

Genta A.Ş.
Kurumsal Yayını

paydas

ARALIK 2020 • SAYI 24

İKİNCİ ÜRÜN MİSİRDA POTANSİYEL GENİŞLİYOR

**BAĞCILIKTA
SAKLI KALMIŞ
SORUNLAR**

18

**KIR ÇİÇEKLERİ
PEYZAJDA
BİR ADIM ÖNDE**

30

**KARPUZDA
FİZYOLOJİK
PROBLEMLER**

34

**22
MUZUN GELECEĞİNİ
YERLİ ÜRETİM
BELİRLEYECEK**





YÜKSEK VERİM İÇİN **ALBENİ F1**!

- Güçlü kök ve bitki yapısı
- Yüksek adaptasyon yeteneği
- Parlak kırmızı rengi ile mükemmel meyve kalitesi
- Üstün verim niteliği



Tohum

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



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

Değerli Paydaşlar merhaba,

Elinizdeki sayı ile ilk sayısını 2011 yılının başında çıkarttığımız PAYDAŞ dergimiz 10'uncu yılına giriyor; şirketimizin hızla büyümesi sonucu artan iş yükümüz nedeniyle son yıllarda sayıları azalsa da şirketimiz ile sizler arasında köprü görevini yapan dergimiz yaşamaya devam ediyor. Gerek bitirdiğimiz 2020 gerek başladığımız 2021 yılları insanlık tarihinde Covid-19 pandemisi nedeniyle önemli bir köşe taşı olarak yerini aldı. Küreselleşme sonucu hızla dünyanın her köşesine yayılan, zengin fakir ayrımı yapmadan yakaladığını deviren bu virüs nedeniyle hiç değişmeyecek gibi gözüken dünyanın kurulu ekonomik ve sosyal düzeni hızla altüst oldu ve olmaya devam ediyor. Şüphesiz kısa vadede yani gelecek birkaç yıl içerisinde bu pandeminin üstesinden gelinecek ve insanoğlu kendine yeni bir düzen kuracak. Ancak bu sürecin sonunda hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını öngörmek zor değil. Hep söylenen, "Tarım sektöründe büyüme sürecinde merdivenler yavaşça ve tek tek çıkılır, küçülmede

ise yavaşça ve tek tek inilir" deyiimi bu kriz ortamında tekrar doğrulandı. İnsanlar her şeye rağmen yaşamak için beslenmek zorunda olduğundan, her türlü yönetim yanlısına, başıboşluğa rağmen Türkiye'de tarım sektörünün çarkları 2020'de dönmeye devam etti ve gelecek yıllarda da edecek. Pandeminin olumsuz etkilerine rağmen GENTA büyümesini sürdürerek yatırımlarına devam etti. Özellikle üretim ve dolum bölümlerinde otomasyona yapılan yatırımlara karşın çalışan sayımız 100 kişiye ulaştı. 2020 yılının GENTA açısından en önemli olaylarından biri de daha önce Fransızlara sattığımız Hobi Bahçeciliği dağıtım faaliyetinin tekrar bünyemize katılması oldu. Bu bağlamda Hobi Bahçeciliği ve Çim Tohumculuğu faaliyetlerimiz İstanbul Pendik'te bulunan eski şirket merkezimizden yönetilmeye devam edecek. Organomineral damlama gübre grubunun ürün yelpazemize eklenmesi ile daha da zenginleşen Bitki Besinleri iş birimimiz 2021 senesinde istikrarlı büyümesini sürdürecektir. Birçok yeni çeşidin ürün yel-

pazemize katıldığı Sebze Tohumları iş birimimiz için ise 2021 yılı pazarında sesimizin daha gür duyulacağı bir yıl olacak.

Pandemi nedeniyle insanların evlerine kapanmak zorunda kalması, perakende, yiyecek - içecek, turizm gibi dünya ekonomisinin lokomotif sektörlerinin tam anlamıyla çökmesinin yarattığı talep daralması, hızla artan işsizlik ve enflasyon sonucunda ortaya çıkan ekonomik sıkıntılar yerli yabancı birçok rakip firmanın piyasadan çekilmesi veya faaliyetlerini daraltması sonucunu doğurdu. Buna karşın GENTA olarak titizlikle uyguladığımız tasarrufa önem verme, israfı önleme, asgari dış kaynak kullanma yani ağırlıklı olarak öz sermayesi ile iş yapma, her iş ve eylemimizde doğru ve dürüst olma gibi başat prensiplerimiz sayesinde 2020'de olduğu gibi 2021 yılında da tüm Paydaşlarımızı artan bir şekilde "Fark Yaratın Ürünler, Kazandıran Çözümler" ile destekleyip büyümemizi sürdürmek hedefindeyiz. Hepinize her şeyden önce sağlıklı ve başarılı günler dilerim.



YAVUZ BATUR
GENTA A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

5 KISA KISA

İŞ ORTAKLARI

8 İŞ BİRLİĞİMİZ DEVAM EDECEK

10 OLMAZ DENİLENİ MÜMKÜN KILAN MARKA

12 GENTA SEKTÖRDE EN BAŞARILI KILAVUZ

ÇÖZÜM ÖNERİSİ

18 BAĞCILIKTA SAKLI KALMIŞ SORUNLAR

DEĞERLENDİRME

20 CEVİZ YETİŞTİRİCİLİĞİNDE YAŞANAN SORUNLAR

ÜRETİCİNİN SESİ

28 TEKNİK EKİPLE BAŞARI ASLA TESADÜF DEĞİL

29 ÇUKUROVA BÖLGESİ GENTA İLE CANLANDI

MAKALE

34 KARPUZ YETİŞTİRİCİLİĞİNDEKİ FİZYOLOJİK PROBLEMLER

37 İNFOGRAFIK

İÇİMİZDEN BİRİ

38 ABDULLAH TÖNGEL

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Nükte ŞENÇAMLAR
Editör Derya ŞAHİN
İletişim Kemalpaşa OSB Mah. 34 Sok No:12
35730 Kemalpaşa İZMİR
Tel: +90 (232) 877 00 48
Faks: +90 (232) 877 78 11
e-posta: info@gentatarim.com -
www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya
Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri
tematik

Baskı İstanbulform Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.
Esentepe Mah. İnönü Cad. Verim San. Sitesi
No: 11 B. Blok Kat:2 Kartal - İSTANBUL
Tel: 0216 387 60 30
Fax: 0216 306 39 98
Baskı Tarihi Aralık 2020
Yayın Türü Yerel Süreli Yayın



DOSYA

14 İKİNCİ ÜRÜN MısıRDA POTANSİYEL GENİŞLİYOR



22 YUVARLAK MASA MUZUN GELECEĞİNİ YERLİ ÜRETİM BELİRLEYECEK



30 YEŞİL ALANLAR KIR ÇİÇEKLERİ PEYZAJDA BİR ADIM ÖNDE



Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 1 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. **İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayımlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.**

ÜRETİCİ BULUŞMALARI SÜRÜYOR



■ GENTA düzenlediği köy toplantılarında ayçiçek ve mısır çeşitlerini üreticilerle buluşturmaya devam ediyor. 2020 yılı içerisinde Marmara Bölgesi'ndeki üreticilere **MAS 92CP** ve **MAS 871R** ayçiçek tohumlarıyla birlikte; **CALCIO**, **MAS 73E** ve **MAS 78T** mısır tohumlarının tanıtımları gerçekleştirildi. Bunlara ek olarak ayçiçek, buğday, mısır ve kanolada uygulanması gereken verim, protein ve yağ oranlarının yükselmesine etki eden yaprak gübrelere ve organik içe-



rikli amino asitlerin tanıtımları yapıldı. İlk toplantı 21 Şubat tarihinde Kırklareli'nin Lüleburgaz ilçesine bağlı Alacaoğlu köyünde, ikinci toplantı 6 Mart tarihinde Edirne'nin Lalapaşa ilçesinde, üçüncü toplantı 11 Mart'ta Çanakkale'nin Gelibolu ilçesinde, dördüncü ve son toplantı ise 16 Mart'ta Tekirdağ'ın Muratlı ilçesinde gerçekleşti. Dört ayrı buluşmada toplam 200 üretici ile bir araya gelindi ve kazandıran çözüm önerileri sunulurken GENTA'nın fark yaratan ürünleri tanıtıldı.



KURUM İÇİ GERİ DÖNÜŞÜM PROJESİ

■ GENTA, Ağustos 2020'de "Birlikte Doğayı Koruyoruz" düşüncesinden hareketle bir geri dönüşüm sosyal sorumluluk projesi başlattı. Kurum içi çalışanlara özel olan bu projede, İzmir'de bulunan fabrikadaki tüm çalışanlara bilgilendirme yapıldı. Şu anda proje kapsamında GENTA çalışanları evlerinde atık biriktiriyor ve ay sonunda bu atıkları fabrikada toplayıp geri dönüşüme gönderiyorlar.

GENTA, TEKİRDAĞ TARIM VE TEKNOLOJİ GÜNLERİ FUARI'NA KATILDI

■ Bu sene 2-5 Eylül tarihleri arasında Tekirdağ Karaevli'de düzenlenen Tarım ve Teknoloji Günleri Fuarı'na katılan GENTA, tarım paydaşlarıyla bir araya geldi. Üreticilerle buluşmak, onları bilgilendirmek, ihtiyaçlarına çözüm bulmak için fikir alışverişini yapmak amacıyla katıldığı fuarda GENTA, yeni silajlık ve danelik mısır, ayçiçek ve yonca çeşitlerini sergiledi. Denemelerini kurduğu 4 mısır çeşidinden **CALCIO**, **MAS 73E** ve **PELOTA** silajlık çeşitler, **MAS 78T** ise danelik çeşitti. Aynı zamanda **MAS 92CP**, **MAS 871R**, **MAS 801R** ayçiçek çeşitleriyle, 2 adet de **OCCITANE** yonca çeşidinin denemelerini kurdu. 18 Haziran'da ekimlerin yapıldığı deneme alanlarına bu süreç içerisinde **BIOOIL**, **ELFER ZnP**, **SEATON LIQUID**, **TRANSPORTER** ve **VİVOGEN** uygulamaları yapıldı. Üreticilerin fuarın ilk gününden beri yoğun ilgi gösterdiği GENTA standında deneme ürünlerin yanında **BRAVO P**, **ELFER COLOR PLUS**, **ELFER Cu**, **ELFER K**, **ELFER ZnP**, **G-NITRO**, **SEATON LIQUID**, **STAMINA**, **THERAPY**, **TRANSPORTER**, **TURBO POTAS**, **VİVOGEN** gibi GENTA



Bitki Besleme Ürünleri de anlatıldı. GENTA ayrıca piyasaya süreceği fark yaratan Organomineral damlama gübresini de bizzat tanıttı. Gerek toprağın korunması gerek üreticilerin verdiği emeklerin karşılığının alınması yönünde çalışmaların sürdürüleceği belirtildi. Fuar boyunca hem GENTA standının hem yeni ve mevcut ürünlerin hem de deneme alanlarının rağbet görmesi GENTA'nın fuardaki çalışmaları açısından oldukça etkileyiciydi.

HATAY'DA MEYVECİLİK GENTA İLE GELİŞİYOR



■ GENTA'nın Hatay'daki iş ortakları arasında yer alan Bahçe Tarım, bölgelerinde ilk sert çekirdekli meyve bahçesini tesis ettiği gibi diğer her türlü konuda da yenilikleri takip edip bölge üreticileriyle paylaşmaya devam ediyor. Bu bağlamda fark yaratan GENTA bitki besleme ürünlerini, kazandıran çözümler ile son iki yıldır bölge üreticisinin hizmetine sunuyor. Bölge son dönemde yeni tesis edilen sert çekirdekli meyve bahçeleri ile Türkiye'nin parlayan yıldızı haline geldi. Başta kayısı ve nektarin olmak üzere toplam 20 bin dekarlık alanda meyvecilik yapılıyor. Bölgenin mikro klima özelliği, bir yandan yıl içinde ilk meyve hasadının bu bölgede yapılmasına imkan tanırken, diğer yandan da ürünlere eşsiz bir aroma katarak, gün geçtikçe pazarda ismen talep edilir hale gelmesini sağlıyor. Aynı zamanda, yapılan ihracatlar ile hem bölge tanıtımı yapılıyor hem de istihdamda oldukça ciddi katkı sağlanıyor.

GENTA PRESTIGE

YENİ YILDA MÜŞTERİLERİYLE BULUŞUYOR

Sektörde yıllardır öncü faaliyetler sürdüren ve üstün başarılarla imza atan GENTA, bu başarılarını faaliyette bulunduğu hobi bahçeciliğinde de geliştirerek sürdürüyor. Her daim “Fark Yaratan Ürünler, Kazandıran Çözümler”le şehirde ve bahçelerinde yetiştiricilik yapmak isteyen müşterileri için özel ürünler geliştiriyor. Bu anlamda yenilikçi çalışmalarına bir tanesini daha ekledi. 2021 itibarıyla yüksek kalite ve verim içeren üst segment ürünlerini GENTA PRESTIGE markasıyla sunacak ve yetiştiriciliğin her anındaki zevki doruklara çıkartacak.

■ Kurulduğu ilk günden itibaren

öncelikli hedefleri yetiştiricilerin ihtiyaçlarına entegre çözümler bulmak olan GENTA, sektörde 30 yılı aşkın tecrübesiyle bugün kendini geliştirerek büyümeye hız kesmeden devam ediyor. Geleceğe Paydaşlık felsefesini merkezine alan firma tarımsal ürün yetiştiricilerine yüksek değerli, kazanç yaratan ve etkili ürünleri, erişilebilir fiyatlar ve her zaman ulaşılabilir teknik destekle sunuyor. Sadece bugün için değil yarınlar için üretip toplumsal faydayı gözetiyor, gelecekteki paydaşlığı oldukça önemsiyor. Tohumculuk, bitki besleme, çim ve hobi bahçeciliği olmak üzere dört ana iş biriminde teknolojik, verimli, kazanç sağlayan, sürdürülebilir ve fark yaratan ürünleri, her biri alanında uzman geniş teknik destek ekibi ile müşterilerinin hizmetine sunan GENTA, kendi bahçelerini oluşturmak ve ürün yetiştirmenin keyfini şehir merkezlerinde tecrübe etmek isteyen yetiştiriciler için özel ürünler sunuyor. Hobi bahçeciliği alanında tohum grubu içinde; çiçek tohumları, çim tohumları, sebze tohumları, bitki besinleri grubunda; katı bitki besinleri, sıvı bitki besinleri, yetiştirme ortamı grubunda; cocopeat ve torf gibi geniş ve yenilikçi bir yelpazede bulunan ürünleriyle sektördeki öncülüğünü koruyor.

GENTA PRESTIGE ürünleriyle hobi bahçeciliği yaşam tarzına dönüşecek

GENTA, tarım sektöründeki uzmanlığını

sadece üreticiler için değil, aynı zamanda kent insanını düşünerek de sürdürüyor. Yıllar içerisinde büyüyen hacmiyle GENTA aynı zamanda 20 senedir Hobi Bahçecileri için ürünler geliştirmeye devam ediyor. Hobi bahçeciliği alanında 100 kişiyi aşan ekibiyle uzmanlığını sürdüren GENTA, müşterilerini yeni yılda özel bir markayla buluşturmaya hazırlanıyor. GENTA PRESTIGE markasıyla üst segment serisini oluşturan firma, 2021 yılından itibaren yüksek kalite ve verim

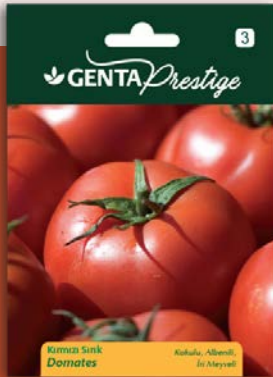
içeren GENTA PRESTIGE ürünlerini Bauhaus, Koçtaş gibi büyük yapı ve çiçek, peyzaj marketlerin raflarında müşterilerinin hizmetine sunacak. Firma aynı zamanda GENTA PRESTIGE ürünlerini, internet siteleri olan hobitar.com'dan da eş zamanlı olarak satışa çıkartacak. Doğanın insana sunduğu eşsiz güzelliği şehir hayatının koşuşturması içinde kaçıran, doğayla, tarla bahçeyle iç içe bir yaşama özlem duyan yetiştiriciler, bu hayallerini en iyi şekilde gerçeğe dönüştürme

 **GENTA** Prestige

Sıvı Bitki Besini
Yeşil Yapraklı Bitkiler



 **GENTA** Prestige



 **GENTA** Prestige

Sebze Tohumu
Kırmızı Sırkı Domates

fırsatını GENTA PRESTIGE ürünleriyle yakalayacak. Evlerde ya da bahçelerde küçük hobi alanları oluşturarak şehrin stresinden bir an olsun uzaklaşarak ilgilendikleri çiçeklerle ruhlarını besleyen, ekip biçtikleri ve kendi elleriyle hasat ettikleri ürünlerle de beslenmelerini sağlayan yetiştiriciler eşsiz GENTA PRESTIGE bitki besin ürünleriyle hobi olarak uğraştıkları bu işi, yaşamlarının ayrılmaz bir parçası hâline dönüştürecek. Gerek yetişkinler gerek çocuklu aileler için bahçelerde çimlere uzanıp keyif yapmak, oyunlar oynamak, çocukları toprağa ve yeşile alıştırmak için futbol sahalarındaki sağlıklı ve kaliteli niteliklere sahip yapıdaki GENTA PRESTIGE çim tohumlarını da yetiştiricilerin hizmetine sunacak olan firma, yaşamın her anından haz duymayı hedefliyor. Tüm bunları yürüttüğü diğer iş birimlerindeki uzun yıllara dayanan tecrübesiyle birleştiriyor ve müşterilerine sektördeki farkını bir kez daha gösteriyor. Zengin çiçek tohumu seçenekleriyle hayallerdeki bahçeleri, verimli gübrelerle bakımlı çimleri, doğal toprak ürünleriyle dört mevsim canlılığı yakalayan bitkileri mümkün kılan ve daha birçok bahçe malzemeleriyle yetiştiriciliğin her anını adeta bir zevke dönüştüren firma, GENTA PRESTIGE ürünleriyle bu zevki adeta doruk noktasına çıkartacak.

Gelişmiş ıslah programlarıyla başarılı çalışmalar yürütüyor

GENTA PRESTIGE ürünleri gibi diğer tüm GENTA marka tohumlar titiz, dikkatli ve uzman bir çalışmanın ürünü. İhtiyaç odaklı Ar- Ge faaliyetleri yürüten GENTA, bitki ıslah çalışmalarına önem verdiği için tüketicilere sağlıklı ve lezzetli, yetiştiriciler ve tüccarlar için ise kazandıran sebze çeşitleri sunabilme hedefi ile son derece gelişmiş ıslah programlarına sahip. Bu amaçla kurduğu GENTA Araştırma İstasyonu, Antalya Gaziler Köyü'nde yer alıyor. Her koşulda verimli ve pazarın istediği şartları sağlayan tohum çeşitlerini oluşturabilmek için TÜBİTAK, diğer üniversite ve Ar-Ge kuruluşları ile iş birliği de yürütüyor. Başarılarını girişimcilik, takım ruhu, uzmanlık ve yaratıcılığa bağlayan GENTA, tarımsal üretimin; bilim, tecrübe ve kültürün iç



çe geçtiği entegre bir üretim şekli olduğuna inanıyor. Bu nedenle ürünlerini sadece pazara sunmakla kalmıyor, Türkiye'nin her bölgesinde, ihtiyaç duyulan her an üreticilere satış öncesi ve sonrası hizmet veren teknik ekibiyle toplam kalite anlayışını hayata geçiriyor. Teknik ekibi, tarım ürünlerinin canlı varlıklar olduğunu, değişen üretim koşullarının ve girdilerin, bitkileri ve üretim metotlarını da değiştirebileceğini daima göz önünde bulundurarak gözlem yapıyor.

Geleceğe dair öngörülerde bulunuyor, ürün ve hizmetlerini geliştiriyor, uzun soluklu araştırma ve denemelerin sonunda ortaya çıkan yenilikçi ürünlerini pazara sunuyor. Pazardaki gücü, ürünlerinin kalitesi ve Türkiye'nin tarım yapılan her bölgesine ulaşan, alanında uzman teknik ekibi ile pazarın lider firmaları arasında yer alan GENTA, geniş kadrosu sayesinde sezon boyunca üreticilerin ihtiyacı olan bilgi ve desteği veriyor, Türkiye'de bilinçli tarım yapılmasına katkı sağlıyor.

 **GENTA**Prestige

Çiçek Tohumu
Fransız Kadife Çiçeği Sarı Kırmızı



 **GENTA**Prestige

Çim Tohumu
Güzel Görünüm Çimi

İŞ BİRLİĞİMİZ DEVAM EDECEK

Firmasını kurduktan 5 yıl kadar sonra GENTA ile iş ortaklığı başlayan Nesim Tarım'ın kurucusu Lokman Demirkaya, ihtiyaçlara çözüm getiren ürünleri, firmanın sonsuz teknik desteği ve en önemlisi de her zaman sevgi, güven ve samimi duygular içinde üreticilerle ve kendileriyle yan yana olmalarının gelecekte de bu ortaklığı devam ettirmek için yeterli olduğunu söylüyor.



■ LOKMAN DEMİRKAYA
Nesim Tarım

■ **Türkiye için önemi** büyük olan ürünlerden pamuk, buğday ve mısır Mardin'in vazgeçilmez ekilebilir ürünleri arasında ilk sıralarda yer alıyor. Başlı çeken bu ana ürünlerin yanında lokal olarak sera sebzeçiliği yapılırken yer yer kiraz, badem gibi meyve bahçeleri de görülebiliyor. Yetiştirdikleri ürünleri büyük çapta iç pazara gönderen üreticiler ihracatı bazı işlenmiş ürünler üzerinden gerçekleştiriyor. Buğday makarnalık olmak üzere iç piyasaya sürülürken, un haline getirilip Irak ve Afrika ülkelerine ihraç ediliyor. Pamuksa yine yurt içinde kullanılmak üzere çırçır fabrikalarına gönderiliyor. Bir diğer başlıca ürünlerden olan mısırsa yerli alıcı için çoğunlukla yem amaçlı üretiliyor. Geçimlerini büyük çapta tarım sektöründen sağlayan bölge için üretimin sürdürülebilirliği çok önemli. Bu yüzden bitki besleme hususuna dikkat eden üreticiler kaliteli ve güvenli ürün seçmede özenli davranıyorlar.

GENTA, emeğin karşılığı demek

1997 yılında ziraat fakültesi tarla bitkileri bölümünden mezun olduktan sonra 1998 yılında Mardin Kızıltepe'de zirai ilaç bayi olarak çalışma hayatına başlayan Lokman Demirkaya, 2002'de Nesim Tarım adıyla kurumsallaştırdığı

şirketiyle yaklaşık 22-23 senedir sektörde yer alıyor. Bayisinde bitki koruma ve besleme ürünlerinin satışını yapan Demirkaya, kalitesi ve güvenilirliği ile öne çıkan GENTA'nın 15 yıldır bayiliğini yapmaktan son derece memnun. GENTA'nın iş ahlakı ve ekibin samimiyeti neticesinde GENTA'yı ticari faaliyet yürüten bir firma olmaktan ziyade aile gibi gören Demirkaya, ilk günden beri GENTA'nın ürünlerinin arkasında durarak onları gönül rahatlığıyla müşterilerine sunuyor. Bayisinde GENTA'nın neredeyse tüm ürünlerini satan Demirkaya, ağırlıklı olarak 4 ürünü öne çıkarıyor. Özellikle buğdayda **GENTA ZnPro**, mısırdaki ise **TURBO POTAS** ilk sırada yer alırken, **ELFER COMBI** ve **CRYPTO** da en çok tercih edilen bitki besin ürünleri arasında yer alıyor.

"Tarım sektöründe verdiğinin karşılığını almak zorundasın" diyen Demirkaya, bölgedeki üreticilerin GENTA ürünlerine verdikleri paranın karşılığını katbekat aldıklarını söylüyor. Teknik ekibin her an ulaşılabilir olması, herhangi bir sorun karşısında üreticilere ilgili davranmaları ve en önemlisi de ekibin güvenilir olmasının üreticiler tarafından tercih edilen kriterler olduğunun da altını çiziyor:



Makro+Mikro Besinler

GENTA ZnPro

Antagonist (karşıt) etkileşimleri nedeniyle bitki tarafından toprak bünyesinden alınamayan fosfor ve çinko elementlerinin bitkiye ulaştırılmasına yardımcı olan **GENTA ZnPro** erken dönemde daha hızlı bir köklenme ve iyi bir gövde gelişimi sağlıyor. Soğuk dönemlerde bitkiye kesintisiz enerji desteği verirken meyvelerde çiçeklenmeyi, çiçek tutumunu ve meyve gelişimini destekliyor.



"GENTA'nın ürünlerini satmaya başladı-
ğımız ilk zamanlarda üreticiler satın alma
konusunda çekingen davranıyorlardı.
Ama yıllar içinde deneyerek ürünlerin
kaliteli ve güvenli olduğunu anladılar.
Artık çok rahat bir şekilde ürünü direkt
olarak adıyla istiyorlar. Bu da bizim açı-
mızdan çok güzel bir duygu."

Her zaman yaptıkları üzere ürünlerin

**Bugün GENTA'yı
GENTA yapan
özelliklerine
baktığımızda; marka
değerinin çok güvenilir
olması, ürünlerinin
arkasında durması,
yenilikçi olması,
araştırmalara önem
veren yönüyle
Ar-Ge çalışmaları
yürütmesi ve kalıntı
problemine çözüm
sunması nedeniyle her
geçen gün değeri artan
bir firma olduğunu
görüyoruz.**

hasadından sonra üreticilere GENTA ile
ilgili görüşlerini sorduklarını söyleyen
Demirkaya, buğdaydan örnek vererek
GENTA ZnPro kullandıktan sonra buğ-
dayın kalitesinin arttığı ve renginin çok
iyi bir hale geldiği yönünde geri bildirim
aldıklarını, bunun sonucunda da ürünün
piyasa fiyatının yükseldiğini söyledikleri-
ni belirtiyor. Ürünleri kullanan tüm üre-
ticilerin durumdan yüzde 100 memnun
olduklarını da çok net bir şekilde dile
getiriyor.

Vizyonu her zaman geniş bir firma

GENTA'nın marka değerini güvenilirlikle
bağdaştıran Lokman Demirkaya Türkiye'de
ürün seçme konusunda yanlış bir algı
oluşturduğunu düşünüyor. İthal ürünlere her
zaman öncelik verildiğini belirten Demirkaya,
bu tip ürünlerin daha kaliteli ve daha
yararlıymış gibi algılanmasından hoşnut
değil. Bu açıdan GENTA'nın en başta
yerli bir firma olmasının, ambalajlardaki
oranların içerikle bire bir örtüşmesinin,
ürünlerini kaliteli ve bir o kadar da uygun
fiyatla satılmasının yıllar içinde üreticiler için
oldukça cazip hale geldiğini söylüyor. Olumlu
sonuçları tarlada görmekse onları memnun
ediyor. Bugün GENTA'yı GENTA yapan

özellikleri ise şöyle sıralıyor: "GENTA'nın
marka değerinin güvenilirliğinin yüksek
olması, ürünlerinin arkasında durması,
yenilikçi olması, araştırmalara önem veren
yönüyle Ar-Ge çalışmaları yürütmesi ve
kalıntı problemine çözüm sunması nedeniyle
her geçen gün değeri artan bir firma." Bayi
olarak GENTA'nın güvenilirliğine inanarak çok
rahat bir şekilde ürünlerinin satışını yapan
Demirkaya, üreticilerin de kendisiyle aynı
nedenlerle firmayı tercih ettiğini belirtiyor.

Gelecekte de GENTA

Lokman Demirkaya'ya göre bir firma ne
kadar revaçta olsa, piyasaya ne kadar
kaliteli ürün satarsa da iş birliği yürüttüğü
ekiple arasında güçlü bir iletişim bağından
ve güven duygusundan yoksunsa ortaklık
yürütmek çok zor. Bu anlamda GENTA'nın
gerek kendi gerek teknik ekibiyle uyum
içinde çalışmaktan son derece memnun.
Ekibiyle en rahat çalıştığı firmanın GENTA
olduğunu belirten Demirkaya, GENTA'nın
da kendilerini aileden biri gibi gördüğünü,
içten ve samimi davrandığını gururla
söylüyor. 15 yıldır yürüttükleri bu ortaklığı
gelecekte de devam ettirmeyi dilediklerini
söylüyor ve aksi bir durum için ortada her-
hangi bir sebebin olmadığını da özellikle
vurguluyor.

OLMAZ DENİLENİ MÜMKÜN KILAN MARKA

2019 yılında kurduğu HCM Tarım şirketinde 2020'nin başından beri GENTA ürünlerinin satışını yapan Cengiz Karaoğlu, marka ile sürdürdüğü gerek ticari gerek manevi ilişkiden oldukça memnun. Bölgesindeki üreticilerin de GENTA ürünlerine rağbet etmesi, Karaoğlu'na göre firmanın gelecek yıllarda da önünün çok açık olduğuna işaret ediyor.



■ **Türkiye'nin sebze üretim** potansiyeli yüksek şehirlerinden biri olan Manisa'da en çok yetiştiriciliği yapılan ürünlerden biri de domates. Bölgede yetiştirilen domatesler çoğunlukla salça yapılmak üzere fabrikalara gönderiliyor. İşlenen salçaların yüzde 70'i Orta Doğu'ya ihraç edilirken, yüzde 30'luk kısım iç pazara sunuluyor. 2019 yılında önce Akdeniz Üniversitesi ardından Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nü bitiren Cengiz Karaoğlu, aynı yıl Manisa Akhisar'da HCM Tarım adındaki şirketini kurmuş. Ocak 2020'de ise GENTA

ile tanışmış. İlk olarak kendi ellerinde olmayan ürünler içinde GENTA'nın iki spesifik ürünü bünyesine kazandıran Karaoğlu, bugün ürün yelpazesini genişleterek devam ediyor.

GENTA'nın açamayacağı kapı yok

GENTA ürünleri içinde Greenway serisinden **SPIDER FORTE** ve **PRONITRO** Karaoğlu'nın üreticilere en çok tavsiye ettiği ürünler arasında yer alıyor. Sezon başında sebze dikimden 10 gün sonra damla sulamayla dekar başına 500 g şeklinde uygulama yaptıklarını belirten

Karaoğlu, dekar 1 ila 2 litre arasında da **PRONITRO** uygulaması yapmış. "Bu ürünler içerik olarak çok zengin oldukları için yaklaşık 6 gün sonra bitkinin hem kökündeki hem de kendisindeki gelişim gözle görülür derecede fark edildi" diyor Karaoğlu, daha sezon ortasında beklenmelerinin çok üstündeki bu başarıyı yakalamaktan da oldukça mutlu. "Girilmez denilen yerlere girdik, satılmaz denilen yerlere GENTA ürünlerimizi sattık" sözleriyle bu memnuniyetini dile getiriyor. Özellikle **PRONITRO**'yu sezon başından beri düzenli olarak kullandığını ve üreticilere de



CENGİZ KARAOĞLAN
HCM Tarım

tavsiye ettiklerini belirten Karaoğlu, azot gibi kuvvetli ama aynı zamanda hareket alanı yavaş olan bu maddenin, GENTA sayesinde çok hızlı bir şekilde toprağa geçtiğini, üreticilerin de bunu çok net bir şekilde gördüklerini söylüyor.

"**PRONITRO** çok tercih edilen bir ürün oldu. Hatta bir firmaya ilk başta deneme amaçlı 10 adet gönderdikten sonra firma tüm azot takviyesini **PRONITRO** ile yap-

**SPIDER FORTE'yi
bitkide ortaya çıkan
sorun üzerine tavsiye
ettik ve akabinde
ürünün renk ve
veriminde çok hızlı
bir gelişim sağladı.
Bu durum üreticiler
arasında çok çabuk
yayılım gösterdi. Aslında
ürün kendi kendini
tanıtmış oldu. Bizim
ayrıca bir çaba sarf
etmemize bile gerek
kalmadı.**

Makro + Mikro Besinler

SPIDER FORTE

Kök sisteminde yeni ve emici kılcal saçakların oluşumunu teşvik eden, çeşitli nedenlerle kök sisteminde oluşan yaraların tedavisinden sonra yenilenme sürecinde olumlu etki yapan **SPIDER FORTE** iklim koşullarının bitki gelişimini sınırlandırdığı dönemlerde dahi etkisini gösteriyor. Aynı zamanda yanlış gübreleme ve sulama sonucu kök sisteminde ortaya çıkan sorunları çözüyor ve kök gelişimini sürekli canlı tutuyor.



ti" diyen Karaoğlu, bu iki üründen hem kendilerinin hem de üreticilerin oldukça memnun olduğunu dile getiriyor. Gelecek yıl da **SPIDER FORTE** ağırlıklı çalışmayı düşündüklerini belirterek, "**SPIDER FORTE** özel bir ürün olduğu için üretici sezon boyu 2 ya da 3 uygulama yaptığı zaman iyi bir denge yakalıyor ve gelecek dönemde de bu ürünü kullanabiliyor" diyor.

Ürünler kalitesiyle kendini sattırıyor

Satışını yaptığı ürünleri önce kendi arazilerinde deneme avantajına sahip olduklarını söyleyen Karaoğlu, bunlar içerisinde memnun kaldıklarını da üreticilere tavsiye ediyor. Bu yaklaşıma örnek olarak; 40 dekar domates tarlası bulunan bir üreticiye **SPIDER FORTE** vermesini gösteriyor. Üreticiden yalnızca birkaç gün sonra güzel geri dönüşler aldıklarını belirten Karaoğlu, "**SPIDER FORTE**'yi bitkide ortaya çıkan sorun üzerine tavsiye ettik ve akabinde ürünün renk ve veriminde çok hızlı bir gelişim sağladı. Bu durum üreticiler arasında çok çabuk yayılım gösterdi. Aslında ürün kendi kendini tanıtmış oldu. Bizim ayrıca bir çaba sarf etmemize bile gerek kalmadı" diyor. Hatta siparişlere yetişemedikleri zamanlarda GENTA'dan ekstra talepte bulunduklarını da vurguluyor.

Emeğin karşılığını görmek güzel

GENTA'nın, ürünleriyle Ege ve Akdeniz'de oldukça tanındığını belirten Karaoğlu, ziyaret ettikleri ya da dostane ilişkiler yürüttükleri her bayide ürünlerin yer aldığını ve kalitesinin bilindiğini söylüyor. Özellikle Karasonya ve Selçuklu bölgesindeki sera üreticilerinin GENTA'yı çok iyi tanıdıklarını altını çiziyor. Sera üreticilerinin ürünleri direkt ismiyle istediklerini belirten Karaoğlu, bu anlamda GENTA'nın marka değeri olarak kendini kanıtladığını, fark yaratan ürünleriyle üretici ve bayilerin her daim bilincinde yer eden bir firma olduğunu vurguluyor: "Ürünlerden bahsederken 'GENTA'yı tanıyorum, ürünlerini kullandım, firmanın nerede ve nasıl ürünleri olduğunu biliyorum' gibi geri dönüşler almak bizim için çok keyif verici bir durum."

GENTA'yı diğer firmalardan ayıran en büyük özelliğinin teknik ekibi ve saha desteği olduğunu söyleyen Karaoğlu, ekibin ikili ilişkilerinin ve arazideki aktif çalışmalarının ürünlerin kaliteli olmasıyla da birleşince, markanın daha uzun yıllar sektörde devam etmesini beklediğini ifade ediyor. Bilgi açısından çok donanımlı olan ekiple birbirlerini tamamladıklarını söyleyen Karaoğlu; gelecek yıllarda da GENTA'yla iş birliğini yürütmeye devam edeceklerini belirtiyor.

GENTA SEKTÖRDE EN BAŞARILI KILAVUZ

Samsun Çarşamba'da zirai bayi olarak faaliyet gösteren Dalgıç Tarım'ın sahibi Hüseyin Dalgıç GENTA'nın gerek yönetim gerek teknik ekibinin her zaman yanlarında olmasının ve üreticilerin ihtiyaçlarına çözüm bulan kaliteli ürünler sunmasının, GENTA'yı bölgede fark edilir şekilde hakim kılmaya devam edeceğini söylüyor.

■ **Karadeniz denilince** akla ilk gelen ürünler çay ve fındık denilse yanlış olmaz. Ancak Karadeniz'i sadece bu iki ürünle özdeş kılmak hem bölge üreticilerine hem de bizzat bölgenin kendisine biraz haksızlık olur. İklim Karadeniz'de tahıl gibi bazı ürün gruplarının yetiştirilmesine olanak vermezken yine de ürün deseni fazlasıyla geniş. Üretimde çay ve fındık başı çekerken, birçok sebze-meyve de yine burada yetiştirilebiliyor. Mısır, şeker pancarı, zeytin, soya fasulyesi ve kivi Karadeniz'de tarımı yapılan ürünler arasında yer alıyor.

1998 yılında Ondokuz Mayıs Üniversitesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nü bitiren Hüseyin Dalgıç da uzun yıllardır Samsun Çarşamba'da zirai bayilik yapıyor. Dalgıç Tarım adını verdiği zirai bayisini 22 yıldır çalıştıran Dalgıç, bölgelerinde çok çeşitli tarım ürünlerinin yetiştirildiğini söylüyor ve üretimi yapılan ürünleri şöyle sıralıyor:

"Domates, 3 farklı türde biber, patlıcan, marul, kavun, karpuz, mısır, soya fasulyesi, kivi, elma ve kiraz bölgenin genelinde yetiştirilen tarım ürünleri içinde yer alıyor." Çarşamba'da ise üretimin ağırlıklı olarak fındık ve kivide olduğunu belirtiyor. Bölgede ayrıca yoğun bir çeltik üretimi de söz konusu. Türkiye'de çeltik üretiminde Samsun, Trakya bölgesinin hemen arkasından geliyor. Bölgede yetiştirilen ürünlerin satışı ise yurt içi ve yurt dışı olmak üzere her iki şekilde de ihtiyaçlara cevap veriyor. Fındık hem iç pazara hem de ihracata gönderilirken, kivi şu an için iç pazarın ihtiyaçlarını karşılıyor.

Üreticilere GENTA ile katkı sağlamak çok güzel

Hüseyin Dalgıç, GENTA ile yaklaşık 22 yıldır iş birliği yürütüyor. Bu durumdan da oldukça mutlu olduğunu söylüyor. Dalgıç Tarım'ın GENTA'nın bir parçası



■ **HÜSEYİN DALGIÇ**
Dalgıç Tarım

Bitki Gelişim Düzenleyiciler

BIOFORTUNE

Meyve yetiştiriciliğinde çiçeklenmeyi teşvik ediyor, sıcaklık değişikliklerine direnci artırıyor ve olumsuz koşullara uyumu kolaylaştırıyor. Çiçek ve prematüre meyve dökümünü engellediği gibi, bitkilerde stresi de önüyor. Sağlıklı ve dengeli döl tutumunu teşvik ederek iki hasat arası süreyi kısaltan **BIOFORTUNE**, yalnızca verimliliği arttırmakla kalmıyor, diğer bitki gelişim düzenleyicilerin (BGD) aksine meyvelerde şekil bozukluğu da yapmıyor.



olmasına bölge distribütörleri Barbaros Yörük ve Uğur Yeni vesile olmuş. Dalgıç'ın kendileriyle diyalogu ise o

SAMSUN'DA 2019 YILINDA

137



bin ton fındık,

5



bin ton kivi üretimi yapıldı.

günden bugüne devam ediyor. Birçok GENTA ürününü bayisinde üreticilerle buluşturuyor. Onlara her açıdan kaliteli ürünler satmak ve üretimlerine en iyi şekilde katkıda bulunmak kendisi için keyif verici bir iş. Bölgedeki üreticilerin GENTA ürünlerinden en çok

BIOFORTUNE, TRANSPORTER, REAL PLUS, SEATON SUPERMIX, SPRINTER +PLUS, GENTA FER ve son zamanlarda da **ATRAX serisini** kullandıklarını söylüyor.

Ürünleri kullandıktan sonra değişimleri gören üreticilerin Dalgıç'a yaptıkları yorumlar, doğru yolda olduğunu bir kez daha gösteriyor. GENTA'nın gerek ambalaj gerek içerik olarak yüksek kaliteli ürünler sunması Dalgıç'ın hiçbir sorunla karşılaşmamasında önemli bir rol oynuyor. Üreticilerin zirai bayiye gelerek ürün talebinde bulunduklarını söyleyen Dalgıç "İnsanlarımız GENTA'nın ürünlerine aşikârlar. Artık ürünleri direkt olarak isimleriyle istiyorlar" diyor.

GENTA ile çözümü olmayan sorun yok

Hüseyin Dalgıç'a göre GENTA'yı sektörde birçok firmadan ayrı kılan, önde tutan ve ilerlemesine öncülük eden isim Gökçe Atalay. Onun teknik bilgisi ve kendileriyle olan ikili ilişkileri,

ürünlerin kalitesiyle de birleşince ortaya harika bir iş çıkıyor. Bu anlamda GENTA'nın marka değeri ve bölgedeki varlığı onlar için çok kıymetli. Böylece GENTA, tanınan ve bilinen marka değerini her geçen gün arttırarak ilerlemeye devam ediyor.

Dalgıç, arazi çalışmalarını GENTA'nın teknik ekibiyle birlikte bizzat iş birliği içerisinde yürütüyor. Teknik ekibin gerek kendileri gerek üreticilerle uyum içinde çalışması başarının arkasındaki en temel unsurlardan biri. Bu yüzden GENTA teknik ekibinin üst düzey bilgisi, tecrübesi ve üreticilerin ihtiyaçlarına cevap verebiliyor olması GENTA'nın bölgede daha uzun yıllar varlığını sürdüreceğinin de bir işareti. Dalgıç, GENTA ile aralarındaki bu ortaklığın 22 yıldır devam ettiği gibi gelecekte de yine aynı şekilde devam edeceğini, GENTA ürünlerini gönül rahatlığıyla üreticilerle buluşturacağını söyleyerek, bu markanın bir parçası olmaktan mutluluk duyduğunu vurguluyor.



İKİNCİ ÜRÜN MISIRDA

POTANSİYEL GENİŞLİYOR

Türkiye’de ikinci ürün denildiğinde akla ilk gelen ürün şüphesiz mısır oluyor. Özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde ikinci ürün mısırın ana ürüne oranla çok daha verimli olması, yıllar içerisinde bu bölgeyi merkez konumuna getirmiş durumda. Üreticilerin istedikleri verimi yakalamalarında en büyük yardımcıları ise GENTA’nın mısır üretiminde fark yaratan ELFER COMBI ve SEATON SUPERMIX gibi GENTA Bitki Besleme ürünleri.



■ **Binlerce yıldan beri** tarımı yapılan birkaç bitkiden biri mısır. Türkiye'de de neredeyse tüm bölgelerde yetiştirme imkanına sahip bir ürün. Birçok farklı alanda kullanılabildiği için tüketim miktarı oldukça yüksek. Ancak Türkiye'nin yıllık mısır üretimi bu ihtiyacı karşılayabilecek düzeyde değil. Mısır üretimini arttırmak ve gerek ekonomi gerek üreticiler için daha fazla kazanç sağlamak adına Tarım ve Orman Bakanlığı 1980 yılından beri ana ürün mısırın yanında ikinci ürün mısır ekimini destekleyen projeler yürütüyor. Bu sayede toprağı nadasa bırakmak yerine daha verimli bir şekilde kullanmaya teşvik ederek, aynı toprağa ekilen ürün sayısını ikiye çıkartıyor.

Merkez artık Güneydoğu

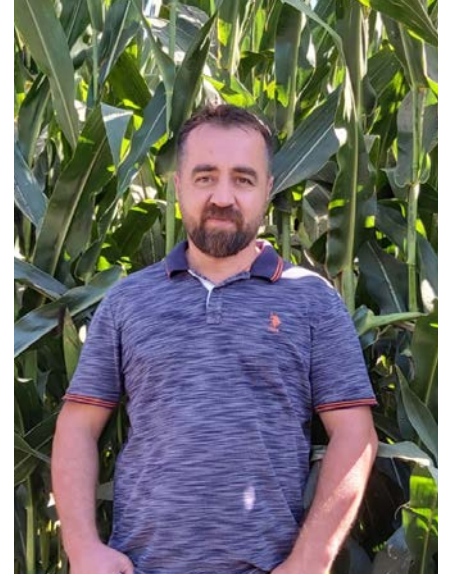
Türkiye'de ikinci üründe en çok ekilen ürünlerin başında mısır geliyor. 2000'li yılların başlarında ikinci ürün mısır yetiştiriciliğinin merkezi Hatay, Osmaniye, Kahramanmaraş, Adana ve Gaziantep iken 2010 yılından itibaren üretim merkezi Güneydoğu'ya kaymaya başladı. Şanlıurfa Akçakale, Harran, Viranşehir, Siverek, Ceylanpınar ile Mardin Derik, Kızıltepe ve Nusaybin hattı ikinci ürün

mısır yetiştiriciliğinin merkezi konumunda bulunuyor. Güneydoğu'da ikinci ürün mısır üretiminin aslında 2000'li yıllardan önce başladığını söyleyen GENTA Güneydoğu Anadolu Bölge Sorumlusu Erkan Ergün, "Mardin'de ilk su kuyuları 1995 yılında açıldı ancak o dönem pamuk üretimi için kullanıldı. 1998 yılından itibaren de bölgede ikinci ürün mısır üretimine başlandı" diyor. Bölgede üretimin hız kazanması ise asıl 2005 yılından sonra gerçekleşiyor. Bakanlığın başlatmış olduğu projenin bunda büyük payı olduğunu söyleyen Ergün, Güneydoğu Anadolu'yu Türkiye'nin mısır açığını ciddi anlamda kapatacak potansiyele sahip bir bölge olarak tanımlıyor.

İkinci ürün mısır ekiminde 2000'li yılların başında Hatay, Osmaniye, Kahramanmaraş, Adana ve Gaziantep verim açısından da oldukça başarılı şehirlerdi. Elde edilen ürün miktarı dekara 1100 ila 1200 kg civarlarındaydı. Ancak son dönemde bu bölgelerde görülen hastalık ve zararlılardan ötürü verimde ciddi düşüş yaşandı. Bu sebeplerden dolayı tarımsal üretim için oldukça elverişli topraklara sahip Güneydoğu'nun ikinci ürün mısır ekimi için cazip hale geldiğini söyleyen Ergün; "Buralarda ikinci ürün mısır ekiminden elde edilen verim tatmin edici seviyelerde. Suruç'un sulamaya açılmasıyla birlikte ikinci ürün mısırdaki merkez haline gelen Şanlıurfa-Mardin hattında verimler 1000 tondan aşağı düşmüyor" diyor. Ancak Mardin'de yaşanan elektrik krizinin üretim potansiyelini olumsuz etkilediğini de sözlerine ekliyor: "Bu sene 450 bin dekar alan sırf bu yüzden ekilemedi. Alınan tohumlar ya iade edilmeye ya da satılmaya çalışıldı. Bu da 450 bin ton mısır açığı demek. Zaten ülkede ciddi anlamda mısır eksikliği varken yaşanan bu durum üreticiye sıkıntı veriyor. Tüm bunlara rağmen devletin bu sene mısırdaki rekorla beklentisi ise 6 buçuk milyon ton."

İkinci ürün olması daha avantajlı

Güneydoğu Anadolu'da ikinci ürün olarak daha çok mısırın değerlendirilmesinde en büyük etken, bölge için önemi büyük olan pamuğun son 2 yıldır verim düşüklüğü ya-



ERKAN ERGÜN

GENTA Güneydoğu Anadolu Bölge Sorumlusu

şatması ve üreticisine kazanç getirmemesi. Geçimlerini sağlamak adına üreticilerin yeni arayışlara girdiğini belirten Ergün; buğday, arpa ve mercimek arkası olarak ikinci ürün mısıra geçişlerin yaşandığını söylüyor. Üreticiler bu şekilde sezon boyunca iki ürün alma şansına sahip oluyor. Güneydoğu'da ikinci ürün ekimleri genellikle yüzde 80 buğday arkası olurken, yüzde 20 oranında arpa ve mercimek arkası şeklinde gerçekleştiriliyor. Bu sezon 2 milyon dekar üzerinde ikinci ürün mısır ekimi yapıldığını söyleyen Ergün, bu ekimlerin ülke ekonomisine katkı sağladığını vurguluyor: "İkinci ürün ekimlerinde dekara 1300 ila 1400 ton gibi rakamları telaffuz etmek verim açısından ana ürün mısır ekimlerine göre daha iyi bir durumu ifade ediyor. Eğer mısır iyi fiyattan da satılırsa üretici güzel kazanç sağlayabiliyor."

TÜİK'in 2019 verilerine göre geçen sene 6 milyon ton mısır üretimi gerçekleştirildi. Ziraat Mühendisleri Odası'nın verilerine göre de 2 milyon ton mısır ithalatı yapıldı. Türkiye'de mısır tüketiminin yaklaşık 9 milyon ton olduğunu söyleyen Ergün, her geçen gün artan nüfusla beraber tüketim miktarının da yükseleceğini belirtiyor. Güneydoğu Anadolu Projesi'nin (GAP) tamamlanıp faaliyete geçmesiyle birlikte var olan üretim alanlarının iki katına çıkacağını altını

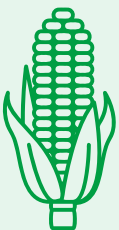
2019 YILI MISIR ÜRETİM MİKTARI

MARDİN

421.130 ton

ŞANLIURFA

354.710 ton





çizen Ergün, 4-4 buçuk milyon dönümlük alanlara ulaşılacağını öngörüyor. Türkiye'nin elverişli topraklara sahip olmasına rağmen mısır üretiminde kendi kendine yeterli bir ülke olmayıp ithalatı da bir yandan devam ettirmesi hem ülke hem de üretici açısından olumsuz sonuçları olan bir durum. Üreticiler teşvik edilip daha yüksek çaplı üretimler için desteklenirse Türkiye'nin mısır üretiminde dışa bağımlılığının ortadan kalkması için herhangi bir engel kalmayacak. Ancak bölgede pamuk üretimi artar, üretici eskisi gibi iyi kazanç sağlarsa mısır ekimlerinin azalacağına da dikkat çeken Ergün, bunun sebebini Güneydoğu'nun pamuk orijinli bir bölge olmasına bağlıyor.

Seçilecek çeşit verimde etkili

Mısır yetiştirilme aşamasında suyu seven bir bitki. Bu yüzden sulama imkanlarının iyi olduğu bölgelerde ana ürün olarak rahatlıkla yetiştirilebiliyor. Ancak Güneydoğu'nun iklim açısından sıcak bir bölge olması verim bakımından mısırın ikinci ürün olarak yetiştirilmesine daha iyi olanak sağlıyor. Mısırı bölgede ana ürün

olarak yetiştiren üreticilerin bitkinin döllenme aşamasının sıcak zamanlara gelmesi gibi sebeplerden dolayı düşük verim elde ettiğini söyleyen Ergün, ikinci ürün mısır çeşidi seçiminde dikkat edilmesi gereken noktaları ise şu sözlerle anlatıyor: "Bölgede görülen hastalıklara dayanıklı çeşitler tercih edilmeli. Çeşitlerin bölgeye adaptasyonunun çok yüksek olması da yine önemli noktalardan biri. Geniş bir ekim alanına sahip Güneydoğu Anadolu'da seçilen çeşidin her alanda ortalamanın üstünde bir performans sergilemesi de önem arz ediyor." Bölgede ikinci ürün mısır ekimleri 1 Haziran itibarıyla başlayıp Temmuz'un 20'sine kadar süren 50 günlük bir periyodu kapsıyor. İklimin değişmesiyle birlikte eskiden 500-550 FAO grubu ekilirken şimdilerde 600-650 FAO grubuna dönüşlerin başladığını söyleyen Ergün, bu dönüşümle birlikte verim potansiyelinin yükseldiğini belirtiyor. Güneydoğu'da sulama yeraltındaki elektrikli kuyularla yapıldığından yaşanan elektrik krizi sulama imkanını kısıtlıyor. Bu yüzden ekilecek mısır çeşidinin kuraklık ihtimaline karşı da dayanıklı olması önemli. Ergün'e göre verimliliği yük-

sek, hasat rutubeti düşük çeşitler her zaman daha çok tercih edilecek.

Fusarium'a dikkat edilmeli

Bölgede üreticilerin tek sorunu sulama da değil. Son zamanlarda yoğun olarak görülen *fusarium* problemi onlar için önemli. Söz konusu hastalığın ilerleyen yıllarda da devam etmesini bekleyen Ergün, buna dayanıklı çeşitlerin ekilmesini bir kez daha vurguluyor. Kuzey (*Exserohilum turcicum* (Pass.) K.J. Leonard & Suggs) ve Güney (*Bipolaris maydis* (Y. Nisk. & C. Miyake) Shoemaker) mısır yaprak yanıklığı hastalığı bölgede şimdilerde gözükmesine bile her zaman bir ihtimal barındırıyor. Yabancı otlar ise artık zirai ilaçlara karşı direnç kazanmış durumda. Bu anlamda yabancı otların üreticiler için sorun olmaya başladığını söyleyen Ergün, daha iyi bitki koruma ürünlerinin kullanılması gerektiğini belirtiyor. Mısır çizgili yaprak kurdu (*Spodoptera*) da yoğun olarak görülen ve bitkiye ilk zamanlarda zarar verebilen bir tür. Bunlar dışında yoğun olarak görülmeyen ancak her zaman

BİTKİ BESLEME UYGULAMASINDAKİ SORUNLAR

Güneydoğu Anadolu'daki mısır üreticileri her geçen yıl daha bilinçli uygulamalara imza atıyor. Bununla birlikte üretim aşamasında yaşanan en büyük sorun bitki besleme noktasında görülüyor. Alt ve üst gübreleme ile zirai ilaçlama atadan kalma yöntemlerle uygulandığı gibi çoğu zaman toprak analizleri de yapılmıyor. Su ise bölgedeki en büyük problemlerden biri. Baraj suyundan yararlanabilen üreticiler mısıra gereğinden fazla miktarda su veriyor, bu da topraktaki besin elementlerinin yıkanmasına ve toprağın çoraklaşmasına sebep oluyor. Kesintilerin yaşandığı yerlerde ise tam tersi durum, yani daha az su kullanımı söz konusu. Üreticilerin hataya düştüğü bir diğer nokta ise ekim sıklığı. Çünkü ekim sıklığı, hastalığa davetiye çıkartması son derece kolay bir uygulama. Bu yüzden bitki besleme uygulamasının bir program dahilinde yapılması yüksek verimli ürün elde edilmesinde doğrudan etkili.



tehlike barındıran diğer zararlılar da mısır sap kurdu (*Ostrinia nubilalis*) ve mısır koçankurdu (*Sesamia nonagrioides* Lef., *S. cretica* Led.). Kırmızı örümcek (*Tetranychus spp.*), yaprak biti (*Aphid spp.*) ve bölgesel olarak görülen bozkurt (*Agrotis*) da mısır zararlıları arasında yer alıyor.

Bir ton mısır 1325 lira

2019 yılında mısır alım fiyatları 14 rutubette ton başına 1150 lira olarak açıklanmış ve yine ton başına 60 lira destek verilmişti. Üreticinin eline geçen kazançsa 1000 - 1050 lira civarındaydı. Bu sene devletin belirlemiş olduğu mısır alım fiyatı birinci üründe yüzde 15 arttırılarak 1325 liraya çıkartıldı. Üreticilerin beklentisi ise 1400 - 1450 lira bandında olduğu için bu fiyatlar onları memnun etmedi. Ancak ikinci üründe tablo tersine döndü. İkinci ürün mısırın 1400 - 1500 liradan satılması üreticinin de yüzünü güldürdü. Çünkü tarımsal üretimin her noktasında görülen yüksek maliyetler mısır için de önemli bir sorun. Özellikle bitki besleme, sulama ve elektrik maliyetlerinin üreticileri zorladığını söyleyen Ergün, gelecekte mısırın kaderini üreticilerin kazanç durumunun belirleyeceğinin altını çiziyor.

Mısırdaki güncel durum

Türkiye'de piyasaya sürülen mısırın yüzde 75'i yem sektöründe değerlendiriliyor. Özellikle kanatlı hayvanların yem tüketimi bu oran içinde en yüksek paya sahip. Kalan yüzde 20'lik kısım nişasta ve glikoz üretiminde kullanılırken, yüzde 5'lik kısım endüstride yağ üretimi ve tohumluk olarak değerlendiriliyor. Güneydoğu Anadolu'da birinci ürünü düşük rutubetten dolayı Toprak Mahsulleri Ofisi'nin aldığını dile getiren Ergün, ikinci ürün mısırları tüccarların aldığını belirtiyor. Bölgede 14 - 15 rutubette ürün biçmek üreticiler açısından çok daha zorken, 18 - 19 - 20 rutubetlerde biçilen ürünler, üreticileri kurutmalık mısıra ve tüccarlara yönlendiriyor.

Türkiye'de hem üretim hem tüketim açısından önemli ürünlerden biri olan mısırın gelecek yıllarda üretiminin devam etmesi devletin uygulayacağı üretim modeliyle doğrudan ilişkili. Gerek ana ürün gerek ikinci ürün olarak ekimler her iki koldan yürütülse de ülkede artan nüfusla beraber hâlâ 3 milyon ton mısır açığı var. Planlı bir üretim sistemi ve GAP'ın tamamlanmasıyla birlikte ülkedeki mısır açığı kapatabileceği gibi ihracat yapmak bile mümkün olabilir.



Organomineral Gübre

SEATON SUPERMIX

Klorofil üretimini teşvik edip bitkinin fotosentez kapasitesini arttıran ve enerji üretimini destekleyen **SEATON SUPERMIX**, ani sıcaklık değişiminden kaynaklı stres etkilerini azaltıyor. Meyve tutumunu teşvik ettiği gibi meyve gelişimini engelleyecek abiyotik şartları da ortadan kaldırıyor.

Mısırdaki GENTA çözümleri

Güneydoğu'da ikinci ürün mısır yetiştiriciliğinde iki bitki besleme uygulaması yapılıyor. Bitki 10-15 cm'ye ulaştığında yaprak kurduyla karşılaşabiliyor ve yabancı otları engellemek için zirai ilaç kullanımından dolayı strese giriyor. Tam bu noktada GENTA fark yaratan ürünleriyle ikinci ürün mısır üretimine katkı sunuyor. Mısırdaki gövde kalınlığını arttırmak ve rengini daha iyi hale getirmek, yani homojenliği sağlamak adına GENTA'nın çinko fosfor ürünü **ELFER ZnP 200 cc / da** ile deniz yosunu ürünü **SEATON SUPERMIX 100 g / da** kullanımı ile bitki harekete geçiriliyor. "GENTA olarak bizim için en önemli nokta; bitkiyi kritik dönemlerden zarar görmeden çıkartabilmek ve gelişimini sağlayabilmek. Çünkü mısırdaki tüm ürünlerin aynı boyda olması dikkat gerektiren bir husus" diyor Ergün, traktörün son girişinde mısır 45-50 cm'deyken kurt ilacıyla beraber **ELFER COMBI 150 cc** ile **REAL PLUS 150 g / da** kullanılmasını tavsiye ediyor. Buradaki amacı ise bitkinin gövde kalınlığını arttırmak, boğum aralığını dengelemek, yaprak ayasını genişletmek ve çinko ile boru önce vererek döllenme aşamasına katkı sağlamak olarak açıklıyor.



BAĞCILIKTA

SAKLI KALMIŞ SORUNLAR

Bağcılıkta verim kaybına sebep pek çok unsur var. Mildiyö hastalığı, göz tomurcuklarının patlaması, silkme, salkım ve uç kuruması bunlardan bazıları. İklim koşullarına göre alınacak önlemler ve doğru bitki besleme uygulamaları, yaşanacak zararı minimuma indirmede büyük rol oynuyor.

GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü

■ **Son yıllarda bazı bağlarda** bulunan sürgünlerdeki zayıf gözler ya geç ve düzensiz uyanıyor ya da hiç uyanmıyor. Bu gözlerden çıkan sürgünlerin büyümesi gecikiyor, yaprakları küçük oluyor ve boğum arası kısa kalıyor. Bu durum; bir yıl önceki asmaların aşırı yüklenmesi, mildiyö nedeniyle yaprakların erken dökülmesi, yanlış gübreleme ve sulama yetersizliği nedeniyle omçanın yeterli miktarda karbonhidrat biriktirememesinden kaynaklanıyor.

Sürgünlerin geç ve düzensiz uyanmasına neden olan faktörler;

- Asmanın yaşı,
- Uzun budamaya elverişli asma çeşitlerinin kullanılması,
- Kuvvetli anaç zayıf yapılı ve drenajsız olmayan topraklarda seçilip ekilmesi,
- Budama eksikliği,
- Kurak geçen kış aylarında sulama yapılmaması,
- Kurak geçen kış aylarında toprak neminin az olması,
- Geç ve yüksek azotlu gübreleme,
- Kış aylarında yaşanan don olayları.

GÖZ TOMURCUKLARININ PATLAMASI

Uygun iklim koşullarında bitkide depolanan nişasta, yani yedek besinler, sürgün ve salkımlara taşınıyor. Asma yaprağı tam büyüklüğünün 3'te 1'ine ulaştığında karbonhidrat üretmeye başlıyor. Asmada tomurcuk patlaması ile tam çiçeklenme dönemi arasında omça başına 15 gram azotun köklerden sürgünlere taşınması gerekiyor. Bu, özellikle kış koşullarında, düşük sıcaklıklarda özel bir öneme sahip. Çünkü bu dönemde uygulanacak yetersiz azot ve sonraki dönemlerde uygulanacak fazla azot, asma gözlerinin düşük sıcaklardan ve don olaylarından etkilenmesine neden oluyor. Omçanın ürettiği besin miktarı yaprak alanına, sağlığına ve döküm süresine, ürün miktarına ve hasadına, sulama ve gübreleme faktörlerine bağlı. Omça, kış koşullarında -12°C'ye kadar dayanabiliyor. Zararlar gözlerde ve iletim demetlerinde daha fazla olabiliyor. Bu yüzden zarar gören omçalarda sürgün gelişmesi düzensiz bir hâl alıyor. Primer tomurcukların zarar görmesiyle de verim düşüyor.

SİLKME

Salkımlarda görülen aşırı tane seyrekleşmesi, verim ve kaliteyi etkiliyor. Asmada silkme iklim, anaç çeşidi ve omça gibi nedenlerden kaynaklanabiliyor. Aşırı gübreleme, vejetatif gelişimin fazla olması, kuvvetli toprak üzerinde kuvvetli anaç kullanılması, aşırı sulama ve gübreleme silkme neden oluyor. Bu nedenlerin aşırılığının yanı sıra azlığı da silkme oluşturuyor. Olgun yapraklar tarafından üretilen karbondhidratlar omçanın tüm organlarına, salkımlara taşınıyor ve depolanıyor. Rekabet başladığında salkımlarda bulunan çiçekler dişi organlarını çiçek tozu oluşturmak için kullanıyor. Aynı maddelere birçok organın ihtiyaç duyması ve salkımların yeterince beslenememesi de silkme neden oluyor.

İklim nedeni ile meydana gelen

silkme: Çiçeklenme dönemindeki yağışlar, ısı sıcaklığının 30°C üzerinde olması veya 13°C altında olması ve su eksikliği stresi silkme neden oluyor.

Fizyolojik silkme: Salkımlarda karbondhidrat hareketinin azalmasıyla taneler 1.2 mm çapında iken büyüme duruyor, tane sapı kuruyarak salkım sapına bağlı kalıyor veya dökülüyor. Tanelerin normal iriliğe ulaşamaması, küçük kalması ve partenokarpik meyve tutumu hemen fark edilmeyip ileri dönemlerde kendini gösteriyor. Çiçek salkım taslaklarının oluşumu ile gözün uyanma ve sürmesi arasında gelişmenin durması ve salkım taslaklarının sülüğe dönüşmesi görülebiliyor. Bunun nedenleri arasında şunlar gösterilebilir;

- Kuvvetli anaç ve toprak olması,
- Düşük sıcaklık ve kapalı gün,
- Bor ve çinko eksikliği,
- Hastalık ve zararlı yoğunluğu,
- Yoğun bordo bulamacı kullanılması,
- Salkım yanması nedeniyle fotosentezin engellenmesi.

Genel önlemler

- Uç alma,
- Tepe alma,
- Bilezik alma (tane tutumunu arttırmak için 1 hafta önce),
- **ENDOGEN + ELFER ZnP + TRANSPORTER + MAXICAL** kullanımı.

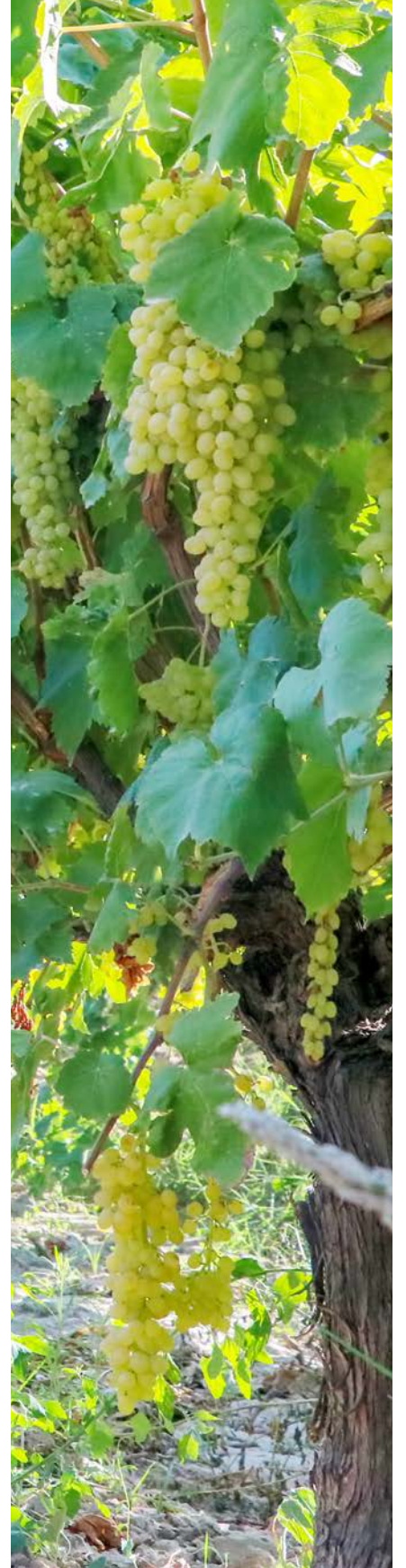
SALKIM VE UÇ KURUMASI

Ben düşme dönemlerinde salkım uç kısımlarındaki tanelerde pörsüme ve kurumaların oluşması şeklinde ifade edilebilir. Salkım kurumasına etki eden faktörler;

- Potasyum ve magnezyum eksikliği,
- Aşırı sulama ve sulama düzensizliği,
- Kuvvetli anaç seçimi,
- Aşırı hormon kullanımı.

Öneriler;

- Uygun anaç ve çeşit seçiminde toprak ve iklim yapısına dikkat edilmeli,
- Asma yüküne göre gübreleme programı yapılmalı,
- Su tutma kapasitesini arttırmalı,
- Organik gübre kullanılmalı,
- Doğru ve yeterli gübreleme yapılmalı,
- Hormon uygulamalarına dikkat edilmeli,
- Kışın kurak geçen dönemlerde sulama yapılmalı,
- Düzensiz sulamadan kaçınılmalı,
- Yaprak ve uç almaya dikkat edilmeli.



Omçanın ürettiği besin miktarı yaprak alanına, sağlığına ve döküm süresine, ürün miktarına ve hasadına, sulama ve gübreleme faktörlerine bağlı. Omça, kış koşullarında -12°C'ye kadar dayanabiliyor. Zararlar gözlerde ve iletim demetlerinde daha fazla olabiliyor.



CEVİZ YETİŞTİRİCİLİĞİNDE YAŞANAN SORUNLAR

Devlet tarafından ceviz üretimi için yapılan destek ve çağrılar bir yandan devam ederken diğer yandan rağbet gören bu plansız üretim modeli gerek üreticiyi gerek ceviz piyasasını zora sokuyor.

■ **Günümüzün modası olan** ceviz yetiştiriciliği üreticiye sağladığı faydaların yanında birçok sorunu da beraberinde getiriyor. Sorunları oluşturan nedenlerin en başında yetiştiricilik sahalarının kırsal, kıraç ve bayır alanlar olarak seçilmesi geliyor. Genellikle bu alanların seçiminde tarım dışında belli bir meslek grubuna

dahil olan, 40-50 dönüm arazisini değerlendirmek isteyip, emekliliğinin yanında ek gelir olarak ceviz yetiştiriciliği yapmak isteyen kesimin rol oynadığı görülüyor. Bu kişiler, daha uygun fiyatlı toprak sahibi olmak için ova toprakları yerine daha kıraç, kalsiyum oranları yüksek, kireçli alanları tercih ediyor. Bu ve bunun gibi

seçimler ceviz yetiştiriciliğinin Türkiye'de kontrolsüz bir şekilde çok geniş alanlara yayılması gibi birçok soruna neden oluyor. Ceviz yetiştiriciliğine bakıldığında şu an Doğu Anadolu'nun sınırına kadar, Van'dan çok kıyılara gelmeden, Ege'nin iç kısımlarında, Antalya'nın üst kısımlarında çok daha geniş alanlarda dikimlerin yapıldığı görülüyor. Dikim süreçlerinde belirli bir üretim planlaması yapılmaması günümüzün ceviz yetiştiriciliğinde önemli sorunlarından biri olup, deneme yanılma yöntemiyle dikimlerini gerçekleştiren kesim, tarımsal faaliyetle geçimini sağlayan gerçek üretici kesimini ciddi anlamda etkiliyor. Plansız büyüme, bilinçsiz toprak seçimi, zirai bilgisi olmayan insanların tarım yapması ana sorunların başında geliyor. Bilgiye kolay ulaşılabilir bir dönem olduğu için yetiştiricilikle ilgili temel bilgilere ulaşılabilirken toprak sürme, budama, sulama, çapa çekme, yabancı ot ilacı kullanma gibi detay bilgilere ulaşamıyor.

Toprak seçimi en önemli etken

Ceviz yetiştiriciliğinde toprak seçimi, problemlerin önlenmesinde önemli bir role sahip. Kıraç, kireçli, kalsiyum oranları yüksek toprak seçimi problemlere neden oluyor. Toprağın ısısı çabuk düşüyor, güney ve kuzey yönlerdeki yetiştiricilik farklılık gösteriyor. Kuzey yönlerde doğru dikim varsa geç donlarla karşılaşılıp daha sonra yüksek sıcaklıklar meydana gelebiliyor. Özellikle geç donlar tam çiçeklenme döneminde yaşandığı zaman çok ciddi verim düşüklüklerine neden oluyor. Örneğin bir üretici -1,5°C'lerde yakalandığı zaman hemen hemen o yılki ürünü kaybediyor. -2,5 - 3°C gördüğü zaman da yıl sürgünü kaybediyor. Sürgün de kurumaya giriyor. Arkasından gelecek sürgüne bakıldığında 1 yıl daha kaybetmiş oluyor. Dolayısıyla verim düşüklükleri kaçınılmaz oluyor. Verim düşüklüğünü kontrol edebilmek için piyasada çok fazla satılan ticari ürün yok. Dolayısıyla bu şartlarla karşılaşıldığında geç donlara yakalanmamayı istemekten başka çare kalmıyor. Piyasada satılan çok fazla ticari ürün bulunmamasına rağmen verim düşüklüğünü azaltmak için elbette yöntemler var fakat bu şartlardan sonra ceviz yetiştiriciliğinde çözüm narenciyedeki gibi üretici için ekonomik ol-

CEVİZDE EN ÇOK GÖRÜLEN HASTALIK VE ZARARLILAR

Ceviz yetiştiriciliğinde 3'er ana hastalık ve zararlılardan bahsedebilir. Bunlardan ilki olan bakteriyel dal kanseri için mutlaka bakır uygulanması gerekiyor. İkinci hastalık antraknozdur. Çiçek öncesi ve sonrası zirai ilaçlama yapılması gerekiyor ki antraknoz oluşumu önleysin. Üçüncü hastalık ise kök boğaz çürüklüğüdür (*phythora spp.*).

Zararlı olarak ise en çok ilk dönemlerde gal afidi denilen afid önemli bir sorun oluyor. Sonrasında yaprak uyuzu ve ceviz iç kurdu ana zararlıları oluşturuyor. Bunları önlemek için de zararlı popülasyonlarını takip ederek, periyodik zirai ilaçlamaların özellikle çiçek çıkışından sonra yapılması gerekiyor.



muyor. Üçüncü önemli sorunlardan biri de yüksek sıcaklıklar. Bunlar iç kararma ve bir sene sonra ikiz meyve verilmesi gibi zararlara yol açıyor. Bu da yine kontrolsüz büyümenin sonucunda oluşuyor. Bazı yerlerde 800 dönümde, Kula'da 1500 dönüm arazide veya Trakya'da 800 dönüm, Çanakkale'de 1000 dönümün üzerinden ceviz yetiştiriciliği yapılan yerler var. Bu yerleri alan üreticiler, uzun yıllar kiralyor ve tekrar tekrar aynı alana dikim gerçekleştiriyor. Bu sefer geniş alana sahip olduğu için dikimlerini hem kuzeye hem de güneye yapıyorlar. Kuzeyde geç donlardan, güneyde de yüksek sıcaklıktan vuruluyor. GENTA bu sorunları Bitki Besleme ürünleriyle çözüyor. Yüksek kalsiyum kullanarak iç kararmaları engelliyor, hasattan sonra kalsiyum ve bor kullanarak ertesi sene oluşabilecek ikiz meyve oranını düşürüyor. Fakat bunlar hep kısa, dönemsel çözümler oluyor. Sorunlar oluşmadan en başta bu işin dikim zamanını, dikim yerini, bitki sıra aralığını kontrol etmek gerekiyor. Çok güneş alıyorsa daha sık, güneş almıyorsa biraz daha geniş dikmek gerekiyor. Koşullar uygun değilse kuzeye başka bir ürün düşünmek gerekiyor. Maalesef Türkiye'de tüm bu işler plansız yapıldığı için dikimden sonra verim düşüklüğü yaşandığında veya kalitesiz ürün alındığında sorunlar fark edilip, ürünlerin nasıl kurtarılması gerektiği soruluyor.

Üreticilerin de yaptığı hatalar var

Bir diğer sorun ise tozlaşma, polinizasyon ihtiyacı. Her çeşidi tozlayan bir erkek çeşidi bulunuyor. Bu nedenle tozlaşmanın doğru bir şekilde oluşabilmesi için dikim sırasının ve aralığının, dikim yerlerinin şematik plan-

larla organize olup dikimin gerçekleştirilmesi gerekiyor. Erkek bitkinin yeterli tozlama gerçekleştirebilmesi için bu planlamaya göre 13'e 1 oranla dikilmesi ve sıra aralarının denk getirilmesi şart. Tozlamaya yardımcı olabilmesi için hava sirkülasyonuna da yön verilmesi gerekiyor. Üretici tüm bu süreçleri bilinçli bir şekilde gerçekleştiriyorsa daha sonraki yıllarda yaşayacağı sorunlar da kaçınılmaz oluyor. Tüm bunlar dikim sırasında üretici kaynaklı sorunlar. Bir de üretici dışında gelişen kireçli ve soğuk topraklar gibi toprak yapısından kaynaklanan sorunlar var. Bayır ve çabuk soğuyan topraklar kireç barındırıyorsa sorun büyüyor. Üreticinin kireçli toprak seçmede haklı nedenleri var. Öncelikle kireç yaşları suyu tutuyor yani kurak dönemlerde bitkinin biraz daha su ihtiyacını karşılıyor ama öte yandan kökün etrafındaki toprak soğudu da tutarak bitkinin geç beslenmesine ve geç uyanmasına neden oluyor. Polinizasyon sırasında bitkinin gübrelemeye ve besine ihtiyacı varken bitki besinsiz kalabiliyor. Bu tarz toprak kaynaklı sorunlar hümik asit kullanımına biraz daha ağırlık verilerek ve toprak yapısını şişirerek, toprağın karbondioksidi dışarı vermesini, oksijeni de içeri almasını sağlayarak çözülüyor. Bitkinin beslenebilmesi için toprağı mikrobiyal hümik asidin arkasından tek hümik asitle beslemek yeterli olmuyor. Yaprak ayası genişliğine ulaşabilmesi için de yapraktan amino asit takviyesi gerekiyor.

Üretime başlamadan plan yapılmalı

Tüm bu sorunların yanında ceviz yetiştiriciliğinde bir başka sorun daha bulunuyor: Makine ile hasada girmek. Yetiştiricilik süresince makineye ihtiyaç duyulması makine yatırım

ihtiyacını doğuruyor. Çünkü üretim sürecinde ceviz soyma, kurutma, ambalajlama makinelere ihtiyaç duyuluyor ve işletmeler ciddi sorunlar yaşıyor. Örneğin 1000 dönüm alanda makineleşme ihtiyacı sağlanıyor fakat emekli olup 50 dönüm, 100 dönüm üretim yapan üreticiler bu makineleşmeyi sağlayamıyor. Üretim bu sefer tüccarların eline kalıyor. Böylece tüccarlar makine ile üretim yaptıkları için istedikleri fiyatı belirliyor ve istedikleri ürünü alıyorlar. Üreticinin ceviz yetiştiriciliğine başlamadan önce elindeki koşullarla sağlıklı üretim yapıp yapamayacağını sorgulaması lazım. Gerekli şartları yerine getirenler için ceviz, üretim için doğru bir tür ama üretici bunları yerine getirmiyorsa, belirlenen arazinin toprak ve iklim şartları kötüyse ve gübrelemede hata varsa oralarda ana sorunlar meydana geliyor. Bu nedenle biz GENTA olarak, ceviz üretiminde de özel gübreleme programı yazıyor, üreticinin verimini arttırması için teknik destek sağlıyoruz. Var olan fiziki koşullar çerçevesinde üreticilerimizi doğru ve verimli üretim yapmaya yönlendiriyoruz.

Günümüzde çok fazla ceviz üretimi var. Bu üretim fazlalığının nasıl değerlendirileceğini de iyi düşünmek gerekiyor. Sonrasında iç dane, iç doluluk, ürün beyazlığı, depoya uygunluk gibi ana üretim kriterleri devreye giriyor. Aksi takdirde bu kriterleri göz önünde bulundurmayan üretici üretim sırasında ve sonrasında ciddi zorlanıyor. Ceviz üreticilerine öneri ise dikim yapmadan önce yerin, toprağın 5 yıllık iklimsel takvimi ve toprak analizi ile doğru çeşide, doğru tozlayıcıya ve ceviz ağacındaki ilk gelişime dikkat etmeleri. Diğer de hümik asit gibi gereken yöntemlere önem verdikten ve tüm süreçleri göz önünde bulundurduktan sonra bu işe yatırım yapmaları. Yoksa yanlış yetiştiricilik yapan ceviz üreticilerinin doğru yetiştiricilik yapan diğer üreticileri kalitesiz arz fazlalığıyla ve bu nedenle de ekonomik açıdan ciddi anlamda etkilediği görülüyor. Çok ama kalitesiz üretim yapılması, yanlış üretimin kaliteyi etkilemesi, geçimini ceviz yetiştiriciliğiyle sağlayan üreticiyi zora sokuyor. Sonuç olarak tüm bu plansızlıklar ve hatalar, geçimini ceviz yetiştiriciliğiyle sağlayan üreticilere dolayısıyla da ülke tarımına oldukça zarar veriyor.

MUZUN GELECEĞİNİ YERLİ ÜRETİM BELİRLEYECEK

Türkiye’de muz üretiminin en önemli bölgeleri olan Gazipaşa-Alanya hattında yaşanan gelişmeler, sorunlar ve muz piyasasının geleceği; bölgenin önde gelen üretici, bayi ve ihracatçıları olan İskender Kolbaşı, Ömer Özdemir, Cihan Özdemir, İsa Yılmaz ve Taner Karabulut ile GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay moderatörlüğünde Yuvarlak Masa’da tartışıldı.

Gökçe Atalay (G.A.): Gazipaşa muz üretiminde Türkiye’nin önemli bölgelerinden bir tanesi. Bu bölge özelinde muzun gelişimini ve tarihçesini anlatabilir misiniz? Bugün Türkiye’de muz üretimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İskender Kolbaşı (İ.K.): Bu bölgede muzun tarihçesi çok eski yıllara dayanıyor. Ben 1989 yılında Gazipaşa’ya geldim. O zamanlar Gazipaşa, Alanya ve Anamur’da açık alanda muz yetiştiriliyordu. Şu anda örtü altı seracılık sistemine geçildi. Bu bölgeleri kıyasladığımızda Anamur’a göre Gazipaşa-Alanya hattında muz yetiştiriciliği daha geç başladı. Bugün Anamur’da açık sahada muz üretimi yok denecek kadar az. Gazipaşa’da ise son 7-8 yılda örtü altı muz yetiştiriciliği hızlı bir şekilde arttı. Bundan 4 yıl öncesine kadar sahil bandında üretilen muz, Türkiye’de iç piyasanın yüzde 47’sini karşılıyordu. Şu anda bu rakamlar yüzde 60’lara çıkmış olabilir. Yurt dışından gelen ithal muzlara bir önem alınırsa yerli muzun iç piyasaya yeteceğini hatta ihracat bile yapabileceğimizi düşünüyorum. Kendi yetiştirdiğimiz muzlara gereken önemin verilmesi gerekiyor.

Şu anda Alanya-Serik hattında 17 bin metrekaare yeni muz sahasının yapılmaya başlandığını biliyoruz. Bu durum oldukça önemli ve çok büyük bir alan.

Ömer Özdemir (Ö.Ö.): Son yıllarda Gazipaşa’da sera üretimi oldukça arttı. Çünkü tarım yapılabilecek alan çok kısıtlı. Yapılan muz tesislerinin yüzde 80-90’ı kapalı sera yöntemiyle gerçekleştiriliyor. Fakat üretici açısından muz üretiminde en önemli kriter, fiyatlar. Ben kendimi bildim bileli muzun fiyatı hep 1 dolar. İhracat noktasında diğer ülkelerle rekabet etmek bu noktada çok zor.

Cihan Özdemir (C.Ö.): Türkiye’de muz üretimi hızla büyüyor. Öte yandan ihracatı sağlayabilecek projelerin hayata geçirilmesi gerekiyor. Fakat ihracat alt yapımız oldukça zayıf. Bu nedenle pazarlama kısmında sorun yaşanabileceğini düşünüyorum.

İsa Yılmaz (İ.Y.): Sera yapımına daha fazla ihtiyaç var. Özellikle ithal muz gelmediği takdirde yerli muzun üretimini daha da arttırmamız gerekiyor. Tabii yerli üreticinin kazanabilmesi için ithal muza bir düzenleme getirilmesi şart.



Muz üretimini sınırlayan ekolojik şartlar var. Fakat bu şartları tam karşılamayan alanlarda bile muz yetiştiriliyor. Bu durumu sağlayan etkenler neler? Üreticilere bu imkânı muz çeşitlerinin artması mı sağladı?

İ.K.: Bence iklimsel değişim bu imkânı sağladı. Serik bölgesi için konuşursak 90’lı yıllarda muz üretimi açıkta denendi ve başarılı olmadı. Günümüze geldiğimizde ise maliyetlerin yükselmesi ve üretici-



lerin sebzeden para kazanamaması muza yönelimi arttırdı. Hatta üretimle ilgisi olmayan insanlar bile muz üretimi yapmaya başladı. Tabiri caizse muzun getirisi iştah kabarttı.

■ **Ö.Ö.:** Kış ayı ortalama sıcaklıklar önceki senelere göre yüksek seyrediyor. Ayrıca bölgede 2 senedir don olayı yaşanmıyor. Bu nedenle üreticilerin muza yönelmesindeki en önemli etken, iklimin oldukça uygun olması. Tabii son yıllarda

muzun ekonomik anlamda getirisi de üreticileri diğer ürünlerden uzaklaştırıp muza yöneltti. Hatta bu durum kontrolsüz büyümeyi de beraberinde getirdi.

■ **İ.Y.:** Muzda en büyük avantaj işçilik probleminin olmaması. Muz üretiminde işçilik maliyeti oldukça düşük. Seralarda çok fazla işçi çalışmasına gerek yok. Bu nedenle daha ekonomik bir ürün. Ayrıca muz üretiminin bu kadar artmasının sebeplerinden bir tanesi de sıcak

havalarda satışa başlanması. Çünkü domates ve patlıcan ekildiğinde yetiştirme süresi muza göre daha fazla. Fakat muzda böyle bir durum yok. Hava fazla soğumadan, riske girmeden sezonu kapatabiliyorsun. Üretici de tüm bu sebeplerden ötürü muza yönelmiş durumda.

Gazipaşa'daki muz üretiminde ortalama verim nedir? Açık sahadaki bodur çeşitler aynı şekilde örtü altında da var mı yoksa seradaki çeşitler tamamen değişti mi?

■ **C.Ö.:** Gazipaşa'daki üretime bakıldığında verim dönüm başına ortalama 6-8 ton geliyor. Açık saha muz yetiştiriciliği ile arasında yaklaşık 4-5 tonluk bir fark var. Tabii bitki bakımı ve toprağın düzenlenmesi burada en önemli etken.

■ **İ.K.:** Gazipaşa bölgesinde iki dönem periyodunda dikim yapılıyor: Şubat-mart ve ağustos-eylül. Bu da verimde farklılıklar yaratıyor. Özellikle mart dikimlerinde verim 6 ton civarlarında kalıyor. Eylül dikimlerinde ise ilk yıl için 8 tona kadar çıkabiliyor. Ayrıca açık saha yetiştiriciliğinde yerli azman dediğimiz bir çeşit var. Bazı üreticiler serada da bu çeşidi kullanabiliyor.



İSA YILMAZ
Komisyoncu

“**Domates ve patlıcan ekildiğinde yetiştirme süresi muza göre daha fazla. Muzda ise hava fazla soğumadan, yani riske girmeden sezonu kapatabiliyorsun. Üretici de bu yüzden muza yönelmiş durumda.**”



İSKENDER KOLBAŞI
Altın Tarım Müdürü

“Yurt dışından gelen ithal muzlara bir önlem alınır-
sa yerli muzun iç piyasa-
ya yeteceğini hatta ihra-
cat bile yapabileceğimizi
düşünüyorum. Kendi ye-
tiştirdiğimiz muzlara ge-
reken önemin verilmesi
şart. ”

**Doku kültüründe azman çeşitlerin nematod mücadelesinde daha da-
yanıklı olduğu ve 5 yıl boyunca ne-
matoda karşı bitkinin korunduğu
söyleniyor. Bu söylentinin gerçekliği
nedir? Böyle bir durum var mı?**

■ **Ö.Ö.:** Tabii, azman çeşidinin fidanı steril ortamda yetiştirildiği için mutlaka bir etkisi oluyor. Fakat bulaşmaz diye bir garantisi yok. Özellikle açık sahalarda nematod sıkıntısı var. Toprakta nema-
tod varsa bulaşma ihtimali bulunuyor. Üreticilerin topraklarını iyi kontrol edip, bakımlarını aksatmadan gerçekleştirmesi lazım.

■ **İ.K.:** Gazipaşa bölgesinde hem kök-ur nematodu hem de spiral nematodu var. Ancak doku kültüründe bulunduğunuz

zaman nematodu toprağa taşımamış oluyorsunuz. Ayrıca azman çeşitlerin daha dayanıklı olduğunu söyleyebiliriz. Tabii toprakta nematod varsa bitkinin 5 yıl korunması gibi bir durum söz konusu değil. Eğer toprakta bakteriyel bir hastalık varsa zaten 3 veya 4'üncü yılda araziye yenilemeniz şart.

**Şu anda muz üretiminde ihtiyaçtan fazla bir üretim mevcut. Üreticinin bir B planı var mı? Muz üretimin-
den vazgeçip sebzeye döner mi?**

■ **İ.K.:** İhracat alt yapısı oluşturup fazla üretimi yurt dışına çıkartamazsak böyle bir durumun olması kaçınılmaz. Çünkü üretici bir yerden sonra kaza-
namazsa zorunlu olarak başka ürün-

TÜRKİYE'DE MUZ ÜRETİMİ

	ALAN (HA)	ÜRETİM (TON)
2015	5.838	270.500
2016	6.225	305.926
2017	6.821	369.009
2018	7.616	498.888
2019	8.488	548.323



lere yönelecek. Şu anda da özellikle Gazipaşa'da ejder meyvesi ekilmeye başlandı. Sonuçta bu durum arz-talep meselesi. Muzun fiyatı düştükçe üretici de serasına dikmeyi bırakacaktır. Bu nedenle bazı önlemlerin alınması şart. Yoksa ilerleyen dönemlerde her şey daha kötüye gidebilir.

■ **C.Ö.:** Muz seralarının yapılış şekli diğer ürünleri yetiştirmeye pek uygun değil. Bu nedenle üreticilerin sebze dönmesi imkânsız. Fakat girdilerdeki artışlar ve genel piyasa koşullarının böyle gitmesi halinde muz yetiştiriciliğinin ilerleyen dönemlerde azalacağını düşünüyorum. Çünkü muzda depolama yapılmadığı için üretim 3-4 aya sıkıştırılmış durumda. Bu dönemleri kaçırarak üreticinin de muzdan gelir elde etmesi çok zor. Gelir elde edemeyen üretici haliyle ya bu işi yapmayacaktır ya da başka ürünlere yönelecektir.

Üretimin genişliği yeni hastalıklara kapı açtı mı? Özellikle Türkiye'de önceki yıllarda fazla görülmeyen fakat son dönemde çok sık bahsedilen Panama hastalığı gibi hastalıkların yayılma durumu nedir?

■ **Ö.Ö.:** Türkiye'de çok fazla görülmemesine rağmen özellikle son 1 yılda üreticilerden Panama hastalığının muzda görüldüğü bilgisini alıyoruz. Baktığınızda 2 yıl öncesine kadar böyle bir hastalığı bu bölgede kimse bilmiyordu. Sadece Panama hastalığı değil, unlu bit zararlısının da bölgede hızla yayıldığını ve muz seralarına zarar verdiğini üreticilerden duyuyoruz. Ayrıca yine son dönemde çok sık görülen sigatoka (*Mycosphaerella fijiensis*) hastalığı da hızlı yayılım gösterenlerden bir tanesi. Üstelik sigatoka ile mücadelede kesin bir çözüm olmaması üreticileri zor duruma sokuyor. Bu noktada yapabilecekleri tek şey, sera içerisinde iyi bir havalandırma yapmak ve nemi düşük tutmak.

Taner Karabulut (T.K.): Tüm bu hastalıkların dışında az da olsa *Cercospora* ve kuş gözü gibi yaprak leke hastalıkları da seralarda görülüyor. Fakat bölge üreticisinin son dönemde en çok sıkıntı çektiği hastalıkların başında maalesef ki sigatoka var. Hatta Panama hastalığına göre daha fazla görüldüğünü söyleyebilirim. Öyle ki sigatoka hastalığına yakalanan muz bitkisinin ömrü en fazla 2 ay sürüyor. 2 ay sonra ağaç tamamen yok oluyor. Mücadelede en önemli nokta ise hastalığın yayılmasını engellemek.

Muz organik madde ihtiyacı yüksek olan bir bitki. Bu noktada üreticiler gübrelemeyle ilgili bir sıkıntı yaşıyor mu?

■ **T.K.:** Gazipaşa bölgesindeki en önemli sorunlardan bir tanesi fosfor fazlalığı. Bunu toprakların kırmızı oluşundan da anlayabiliyorsunuz. Bu nedenle fosforu dengelemek gerekiyor. Çünkü fosfor her ne kadar bitkinin ihtiyaç duyduğu bir element olsa da toprakta fazla olması zarar verebiliyor. Aynı zamanda muz, topraktan çok fazla potasyum kaldıran bir meyve. Özellikle bitkinin onarım zamanında potasyum eklemesi yapmak gerekiyor.

■ **Ö.Ö.:** Topraklardaki bir diğer sorun da pH oranının yüksek olması. Şu anda bölgedeki toprağın pH değeri 8-8,5 civarında. Normalde olması gereken ideal pH değeri ise 6-6,5. Toprakta iyileştirme yapmak için pH düşürücüler de kullanılıyor fakat yine de kesin olarak çözüme ulaşılmıyor. Hem fosforu dengelemek hem de muzun organik besin ihtiyacını karşılayabilmek için organik gübre kullanımı da oldukça yaygın. Ancak üreticinin alım gücünün düşmesi ve organik gübre fiyatlarının artmasından dolayı bu tip gübrelerin kullanımında azalmalar yaşanıyor.



TANER KARABULUT
GENTA Alanya-Gazipaşa
Bölge Distribütörü

“ Bölge üreticisinin son dönemde en çok sıkıntı çektiği hastalıkların başında sigatoka geliyor. Hatta Panama hastalığına göre daha fazla görüldüğünü söyleyebilirim. Öyle ki sigatoka hastalığına yakalanan muz bitkisinin ömrü en fazla 2 ay sürüyor. ”





■ **İ.K.:** Topraklarımızda fosfor fazlalığı bulunuyor. Bunun yanında pH değeri de oldukça yüksek. Hem fosforu hem de pH değerini dengelemek için bazı çalışmalar yapıyoruz. Fakat tam anlamıyla bu soru-

nu çözmek pek mümkün değil. Organik gübrede de maliyetten kaynaklı bir sıkıntı yaşanıyor. Bu nedenle fiyatların artması üreticileri gübre kullanımında oldukça zora sokuyor. Ayrıca muz bitkisinin en çok ihtiyacı olan elementlerden bir tanesi de potasyum. Örtü altı üretimde meyve dolumu yüzde 50'ye ulaştıktan sonra potasyum kullanımı kademeli olarak artıyor. Bu nedenle muz üreticisinin en büyük maliyet kalemini gübreleme oluşturuyor. Gübrelemenin doğru ve yeterli biçimde yapılması da muzun kalitesinde önemli role sahip.

letme şansımız bulunuyor. Maalesef yerli muzda bekletme süresini uzatmamız imkânsız. Yerli muzun en fazla dayanacağı süre 15 gün. Daha sonrasında bozulmaya başlıyor ve sap çürümesi gerçekleşiyor. Bunun en büyük nedeni zirai ilaç kullanımının az olması. İthal muza bakıldığında zirai ilaç kullanımından dolayı raf ömrü daha uzun oluyor. Öte yandan ithal gelen muzlar ham hasat ediliyor. Bu nedenle de daha uzun süre dayanabiliyor ama ne kadar faydalı ve besin değeri ne kadar yüksek bilinmez.

■ **İ.K.:** İthal muzlar marketlerde nereden baksanız 1 ay durabiliyor. Bunu sağlayan en önemli sebep zirai ilaç kullanımı. Bu durum ne kadar sağlıklı o tartışılır. Fakat yerli muzun en fazla 15 gün muhafaza edebiliyorsunuz. İthal muz zaten 15 günde Türkiye'ye geliyor. Ayrıca yerli muzda şu anda depolama koşullarında herhangi bir zirai ilaç kullanılmıyor. Zaten kullanılmadığı için depolama yapma şansımız bulunmuyor.

■ **T.K.:** İthal muz ve yerli muzun aroması çok farklı. Bu durum hem açık alan yetiştiriciliği hem de örtü altı üretim için geçerli. Yerli muzun iki tipi de ithal muza



CİHAN ÖZDEMİR
Muz tüccarı

“ Muz seralarının yapılış şekli diğer ürünleri yetiştirmeye pek uygun değil. Bu nedenle üreticilerin sebzeğe dönmesi imkânsız. Fakat girdilerdeki artışlar ve genel piyasa koşullarının böyle gitmesi halinde muz yetiştiriciliğinin ilerleyen dönemlerde azalacağını düşünüyorum. ”

Depolama şartlarında muz ne kadar süre dayanabiliyor? Depolama süresini daha uzun tutabilme şansımız var mı? Bu süreyi uzun tutabilmek için zirai ilaçlar kullanılıyor mu?

■ **C.Ö.:** Muzu depo şartlarında bekletme süresi ortalama 14 gün sürüyor. Muz, hasat gerçekleştirildikten sonra 5-6 günde sararıyor ve sarardıktan sonra piyasaya sürebiliyoruz. Bundan sonra da en fazla 1 hafta daha bek-



ÖMER ÖZDEMİR
Özdemir Tarım

“Şu anda bölgedeki toprağın pH değeri 8-8,5 civarında. Normalde olması gereken ideal pH değeri ise 6-6,5. Toprakta iyileştirme yapmak için pH düşürücüler de kullanılıyor fakat yine de kesin olarak çözüme ulaşılmıyor.”

göre daha kaliteli ve lezzetli. Bekletme süresinde ise muzun sararması oldukça önemli. Muz saradıktan sonra en fazla 4-5 gün daha bekleyebilir. Aksi takdirde üründe fiziksel bozulmalar görülmesi kaçınılmaz.

Muz üretiminin geleceği sizce nasıl şekillenir? Önümüzdeki yıllarda Türkiye’de muz üretiminin gelişeceğini düşünüyor musunuz? Muz üreticilerinin örgütleşebilme şansı var mı?

■ **İ.K.:** Türkiye’de muzun geleceğini belirleyecek en önemli nokta, üretim alanlarının daha fazla genişlemeden iç piyasayı karşılayacak seviyeye gelmesi. Bunun gerçekleşmesi için de ithal muzun ülkeye daha az girmesi gerekiyor. Yerli muza daha fazla önem verilmeli, yerli üretici desteklenmeli. Tabii burada belirleyici olan durum, genel piyasa koşulları. Üreticilerin örgütlenmesi muz üretimini bir adım öne taşıyabilir.

■ **C.Ö.:** Şu anda Gazipaşa’da ortalama 1000 dönüm alanda üretim gerçekleşiyor. Bu alan, olması gerekenden biraz yüksek. Muz üretimini gerçekten bu işi bilen üreticilerin yapması lazım. O yüzden kontrollü üretim mutlak surette bir gereklilik. Aksi takdirde kontrolsüz büyüme muz üretiminde büyük sorunlara neden olabilir.

■ **Ö.Ö.:** Muzun geleceğinin daha iyi ola-



bilmesi için öncelikli hedef, iç piyasaya yetecek kadar muzun üretilmesi. Bundan 3-4 ay önce Tarım ve Orman Bakanlığı’nın yayımladığı rapora göre 2019 yılı itibarıyla iç piyasa ihtiyacının yüzde 90’ının yerli muz ile karşılandığı açıklandı. Tüm bu verilere baktığımızda da bence muz üretiminde yerli üretici domyum noktasına geldi. Ayrıca muz seralarının bu kadar artmasının en büyük nedeni devletin verdiği teşvikler. Üretim alanları daha fazla artmamalı. Bu durumun kontrollü hale gelmesi lazım. Devlet teşvikleri gerçek üreticiye vermeli.

■ **İ.Y.:** Muzun geleceği vatandaşın alım gücüyle de alakalı. Eskiden muz lüks tüketim ürünüyken, şu anda herkes alabiliyor. Burada en önemli nokta, mesleği üreticilik olan insanların bu işi yapmaları. Yaşanan sorunların çoğu da bundan kaynaklanıyor. İş bilmeyen insanlar buraya geliyor, gereğinden

fazla yer kapatıp üretim yapmaya çalışıyor. Fakat maliyetleri karşılayamıyor. Bu olayların yaşanmaması için devletin halihazırda üreticilik yapanlara destek vermesi gerekiyor. Bu desteklerden kastımız da ithal muzun engellenmesi ve vergilerde daha fazla yardımcı olunması. Ayrıca muz tüketiminin artırılmasına yönelik çalışmaların da yapılması şart.

■ **T.K.:** Muz üretiminde yaşanan patlamanın ardından 2 yıl önce Ziraat Bankası yeni üretim alanı kuracak üreticiye destek vermeyi kesti. İnsanlar 200-300 dönümlük üretim alanları kuruyor. Daha sonrasında da gereğinden fazla bir üretim gerçekleşiyor. Öncelikle iç piyasa koşullarının düzenlenmesi daha sonrasında da talep olursa üretimin artırılması gerekiyor. Her şey daha planlı ve programlı ilerlerse gelecekte muz üretiminde sorun yaşanmaz. Fakat şu anki duruma bakacak olursak piyasada belirsizlik hâkim.

TEKNİK EKİPLE BAŞARI ASLA TESADÜF DEĞİL

Bu sene bahçesine GENTA'dan başka bir marka sokmayan Turgut Aybak, yetiştirdiği ürünlerin kalite ve kalibrelerinden oldukça memnun. Tüm süreç boyunca GENTA'nın donanımlı teknik ekibinin desteğini bir kez olsun esirgememiş olması da kendisi için ürünlerin kaliteli olması kadar önemli bir ayrıntı.



■ **Asıl mesleği** inşaat mühendisliği olan ve yaş aldıkça toprakla olan bağı daha da kuvvetlenen Turgut Aybak, Adana Günyurdu'da 120 dönümlük arazisinde 9 yıldır erkenci sert çekirdekli meyve yetiştiriciliği yapıyor. Turgut Aybak'ın GENTA ile tanışması Mesut Sert aracılığıyla olmuş. Önceki senelerde GENTA'nın sadece mikro besine sahip ürünlerini kullanan Aybak, bu sene üretim deseni içindeki tüm ürünleri tarlasında kullandığını söylüyor.

SEANCE, ELFER COMBI, BOKRAFT, GREENWAY K30, PRONITRO, NANOFORCE serisi, GREENWAY P, PHOZIN, ROBUSTA, FORTEWAY, SEATON LIQUID, GENTAFER ve MONTE PLUS kullandığı ürünler arasında. Toprak ve yaprak analizlerini düzenli olarak yaptıran Aybak, GENTA'nın ürünlerini kullandıktan sonra yaptırdığı analizlerde vermiş olduğu tüm makro ve mikro besinlerin bitki bünyesine geçtiğini söylüyor. Kendi ifadesiyle, "Ben toprağa ne verdiğim

sem bitki onu aldı. Bitkinin topraktan en zor aldığı besin elementi fosfor. Kullanmış olduğum **GENTA FOSFOR** sayesinde toprağın bu sene bu elementi tam olarak ve daha hızlı sürede aldığını gördüm" diyor. Bilimin gücüne inanan ve bu yüzden bilinçli bir üretim yapmaya çalışan Aybak, aksi halde şimdiki rekabet ortamında kazanç sağlamanın pek mümkün olamayacağını belirtiyor.

GENTA'nın çizgisi önemli

Son birkaç yıldır GENTA'ya olan rağbetin arttığını belirten Turgut Aybak, "Fayda-maliyet hesabında üreticiye en kaliteli ürünü veren ve teknik desteğini hiç esirgemeyen bir firma" diyor. Turgut Aybak kendi bahçesini ziyarete gelenlerin meyvelerdeki farkı görmeleri üzerine GENTA'nın ürünlerini onlara da tavsiye ediyor. En başından beri GENTA'yı tercih etmesini 3 gerekçeyle bağlayan Aybak, "Kaliteli ürünleri, fiyat seviyesi ve sahadaki teknik ekibin güven içinde üreticiyle iş birliği yapması beni her zaman GENTA'nın ürünlerini kullanmaya teşvik edecek" diyor.

Teknik ekip marka değerinin yükselmesinde etkili

Bulundukları bölgede erkenci meyve üretim sezonunu haziran sonu gibi bitirdiklerini söyleyen Turgut Aybak, GENTA'nın ürünleri sayesinde sezonu verimli ve kaliteli bir şekilde kapattığını belirtiyor. Bir sonraki sezon için hazırlıklara başladıklarını belirten Aybak, üretim

süreci boyunca teknik ekibin hep sahada ve üreticilerle iş birliği içinde olduğunu söylüyor: "GENTA'nın teknik mühendisleri bu işi gerçekten çok iyi biliyor. Sahada karşılaşılan bir soruna o an bir reçete veremese bile daha sonra yaptığı araştırmalar sonucunda doğru reçeteyi alabiliyoruz. Bunun olumlu etkisini de bahçelerimizde kısa sürede görebiliyoruz. Sezon kaybetmemek adına tüm bunlar bizim için oldukça önemli."



Organik Besinler

ROBUSTA

İçeriğindeki amino asit dizilimi sayesinde bitkide stres koşullarının oluşmasını engeller. Hücre çeperi esnekliğini ve genişliğini arttıran spesifik RNA ve protein yapısındaki enzimlerin sentezini arttırması yoluyla meyvede kalibrasyonu sağlar. İçeriğindeki özel aminoasit ile fotosentez hızını arttırarak gelişimi destekler. Bitkide bulunan oksin ve sitokin hareketini arttırarak çiçeklenme ve meyve gelişimini hızlandırır.



■ **TURGUT AYBAK** / Adana - Günyurdu

ÇUKUROVA BÖLGESİ

GENTA İLE CANLANDI

Adana'da üreticilik yaptığı bölgeyi GENTA ile tanıştıran Orhan Nalçacı, bölgedeki üretim kalitesi ve tonajındaki gelişimlerden oldukça memnun. Bu gelişimin her geçen yıl artarak devam edeceğine olan inancı da tam!

■ **Adana Karataş'ta** Yeşeren Tarım adındaki zirai bayisini işleten Orhan Nalçacı, aynı zamanda yaklaşık 10 yıldır aktif olarak çalışan bir üretici. Karataş-Tuzla'da 1000 ve Konya Ereğli'de 1000 ila 1500 dönümlük araziye sahip. Bu arazilerinde ağırlıklı olarak kavun, karpuz ve kuru soğan yetiştirmekle beraber, narenciye ve zaman zaman da yer fıstığı üretiyor. Nalçacı bu yıl itibarıyla patates ekimine de başladığını belirtiyor. Nalçacı'nın GENTA ile tanışması ise şu an Yeşeren Tarım'da danışmanlık yapan Ziraat Mühendisi Hüsnü Şenel sayesinde olmuş. Şenel'in kendisini yönlendirerek GENTA ürünlerinin Adana bölgesinde de başarılı sonuçlar vereceğini öngörerek hem kendi kullanmış hem de zirai bayisinde GENTA ürünlerinin satışına başlamış. Yaklaşık 5 yıldır da GENTA ürünlerini kullanmaktan çok memnun.

GENTA tanındıkça üretim iyileşiyor

Bölgelerinde GENTA ürünlerini kullanmaya başladıktan sonra üretim kalitesi ve tonajlarının gözle görülür derecede arttığını söyleyen Orhan Nalçacı, daha öncesinde açık arazide üretim yapan üreticilerin organomineral içerikli spesifik gübreleri pek bilmediklerini ifade ediyor. Kendisi kullandıktan sonra GENTA ürünlerini diğer üreticilere de tavsiye eden

Nalçacı; "Üreticiler organomineral içerikli spesifik gübre kullanmaya başladıktan sonra yüksek kaliteli ve verimli ürün elde etmeye başladılar. Bu sebeple GENTA ürünleriyle ilgili çok güzel geri dönüşler alıyoruz" diyor. Nalçacı'nın kendisi de GENTA ürünlerinden en çok **GENTA ZnPro, GENTAFER, SEANCE, PRONITRO, NANOFORCE serisi, ROBUSTA, BIOFORTUNE ve MONTE PLUS'** kullanıyor. GENTA'nın kendileri için marka değerinin çok yüksek olduğunu dile getiren Nalçacı, bölgelerinde GENTA'yı gittikçe daha çok tanınan, bilinen bir marka yapmayı hedefliyor. Zaman geçtikçe de bölgedeki başarısını arttıracağından hiç şüphelenmüyor.

Teknik destek farkındalık yaratıyor

GENTA'dan teknik destek alma konusunda hiç sorun yaşamadıklarını söyleyen Nalçacı'ya göre bu sayede GENTA'nın yarattığı farkındalık, etkisini günden güne artırıyor. Son olarak GENTA ile iş birliğini her daim devam ettirmek istediğini de sözlerine ekleyen Nalçacı, "Hatta daha da genişleyerek ilerlemeyi hedefliyoruz" diyor ve GENTA'ya başarı dileklerinde bulunuyor.



Makro + Mikro Besinler

MONTE PLUS

Kalsiyum elementinin alımını ve taşınmasını kolaylaştıran **MONTE PLUS**, çatlama, gün yanıklığı, sertlik kaybı gibi fizyolojik sorunları azaltıyor veya yok ediyor. Soğuk dönemlerde bitkinin strese girmesini engelleyip ürünlerin kalitesini ve toplam verimi artırıyor. Genelde depolanan ürünlerde özellikle de elma, armut, patates ve havuçta ortaya çıkabilecek zararları azaltıyor.



■ **ORHAN NALÇACI** / Adana - Karataş





KIR ÇİÇEKLERİ

PEYZAJDA BİR ADIM ÖNDE

Birbirinden farklı renk ve görünümleriyle bir arada bulunan kır çiçekleri bugün peyzaj mimarisinde önemli bir yere sahip olma yolunda. Fide olarak kullanılan çiçeklere nazaran daha düşük maliyetli üretimleri, çiçekli çayırların rehabilitasyonu ve yeni uygulamalar için kayda değer bir tür olmaları, KRD Tohumlama'nın sahibi Ömer Faruk Usta'ya göre kır çiçeklerini alternatifsiz karışımlar yapıyor.

Bugün yeryüzünde doğal çevrenin bir bölümünü bitkiler oluşturuyor. Kırsal veya kentsel yaşam fark etmeksizin insanlar yüzyıllardır çevresindeki bitkilere gereksinim duymuş ve duymaya da devam ediyor. Yaşamda var olan bu bitkiler, ait oldukları evren içinde kendilerine özgü özellikleriyle tanınıyor. Bunların bir kısmı tarım, zirai ilaç, tekstil gibi sanayi dallarında kullanılıp ülke ekonomisine önemli gelir kaynağı oluştururken, diğer kısmı da yalnızca süs bitkisi olarak yetiştiriliyor. Bunların da ekonomiye büyük katkı sağladığı son yıllarda ortaya konmuş durumda. Kır çiçekleri ise tam bu noktada peyzaj düzenlemesinde etkin rol oynuyor. Sadece bulunduğu ortamı güzelleştirmekle kalmayıp ekolojik açıdan birçok yarar da sağlıyorlar. Bugün doğal yaşamı korumak ve geliştirmek adına yapılan her türlü rehabilitasyon ve ıslah çalışmalarında ekim yapılan yerlere; kuşları, böcekleri, kelebekleri, arıları çekebilmek için doğal kır çiçekleri ekimleri gerçekleştiriliyor. Peyzaj mimarisinde kır çiçekleri kullanımına önem veren KRD Tohumlama, 2014 yılında başladığı kır çiçeği ekim faaliyetlerinde GENTA ile sürdürdüğü iş birliği sayesinde yıllardır başarılı çalışmalara imza atıyor.

■ Kır çiçeklerini nasıl tanımlarsınız?

EUROFLOR kır çiçekleri; çevresel ve çevreye duyarlı bir anlayışla yeşil alanların geliştirilmesini ve korunmasını sağlayan peyzaj uygulamalarından bir tanesi. Sürdürülebilir peyzaj çalışmalarında doğal, pratik, estetik ve düşük bakım maliyetleriyle çiçekli bitkiler arasında önemli bir alternatif olarak yer alıyorlar.

■ Kır çiçeklerinde tohum hazırlığı yaparken nelere dikkat edilmeli?

Kır çiçeği karışımlarını oluşturan tohum çeşitleri özel tasarlanmış türlerden olu-

sur. Karışım içeriği ise tam anlamıyla bir tasarım. Bitkilerin iklim istekleri, uzunlukları, çiçeklenme dönemleri, birbirleriyle uyumu gibi önemli kriterler göz önünde bulundurularak türler seçiliyor ve karışım oranları belirleniyor. Bu nedenle uygulamanın uygun dönemde yapılması ve başarılı olması için gereken bileşenlerin kullanılması çok önemli.

■ Bu çiçekler doğaya / yaşama ne gibi katkı sağlarlar?

Kentsel ve kırsal peyzajda estetiği geliştiren çiçekli bitkiler, mekânları



EUROFLOR KARIŞIMLARI EKİM ZAMANLARI

	Ekim Tarihi	Çiçek Açma Tarihi
İLKBAHARDA EKİM		
Okyanus veya Akdeniz İklimi	Mart ortasından nisan ortasına kadar	Haziran ortasından ekime kadar
Ilıman İklim	Nisan sonundan mayıs başına kadar	Haziran sonundan ekime kadar
Karasal İklim	Mayıs başından sonuna kadar	Temmuz başından ekime kadar
SONBAHARDA EKİM		
	Eylül	Nisan başından temmuz başına kadar
	Ekim	Nisan ortasından temmuz ortasına kadar

Not: İlkbaharda ekim için tasarlanmış tüm karışımlar haziran ortasına kadar ekilebilir. Çimlenmeyi sağlamak için sulamayı unutmamak gerekir.

ÇEŞİTLİ KIR ÇİÇEĞİ TOHUMU KARIŞIM TİPLERİ

İlkbaharda ekilen

- Euroflor Ekstra bodur en küçültülmüş karışım
 - Euroflor toprak örtüsü Balans
 - Euroflor toprak örtüsü Kontrast
- Euroflor Kuru (Gözenekli topraklar ve kuru alanlar)
- Euroflor bir yıllık Krono (Hızlı çiçek verme)
 - Euroflor Sıcak Tonlar
 - Euroflor Yumuşak Tonlar
- Euroflor Sarı, Kırmızı, Turuncu ve Mavi Buketler
- Euroflor Oriental Vertigo: Hoş kokulu karışım ve orijinal tonlar
 - Euroflor (Sebze bahçesi çiçekleri)
 - Euroflor Kuşlar (Kuşların ilgisini çekmek)
 - Euroflor Bal arısı (Polen yapıcı böcekler bal çiçekleri)
 - Euroflor Beyaz Buket, Pembe Buket
 - Euroflor çok yıllık Krono
 - Euroflor Tenör
 - Euroflor Kelebek
 - Euroflor ½ Gölge
 - Avrupa florası karışımı (AGRI yelpazesi)
 - Euroflor Soprano

Sonbaharda ekilen

- Euroflor ilkbahar şiiri
(Biyolojik çeşitlilikte faydalı bitkiler karışımı)
(AGRI yelpazesi)
- Avrupa florası karışımı (AGRI yelpazesi)
Euroflor çok yıllık Krono



doğal yaşam alanlarına çevirip, doğallığa en yakın tasarımları hayata geçirme imkanı sağlarlar. Bu anlamda çiçekli çayırılar oluşturmak, estetik ve görsel peyzaj kalitesini yükselttiği gibi birçok memeli, kuş ve böcek türü için örtü ve yiyecek kaynağı oluşturur. Ayrıca çok yıllık türler, uzun yıllar düşük bakım maliyetiyle yeşil alanların kalitesini artırarak çiçek, renk ve çeşitleriyle peyzajın kalitesini yükseltirler. Şehirlerde biyoçeşitliliği artırarak ekolojik sisteme katkı sağlarlar.

■ Onları diğer türlerden farklı kılan özellikleri neler?

Çiçekli çayırılar, hava kirletici maddelerin filtrelenmesinde etkili olup trafik gürültüsünü azaltmaya yardım ediyor ve şehirlerde egzoz gazı ve sıcaklık etkisini hafifletir. Sayısal oranda düşürüyor. Diğer otsu vejetasyona göre biçim istekleri yok. Bu, ger-

çekten büyük bir fark yaratıyor. Sulama istekleri ise çok düşük. Kullanıldıkları iklimlere göre 6 ila 8 ay arası çiçekli kalabilme yeteneğine sahipler. Ayrıca fazla gübreleme ve bitki koruma ürünü kullanımına da ihtiyaç duymuyorlar.

■ Kır çiçekleri nerelerde kullanılır?

Bu tip çiçekler parklar, refüjler, göbekler, şehir giriş-çıkışları, villalar, toplu konut alanları, bisiklet ve yürüyüş yolu kenarları, golf sahaları, rehabilitasyon çalışmaları gibi çok yaygın kullanım alanlarına sahipler. Bu noktada iklim istekleri bakımından kanaatkâr olmaları ve biçim isteklerinin olmaması bu çiçekli çayırılar rehabilitasyon çalışmalarında alternatifsiz kılıyor.

■ GENTA'nın çiçek tohumları sürdürülebilirliği sağlamada ne gibi rol oynuyor?

Öncelikle GENTA, tohum çeşitleri ve bitki



davranışı hakkında mükemmel bir bilgi birikimine sahip. Bu anlamda karışım oluştururken karışıma asla dahil edilmemesi gereken istilacı bitkiler hangileri, bunları çok iyi biliyor. Geniş bir yelpazesi bulunan karışımları değerli deneyimlerinden yola çıkarak en güzel şekilde tasarlayıp üretiyor. Tüm bunları yaparken de Avrupa'daki en yüksek performanslı endüstriyel ekipmanları kullanıyor. Ayrıyeten süreç boyunca akredite edilmiş laboratuvarlarda her partinin çimlenmesini ve saflığını izlemek için eğitilmiş personellere sahip.

■ **Bu tohumların aynı anda farklı şeylere fayda sağlaması GENTA'nın başarısını kendiliğinden ortaya çıkartıyor. Tohumların bu kadar kaliteli ve piyasada rağbet görüyor olmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

GENTA'nın temin ettiği ve bilimsel verilere göre hazırlanmış kır çiçeği karışımları; çimlenme kabiliyeti ve saflığı gibi üstün özellikleri ile yapılan doğru uygulamalar sayesinde başarılı oldu. Ülkemizde değeri tam olarak bilinmese de son yıllarda KRD Tohumlama olarak bizim yaptığımız doğru

uygulamalar (Hydroseeding) ve yöntemle birlikte bu proje, layık olduğu yere gelmeye başladı. Önceki yıllarda nasıl ve nereden temin edildiği belli olmayan tohum karışımları kullanıldı, tabii ki başarılı olunamadı. Bu durum da bu uygulamalara karşı negatif düşünce oluşmasına sebep olmuştu. Uygulama başarısının yanında kır çiçeği karışımlarının da yönetimi çok önemli. Şöyle ki tohumları yeterli miktarda ve bölgenin iklim koşullarına, uygulanacak alanın özelliklerine göre seçmek lazım. Bununla birlikte alanda oluşan bitkilerin kesinlikle biçilmemesi çok önemli. Bu sayede oluşan çiçeklerin tohum dökmesini sağlamak gerekir.

■ **Kır çiçekleri tohumunda hangi ürünler ön planda?**

Bu zamana kadar yapılan uygulamalarda gölge alan karışımı, sec (kurak alan), balans, kontrast ve bal arısı karışımları kullanıldı. Projeler başarılı oldukça talep artmaya başladı. Tüm bunların neticesinde ise kullanılan karışımların çeşitlendirme talebinde de artış yaşanıyor.

■ **GENTA'yla hangi projelerde iş birliği yapıyorsunuz? Firmayla olan ilişkiniz nasıl?**

GENTA ile uzun yıllardır çalışıyoruz ve bu çalışmalarını güvenle ve keyifli bir şekilde sürdürüyoruz. Bu anlamda çalışmalarımızda firmanın gübre, çim tohumları ve kır çiçeği karışımlarını kullanıyoruz.

Kentsel ve kırsal peyzajda estetiği geliştiren çiçekli bitkiler, mekânları doğal yaşam alanlarına çevirip, doğallığa en yakın tasarımları hayata geçirme imkanı sağlar. Ayrıca çiçekli çayırılar oluşturmak, estetik ve görsel peyzaj kalitesini yükselttiği gibi birçok memeli, kuş ve böcek türü için örtü ve yiyecek kaynağı oluşturur.

KARPUZ YETİŞTİRİCİLİĞİNDEKİ FİZYOLOJİK PROBLEMLER

Karpuz Türkiye’de üretimi yaygın olarak yapılan ürünler arasında. Yaz aylarının en çok ferahlatan meyvelerinden biri olması, onu tüketiciler tarafından da talep edilen bir ürün haline getiriyor. Bu da karpuz üretiminde yüksek verimliliği sağlamak adına bitki beslemesinin çok özenli yapılmasını gerekli kılıyor. Doğru bir toprak yapısı, anaç seçimi ve özellikle doğru bitki besleme ürünlerinin seçimi karpuzun gelişiminde doğrudan rol oynuyor.



UMUTCAN ATALAY

GENTA Ürün Geliştirme - Ege ve Marmara Bölge Sorumlusu

■ **Pek çok sebze-meyvede** olduğu gibi karpuzda da bitki besleme uygulaması yetiştiricilikte en önemli konuların başında geliyor. Karpuzdan yüksek kalite ve verim bekleniyorsa gelişimini engelleyen fizyolojik problemlerin mümkün olduğunca çabuk çözüme kavuşturulması şart. Bu nedenle bitki beslemeden sulamaya kadar her ürünün doğru dozda ve doğru zamanda verilmesi oldukça önem teşkil ediyor.

: damlamadan

: yapraktan

1) BİTKİ YAPISININ (TEVEĞİ) ZAYIF OLMASI

Nedenleri

- 1) Yanlış gübreleme,
- 2) Düzensiz sulama ve erken dönem kurak bırakma,
- 3) Azotlu gübrelemenin yanlış yapılması,
- 4) Kök hastalıklarından *fusarium spp.* ve kök zararlısı nematoda yakalanması durumu.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **ATRAX 7-7-7** 2,5 kg / da + **BIOSOIL FORTE** 1lt / da + **G-NITRO** 1lt / da;
- Yapraktan: **SEATON SUPERMIX** 100 g / 100 lt + **STAMINA** 250 cc / 100 lt suya göre yapılmalı.

2) GEREKSİZ KOL UZATMASI

Nedenleri

- 1) Azotlu ve fosfor gübrelemenin yanlış yapılması,
- 2) Toprak işlemenin yanlış yapılması,
- 3) Güneşlenmenin düşük olduğu ve iç nemin yükseldiği durumlarda havalandırma yapılmaması,
- 4) Sulamanın dengesiz yapılması.



ÇÖZÜM



- Damlamadan: **MKP** 3 kg / da + **GENTASOL SIVI** 1 kg / da + **DIOFOL Zn** 300 cc / da;
- Yapraktan: **ELFER FORTE** 250 cc / 100 lt + **ENDOGEN** 40 g / da.

3) VEJETATİF GELİŞİMİN HOMOJEN OLMAMASI

Nedenleri

- 1) Dikim sıklığı hatası ve fidelerin derin dikilmesi,
- 2) Aşı - kalem uyuşma problemi,
- 3) Erken fizyolojik kuraklık fidelik döneminde yoğun BGD kullanılması,
- 4) Gece - gündüz sıcaklık farkı,
- 5) Yanlış gübreleme ve sulama ile başlanması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: : **SPRINTER PLUS** 500 g / da + **ATRAX 7-7-7** 2 kg / da + **ELFER ZnP** 2 lt / da;
- Yapraktan; **ELFER ZnP** 250 cc / 100 lt + **TRANSPORTER** 100 g / da.



4) ERKEK ÇİÇEK SAYISININ FAZLA OLMASI

Nedenleri

- 1) Gece - gündüz sıcaklık farkının fazla olması,
- 2) N / K dengesinin bozulması,
- 3) Bitkinin vejetatif aksamının çok güçlü gitmesi,
- 4) Genetik problem,
- 5) Fosforun düşük kalması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **ELFER K** 3 lt / da + **ATRAX 10-5-15** 2 kg / da;
- Yapraktan: **ENDOGEN** 40 g / da + **VİVOGEN** 200cc / 100 lt + **THERAPY** 200 cc / 100 lt;
- Damlamadan: **ELFER FORTE** 2.5 lt / da.

5) MEYVE TUTUM DÖNEMİNDE SARI BOĞMA OLMASI

Nedenleri

- 1) Özellikle bitki yapısı kuvvetli olduğunda topraktan artan nispi nemin olumsuz etkilemesi,
- 2) Yanlış ve bilinçsiz budama yapılması,
- 3) Özellikle stres koşullarında fazla meyve tutumu sonrası yeterli beslenememe,
- 4) Kök sisteminin güçlü olmaması.



ÇÖZÜM



- Damlamadan: **16-8-24** 3 kg / da + **Mg Nitrat** 1 kg / da + **SPRINTER PLUS** 500 g / da;
- Yapraktan: **ENDOGEN** 40 g / da + **SEATON SUPERMIX** 100 g / da + **STAMINA** 200 cc / 100 lt.

6) MEYVELER 4 - 6 KG OLDUĞUNDA ŞEKİL BOZUKLUKLARI

Nedenleri

- 1) Düzensiz sulama,
- 2) Yanlış gübreleme ve vejetatif yapısının güçlü götürülmesi,
- 3) Ca eksikliği,
- 4) İklim şartlarından kaynaklı absisik asitin erken salgılaması sonucu fizyolojik kuraklık,
- 5) N / K dengesizliğinden dolayı içini dolduramaması,
- 6) Gece sıcaklığının çok düşmesi ve polinizasyonun gerçekleşmemesi.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **ATRAX 10-5-15** 2 kg / da + **16-8-24** 2 kg / da + **G-NITRO** 1,5 lt / da;
- Yapraktan: **REAL PLUS** 150 g / da + **THERAPY** 200 cc/ 100 lt + **TRANSPORTER** 100 g / da.



7) GÜN YANIKLIĞI

Nedenleri

- 1) Bitki yapısının zayıf olması,
- 2) Gereksiz kol uzamasından dolayı meyvenin açıkta kalması
- 3) İklimin çok sıcak olması ve sert poyrazların esmesi,
- 4) Fazla sulamadan kaynaklı dış kabuk kısmının yumuşaması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: **ATRAX 10-5-15** 3 kg / da + **ELFER K** 2 lt / da;
- Yapraktan: **REAL PLUS** 150 g / da + **VİVOGEN** 200 cc / da.



8) ÇATLAMA PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Fazla azotlu gübreleme,
- 2) Özellikle sulamada yapılan hatalar.



ÇÖZÜM



- Damlamadan: **ELFER Ca** 2,5 lt / da + **VİVOGEN** 2 lt / da;
- Yapraktan: **MAXICAL** 100 g / da + **ENDOGEN** 24 g / da.

9) HASAT DÖNEMİNDE KABUK KALINLIĞININ FAZLA OLMASI

Nedenleri

- 1) Gereksiz fosforlu gübreleme ve kök sisteminin güçlü getirilmesi,
- 2) Gece - gündüz sıcaklık farkından dolayı stres koşullarının oluşması,
- 3) Genetik kaynaklı.



ÇÖZÜM

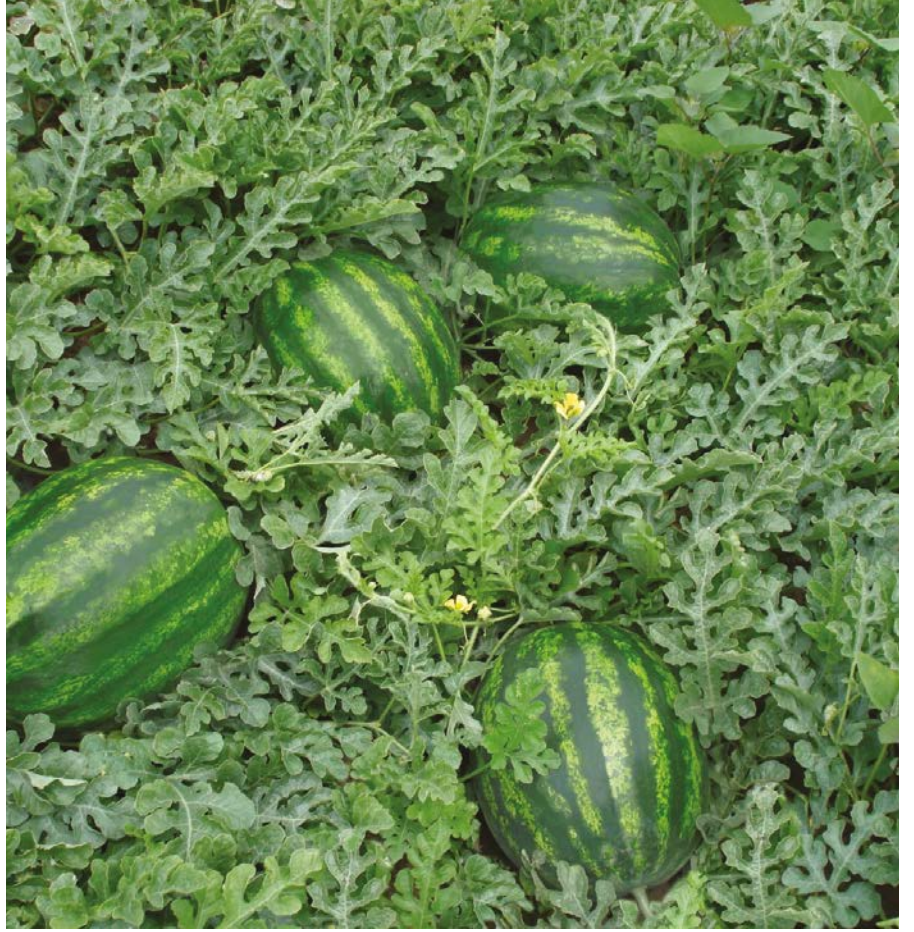


- Damlamadan: **ELFER K** 2,5 lt / da + Potasyum nitrat 2 kg / da;
- Yapraktan: **ELFER FORTE** 200 cc / da + **ELFER Cu** 100 cc / da.

10) HASAT DÖNEMİNDE MEYVE ETİNİN OLGUNLUK RENGİNİ ALAMAMASI VE LİFLİLİK

Nedenleri

- 1) Yüksek sıcaklıktan erken olgunlaşma,
- 2) Bitki yapısının zayıf olmasından dolayı gerekli besini son dönemde alamama,
- 3) Çeşit yapısının yetersiz olması,
- 4) Yeterli potasyum gübrelemenin yapılmaması,
- 5) Fazla sudan kaynaklı meyve yapısının gevrek olması.



ÇÖZÜM



- Damlamadan: **ELFER K** 3 lt / da + **G-NITRO** 1 lt / da + **BIOSOIL FORTE** 500 cc / da;
- Yapraktan: **ELFER K** 200 cc / da + **VİVOGEN** 200 cc / da + **ENDOGEN** 24 g / da.



KAPYA BİBER

RAKAMLARLA KAPYA BİBER

1,2 milyon ton

2019 yılında Türkiye kalya biber üretimi 1 milyon 234 bin tona ulaştı.

372 bin da

Bu üretim açık arazi ve örtü altı olmak üzere toplam 372 bin dekarlık alanda yapılıyor.

ARANAN KRİTERLER

- Parlak ve koyu kırmızı renk
- Et kalınlığı
- Yüksek tat ve aroma değeri
- Bitki üzerinde ve hasat sonrası uzun raf ömrü
- Yüksek verim potansiyeli
- Kısa hasat aralığı
- Fizyolojik sorunlara dayanım
- TSWV, TMV, PMMoV dayanımı

KULLANIM ALANLARI



Örtü altında

- Közlenmiş
- Taze tüketim

Açık arazide

- Salça
- Dondurulmuş küp ve şeritler
- Pul ve toz biber
- Közlenmiş konserve
- Sos



İÇİMİZDEN BİRİ:

ABDULLAH TÖNGEL

Küçük bir yardımın ileride güzel başlangıçlara vesile olabileceğinin en güzel örneklerinden biri olan Abdullah Töngel, GENTA ailesinin bir ferdi olmaktan son derece mutluluk duyuyor. Hep birlikte GENTA'yı daha uzun yıllar güçlenerek ilerletmek ise en büyük hedefleri arasında.



■ **1977 Sivas doğumlu** Abdullah Töngel, 13 yıldır evli ve biri 10, diğeri 7 yaşında olmak üzere iki erkek evlat sahibi. GENTA'nın ise 20 yıllık en eski çalışanı. Abdullah Bey'in GENTA macerası, şirketin iş ortaklarından Rafet Aydın aracılığıyla başlamış. Askere gitmesine birkaç gün kala kardeşinin yanında çalıştığı Rafet Bey'in firmasına yardıma giden Abdullah Bey, Rafet Bey'in dikkatini çekmiş ve askerliğini bitirdikten bir hafta kadar sonra onun vasıtasıyla GENTA ekibiyle tanışmış.

2001 yılının Şubat ayında, o dönem genel merkezi İstanbul Güzelyalı'da olan GENTA ailesine katılan Abdullah Bey, işe zevk bahçeciliği bölümünde amatör depo sorumlusu olarak başlamış. 10 seneye yakın bu bölümde, sevkiyatlardan sorumlu kişi olarak görev yapmış. GENTA'nın İzmir'e taşınmasının ardından işine burada devam eden Abdullah Bey, şimdilerde çim bölümünden sorumlu. Statlar, golf sahaları ve otobanlar için hazırlanan ürünler onun elinden geçiyor. Ayriyeten GENTA'nın mal kabulü ile ürünlerin raflara yerleşimini de

yapan Abdullah Bey, siparişleri hazırlayıp sevkiyat sürecini başlatıyor. Şirkette ilk yardım müdahalesi de yine kendisinden geçiyor. Abdullah Bey'in GENTA'daki çalışma hayatı boyunca sorumlu olduğu alanlardan biri de hobi bahçeciliği için gereken çok sayıda ve çeşitli ürünün yer aldığı e-ticaret sitesi Hobitar'dı.

GENTA'yı kendi şirketi gibi gören Abdullah Töngel, en başta buradaki herkesin aile gibi olduğunu önemle vurguluyor: "Bazı insanlar vardır sabah işe zorla gelirler. Bizse aksine huzurlu, neşeli bir şekilde, zevkle geliyoruz." Günlük bir an önce bitirmek yerine şirkete daha fazla ne katabiliriz, GENTA'yı nasıl daha fazla geliştirebiliriz düşüncesiyle hareket ettiklerini dile getiren Abdullah Bey'in, 20 yıldır burada çalışmasının bir diğer önemli gerekçesi ise Yavuz Batur'un aydın kişiliği ve ileri görüşlülüğü. Yavuz Bey'in kendileri için ideal bir yönetici olduğunu söyleyen Abdullah Bey, tüm bu sıcak aile ilişkileri içinde işlerine yıllardır devam ettiklerini, bir aksilik olmazsa gelecek yıllarda da devam edeceklerini

büyük bir mutlulukla dile getiriyor.

GENTA'nın çalışma ortamını ailesinden bahseder gibi anlatan Abdullah Bey, her cümlesinde burada aile gibi olmanın verdiği gücün ve sevincin altını çiziyor. Saygı ve sevgi ortamının olduğu şirkette kimse kimsenin açığını bulmaya çalışmıyor ve desteklerini birbirlerinden esirgemiyor. Herhangi bir sorunla karşılaştıklarında ya da bir dertleri olduğunda çekinmeden yanına gidebilecekleri yöneticilere sahip olduğunu belirten Abdullah Bey, kendilerine ellerinden gelen her türlü desteğin gösterilmesinden ve yardımcı olunmasından oldukça mutlu. Şirketle ilgili kötü bir durumla karşılaştıkları zamansa kendileri de bu duruma çok üzülüyor ve ne yapabileceklerini hep beraber düşünüyorlar.

Şu anki genç kadroyla ve yeni yöneticileriyle de aynı senkronizasyonu yakaladıklarını belirten Abdullah Töngel, bu sıcak aile ortamı içinde daha güçlü bir şekilde, günden güne ilerlemeye devam edeceklerini büyük bir gururla dile getiriyor.



İletişim Bilgileri

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



► EGE VE MARMARA BÖLGESİ

BÖLGE SORUMLUSU

Umutcan Atalay

0533 166 96 31

• MARMARA BÖLGESİ

İlhami Ulus

0533 140 09 83

• TRAKYA BÖLGESİ

Ahmet Arıkan

0533 153 38 10

Melih Baldırlı

0538 843 83 29

• EGE BÖLGESİ

Tankut Cinbaz

0536 862 05 18

Şentürk Çelik

0533 364 53 71

Ali Özkan

0538 843 83 28

► KARADENİZ BÖLGESİ

Erkan Kesat

0533 153 38 57

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

BÖLGE SORUMLUSU

Mehmet Akif Kösem

0536 861 69 10

• KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Sadık Köleoğlu

0533 166 96 28

Muammer Karaaslan

0536 267 79 03

• ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir

0533 153 38 12

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Ertuğrul Cenik

0530 878 59 49

Burhan Mersin

0538 054 96 33

• FETHİYE BÖLGESİ

Mehmet Gür

0536 862 14 02

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

Aycan Altıntaş

0530 386 54 17

Mehmet Terzi

0538 257 42 66

Mesut Sert

0537 597 98 83

Sadık Göçerdir

0530 173 38 05

► GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ

BÖLGE SORUMLUSU

Erkan Ergün

0532 293 12 98

• HATAY-GAZİANTEP-K.MARAŞ BÖLGESİ

Mehmet Maraşlıoğlu

0533 166 96 29

Mahmut Samuk

0530 237 36 99

Doğan Karataylı

0533 153 38 34

Engin Çelik

0538 257 42 57

• ŞANLIURFA-MARDİN-DİYARBAKIR BÖLGESİ

Tahir Erişen

0532 351 38 73

Mehmet Tolun

0530 402 12 73

Şaban İnci

0530 498 73 07

İsa Onur

0541 452 30 30

► İÇ ANADOLU BÖLGESİ

Özgür Uyar

0538 054 24 51



Bitki Besleme



Tohum



Çim



Hobi Bahçeciliği

FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Bitki besleme, tohum, çim ve hobi 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 GENEL TARIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatarim.com