

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

EYLÜL 2015 SAYI: 15

VILMORIN MARULDA LİDERLİK YOLUNDA



Domatesin
Geleceği Nasıl
Şkilleniyor?



Bitki
Beslemede
Tartışmasız
Kalite



Domateste
Kalitenin Yeni
Adresi



POYRAZ F1

*Tek Sezon, Erken Baharlık
İri Tip Domates*

Erkenci ve yüksek toplam verim
Soğuk iklimde dahi güçlü bitki yapısı
Mükemmel taç çiçek şekli
Albenisi yüksek meyve rengi
Tüm hasatlarda iri meyve özelliği
Uzun raf ömrü
TYLCV virüsüne dayanım

Değerli paydaşlarımız,

2015 yılı maalesef ekonomik ve politik krizlerle başladı ve bu şekilde devam ediyor. Küresel krizlerin, komşu ülkelerdeki iç savaşların, ülkemizdeki politik ve ekonomik çalkantıların olumsuz etkilerini yaşayarak yılın büyük kısmını geride bıraktık. Şimdi de erken seçime giden ülkemizde maalesef gelecek aylarda da bu tablonun iyileşeceğine dair pek fazla bir beklenti yok.

Ülkemizin içinde bulunduğu durum ve de özellikle sebze üretiminde önemli ölçüde dış satıma bağlı tarım sektörümüzde gelecek öngörüler pek iç açıcı değil. Çünkü komşu ülkelerdeki durumların uzun bir süre normale dönmesi imkânsız ve de genel ekonomik gidişatımız iyiden iyiye alarm veriyor. Tüm bunların yanında yaşanan politik istikrarsızlık ortamında ekonomik yaraların derinleşmesi kaçınılmaz gözüküyor.

Bu oldukça karamsar girişten sonra bir şeyi daha hatırlatmam gerekiyor; maalesef ülkemiz son 60 senedir her 10 senede bir benzer sıkıntıları yaşıyor ve ben de bunların 4 veya 5 tanesini yaşamış bulunuyorum. Her kriz ortamı, kimileri için kayıplar getirirse de, diğer bir kısım için büyüme fırsatı oluşturdu. Dolayısıyla yapmamız gereken; şirketlerimizin tepe yönetimlerinden düz emekçilerine kadar her çalışanımızın “enseleri karartmadan” çok daha dikkatli, özverili ve verimli çalışarak bu sıkıntılı darboğazdan büyüyerek çıkmamıza katkıda bulunmalarıdır.

Nitekim tüm bu olumsuzluklar ve karamsar göstergelere rağmen Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketlerimiz istikrarlı yürüyüşlerini ve büyümelerini 2015 yılının ilk 7 ayında da sürdürdü. Özellikle GENTA dış pazarlarda büyümesini sürdürerek, maliyetlerini olumsuz etkileyen döviz kurlarının yükselmesini dengelemede başarılı oluyor. Genel olarak, akılcı bir kriz yönetimi, doğru ve zamanında alınmış stratejik kararlar, çalışanlarımızın bilinçli ve özverili çabaları, tüm VAT ve GENTA paydaşlarının en az hasarla bu dönemi atlatalarını sağlayacak.

Şirketlerimiz kuruluş yılları olan 1980’lerden beri karşılaştıkları benzer krizlerden hep başarılı bir şekilde çıktı ve kriz döneminin hasarlarını hızla telafi ettikleri gibi, krizlerin ortaya çıkarttığı fırsatlardan da en iyi şekilde yararlanarak pazardaki konumlarını geliştirdi. Dolayısıyla deneyimlerimizden de yararlanarak 2015 krizini de başarıyla atlatabilir, hatta bu dönemi kazanımlarla geride bırakabiliriz.

Bu kritik dönemde başarılı olabilmek için, şirket çalışanı olsun olmasın tüm paydaşlarımızın dikkatini önemli bulduğum bazı konulara çekmek istiyorum. Bunlar:

1. Kriz dönemlerinin en göze çarpan özelliği belirsizliklerdir. Belirsizliğin hüküm sürdüğü, yani istikrarın olmadığı durumlarda uygulamalarımızla ilgili kararları almak zorlaşır. Dolayısıyla bu dönemlerde yüksek risk içeren kararlardan kaçınılmalıdır.
2. Her türlü kaynak kullanımı mutlaka sıkıca sorgulanmalı ve sadece elzem olanlar kullanılmalıdır.
3. Her seviyede tüm giderler mercek altına alınmalı ve her türlü gereksiz gider harcaması engellenmelidir.
4. Bütçeler kriz şartlarına göre tekrar tekrar gözden geçirilmeli ve tespit edilen hedeflere ulaşmak için tam bir seferberlik ilan edilmelidir. Özellikle satış bütçelerinin şaşmaması birinci önceliğimiz olmalıdır. Ürünlerimizin satışını gerçekleştiren satış ekiplerimiz, bayi ve diğer paydaşlarımız bu sürecin en önemli aktörleri olarak titizlikle çalışmalıdır. Yapılan satışların yarattığı kaynaklar şirketlerimiz için damarlarımızdaki kan gibi en hayati unsurlardır. Bu nedenle belirlenmiş hedeflere uygun satışlar zamanında yapılmalı ve de en önemlisi, yapılan satışların tahsilatları vadelerine uygun olarak gerçekleştirilmelidir.

Sonuç olarak,

1. Gerçekçi hedefler belirleyip bu hedeflerin gerçekleşmesi için gerekenleri yaparsak,
2. Gerekli tasarruf önlemlerini zamanında alır ve de bunlara titizlikle uyarsak,
3. Günlük/dönemsel uygulamalarımızda çok dikkatli ve hassas olursak,
4. Piyasa koşullarını yakinen takip edip birbirimizle zamanında ve doğru iletişim kurarsak,
5. Kriz sürecinde moralimizi yüksek tutup, işimize özel bir gayret ve özveriyle sarılırsak,
6. Takım çalışmasına ve dayanışmaya her zamankinden fazla önem vererek, elimizdeki ürünler, markalarımızın gücü, çalışanlarımızın yetenekleri ve iş yapma becerileri ile, daha önceki kriz dönemlerinde olduğu gibi bu dönemi de en az kayıpla atlatacağımıza, hatta krizden daha da güçlenerek çıkacağımıza yürekten inanıyor, hepimize kolaylıklar diliyorum.

Saygılarımla,

Taner Akman
Vilmorin Anadolu Tohumculuk
Genel Koordinatörü



18 | YUVARLAK MASA: DOMATESİN GELECEĞİ NASIL ŞEKİLLENİYOR?

Ekonomik olarak tüm gelir düzeylerinden her ailenin sofrasında yer alan birkaç tarım ürününden biri domates. Aynı zamanda Türkiye’de en çok üretilen yaş sebze unvanına da sahip. Türkiye’de domatesin merkezi olan Antalya’nın Kumluca ilçesinin önde gelen halcileri Seyfi Arıkan, Selahaddin Okur ve Tahir Koçubaba, üretimi bu denli yüksek boyutlarda yapılan domatesin geleceği, üretim şekillerinin ne yönde değişeceği ve tüketici algısı gibi konuları Paydaş okurları için “Yuvarlak Masa”da tartışıyor. Yuvarlak Masa’nın moderatörlüğünü ise GENTA ÜR-GE ve AR-GE Müdürü Gökçe Atalay yapıyor.



6



8



12



16



24



28



30

5 GLOBAL VE
YEREL HABERLER

6 BİTKİ BESLEMEDE
TARTIŞMASIZ KALİTE

8 DOMATESTE KALİTENİN
YENİ ADRESİ

12 VILMORIN MARULDA
LİDERLİK YOLUNDA

16 GENTA ÖRTÜ ALTININ
ÇÖZÜM ORTAĞI

24 ÇELTİKTE AZOT KULLANIMINDA YAŞANAN
SIKINTILAR VE ÇİNKONUN ÖNEMİ

28 VILMORIN İLE HIYARDA
İKİNCİ BAHAR

30 İÇİMİZDEN BİRİ:
NİLÜFER ŞAHİN

İÇİNDEKİLER



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

ONİKİ 12 F1 Söğüt'le Buluştu



Türkiye genelinde yeni sebze tohumu çeşitleriyle bilinirliğini pekiştiren GENTA, 8-9 Ağustos tarihlerinde Burdur'un Söğüt beldesinde **ONİKİ 12 F1** isimli iri tip domates çeşidinin tanıtımını gerçekleştirdi. Gösterim, Söğüt Topancı Hali'nin karşısında kurulan geleneksel bir yörük çadırında yapıldı. 2 gün süren etkinlikte yaklaşık 1000 üretici ağırlandı, yemek ve içecek ikramı yapıldı. Tanıtım boyunca GENTA ve Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) Satış & Ür-Ge ekibi çeşit hakkında bölge

üreticilerine teknik bilgiler verdi. Aynı zamanda bölgede üretilmiş **ONİKİ 12 F1** meyveleri sergilendi ve yetiştirildikleri seralar gezdirilerek çeşidin üstün performansı gözler önüne serildi. Öte yandan VAT'ın aşı anacı **SUPERPRO F1**'in çok iyi sonuçları da gözlemlenip gösterilerek, bu iki eşsiz kalitedeki ürünün sinerjisi üzerinde duruldu. **ONİKİ 12 F1** çok yüksek verimi, meyve iriliği, sertliği ve albenisiyle tanıtıma katılan üreticilerin büyük beğenisini topladı.



GENTA İran'da Büyümeye Devam Ediyor

İran sebze tohumculuğu ve bitki besin pazarında hızla gelişmekte olan GENTA, ihracatını her geçen gün güçlendiriyor. Son olarak geçtiğimiz Temmuz ayında İran tarımında büyük önem arz eden 3 vilayet olan Fars, Khuzestan ve Bushehr bölgelerinde arazi gezisi

gerçekleştiren GENTA ekibi, hem teknik destek verdi hem de ürünlerinin yüksek performansına tanıklık etti. Spesifik bitki besinleri ve sebze tohumu çeşitleriyle üreticilerin büyük ilgi ve beğenisini toplayan GENTA, pazarda başlıca yer almaya doğru ilerliyor.

VAT ve GENTA Ailesi Genişliyor

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, ailesine kattığı yeni üyeleriyle büyümeye devam ediyor.

VAT'da ekibe katılanlar;

Uğur Balıkcıoğlu: Antalya Merkez Bölgesi; Ürün Geliştirme ve Satış Sorumlusu,

Uğur Yeni: Karadeniz Bölgesi Ür-Ge ve Satış Sorumlusu,

Hasan Siner: Mersin Bölgesi Ür-Ge ve Satış Sorumlusu,

Ines Nathalie Drouault: Ür-Ge Müdürü Asistanı,

Şahin Taha Esen: Dış Denemeler Sorumlusu,

Bayram Batak: Vilmorin Anadolu Tohumculuk, Ar-Ge İstasyonu Fidelik ve Üretim Yardımcısı,

Halid Yener: Muhasebe Personeli olarak göreve başladı.

GENTA'da ise;

İlhami Ulus: Marmara Bölgesi Tarla Bitkileri Sorumlusu,

Ahmet Arıkan: Trakya ve Güney Marmara Bölgesi Ür-Ge ve Satış Sorumlusu,

Erkan Kesat: Karadeniz Bölgesi Ür-Ge ve Satış Sorumlusu,

Özgür Özçilingir: Elmalı-İsparta Bölgesi Ür-Ge ve Satış Sorumlusu,

Samet Kaya: Çukurova Bölgesi Ür-Ge ve Satış Sorumlusu,

Özlem Koçubaba: GENTA Ar-Ge İstasyonu Fidelik Sorumlusu,

Nihal Dinek: GENTA Ar-Ge İstasyonu Dış Denemeler Sorumlusu oldu.

Ekibe katılan üyelerle VAT ve GENTA ailesi sağlam adımlarla ilerlemeye devam ediyor.

Vilmorin'den Yeni Ambalaj Tasarımı

Vilmorin'in geçtiğimiz sene yenilenen görsel kimliği ürün ambalajlarına da taşındı. Bu geçiş süresince hem eski hem de yeni ambalajlar satışta olacak. Her daim yenilikçiliği ve kalitesiyle öne çıkan ve ürünlerinin kalitesini her alana yansıtmaya özen gösteren Vilmorin, modern çizgilere sahip ambalajlarıyla büyük beğeni topladı.





BİTKİ BESLEMEDE TARTIŞMASIZ KALİTE

Antalya'nın Kumluca ilçesinde zirai bayi olarak faaliyet gösteren Sarı Ticaret, müşteri ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibiyle bölgenin öncü bayilerinden biri olma konumunu sürdürüyor. Yaklaşık 15 yıldır bölge üreticilerini kaliteli tohum, bitki besleme ve bitki koruma gibi alanlardaki ürünlerle buluşturan Sarı Ticaret, bu kaliteyi satışını yaptığı GENTA ürünleriyle destekliyor.

Antalya-Kumluca Türkiye'nin en önemli sera merkezlerinin başında geliyor. Türkiye'de yetiştirilebileceği akıllara bile gelmeyen tarım ürünleri, ılıman iklim özellikleri sayesinde Kumluca'daki seralarda rahatlıkla yetiştirilebiliyor. Yaklaşık 60 bin dönüm olan sera alanlarında, turfanda üretim de ön planda. Kumluca bölgesinde ağırlıklı olarak domates üretimi yapılırken, bölgenin yukarı kesimlerinde kabak, Beykonak taraflarında

biber, Adrasan bölgesinde ise çoğunlukla patlıcan yetiştiriciliği yapılıyor. Tüm bu özellikleri Kumluca'yı ülke tarımında önemli bir konuma getirirken, bölgedeki zirai bayilere de önemli görevler yüklüyor. Kumluca'nın öncü zirai bayilerinden olan Sarı Ticaret, bu görevi layıkıyla yerine getirenlerden biri. Zirai bayi olarak 2000 yılında açılca da, geçmiş çok daha eskilere dayanıyor. Bayinin kuruluş hikayesini paylaşan Sarı Ticaret'in sahibi

İsa Sarı, bölgede tarımın güncel durumu ve GENTA ürünlerine karşı duyulan memnuniyet hakkında da bilgiler veriyor.

İsa Sarı, zengin teknik kadrosu ve geniş ürün yelpazesiyle bölgenin önemli bayilerinden olan Sarı Ticaret'in hikayesini şu sözlerle dile getiriyor: "Üreticilik bizde aileden geliyor. Babam 1990 yılında memurluktan emekli olduktan sonra gübre ticaretine başladı. O dönem de hem üniversite okuyor, hem de

babamla birlikte gübre ticareti yapıyordum. Gereken alt yapıyı da o dönem edindim. 1999 yılında da Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nden mezun oldum. Askere gitmeden önce kısa bir süre Kumluca'daki bir zirai bayide çalıştım. Askerden döndükten sonra ise ne yapmak istediğime karar vermek için kendime zaman tanıdım. Ardından 2000 yılında Kumluca'da Sarı Ticaret'i açtım. O dönem bütün bayiler merkezdeydi. Bence merkezin dışında, sera üreticilerine yakın bir bölgede bayi açmak istedim.”

Üretici gelemiyorsa bayi gider

Yaklaşık 12 yıl boyunca yalnızca Kumluca'da faaliyet gösteren Sarı Ticaret, 2012 yılı sonrasında şubeleşme yoluna gitmiş. Şu anda merkez Kumluca'da olmak üzere Beykonak, Elmalı ve Mavikent'te de 3 şubesi bulunuyor. Sarı, tüm şube tercihlerini ilçelerde yapmalarının nedenini şöyle açıklıyor: “O bölgelerdeki üreticilerin bize gelme mesafeleri fazla oluyordu. Üreticiler, ‘Biz sürekli sizden alışveriş yapmak istiyoruz ama ihtiyacımız olduğu anda gidip gelmek zor oluyordu’ deyince, onlar bize gelemiyorsa biz on-

lara gideriz diye düşündük ve ilk şubemizi Beykonak'ta açtık. Bunun farkını da ciromuzdaki artışta hemen gördük.”

Kumluca bölgesinde 110'dan fazla zirai bayi var. Bu sayının fazla olması bayiler arasındaki rekabeti arttırırken, buna paralel olarak üreticiye verilen teknik hizmetin, ürün kalitesinin ve fiyatların da daha iyi olmasını sağlıyor. Sarı Ticaret'i Kumluca'daki diğer bayilerden ayıran en büyük fark ise, müşteri odaklı çalışması ve uyguladığı fiyat politikası. Sarı, “En uygun ürün bizde satılır imajımızı korumaya gayret ediyoruz. Aynı zamanda işinin uzmanı olan bir danışman hocamız var. Türkiye çapında büyük firmalara eğitim veren bir isim. Onun fikir ve teşvikleriyle sürekli işlerimizi büyütüyoruz” diyor ve ekliyor: “Kumluca bölgesinin üreticisi diğer yörelerdeki üreticilere göre çok daha bilinçli. Kaliteye ve teknolojiye daima önem veriyor. Daha iyi sonuç almak için hiçbir masraftan kaçınmıyor. Uzman bir ziraat mühendisi veya ziraat teknikerinin gözetiminde üretim yapmak istiyor. Bu anlamda yetişmiş personel bulmak oldukça zor. Ancak biz teknik kadromuzu daima zengin tutmaya özen gösteriyoruz.”

GENTA her üründe başarılı

Zirai bayiler, firmalarla üreticiler arasında adeta bir köprü görevi görüyor. Sarı Ticaret de GENTA ile Kumluca üreticileri arasındaki köprülerden. GENTA ile tanışıklıklarının çok eski yıllara dayandığını söyleyen İsa Sarı, tanışma hikayesini şöyle anlatıyor: “GENTA'yı ilk işe başladığım yıllardan beri tanıyorum. O dönem çalıştığım firmada GENTA'nın bazı ürünlerinin satışını yapıyorduk. Sonrasında ilişkimize bir süre ara verdik. Ancak son birkaç yıldır tekrardan birlikte çalışmaya başladık. Şu anda bayi olarak GENTA'nın bütün ürünlerini satıyoruz. Geçen sene tüm personel olarak GENTA Ür-Ge ve Ar-Ge Müdürü Gökçe Atalay'dan bir eğitim aldık. Gökçe Bey bize özellikle spesifik ürünlerden **AVATAR, G3** ve **FORM-10** başta olmak üzere GENTA ürünlerini ayrıntılı olarak anlattı. Ardından biz de ürünleri satın aldık ve uyguladık. Gördük ki bütün ürünler oldukça iyi sonuç veriyor. Şu anda da GENTA'nın bütün ürünlerini satmaya devam ediyoruz.”

Sarı, bitki besin ürünü satan markalar arasında spesifik ürünlerin farkını, piyasaya olan etkisini ve GENTA'nın bu ürünlerdeki başarısını ise şu

sözlerle ifade ediyor: “Bazı firmalar spesifik diye lanse ettikleri ürünlerini getiriyor ancak her ürün bahsettikleri gibi çıkmayabiliyor. Spesifik denilen ürünlerin içinde sıradan ürünler de oluyor. GENTA'nın spesifik ürünlerinden olan **AVATAR, G3** ve **FORM-10** gibi ürünlerini ise çok fazla aldık. Spesifik ürün satmak bizim için de çok avantajlı çünkü üreticinin gözündeki imajımızı çok daha iyi duruma getiriyor. Bunun sebebi, ürünün hızlı ve farklı bir etki yaratıyor olması. Üretici başka ürünlerde bulamayacağı bir sonuç elde ediyor. Bu da üreticinin gözünde bize olan güveninin artmasını sağlıyor. Spesifik ürünlerin hem satışımıza hem de kazancımıza büyük katkısı var. Dolayısıyla bu tip yeni ürünlere daima açığım. Yenilik varsa ben de varım.”

Sarı, GENTA'nın kalitesiyle kendini kanıtlamış bir firma olduğunu düşünüyor. “Ürünlerine çok güveniyorum. Bence GENTA kalitesini tartışmak söz konusu bile değil. Ürünlerin ne kadar iyi sonuçlar verdiğini yalnızca ben değil, üreticiler de söylüyor. Ürünü kullanan üretici tekrar gelip aynısından istiyor” diyen Sarı, GENTA'nın gözünde çok yüksek bir konumda olduğunu altını çiziyor.



İSA SARI

Sarı Ticaret

GENTA bitki besleme ürünlerinin yanı sıra **HAWK** patlıcan anacının da satışını yapıyoruz. Aynı zamanda yeni çeşitlerin takibini yapıyor ve ilerde de GENTA ürünlerini satmaya devam etmeyi düşünüyoruz. Sarı Ticaret olarak olarak büyük gelecek hedeflerimiz var. Zirai bayiliği yalnızca Kumluca'da yapmak istemiyoruz. Bölgenin dışına şimdiden çıkmaya başladık bile. Uzaktan da olsa bu işi yapmayı sürdürebileceğimiz bir sistem kurmayı ve böylece Türkiye'nin her bölgesine gitmeyi planlıyoruz.



“Bence GENTA kalitesini tartışmak söz konusu bile değil. Ürünlerin ne kadar iyi sonuçlar verdiğini yalnızca ben değil, üreticiler de söylüyor. Ürünü kullanan üretici tekrar gelip aynı üründen istiyor.”

ÜRETİCİNİN SESİ



ONİKİ 12 F1 İri Tip Sırk Domates Çeşidi

DOMATESTE KALİTENİN YENİ ADRESİ

Burdur-Söğüt'te yaklaşık 10 yıldır başlayan serada domates üreticiliği bölgenin kaderini değiştirirken, üreticileri de Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA çeşitleriyle tanıştırdı. GENTA'nın yeni sırk domates çeşidi **ONİKİ 12 F1**'i deneyen üreticiler domateste aradıkları tüm özellikleri bulmanın mutluluğunu yaşıyor.



OSMAN YURDASİPER
Zirai Bayi

Domateste en çok aranan özellikler raf ömrü, irilik ve lezzet. **ONİKİ 12 F1** bu özelliklerin hepsine sahip ve rakip çeşitlerden bir adım önde. Pazara girecek bir çeşidin de farklılık yaratması gerekiyor. Her şey

standartsa pazara giremezsin. Biz **ONİKİ 12 F1**'i onayladık ve üreticilere tavsiye ettik. Çünkü geçen yıl yapılan deneme çalışmalarında çok iyi sonuçlar elde ettiğini gördük. Tavsiyelerimiz sonucunda da bölgede yoğun bir şekilde **ONİKİ 12 F1** ekilmeye başladı.

Burdur'un Söğüt ilçesinin yaklaşık 10 yıl önce seracılığa geçmesiyle, tarımda adeta bir dönüm noktası yaşadı. İlçenin kaderinin değişmesini sağlayan seracılık Söğüt ekonomisinin canlanmasını sağlarken; yıldan yıla ekilen buğdayın yerine tarımsal teknolojilerin daha çok kullanıldığı, boş arazilerin değerlendirildiği, mekanizasyon yatırımının arttığı ve ilçe tarımında adeta yeni bir sayfanın açıldığı gelişmelere sahne oldu. Seracılıkla birlikte domates yetiştiriciliğine de adım atan üreticiler, bu geçişler birlikte Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA çeşitleriyle de tanışmış oldu. Söğüt'lü üreticilerin şimdi kır-

mızı domateste bir numaralı tercihi **ONİKİ 12 F1** olurken, pembe domateste de **VP1 F1**'e alternatif tanımıyor.

Söğüt'te sera domatesi dönemi

Söğüt'te aşağı yukarı 20 yıldır üreticilik yapan Necip Canyürek, yaklaşık 55 dönümlük araziye, 10 dönümlük de seraya sahip. Açık arazisinde arpa, buğday ve pancar gibi ürünler yetiştiren Canyürek, 5 yıldır daha bir özenle uğraştığı serasında ise sadece domates üretiyor. Canyürek, Söğüt'ün seracılıkla tanışma hikayesini şu sözlerle anlatıyor: "İlk önce bölge komisyoncuları serayı denememiz gerektiğini, bu

bölgede domatesin iyi yetişebileceğini söyledi. O dönem hiç seracılık deneyimimiz yoktu. Alıcımız, satıcımız ve pazarımız da yoktu. Bu nedenle biz cesaret edemedik. Ancak bazı komisyoncular birer, ikişer, beşer dönümde seralar kurdular ve sonrasında pazarlamaya başladılar. Bu şekilde başlayan seracılık zamanla daha da gelişti."

Söğüt domatesinin raf ömrünün daha uzun olduğunu belirten Canyürek, sahil kesimlerindeki domates rafta 1 hafta veya 5 gün kalabiliyorsa, Söğüt domatesinin 15-20 gün kalabildiğini, iklimle bağlı olarak lezzet ve aromada da farklılıklar olduğunu ifade ediyor: "Nem burada daha düşük seviyelerde. Aşırı sıcaklar da yaşanmıyor. Dolayısıyla meyve de daha lezzetli oluyor." Sera da domates üretimine geçişle birlikte bölgede iş sahasının da genişlediğini de dile getiriyor: "Eskiden iş sahamız az, boş zamanımız fazlaydı. Şimdi ise iş sahamız fazla, boş zamanımız yok. Aynı zamanda seracılıkla birlikte çevre köylere de iş sahası açmış olduk." Canyürek serasında domates çeşidi olaraksa GENTA'nın sırık domatesi **ONİKİ 12 F1**'i tercih ediyor. **ONİKİ 12 F1**'nin büyük ve sert olmasının kendilerini cezbedtiğini söyleyen Canyürek

ekliyor: "**ONİKİ 12 F1** tam istediğimiz gibi bir domates. Rengi çok güzel, canlı ve kırmızı. Albenisi olan bir çeşit. Tonajı da diğer çeşitlere göre çok farklı. Normal bir ağaçtan 7 kg ürün alıyorsak, **ONİKİ 12 F1**'den 10 kg alabiliyoruz. Ağacı gördüğünüzde de bunu fark edebiliyorsunuz. Ayrıca hastalıklara karşı da dayanıklı. Diğer ağaçlarda yaşadığımız hastalıkları henüz **ONİKİ 12 F1**'de görmedik." Domateste aradığı ilk özelliklerin tonaj, irilik ve kırmızılık olduğunu ifade eden Canyürek, tüm aradıklarını **ONİKİ 12 F1**'de bulduğunu vurguluyor.

Rakiplerinden daha avantajlı

Söğüt'te 20 yıldır üreticilik yapan Adnan Yurdasiper de tıpkı Necip Canyürek gibi açık tarlada buğday ve arpa gibi ürünler, 6 dönümlük serasında ise yalnızca domates üretiyor. Seracılığa alışmada çok zorlanmadığını, şu an da sera üretiminden memnun olduğunu belirten Yurdasiper, "Teknik elemanlar bize yardımcı oluyor, reçetemizi yazıyor. Onlar bizi yönlendirince hem zorlanmıyor, hem de kaliteyi yakalıyoruz" diyor. Serasında **ONİKİ 12 F1** çeşidini tercih eden Yurdasiper, çeşidin avantajlarını şöyle sıralıyor: "Diğer çeşitlerle kıyasladığımızda boyut olarak daha büyük, daha renkli ve



NECİP CANYÜREK
Üretici

ONİKİ 12 F1 tam istediğimiz gibi bir domates. Rengi çok güzel, canlı ve kırmızı. Albenisi olan bir çeşit. Tonajı da diğer çeşitlere göre çok farklı. Normal bir ağaçtan 7 kg ürün alıyorsak, **ONİKİ 12 F1**'den 10

kg alabiliyoruz. Ağacı gördüğünüzde de bunu fark edebiliyorsunuz. Ayrıca hastalıklara karşı da dayanıklı. Diğer ağaçlarda yaşadığımız hastalıkları henüz **ONİKİ 12 F1**'de görmedik.



ADNAN YURDASİPER
Üretici

ONİKİ 12 F1'i diğer çeşitlerle kıyasladığımızda boyut olarak daha büyük, daha renkli ve daha sert olduğunu gördük. Ağacı da daha kuvvetli. Domateste büyük kayba neden olan canavar otu sümbüle de

ONİKİ 12 F1'de rastlamadık. Ayrıca geçen yıl **ONİKİ 12 F1**'de kullandığım Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) domates anacı **SUPERPRO F1**'den de oldukça memnun kaldım.



ONİKİ 12 F1 İri Tip Sırık Domates Çeşidi

GENTA'nın yeni sırık domates çeşidi ONİKİ 12 F1, üreticilerin domateste aradığı tüm özelliklere sahip. özellikle uzun raf ömrü, lezzeti ve iriliğiyle, Söğüt bölgesinde ön plana çıkıyor.

daha sert olduğunu gördük. Ağacı da daha kuvvetli. Domateste büyük kayba neden olan canavar otu sümbüle de **ONİKİ 12 F1**'de rastlamadık." Yurdasiper geçen yıl **ONİKİ 12 F1**'de domates anacı olarak Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) domates anacı **SUPERPRO F1**'i de kullanmış ve oldukça memnun kalmış.

ONİKİ 12 F1 pazarın

yeni oyuncusu

Söğüt zirai bayilerinden Osman Yurdasiper çok eski yıllardan beri GENTA'yla çalışıyor. Üst segmentte kaliteli ürün için GENTA'yı tercih eden Yurdasiper, **ONİKİ 12 F1**'le ise geçtiğimiz sene tanışmış. Çeşidin 4-5 serada gerçekleştirdiği demo çalışmalarını şu sözlerle anlatıyor: "Domateste en çok aranan özellikler raf ömrü, irilik ve lezzet. **ONİKİ 12 F1** bu özelliklerin hepsine sahip ve rakip çeşitlerden bir adım önde." Pazarı girecek bir çeşidin farkındalık yaratması gerektiğini söyleyen Yurdasiper, "Her şey standartsa pazara giremezsin. Biz **ONİKİ 12 F1**'i onayladık ve üreticilere tavsiye ettik. Çünkü geçen yıl yapılan deneme çalışmalarında çok iyi sonuçlar elde ettiğini gördük" diyor ve tavsiyeleri sonucu bölgede yoğun bir şekilde **ONİKİ 12 F1** ekilmeye başladığını söylüyor. Yurdasiper **ONİKİ 12 F1**'le il-

gili üreticilerden geri dönüşleri de topluyor. Gelen yorumların 'Keşke daha fazla ekseydim' şeklinde olduğunu belirten Yurdasiper, üreticilerden aldığı cevapları anlatıyor: "Üreticilere **ONİKİ 12 F1** hakkında görüşlerini sorduğumuzda, havalanmasının güzel olduğunu, erkenci ve hızlı gelişen bir çeşit olduğunu söylüyorlar. Tamamı 350 gramın üzerindeki irilikte olduğu için kaliteli oluyor. İri olmasına rağmen çatlama yapmaması, kirpiklerinin diğer domateslerden iyi olması ve albeniye sahip olması üreticilerin beğenisini kazanıyor." İşin hal boyutunu ise şöyle özetliyor: "Çok kaliteli domates yetiştiren bile pazara giremeye ihtimali var. Ancak bugüne kadar gelen yorumlarda **ONİKİ 12 F1**'i almam diyeni görmedim. Pazarın istediği her şeyi verdiği için herhangi bir olumsuz geri dönüşle de karşılaşmadım. Yalnızca üretici de değil. Biz üreticiye tohumu verdikten sonra ürünü alıp hale verdik. Buradaki komisyoncu ve tüccardan da olumsuz bir dönüş olmadı." Seneye de **ONİKİ 12 F1**'i üreticilere tavsiye etmeye devam edeceklerini söyleyen Yurdasiper, pazarda kendisine sağlam yer edeceğinden şüphe duymadığını vurguluyor.



ONİKİ 12 F1 İri Tip Sırk Domates Çeşidi



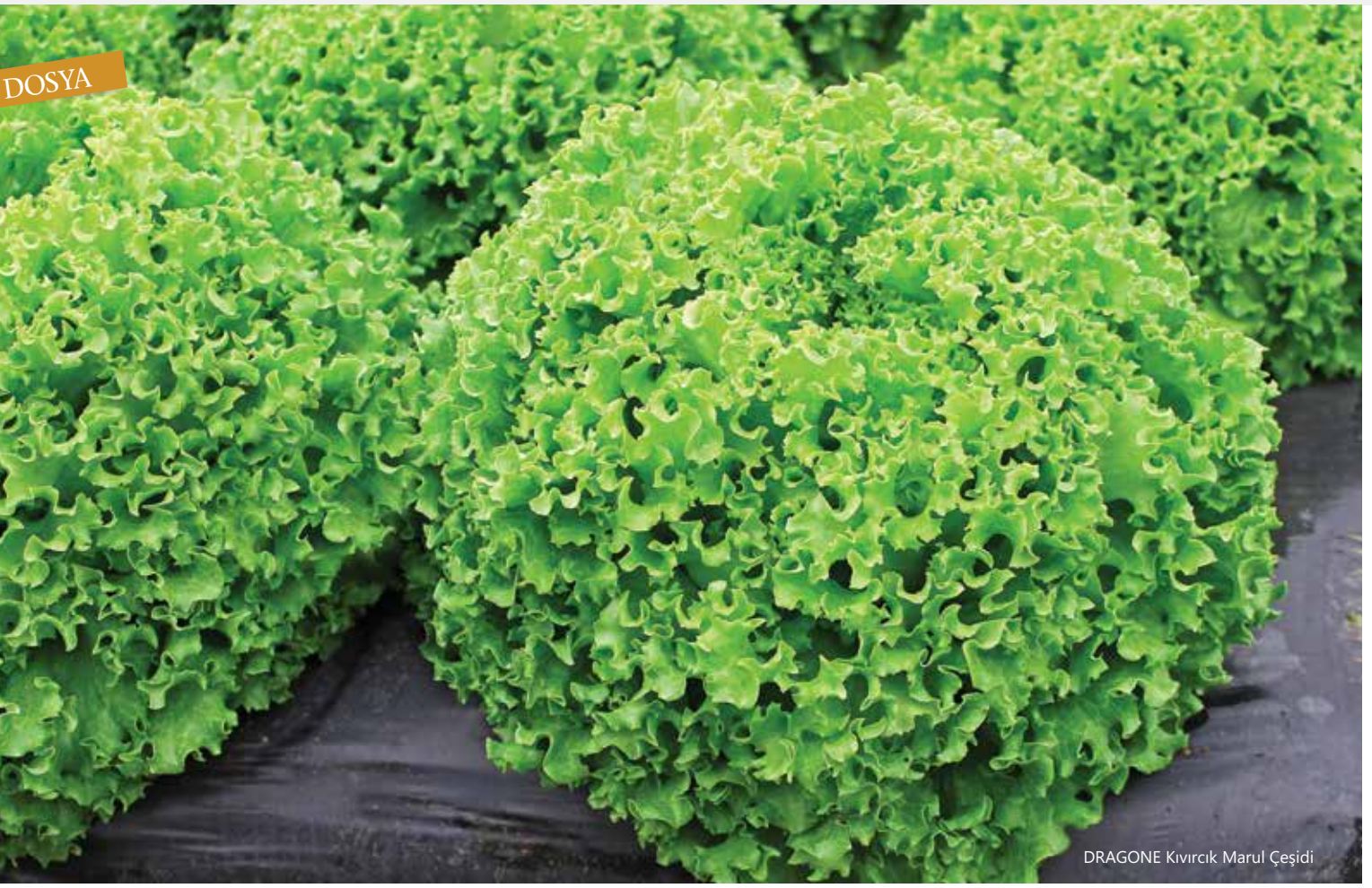
i

Özellikle kışlık üretim ve yayla bölgelerinde üretim yapan domates üreticilerinin en iyi dostu olmaya aday domates aşı anacı **SUPERPRO F1**, hastalığa dayanımıyla da bir adım önde:

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

İRİ TİP DOMATESİN YILDIZI ONİKİ 12 F1

- **Meyve tipi:** İri tip
- **Meyve rengi:** Parlak kırmızı
- **Meyve yapısı:** Dilimsiz
- **Meyve sertliği:** Sert
- **Raf Ömrü:** Çok uzun
- **Ağırlık:** 340-380 g
- **Bitki yapısı:** Çok Güçlü



DRAGONE Kıvrık Marul Çeşidi

VILMORIN MARULDA LİDERLİK YOLUNDA

Türkiye'deki marul üretimine yön vermek için yola çıkan ve son yıllarda bu konudaki çalışmalarına hız veren Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), farklı bölgelere uygun geliştirdiği yeni çeşitleri **GARONE** ve **DRAGONE** ile şimdiden bayilerin gönlünü kazanmış durumda.

Türkiye'de son yıllarda üretimi giderek artan ve artık dört mevsim olarak yetiştirilebilen marul, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) için de önemli bir ürün. Son beş yıldır farklı marul tiplerinde çalışmalarını artıran Vilmorin, Türkiye'de VAT ekibi ile birçok bölgede geniş denemeler kurarak çeşitlerini üreticilere sunmaya devam ediyor. VAT ekibinin pazara ilk sunduğu iceberg çeşidi **WISMAR** özellikle İzmir ve Beypazarı bölgesinin öne çıkan çeşitlerinden. **WISMAR**'ın yanı sıra kıvrık marul olarak da birçok çeşit sunan VAT, son

olarak **GARONE** ve **DRAGONE** çeşitleriyle kıvrık marul pazarına iddialı bir giriş yaptı. Türkiye'de marul temel olarak 4 farklı sezonda yetiştiriliyor. Bunlar sırasıyla güz, kış, bahar ve yaz dönemleri. Üretimlerin en yoğun olduğu güz ve bahar aylarında açık saha ve seralarda üretim yapılıyor. Marul üretiminin son yıllarda giderek artmasının en önemli etkenlerinden olan restoran zincirleri ve insanların dışarıda tüketime alışması, özellikle de salataların artık öğün olarak tüketilmesinden sonra yaşandı. Talebin artmasıyla,

özellikle yaz aylarında yayla bölgelerinde ve kış dönemlerinde seralarda üretimler yapılabilir. Bunun yanında Türkiye son yıllarda yeni marul tipleriyle de tanıştı. Yıllardır alışkın olunan yedikule ve kıvrık marula ilaven önce iceberg, sonra renkli marullar, palamut tipleri, babyleaf tipleri ve endivyen yeşillikler olarak üretilip sevilerek tüketiliyor.

Türkiye'de lider konumda bulunduğu havuç VAT için nasıl stratejik konumda ise son yıllarda şirket attığı adımlarla marula da giderek daha fazla

önem verdi ve stratejik ürün olarak belirledi. Vilmorin marul türünde öncelikle Fransa'da yaptığı araştırmalara hız verdi. Fakat firma, stratejik olarak gördüğü marul için bununla da yetinmedi ve yeşillikler konusunda ABD'de önde gelen iki firmayı da bünyesine kattı. Bunlar öncelikle Gene-Fresh ve son olarak geçen yıl bünyesine katılan Shamrock firması oldu. Bu iki firmanın da katılımı ile gen havuzu iyice genişleyen Vilmorin, pazara sunduğu yeni çeşitler ile birçok ülkede pay almaya başladı, hatta

bazı tiplerde lider konuma oturdu.

VAT ise gerek Vilmorin'in bu yatırımları sonrası, gerekse Türkiye pazarında payının giderek artması üzerine marulu stratejik bir ürün olarak belirledi. Pazarı daha yakından takip etmek ve ıslah denemeleri ile Ür-Ge aktivitelerini arttırmak için geçtiğimiz yıl marul türü için ürün sorumlusu görevlendirdi. Bu atılımla şirket bünyesinde beş yıldır Adana bölgesinde ürün geliştirme ve satış konusunda çalışan Kubilay Kılılı bu göreve atandı. Kılılı, öncelikle pazarı yakından takip edip gen havuzu geniş olan Vilmorin'den Türkiye'ye en uygun çeşitlerin adaptasyonu sağlamakla göreve başladı. "Gelecek yıllarda satılabilecek tohumları satışa hazırlık için yeni çeşit araştırma ve geliştirme çalışmaları yaptım. Tüm Türkiye'de yeni çeşitlerin dağıtılması, planlanması, programlanması ve satışa hazırlık için istenilen özelliklerin araştırılması gibi çalışmalar yürütüyorum" diyor Kılılı, gelecek hedeflerini şu sözlerle aktarıyor: "Marul artık Vilmorin için önemli bir yere sahip. Türkiye'de de büyük bir marul pazarı var. Bu pazarda her bölgede yeni çeşitler sunarak Türkiye'de marulda varız demek istiyoruz. Yapılan denemeler sonucun-

da ümitvar çeşitlerin pazara sunumu ve tanıtımı için VAT ekibi ile Türkiye'nin dört bir yanında marul pazarından pay almasını sağlamak ise başlıca hedefimizi oluşturuyor."

Araştırmalar tam gaz

Marul diğer sebze türlerine kıyasla çeşit performanslarının birçok etmene bağlı olmasından dolayı araştırması zor olan bir sebze türü. Özellikle değişen iklim koşulları ve farklı dikim dönemlerinde değişen isteklerden dolayı bugün neredeyse her 15 günlük dikim dönemlerinde farklı bir marul çeşidi lider olabiliyor. Bu nedenle araştırmanın çok özenli yapılması gerekiyor. VAT ekibi deneme yelpazesini geniş tutmuş, henüz ilk seleksiyon olan T1 ve T2 denemelerinin yanı sıra çok sayıda T3 denemelerinde her yıl yüzlerce çeşidin gözlemlerini yapıyor. Bu denemeleri özellikle marul pazarında ön planda olan İzmir, Beypazarı, Mersin ve Karadeniz bölgesinde kuruyor. Araştırma denemelerinin yanı sıra ümitvar çeşitlerin geniş alanlarda denemeleri yapılarak, üretici, halci ve fidecilerin fikirleri alınıyor ve yeni ürünlere en doğru şekilde karar veriliyor. Kılılı, VAT'ın yeni çeşitlerini şu sözlerle tanıtıyor: "Kıvırcık marulda yeni satışa sundu-

ğumuz **GARONE** çeşidi var. Yine bu yıl tescilini alacağımız yeni kıvırcık marul çeşidi **DRAGONE** var. **GARONE** Ege bölgesi, **DRAGONE** ise Tarsus bölgesi için ideal çeşitler."

VAT marulda bir adım önde

"VAT'ın yeni kıvırcık marul çeşidi **GARONE** Ege bölgesine hızlı bir giriş yaptı." Bu sözler İzmir Menemen'de 2012 yılından beri faaliyet gösteren İzmir Fide'den Çağdaş Yavaş'a ait. Marulun kendi bölgeleri için en önemli ürünlerden biri olduğunu söyleyen Yavaş, "İzmir'de marul üretiminde öne çıkan birçok bölge var. Kış döneminde Menderes bölgesi özellikle çok önemli. Burada üretim vermeksizin senenin her döneminde üretim devam ediyor. Türkiye'nin büyük kısmının marul üretimini bu bölgeler karşılıyor. Deneme aşamalarından beri takipçisi olduğum **GARONE**'un rakip çeşitlere göre bölge piyasasına hızlı bir giriş yaptığını söyleyebilirim. Bölgedeki birçok üreticiden son derece olumlu dönüşler aldık" diyor. Yavaş, **GARONE**'un avantajlarını ise şu şekilde sıralıyor: "Diğer çeşitlere göre hastalıklara olan dayanıklılığı daha iyi. Ayrıca meyve kalitesi de yüksek ve piyasanın talep ettiği renk çeşidine sahip. Üretici-

ler ve tüccarlardan aldığımız bilgiler; **GARONE**'un piyasaya girmesinde, devamlılık sağlamasında ve satış üstünlüğüne sahip olmasında avantaj sağlayacak özellikleri olduğunu gösteriyor."

Ege bölgesindeki üreticiler de **GARONE**'dan oldukça memnun. Şimdiye kadar **GARONE**'la ilgili hep olumlu dönüşler aldığını söyleyen Yavaş, "Çok küçük adetlerde gönderdiğimiz ürünlerden çok büyük siparişler gelmeye başladı. Bu da üreticinin bu çeşidi takip ettiğini ve memnun kaldığını gösteriyor. 3 bin adet gönderdiğimiz bir üreticiden 150 bin adet sipariş geldiğini gördüğümüz oldu" diyor. VAT'ın teknik ekibi hakkında ise şu cümleleri kuruyor: "VAT'tan genel anlamda her yönüyle memnunum. Sahaya gelişleri, yaklaşımları, geri dönüşleri gayet başarılı. Marul sektörüne yeni giriş yaptılar fakat eski firmalara göre bir adım önde olduklarını söyleyebilirim."

GARONE sıçrama yaşayacak

GARONE'un öne çıktığı bölgelerden biri de Ankara-Bey-pazarı. Yaklaşık 20 bin dekar alanda marul üretimi yapılan bölgede 2003 yılından beri fide üretimiyle uğraşan Başaran Fide'den Tahir Başaran, Beypazarı'ndaki marul üretimiyle ilgili şu bilgileri paylaşı-



KUBILAY KILILI
VAT Marul Ürün Sorumlusu

Gelecek yıllarda satılabilecek tohumları satışa hazırlık için yeni çeşit araştırma ve geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Tüm Türkiye'de yeni çeşitlerin dağıtılması, planlanması, programlanması ve satışa hazırlık için istenilen özelliklerin araştır-

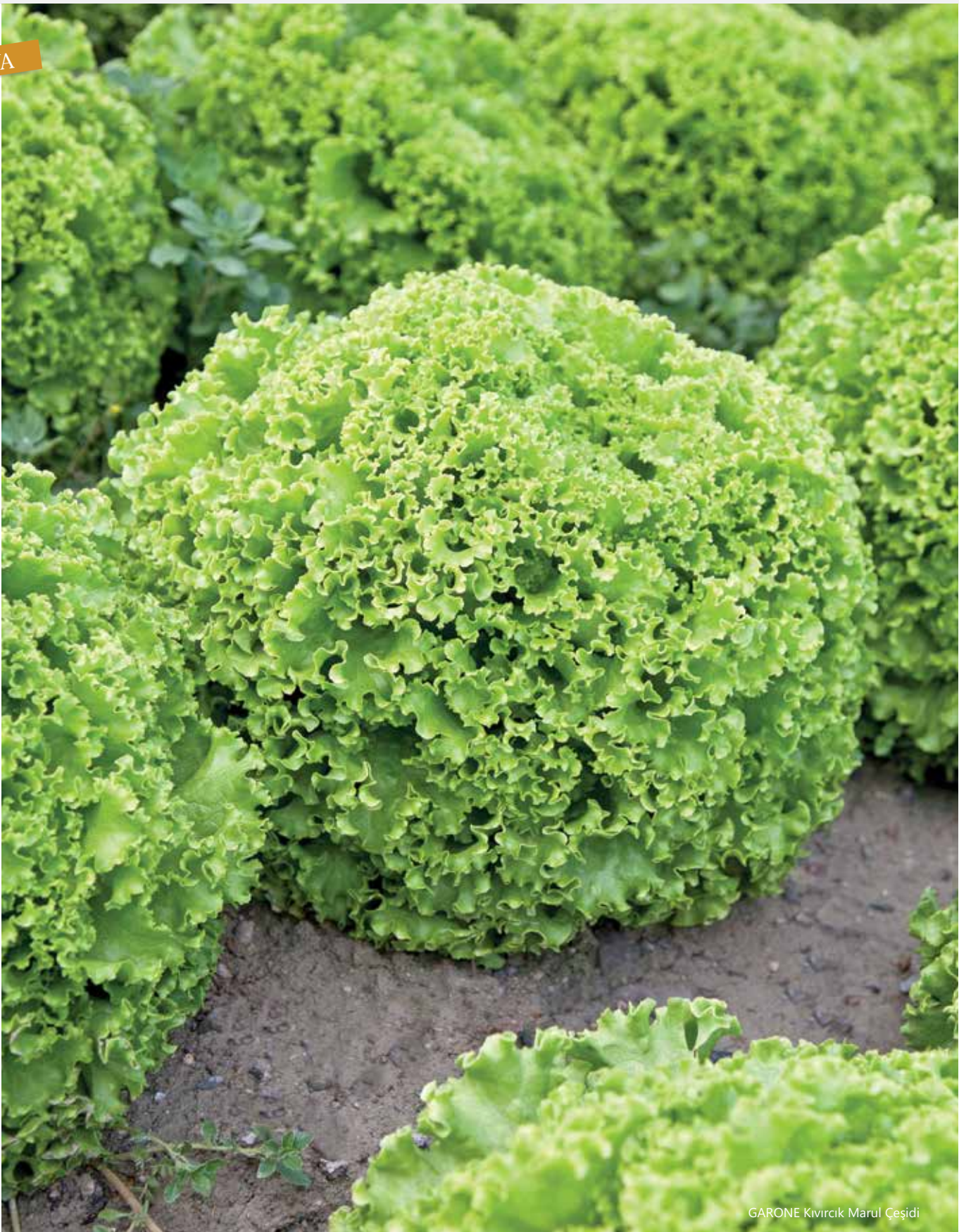
ılması gibi çalışmalar yürütülüyor. Marul artık Vilmorin için önemli bir yere sahip. Türkiye'de de büyük bir marul pazarı var. Bu pazarda her bölgede yeni çeşitler sunarak Türkiye'de marulda varız demek istiyoruz.



ÇAĞDAŞ YAVAŞ
İzmir Fide

Deneme aşamalarından beri takipçisi olduğum **GARONE**'un rakip çeşitlere göre bölge piyasasına hızlı bir giriş yaptığını söyleyebilirim. Bölgedeki birçok üreticiden son derece olumlu dönüşler aldık. Diğer çeşitlere göre hastalıklara dayanım-

daha iyi. Ayrıca meyve kalitesi yüksek ve piyasanın talep ettiği renk çeşidine sahip. Üreticiler ve tüccarlardan aldığımız bilgiler; **GARONE**'un piyasaya girmesinde, devamlılık sağlamasında ve satış üstünlüğüne sahip olmasında avantaj sağlayacak özellikleri olduğunu gösteriyor.



GARONE Kivırcık Marul eşidi

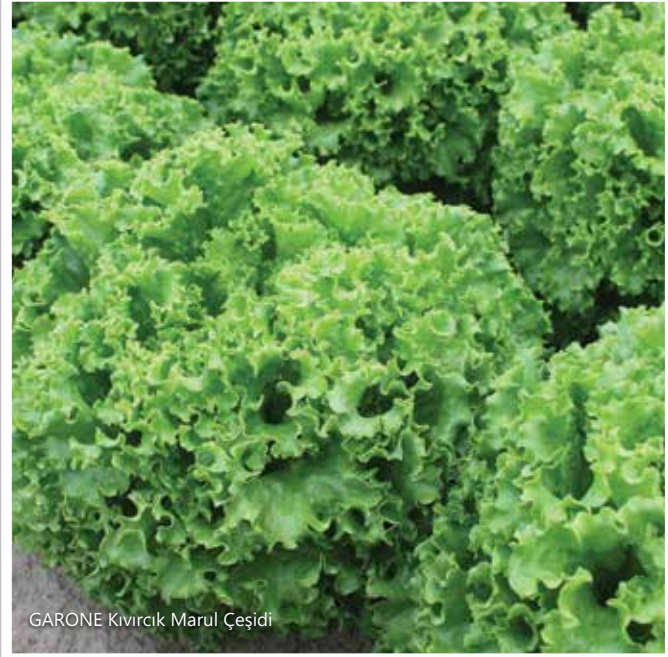
Türkiye'nin birçok bölgesinde geniş denemeler kurarak yeni çeşitlerini üreticilere sunmaya devam eden Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), yeni marul çeşitleri GARONE ve DRAGONE ile marul pazarına iddialı bir giriş yaptı.

yor: “Marul ekim alanlarının yaklaşık yüzde 65’inde iceberg ekiliyor. Dönem dönem bunların büyük bölümü ihracata gidiyor. Özellikle ağustos ve eylül hasatları ihracata gönderilirken, diğer dönemlerdeki hasatlar iç pazarda Ankara, İzmir ve İstanbul hallerinde değerlendiriliyor. Geri kalan yüzde 35’lik kısmında ise kıvırcık ve yedikule marul ekiliyor.” Kıvırcık marulda **GARONE**’u bir yıldır denediklerini söyleyen Başaran, “Erken ve sonbahar dönemlerinde performansı gayet iyi. Bu sene ticari olarak ciddi boyutlarda satışı oldu. Yaklaşık 250-300 bin civarında yapılan satışın gelecek yıl daha da artacağını düşünüyorum” diyor. Başaran’a göre **GARONE**’un en büyük avantajlarından biri hızlı büyümesi ve soğuk hava geçişlerinden etkilenmemesi: “Gece gündüz sıcaklık farklarında yazlık çeşitler çok çabuk etkilenir ve orta kısmını sıkır. Bu da dip lekesi yaparak pazarda sorun çıkartır. **GARONE**’da dip lekesi diğerlerine göre daha az görülüyor, bazen hiç görülüyor. Bu da Adapazarı’nda gelecek vadettiğini gösteriyor.” Beypazarı bölgesinde marulda yaşanan en büyük problemlerden biri mildiyö. **GARONE**’un rakip çeşitlere göre mildiyö dayanımının daha fazla olduğuna ve tüm

bu özellikleriyle üreticilerden tam not aldığına dikkat çeken Başaran, gelecek yıl bölgede sıçrama yapmasını bekliyor.

DRAGONE dayanıklılığıyla ön planda

Marulda liderlik hedefleyen VAT’ın yeni çeşitlerinden **DRAGONE** ise Tarsus bölgesindeki marul üretimi için büyük potansiyele sahip. Bölgenin önde gelen bayilerinden Ender Fide’nin sahibi Ender Ağaçseven, deneme üretimlerini takip ettiği **DRAGONE**’un tüccarlar ve bayiler tarafından oldukça beğenildiğini söylüyor. Onu öne çıkaran avantajlarının ise özellikle hastalık ve zararlılara dayanıklılığı olduğunu söylüyor: “Bölgemizde yağışlı senelerde kara leke dediğimiz hastalık kıvırcık marulun en büyük derdidir. Mildiyö de aynı şekilde marul üretimini olumsuz etkiler. Denemelerde gördüğümüz kadarıyla **DRAGONE** bu hastalıklara karşı dayanıklı. Zararlılar konusunda ise afit denilen böcek bahar dönemi marula ciddi zarar verir. **DRAGONE**’un bu zararıya karşı dayanıklı olması sayesinde üreticiler zirai ilaç kullanmadan bu problemi ortadan kaldıracak. Tüm bu özelliklerinin **DRAGONE**’u Tarsus’ta öne çıkaracağını düşünüyorum.”



GARONE Kıvırcık Marul Çeşidi

MARULDA KALİTENİN YENİ ADI GARONE

- **Ağırlık:** 600-700 g
- **Meyve tipi:** Kıvırcık
- **Derim süresi:** 55-60 gün
- **Dönem:** Güzluk ve baharlık
- **Yaprak yapısı:** Gevrek
- **Saha tipi:** Açık tarla



TAHİR BAŞARAN Başaran Fide

Kıvırcık marulda **GARONE**’u yaklaşık bir yıldır deniyorum. Erken ve sonbahar dönemlerinde performansı gayet iyi. Gece gündüz sıcaklık farklarında yazlık çeşitler çok çabuk etkilenir ve orta kısmını sıkır. Bu da dip lekesi yaparak pazarda sorun çıkarır.

GARONE’da dip lekesi diğerlerine göre daha az görülüyor, bazen hiç görülüyor. Bu da Adapazarı’nda gelecek vadettiğini gösteriyor. Bu sene ticari olarak ciddi boyutlarda satışı oldu. Yaklaşık 250-300 bin civarında yapılan satışın gelecek yıl daha da artacağını düşünüyorum.



ENDER AĞAÇSEVEN Ender Fide

Deneme üretimlerini takip ettiğim VAT’ın **DRAGONE** marul çeşidi tüccarlar ve bayiler tarafından oldukça beğenildi. **DRAGONE**’u öne çıkaran en büyük özelliği hastalık ve zararlılara dayanımı. Bölgemizde yağışlı senelerde kara leke dediğimiz hastalık kıvırcık marulun en büyük derdidir. Mildiyö de aynı şekilde marul üretimini olumsuz etkiler. Denemelerde gördüğümüz kadarıyla **DRAGONE** bu hastalıklara karşı dayanıklı. Tüm bu özelliklerinin **DRAGONE**’u Tarsus’ta öne çıkaracağını düşünüyorum.

GENTA ÖRTÜ ALTININ ÇÖZÜM ORTAĞI

Örtü altı yetiştiriciliğini en büyük problemleri olan yetersiz kök gelişimi, düşük çiçek oranı ve döl tutumu gibi sorunlar, **GENTA'nın çözüm ortağı ürünleri SPRINTER PLUS, BRAVO P ve FORM 10** ile çözülüyor.

GENTA şirketi kuruluşundan itibaren, yani yaklaşık 30 yıldır bitki besleme alanında 2 ana hedefe odaklanarak değer yaratmaya çalıştı. Bunlar:

- Yetiştiricilerin düzenli olarak kullandıkları besleme ürünlerinin en kaliteliğini sunmak ve üretim için maksimum faydayı sağlamak,
- Yetiştiricilerin bölgesel, mevsimsel, vb. değişik nedenlerle karşılaştıkları ana sorunları belirleyip, bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak adına kendi geliştirdiği özgün ürünlerle çözüm yaratmak.

Ülkemizde son 30 yılda özellikle seracılık çok hızlı gelişti. Birçok bölgede tarımda yaşanan gelir düşüklüğü sorununa ilaç gibi sunulup desteklenerek, büyük bir endüstri alanına dönüştü. Bu hızlı büyüme kaçınılmaz olarak yanında birçok sorunu da beraberinde getirdi. Özellikle yetiştiricilere verilmesi gereken teknik destekler çok yetersiz kaldı. Sonuç olarak günümüzde örtü altı yetiştiriciliğinde öncelikli sorunlar olarak yetersiz kök gelişimi, düşük çiçek oranı ve döl tutumu, düzensiz ve yetersiz bitki gelişimi, elde edilen meyvelerin kalitesizliği gibi sorunlar öne çıkıyor ve yetiştiricilerin büyük çoğunluğu bu olumsuzluklarla baş etmekte zorlanıyor. İşte GENTA tüm bu kritik aşamalarda devreye girerek, ülkemiz koşullarına uygun, yarattığı özgün çözümlerle ürünlerini kullanan yetiştiricilerin sorunlarını en aza indirgeyerek onların en büyük çözüm ortağı oldu.



Sprinter Plus ile uzun yetiştiricilik dönemi içerisinde yüksek verim alınan bitkilerde ortaya çıkan kök çekilmeleri engellenerek, köklerin uzun süre güçlü kalmaları sağlanır.

SPRINTER PLUS®

REFERANS ÜRÜN

Sera topraklarının hiç ara verilmeden ve de ağırlıklı olarak aynı bitki türleri ile devamlı kullanımı, fidencilik faaliyetinin gelişimi, bitki kök kütlesi ile vejetatif yapının dengede tutulmaması ve topraklarımızda var olan birçok abiyotik ve biyotik etkilere dolaylı bitkilerde yeterli kök sistemi oluşamazken, ilerleyen üretim sürecinde kök gelişimi de iyice yavaşlıyor.

Yaklaşık 20 senedir özellikle Batı Akdeniz sahil kuşağında yapılan örtü altı yetiştiriciliğinde referans ürün olarak çok yaygın bir şekilde kullanılan **SPRINTER PLUS** ile;

- Kök sistemi gelişimi canlandırılır.
- Bitkinin vejetatif ve generatif gelişimi dengelenir.
- Abiyotik şartların neden olduğu pH, Ec, tuzlanma vs. denge-sizliklerinin kök çevresindeki etkilerini azaltarak kök kütlesini güçlendirilir.
- Biyotik şartlara karşı yapılan kültürel ve kimyasal mücadeleler sonrası zarar gören kök sistemleri tekrar geliştirilir.
- Uzun yetiştiricilik dönemi içerisinde yüksek verim alınan bitkilerde ortaya çıkan kök çekilmeleri engellenerek, köklerin uzun süre güçlü kalmaları sağlanır.

ETKİ MEKANİZMASI

- İçeriğindeki kompleksleştirilmiş maddeler ile stokinin salgısı hızlandırılır.
- Kök çevresinde hızla rizosfer alanı sağlayarak köklerin yeterli beslenmesini sağlar ve kök uçlarını çalışır hale getirir.
- İçeriğinde bulunan aktif fosfor ve çinko tuzları ile fizyolojik kuraklığı önler, su alımını ve ozmos faaliyetini artırır.
- Karbonhidrat döngüsünü hızlandırarak verim döneminde kök gelişimini teşvik eder.
- Yukarıda saydığımız tüm bu olumlu etkiler sayesinde kök ucu gelişimlerini devam ettirirken, öncelikle bitkinin vejetatif gelişimini destekler, sonrasında ise çiçek oluşumunu ve çiçek gelişimini artırır. Sonuçta bitki dengeli bir gelişim gösterir.



BRAVO - P

Birçok bitki yüksek sıcaklıklarda ve soğuklarda stomalarını kapatarak yaşamsal faaliyetini yavaşlatır; bu evrede bitkilerin enerji döngüsünü hızlandıracak, karbonhidratları parçalayacak takviyeye ihtiyaçları vardır. Şöyle ki:

- Bitki sıcak dönemde hızla vejetatif gelişmeye geçerek generatif gelişimi ikinci plana atar. Bitkinin, generatif döngüye geçmesi için hızlı alınabilen yüksek miktarda fosfora ihtiyacı vardır. Bu amaçla yapraktan fosfor uygulaması yapılmalıdır.
- Soğuk dönemde ise antosiyan oluşumu sonucu bitkilerde zayıf ve yetersiz çiçeklenme ortaya çıkar. Bu sorun da ancak yapraktan ve topraktan hızla etki edebilecek fosfor uygulaması ile çözülebilir.
- Bitkiler, kök gelişimini desteklemek amacıyla, fotosentez sonucu ürettikleri besinleri köklere taşınmalıdır. Fosfor elementi bitkilerde tepe hareketini de dengeler,
- Fosfor aynı zamanda sebzelerin hem nicelik (verim), hem de niteliklerine (kalite) olumlu etki eder.
- Fosfor, fitoaleksinin hücrelerini destekleyerek bitkinin savunma mekanizmasını harekete geçirir.
- Sonuçta verim ve kalite artar.

ETKİ MEKANİZMASI

- Alınabilir ve taşınması kolay azot ve fosfor içeriğiyle bu elementlerin yapraktan bitkiye geçişini kolaylaştırır.
- İçeriğindeki fosfor, taşınabilme kolaylığı ve hareketliliği ile generatif gelişimi destekler. Özellikle sıcak dönemlerde çiçeksiz kalma devresini engeller.
- Soğuk dönemde ayrılmayan asimilat ürünlerini parçalayarak şekere dönüştürür ve bu işlev sonucunda açığa çıkan enerjiyi kullanır.
- RNA sentezini destekleyerek çeşitlerin DNA karakterlerini (özelliklerini) yansıtmada etkin olur.
- Bitkide enerji dolaşımını arttırmasının yanında, canlılığı yüksek çiçek oluşumunu hızlandırıp polen miktarını arttırır.
- Karbonhidrat değiş tokuşunu olumlu etkilediği için kök gelişimini artırır.



BRAVO - P alınabilir ve taşınması kolay azot ve fosfor içeriği sonucu bu elementlerin kolayca yapraktan bitkiye geçişini sağlar.



FORM - 10 sayesinde, damla sulama ile uygulandığı için hiçbir ek işçilik maliyeti getirmeden, bambus arılarının etkinliğini arttıracak daha kaliteli ve daha fazla çiçek oluşumunu sağlamak mümkün oldu ve bu önemli soruna çare bulundu.

FORM - 10

Örtü altı yetiştiriciliğinde yaşanan en önemli sorunlardan birisi de iklim şartlarından dolayı yeterli çiçeğin oluşmaması, buna karşın fizyolojik polinizasyonun gerçekleşmesi ve çiçek tutumunun düşmesidir. Özellikle el işçiliği maliyetlerinin artması ve önceki yıllarda serbestçe satılan birçok hormonun yasaklanması sonucu günümüzde dölleyici olarak bambus arılarının kullanımı önemli oranda artmıştır. **FORM - 10** sayesinde, damla sulama ile uygulandığı için hiçbir ek işçilik maliyeti getirmeden, bambus arılarının etkinliğini arttıracak daha kaliteli ve daha fazla çiçek oluşumunu sağlamak mümkün oldu ve bu önemli soruna çare bulundu.

FORM - 10 kullanımı sonucu:

- Çiçeklenme sayısı ve polen kalitesi yükselir.
- Olumsuz iklim ve toprak koşulları nedeniyle, özellikle ilk çiçeklerde ortaya çıkan çiçek kayıpları önlenir.
- Yüksek çiçek tutumu sonrası ortaya çıkan üst aksamdaki çiçek kalitesinin düşmesi engellenir.
- Açan çiçeklerin hızla fizyolojik olgunluğa ulaşması sonucunda normal dölleme (polinizasyon) gerçekleşmesi sağlanır.
- İyi bir polinizasyon sonucunda ise kaliteli ürünler elde edilir.

ETKİ MEKANİZMASI

- Ürün içeriğinde bulunan besin elementleri ve fosfit iyonları yardımıyla çok farklı iklim koşullarında dahi bitkilerde yeterli çiçek tutumunu sağlar.
- Enzimleri çiçek bölgesine taşıyarak polen kalitesini yükseltir.
- Embriyo oluşumu gibi birçok olayın dizilişine etki ederek çiçek tutumunu kolaylaştırır.
- Soğuk dönemde ise bitkilerde partenokarpi gelişimini destekleyecek kökten su ve besin hareketini sağlayarak, elde edilen ürünlerin nitelik (kalite) ve niceliklerini (verim) artırır.



DOMATESİN GELECEĞİ NASIL ŞEKİLLENİYOR?

Ekonomik olarak tüm gelir düzeylerinden her ailenin sofrasında yer alan birkaç tarım ürününden biri domates. Aynı zamanda Türkiye’de en çok üretilen yaş sebze unvanına da sahip. Türkiye’de domatesin merkezi olan Antalya’nın Kumluca ilçesinin önde gelen halcileri Seyfi Arıkan, Selahaddin Okur ve Tahir Koçubaba, üretimi bu denli yüksek boyutlarda yapılan domatesin geleceği, üretim şekillerinin ne yönde değişeceği ve tüketici algısı gibi konuları Paydaş okurları için “Yuvarlak Masa”da tartışıyor. Yuvarlak Masa’nın moderatörlüğünü ise GENTA ÜR-GE ve AR-GE Müdürü Gökçe Atalay yapıyor.



Gökçe ATALAY
GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü

Gökçe Atalay: İlk olarak domatesin Kumluca'daki üretim boyutuyla başlayalım. Kumluca bölgesinde kaç dönüm sera var?

Seyfi Arıkan: 46-47 bin dekar civarında. Aslında Tarım İlçe Müdürlüğü'nün veri tabanı oluşturması lazım fakat yapmıyor. Ortalama rakamlar söyleniyor. Bizim söylediğimiz rakamlar da tahmini. Aslında en net hava fotoğraflarıyla belirlenir.

G. A.: Kumluca'da portakallar sökülüp yerlerine sera kurul-

du. Sera kısmı biraz daha artmış gibi görünüyor. Peki bu seraların yüzde kaç domatestir?

S. A.: Kumluca'da seraların yüzde 60-65'inde domates var. Dükkana gelen üründen hesaplamak yanıltır bizi. Çünkü bölgelere göre değişiyor. Bazı yerlerde komple biber, bazıları ise patlıcan, domates üretiliyor. Örneğin Adrasan'da eskiden domates yetiştirilirdi, şimdi ise tamamen patlıcana döndü.

Tahir Koçubaba: Yani Kumluca'da domates ağırlıklı ama tamamen domates değil. Yine de domatesin lokomotifini Kumluca'dır. Satışıyla en çok domates öne çıkar.

G. A.: Eskiden Kumluca'da ağırlıklı olarak güzlük ve baharlık segmenti üzerine gidilirdi ama şimdi gördüğüm kadarıyla güzlük ve baharlığa ek olarak kırık ekim (sezonlar arası ekim) de girmiş ve domatesteki kırık ekimin payı giderek artıyor.

T. K.: Bu yıl öyle gözüküyor. Benim görüşüm bunun hüsrarla-

sonuçlanacağı yönünde. Çünkü tek ekimde kırık ekim pay sahibi yüzde 50 civarında.

S. A.: Bizim kırık ekimle kalite farkımız var, ona gitmeye mecburuz. Çünkü artık tüm bölge sera oldu. Mecburen öbür taraflarda yetişmediği zaman yetiştirmek durumundayız.

Selahaddin Okur: Oralarda havalar soğur da sezon erken biterse burası iş yapar. Olur da havalar güzel gider ve sezon uzarsa bizim için kötü olur.

G. A.: Ürünleri ağırlıklı olarak nerelere veriyorsunuz?

S. A.: Ben geçen yıl ihracat yapmadım. Yüzde 60-65 civarında Türkiye'de bulunan büyük marketlere verdim.

S. O.: Ben iç pazara verdim.

T. K.: Ben de marketlere verdim.

G. A.: Pazar 3'e bölünmüş durumda. Biz hep ihracat ve iç pazar derken artık marketler de devrede. Çünkü üretilen domatesin yüzde 17'si marketlerde tüketiliyor, gerisi iç pazarda. 9 milyon ton civarındaki kısmının Türkiye'nin

iç pazarında tazelik olarak tüketildiği, üretimin ise 12-13 milyon ton civarında olduğu gözlemleniyor. Demek ki şu anda iç pazarın çok üstünde bir üretimimiz var.

T. K.: Şimdi yüzde 10'u anca gidiyor, belki o kadar bile gitmiyor.

S. O.: Bundan 4-5 yıl önce Kumluca'nın yüzde 60-70 oranında ürünü ihracata giderdi. Şimdilerde artık tam tersi bir durum söz konusu.

G. A.: Kırık'ı artık tam ihracat bölgesi olarak mı düşünmek lazım?

T. K.: Geçtiğimiz sezondan bir önceki sezon burada 3-3,5 TL'ye satarken zorlandık. Kırık ise 4-5 TL'ye sattı. Eskiden üretici Antalya'daydı. İhracatçı kaçınca buralara geldi. Şimdi buralardan da kaçtı oraya gitti.

S. O.: Kaçmasının sebebi de, o aylarda orada üretimin çok, burada ise az olması. O bölgede günlük 10-15 bin ton alınıyorsa, burada bin ton alınıyor. Aynı zamanda alıcı da çok olduğu zaman fiyatı da etkiliyor.



SEYFİ ARIKAN

Bölgeler arasında istek farkı çok az oluyor. Yalnızca Karadeniz biraz daha iri istiyor. Öteki bölgeler de iriye döndü. Özellikle Ankara. Bundan 15 yıl önce Ankara kış aylarında tamamen küçük, yani orta boy isterdi. Artık iri istiyorlar. Önceden salkımları iki katına sattığım çok olurdu, şimdi salkıma rağbet yok.



SELAHADDİN OKUR

İhracatçının Kumluca'dan Kırık'a kaçmasının sebebi, o aylarda orada üretimin çok, burada ise az olması. O bölgede günlük 10-15 bin ton alınıyorsa, burada bin ton alınıyor. Aynı zamanda alıcı da çok olduğu zaman fiyatı da etkiliyor.



TAHİR KOÇUBABA

Salkım kokteyl tipi domatesler son yıllarda Türkiye pazarında büyüdü. On yıl evvel tek tip dikilirdi. Onları da İstanbul alırdı. Şimdi ihracatçı da alıyor, market de alıyor, Karadeniz de alıyor. Yani artık bir pazar oluştu orada.



Seyfi ARIKAN: "İhracatın bize öğrettiği tek şey var; kaliteli malın kaliteli fiyata satılması. Önceden iç piyasada tamamen karadüzen dediğimiz şekilde satış vardı. Kötüsü de iyisi de aynı fiyata satılırdı. İhracat bizi kaliteye yöneltti."

S. A.: Tek sebep bu da değil. Açıkçası ben ihracatçıyı şu anda tercih etmiyorum. Çünkü ihracatçılarımız fazlalaştı. Eskiden bir elin parmakları kadardı. O zamanlar para kazanıyorlardı. Özellikle Rusya pazarındaki rekabetten çok sayıda ihracatçı sıkıntıya girdi. Bu durum bize de yansdı. Şu anda sağlam olan ihracatçıya da şüpheyle bakıyoruz. Yani sadece onlar kendi isteğiyle bırakıp gitmiyorlar, biz de ihracatçıyı bırakıyoruz.

G. A.: İhracatçıların gitmesi Kumluca'nın ekonomik gelirinin

de gerilemeye yol açtı mı?

S. A.: İhracatçılar gitti, marketler yerleşti. Gelir değişmedi. Ama illaki müşteri değişir; birinin yerine başka biri gelir. İhracatçıyı tutmuş olsak market Kınık bölgesine gidecekti.

G. A.: Şu andaki fiyatların bu kadar düşük olmasını sebebi ne?

T. K.: Üretim fazlalığı, ihracatın eksikliği. Mesela en büyük pazarlarımızdan bir tanesi Ukrayna'ydı ama orayı kaybettik. Geçen sene dikenli hiyar çok kötüydü. Bir de etrafımızdaki Azerbaycan ve İran gibi ülke-

lerde örtü altında üretimin 60 bin dönüme çıktığı söyleniyor.

G. A.: Azerbaycan şu anda tam 80 binde. Kafkasya üzerinden tamamen Rusya'ya ihracat yapıyor. Kumluca'nın geçmişte bu kadar ihracat yapması ne kazandırdı, ne öğrendi Kumluca?

S. A.: İhracatın bize öğrettiği tek şey vardır kaliteli malın kaliteli fiyata satılmasını öğretti. Malın satışını öğretti bize. Önceden iç piyasada tamamen karadüzen dediğimiz şekilde satış vardı. Kötüsü de iyisi de aynı fiyata satılırdı. İhracatın bize öğrettiği kaliteye yönelmemiz oldu. O da istemekle olmuyor, bedelini ödersen oluyor. O bedel ödendi ve herkes kaliteli mal üretmek için elinden geleni yapıyor. Yetiştirme koşulları çok iyi ama hasatta sorun var. Hasat ettikten sonra satış noktasına getirmede

eksiklerimiz var. Bilinçli üretici zaten burada kazanıyor. Yıllardır müşterilerimden gözlemlediğim bu. İyi hasat edip de getiremeyen üreticiler hiç para kazanamıyor. Ama bitkiyle konuşabilen, bitkinin istediğini verebilen, bitkiyi istediği zaman toplayabilen üreticiler de her yıl kazancının üzerine koyuyor.

G. A.: İstanbul ile İzmir arasında çeşit isteği farkı var mı? İstanbul daha iri tip; Bursa, İzmir daha orta kalite tip mi istiyor? Yoksa sadece iç pazar daha iri tip, marketler orta tip mi istiyor. Yani ürünün istenmesinde bir farklılık var mı?

S. A.: Bölgeler arasında istek farkı çok az oluyor. Yalnızca Karadeniz biraz daha iri istiyor. Öteki bölgeler de iriye döndü. Özellikle Ankara. Bundan 15 yıl önce Ankara kış aylarında tamamen küçük, yani orta



ONİKİ 12 F1 İri Tip Sınc Domates Çeşidi

Kumluca'da yaklaşık

47 bin dekar
sera alanı bulunuyor.



Kumluca'da sera
alanlarının yaklaşık

% **60** 'ında
domates üretiliyor

boy isterdi. Artık iri istiyorlar. Önceden salkımları iki katına sattığım çok olurdu, şimdi salkıma rağbet yok.

S. O.: İstanbul da orta boy, yani normal tip istiyor.

G. A.: Tüketici ne istediğinin bilincinde mi? Ya da tüketicinin istediği beklentiler buraya yansıyor mu?

T. K.: Özellikle aromada yansıyor.

G. A.: Peki bir fiyatlama yaparken kendi aranızda konuşuyor musunuz? Bir konsensüs oluşturuyor musunuz?

S. A.: Bizim bir derneğimiz var. Derneğin en güzel yaptığı şey piyasa kurmak. Düzgün piyasa kurulduğu zaman çoğu yerde Kumluca'nın piyasasını alır. Fethiye bölgesi tamamen Kumluca'nın piyasasını uygular. Domateste sorumluluk aldığımız için iyi piyasa kuruluyor, yanılığımız az oluyordu. Şimdi de öyle.

S. O.: Tüm bölge piyasayı bizden alıyor. Bizim buradan çıkan bir hata tüm bölgeyi etkiliyor. O yüzden en doğrusunu yapmaya çalışıyoruz. Piyasa yaparken arz talep araştırması yapıyoruz. Büyüklere, küçüklere soruyoruz. Diğer bölgelere soruyoruz oralarda nasıl diye. Tamamen arz talebe göre hareket ediyoruz.

G. A.: Mesela buna ilişkin bir örnek, yapılan büyük bir hata var mı?

S. A.: Fiyatlandırmada hata olduğu anda gün içerisinde değiştirilebiliyor. Öyle büyük bir hata olmaz. Pazarlıkla satılan mallarda sorun olmuyor. Bizim pazarımız yarı açık. Mesela kavunda piyasa kurulmuyor, tamamen müşterilerle komisyoncu arasında belirleniyor. Biz komisyoncuyuz ama üreticinin haklarının savunmak için de çalışıyoruz. Adı üstünde komis-

yon hesabına çalıştığımız için üreticinin malını değerlendirebilmek için bir şeyler yapmaya çalışıyoruz.

G. A.: Tüketicinin istekleriyle üreticinin istekleri arasında bir farklılık var. Üretici daha geniş bir adaptasyon yeteneği olan ürün seçiyor. Artı verimi yüksek olan fakat bir ayağı yine hale dayandığı için de kolay satılabilen bir ürün seçmek zorunda. Aroma sanki bu kriterler içerisinde; üretici konusunda 3 veya 4'üncü sırada geliyor. Peki bu konuda daha etkin bir noktaya geçebilir mi? Baskı daha fazlalaştıkça siz bu konuda üretici üzerinde baskı kurmaya başlar mısınız 'Biz aroma ve iç kırmızılı bir domates istiyoruz' diye?

S. A.: O artık istemekle olmaz. Onun bedeli verilirse öyle yönelme olur. Üreticilerin hepsi komşusuyla devamlı bir

mukayese halinde. Kardeşiyle yapıyor, komşusuyla yapıyor. Benim 2 tane müşteri vardı domates yazdırmıyor, ürünün markasını yazdırmıyordu. Özellikle ismiyle istiyordu. Bu çoğalırsa üreticiyi yönlendirmede de etkisi olur. Mecbur da olmalı çünkü üretim yapıyorsun, müşteri memnuniyeti önemli. Müşteriyi memnun edersen para kazanırsın.

G. A.: Eskiden aroma diye bir tartışma yoktu değil mi? Bu da ne kadar mesafe katettiğimizi gösteriyor.

S. A.: Ben kendimi bildim bileli bizim burda yaz aylarında Gödene'den domates gelir hiçbir yerin domatesi de onun yerini tutmaz. Üretici gübre kullanmaz, doğal gibi getirir. Ayı bir kokusu olur. Yani aroma çok önemlidir bizde. Üzüm almaya gitsen Finike'nin Yazır diye bir yeri var. O üzüm varsa



Tahir KOÇUBABA: "Şu anda fiyatların bu kadar düşük olmasının sebebi tamamen üretim fazlalığı ve ihracatın eksikliği. Mesela en büyük pazarlarımızdan bir tanesi Ukrayna'ydı ama orayı kaybettik."

başka üzüm almazsın mesela.

G. A.: Bu şunu mu gösteriyor; gelecek pazar tiplerine baktığımız zaman aroma ön plana çıkacak. Biz beef tiplerini ortaya koyduk ki beef tipleri aromayla eş değer olsun, tüketilsin ve içi kırmızı olan aromalı olan beef tipleri pazarı zorlasın. İri beef tipleri bunları karşıladı mı?

S. A.: Kısmen karşıladı. Çoğu zaman biz de aldık. Bu aroma konusunda kesinlikle yönelinmeli. Vicdanan rahat etmek için nihai tüketicinin de

teşekkür etmesi lazım. O da aromayla oluyor. Piyasada çok kötü domatesler var. Bunlar da pazarı bitiyor.

G. A.: Nereye gider peki domates pazarı? Yeni tipe mi döner? Burada en kritik görev kimin?

S. A.: Herkesin burada üzerine düşen pay var. Bence bizden ziyade alıcının payı daha fazla. Oradaki pazarın istediğini alıcı biliyor. Ordaki pazarın isteğine göre buradan mal almalı. Maliyetine göre hesap yapıp, ona göre ödeme yapmalı. Biz üre-

ticinin temsilcisi olduğumuz için satıcı olarak ürünün iyi yanını göstermeye çalışıyoruz. Üreticiye de uyarılarımız oluyor bu arada. İhracatçının fazlalığından dolayı her malın alıcısı bulunuyor.

G. A.: Salkım kokteyl tipi domateslerin büyüme ihtimali var mı Türkiye pazarında?

T. K.: Büyüdü zaten. On yıl evvel tek tip dikilirdi. Onları da İstanbul alırdı. Şimdi ihracatçı da alıyor, market de alıyor, Karadeniz de alıyor. Yani bir pazar oluştu orada.

G. A.: Pembe domates için ne diyebilirsiniz?

T. K.: Benim 100 tona dayanan satışlarım oluyor pembe domateste ama 5 ton satamayan pembe domates üreticisi de var. Biraz kısıtlı yani.

G. A.: İhracata yönelmiyor mu?

Çünkü Çin ve Rusya pazarının pembe domatese yönelik bir tüketimi olduğunu biliyoruz.

T. K.: İhracata versek de parasını alamıyoruz. Esas sıkıntı orda.

G. A.: Peki domatesin üretiminde Kumluca bölgesinde gördüğünüz en önemli sorunlar neler?

S. A.: Benim gördüğüm üreticinin en fazla tepki verdiği konulardan biri fide fiyatları. Ben de hak veriyorum. Fazla fiyat yükselttiler.

S. O.: Bir de üretici 20 TL maliyet yapıp 60 TL kazanırsa sorun yok da, ertesi yıl maliyet artar ve 40 TL harcıyıp 60 TL kazanırsa o da bir sorun.

S. A.: Zaten şimdi çoğu sektörde üreticinin kazancına bakan zirai ilaç bayisinden gübrecilere kadar birçok kişi var.



Özellikle fideciler çok bakıyor.

G. A.: Domatese aroma kriterini bir kenara koyduğumuzda ilk kriterler nedir?

T. K.: Renk, sertlik, çiçek ve raf ömrü önemli. Özellikle sertlik ve raf ömrü çok önemli çünkü bizim pazarımız çok uzun.

G. A.: Ürünün piyasaya girmesinde firmaların etkisi nedir? Yani bir çeşidin pazara girmesini sağlayan hal midir, üretici midir, yoksa firma mıdır?

S. A.: Haldir. Mesela deneme yapan, yeniliğe açık bir üretici grubu var. Üreticiler de kendi aralarında ayrılıyorlar. 2 çeşit üretici var. Birincisi 'Benim ürünüm bol olsun, benim tonajım fazla olsun, fiyatı önemli' diyen bir taraf; ikincisi de 'Benim ürünüm gelince yüksek fiyata satılsın, isterse tonajı az olsun' diyen bir üretici tarafı

var. Yılsonundaki giren parayı hesap edenler de var. O anda hava atmayı seven, benimki onunkinden yüksek fiyata satıldı diyen üretici de var. Dolayısıyla üreticiye göre de değişiyor. Araştırmayı seven, yeniliğe açık üreticiler çok iyi paralar kazanıyor.

G. A.: Türkiye'deki tarımın en büyük sorunu ne sizce?

T. K.: Devletin tarımın arkasında durmaması.

S. O.: Gübrelerdeki yüzde 18'lik KDV. Üreticiye mazotta indirim yapılmaması. Üreticiye günlük bir kapasite verilmeli.

G. A.: Bence 2 şeyi hemen yapmalı devlet. İlk olarak KDV'yi düşürmesi lazım, hemen yüzde 1'e çekilmeli. Kazancını üretici üzerinden sağlamamalı devlet. İkinci olarak planlama. Bizde inanılmaz bir plansızlık

Selahaddin OKUR: "Bundan 4-5 yıl önce Kumluca'nın yüzde 60-70 oranında ürünü ihracata giderdi. Şimdilerde artık tam tersi bir durum söz konusu."

var, şu anda her türlü büyük şehrin etrafında seracılık var ve bunların yüzde 50'si atıl, kazanç getirmiyorlar. Kazançların yüzde 50'sini de yine kendi içlerinde dışarıya veriyorlar. Devlet bir bölgeye gidiyor, bir karar alıyor ve diyor ki buraya 50 tane sera yapılacak. Ama burada plansızlık sonucu ürünün satılacağı yer yok. Pazar bilgisizliği hakim. Ertesi sene de o seralar demir yığını olarak orda kalıyor. Peki üretim şekli değişebilir mi? Topraksız tarıma dönüş olabilir mi?

S. A.: Hollanda'ya ilk gidip gördüğümüzde tasvip etmediğim bir şeydi topraksız tarım. Buralarda yapanlar oldu ama iflas ettiler. Çok iyi mühendislerin kontrolünde olursa ve yıl boyu hata yapılmazsa kazanç oluyor.

G. A.: Topraksız tarımın yapılabilmesi için 30 dekar olmalı, bunun altına düşüldüğünde mantıklı değil. 30 dekarın üzerindeki verimliliğe geçiyor çünkü dekara yatırılan maliyet çok yüksek. Devamında ürün sağlayacak bir sistemin oturtulması gerek. Yanında da markalaşma geliyor. Üretim biçimi değişir mi sorusunu asıl getireceğim nokta buydu aslında. Üretim şekli değişirse aslında bizde markalaşma ön planda duracak. Markalaşmanın ve üretim şeklinin değişebilmesi için de 4-5 dönümlük alanların değil daha makro bir tarıma geçmemiz lazım. Üreticinin 40-50 dönümlük arazilerle uğraşır hale gelmesi lazım. Bunu yaptığı zaman ekonomik hale getirir. Kumluca bölgesinde böyle bir dönüş olabilir mi?

S. A.: Olamaz çünkü coğrafyamız buna uygun değil. Bizim kültürümüz buna uygun değil. Arazi devamlı bölünüyör miras yoluyla. Yıllardır aynı şeyler konuşuluyor, geniş alanda tarım yapılınsın diye. Bence mikro alanda da yapılabilir. İnsanlar bireysel yaptığı için, daha iyi yapacağını diye uğraşıyor. Kumluca'da şu an üretim şeklinin değişme imkanı yok, daha da geriye doğru gidiyor.

G. A.: Peki Kumluca'da bir türlü markalaşmaya gidilmemesinin ana noktası ne?

S. A.: Markalaşma konusunda; bir isim çıktığı zaman onun üzerinde daha fazla durulması lazım. Bizim bölgemizden çıkan domates, özellikle kış aylarında aromasıyla ve diğer özellikleriyle öbür bölgelerden çıkanlarla farkını ortaya koyuyor. Bu farkın üzerinde çalışmamız lazım. Bütün dinamiklerin bu konu üzerinde durması lazım. Mesela Finike portakalı dünyada marka. Tüccar Kıbrıs'tan ya da başka bir yerden getirip Finike etiketini pazarlıyor. Finikelilerin bunun üzerinde durması lazım.

G. A.: Tüketicilerden beklentiniz neler?

S. O.: Tüketicilerden beklen-timiz Kumluca domatesi hormonludur algısından kurtulmaları.

S. A.: Net bir şekilde şunu söyleyeyim; dernek başkanı olduğum zaman Tüketici Birlik Başkanları'nı medyada yer alan kulaktan dolma bilgilere itibar etmemeleri için buraya davet ettim. Sizin aracılığınızla da davetimi yineleyeyim. Gelsinler onları ağırlayalım, gerçeği gör-sünler yeter.

ÇELTİKTE AZOT KULLANIMINDA YAŞANAN SIKINTILAR VE ÇİNKONUN ÖNEMİ



Gökçe ATALAY
GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü

Çeltik tarımında verim düşüklüğüne neden olan en büyük sorunlardan biri, azot kullanımında yaşanan sıkıntılardan kaynaklanıyor. Doğru azot uygulamasıyla hastalık oluşumunun büyük ölçüde önüne geçilirken, doğru kükürt, potasyum ve fosfor uygulaması gibi destekleyici kullanımlarla da çeltik verimini en üst seviyeye çıkarmak mümkün oluyor.

ÇELTİK TARIMINDA YAŞANAN BAŞLICA SORUNLAR VE VERİM DÜŞÜKLÜĞÜNE NEDEN OLAN ETMENLER

- Azot düşüklüğü veya fazlalığı,
- Yabancı ot yoğunluğu ve ilaçların etkisi,
- Çeltik yanıklığı,
- Hastalık ve zararlıların etkileri,
- Bitkide yatma ve hasat gecikmesi,
- Sulama sistemi,
- Çinko ve fosfor elementlerinin kullanım dönemlerine uyulmaması.

RANDIMAN DÜŞÜKLÜĞÜ

- Azot dengesizliği ve diğer mikro elementlerin düşüklüğü,
 - Çeltik yanıklığı,
 - Yabancı ot sorunu,
 - Çinko eksikliği,
 - Bitkide yatma ve bitkinin baskı altında kalması.
- Tüm bitkiler için geçerli olan kural gereği, çeltikte de hedeflenen verime ulaşabilmek için öncelikle bitkinin gereksinim duyduğu ana besin elementlerinin miktarlarına bakmamız gerekir.

Bitkilerde yatma ve hastalıklara karşı dayanımda her ne kadar teorik olarak tüm yazılı kaynaklarımızda “topraklarımızda potasyum oksitin fazla olduğu” belirtilmeye devam edilse de, sapa kalkma dönemine kadar bitkinin potasyum ihtiyacı vardır.

1 ton çeltik ürününün topraktan kaldırdığı besin element miktarları şöyledir:

Azot : 19-21 kg

Fosfor : 8-9 kg

Potasyum : 39-41 kg

Önemli not: Erkençi çeşitler azotu daha düşük; geçici çeşitler ise daha yüksek oranda kullanır.

Çeltik Tarımında Azot Kullanımı ve Etkisi

Çeltikte, salkım oluşumu dönemine kadar kullanılan azot, amonyum şeklindedir. Bunun sonucunda bitki, azotu nitrata dönüşmeden bünyesine alır ve aminoasit oluşumunu yükseltir. Stokinin enzim salgısı ise hem kardeşlenmeyi ve kök gelişimini teşvik eder, hem de sapa kalkma döneminde oksin dengesi sağlar.

Daha sonra ise yani gebelik, salkım oluşumu, başak çıkışı, polinizasyon ve sarı olum dönemine kadar ise azot, nitrat şeklinde kullanılır. Bu durumda, azotu tek seferde uygulamak yerine, üç eşit parçaya bölerek uygulamamız daha etkili olmasını sağlar.

Azotun en iyi kullanım zamanı;

- Ekim öncesi 4 x 15 gübresinden 40-50 kg/da ve 15-20 kg/da amonyum sülfat,
- Kardeşlenme ortası 30 kg/da amonyum sülfat,

- Başak çıkarma döneminde 8-10 kg/da amonyum nitrat kullanılır.

Not: Yukarıda verilen uygulama dozları azotun parçalanma hızına ve kullanılma dönemlerine göre belirlenmiştir.

Azotun yanlış kullanımından doğacak olumsuz etkileri azot ve potasyum dengesiyle oynayarak önleyebiliriz. Bitkilerde yatma ve hastalıklara karşı dayanımda her ne kadar teorik olarak tüm yazılı kaynaklarımızda “topraklarımızda potasyum oksitin fazla olduğu” belirtilmeye devam edilse de, sapa kalkma dönemine kadar bitkinin potasyum ihtiyacı vardır ve bu durumda potasyumu uygulamak en iyi çözümdür.

Çeltik Bitkisi Azotu Ne Zaman Etkili Kullanır?

- Özellikle kardeşlenme dönemine kadar düşük düzeyde 2,3-3 kg/da azot kullanır,
- Kardeşlenme ve sapa kalkma dönemi orta düzeyde 4,5-5 kg/da azot kullanır,
- Gebe ve başak çıkarma döneminde yüksek düzeyde 7-9 kg/da azot kullanır,
- Salkım çıkarma, polinizasyon ve döllenme bitiş döneminde ise en yüksek düzeyde, yani 10-11 kg/da azot kullanır,
- Son olarak sarı olum döneminde ise 6-8 kg azot/da tüketecektir.

Çeltik bitkisinde verimi etkileyen en önemli faktör azot olup, bu nedenle azotun doğru ve zamanında uygulanması çok önemlidir. Örneğin azotun fazla ve yanlış zamanda kullanımı hastalığı tetikler, bitkide yatmaya ve dane boşluğuna sebep olur.

AZOTUN YANI SIRA FOSFOR VE POTASYUM KULLANIMI DA AŞAĞIDAKİ GİBİDİR;

Fosfor Kullanımı

- Bitkiler, kardeşlenme döneminde yüzde 30-40, çiçeklenme döneminde ise yaklaşık yüzde 60 fosfor kullanır.



Bitkiler, kardeşlenme döneminde yüzde 30-40 fosfor kullanırken, çiçeklenme döneminde yaklaşık

%60

fosfor kullanırlar.



Bitkiler, sapa kalkma dönemine kadar potasyumun

%80'ini

depolayıp, bu miktar potasyumu üretim dönemi boyunca kullanırlar.



Potasyum Kullanımı

- Bitkiler, sapa kalkma dönemine kadar potasyumun yüzde 80'ini depolayıp, bu miktar potasyumu üretim dönemi boyunca kullanırlar.

Azot Eksikliği ve Yanlış Zamanda Uygulanması Sonucunda Ortaya Çıkan Sorunlar

- İlk çıkış ve gelişim eksikliği,
- Kardeşlenme sayısı düşüklüğü,
- Sapa kalkmada zayıflık,
- Yaprak renk açıklığı,
- Salkım çıkarmada erken oluşum ve polinizasyon düşüklüğü,
- Hektolitre düşüklüğü görülür.

Çeltik Tarımında Potasyum Kullanımı ve Etkisi

Toprağa uygulanan potasyumun ¼'ü topraktan kaldırılır. Potasyum bitkide, sap kısmının güçlenmesini, turgor basıncını yükselterek bitkinin dik durmasını, azot kullanımı desteklenmesini sağlayarak hastalıklara karşı dayanımı sağlar. Kullanılan potasyum, verimin anahtarı olan azotun panzehiri gibi hareket eder. Potasyumu 4x15 olarak ortalama 40-50 kg/da kullanmak gerekir.

Çeltik Tarımında Fosfor Kullanımı ve Etkisi

Fosforun bitkide etkin kullanımı; kök gelişimine, antosiyon oluşumunun engellenmesine, kardeşlenme sayısına, başak-dane sayısına, çiçeklenme ve polen ömrü miktarına bağlıdır. Bunun için, 7-9 kg saf fosforun ekim öncesi toprağa verilmesi gerekir.

Çeltik Tarımında Kükürtün Önemi

Topraklarımızın pH'ının yüksek olması, alınımlı düşük iz elementlerin alınımlı konusunda olumsuz bir faktördür. Bu konuda kükürt uygulaması pH'ın düşürülmesi için en etkili çözümdür. Aynı zamanda kükürt yapısının mikro parçacık boyutta olması ile topraktaki kükürt bakterilerini de harekete geçirerek azot-fosfor-potasyum değer alınımlarını hızlandırır.

pH'ın Düşmesiyle Birlikte Alınımlı Yükselen İz Elementler Yeterli midir?

İz elementler içerisinde önemli olan elementlerden biri de çinko (Zn+2). Topraklarımızda çinko elementinin düşüklüğü, su kültürünün kullanımı, amonyum azotunun önceliğinden dolayı çeltik bitkisi, çinko alımı ve eksikliğinden daha fazla etkilenir. Bitkide oksinin yapıtaşı olan çinko, kardeşlenme sayısı, sap oranı, başak ve polinizasyon olaylarında rol oynayarak verime doğrudan olumlu etki eder.



Çeltik Tarımında Suyun Önemi

Çeltik tarımında su; bitki çıkışında 5 cm, sapa kalkmada 10 cm, başak çıkarmada 15 cm seviyesinde tutulmalıdır. Çünkü su rejimi, bitkinin kardeşlenme döneminde yabancı ot çıkışını önler. Sadece ilaçlama dönemlerinde ve yapraktan gübrelemede bitkiler su boşaltım kanalları ile kuruya alınmalıdır.

HASTALIKLARA KARŞI ÖNLEM ALMAK İÇİN YAPILMASI GEREKEN ÖNEMLİ UYGULAMALAR;

- Azot yeterli miktarlarda ve doğru zamanda kullanılmalıdır,
- Potasyumun hem topraktan hem de yapraktan uygulanması gerekir. Ekim öncesi tabandan uygulanan 4 x 15 gübresi ve **ELFER COLOR PLUS** ürünümüz bu amaçla hazırlanmıştır.
- Yapraktan ilaçlama yapılacağı zaman PROCHLORAZ ve PROPICONAZOLE aktif maddeli ilaçlar kullanılmalıdır.

ELFER COLOR PLUS içeriğindeki besin elementleri ile bitkide hem ligninleşmeyi sağlar ve koruyucu duvarlar oluşturur, hem de hastalığın doku içinde yayılmasını engeller. Aynı zamanda asimilat ürünlerin baş aşağıya taşınmasını sağlayarak dane boşluğunu önler ve kaliteyi yükseltir.

Bitkilerde yatma konusu tamamen azot rejiminden, potasyum eksikliğinden ve çinko kullanım düşüklüğünden kaynaklanır. Verim düşüklüğüne etki eden faktörleri, bitki koruma yöntemlerini, bitki beslemeyi ve su rejimi ile alınacak önlemleri belirledik. Bu yöntemler ve uygulamalar için üreticilerle görüşülerek veriler alınmalı, diğer üreticilerle paylaşılmalıdır.

Karşımıza çıkan ve çıkabilecek sorunlara da özgün ürünlerimiz ile kesin çözüm önerileri getirerek çeltik tarımında da fark yaratacağımıza inanıyorum.

Ürününüz bereketli, yaşamınız kaliteli olsun.

Özellikle geliştirdiğimiz çift şelatlı **GENTA Zn**, içerisindeki kompleksleştirilmiş maddeler sayesinde alınımlı, taşınması ve herbisit karışımların da sorun yaşatmaması açısından etkin bir ürünümüzdür. Kardeşlenme öncesindeki kullanımının etkisi veya suya boğulmuş alanlarda eksikliği belirlendiğinde yapraktan kullanımdaki etkisi yüksektir.

İkinci bir element ise yaprak yanıklığında karşımıza çıkan mangan kullanımıdır. Mangan hastalıkları engellediği gibi demir (Fe+2) kullanımını da yükseltir. Bu konuda en etken ürünlerimiz olan **MAXIMA** ve **TRANSPORTER**'in çift şelatlı oluşu, kolay alınımlı ve taşınmayı olumlu yönde etkiler. Çeltikte sararma, klorofil açıklığı ve ilk yapraklarda yatma görüldüğünde mutlaka bu ürünleri kullanmak gerekir.

Çeltik Tarımında Çimlenme ve Kardeşlenmenin Önemi

Çeltik bitkisinin çimlenmesinde, çıkış hızında ve kardeşlenerek yüzeyi kaplamasında yukarıda belirttiğimiz faktörlerin etkisi olduğu kadar, tohum atımı uygulanması için gereken ön çimlenme eylemi de etkin bir rol oynar. Bu yüzden özellikle **SPRINTER PLUS** kullanımı, ön çimlenmeyi teşvik eder ve sürme gücünü artırır. Bitkide hem çıkışı hem de kardeşlenmeyi teşvik etmesi bakımından ön çimlenmede kullanılması önemlidir.



ELFER COLOR PLUS içeriğindeki besin elementleri ile bitkide hem ligninleşmeyi sağlar ve koruyucu duvarlar oluşturur, hem de hastalığın doku içinde yayılmasını engeller.



VILMORIN İLE HIYARDA İKİNCİ BAHAR

8 yıllık bir aranın ardından hıyar ıslah çalışmalarına 2010 yılında kaldığı yerden devam eden Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), Türkiye ve Ortadoğu pazarına yönelik geliştirdiği çeşitlerle herkesin gönlünü kazanmış durumda. Bayilerin ortak kanısı ise; lezzeti ve hastalıklara dayanımıyla öne çıkan **ALATOR F1**'in piyasaya hızlı bir giriş yaparak pazarı kasıp kavurduğu.

Hıyar ıslah çalışmalarına 2002 yılında ara veren Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT), 2010 yılında tekrar açtığı hıyar ıslah programıyla birlikte özellikle sera ve açık saha için ıslah çalışmalarını arttırdı. Hıyar konusunda halihazırda geniş bir gen havuzuna sahip olan firma, Türkiye merkezli kurduğu ıslah uygulamalarına yeni

ıslah yöntemlerini de entegre ederek çok yönlü bir çalışma sürdürüyor. VAT'ın hıyar ıslahındaki hedefleri arasında ilk sırada; yeni nesil hıyarlarda hastalık ve zararlı dayanımlarını ön plana alarak, yeni çıkacak çeşitlerin hıyar yetiştiriciliğinde önemli sorun ve kayıplara yol açan hastalık ve zararlılara dayanıklı olması var.

Kendisine hedef pazar olarak Türkiye ve Ortadoğu ülkelerini belirleyen firma, gerek tarla hıyarı gerekse sera için geliştirdiği uygun çeşitlerin denemelerini yapmaya başladı. 2012 yılından beri VAT'ta hıyar ıslahçısı ve patolojist olarak görev yapan Irmak Gürsoy, Çukurova Üniversitesi'nde bazı özel hıyar genotiplerinde mildi-

yöye karşı dayanıklılığın genetik kontrolünün ve kalıtımının araştırılması üzerine doktora yapıyor. Hıyar ıslah programının Fransa'da bulunan kıdemli ıslahçı Alain Lecompte tarafından yönetildiğini ve ıslah ekibinin 3 kişiden oluştuğunu söyleyen Gürsoy, "Hedef pazarımız Ortadoğu ülkeleri. Özellikle İran büyük bir pazar bizim

için. Ancak Türkiye için de yeni çeşitler geliştirmeye çalışıyoruz. Hem açık tarla hem de sera hıyarı üzerine çalışmalar yapıyoruz” diyor ve ıslah programının öncelikli amacının Beith-Alpha tipi, 16-17 cm, dikensiz, koyu yeşil renkte, hastalık dayanımlara sahip hıyar çeşitleri geliştirmek olduğunu belirtiyor.

Yeni çeşit geliştirme çalışmaları tüm hızıyla devam eden ekip, şu ana dek ümit vadeden birçok çeşit geliştirdi. Bunlardan biri; serada erken bahar ve baharlık, erkenci, yüksek verimli, düzgün meyve şekli ve dengeli bitki yapısına sahip olmasıyla dikkat çeken **H002** hıyar çeşidi. “Açık tarlada **ALATOR F1**, gynoik, yüksek verimli, erkenci baharlık ve güzülük, damarsız çeşidimiz ile Türkiye pazarında satılıyor” diyen Gürsoy, **H057 F1**’in ise İran pazarına yönelik, erken baharlık, partenokarpik, Beith-Alpha tipi yeni hıyar çeşidi olduğunu söylüyor ve ekliyor: “CMV (hıyar mozayik virüsü), ZYMV (Kabak sarı mozayik virüsü), CVYV (hıyar damar sarı virüsü), CYSDV (hıyar sarı bodurlaşma virüsü) dayanımları

na sahip çeşitler geliştirmeye çalışıyoruz. Bu virüslerin yanı sıra hıyarda yıkıcı bir hastalık olan mildiyöye karşı (downy mildew) dayanımı üzerinde de şirketimizin La Costiere’de bulunan moleküler laboratuvarı ile birlikte yoğun olarak çalışıyoruz.” Gürsoy, hıyar ıslah programı olarak hedeflerinin Türkiye’de hıyar üretimi yapılan tüm sezonlara uygun (baharlık, güzülük, sezonluk), yüksek verimli ve meyve kalitesi yüksek yeni hıyar çeşitleri sunmak olduğunu vurguluyor.

Virüslere karşı dayanıklı

Yaklaşık 6 aydır Kahramanmaraş Merkez’de zirai bayi olarak faaliyet gösteren Atasou Tarım’ın sahibi Hasan Souksu’nun VAT ailesiyle tanışıklığı çok daha eskiye, 2008 yılına dayanıyor. GENTA Ar-Ge ve Ür-Ge Müdürü Gökçe Atalay’la tanışıklığı ve paydaşlığı ise 1990’lı yıllara dayanıyor.

VAT hıyar çeşidi **ALATOR F1**’in 5 dönümlük bir alanda deneme ekimini yaptığını belirten Souksu, çeşitle ilgili düşüncelerini şu sözlerle ifade ediyor: “**ALATOR F1**’in erkenci olması,

meyve tipini hiç bozmaması ve renginin açık olmasından dolayı 5 kutuyla başladığımız ekimde 114 kutuya kadar çıktık. Diğer çeşitlerde belli bir verime yattıktan sonra virüs görünüyor. **ALATOR F1**’de ise böyle bir durum kesinlikle söz konusu değil. Virüslere karşı oldukça dayanıklı.” Bölge üreticileri için bitkinin güçlü yapıda olmasının, verimin diğer çeşitlerden üstün olmasının ve meyvenin özellikle rengini bozmamasının oldukça önemli olduğunu ifade eden Souksu, **ALATOR F1**’in tüm bu özelliklere sahip olması sayesinde üreticilerin gönlünü kazandığını söylüyor ve ekliyor: “Gelecek yıl **ALATOR F1**’in satışının artacağını düşünüyorum. VAT ekibinin de son derece aktif olması, onlarla ortak karar içinde hareket edebiliyor olmamız, daha olumlu sonuçlar elde etmemizi sağlıyor.”

ALATOR F1’in sırrı lezzeti

Konya Akşehir’de 1999 yılından beri Hasat Tarım adı altında bölge üreticilerine hizmet veren Yılmaz Gündüz, 2001 yılından beri VAT ile çalışıyor. Sezona göre hıyar üretim alanının değişiklik gösterdiğini söyleyen

Gündüz, “Geçen yıl 10 bin dekar alanda hıyar ekildi. Ancak geçtiğimiz senelerde bu alanın 5 bin dekara kadar indiğini de gördük. Bu bölgenin hıyar tarımında yaşanan en büyük sorun pazar sıkıntısı. Çoğunlukla iç pazara gönderdiğimiz ürünleri genelde Adana ve Ankara, kimi zaman da Antalya alıyor” diyor.

VAT’ın **ALATOR F1** çeşidiyle bölgeye hızlı bir giriş yaptığını söyleyen Gündüz, **ALATOR F1**’i diğer çeşitlerden ayıran en büyük özelliğinin lezzeti olduğunu vurguluyor: “**ALATOR F1** bu bölgeye o kadar hızlı bir giriş yaptı ki, deyim yerindeyse piyasayı böldü. Diğer hıyar çeşitlerine göre en büyük avantajı lezzeti. Verimi ve fiyatı da iyi olunca üreticiler genellikle **ALATOR F1**’i tercih etmeye başladı.”

ALATOR F1’in üreticilerin tüm beklentilerini karşıladığını belirten Gündüz, bölgede hıyar tarımının devam etmesinde de VAT’ın teknik desteği ve her daim üreticinin yanında olmasının büyük payı olduğunu altını çiziyor.



IRMAK GÜRSOY

VAT Hıyar Islahçısı ve Patolojist

Hedef pazarımız Ortadoğu ülkeleri. Özellikle İran büyük bir pazar bizim için. Ancak Türkiye için de yeni çeşitler geliştirmeye çalışıyoruz. Hem açık tarla hem de sera hıyarı üzerine çalışmalar yapıyoruz. Islah programının öncelikli amacını da Beith-Alpha tipi, 16-17 cm, dikensiz, koyu yeşil renkte, hastalık dayanımlara sahip hıyar çeşitleri geliştirmek oluşturuyor.



HASAN SOUKSU

Atasou Tarım

ALATOR F1’in erkenci olması, meyve tipini hiç bozmaması ve renginin açık olmasından dolayı 5 kutuyla başladığımız ekimde 114 kutuya kadar çıktık. Diğer çeşitlerde belli bir verime yattıktan sonra virüs görünüyor. **ALATOR F1**’de ise böyle bir durum kesinlikle söz konusu değil. Virüslere karşı oldukça dayanıklı. Gelecek yıl **ALATOR F1**’in satışının artacağını düşünüyorum.



YILMAZ GÜNDÜZ

Hasat Tarım

ALATOR F1 bu bölgeye o kadar hızlı bir giriş yaptı ki, deyim yerindeyse piyasayı böldü. Diğer hıyar çeşitlerine göre en büyük avantajı lezzeti. Verimi ve fiyatı da iyi olunca üreticiler genellikle **ALATOR F1**’i tercih etmeye başladı. Çünkü **ALATOR F1** üreticilerin tüm beklentilerini karşılamaya yetiyor.



İÇİMİZDEN BİRİ: NİLÜFER ŞAHİN

İş hayatına Anadolu Tohumculuk'ta başlayan Nilüfer Şahin, yaklaşık 15 yıldır bu büyük ailenin bir parçası. Komşulukla başlayan ilişkisinin VAT ve GENTA'nın bir çalışanı olarak devam etmesinin kendisi için büyük bir şans olduğunu düşünen Şahin, firmaya adım attığı ilk günden bugüne kadar yaşadıklarını ve firmaya dair düşüncelerini paylaşıyor.

1971 yılında doğan Nilüfer Şahin'in Anadolu Tohumculuk'la ilişkisi ilk önce komşulukla başlamış. Anadolu Tohumculuk binasının yanındaki apartmanda yaşayan Şahin, eşinin rahatsızlığı nedeniyle işe ihtiyaç duyduğu sırada, Anadolu Tohumculuk'un kapısını çalmış. O günden beri de, yani yaklaşık 15 yıldır Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ailesinin bir parçası.

İlk iş başvurusunu temizlik işleri için yapan Şahin, bugün neredeyse firmanın eli-ayağı konumunda. Hafta içi yemekhanede çalışırken, hafta sonu ofis temizliğiyle ilgileniyor. Mesai olduğu zamanlarda da çalışanlara yemek veriyor. Şahin, VAT ve GENTA'da uzun

yıllar süren hikayesinin başlangıcını Vilmorin Anadolu Tohumculuk Genel Koordinatörü Taner Akman'a borçlu olduğunu söylüyor ve Akman'a dair hislerini şu sözlerle dile getiriyor: "Taner Bey hem maddi hem de manevi olarak hep yanımda oldu. Bugün geldiğim noktada onun katkısı çok büyük. 15 yıl boyunca bana verdiği destekten dolayı Taner Bey'e çok teşekkür ediyorum."

Şahin'e göre VAT ve GENTA'nın bir parçası olmak ona çok şey katmış: "Burası sayesinde ayaklarımın üzerine durdum, çocuklarımın isteklerini karşılama imkanı buldum. Yalnızca mesleki açıdan değil, insani olarak da birçok şey öğrendim. Toplum içinde yer almayı, insanları tanıyabilmeyi vb. birçok konuyu burası sayesinde anladım."

Şahin için VAT ve GENTA işyerinden öte, bir aile. Birlikte çalıştığı insanları yabancı olarak görmediğini söyleyen Şahin, "Devamlı onların yanındayım ve yanlarında olmaya da devam edeceğim. Çünkü onlar benim büyük ailem. Mesela benim kız kardeşim yok ama burada beraber çalıştığım kişileri çocuklarımın teyzeleri olarak görüyorum" diyor. Şahin, 15 yılın sonunda artık VAT ve GENTA'da çalışan herkesi çok iyi tanıyor. "Kimin hangi yemeği sevdiğini, hangi yemeği sevmediğini çok iyi biliyorum" diyen Şahin, "Gerek yeni çalışanlar gerekse eskiler, hepsi benim için çok özel" diye vurguluyor.

"İyi ki burada çalışıyorum, iyi ki bu insanlarla birlikteyim" diyor Nilüfer Şahin. Diğer hiçbir işyerinin VAT ve GENTA'daki ortama sahip olmadığını söylüyor ve firmanın diğerlerinden farkını şu sözlerle dile getiriyor: "Burayı bir işyeri olarak değil de, çalışanlarını mutlu etmeye çalışan, yardımlarına koşan bir vakıf gibi görüyorum. Bütün çalışanlara karşı aynı davranıyorlar. İnsanları incitmiyor, kırmıyorlar. Yapılan hataların yüze vurulmaması, bu hataların düzeltilmesinde ve bir daha tekrarlanmamasında teşvik edici oluyor. Çünkü sen de bu iyi davranışın karşılığını vermeye çalışıyorsun."

Evli ve iki çocuk annesi olan Nilüfer Şahin, VAT ve GENTA'da geçirdiği her anı özel olarak nitelendiriyor ve sözlerini şöyle noktallıyor: "Sağlığım el verdiği ve beni kabul ettikleri sürece burada çalışmaya devam edeceğim. Herkese karşı bu kadar candan ve içten davranan insanlarla çalıştığım için çok mutluyum. Başta Taner Akman olmak üzere tüm VAT ve GENTA çalışanlarına bir kez daha teşekkür ederim."

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



► MERKEZ

Altay Batur

☎ 0531 353 41 14

Alpar Akman

☎ 0537 624 77 22

Kamil Sadi Atalay

☎ 0530 660 48 44

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Ergün Ergün

☎ 0532 293 12 98

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73

Abdullah Özkul

☎ 0530 498 73 07

Ertuğrulgazi Kurt

☎ 0530 237 36 99

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0533 166 96 29

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

☎ 0530 825 19 95

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19

M. Emre Nuhoglu

☎ 0530 954 67 75

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88

Aycan Altıntaş

☎ 0530 386 54 17

Kubilay Kılı

☎ 0530 782 78 85

Serkan Karakeçe

☎ 0530 977 54 97

Hasan Siner

☎ 0534 014 55 35

Samet Kaya

☎ 0536 862 14 02

Sadık Göçerdir

☎ 0530 173 38 05

► MARMARA BÖLGESİ

Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47

Fatih Karaca

☎ 0533 486 13 36

İlhami Ulus

☎ 0533 140 09 83

Ahmet Arıkan

☎ 0533 153 38 10

► KARADENİZ BÖLGESİ

Uğur Yeni

☎ 0531 307 17 67

Erkan Kesat

☎ 0533 153 38 57

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81

Umutcan Atalay

☎ 0533 166 96 31

• FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

☎ 0530 497 89 35

• KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

☎ 0530 497 83 85

Ömer Çalışkan

☎ 0534 889 90 21

Sadık Köleoğlu

☎ 0533 166 96 28

• ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir

☎ 0533 153 38 12

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Eyyup Bozkurt

☎ 0533 327 99 80

Uğur Balıkcıoğlu

☎ 0530 645 40 20

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49

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

JADELO F1

KAZANDIRMAYA DEVAM



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
anato@anato.com - www.anato.com

vilmorin.com



SEED GENERATION