

Genta A.Ş. Kurumsal Yayını

paydaş

EYLÜL 2016 SAYI: 18

NİTRAT YASAĞINA KARŞI ALTERNATİF ÇÖZÜMLER



Üzümde
İhracat Nasıl
Artar?



Mersin
Seralarında
GENTA Farkı



Peyzaj,
Milyarlık
Yatırımların
Koruyucusu

BEREKETİN PEŞİNDE

Mutluyuz. Gururluyuz.

Dünyanın en büyük tohum kuruluşlarından biri olan
Vilmorin'in 5 kıtaya yayılan uzmanlığı ve benzersiz
çeşitleri ile VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
olarak tam 30 yıldır Türkiye'de.

Sizin için. Sizinle.

bereketinpesinde.com



Değerli Paydaş'ım Merhaba,

Aynı başlığı ilk PAYDAŞ dergimizde de, yani yaklaşık 5,5 yıl önce, Şubat 2011 yılında da kullanmışım. Zaman büyük bir hızla geçmekte ve dergimizin 18'nci sayısına ulaşmış bulunuyoruz. Geçmiş 17 dergiyi GENTA ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) firması ortak çabasıyla çıkarttık; bu sayıdan itibaren ise PAYDAŞ sadece GENTA'nın kurumsal yayını olarak hayatına devam edecektir. Şimdiye kadar PAYDAŞ dergisine emek vermiş olan tüm VAT çalışanlarına teşekkür ederim.

2011 yılında her iki firma, dağıtım dahil birçok konuda ortak çalışmakta olduklarından, toplamda 100 kişiyi aşan çalışanımız olduğunu ve 20 milyon Euro'yu aşan ciroya ulaşıldığını bildirmişim. Ek olarak da “Bir yanda konusunda dünya devi bir gruba ait gelenekçi bir şirket olan VILMORIN, diğer yanda tam yerel kültürle donanmış, küçük ama dinamik bir şirket yani GENTA” demiş ve bu iki değişik gücü bir arada tutan çimentonun **paylaşma** iradeleri olduğunu belirtmişim.

2016 yılına geldiğimizde her iki firma, Güneydoğu Anadolu bölgesi hariç, kendi özerk dağıtım yapılarını kurmuş bulunmakta, kendi yollarına ve gelişmelerine devam etmekte. Sadece GENTA çalışan sayısı olarak 70 kişiye çıkmış, ciro olarak ise kuruluşunun 30'uncu yılı olan 2018'de 20 milyon Euro'yu hedeflemiş bulunmaktadır.

Yönetiminde ikinci nesil gençlerin görev almaya başladığı GENTA'nın hayata bakış ve ticari felsefesinde değişen hiçbir şey olmamıştır. Şirketimizin en çok değer verdiği ilkelerin başında “her zaman ve her konuda etik davranmak” gelir; şirketimizde yalan yasaktır!

GENTA yerel bir şirkettir ve tüm geleceğinin ülkemizin geleceğine bağlı olduğunun bilinci ile

ülkemizin ekonomik gelişmesi ve kalkınmasına çok önem verir. Başta çalışanlarımız olmak üzere tüm iş ortaklarımızı bir aile gibi görür; ürünlerimizin son kullanıcısı olan çilekeş üreticilerimizin çıkarlarını korumayı, onlara yardımcı olmayı vazife bilir; tüm insanlara ve onların yaşam çevresine değer verir. GENTA'nın çok değer verdiği diğer ilkeler; doğaya ve dünyaya saygı, bilime değer verme, yenilikçilik, araştırmacı ve uygulamacı olmaktır.

Genel olarak müsrif davranmanın dünyamızı geleceğini karartmakta olduğunun; özel olarak ise tarımsal üretimde var olan israfın yani gereksiz, zamansız, ölçüsüz girdi kullanımının hem üreticilere, hem çevreye, hem de tüketicilere zarar verdiğinin farkındayız. Bu nedenle, GENTA olarak, tarımsal üretimin her dalında donanımlı ve sürekli sahada dolaşan teknik kadromuzla, üreticilerimize, tamamen yerel gereksinimler gözetilerek hazırlanmış **“Fark Yaratın Ürünler – Kazandıran Çözümler”** sunmakta, israfı önlemeye çalışmaktayız.

Sonuç olarak GENTA, %100 Türk sermayeli, kaderi ülkesinin kaderi ile birleşmiş, çalışanları, iş ortakları, hizmet sağlayıcıları, dağıtıcıları ve üreticiler ile ortak ve güzel bir gelecek için çalışmayı hedeflemiş, tüm bu paydaşları ile **“geleceği paylaşmak”** hedefine yürüyen bir firmadır. PAYDAŞ dergisi bu hedefe yürürken neleri, kimlerle, nasıl başardığımızı sizlere duyuracak, paydaşlık bağımızın kuvvetlenmesine yardım edecektir.

Hepinize sağlık, sevgi ve başarı dolu günler dilerim.

YAVUZ BATUR
GENTA A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



18 YUVARLAK MASA: ÜZÜMDE İHRACAT NASIL ARTAR?

Dünyanın önemli üzüm üreticileri arasında yer alan Türkiye’de her yıl ortalama 4 milyon ton üzüm üretiliyor. Türkiye üzüm üretiminin yüzde 85’ini karşılayan Manisa bağlarında hasadın başladığı bugünlerde, Alaşehir ve Sarıgöl ilçelerinin önde gelen ziraat mühendisleri ve zirai ilaç bayileri yaş - kuru üzüm pazarını Paydaş okurları için tartıştı.



5 GLOBAL VE YEREL HABERLER

6 MERSİN SERALARINDA GENTA FARKI

8 MESELE FARK YARATABİLMEKTE

10 VERİMLİ VE KALİTELİ ÜRETİMİN SIRRI

12 NİTRAT YASAĞINA KARŞI ALTERNATİF ÇÖZÜMLER

16 GENTA ÖZEL BİTKİ BESLEME ÜRÜNLERİ

24 PEYZAJ, MİLYARLIK YATIRIMLARIN KORUYUCUSU

28 KABAKTA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER

30 İÇİMİZDEN BİRİ: ŞENTÜRK ÇELİK

İÇİNDEKİLER



Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 3 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.



S. Arabistan'da GENTA Bereketi!

GENTA ihracatta yakaladığı ivmeyi, ana ihracat pazarlarından olan Suudi Arabistan'da yarattığı fark ile geliştirmeye devam ediyor. GENTA; sabırlı yaklaşımı, kaliteli ürünleri ve edindiği düzgün iş ortakları ile 5 senedir sürdürdüğü projenin meyvelerini, bugün Suudi Arabistan pazarında kazandığı saygın marka imajıyla topluyor. Ülkenin tarım sektöründe son iki senedir yaşanan sıkıntılara rağmen GENTA, bitki besleme pazarında "aranılan" ve "mutlak kullanılması gereken" ürünler yaratarak, GENTA markasını üreticilerin diline pelesenk etti. Üstelik Suudi Arabistan tohum pazarında başa oynadığı 5 senenin ardından, 2016 itibarıyla satışlarını ani ivmelerle dörde katlayan firma, rakipsiz olma potansiyelini de kanıtlamış durumda.

GENTA ile Çim Sezonu Asıl Şimdi Başlıyor!

Futbol ve golf başta olmak üzere çim odaklı spor liglerinin start aldığı şu günlerde GENTA, yüksek kaliteli çim tohumları, yavaş salınlı çim gübreleri, kesintisiz teknik hizmeti ve çim saha uzmanları ile sezonu açmaya hazır.



Birleşik Krallık'tan, çim uygulamaları şirketi SIS (Support in Sport) ile süregelen iş ortaklığı vesilesiyle GENTA, bu yıl Atatürk Olimpiyat Stadı, Galatasaray TT Arena, Trabzonspor Avni Aker, Eskişehir Atatürk Stadyumu ve Gaziantep Arena gibi tüm Türkiye çevresindeki stadyumların yanı sıra Türkiye'de ilk defa yüksek kaliteli hibrit çim uygulamasının yapıldığı Beşiktaş Vodafone Arena'da da saha uzmanlarını ve futbolcuları mest etmeye devam edecek. Ayrıca, Türkiye'de golfün kalbinin attığı Antalya-Serik bölgesindeki 12 golf sahasının 9'u ile çalışan GENTA; Antalya Golf Resort, Robinson Golf Club, Gloria Golf Club, National Golf Club, Titanic Golf Club gibi PGA Şampiyonaları'nın yapıldığı önemli golf sahalarına, yeni sezonda da çim tohumu tedarik etmeye devam edecek. Sportif çim uygulamalarının yanı sıra peyzaj ve karayolları projelerinde de atılımlar yapan GENTA; Orhangazi Köprüsü Peyzaj Alanları Projesi, 3. Köprü Karayolu Peyzaj Alanları Projesi ve yurtdışında sürdürdüğü geniş ölçekli projeler ile yeni sezonda da adını sıkça duyuracağına benziyor.

GENTA İlk İki Çeyrek Performansını Değerlendirdi

KISA KISA

GENTA'nın 2016 yarıyıl satış toplantısı İstanbul'da düzenlendi. GENTA'nın bölgesel satış müdürleri ve proje sorumlularını bir araya getiren organizasyonda senenin ilk iki çeyreği değerlendirildi. İki gün süren toplantılarda ülke tarımı için oldukça zorlu geçen bu dönemde şirketin gösterdiği üstün performansın nedenleri üzerine duruldu ve bu başarının gerçekleşmesini sağlayan ekipler tebrik edildi. Son derece verimli geçen bu organizasyon aynı zamanda GENTA ailesine yeni katılanlar ile tanışmaya, ekipler arası kaynaşmaya ve yeni şirket projelerini tanıtmaya da vesile oldu.



GENTA Domates Sanayicilerinin de Tercihi

Türkiye'nin sanayi tipi domates işleyen en büyük firmalarından Merko, Bahçivanoğlu ve Özgörkey, GENTA bitki besleme ailesinden **ACTIMAX** ürünlerini tercih ediyor. Ürünler sayesinde rekor hasatlar gerçekleştiren sözleşmeli üreticiler de memnuniyetlerini dile getirmekten geri kalmıyor. Kaliteli ürünleriyle sektörün önder firmaları arasına ismini yazdırmış olan GENTA, her geçen gün büyüyen müşteri ağıyla liderlik kolтуğundaki yerini sağlamlaştırmaya devam ediyor.



GENTA'nın Kurumsal Kimliği Yenilendi

Tohum, bitki besleme, çim ve zevk bahçeciliği alanlarında Türkiye'nin lider markalarından olan GENTA 2016 yılında kurumsal kimliğini yeniledi. Güçlü bir çatı ve özgün birimlerle üreticilere kaliteli hizmet sunmayı hedefleyen GENTA, şimdi daha modern ve daha yenilikçi bir kimlikle piyasadaki konumunu güçlendiriyor. Kurumsal kimliğinin yapısını yalınlık, canlılık, özgünlük oluşturan GENTA, yeni yüzüyle ve sunduğu çözümlerle tarıma değer katmayı amaçlıyor.





MERSİN SERALARINDA GENTA FARKI

Mersin'in Akdeniz ilçesinin Kazanlı mahallesinde 10 yıldır faaliyet gösteren Kural Tarım, yüksek sera konusunda uzman bir bayi. Kural Tarım'ın sahibi Okan Kurtuluş, bitki gelişimine hızlı etki eden GENTA ürünlerinin bölgede vazgeçilmez olduğunu söylüyor.

Zengin tarımsal çeşitliliğe ve verimli topraklara sahip olan Mersin, örtü altı alanı ve üretimi bakımından Türkiye'nin en büyük ikinci üretim merkezi. Türkiye'nin toplam tarımsal üretiminin yüzde 6'sı, toplam yaş meyve sebze üretiminin ise yüzde 11'i Mersin arazilerinde gerçekleştiriliyor. Türkiye'nin seralarında yüzde 28'lik bir paya sahip olan il, 1,2 milyon ton üretimi ile Türkiye'nin sera üretiminin yüzde 20'sini karşılıyor. Mersin'in Akdeniz ilçesine bağlı Kazanlı, Adanalıoğlu ve Yenitaşkent bölgeleri 4 bin 500 sera üreticisiyle Mersin'in önemli tarımsal üretim bölgelerinden. En önemli ekonomik faaliyetleri tarım olan bölgelerde özellikle biber yetiştiriciliği çok yaygın. Akdeniz ilçesinde her yıl 245 bin ton biber üretiliyor. Mersin'in Akdeniz ilçesinin Kazanlı mahallesinde 2006 yılından beri faaliyet gösteren Kural Tarım, yüksek sera alanında patlıcan, domates, biber, hıyar gibi ürünlere hitap ediyor. Kazanlı bölgesinde yüzde 90 örtü altı üretim yapıldığını söyleyen Kural Tarım'ın sahibi Okan Kurtuluş, bu üretimin yüzde 70'ini dolmalık, sivri, çarliston, kapyra ve Şili gibi biber çeşitlerinin oluşturduğunu kaydediyor. Geri kalan yüzde 30'luk oranda da domates, patlıcan, hıyar, fasulye ve az miktarda şeftali, nektarin ve muz yetiştiriliyor. Kazanlı'da bulunan sera alanı ise 15 bin dekarın üzerinde.

Hastalıklara dirençli bitkiler

Akdeniz ilçesinde taban suyu yüksekliğinden dolayı Fusarium gibi kök hastalıklarıyla çok sık karşılaşılıyor. Ayrıca hava şartlarının sebep olduğu beyaz sinek, çiçek tripsi ve prodenya zararlıları da görülüyor. Bunlarla mücadele etmek için zirai ilaç kullanmak



birkaç gün içinde bitkide gelişim başlıyor" diyor.

Üreticilerin tercihi her zaman GENTA

Bitkiler için özel hazırlanmış, yenilikçi ve etkili bitki besleme ürünleriyle GENTA bölgede oldukça popüler. Her ihtiyaca yönelik kaliteli ürünleriyle GENTA'nın bölgede adından söz ettirdiğini söyleyen Kurtuluş, "GENTA ürünlerini kullanan üreticiler kullandıkları ürünlerden vazgeçmiyor, gelip hep aynı ürünleri satın alıyorlar" diyerek GENTA'nın bölgedeki pazar durumunu değerlendiriyor.

Son olarak kaliteli ve verimli bir üretim için üreticilerin uygun bir bitki besleme programı uygulaması gerektiğini vurgulayan Kurtuluş, örtü altı üretimin diğer önemli noktalarını ise şöyle açıklıyor: "Üretime başlarken ilk önce toprak hazırlığına önem verilmesi gerekiyor. Topraktaki nematod oranı yüksek olduğu için seralarda mutlaka solarizasyon ve fumigasyon uygulamaları yapılmalı. Doğru çeşitler seçilerek doğru şekilde ve doğru zamanda ekim yapmak şart. Sonrasında da doğru bir bitki besleme programı uygulanırsa, yüksek verim ve kalite kaçınılmaz oluyor."



OKAN KURTULUŞ
Kural Tarım

GENTA ürünleri üreticiler tarafından giderek daha çok tercih edilmeye başlıyor. Özellikle **QUATTUOR K** ve **PHOZIN** çok rağbet görüyor. Bitkinin potasyuma ihtiyacı olduğunda, hemen **QUATTUOR K** kullanıyoruz, birkaç gün sonra meyvelerde gözle görülür oranda bir büyüme meydana geliyor. Çinko (Zn) ve Fosfor (P) oranı çok iyi olan **PHOZIN** de üreticiler tarafından çok beğeniliyor. **PHOZIN** ağaçlarda çiçeklenmeyi ve dolayısıyla da verimi artırıyor. Bölgede ses getiren diğer ürünler ise sıvı haldeki humik asitler olan **BIOCOMBI**, **BIOOIL**, **BIOMOL**, **BIOTOTAL**. GENTA ürünlerinin en önemli özelliği hızlı etki etmesi ve bitkiler tarafından kolay alınması. Ürünleri kullandıktan sonra birkaç gün içinde bitkide gelişim başlıyor.



zorunda kaldıklarını söyleyen Kurtuluş, "Öte yandan, doğru bitki besleme yaparak bitkilerin hastalık ve zararlılara karşı direnç ve toleransını arttırabiliyoruz. Gerekli özen gösterilmeden yüksek verim almak mümkün değil. 1 dekardan normalde 12 ton verim alınabiliyor ancak iyi bir bitki besleme programıyla bu 15 tona ulaşabiliyor" diyerek bitki beslemenin önemini vurguluyor.

GENTA'dan garantili içerik

Kural Tarım, GENTA ile 15 yıldan daha fazla bir süredir çalışıyor. Son 4-5 yıldır birlikte yaptıkları çalışmaların daha da hızlanmış durumda olduğunu söyleyen Kurtuluş, bunun nedenini GENTA ürünlerinin kalitesine bağlıyor: "GENTA ürünlerini satıyorum ve çok memnunum. Üreticilerden aldığım geri dönüşler

çok olumlu. GENTA ürünleri çok kaliteli, iyi şelatlanmış, garantili bir içeriğe sahip. Bu kadar uzun zamandır çalışmamız zaten memnuniyetimizin bir göstergesi. Bayi-firma ilişkimiz de çok kuvvetli. Bölge şartları iyi gitmediğinde ya da doğal afet durumlarında çok yardımcı oluyorlar."

GENTA ürünlerinin üreticiler tarafından giderek daha çok tercih edilmeye başladığını söyleyen Kurtuluş, özellikle olgunlaşmayı ve renklenmeyi teşvik eden, içeriğindeki potasyum oranı yüksek **QUATTUOR K** ve yeni çiçek oluşumunu arttırıp antosiyanin birikimini engelleyen **PHOZIN**'in çok rağbet gördüğünü belirtiyor. Kurtuluş, "Bitkinin potasyuma ihtiyacı olduğunda, hemen **QUATTUOR K** kullanıyoruz, birkaç gün sonra meyvelerde gözle görülür oranda bir büyüme meydana geliyor. Çinko ve fosfor oranı çok iyi olan **PHOZIN** de üreticiler tarafından çok beğeniliyor. **PHOZIN** ağaçlarda çiçeklenmeyi ve dolayısıyla da verimi artırıyor" diyerek ürünlerle ilgili deneyimlerini paylaşıyor ve bölgede ses getiren diğer ürünleri sıvı haldeki humik asitler olan **BIOCOMBI**, **BIOOIL**, **BIOMOL**, **BIOTOTAL** olarak sıralıyor. Kurtuluş'a göre GENTA ürünlerinin en önemli özelliği hızlı etki etmesi ve bitkiler tarafından kolay alınması. "Ürünleri kullandıktan sonra

Yüzde 30 suda çözünür potasyum oksit oranıyla **QUATTUOR K**, bitkinin kök bölgesinde besin maddesi alımını artırır ve ışıklanma noksanlığına bağlı renk açılmalarını azaltır.





GNT-109 F1 Biber Çeşidi

Alüvyal topraklara sahip Gediz Vadisi'nin kenarında bulunan Manisa, bereketli toprakları ve zengin ürün deseniyle Türkiye'nin en önemli tarım şehirlerinden biri. Topraklarının yüzde 91,7'si tarıma elverişli olan şehirde arazi ve mevsim koşulları nedeniyle tarım ürünlerinin miktar ve çeşitliliği de oldukça fazla. Şehirde başta karnabahar, kereviz, domates, patlıcan, pırasa, kabak, biber, fasulye, ıspanak ve bol miktarda lahana olmak üzere pek çok sebze türü yetiştirilirken meyvecilik de bölgenin önemli kaynaklarından. Özellikle üzümün ana vatanı olarak kabul edilen Manisa'da Türkiye üretiminin yüzde 85'i gerçekleşirken; bölgede yetişen diğer meyveler ise kiraz, kayısı, zeytin, badem, armut, ceviz, kestane ve nar olarak sıralanıyor. Bunların dışında Manisa, meşhur kavun ve karpuzlarıyla da Türkiye'de dördüncü sırada bulunuyor.

Tarımsal sezon oldukça uzun

Tarımsal ürün çeşitliliği ve verimli topraklarıyla öne çıkan Manisa'nın diğer bir özelliği de tarımsal mekanizasyon konusunda göstermiş olduğu başarı. Nitekim bu yılın ilk altı ayında traktör sayısının en fazla arttığı il Manisa olurken; şehirdeki traktör sayısının sadece altı ayda 1613 adet arttığı görülüyor. Hal böyle olunca Manisa, mekanizasyonun sağlamış olduğu fayda ile birlikte tarımsal ürün miktarı bakımından da ülkenin sayılı şehirleri arasına giriyor. Bölgede son yıllarda sanayi tipi domates, biber ve sebze üretiminin hızla arttığını söyleyen Ece Tarım'ın sahibi Hüseyin Kavas, Manisa'nın Ege bölgesinin en önemli üretim merkezlerinden biri olduğunu belirtiyor. Bölgedeki karma üretime dikkat çeken Kavas, "Yaklaşık 8-9 çeşit sana-

MESELE FARK YARATABİLMEKTE

Manisa'da 10 yıldan uzun bir zamandır bayilik yapan, aynı zamanda fidecilik ve tarımsal üretimle de uğraşan Hüseyin Kavas, Ece Tarım ile bölge üreticisinin her türlü ihtiyacına cevap veriyor. Bitki beslemede önemli olanın ileri teknoloji kullanarak fark yaratabilmek olduğunu belirten Kavas, GENTA ürünlerinin tüm beklentilerini karşıladığını söylüyor.



yi tipi biber yetiştiriliyor. Aynı şekilde kurutmalık domatestede hem üretim hem de kurutmalık bakımından iyi bir bölge sayılırız. Bunun yanında mısır ve zeytin üretimimiz var. Meyvecilik ve bağcılık da yeni yeni gelişmeye başladı” diye konuşuyor. Ürün çeşitliliğinin çok fazla olmasından dolayı sezonunun da oldukça uzun olduğunu belirten Kavas, sezonun Ocak ayında başlayarak zeytin hasadına kadar devam ettiğini ve tarımsal üretime sadece iki ay ara verildiğini kaydediyor.

Özellikle bölgede üretimi giderek artan sanayi tipi bibere vurgu yapan Kavas, 1997 yılından itibaren bu ürüne bölgede bir talebin oluştuğunu, talebin de arz ile karşılandığını belirtiyor. Bunun ardından da yeni işletmelerin ortaya çıktığını kaydeden Kavas, “Bir yerde arz-talep oluşunca herkes dikkatini o yöne çeviriyor. Sanayi tipi sebze üretimine kadar bu bölgede pamuk ve tütün ağırlıktaydı” diyor. Bölgedeki sebzeçiliğin tamamının damla sulama ile yapıldığını da sözlerine ekleyen Kavas’a göre sulamadaki gelişmeler verimi ve enerji maliyetini etkiledi, aynı zamanda gübrelemeden de daha etkili verim alındı. Böylece tarımsal üretim gün geçtikçe artış gösterdi.



HÜSEYİN KAVAS

Ece Tarım

Bitki beslemeye yönelik sektörde 300’e yakın firma var. Aslında bu işin temelinde yatan noktalar aynı; yani Azot (N), Potasyum (K) ve Fosfor (P). Bu, işin standardı ve bunu herkes yapıyor. Bunun dışına çıkmak istiyorsanız, ortaya yeni çıkmış sorunlara acil ve etkili çözümler bulmanız gerekiyor. Yeni bitki besleme teknikleri, yeni çözümler bu işte başarılı olmanın sırrı aslında. Artık bu saydıklarım dışında yeni çözümler getiren ürünler ve markalar iş yapıyor. Amino asitler, ekstra biostimulantlar, sitokininler fark yaratıyor. Bunları da kullanmak ileri teknoloji gerektiriyor. Çalıştığınız şirketin teknolojisinden ve kalitesinden emin olmanız gerekiyor.

Uzun vadeli ilişkiler kuruyoruz

Memur olan ve ziraat teknikeri olarak görev yapan Hüseyin Kavas, 2003 yılından beri bayilik yapıyor. 7-8 sene boyunca bayilik ile memuriyeti beraber yürüten Kavas, 2012’de memuriyeti sonlandırarak tüm enerjisini bayiliğe, fideciliğe ve tarımsal üretime vermeye başladığını söylüyor. GENTA ile de 10 seneden bu yana çalıştıklarını belirten Kavas, uzun vadeli bir ticaret yapmaya ve ilişkilerini de bu yönde kurmaya özen gösterdiklerini söylüyor. Bunun nedenini de “Çünkü ticaretin iyi zamanı olur, kötü zamanı olur. İyi zamanında yanında olan, kötü zamanında da yanında olmuyorsa bu bir paydaşlık değildir. Yardıma ihtiyacımız olduğu zaman çalıştığımız insanlar yanımızda olur ve onlar yardıma ihtiyaç duyduğunda biz onların yanında oluruz” diyerek açıklayan Kavas,

GENTA ile olan ilişkilerinin de bu çerçevede yürüdüğünü söylüyor. Raflarına konan ürünün kesinlikle güvenilir olması gerektiğini vurgulayan Kavas’a göre yegane amaçları para kazanmak değil, üreticinin emeğine de saygı duymak. Bu nedenle de üreticinin doğru uygulamalar yaparak en yüksek verimi almasını istediklerini söyleyen Kavas, bunu sağlamak için de doğru şirketlerle çalışılması gerektiğini belirtiyor.

Aradığımız her şeyi buluyoruz

Bölge insanının çalışkan ve yeniliğe açık olduğunu söyleyen Kavas, üreticilerle aralarında danışmanlık esasına dayanan bir ilişki olduğunu belirtiyor. “Yıllardan beri üreticimiz bize geliyor ve söylediklerimize itiraz etmiyor. Bu da bizim yükümüzü daha çok artırıyor. Üreticimiz her şeyiyle bize teslim olduğundan dolayı sorumluluğumuz

daha fazla oluyor. Üreticinin fidesini veriyor, bitki beslemesini, zirai mücadelesini her şeyini biz takip ediyoruz” diyen Kavas’a göre önemli olan kendilerinin üründe ne buldukları.

Kendilerinin de üretici olduklarını ve GENTA ürünlerini de kullandıklarını söyleyen Kavas, “Performansı açısından herhangi bir eksiklik görsek zaten kullanmayız. Ürünler, tüm beklentilerimizi karşılıyor. Örneğin hümik asitte, düzgün bir köklenme, tarlaya kolay bir uyum, fidelik şokunu kolay atlama, bitkinin hızlı büyümeye geçişi gibi beklentilerimiz olur ve GENTA ürünleri bu saydıklarımızı da eksiksiz yapıyor” diye konuşuyor. Bölgede genellikle sebze kalemleriyle ilgili bitki besinlerinin satıldığını söyleyen Kavas, **GREENWAY** serisinden **DUET**, **BIOKRAFT**, **SEANCE**, **CRYPTO** ürünlerinin sıklıkla tercih edildiğini kaydediyor.



ÜRETİCİNİN SESİ

VERİMLİ VE KALİTELİ ÜRETİMİN SIRRI

ALCAPONE F1 Domates Çeşidi

Tokat'ın Turhal ilçesi son dönemlerde domatesteki verimli üretimiyle dikkat çekiyor. Domates kalitesiyle festivallerde dereceler kazanan ve domatesini hem yurt içine hem de yurt dışına gönderen bölgenin bu başarısının arkasında GENTA'nın **ALCAPONE F1** çeşidi ve bitki besleme ürünleri bulunuyor.

Karadeniz ve İç Anadolu bölgelerinin kesişim noktasında yer alan Tokat, sahip olduğu tarım potansiyeli ile önemli bir merkez. Bulunduğu konumla ilişkili olarak geçiş iklimi özelliklerinin görüldüğü şehrin bu doğrultuda ürün yelpazesi de bir o kadar geniş. 82 ürün çeşidinin yetiştirildiği ilde, sebze ve meyve tarımı büyük yer tutarken; adından en çok söz ettiren ürün ise domates oluyor. Hatta öyle ki domates için festivaller dahi düzenleniyor. İç pazarda ve uluslararası alanda Tokat domatesinin kalitesini tanıtmaya amacının güdüldüğü festival, Tokatlı üreticiler için önemli bir fırsatı ifade ediyor.

Bölgedeki üreticilerin kaliteli ve lezzetli domates için ise ilk tercihi GENTA ürünleri. Tokat'ın Turhal ilçesindeki üreticiler; yüksek verim, güçlü bitki yapısı, meyve iriliği ve sertliği gibi birçok özelliği içinde barındıran **ALCAPONE F1** ile aldıkları sonuçlardan oldukça memnun. Bunun yanında **SPRINTER PLUS**, **BRAVO P**, **BIOFORTUNE**, **AVATAR** ve **BRAVO K** gibi

bitki besleme ürünleri ile de domates üretiminde oyunun kurallarını yeniden yazıyorlar.

Bölgemize çok uygun

Murat Özseven, Tokat'ın Turhal ilçesinin Kat kasabasında 10 seneden bu yana açık sahada sırık domates yetiştiriciliği yapıyor. 6-7 seneden bu yana GENTA çeşitlerini kullandığını ifade eden Özseven sözlerine şöyle devam ediyor: "Üreticilikte sonuçları görmeden iş yapamazsınız. GENTA çeşitlerinden ilk geldiği yıl denemek için 2 bin tane ekmiştim. Sonuçlardan memnun kalmaya başlayınca üretimi arttırdım ve sayıyı 30 bine kadar çıkardım."

Özseven tarlasında domates çeşidi olarak GENTA'nın **ALCAPONE F1**'ini tercih ediyor. "Bulduğum bölgede bu işten en iyi anlayanlardan biriyim. Tonajım oldukça yüksek ve herkes bana ne kullandığını soruyor. Ben de bu çeşidi öneriyorum" diyen Özseven, bu çeşidin özellikle bölgenin toprak ve iklimine çok uygun olduğunu kaydediyor.

Kaliteli ürünüm çok kazandırıyor

Bu yılın hasadına yeni başladıklarını ve aldıkları sonuçlardan memnun olduklarını ifade eden Özseven, özellikle meyvenin tutumunun çok başarılı olduğunu belirtiyor.

Üreticiler; yüksek verim, güçlü bitki yapısı, meyve iriliği ve sertliği gibi birçok özelliği içinde barındıran ALCAPONE F1 ile aldıkları sonuçlardan oldukça memnun.

Ürünlerinin tamamını iç piyasaya sürdüklerini söyleyen Özseven, ürünlerinin kalitesi sayesinde mahsulünü piyasanın epey üzerinde satabildiğini de sözlerine ekliyor. Bölgedeki üreticilerin de sıklıkla GENTA'yı tercih ettiğini belirten Özseven, **ALCAPONE F1**'in yanı sıra GENTA'nın bitki besleme ürünlerinden de kullandığını söylüyor. Özseven'in kullandığı bitki besleme ürünleri arasında ağırlıklı olarak **SPRINTER PLUS, BRAVO P, BIOFORTUNE, AVATAR** ve **BRAVO K** bulunuyor. GENTA'nın ürünlerinin kalitesinin yanı sıra teknik desteğinin de çok başarılı olduğunu düşünen Özseven'e göre herhangi bir ihtiyacın oluşması durumunda GENTA'nın teknik ekibi çok kısa bir zamanda yanında oluyor. Ekibin üretimin her aşamasında yanında olduğunu söyleyen Özseven, "Önümüzdeki sezon da GEN-



TA ürünlerini kullanmaya devam edeceğim" diye ekliyor.

Virüs dayanımı daha yüksek
1998'den bu yana sebze ve meyvecilikle uğraşan Ahmet Abay ise Tokat'ın Turhal ilçesinin Şenyurt kasabasında 55 dönümlük bir alanda üretim yapıyor. Mısır, buğday, sırık domates, yer domatesi, şeftali, erik ve elma gibi birçok ürünün yetiştiği bölgede sebze üretimi gerçekleştiren Abay, 5 yıldan bu yana GENTA'nın **ALCAPONE F1** çeşidini kullandığını belirtiyor. GENTA çeşitlerini kullanmaya **ALCAPONE F1** ile başladığını kaydeden Abay,

çeşidin albenisi yüksek, sıralı ve homojen bir meyve yapısına sahip olduğunu söylüyor. Üstelik Abay'a göre **ALCAPONE F1**'in virüs dayanımı diğer çeşitlere göre daha yüksek. Tarlasında hasada yeni başladığını ve şu an için ne kadar ürün elde edeceğinin belli olmadığını söyleyen Abay, "Tokat'ta en çok eken üretici ben olabilirim. 40 bin kadar ürün ekтім. Fide başına 8 kg'ye yakın ürün elde edeceğim gibi görünüyor. Şu anki gidişattan oldukça memnunum. Gelecek sezonlar için de bu çeşidi kullanmaya devam edeceğim" diye konuşuyor.



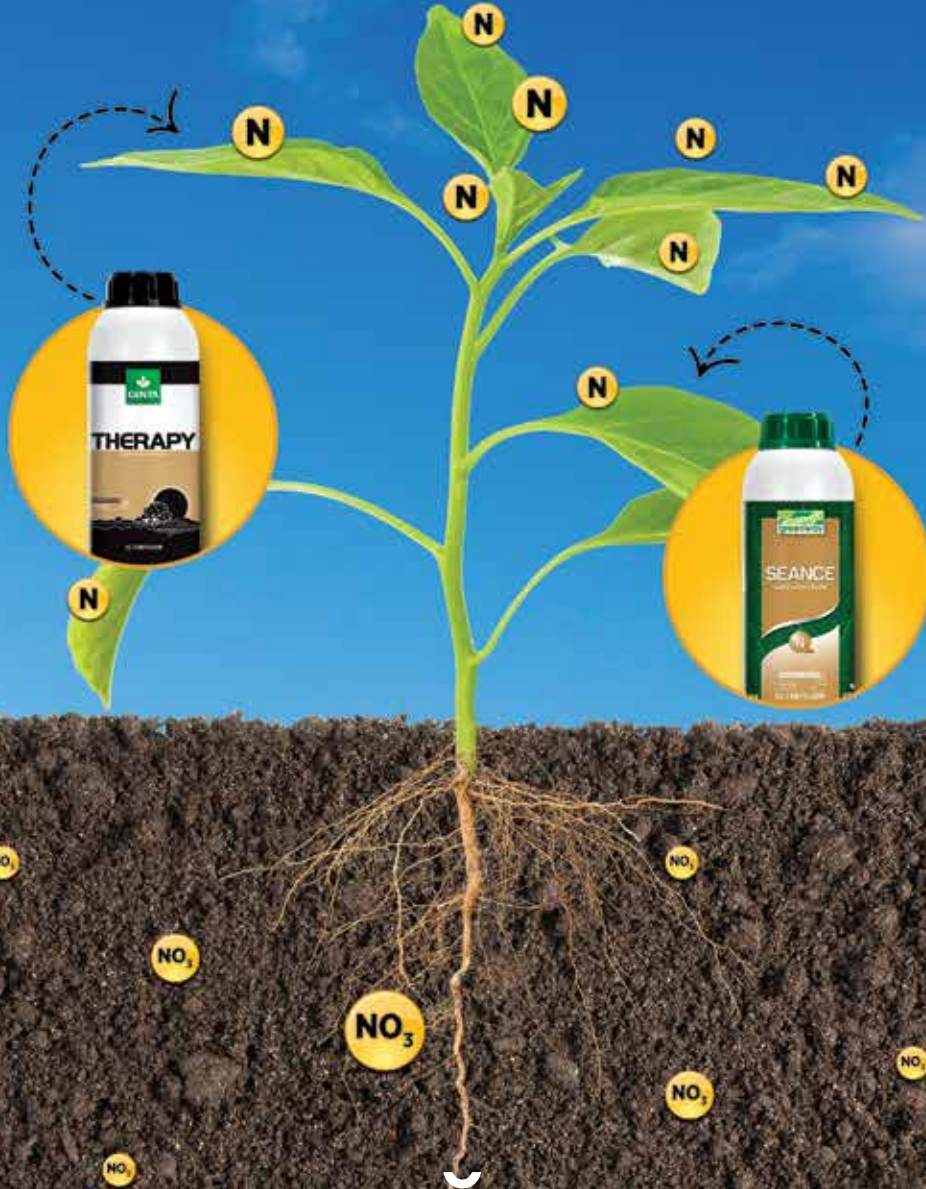
MURAT ÖZSEVEN
Üretici

Tarlamda domates çeşidi olarak GENTA'nın **ALCAPONE F1**'ini tercih ediyorum. Bulduğum bölgede bu işten en iyi anlayanlardan biriyim. Tonajım oldukça yüksek ve herkes bana ne kullandığını soruyor. Ben de bu çeşidi öneriyorum. **ALCAPONE F1** özellikle bizim bölgenin toprak ve iklimine çok uygun.



AHMET ABAY
Üretici

GENTA çeşitlerini kullanmaya **ALCAPONE F1** ile başladım. Bu çeşit albenisi yüksek, homojen bir meyve yapısına sahip. Diğer çeşitlerle karşılaştırıldığında virüs dayanımından da memnunum. Bu sezon fide başına 8 kg'ye yakın ürün elde edeceğim gibi görünüyor. Gelecek sezonlar için de bu çeşidi kullanmaya devam edeceğim.



NİTRAT YASAĞINA KARŞI ALTERNATİF ÇÖZÜMLER



Gökçe ATALAY
GENTA Teknik Satış Müdürü

Bitkilerin azot alımını hızlandırmak ve polinizasyon dönemi bitkilerin artan azot ihtiyacını gidermek için kullanılan nitrat içerikli gübreler, patlayıcı madde yapımında kullanılmasından dolayı Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yasaklandı. Bu kararla üreticiler, azotun hızlı bir şekilde bitki tarafından alınamaması ve üründe verim kayıplarının yaşanması gibi sorunlarla karşı karşıya kalırken; GENTA, teknik analizi ve **THERAPY** ile **GREENWAY SEANCE** isimli ürünleriyle bu soruna çözüm oluyor.

Nitrat içerikli gübreler, patlayıcı madde yapımında kullanılması nedeniyle Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yasaklandı. Bu yasak nedeniyle ülkenin çoğu üreticisi, nitrat, potasyum nitrat ve kalsiyum nitrat içerikli gübreler kullanmadan tarımsal üretimlerini gerçekleştirmek durumunda.

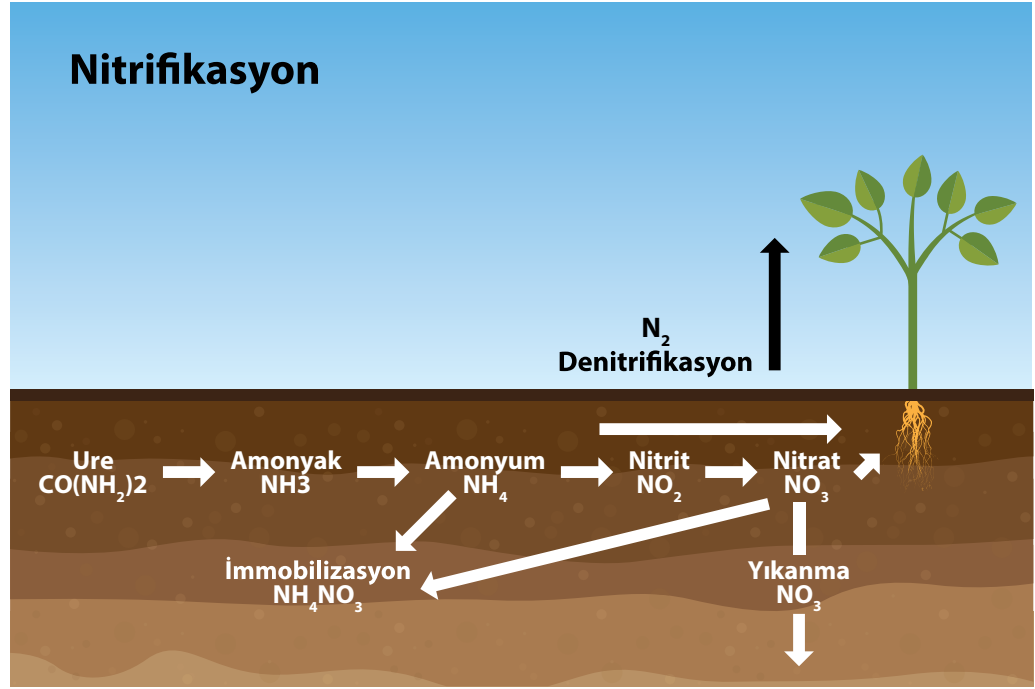
Nitrat içerikli bu gübreler özellikle bitkilerin azot alımını hızlandırmak, polinizasyon dönemi bitkilerin artan azot ihtiyacını gidermek, sürgün ve meyve iriliğinde damla sulama ile hareketli azotun alımını sağlamak için kullanılıyor. Peki, bilimsel olarak bitkiler neden nitrata ihtiyaç duyuyor ve nitratlı gübrelerin kullanımı na alternatif çözümler neler?

Bitkilerin nitrat ihtiyacı

Azot (N), hareketli bir element olmasından dolayı bitkinin genç organlarında yüksek oranda bulunuyor. Bitkilerin genç dönemlerinde azot ihtiyacının hep yüksek olduğu biliniyor. Azot ihtiyaçlarını ise sadece Amonyum (NH_4) ve Nitrat (NO_3) formunda temin ediyorlar. Bu yüzden de bütün azotlu gübreler toprağa uygulandıklarında parçalanarak bitkilerin faydalanabileceği amonyum veya nitrat formuna dönüşüyor, bu süreç azot dönüşümünün bir parçası olarak kabul ediliyor ve **nitrifikasyon** diye adlandırılıyor.

Üre ($CO(NH_2)_2$) uygulanan topraklarda azot hidroliz sonucu amonyuma dönüşüyor. Amonyumun da yükseltgenmesi ile önce bitki tarafından kullanılmaz Nitrit (NO_2), sonra tekrar alınabilir bir form olan nitrata dönüşüyor.

Bitkilerin amonyum veya nitrat tercihi toprak yapısı, pH'ı, sıcaklığı gibi faktörlere göre değişiyor ama genel olarak bitkiler nitrat formunu tercih ediyor. Ancak amonyumun nitrata dönüşüm sürecinde



kayıplar da yaşanıyor. Bunların en önemlisi **İmmobilizasyon** denilen süreç. Burada tüketilmeyen amonyum ve nitratin toprak içerisinde bulunan organizmalar tarafından basit mineral formlardan karmaşık ve kullanılamaz forma dönüşür. Bununla beraber önemli bir kayıp, yıkanma ile taban sularına doğru hareket eden ve bitkilerin artık kullanamayacağı yerlere erişen nitrat molekülleri. Azot kaybının yine bir başka şekli ise; bitki topraktan yeterli miktarda nitrat alamadığı zaman, bekleyen molekül **denitrifikasyon** sürecine maruz kalıyor ve Diazot (N_2) ya da Azot Oksit (NO) şeklinde gaz haline gelip bitki tarafından kullanılmaz oluyor.

Bitki bünyesinde ise azot amonyak formunda kullanılıyor. Absorbe edilen nitratlar ksilemden yapraklara kadar taşınıyor. Yapraklara kadar taşınan nitrat önce nitrat redüktaz sonrasında da nitrit redüktaz indirgeyici enzimleri sayesinde amonyak formuna dönüşerek hücreler tarafından organik birleşimler de kullanılıyor.

Azotlu gübrelerin kullanımı

Nitrat içerikli gübreler, özel-

likle bitkilerin azot alımını hızlandırmak, polinizasyon döneminde bitkilerin artan azot ihtiyacını gidermek, sürgün ve meyve iriliğinde damla sulama ile hareketli azotun alımını sağlamak için kullanılıyor. Ancak azotlu gübre kullanımında bazı kriterlere dikkat edilmesi gerekiyor. Bu kriterler yetiştirilen bitki ve toprak çeşidine göre farklılık gösteriyor.

Bitki çeşidine göre azotlu gübrelerin kullanımı

Birçok bitki azotu yüzde 80 oranında nitrat formunda bünyesine alır. Yağış alan ve asitli topraklara sahip bölgelerde amonyumlu gübre kullanımında dahi amonyum azotu, nitrat azotuna dönüşür ve bitkiler redüksiyon enzimleri sayesinde

azotu, nitrat formunda bünyesine alır.

Bitkilerin yüksek oranda azota ihtiyacı olduğu dönemler belirlendikten sonra azotlu gübre kullanılması gerekir. Örneğin; mısır bitkisi, tepe püskülü çıkarma, polinizasyon ve sarı olum dönemine kadar azotun yüzde 80'ini kullanır. Mısırın 7-9 yapraklı olduğu dönemde üre azotu kullanıldığında, bitki nitrifikasyon sonucu açığa çıkan nitrat azotunu bünyesine alacaktır. Bu nedenle bitkinin azota ihtiyacı olduğu dönemlerde, azotun parçalanma hızına bakarak amonyum ve

THERAPY bitkinin vejetatif gelişimini düzenler. Fotosentez hızını artırır. Meyve tutum ve meyve gelişimini destekler. Bitkilerin polinizasyon ve çiçeklenme öncesinde Azot (N) ihtiyacı karşılar ve nükleo protein artışına olumlu etkisi vardır.



Kumlu-milli ve çakıllı topraklarda bitkilerin azot alınımı dengede tutmak için, organik gübre kullanımını arttırarak tutunmayı sağlamak ve azotun parçalanıp bitkiye geçişini kolaylaştırmak gerekir.

üre azotlarının kullanılması gerekir.

Pamuk, buğday ve şekerpanca-
rı gibi birçok endüstriyel bitkide
ise yüzde 9 oranını geçmeyen
nitrat ve üre kaynaklı damla-
ma gübreleri kullanılmalı ve
takip edilmeli. Özellikle azot ve
potasyum içerikli gübreler ile
birlikte hümik asitlerin kullanı-
lmasıyla, bitkilerin azotu hızlı bir
şekilde alması sağlanır.

Damla sulama ile azotlu gübrelerin kullanımı

Damla sulama ile narenciye,
zeytin ve sebzelerde azot ihtiya-
cı daha kolay kontrol altına alı-
nır. Özellikle meyvecilikte hem
meyve iriliği hem de çiçek sür-
günlerinin gelişim döneminde
bitkilerin azotu hızlı bir şekilde
alması gerekir. Bu dönemde,
içinde yüzde 9'u geçmeyen nit-
rat azotlu (18-6-24 ve 15-5-30



gibi) gübrelerle birlikte hümik
asitlerin damla sulama ile kul-
lanılmasıyla topraktan yıkanma
engellenerek bitkinin azot ihti-
yacını karşılanabilir.

Toprak çeşidine göre azotlu gübrelerin kullanımı

Kumlu-milli ve çakıllı toprak-
larda bitkilerin azot alınımı
dengede tutmak için, organik
gübre kullanımını arttırarak
tutunmayı sağlamak ve azo-
tun parçalanıp bitkiye geçişini
kolaylaştırmak gerekir. Ayrıca
toprağa azot içerikli sıvı or-
ganomineral gübreler takviye
edilmeli veya bitkinin daha
kontrollü azot alınımını sağla-
yacak yüzde 21 amonyumlu
gübreler kullanılmalıdır. Yüzde
26'lık azotlu gübreler ise erken
dönemde bitki gelişimi ve mey-
ve tutumu için kullanılabilir.

Çözüm, GENTA bitki beslemeleri ile geldi

Nitrat içerikli gübrelerin yasak-
lanmasıyla üreticilerin karşı
karşıya kalabileceği azotun
hızlı bir şekilde bitki tarafın-
dan alınamaması ve üründe
verim kayıplarının yaşanma-
sı gibi sorunlara GENTA'nın
THERAPY ve **GREENWAY
SEANCE** isimli ürünleri çözüm
oluyor. Bitkiler polinizasyon ve
çiçeklenme dönemlerinde ha-
zır olarak kullanılacak azota ih-
tiyaç duyarlar. Bu dönemlerde
özel içeriklere sahip **THERAPY**
ve **GREENWAY SEANCE** ürün-
lerinin kullanılmasıyla, bitkide
gövdeden yukarıya doğru ha-
reket eden nitrat azotu, bitki-
nin kullanabileceği amonyu-
ma hızlı bir şekilde dönüşüyor
ve azot ihtiyacı karşılanmış
oluyor.

THERAPY ve **GREENWAY
SEANCE** ürünlerinin kullanım
dönemleri bitki türlerine göre
farklılık gösteriyor.

**Sebzelerde (domates, biber,
patlıcan, hıyar, kabak vs.);**

• Bitki gelişim dönemlerinde.

Mısır, çeltik ve pamukta;

• Azot alınımının yükseldiği
polinizasyon dönemi öncesin-
de.

**Sert ve yumuşak çekirdekli
meyvelerde (kiraz, elma, ar-
mut, şeftali, kayısı, erik vs.);**

• Bitki gelişim dönemlerinde
ve meyve iriliğinde yapraklar-
da ortaya çıkan azot eksikli-
ğinde.

Narenciye ve zeytinde;

• Azotun yapraktaki oranını
yükseltmek için çiçeklenme
öncesi ve meyve sürgün geli-
şim dönemlerinde.

Ayrıca limon ve greyfurt gibi
fazla yapraklı bitkilerde molib-
den kullanımı ve azotun göv-
de bölgesinde asimile olması
için meyve gelişim dönemin-
de potasyum kullanımı da çok
önemli.



A117 F1

TEK RAKİBİ KENDİSİ



ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Güçlü bitki yapısı
- Erkenci ve yüksek verim
- Sert meyve ve uzun raf ömrü
- Parlak ve koyu meyve rengi
- Hastalıklara yüksek tolerans

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

vilmorin.com.tr



SEED GENERATION

GENTA ÖZEL BİTKİ BESLEME ÜRÜNLERİ



GENTA'nın özel bitki besleme ürünleri olan **GROWCELL, ELFER SUNRISE, ELFER COLOR PLUS** ve **THERAPY** bitkilerde meyve kalitesini yükselterek, meyvelerin raf ömrünü uzatıyor. Özellikle meyve renklerini canlı tutan bu ürünler, meyve ağaçlarında da iri meyve oluşumu sağlamasından dolayı tercih edilen ürünler arasında yer alıyor.

Meyve sebze üretiminde kalite her zaman önemli bir sorun haline geliyor. Üreticilerin ürünlerini yüksek fiyattan pazara sunabilmesi için renk, irilik, aroma gibi kriterleri göz önünde bulundurması gerekiyor. Kaliteli ürün elde etmek için doğru bitki besleme ürünlerini, uygun şekilde ve zamanında uygulamak önemli. GENTA, üreticilerin bu sorunlarına çare olmak için bitkilerin ihtiyacı olan ürünleri sunmaya devam ediyor. Bitkinin gelişimini düzenleyen, raf ömrünü uzatan, canlılık ve kalite sağlayan **GROWCELL, ELFER SUNRISE, ELFER COLOR PLUS** ve **THERAPY** ürünleriyle istenilen kalite standartlarını yakalamak mümkün.

THERAPY

Azot (N), önce amonyuma sonra nitrata daha sonra da bitki için yarışlı haldeki amonyum formuna geçerek bitkide döngüsünü tamamlar. **THERAPY**'nin içerisindeki azotun bitkiler tarafından alınabilecek formda olması sayesinde bitkilerin kritik dönemlerdeki azot ihtiyacı karşılanır. Bu kritik dönemler;

Polinizasyon ve çiçek dönemi:

Bitkide nükleoprotein artırılarak çiçek tutumu sağlanır.

Gelişim dönemi:

Fotosentez hızı artırılır ve vejetatif gelişim desteklenir.

Meyve gelişim dönemi:

Bu dönemde gereken azot ihtiyacı meyveye aktarılarak kaliteli ve iri meyve oluşumu sağlanır.



ELFER COLOR PLUS

Özel formülasyonu sayesinde içerisindeki besin maddelerinin bitki bünyesine geçmesiyle meyvede istenilen kalite kriterleri sağlanmış olur. Bitkilerdeki kalite kriterleri şu şekilde sıralanabilir.

Renk:

Meyvelerde rengi sağlayan ana pigment olan kromoplastın aktif olması için; potasyumun bitki tarafından rahat alınabilir kaynaklı olması ve bitki bünyesinde bulunan demir elementinin mangan tarafından indirgenmesi gerekir.

Raf ömrü:

Mangan sayesinde meyvenin sap kısmı güçlendirilerek gelişim döneminde meyve dökülmesi engellenir ve nakliye aşamasında dayanıklılık sağlanır.

Ekstra parlaklık ve albeni:

Bazı meyvelerin (narenciye, elma, armut, kiraz) ve sebzelerin (domates, karpaz, kavun, biber) yetiştiriciliği yüksek sıcaklığın olduğu dönemlerde yapılır. Bu dönemlerde renk pigmentleri fotosentez hızının düşmesinden dolayı aktifliğini yitirir. **ELFER COLOR PLUS** içerisindeki potasyum ile renk pigmentlerinin canlılığı artar.



GROWCELL

Özel içeriği sayesinde bor ve molibden hızlı bir şekilde bitki bünyesine geçer. Molibden, bitkide bulunan azotu aktif hale getirerek daha etkili olmasını sağlar. Bor ise bitkideki gerekli olan hücre bölünmesini sağlayarak meyvelerde iriliğin artmasına destek olur.

GROWCELL'in bir diğer önemli özelliği, bitkinin olgunlaşma ve hasat dönemine geldiğinde salgıladığı yaşlılık hormonunu yavaşlatarak fotosentez hızını arttırmasıdır. Bu sayede vasküler sistemde fotosentez sonucu yapraklarda oluşan karbonhidrat ve şekerler kayıpsız olarak hızlı bir şekilde parçalanır. Böylece meyve iriliği ve aromatik değerler artar.

Bağlarda birinci sınıf meyve:

Tatlı su geçişi öncesi ve sonrası olarak 2 defa uygulayarak, hem meyve iriliği sağlanır hem de çatlamanın önüne geçilir. Böylece bağlarda birinci sınıf meyve sayısı arttırılır.

Sebze ve meyvelerde istenilen meyve iriliği:

Hızlı bir şekilde bitkideki nükleoprotein harekete geçirilir. Bu hareket ile nükleoproteini bitkinin büyüme ucunda biriktirerek meyve ve sebzelerde istenilen meyve iriliği sağlanır.



ELFER SUNRISE

İçerik olarak kompleksleştirilmiş **ELFER SUNRISE**'in kullanımında yan yana gelmeyen iki aktif madde bir araya getirilmiştir. Fosfor her ne kadar kalsiyum ile antagonist etki gösterse de karbonhidrat oluşumunda enerji transferine ihtiyaç duyar. İçeriğindeki fosfor ile hem stomalarda anormal büyümenin önüne geçilir hem de kalsiyumun vasküler borulara hızlı bir şekilde geçişi sağlanarak kalsiyum dokusu güçlendirilir. Özellikle soğuk iklim koşullarında sebze türlerinin çiçeklenme, çiçek tutumu ve meyve gelişimi üzerine sürdürülebilir etki yaratır.

Ayrıca özel içeriği sayesinde bitkide meydana gelen fizyolojik problemler (çatlama, renk bozukluğu, çiçek burnu çürüklüğü, meyve dökülmesi vb.) engellenir.

Çatlama:

Özel içeriği ile damla sulamayla veya yaprakdan yapılan uygulamalarda hızlı bir şekilde bitki yapısına etki ederek çatlamanın önüne geçilir.

Renk bozukluğu:

İçerisindeki besin maddelerinin bitkideki potasyumla sinerjik etki yaratmasıyla kromoplastın meyvedeki renk dönüşüm hareketi hızlanır.

Meyve dökülmesi:

Ağır ve hareketsiz element olan kalsiyumun bitki bünyesinde meyveye doğru taşıyıcılığı fosfor ile sağlanır. Bu sırada meyvenin sap bölgesinde biriken kalsiyum sayesinde meyvelerin olgunlaşmadan dökülmeleri de engellenir.

Çiçek burnu çürüklüğü:

Özellikle sebze grubunda kalsiyum üçüncü salkımdan sonra topraktan alınamaz. Bu durum özellikle üst salkımlardaki meyve tutumunun azalmasına ve çiçek burnu çürüklüğüne neden olur. **ELFER SUNRISE** içeriğindeki fosforun, tepe sürgününe kadar hızlı hareket etmesiyle bu problemin önüne geçilir.

Bitkinin gelişimini düzenleyen, raf ömrünü uzatan, canlılık ve kalite sağlayan bitki besleme ürünleriyle istenilen kalite standartlarını yakalamak mümkün.





ÜZÜMDE İHRACAT NASIL ARTAR?

Dünyanın önemli üzüm üreticileri arasında yer alan Türkiye’de her yıl ortalama 4 milyon ton üzüm üretiliyor. Türkiye üzüm üretiminin yüzde 85’ini karşılayan Manisa bağlarında hasadın başladığı bugünlerde, Alaşehir ve Sarıgöl ilçelerinin önde gelen ziraat mühendisleri ve zirai ilaç bayileri yaş - kuru üzüm pazarını Paydaş okurları için tartıştı. Derya Öztürk Aydın, Mustafa Kemal Sıkılı ve Ali Altun üzüm üretimi ve ihracatındaki sorunları ve yapılması gerekenleri GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay moderatörlüğünde, “Yuvarlak Masa”da ele aldı.



Gökçe ATALAY
GENTA Teknik Satış Müdürü

Gökçe Atalay: Öncelikle Alaşehir'deki üzüm üretimiyle başlayalım. Bölgede hangi çeşitler var ve ne kadar alanda üretiliyor?

Mustafa Kemal Sıkılı: Alaşehir, üzüm yetiştiriciliğinde Ege bölgesinde ve Manisa'da ana bölgedir. Bölgede 185 bin 500 dekar alanda üzüm yetiştiriliyor. Alaşehir'de ağırlıklı olarak kurutmalık üretiliyor ancak Sarıgöl'de 87 bin 660 dekada sofralık çeşitler de var. Aslında 2015 yılına göre, 2016 yılında bağlarda genişleme ve artış var. Bu artışın sebebi de damla sulama uygulamasıdır. Kırsal yerlere de suyun götürülüp taşınması bağ alanlarını arttırdı.

G. A.: Bunun fiyata etkisi nasıl oldu? İlk beş yıla bakıldığında fiyatların sürekli yükseldiği görülüyor. Fiyatlar düşse bile kârlılık diğer ürünlere göre daha iyi.

M. K. S.: Diğer ürünlere göre bağcılık kârlı gözüküyor fakat

gübre, mazot ve zirai açıdan masrafları diğer ürünlere göre daha fazladır.

Derya Öztürk Aydın: Yetiştirici olarak diğer ürünlere göre düşündüğünüzde üzümün kârlılığı daha yüksektir.

G. A.: Baktığımız zaman özellikle iki ürünün kilogram başı maliyetlerinin alım fiyatlarını yüzde 50-50 karşıladığını görüyoruz. Yani örneğin narenciyede maliyet 20-25 kuruşlara geliyor, en kötü alım fiyatı ise ortalama 50 kuruş. Bağı da hemen hemen aynı şekilde 17-18 kuruş civarında maliyeti var. Şu anda yaş üzümde fiyat nedir?

M. K. S.: 90 kuruş.

D. Ö. A.: Şöyle değerlendirebiliriz: Sizin yüz ölçümlerinize göre bizim yüz ölçümlerimiz çok daha küçük. Örneğin, Alaşehir'de bağlar, 20'şer dönümden başlar. Burada zaten normal bir ailenin 20 dönüm karşılığı vardır. Ama Sarıgöl'de

5'er dönümden başlıyor diyoruz. 5-10 dönüm diye düşündüğümüzde, eğer bunu aile tarımı şeklinde de yapıyorsanız kâr marjınız yükseliyor. Daha fazla işçi maliyeti olmadığı zaman kârlılık oranı da yüksek oluyor. Sarıgöl'de bir atasözü vardır: Çok bağ, az koyun adamı batırır. O yüzden az bağ olması kârlılık oranını yükseltiyor ve böylelikle sofralığa yaş üzüm yetiştirebiliyoruz.

G. A.: Kurutmalığın kârlılık oranı daha mı düşük? Ek maliyeti var mı?

M. K. S.: Kurutmalık da fiyata bağlı. Geçen yılı düşünürsek 6 TL'ye kuru üzüm satan insan oldukça kârlı. 6 TL'ye 700-750 kg üzüm aldığınızda ortalama 5400 TL yapıyor. Ciddi bir kazanç sağlıyor.

Ali Altun: Bizim hesaplarımıza göre 140 dönümün; işçilik, sigorta ve sergi yerinin kirası dahil dekara maliyeti ortalama 1520 TL'dir.

G. A.: Bağlarda en fazla tercih edilen çeşitler hangileridir?

M. K. S.: 3 bölgede de ağırlıklı çeşit Sultaniye üzümüdür. K7 isimli yeni bir çekirdeksiz çeşit de var.

Sultaniye'ye göre K7 veriminin biraz daha yüksek olduğu gözlemleniyor ama henüz 5 senelik bir çeşit olması nedeniyle bunu net bir şekilde belirtmek çok erken olur. 10-15 senelik ortalamalardan sonra ancak değerlendirebiliriz.

D. Ö. A.: Sultaniye çeşidini direkt çubuklardan kesip dikebilirsiniz. Ama K7 aşılı bir çeşittir. Hastalıklara karşı dirençli olduğu için tabii ki verim ve kalite de çok daha yüksek oluyor.

G. A.: Yeni çeşitlere ihtiyaç var mı peki sizce?

M. K. S.: Bence yok. Mevcut çeşitlerin daha iyi bakılması lazım. Örneğin, Şili'de bir bağın ömrü 20 yıldır. 21. yılda bağ sökülüp yenisi dikiliyor. Türki-



MUSTAFA KEMAL SIKILI

Sıkılı Tarım

Avrupa pazarına giremememizin sebebi üreticilerin farklı uygulamalar yapıyor olmasıdır. Örneğin, bir üretici 1 tır üzüm yaptığı zaman 10 aktif madde gidiyor, farklı bir üretici yaptığı zaman 15 aktif madde oluyor. Avrupa Birliği'nde bu kesinlikle istenmeyen bir uygulamadır. Bunlar programlı bir şekilde yapılırsa Avrupa'ya ciddi mal satışı gerçekleşebilir. Ama herkes başına buyruk hareket edip bunlar yapılamadığı için hem mineral değerleri aşılıyor hem aktif madde sayısı çoğalıyor.



DERYA ÖZTÜRK AYDIN

Öztürk Tarım

Kamyon kasalarına baktığınız zaman kiminde marka var, kiminde hiçbir yazı yok. Yazı ve marka olmayan kasalar zaten bedavaya alınmış, ödenmeyecek. Bu üzümler de halde satılacak. Bu da benim üzümümü almış bir kişi, üzümü 1,2-1,3 TL'ye satamaz demek oluyor. Çünkü üzümü bedava kesmiş birileri var ve halde üzümün fiyatını 90 kuruşa indirecek. Dün piyasa çok hareketliydi, bir sürü kasa gitti fakat bunun yüzde 40'ı markasız kasaydı.



ALİ ALTUN

Özgür Tarım

Şu an bizden 700 dolar daha fazla fiyata kuru üzüm satan yer var. Daha öncesine kadar kuru üzümde adı geçmeyen, letafeti sıfır olan, kalitesi düşük olan İran bu yıl üzümünü bitirmeseydi biz üzümümüzü satamazdık. İran bizden çok düşük fiyata üzüm satarken (2200 dolar) bu yıl Türk üzümü maksimum 1500 dolarda kaldı. Üzümün fiyatı 6,5 TL'den 3,5 TL'ye düştü.

Derya Öztürk Aydın:
"Yaş üzümde bütün senelerin aksine bu sene iç pazarda ciddi anlamda talep var. İhracat ise geçen yıllara göre neredeyse yarı yarıya düştü. Daha önce ihracatçı gelip alacağı üzümü belirleyerek, fiyatı veya kaporayı verip giderdi. Şu an ihracat kapalı durumda. Alaşehir'de de aynı şekilde."

ye'deki bağlar 50-60 yaşındadır. Bağlar kav hastalığından sekiz şeklinde olmuş. Yer bağ iken, yer bağından sisteme kaldırılmış, bir asma beden var. Hâlâ ürün veriyor ama sistem yenilense, asma sayısı ve mesafesi daraltılsa, dekarda 180-200 asmalara çıkılsa, daha profesyonel yapılsa verim çok rahatça yükselir. Biz hâlâ eski kafa gidiyoruz. Bunun da nedeni üzümün yıllardır öyle ya da böyle satılması ve iyi kötü para kazandırması.

■ **A. A.:** Yeni çeşide gerek yok çünkü Sultaniye'nin piyasada talebi var. Biz Türk üzümünü dışarıya endüstriyel hammadde olarak satıyoruz. Sultaniye çekirdeksiz üzümünün özelliği yuvarlak ve küçük taneli olmasıdır. Belli bir kalite standardımız var. Bu standartta 100 gramdaki tane sayısının 300-314 olması gibi ibareler bulunuyor. Şu an çeşidi değiştirmek yerine bağdaki çeşitleri, özelliklerini ve kalitesini korumak gerekiyor.

■ **D. Ö. A.:** Bizim çok daha fazla kuru üzüm yapma gibi mev-

simsel şansımız yok. Daha çok sofraya yetiştirmek zorundayız. Bizde de sofrada istenilen kalite silindirik, tane ve tane çapının büyük olması. Avrupa da bunu istiyor. Biz bunu oluşturmak için Thompson çeşidini tercih ediyoruz. Çünkü Thompson, seyreltme, taneyi sivri ve iri olma konusunda biraz daha iyileştirilmiş bir çeşittir.

■ **G. A.:** Dışarıdan baktığımız zaman kendi yerel çeşidimiz pazarda bir isim yaratmışsa, o çeşidin yani Sultaniye'nin kalitesini yükseltmeliyiz. Çünkü pazarda lider çeşide sahibiz. Başka bir ülkenin çeşidini veya farklı bir aromayı alıp da onun yükseltmenin bir anlamı yok çünkü onun reklamını yapmak zor olur. Onun için Sultaniye'yi büyütme önem-

li. Ancak o kaliteyi sağlama-yıyorsak tabii ki farklı çeşidi de düşünmek gerekiyor. Peki dünyada kuru üzümde başka bir alternatif var mı?

■ **A. A.:** Hem de çok fazla var. Şu an bizden 700 dolar daha fazla fiyata kuru üzüm satan yer var. Daha öncesine kadar kuru üzümde adı geçmeyen, letafeti sıfır olan, kalitesi düşük olan İran bu yıl üzümünü bitirmeseydi biz üzümümüzü satamazdık. İran bizden çok düşük fiyata üzüm satarken (2200 dolar) bu yıl Türk üzümü maksimum 1500 dolarda kaldı. Üzümün fiyatı 6,5 TL'den 3,5 TL'ye düştü. Bunun dışında Şili, üzümü Türkiye'den alıp kendi bölgelerinde dikti. Bizim Sultaniye çeşidimiz eskiden daha sivriydi. Böyle yuvarlak ve çekirdeksiz değildi. Şimdi Şili'de de durum aynı.

Şili'de üretilen üzüm bizim eski Sultaniye çekirdeksiz çeşidimiz. Onun dışında yeni bağ alanlarından biri Afganistan. Çok hızlı bir şekilde bağ dikimi yapılıyor. Çin'in Uygur Türklerinin yaşadığı yerde de çok fazla bağ alanı var. Kuru üzüm yetiştiriyorlar ve bizim çeşitlerimize yakın çeşitleri var. Bu yıl İran da 110 bin tona yakın rekolte çıkardı. Artık piyasada tek değiliz. Eskiden üzüm Türk üzümü diye kurutmalıkta verilirdi fakat şu an işler değişti.

■ **M. K. S.:** Bizdeki en büyük problem istikrarlı bir program olmaması. Üretici sezonda kuru üzüm mü yoksa yaş üzüm mü diyecek, bunun kararını veremiyor. Yaş olursa yaş basarım deyip hormon kullanıyor. Olmazsa kuruturum diyerek tabandaki taneleri bozuyor.





G. A.: Peki üzüm iri olduğu zaman ürünü alırken fiyatta düşüş oluyor mu?

A. A.: Olmuyor. Ama geçen yıl mesela biz ince taneye biraz daha fazla fiyat verdik. Örneğin 3,5 TL ise 3,6 TL oldu. Bir önceki yılın pazar istekleriyle alakalı. Şu an piyasa Avrupa Birliği'ne yönelince 100 gramda en az 270 tane isteniyor.

M. K. S.: Örneğin, ekmek başına atılan üzüm tane sayısı var. Bir ekmeğe 30 tane üzüm atıyorsa, onun ufak ya da iri olması farklı oluyor. İri ile ufağın arasında da kilogram olarak iki kat fark var. Bu da sanayicinin iki katına mal etmesine neden oluyor. 50 tanenin 100 gram etmesi ya da 50 tanenin 50 gram etmesi gibi. Ama tane olarak aynı atıyorsa fabrika veya işletme de haklı olarak küçük taneyi istiyor.

G. A.: Sarıgöl'de ihracat ne durumda? Siz ihracat yapıyor musunuz yoksa iç pazara mı gönderiyorsunuz?

D. Ö. A.: Yaş üzümde bütün senelerin aksine bu sene iç pazarda ciddi anlamda talep var. İhracat ise geçen yıllara göre neredeyse yarı yarıya düştü. Daha önce ihracatçı gelip alacağı üzümü belirleyerek, fiyatı veya kaporayı verip giderdi. Şu an ihracat kapalı durumda. Alaşehir'de de aynı şekilde.

G. A.: Şu anda ihracatın azalması Rusya krizi ile alakalı, değil mi?

M. K. S.: Evet, kesinlikle.

D. Ö. A.: İhracatın yüzde 80'i Rusya ile yapılıyor. Ancak üzümde umutluyuz aslında, bunun düzeleceğine inanıyor-

ruz, çünkü bunun için biraz erken konuşuyoruz.

G. A.: Üreticiler iyi bir sezon geçirdi mi? Sorunlar var mıydı?

M. K. S.: Şehirde yağın yağmurdan sonra Alaşehir'de sofralık işi bitti sayılır. Üreticiler kuruya dönmeye başladı. Belirli bir bölgede dolu var ama dolu olmayan yerlerde de şiddetli yağmur var. Yağmur yağdıktan sonra üzümün pek bir anlamı olmuyor. Gövdelere işlediği zaman yağmur muhakkak hastalığa sebebiyet veriyor. O da ekstra ilaçlama istiyor, bunu da yapmayan üreticiler kuru üretimden yaş üretime dönüyor. Sarıgöl o yönden çok doğru bir iş yapıyor ve bağları erken dönemde örtüyor. Esasında yaş üzüm işi ile uğraşan üreticilerin elini de güçlendiriyor. Alaşehir'de üzümü varsa (örtünmeyi bekleyen) sağlam bir depo gibi görebiliyor. Bizim Avrupa pazarına girememizin sebebi de parça arazinin fazla ve üreticilerin farklı uygulamalar yapıyor oluşudur. Örneğin, bir üretici 1 tır üzüm yaptığı zaman 10 aktif madde gidiyor, farklı bir üretici yaptığı zaman 15 aktif madde oluyor. Avrupa Birliği'nde de bu kesinlikle istenmeyen bir uygulamadır. Bunlar programlı bir şekilde yapılırsa Avrupa'ya ciddi mal satışı gerçekleşebilir. Ama herkes başına buyruk hareket edip bunlar yapılamadığı için hem mineral değerleri aşılıyor hem de aktif madde sayısı çoğalıyor. Bayi arkadaşlarımız dahil 2-3 sene önceye kadar buna dikkat etmiyordu, ta ki iş ciddiye dönene kadar.

G. A.: Kuru üzümün çok fazla geri dönmesinden dolayı 30-40 bin tonlardan bahsediliyor. 30 bin ton Almanya pazarı kaybedildi.

A. A.: Türkiye'nin telefon yap-

Mustafa Kemal Sıkılı:
"Aslında salkım güvesine çözüm çok basit. Feromon tuzaklarını zorunlu hale getirirler salkım güvesi problemi bitecek. Örneğin Şili'de salkım güvesi sorunu feromon tuzakları olduğu için yok. Ama burada ürünü bile bulamıyoruz. Yumurta ilaçları ve ovisitler kullanıyoruz."

tığı, yani son tüketicinin nihai ürüne ulaştığı tek yer Almanya. Almanya'daki birçok firma tüm üretimini Güney Afrika'ya kaydırdı. 2018 yılına kadar sözleşmelerini yaptılar. 2017 Temmuz ayına kadar organik olsa bile bizden almayacaklar, firmaların kontratları var. Pazar varsa mal güzel olur. Biz mal ürettik ama şu an satacak pazarımız yok. Saruhanlı zirai ilaç bayileri olsun, üreticiler olsun, herkes üzerine düşen görevi yaptı. Maksimum 3, 4 ve 5 aktif maddeli ürünler çıkarıldı. Ama pazarımızı çok fazla zedeledğimiz için gelir kazanacak mıyız diye düşünceler mevcut.

M. K. S.: Bakın bir konteynerde 7 kişinin üzümü var. 7 kişinin yaptığı uygulama farklı oluyor. Size 17 pestisit, 21 pestisit, 33 pestisit çıktı diyorlar. Alıcı bir üründe 33 farklı pestisit kullanılmış diye düşünüyor. Halbuki o malın içerisinde 7 üreticinin ürünü var. Örneğin, ben ürünü satmaya gidiyorum, 10-15 çuval üzüm götürüp tüccara veriyorum. Arkadaşımın üzümü benim üzümüne yakınsa tük-

cara bir 10-15 çuval da o getiriyor. Birbirine monte edilerek tek parti yapılıyor. Tüccar bu monteleri satarken bir kamyon üzüm yapıyor. 25 ton desek, bu da yaklaşık 5'er ton deseniz 5 üreticinin üzümü oluyor. 5 üreticinin üzümü işletmeye gittiğinde paçalı yapıyor. Artık aktif madde sayısının hesabını siz yapın. Burada devletin birçok ruhsatı kaldırması gerekiyor. Kanunda en az 40 tane ruhsatlı ilaç var.

G. A.: Paçalı dediğimiz kısımda 30-33 tane ilaç kalıntısı çıkıyor. Üzümde çıkmıyor. Üzümde çıkmıyor derken zaten üzümde kullanılan belli. Çıkarsa 3-4 tane ilaç kalıntısı karşımıza çıkar.

D. Ö. A.: Pyrimethanil ve Iprodione ucuz olduğu için kullanılıyor. Boscalid pahalı olduğu için kullanılmıyor.

M. K. S.: Pyrimethanil 400 litrelik maliyeti 15 TL'dir. Iprodione sıvısı olursa 35-40 TL'ye geliyor. Aradaki farkı görüyorsunuz.

Ali Altun:
"Şili, üzümü Türkiye'den alıp dikti. Bizim Sultaniye çeşidimiz eskiden daha sivriydi. Böyle yuvarlak ve çekirdeksiz değildi. Şimdi Şili'de de durum aynı. Şili'de üretilen üzüm bizim eski Sultaniye çekirdeksiz çeşidimiz. Onun dışında yeni bağ alanlarından biri Afganistan. Çok hızlı bir şekilde bağ dikimi yapıyor."



G. A.: Bu sene salkım güvesi üzümde rekolte kaybı sebeplerinden bir tanesi oldu. Sizde nasıldı? Mücadele için neler yaptınız?

M. K. S.: Aslında salkım güvesine çözüm çok basit. Feromon tuzaklarını zorunlu hale getirtiler salkım güvesi problemi bitecek. Örneğin Şili'de salkım güvesi sorunu feromon tuzakları olduğu için yok. Ama burada ürünü bile bulamıyoruz. Yumurta ilaçları ve ovisitler kullanıyoruz.

A. A.: Biz 20 bin dekarlık yerde avcı böcekleriyle biyolojik mücadele yaptık. Orada güzel bir başarı elde ettik. Biyolojik mücadelenin olması çok önemli gerçekten. Devlet desteğiyle ve bu mücadele yöntemi ile kalite problemi aşılabilir.

G. A.: Bu seneki fizyolojik problemler nelerdi? Üzümde üreticilerden bize en çok gelen sorun salkım uzaması oldu. Salkım uzamasıyla ilgili sizin yaşadığınız bir sorun var mı? Üreticiler bu konuda biraz daha bitki beslemeye dikkat ediyor. Özellikle kalsi-

yum, potasyum kullanımı çok önem kazandı.

M. K. S.: Bitki beslemede önceden bir düzen yoktu, bilinçli insanlar işe girdikçe düzenlenmeye başladı. O zamanlar İtalyan firmasından çalışanlar gelmişti, kalsiyumun ne zaman atıldığını sordular. Bizde haziran ayında atıldığını söyledik. Bu duruma çok şaşırdılar. Bunlar güç korumasına karşı hep etmendir. Salkım uzamada problem yok, zaten bizde salkım uzatılmasına gerek de yok. En önemli şey seyreltme yapılmasıdır. Sonuçta salkım metreyle satılmıyor.

D. Ö. A.: Bizde salkımda istenilen ortalama 750 gramdır. Haliyle bir karış veya iki parmak gibi durumlar olmaz.

G. A.: Peki üreticiler hatayı nerede yapıyorlar?

M. K. S.: Salkımı çok uzattım, seyreltme yapmama gerek yok diye düşünüyorlar ya da başarılı bir şekilde yapamıyorlar.

D. Ö. A.: Seyreltmenin özelliği öncelikle zamanlama, sonrasında bol su kullanımıdır. Yani dekara 100 litre su kullanıyorsanız, burada dekara 250 litre su kullanmanız gerekir. Bunu

bitiremeyeceklerini söylüyorlar. Biz de makinelerinin ayarlarıyla oynamalarını söylüyoruz, basıncı arttırmak gibi, fakat bu da üreticinin işine gelmiyor. İlaçlama yapar gibi yapıyorlar, bol su ile yapmadıkları için seyreltmede başarısız oluyorlar.

G. A.: Peki hastalık olarak karşınıza çıkan problemler var mı?

D. Ö. A.: Bu sene ciddi şekilde külleme var. Salkımda olmasa bile tane küllemesi var. Ama bu sadece bayilerde değil, genel olarak külleme var.

G. A.: Mayıs aylarında çıkması gereken unlu biti bu yıl bizim büyük ilaçlamalara yakalanmadı. Haziran çıkışı yaptı, büyük ilaçlamayı geçirip ara devre yaptığı için de narenciye de de ciddi anlamda unlu bitiyi karşılaştık. Bizim karşılaştığımız dönemsel farklılık oldu. Birinci devreyi tamamlayanlar ikinci devreyi de tamamladı ve arada çıkış yaptı. Bu çıkışta da herkes ilaçlamalarda daha planlı oldu.

M. K. S.: Kışın mücadele yapılması gerekiyor. Damla sulama

sistemiyle de kullanıldığı zaman hiçbir problem yaşanmıyor.

■ **D. Ö. A.:** Toprak sıcaklıkları çok düşük, bunun bitki bünyesine alınması kışın çok başarılı olur mu?

■ **G. A.:** Suyun pH değerine bakın. Biz de aynı şekilde mücadele ediyoruz özellikle de fidanda, narenciyede, elmada... Suyun pH değerine bakıyoruz, eğer yüksekse fosforik asitle birlikte veriyoruz. Böylece alımı güçlendiriyoruz. Thrips gibi zararlılar da görüldü mü?

■ **M. K. S.:** Thrips bizde ihracatta bloke olma sebebidir. Yaş üzümde 20 tonluk bir pakette, bildiğim kadarıyla 3 tane salıkımda bulunduğu zaman mallar ihracatta reddedilir. Özellikle Rusya için bu geçerlidir. Böyle bir şey var ama şimdiye kadar thripsin çok fazla problem olduğu bir yıl hiç denk gelmedi.

■ **D. Ö. A.:** Geçen yıl daha fazlaydı fakat bu yıl thripsle mücadeleyi erken bitirdik.

■ **G. A.:** Biyolojik mücadleden bahsetmişken, bağda organik tarım için ne düşünüyorsunuz? Türkiye'deki bağlarda organik tarım yapılabilir mi?

■ **A. A.:** Kuru üzümde çok basit şekilde yapılabilir. Ancak organik tarımı Türkiye'deki üreticiler suistimal etti. Geçen yıl çok büyük soğuk zararı vardı. Organik tarım yapan üreticilerin büyük bir kısmını etkiledi. Üreticiler bir aktif maddeli ürünleri bile organik diye sattılar. Bunun neresi organik? Bu da Türk üzümünün adını çok kötü bir şekilde kirletti. Biz öncelikle bu tür uygulamaları engellemeliyiz. Bütün kimyasal gübreyi kullanıp organik tarım yaptığını iddia eden insanlar var. Bunun için öncelikle sertifikasyonun olması ve bu sertifikanın Organik Tarım İşletim Sistemi tarafından izlenmesi gerekiyor. Örneğin, 10 ton ürün ürettiniz ve 10 ton satmanız gerekiyor. Bir sertifika ile

100 ton ürün satamazsınız. Organik tarımın nasıl yapılacağını bilmeyen kişiler, organik tarım yapmaya çalışıyor. Bu elde edilen ürünlerin sağlık açısından inanılmaz derecede zararları var. Pazarımızın genişlemesi için bu uygulamalara izin verilmesi gerekiyor.

■ **G. A.:** Terimleri doğru kullanmamız gerekiyor. Biyolojik mücadele tarım uygulamaları içerisinde olabilir fakat organik tarım kapsamı içerisinde değil. Üzümde kalıntı süreleriyle ilaçlama süreleri arasındaki zamanlamaya dikkat edilmelidir. Kesinlikle erken uyarı sistemlerinin olması gerekiyor. Yapılan üretim organik tarım olarak belirtilerek ürün kaybı yaşanıyor fakat üretim zaten organik değil. Bununla birlikte gereksiz bir maliyet ortaya çıkıyor.

■ **A. A.:** Organik bağcılık yapanların hiçbir ürünü kaybı yaşamıyor. Yine dekardan en az 700 kg kuru üzüm alıyor.

■ **G. A.:** Yaş üzümde fiyatlandırma neye göre yapılıyor? Bir kriter var mı?

■ **M. K. S.:** İstikrarlı bir fiyat satışı yok, zaten üretici ürününü kaç satacağını da bilmiyor. Yurt dışında ne kadara satacağı belirleniyor fakat Türkiye'de böyle bir uygulama yok. 75 kuruşa da, 1,5 TL'ye de satan üreticiler var.

■ **D. Ö. A.:** Otoyolda gelirken siz de görmüşsünüzdür, bir sürü üzüm kamyonu var. Hepsi İstanbul pazarına gidiyor. Kamyon kasalarına baktığınız zaman kiminde marka var, kiminde hiçbir yazı yok. Yazı ve marka olmayan kasalar zaten bedavaya alınmış, ödenmeyecek. Bu üzümler de halde satılacak. Bu da benim üzümümü almış bir kişi, üzümü 1,2-1,3 TL'ye satamaz demek oluyor. Çünkü üzümü bedava kesmiş birileri var ve halde üzümün fi-

yatını 90 kuruşa indirecek. Dünya piyasası çok hareketliydi, bir sürü kasa gitti fakat bunun yüzde 40'ı markasız kasaydı.

■ **G. A.:** Peki kuru üzümde fiyatlandırma nasıl?

■ **A. A.:** Öncelikle üzümün parlaklığına ve rengine bakılıyor. Parlak üzüm daha yüksek fiyattan satılıyor. Renk kriterlerimiz 7, 8, 9, 10 numara şeklindedir. Bir de 9,5 de var. Bunlara göre fiyatlandırma yapıyoruz. Ayrıca şimdi tanenin inceliğine, kalınlığına ve çürüğüne de bakılıyor.

■ **M. K. S.:** Kuru üzüm piyasasının istikrarsız olmasının sebebi bu markasız üzümler ve avansların verilmesidir. Siz ihracatçısınız, düşünün depoya sürekli mal geliyor, gidip İzmir borsaya ürün alır mısınız? Almazsınız çünkü depo bedava doluyor, neden bir daha para verip tüccardan alırsınız ki?

■ **A. A.:** Üreticilerin üzümünü emanete dökmemeleri gerekiyor. Bu şekilde zarar ediyorlar. Bunu ihracatçı olarak biz söylüyoruz.

■ **D. Ö. A.:** Geçen 6 TL iken açığa döktüler ve 2 TL'den hesap gördüler.

■ **G. A.:** Peki bu sorunun çözümü nedir?

■ **M. K. S.:** Üreticinin üzümü çuvalalayıp kendi deposuna götürmesi, ne zaman lazım olursa o zaman satışa çıkarması gerekiyor. Fakat Saruhanlı, Salihli ve Turgutlu'da sürekli açığa üzüm seriyorlar. Sonrasında borsaya girip üzüm alınmasını ve piyasanın hareketlenmesini bekliyorlar ama böyle bir şey mümkün değil.

4 MİLYON TON

Türkiye'de her yıl ortalama 4 milyon ton üzüm üretiliyor.

1520 TL

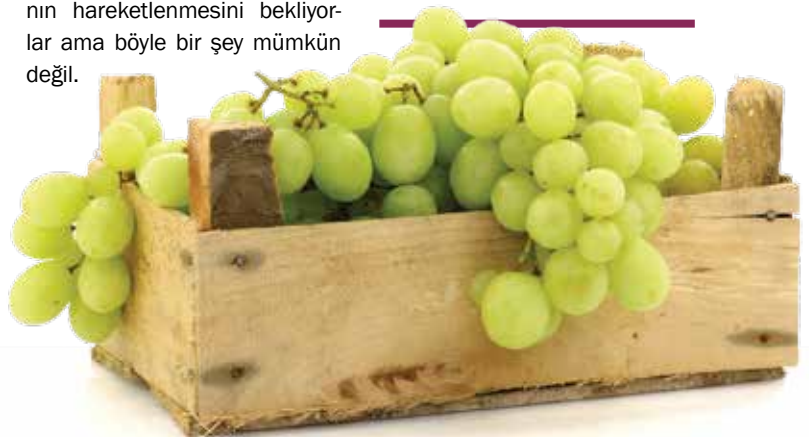
Üzümün dekara maliyeti ortalama 1520 TL olarak hesaplanıyor.

750 gram

İdeal bir salkım ağırlığının 750 gr olması bekleniyor.

100 gram

Standartlara göre 100 gr üzümün tane sayısının 300-314 olması gerekiyor.





PEYZAJ, MİLYARLIK YATIRIMLARIN KORUYUCUSU

Yavuz Sultan Selim Köprüsü Karayolu ve Kuzey Marmara Otoyolu Peyzaj Alanları Projesi'nin hydroseeding çalışmalarının bir kısmını KRD Tohumlama üstlenirken; milyonlarca metrekarelik alanın bir kısmının yeşillendirilmesinde GENTA Tarım'ın tohumları kullanıldı. Karayollarındaki peyzaj çalışmalarını milyar dolarlık imalatın koruyucusu durumundaki yeşil askerlere benzeten KRD Tohumlama'nın Sahibi Ömer Faruk Usta'ya göre peyzaj ile oluşturdukları doğal flora bir yandan faunayı desteklerken bir yandan da toprak stabilizasyonunu sağlıyor.

26 Ağustos'ta açılan ve İstanbul'un üçüncü boğaz köprüsü olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü pek çok ilki bünyesinde barındırıyor. 59 metre genişliği ile dünyanın en geniş, 320 metreyi aşan kule yüksekliği ile eğik askılı köprü sınıfında dünyanın en yüksek kulesine sahip asma köprüsü, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük yol peyzajına da sahip. Aynı şekilde köprü ile birlikte yapımına devam edilen Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nde kullanılan "hydroseeding", yani sulu tohumlama yöntemi ile de oldukça konuşulacağı benziyor. Zira Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nde Türkiye'nin en büyük hydroseeding uygulaması gerçekleştirilirken; söz konusu proje, aynı zamanda dünyada inşaat aşamasında tek hat boyunca yapılan en büyük otoban hydroseeding projesi olma özelliğini taşıyor.

Gerek köprü gerekse otoyol projesinde bir kısmını Temmuz Peyzaj'ın

yaptığı peyzaj uygulamalarındaki "hydroseeding" çalışmalarını yürüten KRD Tohumlama, ilk kazı aşamasından bugüne kadar sürekli projenin içerisinde yer aldı. Paydaş dergisinin sorularını yanıtlayan KRD Tohumlama'nın Sahibi Ömer Faruk Usta, proje kapsamında GENTA tohumlarını da kullandıklarını söyleyerek GENTA'nın tecrübesinin, kalitesinin ve ürün çeşitliliğinin çok iyi düzeyde olduğunu kaydediyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? KRD Tohumlama şirketini nasıl kurdunuz? Neler yaptınız bugüne kadar?

Atatürk Üniversitesi Peyzaj Mimarlığı Bölümü'nden 2000 yılında mezun oldum. Peyzaj süs bitkileri yetiştiriciliğini çok seviyordum ve bu alanla ilgilenmek istedim. 2008 yılında Adapazarı'na geldim. O

zaman sektör yeniydi, firmalar yeni yeni büyümeye başlıyordu. Bölge-deki tarlaları gezdikten sonra bu üretimi yapmaya karar verdim. 30 dönümlük bir alanda çalışmalara başlasak nasıl olur diye düşündük, ortaya belli bir maliyet çıktı. Üreticilikte ticaret gibi alım satım yok. Öncelikle üretmek gerekiyor. Üretim aşaması zorlu bir süreç ve üstelik beklemeniz de gerekiyor. Ama bu işi sevdiğim için yapacağım dedim. Bu süre zarfında bizi finanse edecek ne olabilir diye düşünmeye başladım. O günlerde Peyzaj Mimarlığı Odası'ndan "hydroseeding" ile alakalı bir mail geldi. Üniversite zamanında da konuyla ilgili bir sunum yapılmıştı. Onu da hatırlayarak okudum ve araştırma yapmaya başladım. O zaman ABD'de "hydroseeding"e yönelik çalışmaların 1953 yılında başladığını gördüm.

Sizin sektörle tanışmanız ne zamandı?

Türkiye'de bizim sektör ile tanışmamız 2008 yılını buluyor. Önce ABD'yi taradık. Arama motoruna hydroseeding yazınca karşımıza yalnızca Amerikan şirketleri geliyordu. Üreticiler, makine, malzeme üreticileri kimmiş, hangi proje, nerede yapılmış, ne tür çalışma alanları var diye araştırmaya koyulduk. Sonra Türkiye'deki firmaları araştırdık. Gördük ki Türkiye'de de makine üreticisi var. Sonra fiyatları karşılaştırıp, kendimize göre kâr, zarar analizi yaptık. Yerli makine alırsak ne olur ya da ithal makine alsak ne olur diye. Bunun için de bir iki kullanıcıyla görüştük. Sonrasında da Amerika ile çalışmaya karar verdik. Bunun nedeni de Türkiye'deki ekipmanların yetersiz ve üretim sürekliliği olmadığı için, kalite standartlarından çok uzak olması.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü Karayolu ve Kuzey Marmara Otoyolu Peyzaj Alanları Projesi'nden kısaca bahsedebilir misiniz?

Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Marmara Otoyolu Türkiye'nin tarihindeki en büyük projelerden biri. Yaklaşık 125 kilometrelik ana gövdesi olan bir yoldan söz ediyoruz. 3'üncü Boğaz Köprüsü'nün sıfır noktası Mahmutbey ve şu anda Alemdağ-Kurtköy bağlantısı yapılıyor. Otopan güzergahında milyonlarca m³ kazı ve dolgu çalışmaları yapıldı. Bunun neticesi olarak da yine milyonlarca m² yarma, dolgu şevleri ve çıplak toprak depolama alanları meydana çıktı. Hal böyle olunca dünya standartlarındaki bu proje için peyzaj çalışmaları tabii ki vazgeçilmez bir hale geldi. Bu projenin de en önemli özelliği Türkiye'nin en büyük yol peyzajına sahip olması.

Siz projeye nasıl dahil oldunuz?

Şirket olarak projenin ilk kazı aşamasından bugüne kadar, devamlı projenin içerisinde yer aldık. İlk hydroseeding uygulamasını 2013 sonbaharında Garipçe ve Poyrazköy'deki köprü ayaklarına yaptık. Çalışmalara başlamadan önce sahaları gezip gördük ki 10 bin m² ekilecek yer yok. Zemin o kadar kötüydü ki, on binlerce m² sahaya bitkisel toprak serilebileceğini kimse hayal bile edemiyordu. Ama sermeyi başardık ve çalışmalara devam ettik. Hydroseeding uygulaması bakımından bu proje pek çok ilke sahip. Örneğin; Türkiye'nin en büyük hydroseeding projesi olan Kuzey Marmara Otoyolu Projesi aynı zamanda dünyada da inşaat aşamasında tek hat boyunca yapılan en büyük otopan hydroseeding projesi. Bu kapsamda 115 km'lik bir otopanın; sağlı sollu, yarma-dolgu şevleri ve yan yüzeyleri de dahil olmak üzere çimlendirilmesi planlandı.

Projede ne tür çim tohumları kullandınız?

Burada iki farklı cins tohum kullanılıyor. Bitkilerin, çalı ve ağaçların olduğu yerlerde çim tohumları kullanılıyor. Şev stabilizasyonu ve dolgu yerlerinde ise bölge iklimine uygun, doğal klima ile hayatını sürdürebilecek bir mera karışımı kullanılıyor.

Bu tarz projelerde peyzaj nasıl bir katkı sağlıyor? Öneminden bahsedebilir misiniz?

Yeşilin aslında iki amacı var; bunlardan biri estetik, diğeri ise fonksiyonel. Estetiğin peyzaj görselliği, yolcunun daha huzurlu ve güvenli bir yolculuk sürdürüyor hissi vermesi, yeşilin insan ruhundaki pozitif etkileri gibi faydaları bulunuyor. Bununla birlikte toprak stabilizasyonunu sağlamak önemli ve bu da damla erozyonunu, çamur akışını, sel yarıntısını ve toz problemlerini azaltmak amacıyla çıplak toprak alanların sürdürülebilir yeşillendirilmesini kapsıyor. Bunların dışında çim kök sistemi şevin ve asfaltın korunmasını sağlıyor, toprak kaybını önüyor, şantiye güvenliğini ve toprak istikrarını sağlıyor, ekolojii koruyor, inşaat sırasında çıplak toprak yüzeyinden çıkan tozdan veya çamur akışından kaynaklanan problemleri azaltıyor, drenaja destek veriyor; akıntı yönündeki bölgelere sediment akışını azaltıyor, yol-yolcu-araç güvenliğini temin ediyor ve egzoz kaynaklı oluşan hava kirliliğinin temizlenmesini sağlıyor. Aynı zamanda farklı mekanlar ve görsellik dikkati toparladığı için araç sürücülerinin yaşadığı uyku problemlerinin de önüne geçiyor. Buradaki peyzaj çalışmalarını aslında milyar dolarlık imalatın koruyucusu durumundaki yeşil askerler olarak tanımlayabiliriz.

Doğaya bir katkısı var mı peki?

Bizim burada oluşturduğumuz doğal flora aslında tamamen faunayı da destekliyor. Burada GENTA Tarım'ın katkılarıyla kır çiçekleri de ekildi. Korunganın, yoncanın kullanılması, bunların çiçeklenme dö-





nemleri, çiçeklenme döneminde sahaya gelecek kuşlar, böcekler ve arılar, hepsi bir döngü. Sürdürülebilir çevre, sadece tek başına bir çeşit ile olmaz.

Karayolu peyzajının farkı nedir peki?

Karayolu peyzajının kendi içinde prensipleri bulunuyor. Siz bir park yapıyormuş gibi karayolu peyzajı yapamazsınız. Öncelikle imalat ve bakım ile alakalı farkları bulunuyor. Yüzlerce kilometrelik yol bir park gibi bakılamayacağı için seçilen tohumdaki, çalıdaki, bitkideki türler farklı olmalı. Öncelikle bu seçilen türlerin her birinin araçlardan çıkan karbon salınımlarına dayanıklı olması gerekiyor. Yol boyunca genelde her dem yeşil türler kullanılıyor. Burası İstanbul'un ormanlık bölgesi olduğu için, bu yapıya daha uygun türlerin kullanılması tercih ediliyor. Aynı zamanda yolcunun dikkatini dağıtmayacak renkte ve tasarımda olmasının yanı sıra yolcuya farklı mekan hissi algısı yaratması da gerekiyor. Yani uygulanan peyzaj çok fazla dikkat çekici olmayacak ama yolcunun güvenliğini de sağlayacak. Örneğin farklı bir viraja giriyorsunuz, virajlardaki çizgiler her ne kadar sizi yönlendirse de yol kenarındaki ağaçların dizilimi size bir viraj hissiyatı yaratabilir. Ya da refüj ortasındaki çalılardır uzun farların yolcuların gözüne girmesini engelleyebilir. Bunların dışında kaza anında afete sebebiyet vermemesi için bir bitkilendirme projesi de tasarlanabilir. Mesele araç kaza yapmış, kazadan hasar almamış ama gidip bir peyzaj projesindeki ağaca çarpmış. Bu karayolu peyzajında dikkat edilmesi gereken bir prensiptir. Hatta olası yangınlar bile düşünülür ve şoför izmaritini dışarı attığı zaman yangına sebebiyet vermemek için düzenlemeler yapılır ve bitkiler buna uygun olarak seçilerek dikilir.

Biraz da uyguladığınız hydroseeding yönteminden bahseder misiniz?

Hydroseeding geliştirilmiş bir ekim yöntemi aslında. Bu yöntemde projenin amacına, bölgenin durumuna göre belirlenen malzeme karışımlar, tohumla beraber "hydroseeder" denilen makineler içerisinde homojen bir bulamaç olana kadar karıştırılıp daha sonra hortumdan ya da makinenin üzerindeki kuleden yüksek bir basınçla yüzeye püskürtülerek ekim yapılıyor. Bu yöntemin diğer ekim yöntemlerinden birçok üstün özellikleri bulunuyor. Örneğin tohumun çimlenmesi için ısı, ışık, nem gibi gerekli ortamlara ihtiyacı bulunuyor. Bir de tohumun çimlendikten sonra hayatını sürdürebilmesi için gerekli ortamlar var. Bunlar da pH, organik madde miktarı, sahanın tuzluluk durumu, toprağın fiziksel yapısı gibi... Hydroseeding yöntemi hem tohumun çimlenmesi için gerekli hormonal ve mikrobiyel ürünleri hem de toprağın hazırlanmasına yönelik ürünleri barındırıyor. Aynı zamanda hydroseeding sisteminde el ile ekim yöntemine göre yarı yarıya sulama tasarrufu sağlanması mümkün. Bunların dışında suyla birlikte olması da homojenite problemlerini tamamen ortadan kaldırıyor. Yani bu yöntemde püskürtme yapılırken aynı zamanda makinenin çarkı da tankın içindeki malzemeleri karıştırıyor. Dolayısıyla makinenin içerisinde herhangi bir çökme veya malın yığılması söz konusu değil, bu nedenle de bütün karışım homojen oluyor.

Homojenite ne sağlıyor peki?

Normalde tohumların farklı büyüklüklerde olması bir handikaptır. Hepsinin fiziki yapıları birbirinden farklıdır. Elle veya makine ekimi yapıldığı zaman tohum yapısından kaynaklanan farklılıklar nedeniyle homojen bir karışımı alana düşüremezsiniz. Bununla birlikte hydroseeding yönteminde fiziksel yapıları farklı tohumları homojen düşürme ihtimaliniz çok daha yüksek olur. Homojenliği yaratmak ise çok önemlidir. Çünkü tohumların fiziksel yapılarıyla birlikte çimlenme süreleri de birbirinden farklıdır. Hızlı çimlenenleri homojen düşürmeniz lazım ki, zor çimlenen tohumlar için iklim yaratabilsin. Hydroseeding de bunu sağlayan en etkili yöntem.

Hızlı bir yöntem mi?

Amerikalılar hydroseeding ile çalışmaya "akıllı yöntem" diyor. Ha-

zır çim serdiğiniz zaman 100 dönümlük bir sahayı 100 kişiyle 10 günde veya belki daha uzun sürede serebilirsiniz. Hydroseeding yönteminde ise 1 günde 80 bin metrekare uygulama yapabiliyoruz. Biz burada zamanla yarışıyoruz. Peyzaj, yapısal işlerin en son aşamasıdır. Altyapı, optik kablolar, drenajlar, kanallar bittikten sonra, biz giriyoruz sahaya. Yani hep zamanla yarış var ve işin yetişmesi lazım. Dolayısıyla hız ve iş gücü olarak bu yöntem çok üstün.

Projede öne çıkan tek sistem hydroseeding mi?

Aslında bu projeye beraber Türkiye'deki hydroseeding projelerine hydromat denilen bir sistem daha eklenmiş oldu. Bu sistem yeterli toprak kalınlığının olduğu, düşük organik madde ve fakir topraklar için geliştirilmiş bir ekim yöntemi. Öncelikle ekim yapılacak olan bölgeye malç, kompost, leonardit, yapıştırıcı, gübre, biostimulant, makro-mikro besin elementlerinden oluşan bir altlık oluşturuluyor. Bu altlık da çimlenmeyi ve beslenmeyi sağlıyor. Bu altlığın üzerine ise belirlenmiş tohum karışımı hydroseeding sistemiyle ekiliyor.

Sadece peyzaj için mi kullanılıyor hydromat sistemi?

Bu sistem erozyon kontrolü ve şev stabilizasyonu çalışmaları için kullanılıyor. Aynı zamanda madenler, zarar görmüş, bozulmuş, rehabilite edilmesi gereken alanlara, bütün sahalara da uygulanabiliyor. Büyük alanlar için çok ideal bir yöntem ve başka bir alternatifi de yok zaten.

Hydroseeding sisteminin pek çok avantajını saydınız. Söz konusu avantajlara rağmen bu yöntem neden Türkiye'ye bu denli geç girdi? Maliyetinin yüksekliğinden dolayı mı?

Aslında 1980 yılından sonra bir iki tane akademisyen bu yöntemi Türkiye'ye getirmiş. Ama teknolojiyi anlatmakta çok zorlanmışlar, inandıramamışlar. Aynı zamanda ilk dönemlerde fiyatlar da çok yüksekmiş. Bu zamana kadar da istenilen verim alınmamış ki bunun yüzlerce nedeni var. En önemlileri kesinlikle bilgi, tecrübe ve ekipman eksikliği. Hydroseeding yöntemine zamanında bir mucize gözülle bakılmış. Ama bir noktayı gözden kaçırmışlar. O da tohumun çimlenmesiyle birlikte sürdürülebilir bir yaşamının da olması gerektiği. Bitkinin beslenebileceği bir ortam yaratmak lazım çünkü tohumun besin alamayacağı bir ortamda hayattan bahsedilemez. Hydroseeding yönteminde ise ekim yapılacak alanın konumu çok önemli. Üstelik yeterli sulama sisteminin de olması gerekiyor.

Burada ciddi bir uzmanlıktan bahsediyoruz yani?

Türkiye'de maalesef futbol sahaları da dahil olmak üzere çimler, bitkiler aynı muameleye tabi tutuluyor. Bizim toplum olarak öncelikle bunların farklı olduğunu öğrenmemiz ve yeşile, bunu yapan insanlara saygı göstermemiz lazım. Örneğin bir futbol sahası yapılıyor ve mimar ile mühendis beraber çalışıyor. Bununla birlikte 8 dönümlük saha yapımı o projenin en önemli alanı iken sahayı yapacak ziraat mühendisine gerekli özen gösterilmiyor. Oysaki sadece bir günde çok büyük bir sahayı hastalık nedeniyle kaybedebilirsiniz. "Ne olacak, yeşil alan işte, sularsın, biçersin" anlayışının terk edilmesi gerekiyor. İşte bu nedenlerle hydroseeding'i de farklı değerlendirmek lazım. Alanın ne amaca hizmet ettiği, nasıl bir sonuç beklendiği gibi pek çok sorunun cevaplarını vermemiz lazım. Bu iş kolay değil, sulamanın, gübrelemenin ve beslemenin çok iyi bilinmesi gerekiyor. Teori ve pratiği bir arada yürütmek de çok önemli. Sadece okuyup bilmek değil, bunu uygulamaya geçirirken tecrübe de gerekiyor.

Biraz da GENTA ile olan ilişkinizden bahsedelim. Ne kadar zamandır GENTA ile birlikte çalışıyorsunuz?

GENTA Türkiye'nin en köklü tohum ve bitki besleme firmalarından ve Türkiye'de ihtiyaç duyulan ve çözüm üretecek yenilikleri araştırıp getirebilecek altyapıya sahip. GENTA şirketi ile uzun yıllardan beri çalışıyoruz. GENTA'nın tecrübesi, kalitesi, organizasyonu, hızlı sevkiyatı, zamanında ürün teslimatı, garantisi, sürekli ulaşılabilirliği, hem bitki besleme hem de tohumdaki ürün çeşitliliği, taleplere karşılık verebilmesi ve stokları çok iyi düzeyde. Hangi şirketle çalıştığınız bizim sektörde çok önemli. KRD olarak iş yaptığımız firmalara karşı sorumluluğumuz var ve herhangi bir sorunla karşılaşıldığında ürün temin ettiğim şirkete bunu bildirip hemen düzeltilmesini sağlayabilirim. Bu zincirin şirketler tarafından düzgün bir şekilde tamamlanması gerekiyor.

GENTA ile başka hangi projelerde çalıştınız?

Cezayir'de hydroseeding sarf malzeme satışı ve Ilgaz Tünelleri projelerinde beraber çalıştık. Aynı zamanda Kardemir Demir-Çelik A.Ş.'nin de 3 yıldan bu yana peyzaj işlerini yapıyoruz. Şu ana kadar bölgede yaklaşık 100 bin metrekare çim alan tesisi yaptık ve GENTA tohumlarını kullandık. GENTA ile çalışmaktan mutluyuz ve gelecek projelerde de yine birlikte çalışacağız.



Hydroseeding yönteminde projenin amacına, bölgenin durumuna göre belirlenen malzeme karışımlar, tohumla beraber "hydroseeder" denilen makineler içerisinde homojen bir bulamaç olana kadar karıştırılıp daha sonra hortumdan ya da makinenin üzerindeki kuleden yüksek bir basınçla yüzeye püskürtülerek ekim yapılıyor.

KABAKTA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER



Umutcan ATALAY
GENTA Batı Akdeniz
Ür-Ge Sorumlusu

Kabak üretiminde verim ve kaliteyi olumsuz yönde etkileyen sorunlardan biri de fizyolojik problemler. Üretim tekniklerindeki yanlışlar, iklim ve toprak yapısındaki etkenler gibi birçok unsurun neden olduğu bu sorunların önüne doğru bir programla kolaylıkla geçilebilir.

Kabak, Latince *Cucurbita pepo* olan kabakgiller familyasından bir bitkidir. Ana yurdunun Kuzey Amerika olduğu sanılmaktadır. Türkiye'nin hemen her yerinde yetiştirilen otsu kabak bitkisinin, boyu birkaç metre uzayabilen köşe kesitli sürüngen bir gövdesi vardır. Bitkinin yaprakları iri, kaba ve diken gibi tüylerle kaplıdır. Tek evcikli sarı renkli çiçeklerinde, çanak ve taç yapraklarının dibi bitişiktir. Kabak yetiştiriciliğinde çeşitlere bağlı olarak deka- ra 1 ton meyve elde ettiğimizde saf olarak uygulamamız gereken makro element miktarı 2-3 kg azot, 3-5 kg fosfor, 3 kg potasyumdur. Genellikle Türkiye'de silindirik tip, ampul tip ve siyah kabak yetiştirilmektedir.

BİTKİNİN VEJETATİF YAPISININ FAZLA GÜÇLÜ VE ERKEK ÇİÇEK ORANININ YÜKSEK OLMASI

Nedenleri:

- Yanlış gübreleme
- Havalandırmanın düşük olması sonucunda nem oranının artması
- Ekim-dikim aralığının sık olması

Çözüm:

Damla sulama ile 18-18-18 gübresinden 4 kg/da ile birlikte magnezyum 1 kg/da ve **FORM-10** ürünümüzden 400 g/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **ELFER ZnP** 250 cc/100 lt ile **THERAPY** 250 cc/100 lt kullanılmalıdır.

ELFER ZnP ile bitkide oksin miktarını artırarak polen miktarını ve kalitesini de arttırmış oluruz. Ayrıca **THERAPY** ürünümüzün içindeki özel formüllü azot, hızlı alınabilir olduğundan bitkinin verime gitmesini sağlar.



MEYVE UCUNUN SİVRİLEŞMESİ

Nedenleri:

- Azot (N) ve Potasyum (K) oranının uygun olmaması
- Azot (N) yetersizliği
- Yüksek sıcaklık

Çözüm:

Damla sulama ile 16-8-24 gübresinden 2 kg/da ile **ELFER K** ürünümüzden 2 lt/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **ELFER COLOR PLUS** 200 cc/100 lt ve **REAL PLUS** 100 g/100 lt kullanılmalıdır.

Özellikle **ELFER K** ürünümüzün içindeki potasyum 3-5 günde bitkide aktif hale gelir ve koenzimlerin faaliyeti başlar. Yapraktan uygulayacağımız **ELFER COLOR**

PLUS ve **REAL PLUS** isimli

ürünlerimiz ile bitkide bulunan karbonhidratların parçalanarak meyvenin büyüme ucunda birikmesi sağlanır.

MEYVE SAP KISMININ DAR OLMASI

Nedenleri:

- Azot (N) - Potasyum (K) oranının uygun olmaması
- Potasyum (K) yetersizliği
- Sülfat bazında azotlu gübrenin çok fazla uygulanması
- Toprakta organik madde oranının az olması

Çözüm:

Damla sulama ile **THERAPY** ürünümüzden 2 lt/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **ELFER COMBI** 100 cc/100 lt ile **THERAPY** 250 cc/100 lt olarak kullanılmalıdır.

THERAPY isimli ürünümüzün içindeki azotun hızlı alınabilir olması meyvede yeterli azot miktarını sağlar ve meyve kalitesini artırır.



ÇİÇEK BURNU ÇÜRÜKLÜĞÜ

Nedenleri:

- Yüksek kireçli ve ağır bünyeli topraklarda yetiştiricilik yapılması
- Kalsiyum eksikliği
- Kök bölgesinde yaşanan fungal hastalıklardan dolayı kök bölgesinin zayıflaması
- Gece-gündüz sıcaklık farkının fazla olması

Çözüm:

Damla sulama ile sıvı kalsiyum ve **ELFER SUNRISE** ürünümüz 2 lt/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **REAL PLUS** 100 g/100 lt ile **BIOFORTUNE** 60 g/100 lt kullanılmalıdır.

Damla sulama ile uygulayacağımız **ELFER SUNRISE** içerisindeki fosfor ile ATP sentezini artırarak hızlıca bitki bünyesinde aktif hale geçer. Böylece hem çiçek tutumu hem de çiçekte oksin yapı taşı oluşumu sağlanır. Yapraktan uygulamada ise **REAL PLUS** isimli ürünümüzün içindeki kalsiyum-bor-potasyum ile sinerjik etki yaratarak bu fizyolojik problemin önüne geçilebilir.



KISA MEYVE OLUŞUMU

Nedenleri:

- Yanlış gübreleme uygulamaları
- Potasyum yetersizliği
- Fazla sayıda meyve tutması sonucu bitki gücünün zayıflaması

Çözüm:

Damla sulama ile 18-18-18 gübresinden 3 kg/da ile

ELFER K ürünümüzden 2 lt/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **REAL PLUS** 100 g/100 lt-**BIOFORTUNE** 60 g/100 lt- **THERAPY** 200 cc/100 lt olarak kullanılmalıdır.

BIOFORTUNE'un içinde bulunan bitki hormonları sayesinde kök bölgesi güçlendirilerek, asimilat ürünlerin meyveye taşınması teşvik edilir. Böylece meyvenin kalite ve verim kriteri karşılanır.



MEYVEDE RENK AÇIKLIĞI

Nedenleri:

- Azot ve potasyum yetersizliği
- İz element eksikliği
- İklim değişiklikleri
- Çeşit genetiğinden kaynaklanması

Çözüm:

Damla sulama ile 16-8-24 gübresinden 2 kg/da ve **ATRAX 10-5-15** ürünümüzden 3 kg/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **TRANSPORTER** ürünümüzden 100 g/100 lt kullanılmalıdır.

ATRAX 10-5-15 organik madde içerikli ürünümüz ile kök bölgesinde rizosfer alanı oluşturulur ve kök bölgesinde azot-potasyum oranı istenilen düzeye gelir. Ayrıca ürünümüzdeki pH aralığının 2-4 olmasından dolayı ürünümüzle birlikte kullanılan diğer toz gübrelerin de etkinliği artırılır.

TRANSPORTER isimli ürünümüzün özel içeriği sayesinde de meyvelerde renk açıklığının önüne geçilir.



GÜMÜŞLENME (SILVERING)

Nedenleri:

- Beyaz sinek larvasının salgısı
- Ozon tabakası etkisi
- Genetik kaynaklı olması
- *Penicillium spp.*

Çözüm:

Beyaz sinek için ilaçlama yapılmalıdır. Yapraktan, **THERAPY** 200 cc/100 lt ve iz element olarak kullanılmalıdır. Meyve tutumu için ise bitki gelişim düzenleyici (NAA) uygulamalıdır.



ÇİÇEK SILKMESİ

Nedenleri:

- Genetik kaynaklı olması
- Yanlış gübreleme uygulamaları
- Yüksek sıcaklık etkisi

Çözüm:

Damla sulama ile **FORM-10** ürünümüzden 400 g/da uygulanmalıdır.

Yapraktan ise **BIOFORTUNE** 60 g/100 lt ile **BRAVO P** 200 g/100 lt kullanılmalıdır.

FORM-10 özel içeriği ile kök yapısında fitoaleksinin tabakası oluşturarak bitki stresini düşürür ve çiçeklenmeyi teşvik eder.





İÇİMİZDEN BİRİ: ŞENTÜRK ÇELİK

İlk iş adresi Anadolu Tohumculuk olan Şentürk Çelik, 12 yılı aşan iş yaşamı süresince bir aile ortamına sahip olduğu GENTA'yı kendine birçok değer kattığı önemli bir okul olarak tanımlıyor.

Mustafa Kemal Üniversitesi, Ziraat Fakültesi'nden mezun olan Şentürk Çelik, askerlik görevinin ardından iş hayatına ilk adımını 2004 yılında Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) Güneydoğu Anadolu bölge distribütörünün yanında attı. 2010 yılında GENTA'ya geçiş yapan Çelik, o günden bu yana GENTA ailesinin bir parçası. 12 yılı geride bıraktığı bu adreste geçirdiği dönemi, hayatında bir dönüm noktası olarak nitelendiren Çelik, "Askerlikten dönüşümün ardından bir karar aşamasın-

daydım. Ya İstanbul'a gidip faklı bir firmada çalışacaktım ya da burda kalacaktım. Ancak Erkan Ergün ve Tahir Erişen isimli arkadaşlarım, burada başlamama vesile oldu. Bugün dönüp baktığımda hayatıma yön veren bir karar olduğunu söyleyebilirim" diyor ve bugün bulunduğu konumu bu karara borçlu olduğunu belirtiyor.

Bugün GENTA'nın Hatay, Gaziantep ve Kahramanmaraş Bölge Sorumlusu olarak görev yapan Çelik; havuç tohumlarının denetlenmesi ve yetiştirilmesi, tarla kontrolleri, tüm sebzelerin denemelerinin kurulması ve sonuçlandırılması, piyasa beklentilerinin firmaya yansıtılması, rakip firma ve çeşitlerin takibi ve tahsilat gibi birçok alanda çalışmalarda bulunuyor.

Çelik için GENTA, basit bir iş yeri olmaktan oldukça uzak. "Mezun olduğumda yeterli bilgim vardı ancak gerek teknik gerekse ikili ilişkiler ve piyasa anlamında yeterli tecrübem yoktu. Bu bağlamda GENTA ailesi; kendimi geliştirmem, yetiştirmem ve mesleğimde ilerlemem açısından bana tam anlamıyla bir okul oldu. Maddi ve manevi her anlamda ekip olarak bana birçok değer kattı" diyerek kendisi için ifade ettiği anlamı açıklıyor. Çelik'e göre GENTA'yı GENTA yapan ise tüm çalışanların bir firma elemanı olmaktan öte bir aile ve ekip ruhu içerisinde hareket edebiliyor oluşu. Sektörde yer alan diğer firmalar için bu durumun söz konusu olmadığını söyleyen Çelik, "Burada hepimiz birlik içerisindeyiz. Acımızı da mutluluğumuzu da hep birlikte paylaşıyoruz. GENTA'yı diğer firmalardan ayıran en önemli özellik bu. Burada sürekli bir eleman değişimi göremezsiniz. Bu da bana güven veriyor. Türkiye şartlarında, işsizliğin yoğun olduğu bir yerde, çalışan insanların işinde güvende hissetmesi oldukça önemli bir his. Bu da doğal olarak performansınıza olumlu yönde yansıyor" diyor.

Çelik'in geleceğe dair planları arasında ise GENTA'dan farklı bir adres görünmüyor. 12 yıllık iş hayatı boyunca karşılıklı olarak herhangi bir sorunla karşılaşmayan Çelik, "Emekli olana dek GENTA'da kalmak istiyorum. Tabii bunun için karşılıklı memnuniyet çok önemli. Ben de bana verilecek olan görevi daima en iyi şekilde yerine getirme gayreti içerisindeyim" diyor ve ekliyor: "Ailem olarak gördüğüm şirket çalışanlarını ve firmamı bir adım daha ileriye götürmek için ne gerekiyorsa en iyi şekilde yapmayı planlıyorum."

GENTA

İletişim Bilgileri



► MERKEZ

Altay Batur

☎ 0531 353 41 14

Alpar Akman

☎ 0537 624 77 22

Kamil Sadi Atalay

☎ 0530 660 48 44

► MARMARA BÖLGESİ

Zafer Şekerbulak

☎ 0536 861 69 14

İlhami Ulus

☎ 0533 140 09 83

Ahmet Arıkan

☎ 0533 153 38 10

Erdem Aydın

☎ 0533 153 38 34

► KARADENİZ BÖLGESİ

Erkan Kesat

☎ 0533 153 38 57

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

Aycan Altıntaş

☎ 0530 386 54 17

Samet Kaya

☎ 0536 862 14 02

Sadık Göçerdir

☎ 0530 173 38 05

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

☎ 0530 825 19 95

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19

M. Emre Nuhoglu

☎ 0530 954 67 75

Tankut Cinbaz

☎ 0536 862 05 18

Onur Büyükdeveci

☎ 0536 267 78 19

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Umutcan Atalay

☎ 0533 166 96 31

• FETHİYE - ORTACA BÖLGESİ

Mehmet Akif Kösem

☎ 0536 861 69 10

• KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Sadık Köleoğlu

☎ 0533 166 96 28

• ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir

☎ 0533 153 38 12

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98

• HATAY - GAZİANTEP - K.MARAŞ BÖLGESİ

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71

Ertuğrulgazi Kurt

☎ 0530 237 36 99

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0533 166 96 29

• ŞANLIURFA - MARDİN - DİYARBAKIR BÖLGESİ

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73

Abdullah Özkul

☎ 0530 498 73 07

GENTA

Güzelyalı Mah. Perçem Sok. No:9 34903
Pendik İSTANBUL

Tel: +90 (216) 494 25 35 pbx

Fax: +90 (216) 392 36 48

info@gentatarim.com

www.gentatarim.com



Bitki Besleme



Tohum



Çim



Zevk Bahçeciliği

FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

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

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 096




GENTA

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