri GENTA ekibinin sürekli arazi-de incelemelerde bulunması ve bitkilerin ihtiyacını görüp buna uygun ürünler geliştirmesidir. Örneğin daha önceki yıllarda bitkilerde görmediğimiz kalsiyum eksikliğini bu yıl erken dönemde fark ettik. Bunu sürekli olarak arazi kontrolü yaptığımız için görme imkânımız oldu. Bu şekilde de programımıza bir ürün takviyesi yapmamız gerekti. Bu sayede başta Gökçe Atalay olmak üzere GENTA ekibi bizden gelen geri dönüşleri izledi, onlarla paylaştığımız fotoğrafları inceledi ve sorunu tespit edip bu soruna uygun ürün takviyesi yapabildiler. Bu tedbirlerle birlikte ileriki yıllarda meydana gelebilecek problemleri de çözme imkânı bulabiliyoruz. GENTA ile Anatolia Tarım arasındaki kan uyuşması da bu disiplin sayesinde sağlanıyor.

Çelik: "Anatolia Tarım olarak düzenli kontroller yapmak bizim prensibimizdir. Üreticilerimizin bizim çıkarmış olduğumuz programa sadık kalmalarını isteriz. Bu disiplinin başarı getirdiğini ürünlerin kalitesinden görebiliyoruz" diyor. Üreticilerin artık kendilerine sadece bir ürün talebi ile değil, bir program talebi ile geldiklerine vurgu yapan Çelik, ekimden hasada kadar tüm süreçlerde programlı bir bitki beslemenin yüksek kalite ve verim getirdiğini söylüyor.

Üreticiler GENTA ile kazanıyor
Adana üreticilerinden Hamza Marpuç 1994'ten beri pamuk tarımı ile uğraşıyor. Her geçen yıl pamuk tarımının artan üretim maliyetleri ve pazar fiyatı

nedeni ile kötüye gittiğini söyleyen Marpuç, yine de yıllar içinde tarım alanında yaşanan teknolojik gelişmelerle pamuk kalitesinin arttığını düşünüyor. Pamukta kaliteyi artıran unsurların başında bitki beslemenin geldiğine inanan Marpuç: "Eskiden dönüm başına 100-150 kg pamuk alınırken şu an elle 650-700 kg, makinalı hasatta ise 400-450 kg çıkıyor. Fakat bu verime herkes ulaşamıyor tabii. Biz hem topraktan hem de yapraktan besleme yapıyoruz. Bitki besleme anlamında Yüksel Çelik Bey'den yardım alıyoruz. Bu sene ilk defa GENTA bitki besleme ürünlerini kullandık. Bu ürünleri daha önce kullandığım ürünlere göre



PAMUK ÜRETİCİSİNİN DOSTU

HAMZA MARPUÇ
Üretici

Pamukta koza sayısı çok önemlidir. Dekar başına 8-10 bin

arasında bitkimiz var. Her bitkiden 15 tane sağlam koza almak verim açısından çok iyidir. Bu yılki koza sayımız 20-25 arasında değişiyordu. Bunun yanında pamuk bitkisinde ilk tarakla tepedeki tarak arasında her zaman boyut anlamında fark vardır. Ancak GENTA ürünlerini kullanmamızla birlikte hem koza sayımız arttı hem de tarak büyüklükleri. İkinci ürün pamukta 3-4 gram tarak büyüklüğüne ulaşmamız büyük başarıydı. Kullandığımız **FORTUNATO**'nun performansından çok memnun kaldık. Öte yandan pamuk üreticileri için kış yağmurlarına yakalanmak çok önemlidir. GENTA ürünlerinin sağladığı erkencilik de yağmur riskinden bizi koruyor. Sonuç olarak GENTA ürünleri ile yapılan verimli bir bitki besleme bize maliyet getirmiyor, aksine para kazandırıyor.

çok daha etkili buldum. Çünkü GENTA ürünleri özel alana hitap eden ürünler. Bitkilerde GENTA farkı hemen kendini gösteriyor" diyor. Adana'nın Yüreğir beldesinde narenciye tarımı ile uğraşan Mehmet Türker de GENTA bitki besleme ürünlerini kullanıyor ve programlı besleme yapıyor. Kimi ziraat mühendislerinin üretim alanını görmeden, bitkiyi incelemeyen ilaç veya gübre tavsiyesinde bulunduğu için

geçmişte sorunlar yaşadıklarını söyleyen Türker, Anatolia Tarım ve GENTA ekibi ile çalışmaya başladıktan sonra uyulama ile ilgili sorununun kalmadığını dile getiriyor. Doğru, yerinde, zamanında ve yeter miktarda gübre ve ilaç kullanımı ile hem üretim maliyetlerini düşürdüğünü hem de ürün kalitesi artırdığını dile getiren Türker bitki besleme ile kaliteli ve verimli üretim yapmanın keyfini yaşadığını söylüyor.



GENTA İLE MALİYETLER DÜŞÜYOR

MEHMET TÜRKER
Üretici

Azot kullanımı tarımsal üretimde mutlak olarak başvurulacak bir

yöntem. GENTA ile çalışmadan önce kullandığımız azot miktarı dekar başına 100 kg'ı bulurken şu anda bu rakam 20-30 kg'a kadar düştü. Tarımsal üretimde ilk belirleyici faktör çevre şartları, ikinci olarak bitki bakımıdır. Fakat GENTA ürünleri ile ağaçlarımızda hem gelişim hem de alınan ürünün kalitesi yönünden fark yakaladık. Şu anda ağaçlarımız şükür ki düzene girdi. GENTA ürünlerini birbirinden ayırmak çok zor, hepsi bir zincirin halkaları gibi. Bitki besleme programının amacı da zaten bu bağı kurmak. Bitki besleme, tarım arazisini bir rutine bağlayıp zamanı geldiğinde çinko, fosfor veya potasyum uygulamak değildir. Uygulanan program her yıl değişebilir. Ağacın gösterdiği tepkiye veya çevre ve iklim şartlarına göre programınız değişebilir. Ancak şunu söylemeliyim ki 40-50 yaşlarındaki ağaçlarımız bile GENTA ürünleri ile yapılan uygulama programı ile gençleşti.



BAŞARI VE ANI DOLU YEDİ YIL

Frederic Savin 2007 yılından bu yana sürdürdüğü Vilmorin Anadolu Tohumculuk Genel Müdürlüğü görevini Temmuz 2014'te Fabrice Gaujour'a devretti. Türkiye'de ve VAT ailesinde geçirdiği 7 yıla pek çok başarı ve güzel anı dolduran Savin, Türk üreticisinden ve VAT ekibinden çok şey öğrendiğini söylüyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta (VAT) Temmuz 2014'te önemli bir görev değişimi yaşandı. Genel Müdürlük görevini 2007 yılından beri sürdüren Frederic Savin, başarı ve güzel anılarla dolu 7 yılın sonunda bu görevi Temmuz 2014'te Fabrice Gaujour'a devretti. Türkiye'de geçirdiği yaklaşık 7 yıl boyunca tarım sektöründe tanık olduğu dönüşümleri yorumladı ve izlenimlerini paylaştı. Bu süreçte en önemli

gelişimin sebze ve meyve ihracatında yakalanan başarı olduğunu söyleyen Savin, VAT olarak üreticilerin ve sektörün gelişmesi için pek çok başarıya imza attıklarını dile getiriyor ve "İnanıyorum ki tarıma yapılacak yatırımlar ve üreticilerin ekonomik durumunun yükselmesi ile birlikte Türkiye'de tarım yakın gelecekte çok daha cazip hale gelecek" diyor. Kariyeri boyunca Limagrain Holding bünyesinde çok farklı

ülkelerde farklı görevlerde bulunan Frederic Savin, tüm bu deneyimler içinde Türkiye'nin ve VAT'ın yerinin ayrı olduğunu söylüyor. Görev süresi boyunca Türkiye'nin pek çok bölgesini gözlemleme fırsatı bulan Frederic Savin, Türk üreticisini "mesleği ile gurur duyan ve başarıya odaklı" şeklinde tanımlıyor.

Savin, VAT bünyesinde 7 yıl boyunca birlikte çalıştığı iş arkadaşlarının da üst düzeyde insani mesleki değerlere sahip kişiler olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Onlarla birlikte çalışmış olmaktan dolayı çok mutluyum. Çalışkanlık, göreve olan bağlılık, duyarlılık, uyum ve takım ruhu ile tüm VAT ekibinde çok şey öğrendim. Bu çok değerli özelliklerin hiçbir zaman kaybolmamasını dilerim."

2004 yılından bu yana Türkiye tarımında tanıdığı ve parçası olunan en önemli dönüşümün sebze-meyve ihracatında yaşandığını söyleyen Savin, satın alıcıların ve bayilerin desteğiyle artık Türk üreticisinin dış pazarın ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verir hale geldiğini dile getiriyor. Savin görev süresi boyunca hıyar, domates ve karpuz aşısında ve yine domates, karpuz, kavun, karnabahar, marul ve kabak gibi ürünlerin yetiştiriciliğinde önemli gelişmeler yaşandığını vurgu-

luyor. Türkiye'nin pek çok bölgesinde bulunan ve farklı deneyimler elde eden Savin, 8 yıl boyunca ikamet ettiği İstanbul şehri için ise çok özel duygulara sahip. "İstanbul enerji dolu ve muhteşem bir şehir" diyen Savin'in bu zaman zarfında şehre dair en büyük şikayeti ise trafik sorunu olmuş! Savin, İstanbul'a dair duygularını şu anısıyla paylaşıyor: "Dünyada pek çok ülke ve şehirde bulundum; ama bir ayakkabı almak için girdiğiniz mağazada size önce çay ikram edilen başka bir ülke görmedim!"

Türkiye tarımının geleceğine dair çok iyimser olduğu söyleyen Savin, deneyimlerine dayanarak olumsuz noktalara da değiniyor. Türk üreticisinin tüm çalışkanlığına rağmen organize olmakta sorun yaşadığını söyleyen Savin, "Ne yazık ki üreticiler birlikte çalışma konusunda sıkıntı yaşıyor. Oysa birliktelik üreticiyi daha güçlü kılacak" diye konuşuyor.

Yeni görev yeri Afrika'yı örnek veren Savin, gıdaya çok daha kolay ulaşabilen Türkiye'nin bu açıdan büyük avantaj ve potansiyel sahibi olduğunu söylüyor. Ancak bu potansiyeli kullanabilmek için üreticilerin ekonomik durumunun iyileştirilmesi gerekli. Savin, şu yorumu yapıyor: "Üreticilerin yaşama 'araç'ları olan tarıma yatırım yapabilmeleri için ka-



Frederic SAVIN
VAT Eski Genel Müdürü



Fabrice GAUJOUR
VAT Genel Müdürü

zançlarının artması gerekiyor. Bu durum tüm tedarikçiler ve bayiler için de geçerli. Açıkçası bu 8 yıl içinde tüm bu paydaşların ekonomik durumları daha kötü bir noktaya gitti. Bu durum genel olarak tarıma olan yatırımları da etkiliyor. Çünkü ödeme süreleri uzuyor ve tedarikçiler üretimi finanse ettikçe diğer yatırımları finanse etmekte zorlanıyorlar.” Savin’e göre Türkiye’nin iç pazar büyüklüğü ve hitap ettiği Rusya, Ukrayna ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri gibi büyük alıcılar tarımsal büyüme açısından büyük bir potansiyel sunuyor. Türkiye’de devletin tarımın kilit bir sektörü olduğunu fark ettiğini söyleyen Savin, “Türk hükümeti tarımı daha fazla desteklemek için tarımsal eğitime yatırım yapmalı, dil eğitimini güçlendirmeli, üretici örgütlerini geliştirmeli ve üreticileri finanse etmeli” yorumunu yapıyor.

“Tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de üretici zenginleşmedikçe tarım sektörü gelişmez” diyen Savin, VAT ailesine ve Türkiye’ye şu iyi dileklerle veda ediyor: “Tahminen 100 milyonluk bir nüfusa sahip olacak olan 2050 Türkiye’sinde, bu topraklarda bugünün genç nüfusu tarım yapacak ve bu

geniş nüfusu bekleyecek. Ve eminim ki Türkiye’de tarım çok yakın zamanda kilit bir noktaya erişip bu genç nüfus ve öğrenci nesil için çok daha cazip bir sektör haline gelecek.”

Fabrice Gaujour bayrağı devraldı

VAT Yeni Genel Müdürü Fabrice Gaujour da görevi devraldığı Savin’le benzer duygular taşıyor. “Temel doğal kaynakları ve stratejik jeopolitik konumu sayesinde Türkiye’nin çok güçlü tarımsal bir ekonomiye sahip olduğunu düşünüyor ve bu gücünü önümüzdeki yıllarda da koruyacağına inanıyorum” diyen Gaujour, Türkiye’de ve VAT ekibiyle çalışıyor olmaktan mutluluğunu ise şu sözlerle ifade ediyor: “Firmamızın önceki kuşaklarından devraldığım bu harika görevi üstlenmek ve devam ettirmek benim için büyük bir onur. Bu tutkulu ekiple ve iş ortaklarımızla çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu düşünüyorum” şeklinde konuşuyor. Gaujour, VAT ailesine şu sözlerle merhaba diyor: “Türkiye tarımının başarılı bir şekilde gelişmesini sağlamak için VAT olarak büyüme hedeflerimiz doğrultusunda müşterilerimizi desteklemeye devam edeceğiz.”

FORTUNE TRAKYA'YI AYÇİÇEĞİ İLE BARIŞTIRIYOR

Ayçiçeği üreticilerinin kabusu olan canavar otu ve mildiyöye karşı dayanıklılığı ile dikkat çekerken kalitesi ve yüksek verimi ile de üreticilerin beğenisini kazanan GENTA'nın yeni ayçiçeği tohum çeşidi **FORTUNE** rekabetçi fiyatı ile rakiplerinden ayrılıyor.



Trakya deyince akıllara ilk gelen tarım ürünü kuşkusuz ayçiçeği oluyor. Trakya bölgesinin kültürüne yerleşmiş olan ayçiçeği üretim kalitesi ile de bölgeyi hatırı sayılır bir konuma oturtuyor. Ancak ayçiçeği tarımında görülen bazı hastalıklar bu ürünün kalitesini ve verimini olumsuz yönde etkileyebiliyor. Bu noktada doğru tohum seçi-

mi yapmak ayçiçek tarımında sezon performansını direkt etkiliyor. Örneğin verem otu (orabanş) ve mildiyö gibi hastalıklara karşı dayanımı güçlü olan tohumlar verimin yanı sıra yağ oranını da artırıyor. Hem ürün kalitesi hem de hastalıklara dayanımı ile ayçiçeği pazarının öncelikli tercihi olmaya aday GENTA'nın yeni ayçiçeği tohum

çeşidi **FORTUNE** Trakyalı üreticilerin ve zirai bayilerin şimdiden gözdesi olmayı başardı. Hayrabolu'da zirai bayi olarak çalışan aynı zamanda 24 yıldan beri ayçiçeği, buğday ve kanola üretimi yapan Reyhan Can, bölgede ayçiçeği tarımını iyi bilen isimlerden birisi. Bu sezon ilkbahar yağışlarının bir ay gecikmesi nedeni ile ekim-

lerin sarktığını, geç ekim nedeni ile yağ oranının bir nebze düşük olduğunu ifade eden Can verimin ise genel anlamda sorunsuz olduğunu ifade ediyor. Hayrabolu'nun sahip olduğu 650 bin dekar arazisinin yaklaşık 300-350 bin dekarında ayçiçeği ekimi yapılıyor. Bu ekim alanlarının yaklaşık yüzde 30'una tohum, zirai ilaç ve

gübre tedarikini Reyhan Can'ın sahibi olduğu Korkmaz Ticaret karşılıyor. Kendisi de bir üretici olan Can, 850 dekarı ayçiçeği olmak üzere 2 bin 500 dekarlık alanda üretim yapıyor. Bu sene 80 dekar alana deneme amaçlı GENTA'nın **FORTUNE** çeşidini eken Can, ürünün veriminden bir üretici olarak memnun olduğunu dile getiriyor. Yeni pazara sunulan ürünleri denemeden müşterilerine tavsiye etmediğini ifade eden Can, "Bu segmentte başka firmaların da ürünleri var. Doğal olarak onların çeşitlerinin de satışını yapıyorum. Bu sezon **FORTUNE** ile pazarın diğer çeşitlerini yan yana ektirdik. **FORTUNE** ile ayçiçeğinin ortasına kadar çekirdeklerin dolu olduğunu görebiliyorsunuz. Bu yıl bu çeşidi eken diğer üreticilerden de çok iyi dönüşler aldık. Diğer çeşitlere göre yağ oranı yüzde 4 daha fazla çıktı. Biçerdöverle çalışma esnasında dökülme yapmaması ve fiyatının uygun oluşu üreticilerin dikkatini çeken diğer özellikleri arasında" diyor.

FORTUNE hakkında diğer üreticilerden aldığı geri bildirimleri



FORTUNE
güçlü bitki yapısına sahiptir

de paylaşan Can bu yorumları şu sözlerle dile getiriyor: "**FORTUNE**'yi hangi üreticimize verdiğimizde memnun olduğumuzu öğrendik. Verim ve yağ oranı bakımından çeşit çok beğenildi. Minimum gübre kullanımında bile; dekara 240 kilo verim

ve yüzde 44 yağ oranına ulaşılabilir. Tabii bir de işin maliyet boyutu var. Bu segmentteki diğer çeşitlerin fiyatları çok daha yüksek. Özellikle 10 kg'lık torbalarda ciddi fiyat farkı doğuyor. Bu nedenlerden ötürü üreticilere rahatlıkları **FORTUNE** ekmelerini tavsiye ederim."

FORTUNE ile GENTA'nın kendisin ayçiçeği tohumunda çok geliştirdiğini düşünen Can, yeni çeşidin farkının üreticilerce de ortaya konulduğunu aktarıyor. GENTA'nın yeni tohum çeşitlerinin üreticiler tarafından ilgi ile beklendiğini de belirten Can, "GENTA tohum pazarına yeni giriş yaptı ve hızlı şekilde yeni tohum çeşitlerini pazara sunmaya devam ediyor. Aynı koşullar altında

ekilen pazarın diğer çeşitlerine göre üstün performans göstermesi GENTA çeşitlerine olan beğeniye artırıyor. Hatta bizler **FORTUNE**'nin buğday çeşidinin de çıkmasını isteriz. Bu çeşidin önümüzdeki sezon daha geniş ekim alanı bulacağına inanıyorum.

FORTUNE beklenenden fazlasını veriyor

Uzunköprü'de 10 yıldır tohum ve zirai ilaç bayiliği yapan Arda Tarım'ın sahibi Egemen Arda, aynı zamanda yenilikçi bir üretici. Trakya'da bir ayçiçeği tohumunun pazarda tutunabilmesi için öncelikle mildiyö ve verem otuna dayanıklı olması gerektiğine işaret eden Arda, GENTA'nın yeni ayçiçeği çeşidi

SINIFININ BİRİNCİSİ

REYHAN CAN

Korkmaz Ticaret / Üretici



elde etti. Şu anda sınıfının diğer tüm lider ürünlerini hem verim hem de yağ oranında geçti.

FORTUNE kendi segmentindeki rakiplerine göre çok başarılı.

FORTUNE yan yana ektiğimiz diğer çeşitlere göre dekar başına en az 20 kg fazla verim ve yüzde 4'e kadar fazla yağ getiriyor. Ayçiçeğinde yağ oranının yüksek olması pazar fiyatını da olumlu yönde etkileyen bir kriter. Ayrıca bu çeşit olgunlaşma ve çiçeklenme döneminde diğer çeşitlere göre çok daha farklı bir ürün. **FORTUNE** ile üreticiler ortalama olarak dekar başına 300 kg'ın üzerinde verim

FORTUNE minimum gübre kullanımında bile; dekara 240 kilo verim ve yüzde 44 yağ oranına ulaşılabilir. Fiyatının da uygun olması nedeni ile FORTUNE gelecek sezon üreticilerin ilk tercihleri arasına girmeye aday.

Mildiyö ve verem otuna dayanıklı olan FORTUNE yüksek yağ oranı sayesinde üreticiye kazandırıyor. FORTUNE hasat olgunluğuna ulaşırken kafasını eğerek kuş zararlarından daha az etkileniyor.

FORTUNE'nin alışlagelmiş tohumlardan çok daha fazlasını sunduğunu ifade ediyor. Çoğunlukla çeltik ekimi yapan ve 600 dekarlık bir üretim sahasına sahip olan Ziraat Mühendisi Egemen Arda üreticinin Trakya pazarındaki özel ihtiyaçlarının **FORTUNE** ile cevap bulduğunu belirtiyor. Bu sene önce kuraklık, sonrasında ise aşırı yağışlar nedeni ile iklim şartları kötüye gitse de sonrasında toparlandığını belirten Arda, bu yağmurların hastalık riskini artırdığını ve köklerin istenilen düzeyde gelişmemesine neden olduğunu belirtiyor. Tüm bu hastalıklara karşı dayanıklılığı ile öne çıkan **FORTUNE**'nin üreti-

cilerce beğenilen özelliklerini Arda şu sözlerle dile getiriyor: "Üreticiler çeşitten çok memnun. **FORTUNE** mildiyö ve verem otuna dayanıklı, yüksek yağ oranı sağlıyor. Bununla birlikte **FORTUNE** ile ayçiçekleri ilk çıkışla birlikte kafasını eğiyor. Bu da kuş zararlarına karşı bitkiyi koruyan bir özellik." Denemeler sonucunda **FORTUNE**'nin diğer çeşitlerle rahatlıkla rekabet edebilecek özelliklere sahip olduğunu gördüğünü ifade eden Arda, "Bu sezon iklim şartlarının tam olarak uygun olmamasına rağmen deneme amaçlı çeşidi eken üreticilerin çoğu rakip ürünlerden daha yüksek verim alıyor. GENTA'nın diğer

GENTA TOHUMDA KENDİNİ KANITLADI

EGEMEN ARDA

Arda Tarım / Üretici



yıllar çalışma gerektiriyor. GENTA yeni çeşitleri ile tohumculuk konusunda pazarda fark yaratacak işlere imza atacağını kanıtlıyor.

Ayçiçeğinin çıkış zamanındaki yağmurlar mildiyö problemi getirebiliyor. Bu da üreticilerin mildiyöye dayanıklı tohum tercihi arayışına neden oluyor. Tüm bu hastalıklar için **FORTUNE** çok dayanıklı ve öncü bir ürün. Bu çeşit hastalıklara karşı yüksek dirence sahip. Ayrıca çeşidin ilk çıkışı çok etkileyici ve sonrasında kafasını eğiyor. Bu da kuş zararına karşı önemli bir koruma sağlıyor. Tohumculuk alanında yapılan çalışmalar yenilikçilik ve uzun

çeşitlerini hem bayiler hem de üreticiler olarak sabırsızlıkla bekliyoruz" diyor. GENTA teknik ekibinin üreticilerin tarlada karşılaştıkları sorunlarına ilişkin her zaman duyarlı olduklarını ve sahada düzenli kontroller yaptıklarına da işa-

ret eden Arda, GENTA ekibinin bizlere verdiği destekten çok memnunuz. Üreticilere daha iyi hizmet verebilmemiz için GENTA ile bilgi akışımızın kuvvetli olması gerekiyordu, bunu da iyi bir şekilde başarıyoruz" diyor.



FORTUNE'nin yağ oranı %42-%46'dır.



FORTUNE'nin kafa eğimi 160°-180°'dir

Bu çeşide güvenimiz tam

Trakya bölgesinde ayçiçeği ekiminin önemli merkezlerinden olan İpsala'da zirai bayi olarak çalışan aynı zamanda yöreye has ürünlerin tarımını yapan Abdullah Naci Ünsal **FORTUNE**'nin verimliliği ve uygun fiyatıyla üreticilerden büyük ilgi gördüğünü belirtiyor. **FORTUNE**'yi geçen sezon ayçiçeği üreticilerine denemeleri için dağıttıklarını söyleyen Baş-Ün Gıda ve Tarım firmasının sahibi, Abdullah Naci Ünsal kendisi de tarımsal üretim yapıyor. Geçtiğimiz sezon 80 dönüm kadar ayçiçeği ekimi gerçekleştiren Ünsal, bu yıl İpsala'da ayçiçeği üretiminde geç kalınması ile ilgili bir sıkıntı olsa da kurak bir yıl geçirmediğini dile getiriyor. Bu yıl yöre genelinde verimlerden memnun olduklarını ifade eden Ünsal GENTA'nın **FORTUNE** çeşidi hakkında da değerlendirmelerde bulun-

yor. "GENTA'nın **FORTUNE** ve **SUNITA** çeşitlerini yan yana ekerek iki çeşit arasındaki farkı gözlemledik. Deneme sonuçlarında "**FORTUNE**'nin gövde yapısının **SUNITA**'ya göre daha kuvvetli olduğunu gördük. Bunun yanında **FORTUNE** kafasını eğdiğinden daha az kuş saldırısına maruz kalıyor. Öte yandan ayçiçeğinde verim otu sorununa **FORTUNE** ile çare bulduğumuzu düşünüyorum." Bölgedeki ayçiçeği tarımının son yıllarda gösterdiği değişime de dikkat çeken Ünsal, "Ayçiçeği tarımı 10 yıl öncesinde çok daha kuvvetli ve dikkatli yapılıyordu. Ancak fiyat politikaları ve ayçiçek yağı ithalatı nedeni ile Trakya'da üretim çok düştü. Ancak son 2-3 senedir fiyatlar nispeten daha iyi. Ürünün pazar fiyatının artması ile üreticilerin ayçiçeği ekimine daha da önem vermeye başladığına dikkat çeken Ünsal, "Bölgede uzun zamandır ayçiçeği yoğun

olarak ekilmediği için tarlalarda hastalık yaygın değil. İlkbaharda soğuklardan dolayı mildiyö oluşabilse de hastalıklara karşı biz **FORTUNE**'nin dayanıklılığına güveniyoruz" ifadelerini kullanıyor. Ayçiçeğinin yağ oranı

ürünün ekim zamanı ve güneşlenme gün sayısı ile değişim gösterebilirken Ünsal'a göre **FORTUNE**, yağ oranında diğer ayçiçeği tohum ürünlerine göre çok daha iyi bir verim değeri sağlıyor.

ÜSTÜNLÜĞÜ BİRDEN FAZLA

ABDULLAH NACI ÜNSAL

Baş-Ün Gıda ve Tarım / Üretici



veriminden, yağ oranından ve zirai hastalıklara karşı dayanıklılığından çok memnun. Üstüne bir de fiyat avantajını eklerseniz **FORTUNE** rakiplerine karşı üstünlüğünü ortaya koyuyor.

Ayçiçeğine önem veren birkaç üreticimize geçtiğimiz sezon **FORTUNE**'yi denettik. Deneme ekimi yapan üreticilerimizin geri dönüşlerinden hayli memnunuz. **FORTUNE**'nin fiyatının rekabetçi olması da pazarda dikkat çeken bir unsur oldu. Bu sene çeşit tanıdıkça üreticilerden daha fazla ilgi göreceğine inanıyorum. Çünkü çeşidi deneyen her üretici **FORTUNE**'nin

VILMORIN'LE HAVUCUN MERKEZİNE YOLCULUK

Havuç konusunda dünya lideri olan Vilmorin, 1. Uluslararası Havuç ve Diğer Maydonozgiller Sempozyumu'nun sponsorluğunu üstlenerek görkemli bir etkinliğe ev sahipliği yaptı. Vilmorin, Fransa'daki merkezine yapılan bu önemli ziyaret vesilesiyle 5 kıtadan 250'nin üzerinde davetli müşteriye ağırlamanın gururunu yaşadı.

Birinci "Uluslararası Havuç ve Diğer Maydonozgiller Sempozyumu", 17-19 Eylül 2014 tarihleri arasında Fransa'nın Angers kentinde düzenlendi. Tüm dünyadan havuç ilgililerini bir araya getiren etkinliğe 34 ülkeden 540'ın üzerinde katılımcı iştirak etti. Bu görkemli organizasyonun ana sponsorluğunu üstlenerek havuç tohumu alanında dünyada sahip olduğu liderliği bir kez daha ortaya koyan Vilmorin, bulunduğu pozisyonu da etkinlikle perçinlemiş oldu.

Organizasyon kapsamında Arjantin, Birleşik Devletler, İspanya,

İtalya, Avusturya, İngiltere, İsveç, Polonya, Rusya, Litvanya, Güney Afrika, Mısır, Türkiye, Ürdün, Yeni Zelanda, Avustralya'nın da aralarında bulunduğu 5 kıtadan, 250'nin üzerinde davetli müşteri Vilmorin tarafından ağırlandı.

Etkinlik süresince, Vilmorin genel merkezinde "açık hava etkinliği" yapılırken şirkete ait araştırma merkezi, fabrika, laboratuvarlar, kalite kontrol merkezi gibi önemli tesislerine yönelik geziler düzenlendi. Bu geziler vasıtasıyla şirketin uzmanlık alanları ve ekiplerinin donanımının yanı sıra bütün havuç çeşitleri ve inovasyonlar

(40 çeşit) ile ilgili sunumlar da gerçekleştirildi. Vilmorin'in dünyadaki pazar gücü, marka algısı, teknik donanımı ve ürünlerinin Ar-Ge merkezine düzenlenen bu gezi sempozyum katılımcılarına farklı bir boyut kazandırdı.

Vilmorin'in kalbine yolculuk ilgi çekti

Uluslararası Havuç ve Diğer Maydonozgiller Sempozyumu'na Türkiye'den Vilmorin Anadolu Tohumculuk'tan (VAT) yetkililerin yanı sıra bir davetli grubu da katıldı. Türkiye'nin havuç üretiminde lider merkezlerinden Ha-

tay-Kırıkhan, Konya-Kaşınhanı, Ankara-Beypazarı'ndan üreticiler, komisyoncular, tüccarlar ve bayilerden oluşan davetliler Fransa'ya turistik bir gezi yapmanın ötesinde sempozyumun tüm ayaklarını yerinde deneyimleme fırsatı yakaladı. Sempozyumun önemli satır başlarına dair izlenimlerini ve Türkiye'den katılımcıların etkinliğe dair görüşlerini paylaşan VAT ve GENTA Bölge Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş, "Sempozyum çok yönlü hazırlanmış bir organizasyondur. Bir yönü ile ufak çaplı bir fuar havasında idi. Havuç tarımına yönelik





tohum ve zirai ilaç firmalarının sunduğu çözümlerin yanı sıra makine ve ekipman firmalarının da son teknolojilerini görebildiğimiz stant alanları mevcuttu. Bu firmalar yeni ürün ve çözümlerini tanıttılar” diyor.

Öte yandan Fransa’da havuç işleyen büyük bir kooperatife düzenlenen gezinin ise oldukça ilgi çektiğini ifade eden Vursavaş, bu kooperatife dair gözlemlerini şu sözlerle ifade ediyor: “50 bin ton havuç işleme kapasitesine sahip olan bu kooperatifin yıka- ma, işleme, paketleme ve sevki- yat gibi tüm süreçleri hakkında

bilgi edindik. Türkiye’de yılda 250-300 bin havuç üretimi yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda bu kooperatifin havuç işleme kapasitesi ve kullandığı teknolojiler bizler için hayranlık uyandırıcıydı.”

Sempozyumda akademik düzeyde sunumlarında yapıldığını dile getiren Vursavaş, etkinliği en çok ilgi çeken ayaklarından bir diğeri- nin ise deneme alanları olduğunu söylüyor.

“Dünyanın dört bir yanından havuç tohumu firmalarının yeni ve eski çeşitlerinin dikildiği deneme alanları pek çok çeşidi

SORUN KALİTEDE DEĞİL PAZARLAMADA

SITKI VURSAVAŞ

VAT Satış Müdürü



zın üzüntüsü pazarlama sorununun çözülmemesine dairdi. Yoksa havuç üretimimizde kalite sorununuz yoktur.

Sempozyum boyunca Türkiye’den Fransa’ya davet ettiğimiz misafir- lerimiz havuç tarımında yeni teknik ve teknolojileri görmelerinin son derece faydalı olduğunu söylediler. Ancak gözlemlerimizin sonucunda oluşan en can alıcı ortak kanı şuy- du: Türkiye’de havuç tarımı kalite bakımından Fransa veya başka bir ülkenin havuçlarından daha kalite- siz değil. Belki tarım makineleri kul- lanımı anlamında yeni teknolojileri takip etmekte biraz geriyiz ancak en temel sorununuz pazarlamada. Türkiye’de diğer tarım ürünlerin- de olduğu gibi havuç pazarında da ciddi bir pazarlama sıkıntısı yaşıyor. Açık söylemek gerekirse gerek bizlerin gerekse konuklarımızın

bir arada görmek açısından son derece faydalı oldu. Şunu söylemeliyim ki, Vilmorin bu deneme alanlarında eski ve yeni çeşitlerinin performansı ile yine liderliğini konuştur- yordu” diyor Vursavaş, Tür- kiye’den gelen konukların diğ- er tohum çeşitleri arasında Vilmorin’in farkını görmelerinin markagücünü ortaya koymakaçı- sından da bulunmaz bir fırsat ol- duğunun altını çiziyor.

“Vilmorin’in sempozyumun ana sponsoru olması dolayısı ile

kendi üretim hattını konuklara açması sempozyumun en ilgi çe- kici bölümlerinden biriydi” diyor Vursavaş bu gezinin konseptini şu sözlerle özetliyor: “Vilmorin’in tohum işleme, ilaçlama, paketlen- me bölümleri, AR-GE istasyonu, deneme alanları tek tek gezilerek adeta Vilmorin’in kalbine bir yol- culuk yaptık. Yine Vilmorin, ana sponsorluğu kapsamında sem- pozyumun gala yemeğini de dü- zenleyerek dünyanın dört bir ya- nından gelen katılımcılara keyifli bir gece yaşattı.”



› Türkiye’den sempozyuma davetli konuklar hem Fransa’yı gezme hem de sempozyumun her ayağını görme fırsatı yakaladı.



Etkinlik süresince, Vilmorin genel merkezinde “açık hava etkinliği” yapılırken şirkete ait araştırma merkezi, fabrika, laboratuvarlar, kalite kontrol merkezi gibi önemli tesislerine yönelik geziler düzenlendi.

Havuç pazarının kare asları



MAESTRO F1

- 120-130 gün
- Pürüzsüz, mükemmel renk ve meyve kalitesi
- Ekolojik üretime uygun: Hastalıklara yüksek dayanım (Alternaria, külleme, Cavity*)
- Güçlü ve dik yaprak yapısı: Makineli hasada uygun
- Farklı toprak ve iklim koşullarına uygun
- Soğuk hava depolamasına uygun



SOPRANO F1

- 110-120 gün
- Pürüzsüz, mükemmel renk ve meyve kalitesi
- Ekolojik üretime uygun: Hastalıklara yüksek dayanım (Alternaria, külleme, Cavity*)
- Güçlü ve dik yaprak yapısı: Makineli hasada uygun
- Zor şartların, boz (zayıf) ve yorgun toprakların çeşidi
- Soğuk hava ve siloya (kuyulama) uygun



PRESTO F1

- 80-85 gün
- Sezonun ilk hasadı: En yüksek ve en erkenci verim kapasitesi
- Yüksek meyve kalitesi
- Güçlü ve dik yaprak yapısı: Makineli hasada uygun
- Soğuk hava depolamasına uygun



BOLERO F1

- 110-120 gün
- Kış hasatlarına uygun mükemmel renk ve kalite
- Ekolojik üretime uygun: Hastalıklara yüksek dayanım (Alternaria, külleme, Cavity*)
- Güçlü ve dik yaprak kalitesi: Makineli hasada uygun
- Zor şartların, boz (zayıf) ve yorgun toprakların çeşidi
- Soğuk hava ve siloya (kuyulama) uygun

*Cavity: Hem yetiştirme döneminde, hem de soğuk hava muhafazasında karşılaşılan ve çok ciddi kayıplara yol açan fungal hastalık.

EN İYİSİNİ ARAYAN A 117 F1'E ULAŞIYOR

Manisa'nın Salihli ilçesinde patlıcan tarımı yapan, aynı zamanda ürettiği ürünlerin ticaretini de yapan Davut Örnek, aradığı patlıcan çeşidini bulduğunu söylüyor. A 117 F1 diken Örnek, neden bu çeşitte karar kıldığını tüm ayrıntıları ile anlatıyor.



A 117 F1 Patlıcan Çeşidi

Türkiye'nin en kaliteli ve ticari değeri en yüksek üzümünün yetiştirildiği Manisa'nın, yine bağcılıkla ön plana çıkan ilçelerinden biri Salihli. Alabilildiğine uzanan üzüm bağları ile tanınan Salihli için tarımın memba demek abes kaçmaz. Çünkü Salihli yalnız bağcılığı ile değil, son yıllarda gelişen hayvancılık yatırımları, buna bağlı olarak artan mısır üretimi ve sebze tarımı ile de hatırı sayılır bir tarımsal ticarete konu oluyor. İlçe, merkezi ve köyleri ile yalnızca Ege bölgesine değil, İstanbul ve Ankara gibi Türkiye nüfusunun

büyük bölümünü barındıran şehirlere sebze-meyve tedariki yapıyor. Salihli'nin sebze üretiminde ön plana çıkan ürünü ise patlıcan. Yoğun bir patlıcan üretim potansiyeline sahip olan Salihli ve köylerinde patlıcan tarımı konusunda uzmanlaşmış üreticilere rastlamak hiç de zor değil. Ana kalem ürünü patlıcan olmakla birlikte, ıspanak, karnabahar ve brokoli gibi kış sebzeleri üreten, satan ve bu işin ticaretini yapan Davut Örnek, ismi ile müsemma bir üretici. Örnek, Örnek Tarım adıyla Halde komisyonculuk yaparken,

Davut Örnek adıyla kurduğu firma ile de tarım ürünleri ticaretiyle uğraşıyor.

Tarımsal üretimi bir sistem, kültür ve bilimsel temellere oturtan Örnek, tohum seçiminden ekime, ilaçlamadan gübrelemeye kadar tüm yetiştiricilik süreçlerinde ürünlerinin üzerine titriyor. Örnek, bu hassasiyetin sonucu olarak da kaliteli ve verimli bir üretim yapıp, pazarlama konusunda sorun yaşamadığını dile getiriyor.

En iyi çeşidin izinde...

Bölgenin gözde ürünü patlıcanda Davut Örnek'in tohum tercihi ise Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT)'un yeni çeşidi **A 117 F1**. Uzun yıllardır patlıcan tarımı ile uğraşan, prensip olarak her sezon yeni çeşitler deneyerek "en iyi" olanı bulmaya çalışan Örnek, sonunda aradığı çeşidi VAT'da bulmuş. Örnek'in **A 117 F1**'i keşfedip dikmesi ve aldığı ürünler konusundaki memnuniyeti diğer patlıcan üreticileri için de rehber niteliğinde sayılabilir.

Patlıcanın bakım ve özen isteyen tarım ürünlerinden biri olduğunu ifade eden Örnek, kaliteli patlıcan üretebilmek için en önemli etkenin ise tohum/fide seçimi olduğunu düşünüyor. Geçtiğimiz sezon Mersin'e yaptığı bir gezi sırasında **A 117 F1**'i yerinde görüp inceleyen ve bu ürünü diken üreticiden detaylı bilgi-

"Patlıcan bakım isteyen bir tarım ürünü. Ama aynı bakım A 117 F1'e ve bir başka tohum çeşidine yapıldığında A 117 F1'in yarattığı fark gözle görünür boyutlarda oluyor."

ler alan Davut Örnek, o dönem yaptığı gözlemleri şöyle anlatıyor: " Benim gibi işin ticaretini de yapan üreticinin bahçesinde **A 117 F1**'i gördüm. Çeşidin rengi, boyutu, görüntüsü çok ilgimi çekti. Üretici "bu ürünü İstanbul'da hale de veriyorum" deyince çeşidi soruşturmak için kendisinden haldeki komisyoncunun numarasını aldım. İstanbul'a gittiğim bir vakit bu komisyoncuya **A 117 F1**'in tutulup tutulmadığını sordum. Komisyoncu "ürün gelir gelmez satılıyor" deyince beğenimin boşa çıkmadığını anladım."

Örnek'in Mersin'de **A 117 F1**'e dair yaptığı gözlemlerden biri de çeşidin hastalık dayanımının yüksek olması olmuş. Mersinli üreticinin ikinci kez aynı tarlaya **A 117 F1** ektiğini öğrenen Örnek, bu çeşidin dikildiği bölümde hastalık görülmezken, başka çeşidin dikildiği bölümlerde sıkıntı olduğunu gözlemlemiş. Örnek, bu noktada patlıcana has bir ayrıntıyı paylaşmadan edemi-



A 117 F1 Patlıcan Çeşidi

yor: “Patlıcan yapısı itibarıyla bir yıl ekildiği tarlaya ikinci yıl tekrar ekildiğinde hastalık yapar. Ürün kayıpları olur. Bu nedenle aynı tarlada üst üste ekilen çeşit dayanıklı ise bizler için tercih sebebidir.” Raf ömrü bakımından da geçer not alan **A 117 F1**’i diğer patlıcan çeşitleri ile uzun süre karşılaştırdığını aktaran Örnek, “Başta söylediğim gibi, patlıcan bakım isteyen bir tarım ürünü. Ama aynı bakım **A 117 F1**’e ve bir başka tohum çeşidine yapıldığında **A 117 F1**’in yarattığı fark gözle görülür boyutlarda oluyor. Hatta kimi müşterilerim kendileri arayıp teşekkür ediyor, patlıcanı cinsini soranlar oluyor” diyor.

Mutfakların tam porsiyon patlıcanı

Türk mutfaklarının domates ve biberden sonra en çok aranan sebzesi olan patlıcan yalnız ev mutfaklarının değil restoranların da gözdesi. Dolayısıyla damakları şenlendirecek patlıcanın görüntüsü, rengi, boyutu da bir o kadar önemli hale geliyor. Bu noktada Örnek, **A 117 F1**’in aranan özellikleri taşı-

dığını şu sözlerle ifade ediyor: “Rengi, yapısı tam istediğimiz gibi. Ama bu ürünü seçtiren daha çok ölçüleri. Patlıcan da bize göre ideal boyut 16-17 cm’dir. Çok uzun patlıcan porsiyona gelmez, karnıyarık yaparsanız uçlarından kısaltmanız gerekir, bu da geri kalanın ziyan olmasına neden olur. Ama bu ölçüler tüketicilerin beklentilerini tam olarak karşılar. Üstelik ürünün raf ömrünün uzun olması da bizler için aranan başka bir özelliktir.” Hastalık dayanımı, raf ömrü, ürün kalitesi anlamında beklentileri karşılayan **A 117 F1**’in verimi nasıldır sorusunun yanıtı yine Örnek’te. Muadillerine göre daha hızlı hasat edilen **A 117 F1**’in bu erkenciliği sayesinde tonaj olarak da üreticisine kazandırdığını düşünen Örnek, çeşidin her dönemde yetiştirilebilmesinin de avantaj olduğunu aktarıyor.

Yatma problemine karşı tecrübe konuşuyor

Patlıcan tarımı sırasında yaygın görülen sorunlardan biri olan yatma problemi konusunda kendi deneyimlerinden yola

çıkarak üreticilere tavsiyede bulunan Örnek, bu problemi kendisinin nasıl aştığını şu sözlerle aktarıyor: “Kimi üreticiler patlıcanlarında yatma problemi olduğundan bahsediyor. Benim bahçemde yatık dal olmuyor. Ben sıra üstüne dikimi mi 35-40 santime yapıyorum.

Bu aralıkta patlıcan büyüdükçe birbirine dayanarak destek alıyor. Bunun yanında sıra arasında uzana dalları zamanı geldiğinde düzenli olarak budamak gerekiyor. Yine bu uygulama da yatma problemini ortadan kaldırıyor.”

Son olarak bilinçli tarım yaparak kaliteli ürün almak isteyen üreticilere Örnek damla sulama yapmalarını tavsiye ediyor. Örnek; “Bu işin ticaretini de yaptığım için benim tercihim damla sulamadan yana. Damla sulama ile gerektiğinde gübreni verebiliyorsun ve ürününün bakım sorunu olmuyor. Damla sulama masraflı diyorlar ben aynı fikirde değilim. Belki ilk yatırım masrafı yüksek olabilir. Ancak kaliteli ürün aldığınızda daha kolay pazar buluyor, ürünü daha yüksek fiyata satıyorsunuz. Dolayısı ile damla sulama ile alınan ürün yatırım maliyetini karşılıyor. Eski usulle sularken iki torba gübre kullanıyorsan damlamada bir torba kullanıyorsun. Dolayısıyla gübre maliyetin de düşüyor” diyor.

ÇEŞİTLERİ KARŞILAŞTIRIN KARARI ÖYLE VERİN

DAVUT ÖRNEK

Örnek Tarım



layamaz hale gelebiliyor. Dolayısıyla değişen koşulları izleyerek ben de kararımı verdim. **A 117 F1** dışında başka patlıcan çeşidi ekmem.

Patlıcan tarımında verimli ve kaliteli ürün alabilmek için zamanında ilaçlama, gübreleme ve sulama yapmak çok önemli. Günümüzde fark yaratabilmek için tüm ürünlerde bu şartları yerine getirmek gerekiyor. **A117 F1** üreticinin yaptığı bütün bakım masraflarının karşılığını verir. Benim üreticilere önerim, bu çeşitle diğer çeşitlerin farkını görebilmek için çeşitleri yan yana diksinler. O zaman **A 117 F1**’in yapılan bakımın hakkını nasıl verdiğini net olarak görebilirler. Tohum pazarı sürekli gelişiyor, pazara yeni çeşitler giriyor. Dünyanın iyi sonuç veren çeşitleri bugün pazarın beklentilerini karşı-

VGT KALİTESİ SÜPER LİĞİN EN YENİ STADINDA

Temmuz ayında açılan Başakşehir Fatih Terim Stadyumu, Türkiye Süper Ligi'nde pek çok maça ev sahipliği yapmaya başladı. Stadın oldukça beğenilen çim zemininin mimarı olan Ziraat Mühendisi Dr. Şafak Köseoğlu, "100-150 senelik firmaların deneyim ve altyapıları bizim için çok önemli bir kaynak. VGT'nin tohum kalitesiyle çok başarılı bir sonuç elde ettik" diyor.

Türkiye futbolu geçtiğimiz Temmuz ayında yeni bir stadyuma kavuştu. 16 Temmuz'da yapılan açılış maçıyla futbol dünyasına merhaba diyen Başakşehir Fatih Terim Stadyumu, artık Türkiye Spor Toto Süper Lig kulüplerinden Başakşehir Futbol Kulübü'nün maçlarına ev sahipliği yapıyor. Hatta Beşiktaş kulübü de bazı maçlarını bu stadyumda oynayacağını açıkladı. Pek çok otoritenin tam puan verdiği Başakşehir Fatih Terim Stadyumu'nun çim ve drenaj sistemini Spor Yapı firması Danışmanı ve Alba Danışmanlık'ın sahibi Ziraat Mühendisi Dr. Şafak Köseoğlu tasarladı ve Spor Yapı firması ile birlikte gerçekleştirdi.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA çim tohumları kullanılarak hazırlanan saha Süper Lig'in en başarılı zeminlerinden biri olarak pek çok önemli futbol karşılaşmasına ev sahipliği yapacak.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1990 yılında Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden mezun olup yüksek lisans ve doktora tamamladıktan sonra önemli bir tohum firmasında 5 yıl boyunca Kalite Müdürü olarak görev yaptım. Sonrasında İstanbul'a gelerek Yıldız Teknik Üniversitesi Biyomühendislik Bölümü'nde 4 yıl bitki biyoteknolojisi, moleküler biyoloji ve tarımsal biyoteknoloji alanlarında Misafir Araştırmacı olarak çalıştım. Bu süre zarfında



tarımsal biyoteknoloji ve nasıl uygulandığına dair birçok tecrübe edindim. Yeniden tohum sektörüne döndüğüm bir dönemden sonra, yurtdışında teknik ve Ar-Ge ağırlıklı çalışan seçkin firmaları da model alarak 2010 yılında

kendi şirketim olan Alba Danışmanlık'ı kurdum. 3 yıl önce de Spor Yapı firması ile çim üretimi, spor sahaları, stadyum çimleri, yeşil çatı ve yeşil duvarlar gibi konularda ortak çalışmaya başladık.

Spor Yapı ile yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Birlikte masaya oturarak geniş bir literatür taraması yaptık ve teknik detayları inceledik. Özellikle drenaj sistemi ile ilgili toprak fiziği konularını içeren küçük bir



laboratuvar kurarak testlerimizi yaptık. Uzunca bir süredir bu konunun en önemli bileşenlerinden biri olan çim tohumlarının denemelerini yürütüyoruz. Çim bitkileri; spor alanları ve peyzaj projelerinde kullanılan bitkiler arasında yer alıyor. Spor Yapı firması da spor alanları çimi üzerine yıllardır yaptığı çalışmalarla uzmanlaşmış bir firma. Biz de birlikte daha iyiye gitmek için ortak projeler geliştirdik.

Başakşehir stadyumu projesi nasıl gelişti?

Yaptığımız çalışmalarda Türkiye'de bu konudaki en büyük so-

runun stadyumların yanlış inşa edilmesi olduğunu gördük. Stadyum projelerinde altyapı, çatı, konum, enlem-boylam hesabı ve konumlandırılması açısından önemli yanlışlıklar yapıldığını görüyoruz. Örneğin drenajın tam anlamıyla bilimsel esaslara göre hesaplanıp projelendirilmemesi, çim ne kadar kaliteli olsa da zeminde üstten alta doğru bir kilitleme oluşturabiliyor. Tüm bu veriler ışığında Başakşehir Fatih Terim Stadyumu projesini geliştirdik ve şirket sahibi Mürsel Meral'in de desteğiyle projeyi gerçekleştirdik. Hem kullandığımız çim bitkisi karışımlarının

çok iyi sonuç vermesi hem de suyun Uluslararası standartlarda belirtilen infiltrasyon oranını sağlayacak bir drenaj sisteminin kurulmasıyla Amerikan ASTM ve Alman DIN normlarına göre tasarlanmış ve şu anda çok beğenilen başarılı bir stadyum ortaya çıktı.

Bu stadyumu çim saha

açısından farklı kılan nedir?

Başakşehir'i farklı kılan en önemli özellik drenaj sisteminin farklılığı. Stadın drenaj sistemi bahsettiğim gibi Amerikan ASTM ve Alman DIN standartlarının bilimsel kıstaslarına uygun şekilde yapıldı. Bunun öncesinde suyun infiltrasyon testleri, kullanılacak malzemelerin (kum, çakıl vb) mineralojik testleri, sature edilmiş hidrolik kondüktivite, organik madde, toplam porozite, partikül yoğunluğu, partikül şekli, partikül madde büyüklük dağılım testlerini yaparak bu ölçümlere göre stadi dizayn ettik. Elimizdeki bilimsel verilere bakarak diyebiliriz

ki; bakımları iyi yapıldığı takdirde Başakşehir stadyumunda herhangi bir su geçişini durduracak bir kompakt yapının oluşup, kullanılan kumda su geçişinin durması mümkün değildir ve böylece diğer statlarda görülebilen su birikintileri, uzun süreli meydana gelen çok aşırı yağışlar olmadığı sürece görülmeyecektir.

Drenaj bir futbol sahası için en önemli faktör müdür?

Hayır, en önemli konulardan biri olmakla beraber her şey demek değil. Siz çok iyi bir drenaj sağlasanız dahi kullandığınız çim kaliteli değilse, çim türlerini ve çeşitlerini iyi tanıımıyorsanız ya da dönemsel olarak bakımını iyi yapamıyorsanız başarılı olamazsınız. Genetik anlamda çim çeşitlerinin bize sunduğu kalite özelliklerini iyi bilmeniz ve yönetmeniz gerekiyor. Başakşehir stadyumunun çimlerini Vilmorin Garden Türkiye (VGT) bize sağladığı tohumlarla yetiştiriyoruz. Greenplay ve Green Brooks ürün

Geliştirilen ıslah yöntemleri stadyumlarda kullanılan çimlerin basılmaya ve çiğnenmeye karşı dayanıklılığını artırıyor. Yeni çeşitlerin üzerine çalışmalar bu sektöre hız kazandırıyor. Ar-Ge'ye büyük bütçe ayıran firmalar bunu başarıyor.

çeşitlerini kullandık ve çok başarılı bir sonuç elde ettik. Bunları farklı oranlarda kullanıyoruz ve her oran farklı sonuçlar veriyor. Bugün de VGT'den tedarik ettiğimiz birçok farklı çeşidi denemeye devam ediyoruz. İhtiyaca ve farklı kombinasyonların verdiği farklı sonuçlara göre kullandığımız ürünleri çeşitlendiriyoruz.

VGT ile tanışmanız nasıl oldu?

VGT ile tanışmamızın üzerinden 2 yıl geçti. O dönemde tohum sektöründe başarılı ve isteklerimize cevap verebilecek çim tohumu arayışımızı sürdürüyorduk. VGT ekibi bizimle çok ilgilendi, teknik anlamda hem kendi bilgilerini hem de yurtdışından gelen bilgileri aktardılar. Bu da bizim için önemliydi. Her aradığımızda bize çok güzel geri dönüşler yapıp bizi o anlamda güçlendirdiler. Sonrasında, VGT'nin çim tohumlarının gayet iyi ve yüksek performans gösterdiğini görünce bu anlamda da birlikte çalışmaya başladık. Bugün de VGT'nin farklı tohumlarını deniyoruz ve buna göre üretim alanlarımızı şekillendiriyoruz. VGT'nin partneri olan firmalar Ar-Ge'ye ciddi şekilde önem veren, buna yatırım yapan, gerçekten güçlü ve büyük firmalar. Genetik bir çeşit ve bunun karakteristiği ile ilgili soru sorduğumuzda kendi verileri içinde bize geri dönüş yapılması bizim için önemli. Bu bizim gibi üretim yapan ve kendi projelerini yürüten kuruluşlar için çok faydalı oluyor. Bu anlamda



VGT'ye çok teşekkür ediyorum. Bundan sonraki dönemde de güzel projeler ile onlarla birlikte olmak isteriz. Çalışmalarımıza bu yönde devam edeceğimizi düşünüyorum.

Çimde tohum kalitesinin ölçütü nedir?

Futbol sahaları için öncelikle basılmaya dayanıklılığı artırıcı çim bitkileri tercih ediliyor. Geliştirilen ıslah yöntemleri ile çimlerin basılmaya ve çiğnenmeye karşı dayanıklılıkları arttırılıyor. Aynı

şekilde, köklenmeyi artırıcı çalışmalar da yapılıyor. Yeni çeşitlerin kazanılması anlamında yapılan çalışmalar bu sektöre hız kazandırıyor. Ar-Ge'ye büyük bütçe ayıran firmalar bunu başarıyor. Özellikle 100-150 senelik köklü firmaların deneyim ve altyapıları agronomik anlamda bizim için çok önemli kaynaklar. Biz de tohum firmalarının bize sunduğu bu kaynakları araştırarak, deneyerek ve değerlendirerek stadyumlara aktarıyoruz. Çim; tohumu bağlılığı ve diğer özellikleriyle

aslında bir tarım işi. Dolayısıyla tarım gibi karmaşık bir yapısı var. Bir sorun olduğunda suyu yalnızca tohum ya da yalnızca bitki beslemeye atamazsınız. Burada temel esas sürdürülebilir bir bitki üretimi sağlamaktır.

Başakşehir bu açıdan zorlu bir stadyum mu? İklim ve çevre şartları çimin başarısını nasıl etkileyecek?

Burası konum itibarıyla oldukça kuzeyde, Karadeniz'e yakın, kışın çok kar alan ve iklimlerin sert geçtiği bir bölge. En ideal ko-



şulları sağlayıp gerekli önlemleri alsak da sezon sonunu tahmin etmek zor. Haziran-Temmuz döneminde burada ciddi yağışlar gördük. Buna yönelik bazı sorunlar da oluştu. Yüksek sıcaklıklarda nemle birlikte fungal ve sonrasında bakteriyel hastalıklara kapı aralmış oluyorsunuz. Statlar yapıları gereği bir ısı adası oluşturdukları için sıcak havalarda hava sirkülasyonunun iyi denetlenmesi gerekli. Ayrıca iklim verilerini, vereceğiniz besin maddelerini, toprak ve bitki dokularıyla ilgili analizlerin takibini iyi yapmanız gerekiyor.

Stadyum çimleri toprak yerine kumda yetiştiği için, besin maddelerinin dönemsel olarak çok iyi hesaplanarak düzenli ve hatasız bir biçimde mevcut durumlara göre (hastalık, zararlılar, maç zamanı interaksyonları vb.) verilmesi çok önemli. Bunun için, bitki fizyolojisi, bitki koruma (entomoloji ve fitopatoloji), toprak bilimi, bitki besleme gibi ziraat mühendisliği içerisindeki temel konuların çok iyi yönetilmesi gerek.

Diğer ülkeler ile karşılaştırdığınızda Türkiye'yi çim tarımında nerede görüyorsunuz?

Özellikle ABD ve Avrupa'da stad-

Bazı Çim Türleri ve Özellikleri

Tür	Büyüme şekli (Sap Tipi)	Tesis Olma Hızı	Biçim yüksekliği	Gölge Toleransı	Kuraklık Toleransı	Soğuk Toleransı	Basılmaya Tolerans
Lp, Lolium perenne	Yumak	Çok hızlı	1,5-2,5'	iyi	İyi	İyi	Mükemmel
Fa, Festuca arundinacea	Yumak, az rizom	Orta	1.5-3.0'	Çok iyi	Çok iyi	İyi	Çok iyi
Pp, Poa pratensis	Rizom	Yavaş	1.5-2.5'	Orta-iyi	İyi	Mükemmel	İyi
Fr, Festuca rubra	Yumak ya da köksap	Orta	1.0-2.5'	Çok iyi	İyi	Çok iyi	Kötü-orta
As, Agrostis	Stolon, rizom	Orta	0.125-1.0'	Orta	Orta-kötü	Çok iyi	İyi

yum çimleri, üretimi ve sürdürülebilirliği tarımın diğer kolları gibi çok spesifik konular olarak değerlendiriliyor ve buna göre çalışılıyor. Biz de yaptığımız karşılaştırmalarla bu bilimsel yöntemlerin stadyumlarda uygulanabilirliğine yönelik projeler geliştiriyoruz. Bu projeler şimdilik toprak bilimi, tarımsal yapılar ve sulama konularında.

Bu süreçte yurtdışında birçok projeyi inceledik. Her ülkenin stadyum inşasına yönelik farklı standartları bulunuyor. Türkiye'de baktığımızda ise bu alanda herhangi bir norm bulunmuyor. Gençlik ve Spor Bakanlığı'na sorduğunuzda görüyorsunuz ki; gerek çim gerekse drenaj ile ilgili bu konuda herhangi bir standardımız yok.

Çimde standartların olmamasının dışında sektörde başka ne gibi sorunlar yaşanıyor?

Türkiye'de çim henüz tam anlamıyla ciddiye alınan bir konu değil. Tarımsal üretimde de ne yazık ki bu konuya çok eğilmiyor. Hâlbuki yurtdışında çim alanında çok ciddi araştırmalar var. Bu alanda çalışan kişiler bir araya gelerek önemli kararlar alıyorlar, birlikte projeler oluşturuyorlar. Türkiye'de de teknik uygulamalar açısından bazı firmalar sektörün bu denli büyük olduğunu yeni yeni anlamaya başladılar. Bunu yeni bir açılım olarak görüyorum. Elbette bizlere de bu alanda birleştirici projeler yürütmek gibi bir görev düşüyor. Yine TAGEM, TÜBİTAK, Gıda

Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü ile ortak çalışmalar yürütülmeli. Üniversitelerde sürdürülen çalışmaların ve projelerin de artması gerekiyor. Bazı gelişmiş ülkelerde yakalanan başarıların Türkiye için henüz uzakta olması bizi üzüyor. Yurtdışında toplantılarda tartışılan konuları burada telaffuz ettiğimizde bu konulara yalnızca üniversitedeki hocalarımızın hâkim olması da üzücü. Bu yüzden kendimizi geliştirip özel sektörü de motive etmemiz ve ilerletmemiz gerekli.

Son dönemlerde

stadyumların zeminleri

kamuoyunda çok tartışılmaya başladı. Çok geniş kitlelerin talep ettiği futbol gibi bir spora dair aldığınız sorumluluğu nasıl tarif edersiniz?

Evet, kamuoyunun ilgisinin artmasıyla futbol kulüpleri çim konusunu giderek daha çok ciddiye almaya başladı. Son zamanlarda stadyumlarda yaşanan sorunlar da gözlerin biraz daha bizim mesleğimize çevrilmesine neden oldu. Meslektaşlarımızın bu projelerde yer almasıyla başarılı projelerin sayısı artmaya başladı. Biz de yaptığımız tüm işlerin başarılı olmasını istiyoruz. Bu meslekte bir ilerleme yaşadıkça da motive oluyoruz. Başlangıç aşamasından bugünlere gelmemiz ve şu anda bize gösterilen ilgi de yine bizim için motive edici. Gözlerin üzerimizde olması ve ilgiyle takip edilmemiz çalışmalarımıza olumlu etki yapıyor.



AÇIK SAHA PATLICAN YETİŞTİRİCİLİĞİNDE BİTKİ BESLEMENİN ÖNEMİ



Gökçe ATALAY
GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü

Türkiye sebze pazarında hem iç hem de dış ticaretinde önemli bir yere sahip olan patlıcan, verimli ve kaliteli üretildiği taktirde üreticisine kazandırıyor. Patlıcan tarımında düzenli ve programlı bitki besleme ile pek çok fizyolojik problemin önüne geçilebilir.

Patlıcan yetiştiriciliği

Patlıcan ılık ve senelik tropik iklimde sahip bölgelerde, ufak bir ağaç şeklinde büyüyen, çok senelik bir kültür bitkisidir. Patlıcan, tohum atıldığı andan itibaren hasat devresi sonuna kadar 15-35 °C aralığında sıcaklığa ihtiyaç duyar.



Patlıcanda renk ve şekil bozukluğu

Toprak isteği

Patlıcan, derin, yumuşak, geçirgen, organik ve bitki besin maddelerince zengin topraklarda iyi gelişir ve yüksek verim verir. Killi, ağır ve rutubetli toprakları sevmez. Erken hasat ve kısa aralıklı hasat sürelerinde seçilen kumlu topraklara, ahır gübresi veya yeşil gübreleme takviyesi yapılmalıdır. Organik gübre kullanımı bakımından bizim önerimiz **GENTASOL** katı çiftlik gübresidir.

GENTASOL, tavalara 100 kg ve yüzeye atımda 200 kg'dır.

Yetiştiricilikte dikkat edilecek hususlar

- Özellikle **A 117 F1** yeni patlıcan çeşidimiz, dik, orta güçlü ve yan dal veren bir bitkidir. İlk gelişim anında ve taçlanmayı yukarıdan yapmak için; **THERAPY** ile %33'lük nitrat gübresiyle başlamak gerekir.
- Bundan sonraki yapılacak gübrelemede, yüksek oranda azot (N) gübrelemesinden kaçınılmalıdır.
- Potasyumlu (K) gübreleme yaparken azotlu (N) gübrelerle uyumlu kullanım oranları belirlenmelidir. (Oranlar aşağıdaki tabloda verilmiştir.)
- Damla sulama sistemleri ile hasattan bir gün önce yapılacak sulama, meyve kalitesini arttıran bir uygulama olacaktır.
- Aşırı sıcak yaz dönemlerindeki hasatların sabah ya da akşam üzeri yapılması da hasattaki meyve kalitesini arttıran bir uygulamadır.
- Özellikle sıcaklığın 15 °C olduğu dönemde yapılan dikimlerde kök geliştirici olarak **SPRINTER PLUS** ile **TONIROOT** kullanılması meyve ve kök arasındaki rekabeti dengede tutar. Böylece uzun süren verimlilik döneminin devamlılığını sağlar.
- Yüksek sıcaklık, yanlış sulama ve gübrelemeden dolayı boylanan bitki çiçek atar. Bu olay verim düşüklüğüne neden olur. Verim düşüklüğünü engellemek için; **BIOFORTUNE** ile **BRAVO P** kullanımı ya da **G3** kullanımı önerilir.
- Verticillium hastalığına yüksek tolerans gösteren **A 117 F1** çeşidimize, dikimden 15-20 gün sonra **FOSFIFOL Cu** uygulaması yapılmalıdır. Bu uygulamadan sonra damla sulama ile 500 cc **AVATAR** uygulaması yaparak Verticillium hastalığına karşı daha yüksek bir koruma sağlanır.

Günümüzde bilinen hastalık ve zararlıların dışında ortaya çıkan diğer hastalık ve zararlılara dikkat edilmelidir.

ZARARLI	MÜCADELE
THRIPS	SPINOSAD
KIRMIZI ÖRÜMCEK	ABAMECTIN
LYGUS	BETACYFLUTHRIN-ABAMECTIN-SPINOSAD-DIMETHOATE
HASTALIK	MÜCADELE
KÜLLEME	(PYRACLOSTROBIN+BOSCALID) - TRIADIMEFON
ALTERNARIA-COLLETOTRICHUM	RIDOMIL+CYMOXANIL



Patlıcan demir eksikliği



A 117 F1 Patlıcan çeşidi

Patlıcanda görülen fizyolojik problemler

Günümüzde özellikle konuşulan fakat net bir bilgi verilmeyen patlıcandaki fizyolojik problemlerin nedenleri ve çözüm önerileri şu şekildedir:

- **Fizyolojik problem:** Saçak köklerde zayıflık
Nedeni: Fosfor (P) eksikliğinden kaynaklanan bir problemdir.
Çözüm önerisi: Damla sulama ile **SPRINTER PLUS**; 300 gr / da ve **ELFER ZnP**; 2,5 lt / da kullanılmalıdır.
- **Fizyolojik problem:** Dejenerasyon (ilk meyvelerde şekil bozukluğu)
Nedeni: Bitki ortamındaki düşük sıcaklık, toprak ısısının düşüklüğü ve besin elementi noksanlığından kaynaklanır.
Çözüm önerisi: Damla sulama ile **THERAPY**; 2,5 lt/da ve amonyum sülfat; 2,5 kg/da kullanılmalıdır.
- **Fizyolojik problem:** Yapraklarda renk açılması
Nedeni: Genç yapraklarda damarlar arası sararma ve damarların yeşil kalması, pH yüksekliği, demir (Fe) ve çinko (Zn) elementlerinin alımının zorluğundan kaynaklanır.

Çözüm önerisi: Yapraktan uygulama ile **TRANSPORTER (MAXIMA vb.)**; 100 lt / 100 gr ya da damla sulama ile **GEN-TAFER**; 500 gr/ da kullanılmalıdır.

- **Fizyolojik problem:** Yaşlı yaprakların kenarlarında görülen kurumalar.
Nedeni: Potasyum eksikliğinden kaynaklanan bir problemdir.
Çözüm önerisi: Damla sulama ile **ELFER K**; 2,5-3 lt / da veya **ELFER COLOR PLUS**; 2,5-3 lt / da şeklinde uygulanmalıdır.
- **Fizyolojik problem:** Meyvelerde şekil ve renk bozukluğu.
Nedeni: Düşük ve yüksek sıcaklık, düşük nem, demir (Fe), bor (B), kalsiyum (Ca), potasyum (K) dengesizliği ve düşüklüğünden kaynaklanır.
Çözüm önerisi: İz elementler ile yapraktan uygulama **REAL**; 200-250 gr /100 lt kullanılmalıdır.



İÇİMİZDEN BİRİ: EKREM BOZKURT

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta 14 yılı geride bırakan Ekrem Bozkurt, kendisini bu günlere getiren iş ahlakının temel ilkelerinin; disiplin, güven ve dayanışma ekseninde şekillendiğini söylüyor.



İş yaşamına uluslararası sulara ticaret yapan gemilerde çalışarak başlayan Ekrem Bozkurt, 12 yıl boyunca çalıştığı geminin muhasebe bölümünde görev alır. Bozkurt'un denizle bağlarını koparıp deyim yerinde ise toprağa ayak basması ise 2000 yılında GENTA'da çalışmaya başlaması ile olur. GENTA'nın muhasebe bölümünde tahsilat, ulaştırma, banka ve resmi daireler ile yürütülen işlerin takibi gibi geniş bir sorumluluk alanında görev yapan Bozkurt, 2013'te gerçekleştirilen yeni yapılanma ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) bünyesine geçer ve burada çalışmalarına devam eder. Bugün satın alma biriminin bir üyesi olan Bozkurt, ürün satın alma, yönlendirme, gümrük işleri, ithalat izinleri, karantina birimi ile ilişkiler gibi son derece önemli görevleri layıkıyla yerine getiriyor. Yaklaşık 14 yıldır bu kurum çatısı altında çalışan ve emekli olan Bozkurt, sağlığı elverdikçe işine devam etmeyi temenni ediyor.

İş yaşamı boyunca VAT'ın kendisine kazandırdığı meslek ilkelerinin izinden yürüyerek, bu ilkelerin yeni kuşaklara aktarılmasına da katkı sağlayan Bozkurt, bulunduğu bölümün en temel çalışma prensibinin "güven" olduğunu dile getiriyor. " Bu kurumda çalışmaya başladığım ilk günden beri güvene dayalı bir sürecin parçasıyım" diyen Bozkurt, bu güvenin boyutlarını şöyle özetliyor: "Bir günde 15-20 tane çeki elden tahsil ettiğimiz, üzerimizde yüklü miktarlarda nakit taşıdığımız dönemlerden geçtik. Hala daha iş süreçlerinin en kilit noktalarında sorumluluk alıyorum. Dolayısıyla karşılıklı güvenin oluşması için; ne iletişim halinde olduğum kimselerden bana, ne de benden onlara 1 kuruş geçmemesine dikkat ettim."

"Bizim işimizde bir itimat eksikliği ya da hata bütün iş yaşamınızı etkileyebilir" diyen Bozkurt uzun süreli bu yolculukta ilkelerden asla ödün vermemek gerektiği üzerinde duruyor. Bozkurt'a göre VAT, çalışanları ile birlikte değer yaratan ve her bir çalışanını bu büyük ailenin üyesi olarak gören anlayıştan ödün vermeyerek bu günlere geldi. "Burada herkes bu ailenin bir parçası. Biz de onun bilinci, teminatı ve güveni ile aynı ahlak ve sorumlulukta çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bu yapının kurucularından Yavuz

Batur'un değerleri ve kurduğu sistem aynı şekilde devam ediyor. 12 sene gemilerde de bu işi yaptım. Ama en sonunda sığınacağım limanı buldum" sözleri ile Bozkurt çalıştığı kuruma duyduğu güveni aktarıyor.

VAT'da geçmişten günümüze dek bölüm sorumluları veya müdürler nezdinde hep aynı prensiplerin aşılandığına işaret eden Bozkurt, VAT'a dair gözlemlerini şu sözlerle dile getiriyor: "Yavuz Bey, ona keza Mahmut Bey iş saatleri konusunda çok titizlerdi. Mesainiz 9:00'da başlayacaksa 9:00'da herkesin işinin başında olmasını beklerlerdi. Aynı şekilde mesai bitişleri de son derece belliydi.

Bu disiplinin yanı sıra bir sıkıntınız mı var dinlerler, bir ihtiyacınız mı var giderirler. Ve bu yaklaşım her çalışan için geçerliydi. O yüzden "burası bir ailedir" derken çok rahatım. Biz de bu anlayışla yoğrulduğumuz için şevkle çalıştık. Daha küçük ölçekli bir firmayken büyüme sürecinden geçtik. Ancak bu bizi ürkütmedi. Çünkü temel değerlerimiz çok sağlamdı. Sorumluluklarımız arttı, karşılığında insan gücümüz de arttı. Güçlü bir sistem ve değerler üzerinde büyüdük."

Ana hattını çizdiği sistemin dayanak noktaları konusunda da gözlem ve tecrübelerini paylaşan Bozkurt bu anlayışı şu sözlerle özetliyor: "Bizim için iş ahlakı olmazsa olmazdır. Bunun içinde işini iyi yapmak, dürüst çalışmak, etik çerçevede rekabet etmek gibi pek çok unsur var. Türkiye genelinde VAT çatısı altında çalışanlar ve onların aileleri ile birlikte pek çok insan ekmek yiyor. Dolayısı ile bizler bu disiplin, ahlak ve dayanışmacı çalışma ahlakımızı diğer kuşaklara aktararak kurumun gelecek kuşaklara devamını sağlayacağımıza inanıyoruz."

VAT'ta çalışmaya başladığında bekârken bugün evli ve iki çocuk babası olan Bozkurt, mutlu yuvasını kurarken de yine VAT ailesinin yanında olduğunu söylüyor. "Eşimle tanıştığımda hızlıca evlilik kararı aldığım ve evlenme sürecim çok çabuk gelişti. Bu kısa sürede müdürlerime de konuyu açmış, onların da onayını almıştım. Özetle Vilmorin Anadolu Tohumculuk iş ve özel hayatım için bir okuldur diyebilirim."

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA

İletişim Bilgileri



► MERKEZ

Altay Batur

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

Alpar Akman

☎ 0537 624 77 22 ✉ alpar.akman@gentatarim.com

Kamil Sadi Atalay

☎ 0530 660 48 44 ✉ kamil.atalay@gentatarim.com

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98 ✉ erkan.ergun@gentatarim.com

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71 ✉ senturk.celik@gentatarim.com

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73 ✉ tahir.erisen@gentatarim.com

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73 ✉ mehmet.tolun@gentatarim.com

Abdullah Özkul

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

Ertuğrulgazi Kurt

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

Mehmet Maraşlıoğlu

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

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

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

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakan.kaya@vilmorin.com

M. Emre Nuhoglu

☎ 0530 954 67 75 ✉ emre.nuhoglu@vilmorin.com

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

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

Aycan Altıntaş

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

Kubilay Kılı

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

Serkan Karakeçe

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

Sadık Göçerdir

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

► MARMARA-KARADENİZ BÖLGESİ

Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47 ✉ ergun.doganguzel@vilmorin.com

Fatih Karaca

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

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81 ✉ yalcin.peksayin@vilmorin.com

● FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

☎ 0530 497 89 35 ✉ sertan.genc@vilmorin.com

● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

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

Ömer Çalışkan

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

Sadık Köleoğlu

☎ 0533 166 96 28 ✉ sadik.koleoglu@gentatarim.com

● GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Abdulkadir Karabulut

☎ 0533 277 77 19 ✉ abdulcadirkarabulut@vilmorin.com

● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Eyyup Bozkurt

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

Nadir Okuducu

☎ 0530 645 40 20 ✉ ertugrul.cenik@gentatarim.com

Ertuğrul Cenik

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

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