Genta A.Ş.
Kurumsal Yayını

paydaş

ARALIK 2017 • SAYI 21

KAPYA BİBER
AR-GE İLE DEĞERLENİYOR

BİTKİ GELİŞİM DÜZENLEYİCİLER 16

ÜRETİMİN YENİ ÜSSÜ: İZMİR FABRİKASI 28

DOMATESTE FİZYOLOJİK PROBLEMLER 30

20 ZEYTİNDE YÜKSEK VERİM KESİNTİSİZ BAKIMLA MÜMKÜN

ATLAS F1- Patlıcan Anacı Tohumu

- Kazık ve saçak kökteki güçlü gelişim
- Hastalıklara karşı yüksek tolerans
- Erkenci yapı ve yüksek adaptasyon
- Sıfıra yakın çimlenme kaybı

KOZMOS F1- Patlıcan Tohumu

- Üstün verim
- Uzun raf ömrü
- Albenisi yüksek parlak, koyu renk
- Homojen meyve yapısı

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098

GENTA
GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com

Değerli Paydaş okuru,

Bu satırları okuduğunuzda 2017 yılının sonuna çok yaklaşmış olacağız; bu aşamada ben de alışılageldiği üzere öncelikle geçtiğimiz yılın bir değerlendirmesini yapmaya ve gelecek yıla nasıl baktığımı açıklamaya çalışacağım.

2017 Türk tarımı için, maalesef kötü gidişin sürdüğü bir yıl oldu; ülkemiz yaklaşık 20 yılı aşkın bir süredir küreselleşme kıskacında kendisine önerilen tarım politikalarını uygulamaya çalışmış, sonuçta kendi gerçeklerine uygun özgün politikalar üretemeyip, güçlülere karşı gerekli rekabetçi ortamı sağlayamadığı için son yıllarda artan bir şekilde hububat, yağlı tohumlar, bakliyat vb. başat tarım ürünlerinde net dış alımcı bir ülke olmuştur. Doğal sonuç olarak, artan ithalat doğrudan ülke içi üretimimizi olumsuz etkilemekte, özellikle küçük üreticiler tek bildikleri şey olan tarımı terk edip büyük şehirlere göçe devam etmekte, tarımın GSMH içerisindeki payı azalmakta, diğer bir deyişle tarıma girdi sağlayan kuruluşların paylaşmak zorunda kaldıkları pasta ufalmakta, finansal zorluklar artmaktadır.

Bu şartlar altında GENTA'nın 2017'de yapabildikleri ve 2018'de yapacaklarına gelirsek; özellikle Bitki Besinleri ve Çim iş birimlerimiz 2017'de hızlı büyümelerine devam ettiler. Bitki Besinlerinde üretici ihtiyaçlarına göre geliştirmiş olduğumuz özgün ürünler ve teknik satış takımımızın geniş ve engin bilgi desteği sayesinde kendi ürün gruplarımızda piyasanın en önemli ve güvenilir oyuncularından biri olduk; 2018 yılında yeni ürünlerimizle büyümemizi sürdürmek ve liderliğimizi perçinlemek arzusundayız. 2017 yılı aynı zamanda Bitki Besinleri üretim altyapımıza yapmış olduğumuz önemli bir yatırımı planladığımız şekilde gerçekleştirdiğimiz ve üretim birimi ile Genel Müdürlüğümüzü İzmir'e taşıdığımız zor ama başarılı bir yıl oldu. Sebze ve tarla bitkileri tohumluklarında 2017 yılı daha çok ürün geliştirme çalışmalarının ağırlıkta olduğu bir yıl oldu; 2018 ise seçilen çeşitlerin piyasaya verilme ve ürün yelpazemizi genişletme yılı olacaktır. Zevk Bahçeciliği iş birimimiz ise 2018 yılına, önemli bir atılım olarak internet üzerinden satışla girecektir.

Sonuç olarak, kendi dışındaki genel olumsuzluklara karşın GENTA, öncelikle çalışanlarının yüksek özverileri, müşterilerinin güvenini sağlayan ticari ve ahlaki değerleri, özenle seçilmiş ürün yelpazesi ve genç yönetim kadrosu ile "geleceğe paydaşlık" mottosunu hayata geçirmek için sadece bugün için değil, yarınlar için üreten, toplumsal faydayı gözeten, Türk tarım sektörü içerisinde gelecekteki PAYDAŞLIĞIMIZI önemseyen bir kuruluş olma yolunda yürümektedir.

Sağlıkla, başarıyla, sevgi ile kalın.

YAVUZ BATUR
GENTA A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

ARALIK'17

5 İNFOGRAFİK
6 KISA KISA
7 GÜNDEM

İŞ ORTAKLARI
8 ÜRETİCİNİN GÜVENİ SONSUZ
10 GENTA İŞ ORTAKLARININ YANINDA

BAKIŞ AÇISI
16 BİTKİ GELİŞİM DÜZENLEYİCİLER

ÜRETİCİNİN SESİ
26 GENTA'NIN FARKINI HERKES HİSSEDİYOR
27 VERİMLİ TARIM BİR TELEFON UZAĞIMIZDA

MAKALE
30 DOMATESTE FİZYOLOJİK PROBLEMLER

İÇİMİZDEN BİRİ
34 ALPAR AKMAN

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Kamil Sadi ATALAY
Editör Gül PAYCI
İletişim Güzelyalı Mh. Perçem Sk. No:9
34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 (216) 494 25 35 pbx
Fax: +90 (216) 392 36 48
e-posta: info@gentatarim.com -
www.paydas.com
www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri
tematik

Baskı Apa Uniprint Basım Sanayi ve Tic. A.Ş.
Ömerli Mah. Hadımköy - İstanbul Cad. No:159
Hadımköy Arnavutköy 34555 İstanbul
Tel: (0 212) 798 28 40
Baskı Tarihi Aralık 2017
Yayın Türü Yerel Süreli Yayın

DOSYA

12 KAPYA BİBER AR-GE İLE DEĞERLENİYOR

YUVARLAK MASA
20 ZEYTİNDE YÜKSEK VERİM KESİNTİSİZ BAKIMLA MÜMKÜN

ÜRETİM
28 ÜRETİMİN YENİ ÜSSÜ: İZMİR FABRİKASI

Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 2 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. **İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.**

Bitki Gelişim

– DÜZENLEYİCİLER –

Hormonlar, bitkilerin yaşamı boyunca fizyolojik faaliyetlerinin düzenlenmesi için bizzat bitkiler tarafından üretiliyor.

Hormonların eksik kaldığı durumlarda ise bitki gelişim düzenleyiciler, diğer ismiyle sentetik hormonlar **bitkilerin imdadına yetişiyor.**

Kullanım oranları

Etilen

%23

Oksin

%20

Gibberellin

%17

Sitokinin ve absisik asit

%10

Bitkide bulundukları yerler

Absisik asit: Meyvelerde, yapraklarda, kök şapkası ile tohumlarda

Oksin: Olgunlaşmamış bölümlerde ve apikal meristemlerde

Sitokinin: Olgunlaşmamış meyvede ve kök apikal meristeminde

Etilen: Olgunlaşmış çiçeklerde, olgunlaşmış meyvelerde ve köklerde

Giberellin: Tohumda, kök ile sürgün ucunda ve genç yapraklarda

Bitki Gelişimine – Etkileri –

Geciktirmek | Teşvik etmek | Durdurmak

ASYA TOHUM KONGRESİ'NDE GENTA GELENEĞİ DEVAM ETTİ

GENTA, her sene olduğu gibi bu sene de APSA (Asya & Pasifik Tohumcular Birliği) tarafından davet edildiği Asya Tohum Kongresi'nde Türkiye'yi temsil ederek sektörün önde gelen tohum firmalarıyla bir araya geldi. Bu sene 13-16 Kasım tarihlerinde Tayland'ın başkenti Bangkok'ta gerçekleştirilen kongreye katılımı artık bir gelenek haline gelen GENTA, bu yıl da Türk tohumculuğu nezdinde üstlendiği bayrak taşıyıcısı rolüne devam etti. Asya ülkeleri başta olmak üzere çok sayıda uluslararası firma ile tohumculuk sektörünün gidişatını tartışan GENTA yetkilileri, aynı zamanda ticari anlamda önemli potansiyel vadeden işbirliklerine de imza attı.

YENİ ÇEŞİTLER İLE 2018'E KOŞAR ADIM!

GENTA geliştirdiği yeni ve ihtiyaca uygun tohum çeşitleriyle üreticilerin yanında olmaya ve sektöre değer kazandırmaya devam ediyor. Marmara, Ege ve Mersin başbayileriyle yeni açık saha patlıcan çeşidini değerlendiren GENTA ekibi, Mersin bölgesinde yapılan değerlendirmeden olumlu sonuçlar elde etti. Önümüzdeki sezonun stratejisini de oluşturan GENTA'nın amacı, yeni sezonda **KOZMOS F1**'i üreticilerle buluşturmak.

TÜRK TARIMINDA YENİ ETAP

GENTA 29 yıllık kalite ve başarı geçmişini taçlandırmaya devam ediyor. Bu süreçte paydaşlarımızın arasına ANADOLU ETAP firması da katıldı. İlk fidan dikimini 23 Nisan 2011 tarihinde gerçekleştiren ANADOLU ETAP, 6 bölgede 25 bin dekar alanda kurulu yedi çiftliğinde 3,5 milyon dikili meyve ağacına ulaşmış, 3 meyve suyu konsantre fabrikası ve 1 meyve paketleme tesisi ile sektöre yatırım yapmaya devam ediyor. Meyve yetiştiriciliği ve meyve suyu konsantresi üretimi yapan ANADOLU ETAP, kalıntısız sebze üretimi için de çalışmalara başladı. 2017 yılında 1000 dekar arazide çok çeşitli sebze ve tarla bitkileri üretim denemeleri yaptı. Sağlıklı nesiller için sağlıklı meyveler yetiştirme misyonu ile yetiştiricilik yapan firma, insan sağlığı ile birlikte canlı yaşamı ve toprak yapısını her daim gözeterek doğal yaşamı bozmadan ülke ekonomisine katkı sağlayıp büyümeye devam ediyor. Çiftliklerinde uyguladığı Duyarlı ve Kontrollü Tarım yöntemleri çerçevesinde GENTA ürünlerini de bu çerçevede değerlendirdi. Bu ürünlerle, ürün desenine göre verim ve kalitede, bölge ortalamalarına pozitif etki sağladığı görüldü. Bu memnuniyet her iki taraf için önemli düzeye geldi ve paydaşlık duygularını perçinledi. Ürün grupları olarak kavun, karpuz, brokoli, silajlık mısır ve diğer sebzelerde **SEATON LIQUID** ve **GREENWAY** serisinden **BIOKRAFT**, **PHOZIN** ve **SEANCE** besleme ürünleri verim ve kalite artışına etki etti. GENTA kalitesi, üreticinin ve üretimin yanında nasıl yer aldığını bir kez daha gösterdi. Bu değerler ışığında ANADOLU ETAP-GENTA paydaşlığının verimli ve uzun soluklu olmasını temenni ederiz. Ayrıca ANADOLU ETAP bünyesinde GENTA çalışmalarına katkı sağlayan bütün herkese, özellikle koordinasyon ve saha çalışmalarımızda bizleri yalnız bırakmayan çok kıymetli Plantasyon Sulama ve Gübreleme Sorumlusu Ender Şener ile Sebze Üretim Sorumlusu Alper Hançerli arkadaşlarımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

GENTA'DAN MISIR TARLALARINA ORGANİK DESTEK

GENTA, organik gübrenin önemini göstermek için Adana'nın Seyhan ilçesindeki Camuzcu köyü içerisinde bulunan mısır tarlalarında yaptığı denemelerden çok iyi sonuçlar elde ederek başarı ile çıktı. Seyhan İlçe Tarım Müdürlüğü gözetiminde kurulan denemelerin sonucunda GENTA'nın organik ürünlerinden GENTASOL isimli katı çiftlik gübresinin kullanıldığı alanlarda yakalanan verim artışı üreticilerin yüzünü güldürdü. GENTASOL, toprak içerisindeki mikroorganizma faaliyetlerini arttıran özelliği ile verimde büyük fark yarattı. GENTA'da Satış Müdür Yardımcısı olarak çalışan Zafer Şekerbulak ve Doğu Akdeniz'de Çukurova bölge sorumlusu olarak çalışan Samet Kaya'nın, özverili çalışmaları neticesinde ortaya çıkan olumlu sonuçlar bir kez daha GENTA bitki besleme ürünlerinin Türkiye tarımı için ne denli önemli olduğunu kanıtladı.

BAHÇELERİN YENİ BEKÇİSİ

GARDENSPACE

Gelişen teknolojinin tarım alanlarındaki etkisi her geçen gün artarak devam ediyor. Son zamanlarda bu etkiyi arttıracak sistemlerden biri olan GardenSpace adlı akıllı kumanda merkezi, sahip olduğu 360 derece dönme kabiliyetine sahip kamera sistemiyle bitkilerin gelişimini izliyor, otomatik sensörlerle sulama yapıyor, zararlıları bahçe ve tarlalardan uzak tutmayı sağlıyor. Ayrıca sistemde bulunan kızılötesi termometre 100 metrekareye kadar etki ediyor. Amatör ya da uzman, bahçe işleriyle uğraşan herkesin ihtiyaç duyduğu bir araç olan sistemin kullanımı da oldukça basit ve kullanışlı. GardenSpace, kablosuz internet ve su bağlantısı yapıldığı taktirde, bir tuşla bahçe ve tarlaları kontrol edebiliyor. Güneş enerjisiyle çalışan sistem, şarj ya da pil sorunu yaşamadan tarım alanlarını güvenle koruyor, ayrıca doğaya ve çevreye de katkı sağlıyor.

KÖYLÜLERİN İMDADINA DRONELAR YETİŞTİ

Havadan tohum fırlatarak ekim işlemini kolaylaştıran dronelar, Myanmar'da milyonlarca ağacın dikilmesi için kullanılacak. Irrawaddy Nehri deltasındaki köylüler, geçtiğimiz yıllarda harekete geçmiş ve 5 yıl içerisinde 2,7 milyon mangrov ağacını yeniden dikmişti. Şimdi ise Biocarbon Engineering firması öncülüğünde bu işlemi dronelarla yapacaklar. İki dronedan oluşan sette bir drone arazi taraması yapıp topografya ve toprak durumuyla ilgili bilgi toplayarak arazinin 3D haritasını çıkarıyor. Ardından da arazide ağaç dikimine en uygun yerleri belirliyor. İkinci drone da bu noktalara saniyede 1 tohum atışı yapacak şekilde tohum ekimini gerçekleştiriyor. İnsandan 10 kat daha hızlı tohum ekimi yapan dronelarla 1 milyar ağaç yetiştirilmesi planlanıyor.

NANOPARTİKÜLLER TARIM ALANLARINDA

UPM Tarım, Gıda ve Biyosistem Mühendisliği Okulu'ndan ve Ulusal Tarımsal Araştırma ve Deneme Enstitüsü'nden (INIA) araştırmacılar, çinko oksit nanopartiküllerinin tarımda kullanımının etkilerini domates ve fasulye üzerinde inceledi. Bulunan etkiler; ürün türüne, maruz kalma süresine ve özellikle toprak pH'ına bağlı olarak ortaya çıktı. Science of the Total Environment dergisinde yayınlanan sonuçlar, nanoparçacıkların bitkiler için toksisite riski oluşturmadığını ve mikrobesince bir kaynak olarak kullanmayı sağlayacağını ortaya koydu.

ÇİMDE HİDROPONİK DÖNEM

Ekilebilir arazilerin azaldığı, sera teknolojilerinin hızla geliştiği tarım sektöründe çimler üzerine de araştırmalar devam ediyor. Bangladeş Bilimsel ve Endüstriyel Araştırma Konseyi'nin yürüttüğü Teknoloji Transfer ve Yenilik Merkezi'nde, kontrollü bir ortamda ve hidroponik tarım yöntemiyle çok miktarda çim üretimi yapılıyor. Projedeki çimler, buğday ve arpa tohumlarından elde ediliyor. Uzmanlar, seralarda kontrollü bir biçimde üretilen çimlerin çok miktarda protein içermesi nedeniyle, doğal ortamda bulunanlardan daha besleyici olduğunu ve bu özelliği sayesinde özellikle hayvancılıkta kullanılabileceğini belirtiyor.

365

g ü n

Hidroponik yöntem sayesinde yılın 365 günü çim hasat etmek mümkün oluyor.

ÜRETİCİNİN GÜVENİ SONSUZ

GENTA ile 2015 yılından beri işbirliği içinde olan Mikro Gübre Tarım Ürünleri'nin sahibi Aydın Mutluer, GENTA'nın üreticiyi hayal kırıklığına uğratmadığını, beklenenden fazlasını verdiğini söylüyor.

Türkiye'de zeytincilik ve sert çekirdekli meyve sektöründeki büyüme ve olumlu gelişmeler hem üreticinin hem de aracı firmaların yüzünü güldürüyor. İç ve dış pazarda yoğunlaşan talepler, yetiştiriciliğin önemini giderek arttırmış durumda. Faal nüfusunun yüzde 60'ının tarımla uğraştığı ve geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Bursa ili de bu anlamda verimlilik, miktar ve kalite standartlarıyla öne çıkıyor. Zeytincilik ve sert çekirdekli meyve üretimi gibi birçok tarımsal faaliyette önemli bir yere sahip olması nedeniyle başlı başına ülke ekonomisine büyük katkı sağlayarak Türkiye'nin ekonomik bakımdan en gelişmiş illeri arasında beşinci sırayı alıyor.

Toprağı bereketli olup iklimi tarıma çok müsait olan Bursa, verimli ve kaliteli ürünleriyle biliniyor. Modern tarım aletleri, sulama ve ilaçlama yöntemleri de oldukça ileri seviyede. Üstelik Cumhuriyetin ilk yıllarından beri bir tarım kenti görünümündeyken, son 25 yıldır Türkiye'nin tekstil ve sanayi merkezi olmayı da başarmış durumda. 30 yıldır sektörün içerisinde olan Mikro Gübre Tarım Ürünleri'nin sahibi Aydın Mutluer de 12 yıldır burada, Bursa merkezli olarak tarımsal üretime yönelik ürünlerin satışını yapıyor. Üretici ve ihracatçı arasında bir köprü oluşturan Mutluer, bölgede yapılan tarımın özellikle meyve ve zeytine dayandığını dile getiriyor.

Üreticiden tam not

GENTA ile 2 yıl önce tanıştığını söyleyen Mutluer, üreticiyle firma arasındaki güvenin önemini vurguluyor. "GENTA, beklentiyi karşılamakla kalmıyor, her iki tarafa da ürünleriyle büyük bir güven veriyor. Vadettiği her şeyi yerine getirerek, yetiştiricilerin ve aracı firmaların yüzünü güldürüyor" diyerek, bayilerin de üreticilerin de GENTA'ya sonsuz güven duyduklarını belirtiyor.

Tarımla uğraşan kişilere yüksek değerli ve etkili ürünleri, yaygın bir teknik destek ile sunan GENTA, bitkilerin ve hasat edilen ürünlerin miktar ve kalitelerini art-

56 bin ton Bursa'da 2016 yılında yaklaşık 56 bin ton sofralık zeytin üretimi yapıldı.

Makro Besinler

GREENWAY SEANCE

Sebze, meyve ve narenciye gibi birçok tarım ürününün yetiştirilmesinde kullanılan **SEANCE,** bitkinin vejetatif gelişimini düzenleyerek fotosentez hızını arttırıyor. Aynı zamanda meyve tutumunu ve gelişimini de destekliyor. Bitkilerin polinasyon ve çiçeklenme öncesinde Azot (N) ihtiyacını karşıladığı gibi, nükleoprotein artışına da olumlu etki sağlıyor.

Mikro Besinler

COPEROL

Meyvelerin yanı sıra tahıl ve mısır gibi ürünlerde de uygulanabilen **COPEROL**, birçok zararlı patojen nedeniyle meydana gelebilecek verim kaybını önlüyor. Toprak kaynaklı fungal ve ksilem dokusunda çalışan bakteriyel hastalıklara karşı bitkinin savunma mekanizmasını harekete geçirmesine yardımcı oluyor. Aynı zamanda klorofil sentezini hızlandırıyor.

tırıyor; tarımın olumsuz çevresel etkilerini azaltan, nitelikli, verimli ve kaynakları gözeten yetiştiriciliği destekliyor. Bursa'daki verimliliğin her geçen yıl artmasının temelinde de üreticilerin tercih ettikleri bitkisel ürünler ve aldıkları teknik destek olduğunu söyleyen Mutluer, GENTA'nın üretimde büyük bir rol oynadığını vurguluyor.

GREENWAY SEANCE ve COPEROL rağbet görüyor

İşletmesinde tüm GENTA ürünlerinin bulunduğunu belirten Aydın Mutluer, en çok rağbet gören ürünlerinse bitkinin vejetatif gelişimini düzenleyen ve fotosentez hızını arttırarak meyve gelişimini destekleyen **GREENWAY SEANCE** ile fitoaleksin salgısını arttırıp klorofil sentezini hızlandıran ve bakteriyel hastalıklara karşı bitkinin savunma mekanizmasını harekete geçirmesine yardımcı olan **COPEROL** olduğunu söylüyor. Ayrıca **GREENWAY** serisinden **FORTUNATO, MONTE PLUS** ürünlerinin de revaçta olduğunu dile getiriyor. Her geçen yıl daha fazla sayıda üreticinin GENTA ürünlerine talepte bulunduğunu söyleyen Mutluer'e göre teknik ekibin işleyişi ve katkıları da bunda pay sahibi. GENTA'nın ekip başarısının siparişlere yansıdığını belirten Mutluer, bu nedenle GENTA ürünlerini tüm üreticilere tavsiye ettiğini sözlerine ekliyor. GENTA bitki besleme ürünleri, tarımla uğraşan kişilerin ve yetiştiricilerin en büyük yardımcılardan olmakla kalmıyor, şirket felsefesi olan "toplumsal faydayı gözetme ve yarınlar için üretme" sözünü de bayilerden ve üreticilerden gelen iyi yorumlarla böylece kanıtlıyor.

AYDIN MUTLUER
Mikro Gübre Tarım Ürünleri

GENTA
İŞ ORTAKLARININ YANINDA

GENTA ile 6 yıldır iş ortaklığı yapan Doğuşlar Ziraat'tan Ziraat Mühendisi Nadir Doğuş, Mersin-Tarsus bölgesindeki narenciye ve sert çekirdekli meyve üreticilerinin kaliteli ve verimli ürünler yetiştirmede en büyük destekçisinin GENTA'nın bitki besleme ürünleri olduğunu söylüyor.

Türkiye'nin meyve deposu unvanını sonuna kadar hak eden Mersin, başta limon olmak üzere narenciye üretiminin büyük bir bölümünü karşılıyor. Kentin zengin üretim deseni içinde yer alan ürün gruplarından kimileri de şeftali, kayısı, erik gibi sert çekirdekli meyveler. Yaklaşık 4'te 1'inde tarımsal faaliyetlerin yürütüldüğü kentte halkın en önemli geçim kaynağını da dolayısıyla tarım oluşturuyor. Mersin'in en verimli ve en geniş tarım arazileri ise kışın limon, portakal, mandarin; ilkbaharda turfanda meyve ve sebzeler; yazın ise kiraz, üzüm, pamuk, susam ve soya gibi ürünlerin yetiştirildiği Tarsus'ta bulunuyor.

2005 yılından bu yana Mersin'in Tarsus ilçesinde narenciye ve sert çekirdekli meyve üreticilerine danışmanlık yapan ve bitki besleme ile zirai ilaçların satışını gerçekleştiren Doğuşlar Tarım'ın sahibi ve aynı zamanda ziraat mühendisi olan Nadir Doğuş, yaklaşık 6 yıldan beri GENTA ile iş ortaklığı içerisinde olduklarını belirtiyor. Satışını gerçekleştirdiği bitki besleme ürünlerinin çoğu GENTA ürün ailesinden. Üstelik GENTA bitki besleme ürünlerinin yüzde 90'ını da bölge üreticilerine temin ediyor. Doğuş'a göre, üreticiler GENTA kullandıkça ve ürünlerin kalitesini gördükçe, kullanım oranları da buna paralel şekilde artış gösteriyor.

Bayi seçiminde özenli ve seçici

Doğuş, bölgede bitki besleme alanında faaliyet gösteren birçok firma olmasına rağmen, GENTA'nın farklı bir tutum sergilediğini ve bu tutum sayesinde farkını ortaya koyduğunu düşünüyor. Doğuş'a göre, GENTA çalışacağı bayileri seçerken oldukça özenli ve seçici davranıyor. Bu sayede bayileriyle arasındaki ilişkiyi herhangi bir firma-bayi ilişkisi gibi değil de iş partnerliği şeklinde kuruyor. Tüm bu yaklaşım sayesinde de GENTA'nın bölge için oldukça önemli bir potansiyelinin bulunduğuna vurgu yapıyor.

Hedef: Birlikte büyüme

GENTA'nın iş ortaklığı içinde olduğu bayilerle adeta bir aile olduğunu söyleyen Doğuş, "GENTA partnerlik yaparken sizi bir aile ferdi olarak görüyor. Desteğini esirgemiyor. Kendi çıkarlarını ön planda bulundurmayıp birlikte büyümeyi hedefliyor. Bence GENTA'nın vazgeçilmez olmasının sebeplerinden biri bu. Buna paralel olarak zaten ürünlerinin kalitesi tartışılmaz" diyor. GENTA'nın iş ortaklarına yeterli desteği sağladığına da dikkat çeken Doğuş, GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay ile sürekli iletişim halinde olduklarını vurguluyor. Zaman zaman içinden çıkılamayan durumlarla karşılaştıklarında Atalay'dan teknik yardım aldıklarını ve bu desteğin önemli faydalarını gördüklerini sözlerine ekliyor.

NADİR DOĞUŞ
Doğuşlar Ziraat

Verim ve kaliteye tam destek

Faaliyet gösterdikleri alan itibariyle narenciye ve sert çekirdekli meyve üreticileri ile sürekli iletişim halinde olduklarını ifade eden Doğuş, üreticilerin verimli ve kaliteli ürünler yetiştirmede en önemli destekçilerinden birinin GENTA olduğu belirtiyor. Bölgede en çok rağbet gören **GENTA** ürünlerinin ise Greenway serisinden **BIOKRAFT, CRYPTO, GREENWAY K30,**

MASTERCOMBI, SEANCE, GREENSOL ve **NANOFORCE DUET** olduğunu ve bu ürünler sayesinde üreticilerin başarılı sonuçlar aldığına dikkat çekiyor.

Bu ürünlerden **BIOKRAFT**; toprağın fiziksel yapısını iyileştiriyor, toprakta bloke halde bulunan besin maddelerinin bitkiler tarafından alınmasını teşvik ediyor, ürünlerin nakliye direncini ve raf ömrünü arttırıyor, topraktaki tuzlanmayı önlüyor ve tüm mineral eksikliği problemlerinin çözümünde önemli rol oynuyor. Bir diğer ürün olan **GREENWAY K30** ise kök bölgesinde besin maddesi alımını arttırıyor, ışıklanma noksanlığına bağlı renk açılmalarını azaltıyor ve olgunlaşma ile renklenmeyi teşvik ediyor.

"Hem üretici hem de tüccar memnun"

Ürünlerin vadettiği özellikleri yerine getirmesi ve bu anlamdaki başarısından memnuniyet duyan Doğuş, bu nedenle teknik danışmanlık yaptığı üreticilere de GENTA ürünlerini tavsiye ediyor ve sözlerini şöyle noktalıyor: "GENTA bitki besleme ürünlerinden hem üretici hem de nihai ürünleri alan tüccarlar memnun. Biz de bu noktada verilen emeklerin boşa gitmediğini ve üreticilerin iyi sonuçlar aldığını gördüğümüz için memnun oluyoruz."

277
bin ton

Tarsus'ta yılda yaklaşık 277 bin ton **narenciye üretimi yapılıyor.**

Organomineral Besinler

GREENWAY CRYPTO

Narenciye üretiminde kullanılan bitki besleme ürünlerinden biri olan **CRYPTO,** bitkinin fotosentez kapasitesini arttırarak, enerji üretimini destekliyor. **CRYPTO,** bitkilerde ani sıcaklık değişiminden kaynaklanan stres etkilerini azaltıyor, meyve tutumunu teşvik ediyor, meyve gelişimini engelleyecek abiyotik şartları ortadan kaldırıyor ve bir sonraki sezonun sürgün gelişimini arttırıyor.

KAPYA BİBER

AR-GE İLE DEĞERLENİYOR

Son dönemin yeni gözdesi kapya biber, sebze üretimindeki yarışta diğer biber türleriyle arasındaki farkı hızla açıyor. GENTA da Ar-Ge çalışmalarında geldiği nokta ile pazardaki talep edilen kriterleri teker teker karşılıyor.

GÖKÇE ATALAY
GENTA Teknik Satış Müdürü

Türkiye sebze tarımında geçmişten günümüze pek çok dalgalanma yaşayan biber pazarı, son 30 senenin en ilgi çekici durumlarından bir tanesini yaşıyor. Çeşitliliğin her zamankinden fazla olduğu, açık ara lider olan geleneksel tipolojilerin şaşırtıcı derecede azaldığı ve üreticilerin favorisi haline gelen kapya biberin çok hızlı zirveye çıkışını hayret ile gözlemlememek mümkün değil. GENTA ise kurumsal dergisi olan Paydaş'ın 21'inci sayısının dosyasında bu değişimlerin ana aktörü, yetiştiriciliğinden tüketimine kadar farklı ve eşsiz özelliklere sahip olan kapya bibere yer veriyor.

İlk olarak Türkiye biber pazarına genel bir bakış ile başlayacak olan bu çalışma, sonrasında ana konu olan kapya biber üzerine yoğunlaşacak ve son olarak Türk tohumculuğunun başarılı aktörü GENTA'nın Ar-Ge stratejisi değerlendirilecek.

Türkiye biber pazarı

1987-1990 yılları arası OP çeşitlerin hâkim olduğu pazarda, Altın Tohum'un çarliston ve sivri hibrit çeşitlerde başlattığı hareketlilik, Yüksel Tohum ve Nunhems ile devam etti. Geçmişten günümüze uzun bir süre çarliston ve sivri biber, üreticilerin yüksek kazanç elde ettiği türler oldu ve parlak bir dönem geçirdi. Son dönemde ise örtü altı biber yetiştiriciliği artsa da yerel çeşitler olan çarliston ve sivri türleri daralma gösteriyor. Özellikle son dönemde çeşit ve tür farklılığı artarken, üreticiler de birim alanda gelir seviyesi yüksek ve toplama aralığı geniş türlere yöneldi. Bu türlerin başında kapya biber gelirken; ince sivri, kıl sivri, jalopen, şili gibi farklı sivri türlerinde, ayrıca acı çarliston, üç burun, Macar kapya, Macar dolma gibi farklı türlerin pazarında da artış olduğu gözleniyor. Domates, patlıcan, hıyar ve diğer ürünler pazarda yerini korusa bile bahsedilen bu farklı biber türlerinin gelişmesi, klasik çarliston ve sivri biber türlerinin pazarından yer alması anlamına geliyor. Yan tarafta ilgili birtakım pazar verilerine göz atabilirsiniz:

Çarliston:
- 22-24 M çekirdek
- Yüzde 10 acı çarliston

Sivri:
- İnce: 10-12 M çekirdek
- Kalın: 4-5 M çekirdek
- Kıl: 3,5 M çekirdek

Demre hattındaki biber çeşitleri:
- Jalopen: 1,5 M çekirdek
- Kıl Sivri: 3,5 M- 4 M çekirdek

Batı Akdeniz:
- Örtü altı dolma biber: 7,5 M'dan, 4 M çekirdeğe düştü.
- California wonder (Blocky, Lamuyo): 750 bin çekirdek

Bunun yanında, Macar dolma ve çarliston gibi ara çeşitler de pazarda yer aldı:
- Macar dolma: 1 M çekirdek
- Macar çarli: 1,5 M çekirdek

Biberde bu farklılığın artmasında Rusya kapısının kapanması, tüketim alışkanlıklarının değişmesi, işçilik maliyetlerinin artması ve üreticinin girdi-gelir dağılımının dalgalanması gibi faktörler önemli rol oynadı. Pazarın hareketliliğinde en büyük gelişimi yaşayan ise Paydaş'ın 21. sayı dosya konusu olan kapya biber oldu.

Kapya biberin tercih sebepleri:
- Aromatik değerlerin yüksekliği
- Salçalık pazara uygunluk
- Et kalınlığı
- Konik ve basık şekil
- Kış şartlarına dayanıklılık
- Verim, dayanım ve uzun raf ömrü

Kapya biber

5 sene evvele kadar yaklaşık 7-9 M miktarında olan kapya biber tohumu pazarı, günümüzde 16-17 milyon çekirdek seviyelerine ulaştı. Bu değişim için pek çok sebep sıralanabilir ancak bu değişimi 4 ana maddede toplamakta yarar var:
- Rusya krizi & Balkanlara yönelim (Rusya kapısı domates için kapanınca, Türk ihracatçılar Rusya'nın domates ihtiyaçlarını

TÜRKİYE KAPYA BİBER ÜRETİMİ

325 bin da

Kapya biber 325 bin 584 dekarlık alanda üretiliyor.

957 bin ton

Yıllık yaklaşık 957 bin ton kapya biber üretimi yapılıyor.

diğer Balkan ülkeleri vasıtasıyla karşılamaya başladı. Bahsi geçen Balkan ülkelerindeki ithalatçılar da domates taleplerinin yanında kendi tüketim kültürlerinde yaygın olan kapya biberden de ürün talep ettiler).

- Tarımdaki artan işçi maliyetleri (Bir sezonda çarliston ve sivri biberde hasat sayısı ortalama 15-20 iken, kapya biberde 5 ila 7 arasında).
- İç tüketimin artması.
- İç piyasadaki kapya biberin yemeklerde, salatalarda, közlenmiş ya da taze olarak birçok farklı şekilde tüketilerek çeşitlilik oluşturması.

Pek tabi örtü altı yetiştiriciliğinde daralmayı tetikleyen diğer unsurlar da var. Bu unsurların önüne geçmek için erken dikim yapılmalı, bitki yeterli vejetatif güce ulaştırılmalı, soğuk dönemde bile verim ve meyve kalitesinden ödün verilmeden fiyat faktörünün devrede olduğu dönemde üreticiye kazandırmalı. Bunun için sıcaklık değerlerini yüksek tutulmalı, cam sera ve üreticilik koşulları iyi oluşturulmalı. Bahsi geçen koşulların sağlanabildiği Demre, Mavikent, Kasaba ve Yayla bölgeleri biber üretiminde kapyaya yöneldi. Ayrıca beklenmedik şekilde son dönemlerde bu üretim Antalya merkezde de artış gösteriyor.

Kapya biber pazarında istenen özellikler; boyu kısa, eni geniş ve orta kalın etli meyve yapısından; daha uzun boylu, acı ve tatlı şekilde hem yeşil hem de kırmızı renkte toplanabilen pazar isteklerine dönüştü. Ayrıca koyu kırmızı parlak renge sahip, bitki üzerinde bekleme süresi ve hasat sonrası raf ömrü uzun olabilen, fizyolojik problemlere dayanıklı ve her türlü tüketime uygun özelliklerdeki çeşitler talep ediliyor. Günümüz koşullarında açık tarlada bile uzunluk istemi artıyor ve çeşit ne olursa olsun TSWV dayanımı olması isteniyor. Özellikle TSWV, TMV, PMMoV gibi virüslerin yaygınlaştığı ortamlarda L4 dayanım geni giderek aranan en önemli özellik haline geliyor.

Genel tüketim alışkanlıkları göz önünde bulundurularak, özellikle pazarın artmasına katkı sağlayan aromatik değerlerin yüksekliği, salçalık pazara uygunluğu, et kalınlığı, konik ve basık şekli, kış şartlarına dayanıklılığı vb. kriterler çeşit seçimlerinde yüksek önem arz ediyor. Birçok diğer biber ve sebze türünde olduğu gibi verim, raf ömrü ve dayanım üçlüsünün yanı sıra bahsi geçen değerlerin de ön planda olması kapya biberin ilgi çekici diğer özellikleri.

GENTA pazardaki değişim trendlerini öngörerek araştırma ve ıslah çalışmalarını bu yöne kaydırmış ve Ar-Ge gücünü bu çeşitlerin geliştirilmesine aktarmış durumda. Yürütülen ıslah çalışmaları ile yılda 200-

300 hibrit çeşit denemeye aldı ve elit hatlarının çok büyük bir kısmında TSWV dayanımı bulunur duruma getirdi. Büyük screening denemelerinden 10-12 adet çeşit seçilip, çok sayıda üretici grupları ile denemeler kurularak kapya biberdeki çeşitlilik arttırıldı. GENTA kapya biber pazarında üst segmentin ihtiyaçlarını iyi belirleyerek, çalışma alanını genişletti. Böylece örtü altı tek sezon, yayla yaz yetiştiriciliği ve tünel altı çeşitlere yöneldi.

GENTA'nın 2018 itibariyle öncelikli hedefleri, çeşitleriyle önce tek sezon, arkasından yaylada lider varyeteler arasına girmek ve üç yılda bir pazara lider özellikli farklı çeşitler sunup üreticilere çok yüksek nitelikli ürünler sağlamak. Bu hususta GENTA, öncelikle L4 dayanım genine (TSWV, TMV, PMMoV), külleme ve RN (nematod) dayanımları yüksek, erkenci, hasat aralığı kısa, soğukta güçlü, dışa açık, fazla iç budaması gerektirmeyen, yüksek verimli, fizyolojik sorunlara dayanıklı (Ca eksikliği, çatlama, dip çürüklüğü, mikro çatlak), renk ve iç renk kriterleri yüksek, raf ömrü bitki üzerinde ve hasat sonrası uzun örtü altı çeşitler bulmak adına Ar-Ge çalışmaları yapıyor.

Bunun yanında GENTA Ar-Ge'sinde yayla pazarı için yüksek verimli, meyve uzunluğunu kaybetmeyen, parlak kırmızı renkte, yüksek verimli, TSWV dayanımlı TSWV çeşitler aranırken; açık sahada aranan özellikler kategorize edilmedi. Dolayısıyla GENTA Ar-Ge'sinde ikinci hedef; açık sahaya uygun, kompakt ve güçlü bitkiye sahip, dayanımı yüksek ve yüksek verim potansiyeline sahip olan çeşit ve çeşitleri yaratacak hatlara sahip olmak. Tüm bu çalışmaları gerçekleştirmek ve hedeflerine ulaşabilmek adına GENTA 10 sene evvel büyük bir yatırımlarla araştırma istasyonunu kurdu ve ıslah çalışmalarını başlattı.

GENTA'da Ar-Ge

Antalya'nın Gaziler köyündeki araştırma istasyonunda 5'i yüksek toplam 9 mühendisten oluşan GENTA Ar-Ge ve Ür-Ge ekibi, dalında en ileri teknolojileri kullanarak profesyonel bir araştırma yürütüyor. Islah programlarında gerçekleştirilen çalışmalar dünyanın dört bir yanından toplandı ve biber çeşitlerinden kan alıp yerel ve yöresel genetiğimizle birleştirilerek çalışmalara başladı. Uzun bir seleksiyon sürecinden sonra yüksek nitelikli, Türkiye coğrafyasına uygun ve hastalığa dayanımlı çeşitler elde edildi.

Gelişmiş laboratuvarlarında GENTA, kapya biberleri üzerine moleküler markör, doku kültürü ve patoloji testleri gerçekleştiriyor. Patoloji laboratuvarında TSWV, PMMV, PVY, nematod ve birçok diğer hastalık için materyalin direnç seviyelerini ölçen GENTA Ar-Ge ekibi, ıslah edilen biber çeşitlerinin dayanımlı olduğunu garantiliyor. Moleküler markörler sayesinde yine bazı dayanımlar ve belirli fenotipik özellikler hakkında bilgiler ediniliyor, çalışmalar da bu bilgilerin ışığında yönlendiriliyor. Doku kültürü laboratuvarı sayesinde ise normalde 3 ila 4 sene arasında süren bir saflaştırma çalışmasını 1 seneye indirebiliyor.

Tüm bu teknolojilere ulaşabilmek için GENTA hem yurtdışından teknoloji transferleri gerçekleştirdi hem de bazı yöntemleri TÜBİTAK projeleriyle beraber kendi araştırmasında geliştirdi. Aynı zamanda diğer ıslah programları için bu yöntemlerle çalışmayı sürdürüyor. Başarıyla sonuçlandırılmış geçmiş TÜBİTAK projelerinin yanı sıra işlem aşamasında olup devam eden bir proje ve yazım aşamasında olan ortaklı projeleriyle GENTA, yenilikçi bilimsel projeler geliştirmeye devam ediyor.

Günümüzde GENTA, örtü altı tek sezonda yukarıda bahsedilen yüksek kriterlere sahip, birçok yeni çeşit üretme safhasında. 2010'da koyduğu Ar-Ge hedeflerini bir bir gerçekleştiren GENTA, giderek artan acı kapya talebine de cevap verebilmeyi yeni hedef olarak saptıyor.

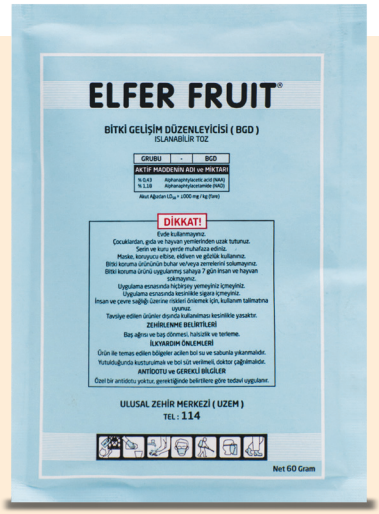
Günümüzde GENTA, örtü altı tek sezonda yukarıda bahsedilen yüksek kriterlere sahip, birçok yeni çeşit üretme safhasında. 2010'da koyduğu Ar-Ge hedeflerini bir bir gerçekleştiren GENTA, giderek artan acı kapya talebine de cevap verebilmeyi yeni hedef olarak saptıyor.

Başarının iyi analiz, düzenli etüt, takım çalışması ve hedefe kenetlenmekten geldiğine inanan ve bu prensiplerden asla vazgeçmeyecek olan GENTA ailesi, siz sektör paydaşlarına gelecekte en nitelikli ve lezzetli kapya çeşitlerini sunmak adına var gücüyle çalışmalarını sürdürecek.

BİTKİ GELİŞİM DÜZENLEYİCİLER

Doğru kullanımda istenilen etkiyi yaratarak eksiksiz sonuç veren bitki gelişim düzenleyiciler; bitkilerde çiçeklenme, olgunlaşma, kök gelişimi, yaprak, sap ve diğer organların bükülmesi, meyvelerin renk alması gibi birçok fizyolojik olayda belirleyici rol oynuyor.

Bitkinin gelişim sürecinde meydana gelen birçok hareketin kontrolünü sağlayan, bulundukları yerlerden farklı bölgelere taşınabilen ve çok az miktarda bile etki gösterebilen organik maddeler, bitki hormonu olarak tanımlanıyor. Bitkilerin içinde doğal olarak bulunan bu maddeler, gelişimlerini düzenlemede önemli bir role sahip. Son dönemde sentetik olarak üretilip piyasaya sunulan halleri de mevcut. Bitki Gelişim Düzenleyici (BGD) veya sentetik hormon olarak adlandırılan bu ürünler de tıpkı bitki hormonları gibi uyarıcı ve teşvik edici etki gösteriyor. Bir kısmı da isteğe göre



Bdg Ürünler

ELFER FRUIT

Bitkilerde stresi önleyerek verimi arttıran **ELFER FRUIT**'in bir diğer özelliği de kiraz gibi sert çekirdekli ürünlerde meyve çatlamasının önüne geçmesi.

Bdg Ürünler

ELFER ROOT

Sebzelerin kök sisteminde yeni saçak köklerin oluşmasını teşvik eden **ELFER ROOT**, üst aksamın daha iyi beslenmesini sağlıyor.

Bdg Ürünler

ELFER PLANT

Dengeli döl tutumunu teşvik ederek iki hasat arası süreyi kısaltan **ELFER PLANT**, toplam verimi de arttırıyor.

büyümeyi yavaşlatan hatta durduran süreçler yaratabiliyor. Temel hedefleri ise bitkinin sağlıklı bir şekilde gelişmesi için mümkün olduğunca yardımda bulunmak.

Farklı üretim süreçlerinde BGD'ler

BGD'ler genel olarak, çeliklerin çoğaltılması, tohum çimlenme gücünün arttırılması, soğuğa dayanıklılığı güçlendirme, çiçeklerin teşvik edilmesi ve meyve iriliğinin arttırılması gibi üretim süreçlerinde tercih sebebi. Bitkinin boyca büyümesini, hücre gelişimi ve bölünmesini doku farklılaşmalarını düzenleyen BGD grubuna giren oksinler, polinasyona uğramamış çiçeklerin dökülmesini engelleyerek çekirdek evinin gelişmesini sağlıyor. En çok düşük ısı ve ışıkta, genellikle bitkisel hormonların hareket yeteneği düştüğü zamanlarda ihtiyaç duyuluyor.

Fiziksel şartların kötü olduğu durumlarda değil, üretim aşamalarında gerek-sinim duyulan stokininler ise özellikle yaprakların geç dökülmesi, tomurcuk ve göz gelişmesi ile kalibrasyon büyümeleri için tercih ediliyor. Diğer bir düzenleyici grubu etilen, yani yaşlılık hormonu da diğerleri gibi yine bitkilerde sentetik olarak kullanılabiliyor. Özellikle sıcaklıkların yüksek seyrettiği, vejetasyon süresinin devam ettiği, soğuklanma ihtiyacının karşılanmadığı dönemlerde, bitkilerin devamlı çalışmaya endeksli olması nedeniyle yaşlılık hormonunun bir an önce salgılanması gerektiği için bu tip ürünlerden yararlanılıyor.

İstenilen zamanda yüksek verim

Gibberellinler, gövde uzamasını ve meyve büyümesini sağlamak için tercih ediliyor. Özellikle kullanım alanlarına bakıldığında, çekirdeksiz üzüm gibi meyve ağırlıklı üretimlerde çok yaygın. Sebzelerde ise meyve tutumu için, zaman zaman da tohum çimlendirmek amacıyla kullanıldığı görülüyor. Bazen de iklimin çok sıcak ya da çok soğuk geçtiği dönemlerde çiçek açımını gerçekleştirmek için yararlanılıyor.

Son grupta ise gelişimi engelleyici, absisik asit adı verilen düzenleyiciler yer alıyor. Çoğunlukla gelişimi desteklemek üzerine üretilen BGD arasında absisik asitlerin çok yaygın olmasa da son zamanlarda özellikle örtü altında değişen iklim koşullarında bitkilerin gelişimini yavaşlatıp çiçeğe döndürmek, salkım aralarını kısaltmak ve istenilen zamanda verim almak için gelişmeyi kısıtlayıcı olarak kullanıldığı görülüyor.

En çok tercih edilen oksinler

BGD'lerden yararlanırken belirli bir amaç doğrultusunda hareket etmek zorunda olan yetiştiricilerin sıklıkla kullandığı ürünler arasında oksinler grubunda yer alan NAA ve NAD düzenleyiciler var.

Bdg Ürünler

BIOFORTUNE

Örtü altı yetiştiriciliğinde normalin üzerindeki sıcaklıklarda hızla gelişen biber, kabak, hıyar gibi sebzelerde çiçeklenmeyi teşvik eden **BIOFORTUNE**, erken meyve dökümünü de engelliyor.

İklimsel şartların uygun olmadığı, bitkinin çiçek açmakta veya polen üretmekte zorluk çektiği dönemlerde kullanılan NAA'lar, doğru kullanımda bitkide ovaryum gelişimini gerçekleştiriyor. Sert çekirdekli meyvelerde ve narenciyede çiçek silkmesini engelleme, salkım tutumunu sağlama ve meyve gelişimi üzerinde de etki gösteriyor. Bitkinin gelişimini tamamlarken diğer yandan da meyve gelişimini destekleyerek meyve dökümünü engelliyor. Aynı zamanda çatlama, şekil bozukluğu gibi fizyolojik problemlerin giderilmesi amacıyla da tercih ediliyor.

Doğru ürün eşleşmesi birinci kural

Hangi üründe, hangi BGD'nin kullanılacağını bilmek işin temelini oluşturuyor. Örneğin, NAA grubu, sert çekirdekli ürünlerde meyve tutturucu olarak, yumuşak çekirdeklerde ise çiçek silkmesi için kullanılıyor. Üretici yanlışlıkla elma ya da armutta NAA grubunu kullandığında çiçeğinin silktiğini görmek kaçınılmaz bir sonuç. Farklı etki yaratmada oranlar bile etkili olabiliyor. 24 gram kullanıldığında çiçeği tutturucu özellik gösteren NAA grubu, 60 gramda silkmeye neden olabiliyor. Belirli dönemlerin bitkilerde yarattığı reaksiyonlar farklı sonuçlar ortaya çıkardığı gibi dozlarda da aynı farklılıkların görülebilmesi mümkün. Bu yüzden üreticinin bu tip ürünleri kullanırken teknik destek alması ikinci kural.

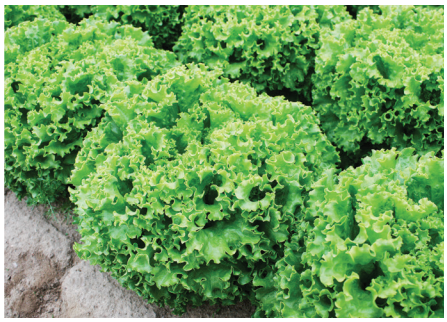
Doğru zamanda bilinçli tüketim

Bitki gelişim düzenleyici maddeler kullanılsa da kullanılmasa da bitkilerin gelişimleri doğal bir şekilde devam ediyor. Ancak normal şartlarda hormonların salgılanmama durumunda sentetik düzenleyiciler devreye giriyor. Doğru zamanda, doğru yerde ve doğru bitkide, bilinçli şekilde kullanıldığı takdirde BGD'nin herhangi bir kalıtımsal bozukluk yapması pek mümkün değil. Bununla beraber üreticilerin bu ürünleri gerektiğinden fazla kullanmaları nedeniyle ürünler yapısal değişikliklere uğruyor. Bu da pazara sunulamamalarına yol açıyor. Bunun yanında tarım alanlarında kullanılan çok sayıda kimyasal madde, bitkisel gelişim düzenleyici kategorisine girmediği halde sırf böyle adlandırıldıklarından dolayı piyasada kavram karmaşasına yol açıyor. Bu da tüketiciler arasında ortaya çıkan kötü yorumlar, ifade biçimi ve algı yönteminden dolayı BGD'lerin yanlış bilinmesine neden oluyor. Halbuki bitki gelişim düzenleyiciler bilinçli kullanıldığında bunun getirisi sağlıklı bitki ve dolayısıyla yüksek verim oluyor.

İDEAL MARULUNUZU SİZ SEÇİN!
VILMORIN MARULDA FARKINI ORTAYA KOYUYOR

DRAGONE
Bl; 16-28, 30, 31 / Nr0

WISMAR
Bl; 16, 18-20, 23 - 26, 28, 31



GARONE
Bl; 16-28, 30, 31 / Nr0 / LMV

DISKOA YENİ
Bl; 16-32 / Nr0

MARADONE YENİ
Bl; 16-32 / Nr0 / Fol;1 / LMV

PROTOON YENİ
Bl; 16-32 / Nr0

GREEN MOON YENİ
Bl; 16-26, 28, 31-32 / Nr0 / LMV

BACCHUS
Bl; 16-26, 28, 32 / Nr0

VERNALIA YENİ
Bl; 16-32 / Nr0 / LMV

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.tr

Vilmorin
SEED GENERATION

ZEYTİNDE YÜKSEK VERİM

KESİNTİSİZ BAKIMLA MÜMKÜN

Zeytin kamunun gündemine genellikle iki konuyla geliyor: Biri zeytinlik alanların madencilik gibi sektörlere açılması, diğeri ise zeytinyağı fiyatları. Yuvarlak Masa'nın bu sayıdaki konukları olan zeytin paydaşları Selim Kantarcı, David Biçaco, Aydın Mutluer ve Zafer Şekerbulak ise yalnızca bu konuları değil zeytinin A'dan Z'ye her yönünü GENTA Ege Bölgesi Satış ve Ürün Geliştirme Sorumlusu Tankut Cinbaz'ın moderatörlüğünde tartışıyor."

Tankut Cinbaz (T.C.): Ayvalık ve çevre bölgelerinde ne kadar zeytin ağacı mevcut? Bölgenin genelinde yağlık zeytin üretimi mi yapılıyor?

Selim Kantarcı (S.K.): Çanakkale körfez bölgesini genişletilmiş bir alan olarak düşündüğümüzde Burhaniye, Küçükkuyu, Ayvacık gibi yerleri de dahil ettiğimizde yaklaşık 1,7–2 milyon zeytin ağacı var. Genelde yağlık zeytin üretiliyor, bu sene 50-55 bin ton yağ üretimi yapıldı. Ancak sofralık zeytin ve yeşil zeytin de iyi gelir getiriyor.

T.C.: Bölgede zeytin üretiminde yaşanan en büyük problemler neler?

S.K.: Mantar problemi yaşanıyor. Nedeni de hem baraj suyunda sıkıntı olması hem de Altınova'da yaş sebze ziraatı yapılmasından dolayı oradan gelen koyunların tırnaklarının sterilize edilmeden getirilmesi.

Aydın Multuer (A.M.): Şeftali sular gibi zeytin ağaçları sulandığı için de mantar hemen yayılıyor. Ancak bir yandan da ürünün kalibresinin yükselmesini sağlıyor. Yani bir yandan dezavantajken bir yandan da avantaj. Bu nedenle sürüm hesabı yapılması lazım. Sulama kalibreyi, kaliteyi ne kadar etkiliyor? Belki bahçede mantar yüzünden 3 ağacı kaybediyoruz fakat kalitede kazanıyoruz.

T.C.: Halkalı leke var mı Ayvalık bölgesinde?

David Biçaco (D.B.): Deniz kenarına yakın nemin ve çiğin yüksek olduğu yerlerde genellikle halkalı leke görülüyor. Yaprakların dökülmesine yol açtığı için, ağaç hem fotosentez yapamıyor hem de ana besin kaynağını kaybetmiş oluyor. Bu da meyve kalitesini etkiliyor. Son 3-4 yıl içerisinde halkalı leke en önemli hastalık haline geldi. Periyodik olarak ilaçlamak gerekiyor ve en iyi ilacı da bakır. Ancak bakırın da şöyle bir sıkıntısı var; sistemik olmadığı için 10 günde bir atmanız gerekir.

T.C.: Ayvalık'ta yağlık üretimin daha fazla olmasının gerekçesi neler? Neden burada yağlık üretim Gemlik'te ise sofralık üretim, daha fazla?

Zafer Şekerbulak (Z.Ş.): Belki iklim yüzünden adaptasyonu daha kolaydır. Sofralık dediğimiz Gemlik tipi burada da ekiliyor fakat aynı oranda kalite yakalanamıyor. Buradaki yağlık zeytin ağaçlarını da alıp Gemlik'e dikin, orada da buradaki kalitede yağı üretemezsiniz.

S.K.: Yağlık ve sofralık zeytin ağacı olarak herhangi bir ayrım yok aslında. Ağaçta bu iki üründen hangisi daha fazla elde ediliyor, önemli olan o. Sofralık zeytinin ufakları yağ olur, yağlık zeytinin irileri de sofralık olur. Kısaca, aynı ağaçtan hem sofralık hem de yağlık ürün çıkabiliyor.

T.C.: Üreticiler kazanç sağlamak için daha çok hangisine yöneliyor?

A.M.: Sofralık zeytin daha kârlı. Ancak burada alınan ürünle sofralık zeytinde yeterince kâr elde etmek çok zor. Zaten bu bölgenin üreticileri yıllardır zeytinleri yağ

yapımına gönderdiği için o sisteme çok alıştı. Sofralık zeytinin prosedürleri onlar için karmaşık geliyor.

T.C.: Gemlik ve Ayvalık arasında çok yoğun bir iletişim hattı var mı peki?

A.M.: Elbette, alıcılar hem o bölgede hem burada olduğu için iletişim ağı çok kuvvetli. Örneğin, buradan zeytin alıp o bölgedeki sofralıkla karıştıran kişiler var. Bu sayede maliyeti düşürmüş oluyorlar.

D.B.: Maliyetleri azaltmak için makineleşme oranı da giderek arttı. Makineye verdikleri fiyatı 2-2,5 ayda çıkartabiliyorlar. Makine sayesinde de işçi sayısını azaltarak giderleri düşürmüş oluyorlar.

T.C.: Mantarın bir diğer nedeni de zaten sırıkla ürün toplama kaynaklı. Bu nedenle makineleşme daha da önem kazanıyor. Ayvalık bölgesinde genel olarak toplu araziler mevcut ve buralarda ciddi oranda makineleşmeye doğru gidiliyor. Peki bu artışın oranı hakkında neler söyleyebilirsiniz?

D.B.: 2011 yılında firmayı satın aldığımızda Türkiye geneli makineleşme oranı yüzde 8'lerdeydi. Bu oranın içerisinde Hatay ve Gaziantep de var fakat onların yüzdeliklerinin makine fizibilite çalışmasına çok fazla etki ettiğini söyleyemem. Bu yüzde 8 genelde Körfez bölgesini kapsıyor. Bugün bu oranın yüzde 25-30'lara çıktığını tahmin ediyorum. Ancak maalesef bu konuda tutulmuş istatistiksel bir bilgi yok. Biz de gümrük vergilerinden takip etmeye çalışıyoruz. Oradan çıkardığımız sonuç talebin yüzde 30'lara ulaşmış olması, bu da 3 katından fazla artış demek.

T.C.: Zeytinde makineleşmenin dünya genelindeki durumu nasıl?

D.B.: Dünyada bu oran yüzde 100'e yakın hale geldi. Özellikle İspanya'da makineleşme oranı çok fazla. Makineler hasat maliyetini düşürdüğü için zeytin sektörü çok gelişmiş hale geldi.

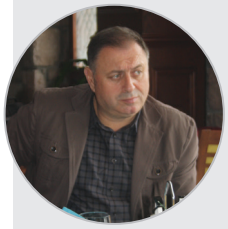
T.C.: Türkiye'de zeytinin sorunlarından biri olarak makineleşmeyi de gösterebiliriz o halde. Peki Türkiye neden makineleşme konusunda bu kadar geride kaldı?

D.B.: Zeytin bereketli bir meyve ve bugüne kadar bölge insanlarını yıllarca beslemiş. Zeytin ağacı bir sene boyunca size meyve vermek için çırpınıyor fakat siz ödül olarak gidip onu dövüyorsunuz. Burada zeytin için para harcamak son 10-15 senedir yapılan bir şey zaten. Bir de üretici gidip makineye mi para harcayacak? Zeytin sektörü bu işte makineleşme olduğunu bile yeni yeni öğrenmeye başladı. Bu anlayış makineleşmeyi biraz arttırdı. Doğru ilaçlamanın da etkisiyle makineleşmenin iyi verim getirdiğini gördüler.

Z.Ş.: Türkiye'de ovaya dikilen zeytin ağaçlarının oranı en fazla yüzde 20'dir. Geneli tepelerde, yamaçlarda ve sulanmayan yerlerde bulunuyor. Örneğin, Aydın Türkiye'nin en kaliteli zeytinlerini üretmesine rağmen ağaçların bulunduğu yere makine çıkarmanız çok zordur. Türkiye genelini düşünürsek, makinenin girip hasat yapabileceği yer yüzde 20-30'lardadır. Hatta üreticilerin traktörle ilaç atamayacağı yerler olduğu için eskiden ilaçlama uçakla yapılırdı. Hem Gemlik hem de Ayvalık bölgesinde uçakla ilaçlama yasaklandıktan sonra bölgede zeytin sineğinin zararları bir miktar arttı ve yağ kalitelerinde düşüş yaşandı. Fiyatlar da gerilemeye başladı.

SELİM KANTARCI
Üretici / Ayvalık

"Zeytinin her yıl periyodik şekilde belli bir standartta bakımını yaparsanız, ağaç da "Sahibim bana bakıyor" diye düşünüyor ve daha verimli oluyor."



AYDIN MUTLUER
Mikro Gübre
Tarım Ürünleri

> **“Ayvalık bölgesindeki üreticiler yıllardır zeytinleri yağ yapımına gönderdiği için o sisteme çok alıştı. Sofralık zeytinin prosedürleri onlar için karmaşık geliyor.”**

T.C.: Zeytin kalitesinde gübrelemenin etkisi ne kadar?

S.K.: Gübreleme kaliteyi en az yüzde 50 oranında etkiliyor. Türkiye'de zeytinde var yılı – yok yılı yaşanıyor. Dolayısıyla üreticiler yok yılında 1 sene ürün alamayacağı için ağaca bakmayı bırakıyor. Halbuki bu şekilde bir sonraki senenin hasadını da düşürmüş oluyor. Zeytinin her yıl periyodik şekilde belli bir standartta bakımını yaparsanız, ağaç da “Sahibim bana bakıyor” diye düşünüyor ve daha verimli oluyor.

D.B.: Üreticiler yok yıllarında gübreleme yapmadığı için haliyle makine de almıyor. Ancak makineyi deneyince ve getirdiği verimi görünce vazgeçemiyorlar. Çünkü makine ile ürünü hızlı toplayıp, fermente olmadan yağ haline dönüştürebiliyorlar.

S.K.: Bu işin sosyo-ekonomik boyutuna da bakmak lazım. Ben masa başında olan bir üreticiyim. Bilgiye ve yeniliğe de açık bir insanım fakat İstanbul'da oturup buradan para kazanma şansı artık ortadan kalktı. Şu anda bir çuval zeytinin maliyeti 100-120 TL arasında değişiyor. Toplama maliyeti ise 8,5 TL. Benim düşüncem; bu 8,5 TL'lik maliyeti ikiye katlayacak ve böyle ana masrafı elde edeceksin. Akıllı bir bakım yapman, gübreni atman ve hastalıklarla zamanında mücadele etmen gerekiyor. Diğer taraftan zeytinyağı 12-13 TL. Sofralık zeytin ise kalibresine göre 4-10 TL arasında değişiyor. Hesap ortada, nasıl olacak bu iş?

T.C.: Peki, Ayvalık'taki üretim alanının bu kadar geniş olmasının, Türkiye'de oluşacak fiyatı belirlemede bir etkisi var mı?

A.M.: Türkiye'de oluşacak fiyatta ne Ayvalık'ın ne de başka birinin, kimsenin etkisi yok.

D.B.: Sizde tek bir şeyin etkisi olabilir o da coğrafi işaret. Geyve'de üreticiler bu sayede armutta tarihi rekorunu kırdı ve coğrafi işaretli ürün olması fiyatını çok etkiledi. Çünkü coğrafi işaret için yapılan pazarlama faaliyetleri çok işe yaradı. Bunda tabii kurun ve Rusya pazarının açılmasının etkisi de oldu.

S.K.: Benim gördüğüm kadarıyla coğrafi işaret meselesi çok ciddiye alınmıyor. Bir imaj yaratma amacı olabilir fakat önemli olan bu coğrafi işarete uygun ne kadar ürün verebildiğinde. Örneğin, Selim Kantarcı 50-100 ton yağ çıkarır fakat bu, ürettiği her malın çok kaliteli olması anlamına gelmez. Çünkü iklimsel her değişiklikte ürün farklı bir yapıda ortaya çıkar.

Z.Ş.: Bir de şöyle bir problem var. Üreticilik işi, kendi kendine bu üretimi yapan köylülerin elinden çıktıktan sonra, tek başına bir vatandaşa “Sen köylüsün, tarlanla uğraşacaksın” deme lüksü kalmıyor. Çünkü bu iş öğrenilerek geliyor ve önü kesildiğinde bir daha yeri dolmuyor. Bir kişi üreticilik vasfını kaybetmişse, bir daha dönüp bu işi yapmıyor. Dolayısıyla burada hem bu sınıfı korumak için yapılan işlerde hem de ürünün piyasa fiyatını belirlemek adına, bu işin yeterince

bilincinde ve kültürüne sahip olmayan kişilerle birlikte çalışma zorunluluğu doğuyor. Türkiye'deki üreticilerin de artık hem dış pazar ile ilişkilerde hem de ürün satışında daha nitelikli tüccarlara ihtiyacı var.

S.K.: Zafer Bey'in dediği gibi; kültür, beceri ve eğitimin artması lazım. Üretici para kazanmalı ki köyünde kalıp üretime devam etsin. Kazanamadığı takdirde İstanbul, Ankara gibi büyükşehirlere gider. İnsanlar artık eskisi gibi değil; bütün iletişim araçlarıyla her türlü lüksü görebiliyor. Tüm yaşamları görüyor ve istiyor. Eskiden Dikili'nin sol tarafında Yenici diye bir köy vardı. Artık orada köy diye bir şey kalmadı, köylülerin hepsi gitti.

Z.Ş.: Bizde üreticiler yaptıkları işi bir meslek olarak görmüyor. Nasıl bir işçi sabah 08.00'de kalkıp fabrikaya gidiyorsa, üreticinin de aynı şekilde tarlasına gitmesi lazım. Bu şekilde davranan tüm üreticiler kazanç sağlıyor. Ancak buna iş olarak bakmayanlar, "Zeytincilik zaten iş değil, haftada bir traktöre binip ilaçlama yapacaksın, yağmur yağarsa su olacak" diyen üreticiler para kazanamıyor. Hâlbuki üreticinin "Bu iş benim mesleğim" demesi, eğer küçük bir alana sahipse traktöre kendisi binerek ilaçlama yapması, sulamasını ve gübrelemesini düzenli uygulaması, ağaçta hastalık var mı diye takip etmesi lazım. Ancak bu şekilde iyi kalitede ürün alıp para kazanabilir. "Zeytine bakmak iş mi" dediğin an her şey bitiyor, köyü terk edip gidiyor ve şehirde işçi oluyorlar.

D.B.: Zafer Bey'e yüzde 100 katılıyorum. Mekanizasyon tarafından bakarak bu durumu şöyle yorumluyorum: Şu anda hasatlar bazı yerlerde yarılandı fakat hâlâ ek makine için gelenler oluyor.

AYVALIK'TA YAĞLIK ZEYTİN ÜRETİMİ

TOPLAM AĞAÇ SAYISI
1,8 milyon

MEYVE VEREN AĞAÇ SAYISI
1,7 milyon

AĞAÇ BAŞINA ORTALAMA VERİM
27 kg

ÜRETİM MİKTARI
47,6 bin ton

ÜRETİM ALANI
166 bin da

Kaynak: TÜİK

Hâlbuki ne kadar ürün alınacağının hasattan evvel bilimsel yollarla belirlenmesi lazım. Ne yazık ki üreticiler bu işi öncelik sıralamasında ilk sıraya almıyor. Atadan kalma iş olarak bakılıyor ve tüm sezon budama yapmayan kişi zeytinden zeytine ot dövmeye gidiyor. Makineden de tam randıman alamıyor.

A.M.: Zaten bugün insanlar makineyi kullanacak operatör de bulamıyor. Hatay'da bugün kadını/erkeği tarım işçilerini günlük 30 TL'ye çalıştırıyorlar. Burada ise 60-80 TL. Nasıl rekabet edebilirsinki Hataylı ile?

T.C.: Peki, zeytinin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Şu anki durumunuz bu şekilde fakat zaman ilerledikçe sizce zeytinde neler yaşanacak?

A.M.: Benim şu anda gördüğüm; zeytin tam bir kara elmas. Geleceğinin de aynı bu şekilde olacağını düşünüyorum. Çünkü geçmişte Türkiye'de zeytinyağı ithalatı veya ihracatı diye bir şey konuşulmuyordu. Son yıllarda ise müthiş derecede arttı. Aynı zamanda Türk hane halkı son 10-15 yılda zeytinyağını öğrendi.

Z.Ş.: Bence esas mesele orada değil. Türkiye'de mısırözü yağı, ayçiçek yağı ve zeytinyağı hep vardı. Esas konu fiyatta. Zeytinyağının fiyatı 8-10 sene yerinde saydı, verim artınca arayı kapattı.

S.K.: Zeytinyağı pahalı değil, değerli bir ürün. Mısırözü yağı ve ayçiçek yağı tohumdan elde edilen yağlar. Zeytinyağı ise bir meyve suyu. Natürel ürünü alıp sıkar ve suyunu içersiniz. Diğerleri içinse mutlaka bir kimyager ve rafinasyon gerekir. Bugün Sağlık Bakanlığı'nın, Gıda Tarım ve Hayvancılık İl ve İlçe Müdürlüklerinin denetiminden kaçarak çok sayıda etiketsiz, sağlığa ve hijyene aykırı markasız zeytinyağları satılıyor. Hâlbuki ben işçi çalıştırıyor, gelir vergisi veriyor, ürettiğim malı kontrol ettirerek markalı şekilde satıyorum. Gıda denetimcileri gelip üretim aşamalarını kontrol ediyorlar.

ZAFER ŞEKERBULAK
GENTA Satış Müdür Yardımcısı

> **"Bizde üreticiler yaptıkları işi bir meslek olarak görmüyor. Nasıl bir işçi sabah 08.00'de kalkıp fabrikaya gidiyorsa, üreticinin de aynı şekilde tarlasına gitmesi lazım."**

D.B.: Ben zeytin konusunda şu açıdan umutluyum: Zeytin üreticisi elenecek. Tarım sektörünün çok sayıda alanında gözlemlediğim kadarıyla, giderek tekelleşme artacak. Az önce bahsettiğimiz; İstanbul'da oturup da üretim yapan kişiler ölü ama aslında bilinçli üreticiler. ABD'nin küçük üreticiliği bırakıp büyük işletmelere geçmesi belki o küçük üreticiler için iyi olmadı fakat toprağın ve tarımın geleceği için güzel sonuçlar doğurdu. Çünkü büyük işletmeler tarımda makineleşmeyi sağladı, üretime ve toprağa doğru uygulamalar yaptı. Bugün Türkiye'de de benim iyi müşterilerimden bazıları doktorlar. Hem büyük alanlarda üretim yapıyor hem de teknolojiyi takip ederek buna uygun makineler alıyorlar. Üreticileri ise daha düşük seviyedeki makineleri almaları için bile ikna etmeye çalışmak, uzun çabalar sarf etmek gerekiyor. Ancak makineleri aldıktan sonra da memnun kalıp bunu dile getiriyorlar. Hâlbuki bahsettiğim doktorlar zeytin ağaçlarından çoğu üreticinin alamadığı verimi elde ediyor.

T.C.: Zeytin yasası çıkarsa sizce bölgeye ve üretimi avantajı ve dezavantajı nasıl olur? Bununla ilgili görüşlerinizi almak istiyorum.

S.K.: Ben bu bölgenin en eski üreticilerinden biriyim. Ayvalık'taki fabrikaların kara suları, Ayvalık'ın limanına akıtıldı. Limana akan kara sular da her fabrikanın yaptığı bir kanalla denize akardı. Sonra bu akıntıyı bir tahta ile çevirip kapatırlardı. Daha sonra bu kara suların üstlerinde yağ çıkar ve belediye bu yağları ihale ile satardı. Biz o dönem hijyen sorunundan, sağlıkta yaşatacağı sıkıntılardan ve hava ile denizi kirleteceğinden bahsederdik ama kimse dinlemezdi. Burada esas mesele, yer altında çok değerli madenlerin bulunması. Halbuki bu bölgede 39 bin senedir var bu zeytin ağaçları, 9 bin yıldır da ticareti yapılıyor. Daha da nice yıllar devam etmeli.

DAVİD BİÇACO
Pellenc Genel Müdürü

“Üreticiler yok yıllarında gübreleme yapmadığı için haliyle makine de almıyor. Ancak makineyi deneyince ve getirdiği verimi görünce vazgeçemiyorlar.”

T.C.: Zeytindeki destekleme oranları nasıl? Üreticilere yeterli geliyor mu?

S.K.: Destekleme yapılıyor ama ne yazık ki yeterli değil. Üretilen zeytinyağının kilogramı başına 80 kuruşluk bir destek var. Eğer İyi Tarım uygulamaları yapılıyorsanız dekar başına 50 TL destek veriliyor. Bir de ayrıca masrafın yaklaşık yüzde 7'sine destek veriliyor. Bu da çok ufak bir rakama denk geliyor.

T.C.: Türkiye'ye gelen ve dikilmeye başlayan yeni fidanlar söz konusu. Bu durum bölgede oturdu mu?

S.K.: Henüz oturmadı. Ancak burada şöyle bir hata da var. Bu yeni çeşitler dikildiğinde küresel dokuyu ve zengin jenerasyon nesli kaybetmiş oluyoruz. Türkiye'de 90 çeşit zeytin var. Yenilerini buraya adapte etsek bile, mevcut çeşitlerden elde edilen kaliteyi onlardan almamız mümkün değil. Bu konuda pek başarılı olunamadı. Bu noktada şunu yapabiliriz: Geleneksel zeytinleri yavaş yavaş yeni plantasyonlara dönüştürmemiz lazım. Her sene birer tane bu yenilerden dikip, eskileri kesebiliriz.

A.M.: Bursa'da artık hiç kimse geleneksel ağaçları dikmiyor. Yüksek verim alacağı bodur ağaçları dikiyorlar onların yerine. Yani belki sizin bodurlar buraya uyum sağlamadı ama bugün klasik ağaç diktiğinizde 20-25 sene sonra üretim yapabilirsiniz. Bodur ağaçta ise 10 yılda üretim yaparsınız. Bu da üreticinin para kazanması demek.

T.C.: Son olarak sizden zeytin konusunda geleceğe dair temennilerinizi alabilir miyim?

S.K.: Halkımıza sesleniyorum; zeytinyağı kullansınlar. Zeytinyağı anne sütü gibidir. Zeytinyağı meyve suyudur. Zeytinyağı değerli bir üründür, ucuz bir mal değildir.

D.B.: Benim mesajım devletimize; her 3 dinde de kutsal ağaç olan zeytin ağaçlarına lütfen kimsenin dokunmasına müsaade etmesinler.

GEMLİK'TE SOFRALIK ZEYTİN ÜRETİMİ

ÜRETİM ALANI
75 bin da

MEYVE VEREN AĞAÇ SAYISI
2,2 milyon

AĞAÇ BAŞINA ORTALAMA VERİM
5 kg

ÜRETİM MİKTARI
10 bin ton

Kaynak: TÜİK

GENTA'NIN FARKINI HERKES HİSSEDİYOR

Antalya'da nar, limon ve portakal üreticiliği yapan Haluk Gebizli, yetiştiricilik aşamasında bölge üreticilerine de yol gösteriyor. Kendi bahçesinde GENTA ile yaşadığı büyük dönüşüm, diğer üreticilere de örnek oluyor.

SEATON SUPERMIX

Antalya'nın Aksu ve Serik ilçelerindeki köylerde 300-400 dekarlık alanda limon, portakal ve nar üretimi yapan Haluk Gebizli, 28 yıldır sürdürdüğü ziraat mühendisliği görevinin yanı sıra zirai bayilik de yapıyor. Kendi arazileri dışında açık alanda nar, portakal ve limon; örtü altında ise domates, patlıcan, biber ve salatalık gibi ürünleri yetiştiren müşterilerine de yardımcı olan Gebizli, arazi kontrolleri yapıyor ve üreticilere tavsiyelerde bulunuyor. Üretim deseninde nara 130 dekarlık bir alan ayırırken, müşteri portföyü ile birlikte bu alan 1000 dekara kadar çıkabiliyor.

HALUK GEBİZLİ / Antalya-Aksu ve Serik

Geniş ürün yelpazesi

Gebizli'nin GENTA ile işbirliği yaklaşık 4 yıl önce bir arkadaşının vesilesiyle başlıyor. Hem kendi bahçelerinde hem de kontrol ettiği alanlarda GENTA ürünlerinden destek alan Gebizli, nar özelinde kullandığı ürünleri şu şekilde açıklıyor: "Narların yaprakları dökülmeden önce yani hasattan hemen sonra **TRANSPORTER** ve **REAL PLUS**, yaprakların yarısından fazlası döküldükten sonra ise **FOSFIFOL Cu** kullanıyorum. Ocak ayında ikinci kez, bu sefer tek başına **FOSFIFOL Cu** kullanıyorum. Ağaçların gözlerinin uyanmasına yakın bir zamanda **ELFER FORTE**, gözler harekete geçtikten sonra da zirai ilaçlamayla paralel şekilde **ELFER ZnP**, **THERAPY** ve **TRANSPORTER** kullanıyor ve kullandırıyorum." **SPRINTER +PLUS, SEATON SUPERMIX, BIOMOL, ELFER–K, ELFER COLOR PLUS** da Gebizli'nin başarılı sonuçlarında pay sahibi olan ürünler.

GENTA ile başarı yolu açık

Ürünlerden tam randıman alabilmek için devamlı kullanılması gerektiğini belirten Gebizli, bahsi geçen ürünlerle birlikte narda renk, kalite ve boyut gibi kıstaslarda yüksek başarı sağladığının altını çiziyor. Bugün yetiştirdikleri narların tane ağırlığının 1,25-1,5 kg arasında değiştiğini belirten Gebizli, "İhracatçılara ürünü yolladığımda 'İlk kez bu kadar iyi nar gördüm' şeklinde yorumlar alıyorum. GENTA ile yetiştirilen ürünler renk, kalite gibi alanlarda farkını gösteriyor. İlk etapta kullanmaya çekinen üreticiler dahi sezon sonunda görünen başarılarla birlikte 'Nasıl kullanabiliriz' şeklinde kapımı çalmaya başlıyor" diyerek bölgede yarattığı etkiyi gözler önüne seriyor. Bu başarıda GENTA teknik ekibinin desteğinin de oldukça önemli olduğunu söyleyen Gebizli'ye göre üreticiden tüccara herkes GENTA ile oluşan farkın bilincinde.

VERİMLİ TARIM BİR TELEFON UZAĞIMIZDA

REAL PLUS

Antalya'nın Döşemealtı ilçesinde portakal ve ağırlıklı olarak nar üreticiliği yapan Muhammed Solaklar, ne zaman ihtiyaç duysa GENTA teknik ekibinin bir telefon kadar yakınında olduğunu belirtiyor.

Nar, ılıman iklimin yaşandığı yerlerde üretilen ağaçlarının yapısı küçük olduğu için, birim alana dikilen fidan sayısı ve dolayısıyla ürün miktarı fazla, hasat ve ilaçlaması ise kolay olan meyvelerden biri. Üstelik muhafaza ve taşımaya dayanıklılık gibi avantajlara da sahip. Türkiye'nin hemen her bölgesinde görülmekle birlikte en çok Ege ve Akdeniz'de yetiştiriliyor. Muhammed Solaklar da 1994 yılından beri Antalya-Döşemealtı'ndaki bahçelerinde nar üreticiliği yapıyor. 5 yaşından beri tarımın içinde olan Solaklar, yıllardır baba mesleğini devam ettiriyor. Antalya'da 100 dönümü kendisinin olan, 400 dönüm de kiralama usulü baktığı bahçelerinde 3 yıldır GENTA ürünlerini kullanıyor. Denemeye açık bir üretim yaptığını söyleyen Solaklar, farklı yöntemlerle organik tarım yapma çabasında olduğunu belirtiyor.

GENTA ile hasada erken başlıyor

GENTA ile Döşemealtı'ndaki Elif Tarım aracılığı ile tanışan Muhammed Solaklar'ın ilk kullandığı ürünler; **TRANSPORTER** ve **REAL PLUS** olmuş. Geçen yıl ise **ATRAX** serisi organomineral gübreler ve **FOSFIFOL Cu**'yu bahçelerinde denemeye başlamış. **GENTASOL SIVI** ve **KATI** ürünlerini de tecrübe eden Solaklar, önümüzdeki yıllarda da bu işbirliğine devam etmeyi planlıyor.

TRANSPORTER'ın ağaçlardaki en büyük destekçisi olduğunu dile getiren Solaklar, **THERAPY** ürününü de meyvelerin daha çabuk olgunlaşmasını ve kimyasal gübre kullanan üreticilere göre hasada daha erken başlamasını sağladığı için sürekli olarak kullanıyor. **ATRAX** serisi organomineral gübreler ise terör olaylarından ötürü yasaklanan nitratlı ürünlerin açığını kapattığı için Solaklar'ın bahçelerinde büyük öneme sahip. Yine de en kıymetli ürünün kalsiyum kaynağı olan **REAL PLUS** olduğunu belirtmeden geçmiyor.

Depodan sevkiyata kadar memnuniyet

Uzun yıllardan beri işin içinde olduğu için tarımla uğraşan diğer üreticilerin teknik olarak kendisini izlediğini söyleyen Solaklar, GENTA ürünlerini herkese tavsiye ediyor. Antalya' da bulunan Elif Tarım isimli bayi sayesinde GENTA'nın müşteri portföyüne katkı sağlamaya çalıştığını, üreticilerin bahçe ve tarlalarındaki sorunlara GENTA ürünlerini yönlendirerek bundan memnuniyet duyduğunu söylüyor. Teknik ekip konusunda ise depodan sevkiyata kadar tüm GENTA çalışanlarından çok memnun. GENTA ekibiyle her hafta iletişimde olduklarını söyleyerek, yapılan yönlendirmelerin hem üreticinin hem de kendisinin hoşuna gittiğini belirtiyor. Her konuda çok büyük desteklerinin bulunduğunu ve kendilerine bir telefon kadar uzakta olduğunu dile getirerek sözlerini noktalıyor.

MUHAMMED SOLAKLAR
Antalya-Döşemealtı

ÜRETİMİN YENİ ÜSSÜ:

İZMİR FABRİKASI

2017 yılı içerisinde faaliyete başlayan GENTA'nın İzmir - Kemalpaşa fabrikası, tarım sektörüne yeni bir soluk getiriyor. Üretimden depolamaya kadar her aşamada yenilikçiliğin hakim kılındığı fabrikada GENTA'nın köklü birikimi ve uzmanlığı ortaya çıkan ürünlerle tescilleniyor.

Tüm hizmet birimlerinde 70 kişiye yaklaşan genç ve dinamik kadrosu ile Türkiye tarımının en hızlı büyüyen firmalarından biri olma özelliğini taşıyan GENTA, bitki besleme alanındaki köklü birikimi ve geniş ürün yelpazesini "GENTA İzmir - Kemalpaşa" fabrikası ile bir adım daha ileri taşıdı. İzmir'in Kemalpaşa ilçesindeki Organize Sanayi Bölgesi'nde bu yıl içerisinde faaliyete geçen fabrika, GENTA'nın 30 yıllık tecrübesi ve konusunda uzman teknik ekibinin öncülüğünde; firma hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerleme ve faaliyet alanlarında büyümeye devam etme amacına hizmet ediyor. Firma hedeflerine ulaşılırken, üretimin de eş zamanlı olarak arttırılması ilkesine dayanarak gerçekleştirilen yeni ve büyüyebilir bir üretim tesisi için Kemalpaşa'nın tercih edilmesinde-

ki en önemli sebepler ise; İzmir'in liman şehri olması, coğrafi konumu sayesinde lojistik imkanları, hedef pazarlara yakınlığı ile hızlı bir ulaşım sağlanması, Kemalpaşa'nın organize sanayi bölgesi olması, merkeze yakınlık ve altyapı siteminin oturmuş olduğu bir konumda bulunması talepleri oldu.

Üretim için dev platform

Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi içerisinde konumlanan yeni üretim tesisi, 6 bin metrekarelik bir alan üzerinde yer alıyor. Bu alanın içerisinde kapalı olarak 2 bin 500 metrekarelik üretim sahası bulunurken; 500 metrekarelik alanda da idari bina yer alıyor. Geriye kalan 3 bin metrekarelik stok alanında ise üretimi yapılmış, paketlenmeye hazır olan ürünlerin tankları bulunuyor. Fabrika içerisinde bitki besleme alanında üretim yapan ve paketleme hizmetleri için tesisler de yer alıyor. Bu tesislerde organik, organomineral, mineral besinlerin (toz-sıvı) ve bitki gelişim düzenleyici ürünlerin üretimi yapılırken, çim tohumları karışımı ve paketlemeleri de gerçekleştiriliyor. Üretim bölümünde ve idari binada görev yapan 30 çalışan da tüm bu süreçlerin herhangi bir aksama olmaksızın verimli bir şekilde yönetilmesini sağlıyor.

Her aşamaya yatırım

Tesis içerisinde üretim alanları kendi içerisinde organik, organomineral, mineral bitki besinler ve çim olarak 4 gruba ayrılıyor. Gübre üretim ünitesinde farklı kapasitelerde reaktörler, dinlenme tankları, tohum ve toz karıştırıcılar, dolum ve etiketleme makineleri kullanılıyor. Organik ve organomineral ürünler için kullanılmak üzere de her biri 20 ton kapasiteli 3 adet hammadde tankı bulunuyor. Ayrıca tesis içerisinde gübre üretim ünitesi ile birlikte tüm hammaddelerin, ambalajların ve sevkiyata hazır haldeki ürünlerin yer aldığı bin 400 adet palet ve yaklaşık 3 bin ton taşıyabilme kapasitesine sahip dikey depolama sistemleri yer alıyor.

55 bin tonluk üretim

Sıvı gübre üretimi ünitesi platform içerisinde organik, organomineral ve mineral bitki besinler olarak ayrı ayrı bölümlerden oluşuyor. Toz gübre üretimi ünitesi ise yine platform içerisinde mineral bitki besinler ve bitki gelişim düzenleyicileri olmak üzere iki ayrı bölüme ayrılıyor. Çeşitli proseslerden geçirilerek özel olarak hazırlanan özgün ürünler, etiketleme ve paketleme işlemlerinden sonra sevkiyata hazır hale getirilerek, Türkiye'nin dört bir yanında bulunan üreticilere ulaştırılıyor.

Tesisin üretim kapasitesi sıvı ve toz gübreler olarak ayrıldığında; yıllık sıvı gübre üretim kapasitesi 30 bin ton, toz gübre üretim kapasitesi ise 25 bin ton olmak üzere toplamda 55 bin ton toz ve sıvı gübre üretimi yapıldığı görülüyor. GENTA bitki besleme ürünlerinin sürekli tercih edilmesi ve gelen taleplerin artışına bağlı olarak üretim kapasitesi de her yıl artarak büyümeye devam ediyor.

Önce iş güvenliği

Tüm bu üretim süreci içerisinde en önemli hususlardan birini de hiç şüphesiz iş güvenliği oluşturuyor. GENTA'nın faaliyetleri, iş kapasitesi ve çalışan sayısı iş güvenliği konusuna özel bir bakış açısı getirirken, tesisin OSB içerisinde yer alması da iş güvenliğine verilen önemi bir kat daha arttırıyor. Tesiste iş güvenliği kanunu ile ilgili yükümlülüklere yönelik alınan önlemlerin dışında, GENTA'nın insana verdiği önem ve ilkeleri doğrultusunda daha yüksek kriterlere sahip OHSAS 18001 uluslararası standartları yerine getiriliyor. Her yıl yapılan denetimler sonucunda sahip olunan OHSAS 18001 belgesi ve iş güvenliği adına tesiste yılın belirlenen günlerinde gerekli denetimler yapılarak çalışanlar için önlemler alınıyor, eğitimler ve bilgilendirmeler yapılıyor.

Yeni fabrikayla hedefler büyük

GENTA, sürekli gelişen ve hızla büyüyen, belirlediği hedefler doğrultusunda doğru ve emin adımlarla ilerleyen ve "geleceğe paydaşlık" ilkesini benimseyerek çalışan yüzde 100 Türk sermayeli bir firma. Üreticilerin ihtiyaçlarına göre geliştirilen özgün ürünler ve tüm bölgelerdeki satış ekibinin sürekli teknik desteği sayesinde kendi ürün grubunda piyasanın en önemli ve güvenilir firmalardan biri konumunda. Tüm bu etkenlerden aldığı güç ile gelecek için yatırımlarını sürdüren firma, İzmir - Kemalpaşa fabrikasıyla alanındaki gücünü daha da arttırıyor. 2018 yılı için de temel hedefini de geliştirilecek yeni ürünlerle birlikte üreticilerin en büyük paydaşı olarak büyümelerini sürdürmek, GENTA marka değerini arttırmak ve liderliğini devam ettirmek olarak belirlemiş durumda.

DOMATESTE FİZYOLOJİK PROBLEMLER

Domates Türkiye'de hem sofralık hem de sanayilik kullanım açısından en önemli tarım ürünlerinden biri. Bu önemin hakkını verecek bir üretim süreci için, karşılaşılabilecek fizyolojik problemlerle de doğru mücadele etmek gerekiyor.

UMUTCAN ATALAY
GENTA Batı Akdeniz Bölge Sorumlusu

100 gr taze domatesin yüzde 94,1'i sudan oluşuyor. Yenildiği zaman ise 23 kalori veriyor. Ucuz ve bol vitamin kaynağı olan domates, besleyici ve lezzetli özelliğinden dolayı dünyanın birçok ülkesinde en çok üretilen sebzelerden biri. Turfanda olarak yetiştirilebilmesi sayesinde her mevsimde tüketilebiliyor. İçerisinde A, B1, B, B6, C, K vitaminleri, niacin, protein, yağ, karbonhidrat, potasyum, kalsiyum, demir ve yüksek miktarda likopen bulunuyor. İçerisindeki A, B6, B1, C vitaminlerinin ve likopenin bir antioksidan olarak değişik kanser türlerine ve kalp hastalıklarına karşı koruyucu etkisi bulunuyor.

Domateste 10 ton verim almak için gereken ana element saf miktarları:
N = 35 kg
P = 9 kg
K = 11 kg

Yapraktan uygulama

Damla sulama ile uygulama

1) BOĞUM ARASININ YÜKSEK OLMASI

Nedenleri

1) Yüksek sıcaklık,
2) Düşük EC ile sulama,
3) Yanlış gübreleme,
4) Sulama aralıklarının düzensiz olması,
5) İlk gelişim döneminde yetersiz fosfor uygulanması,
6) Gece-gündüz sıcaklık farkının yüksek olması.

ÇÖZÜM

- Dikimden 15 gün sonra damlamadan 2,5 lt **ELFER FORTE** uygulanmalı.
- Çiçek tutumu döneminde yapraktan 100 lt / 200 cc **G3** ve 100 lt / 100 cc **SEATON LIQUID** damlamadan ise **FORM-10** 400 gr/da uygulanmalı.
- İlk gelişim döneminde MKP uygulaması ile kök salgısını hızlandırıp fosfor enzimini yakalamak gerekiyor.

2) ÇİÇEK SİLKMESİ

Nedenleri

1) Güneşli gün sayısının az, yağışların sürekli olması ve yüksek nem gibi çevresel faktörler,
2) Trips ve Lygus gibi zararlıların çiçeğin sap kısmından dökülmesine neden olması,
3) Yanlış gübreleme ve düzensiz sulama,
4) Kök hastalığı olması (nematod, pythium, fusarium gibi),
5) Salkımın çok uzaması sonucu asimilat ürünlerin çiçeğe taşınamaması.

ÇÖZÜM

- Çiçek döneminde yapraktan 100 lt / 200 cc **G3** ve 100 lt / 100 gr **REAL PLUS**; damlamadan 1 kg / da Mg Nitrat, 1,5 lt/da **BIOSOIL**, 2,5 lt/da **ELFER ZnP** ve 400 gr/da **FORM-10** uygulanmalı.

3) TEPE İNCELMESİ SONUCU VERİM DÜŞÜKLÜĞÜ

Nedenleri

1) Erken dönemde yanlış potasyumlu (en hızlı tüketimin dikiminden sonra 75-120 gün arası) gübre çözeltisi uygulanması,
2) Düzensiz sulama ve aralara fazla sulama yapılması,
3) Seralarda gölge tozunun ayarlanamaması,
4) Çok yüksek ya da çok düşük EC'de sulama yapılması.

ÇÖZÜM

- Damlamadan 3 kg/da **ATRAX 7-7-7**, 2lt/da **DIOFOL P** ve 500 gr/da **SPRINTER PLUS**;
- Yapraktan ise 100 lt / 100 gr **REAL PLUS** uygulanmalı.

4) SALKIMLARDA MEYVE DÖKÜLMESİ

Nedenleri

1) Meyve dönemine doğru hastalık ve zararlıların önüne geçilememesi,
2) Nematod, Fusarium ve Pythium gibi kök hastalıklarının olması,
3) Azotlu gübrelerin düzensiz verilmesi sonucunda meyve ve sap kısımlarının incelmesi,
4) Salkım yapılarının uzun olması ve yanlış sulama.

ÇÖZÜM

- Damlamadan 3 kg/da 18-18-18 gübresi, 2,5 lt/da **ELFER SUNRISE** ve 400 gr/da **FORM-10**;
- Yapraktan 100 lt / 250 cc **ELFER SUNRISE** ve 100 lt / 60 gr **BIOFORTUNE** uygulanmalı.

5) DOMATES MEYVELERİNDEKİ ÇİÇEK BURNU ÇÜRÜKLÜĞÜNÜN NEDENLERİ

Nedenleri

1) Kalsiyum eksikliği,
2) Hızlı meyve gelişimi için yaşlı yaprakların erken temizlenmesi,
3) Bitkinin vegetatif yapısının çok güçlü olması.

ÇÖZÜM

- Erken gelişim döneminde 2 kg/da Kalsiyum Nitrat ile 2 lt/da **ELFER Ca**
- Generatif dönemde damlamadan 2,5 lt/da **ELFER SUNRISE** ve 100 gr/da **TONIPLANT**;
- Yapraktan 100 lt / 100 gr **REAL PLUS** ile 100 lt / 60 gr **BIOFORTUNE** uygulanmalı.

6) DOMATES MEYVELERİNDE AMPULLEŞME-KÖŞELİLİK DURUMU

Nedenleri

1) Polen miktarı düşüklüğü ve kalitesizliği,
2) Yanlış gübreleme ve düzensiz sulama,
3) Çeşidin genetik yapısı,
4) Meyve tutum oranın yüksek olması sonucu bitki beslemenin yetersiz kalması.

ÇÖZÜM

- Damlamadan 2,5 kg/da Üre, 2 lt/da **THERAPY** ve 1 lt/da **SEATON LIQUID**; yapraktan ise 100 lt / 100 gr **REAL PLUS** ile 100 lt / 100 gr **SEATON SUPERMIX** uygulanmalı.

7) DOMATES MEYVELERİNDE MÜHÜR OLUŞMASI

Nedenleri

1) Genetik kaynaklı,
2) İklimsel değişiklikler,
3) Fazla veya düzensiz azotlu gübrelerin kullanımı,
4) Olgunlaşan meyvenin dalında bekleme süresinin uzaması.

ÇÖZÜM

- Damlamadan 3 lt/da **ELFER K** ile 2 lt/da **ELFER SUNRISE**;
- Yapraktan 100 lt / 150 gr **REAL PLUS** ile 100 lt / 60 gr **ELFER FRUIT** uygulanmalı.

8) BİTKİNİN BOYA KAÇMASI

Nedenleri

1) Saçak kök oluşumunun zayıf olması,
2) Azotlu gübrenin fazla kullanılması,
3) Gölgeli gün sayısının fazla olması,
4) Toprak işlemenin eksik veya yanlış yapılması,
5) Dikimden önce fermente olmamış katı çiftlik gübresi uygulanması.

ÇÖZÜM

- Dikimden önce özel harmanlanmış **GENTASOL** katı çiftlik gübresi uygulanmalı.
- Erken dönemde 500 gr/da **SPRINTER PLUS**, 2 lt/da **SEATON LIQUID** ve 3,5 kg/da MKP ile başlanmalı.
- Çiçeklenme döneminde damlamadan 3 lt/da **DIOFOL P**, 2 lt/da **SEATON LIQUID** ve 400 gr/da **FORM-10**, yapraktan 100 lt / 200 cc **G3** ile 100 lt / 250 gr **BRAVO P** uygulanmalı.
- Meyve ilk gelişim döneminde ise; damlamadan Kalsiyum Nitrat 2,5 kg/da ve 2,5 lt/da **ELFER SUNRISE**; yapraktan 100 lt / 100 gr **SEATON SUPERMIX** ile 100 lt / 250 cc **G3** uygulanmalı.

9) SARI OLUM EVRESİ

Nedenleri

1) Yüksek sıcaklıkta düşük EC ile sulama veya düşük sıcaklıkta yüksek EC ile sulama,
2) Yanlış toprak işleme,
3) Potasyumlu gübrelemenin yetersiz ve yanlış uygulanması.

ÇÖZÜM

• Damlamadan 3 kg/da Potasyum Nitrat, 2,5 lt/da **ELFER K** ve 500 gr/da **GENTAFER**; yapraktan 100 lt / 250 cc **ELFER K** uygulanmalı.

10) BİTKİLERDE İÇ BOŞLUĞU

Nedenleri

1) Toprak yapısının güçlü olması,
2) Erken dönemde fosforlu gübrenin fazla verilmesi,
3) Düzensiz sulama,
4) Kurşuni küf hastalığına yakalanması

ÇÖZÜM

• Damlamadan 1,5 lt/da **FOSFIFOL Cu**; yapraktan da 100 lt / 100 cc **FOSFIFOL Cu** uygulanmalı.

11) MEYVELERDE ALTIN NOKTA OLUŞUMU (GOLD SPECK)

Nedenleri

1) Çeşidin genetik yatkınlığı,
2) Fazla Kalsiyumoksit kullanımı,

ÇÖZÜM

• Meyve olgunlaşmadan evvel gölgeme yapılmalı ve yapraktan 100 lt / 300 cc **ELFER CA** kullanılmalı.

12) ÇİÇEK DÖNEMİNDE ÇİÇEĞİNİ ATAMAMASI SONUCU MEYVEDE OLUŞAN SARI ÇİZGİLER

Nedenleri

1) Polen miktarının çiçekte azalması sonucunda ilk meyve gelişiminin zayıf olması,
2) Bağıl nemin yüksek olması nedeniyle polenin dişicik borusuna yapışması.

ÇÖZÜM

• Damlamadan 400 gr/da **FORM-10**, 4 kg/da 16-8-24 gübresi ve 2 lt/da **BIOSOIL**; yapraktan ise 100 lt / 200 cc **G3** ve 100 lt / 250 gr **BRAVO P** uygulanmalı.

13) MEYVELERDE OLUŞAN KUŞGÖZÜ PROBLEMİ

Nedenleri

1) Özellikle oluk altlarında çiğin birikmesi sonucu su zerrecikleri meyve ve yaprakların üstüne gelerek içe çökük siyah küçük noktalar oluşturuyor. Bunun sonucunda;
2) Stemphylium ve Colletotrichum olarak adlandırılan fungal hastalıkların ortaya çıkışları hızlanıyor,
3) Meyve kalitesi düşüyor,
4) Yapraklarda fotosentez hızı düşerek gelişim yavaşlıyor.

ÇÖZÜM

• İyi bir sera havalandırması olmalı ve ayaz, don gibi zamanlarda sisleme çalıştırılması ihmal edilmemeli.

14) YAŞLI YAPRAKLARDA DAMARLAR ARASINDAKİ SARI NOKTALAR

Nedenleri

1) Magnezyum eksikliği,
2) Düzensiz sulama,
3) Nemin yükselerek gün içindeki terlemenin artması sonucu fotosentez hızının düşmesi.

ÇÖZÜM

• Damlamadan 2,5 kg/da Magnezyum Nitrat, 500 gr/da **SEATON SUPERMIX** ve 2 kg/da Üre; yapraktan ise 100 lt / 250 cc **THERAPY** ve 100 lt / 100 gr **SEATON SUPERMIX** uygulanmalı.

15) BİTKİLERDE KLOROZ GÖRÜLMESİ

Nedenleri

1) Düzensiz sulama,
2) Toprak işlemenin düzensiz yapılması,
3) Demir (EDDHA şelatlı) uygulanmaması.

ÇÖZÜM

• Damlamadan 750 gr/da **GENTAFER**, yapraktan ise 100 lt / 100 gr **TRANSPORTER** uygulanmalı.

16) OLGUNLAŞAN DOMATES MEYVESİNİN TAÇ YAPRAĞINDA YANIKLIK

Nedenleri

1) Genetik kaynaklı,
2) Üstten fazla ilaçlama yapılması (Bakır, kükürt gibi),
3) İz element eksikliği.

ÇÖZÜM

• Damlamadan 4 kg / da **ATRAX 7-7-7**, 400 gr/da **TRANSPORTER** ve 100 gr/da **TONIPLANT**; yapraktan ise 100 lt / 100 gr **TRANSPORTER** ve 100 lt / 200 cc **BIOFOL Zn** uygulanmalı.

İÇİMİZDEN BİRİ:

ALPAR AKMAN

GENTA ile olan hikayesi ilkokul yıllarına dayanan ve son 3,5 yıldır profesyonel olarak da bu ailenin bir parçası olan Alpar Akman'a göre GENTA'daki iş atmosferi yalnızca kendisi için değil tüm GENTA ekibi için zor bulunacak bir nimet.

1991 yılında İstanbul'da doğan Alpar Akman, lise öğrenimini Kadıköy Anadolu Lisesi'nde, üniversite öğrenimini ise Sabancı Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde tamamladı. GENTA ailesine katılması resmi olarak 2014 senesine tekabül etse de aslında bu aileyle olan geçmişi çok daha eskiye dayanıyor. Akman, o günleri şu sözlerle anlatıyor: "GENTA ile tanışma hikayem ilkokul yıllarıma dayanıyor. Ben de her çocuk gibi babasının çalıştığı yeri görmek ister, babamın iş yerine gelirdim. O zamanlar yapıları birleşik olan Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA'da çalışan Taner Akman'ın oğlu olarak, ofiste departmandan departmana koşar, insanlarla oynar, muhabbet ederdim."

2014 yılında üniversite eğitimine devam ederken GENTA'da yarı zamanlı olarak çalışmaya başlayan Akman, o dönemde daha çok proje bazlı süreçlerde görev almış; yeni ambalaj tasarımları, teknik fişler, yeni web sitesi ve katalog tercümeleri gibi işleri yürütmüş. Mezun olup tam zamanlı çalışmaya başladığında ise önce Dış Satım bölümünde Uluslararası Satış Sorumlusu olarak çalışmış, ardından buna Dış Tedarik bölümündeki sorumlulukları da ekleyerek Dış Ticaret Sorumlusu görevini üstlenmiş. Bugün bu unvan altında; dış satımda müşterilerle olan iletişimin sürdürülmesi, yurt dışı teknik saha ziyaretlerinin organize edilmesi ve gerçekleştirilmesi, senelik satış tahminlerinin toplanılması ve dış satım bütçesinin çıkartılması, siparişlerin alınması, sipariş müşteriye ulaşana kadar yürütülecek ihracat operasyonlarının kontrolü ve satışların tamama erdirilerek hesapların kapatılması; dış tedarikte ise tedarikçiler ile yıl boyu iletişimin sürdürülmesi, üretim planlarının zamanında ve doğru tespiti ile yıl boyu minimum stok ile tedarikin sağlanması ve özellikle Çim iş biriminde, siparişin yurt dışından depoya gelene kadar tedarik operasyonlarının yönetilmesi ve sonuçlandırılması görevlerini yürütüyor. Aynı zamanda son 5 aydır Pazarlama İletişimi Sorumlusu rolüyle, GENTA'nın yazılı, görsel ve dijital tanıtım/promosyon araçlarının yaratılış sürecinde kreatif ajansa gerekli talimatları ileterek ve fikirden pazarlama materyaline giden kreatif süreçte kontrol mekanizmasına dahil olarak, Pazarlama biriminde sorumluluklarını yerine getiriyor.

Akman'a göre GENTA'nın en büyük farkı; işine dört kolla sarılan, birbirlerinin açıklarını kapayan ve "beraber başarmayı" odağına koymayı başarabilen çalışan profili ve güler yüzlü iş atmosferinden geliyor. Bu durumun özellikle günümüz iş dünyasında sıkça karşılaşılan ayak oyunlarının, art niyetli düşüncelerin, benmerkezci yaklaşımların ve vahşi hırsların arasında çok daha değerli hale geldiğini söylüyor. Üstelik bu iş atmosferinin profesyonel gelişimine katkı sağladığını da eklemeden geçmiyor. "GENTA ailesinde, profesyonel anlamda ilk tanıştığım ve beraber çalışmaya başladığım kişi, benim için hâlâ bir mentor olan Gökçe Atalay olmuştu. Şirketimizin Teknik Satış Müdürü olan Gökçe Atalay'dan teknik bilgi, iş ahlakı ve insani değerler anlamında çok beslendim" diyor. Aynı şekilde Çim Satış Müdürü Mesut Tektimur'dan da adaptasyon, sosyal ilişkiler, satış teknikleri ve insan idaresi anlamında çok şey öğrendiğini söyleyerek, 3,5 senelik GENTA macerasında tüm GENTA ailesi bireyleri ile beraber özveriyi, fedakarlığı ve ortak gayede birleşmeyi pek çok kez deneyimlediğini söylüyor. Akman, GENTA ailesinin bir parçası olmaya dair şu ifadeleri kullanarak sözlerini noktalıyor: "Bizlere, her sabah ofise gelirken ayakların bir kez bile geri geri gitmediği, sevgi dolu bir çalışma ortamı miras bıraktıkları için Yavuz Batur ve tüm Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür ederim. Yıllandıkça daha çok dinamikleşen, özverili ve tecrübeli GENTA ailesi ile, teslim alınan bu bayrağın daha da ilerilere taşınacağına inancım tam."

İletişim Bilgileri

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098

MERKEZ
Kamil Sadi Atalay
0530 660 48 44

Eniscan Okkan
0536 862 01 06

GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ
Erkan Ergün
0532 293 12 98

- HATAY - GAZİANTEP - K.MARAŞ BÖLGESİ

Şentürk Çelik
0533 364 53 71

Mehmet Maraşlıoğlu
0533 166 96 29

Mahmut Samuk
0530 237 36 99

- ŞANLIURFA - MARDİN - DİYARBAKIR BÖLGESİ

Tahir Erişen
0532 351 38 73

Mehmet Tolun
0530 402 12 73

Şaban İnci
0530 498 73 07

DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ
Aycan Altıntaş
0530 386 54 17

Samet Kaya
0536 862 14 02

Sadık Göçerdir
0530 173 38 05

BATI AKDENİZ BÖLGESİ
Umutcan Atalay
0533 166 96 31

- FETHİYE - ORTACA BÖLGESİ

Mehmet Akif Kösem
0536 861 69 10

- KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Sadık Köleoğlu
0533 166 96 28

Yasin Bayram
0536 267 79 03

- ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir
0533 153 38 12

- ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Ertuğrul Cenik
0530 878 59 49

KARADENİZ BÖLGESİ
Erkan Kesat
0533 153 38 57

MARMARA BÖLGESİ
Zafer Şekerbulak
0536 861 69 14

İlhami Ulus
0533 140 09 83

Ahmet Arıkan
0533 153 38 10

Erdem Aydın
0533 153 38 34

EGE BÖLGESİ
Tankut Cinbaz
0536 862 05 18

Onur Büyükdeveci
0536 267 78 19

PROJE KOORDİNATÖRÜ
Tezcan Korkmaz
0536 862 14 00

Genta Genel Tarım Ürünleri Pazarlama A.Ş.
Güzelyalı Mh., Perçem Sk. No:9 34903 Pendik / İSTANBUL
+90 (216) 494 25 35 pbx
+90 (216) 392 36 48
www.gentatarim.com
info@gentatarim.com
facebook.com/GentaTarim
twitter.com/GentaTarim
youtube.com/user/gentatr
instagram.com/gentatarim

Bitki Besleme

Tohum

Çim

Zevk Bahçeciliği

FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Bitki besleme, tohum, çim ve zevk bahçeciliği ürünlerimiz, yenilikçi nitelikleri, teknolojik üstünlükleri ve pazara uygunlukları ile fark yaratıyor. Üreticilere yüksek değerli, kazanç yaratan ve etkili ürünleri erişilebilir fiyatlar ve yaygın bir teknik ekip ile sunuyoruz. Biz tarımsal üretimin sadece bugünü için değil geleceği için çalışıyoruz.

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098

GENTA

GENTA GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com