

paydaş

OCAK 2011 SAYI: 1

Yetiştiriciler
Bali f1'in İlmini
Çözdü!



Örtü Altı Çeşitler
Alkış Hakediyor



Aradığımız Her Şey
Onda Var



bu çeşitler
domates tarihine
damga vuracak

ALCAPONE f1

domates tohumu



Yaz Bereketi

- Meyveleri örten güçlü bitki yapısı
- Üst salkımlarda ufalmayan meyve iriliği
- İç dışı kırmızı mükemmel meyve kalitesi
- Çatlamaya dayanıklı yeknesak meyve şekli
- Yüksek verim potansiyeli

Değerli Paydaş'ım Merhaba,

Elinizde tuttuğunuz dergi aracılığı ile bambaşka bir mecrada, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketleri adına ilk defa sizlerle beraber olmaktan çok mutluyum.

Kurucu ortakları olarak her iki şirketin yaklaşık 25 senelik gelişimlerini yaşayan en yakın tanıyıyım; tek kişi ile başlayan bu yolculuk, günümüzde doğrudan istihdam olarak 84, tekel hakkı verdiğimiz satıcılarımız da göz önüne alındığında 100 kişiyi aşan bir istihdam, 20 milyon Euro'ya yaklaşan toplam ciro büyüklüğü ile bana çok büyük mutluluk veren dinamik bir yapıya ulaşmıştır.

1986 yılında Fransa'da yerleşik dünyanın en eski tohum firması olan VILMORIN'in (kuruluşu 1742) iştiraki ile kurulmuş olan Anadolu Tohum öncelikle geçimini üretimden sağlayan yetiştiricilere tohum arz etmeyi hedeflemişse de, 1998 yılından itibaren ek olarak ülkemizde faaliyete başlayan Yapı Marketler aracılığı ile zevk bahçecilerine (hobby - amatör) yönelik muhtelif ürünleri de pazara sunmaya başlamıştır. 2007 yılında çoğunluk hisselerini kendilerine devretmem sonucu şirket dünyanın 4'üncü büyük tohum grubu olan ve sermayesi bir üretici kooperatifi tarafından kontrol edilen Limagrain Holding'e geçerek, VAT firması oluşmuştur.

GENTA ise kurulduğu 1989 yılından itibaren yüzde 100 Türk sermayesi ile üreticilerin gereksinim duyduğu ve VAT tarafından karşılanamayan ürünler konusunda faaliyet göstermiş ve göstermektedir.

Sermaye yapıları değişmesine karşın ortak irade ile her iki şirket günümüzde de 2007'den önce olduğu gibi tam bir sinerji ve uyum içinde faaliyetlerini sürdürmekte ve güçlerini **paylaşmaktadır**. Bir yanda konusunda dünya devi bir gruba ait gelenekçi bir şirket, diğer yanda tam yerel kültürle donanmış, küçük ama dinamik bir diğeri; bir yanda dünyanın her tarafında sadece ve sadece profesyonel üreticilere yönelik sebze tohumu işi yapan bir VILMORIN, diğer yanda sadece ve sadece Türkiye'de, GENTA ile birlikte profesyonel sebze tohumu yanında, tarla bitkileri tohumları, bitki besleme ürünlerine ek olarak zevk bahçecilerine yönelik muhtelif ürünler konusunda da faaliyet gösteren yerel örnek bir yapı yani: VAT ve GENTA!

Bu iki değişik gücü bir arada tutan, değişik çalışma sistemini uygulatan, örnek stratejiyi oluşturan çimento ise tarafların **paylaşma** iradeleri, **paylaşımca** yaklaşımları ve VILMORIN yönetiminin yerel davranma arzusudur. İşte bu "kazan - kazan" temel felsefemizden hareketle üç ayda bir elinize geçecek bu yayının ismini **PAYDAŞ** koyduk.

Hedefimiz bu dergi aracılığı ile şirketlerimizin faaliyetleri, yaptıklarımız, yapacaklarımız, ürünlerimiz, çalışanlarımız, müşterilerimiz, yenilikler gibi bizleri bir arada tutan **paylaşabileceğimiz** konularımızı bir araya getirmek, siz değerli iş ortaklarımızla **paylaşmaktır**. 2011 yılının ilk aylarında faaliyete geçecek olan dergimizin tamamlayıcısı yeni web sitemiz ile beraber sizlerle çok daha yakınlaşacağımızı umuyor, kıymetli ve elzem katkılarınızı bekliyoruz.

Unutmayalım; Bilgi Paylaşarak Büyür!

Hepinize sağlık, sevgi ve başarı dolu günler dilerim.



Yavuz BATUR
VAT ve GENTA İcra Komitesi Üyesi

İÇİNDEKİLER

- 5 GLOBAL VE YEREL HABERLER
- 6 YETİŞTİRİCİLER BALI F1'İN İLMİNİ ÇÖZDÜ
- 8 HIYARIN İKİ JÖNÜ: ANGORA VE BOLİVAR
- 10 DOMATES TARİHİNE DAMGA VURACAK ÇEŞİTLER
- 14 ARADIĞIMIZ HER ŞEY ONDA VAR
- 16 ÇİM ALANLAR
- 18 ÖRTÜ ALTI ÇEŞİTLER ALKIŞI HAKEDİYOR
- 20 BİTKİLER VE İNSANLAR İÇİN SELENIUM
- 22 İÇİMİZDEN BİRİ
- 23 İRTİBAT BİLGİLERİ



10



6



18



14



8

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Nejat TÖRECI
Editör Gül PAYCI

Yayına Hazırlayan Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri
İletişim Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
 Tel: +90 216 392 36 04 bpx Fax: +90 216 493 51 81
 e-posta: anatoh@anatoh.com info@gentatarim.com
 www.anadolutohum.com www.gentatarim.com www.paydas.com

Baskı Promat Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş Sanayi Mah. 1673. Sok. No:34
 Esenyurt / İSTANBUL Tel: 0 212 622 63 63 **Yayın Türü** Yerel Süreli Yayın



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



Vilmorin 5 Kıtayı İstanbul'da Buluştu

Vilmorin, 5 kıtada faaliyet gösteren şirketlerinin satış takımını İstanbul'da buluştu. Dünyaya yayılmış şirketleri ile küresel ölçekte çalışmalarını sürdüren Vilmorin, her yıl gerçekleştirdiği ve şirketlerinin satış ekibini bir araya getirdiği büyük buluşmasını 2010 Eylül ayında İstanbul'da gerçekleştirdi. Vilmorin'in Fransa'nın dışında sahip olduğu en büyük şirket olan Vilmorin Anadolu Tohumculuk ise bu büyük toplantıya ev sahipliği yaptı.

Vilmorin şirketlerinin satış ekibi toplantısında Vilmorin CEO'su Rodolphe Millet de hazır bulundu. Anadolu Tohum ile uzun yıllara dayanan iş birlikleri hakkında bilgi veren Millet, "Vilmorin'in Türkiye'deki hikayesi uzun, 25 senenin de üzerinde. Uzun yıllardır Yavuz Batur ile birlikte çalışıyoruz. 3 senedir Anadolu Tohum'un tam sahibi olarak Türkiye pazarında varız. Anadolu Tohum şirketi, Vilmorin'in Fransa dışında sahip olduğu şirketler arasında en büyüğü ve dolayısıyla bizim için çok önemli" diyerek Türkiye'deki yapılanmanın kıymetine değindi. İstanbul'daki toplantıya 5 değişik kıtadan gelen satış takımına, Anadolu Tohum ile bu sağlam ilişkilerini göstermek ve anlatmak açısından bu toplantının çok iyi bir fırsat olduğunu söyleyen Millet, "Ayrıca buraya ne kadar yatırım yaptığımızı görmeleri yönetimlerimiz için çok önemli. İşin bir de insan motivasyonu boyutu var ki, bu noktada Vilmorin şapkası altında çalışan herkesin burada ne kadar güçlü olduğumuzu hissetmesi ve görmesi önemliydi" dedi.

Vilmorin'in tüm dünyadaki gücü, çalışmaları, yatırımları ve hedeflerinin konuşulduğu satış ekibi toplantıları bir yıl Fransa'da diğer yıl başka bir ülkede yapılmak üzere her sene tekrarlanıyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk içinse bu toplantının İstanbul'da yapılmasının önemi büyüktü. Etkinliğe ilişkin görüşlerini dile getiren Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta İcra Kurulu Üyesi Yavuz Batur, "Bizim için bu toplantıda kendi ülkemizi tanıtmak, buradaki gücümüzü göstermek çok önemliydi. CEO'nun da belirttiği gibi Anadolu Tohum burada çok güçlü bir şirket. Vilmorin içinde de önemli bir paya sahip, bunu herkesin görmesi bize ayrıca haz veriyor. İkincisi buradaki misafirlerle kuracağımız ilişkiler Genta şirketi için de önemli. Onlarla fikir teatisinde bulunmak, ticari ve teknik olarak bilgi alışverişinde olmamız bizim ekibimiz için bir kazanım oldu" dedi.

Yılın En İyi Satış Ekibi Lideri Bizden

Her yıl Limagrain Grup tarafından düzenlenen Agora Kongresi bu yıl 14-15 Haziran 2010 tarihlerinde Varşova / Polonya'da gerçekleştirildi. Limagrain Grup'a ait tüm şir-

ketlerden 97 satış ve pazarlama sorumlusu ve en az 24 milleti temsil eden katılımcılar, bu büyük etkinlikte en iyi satış sorumlusu da dahil olmak üzere dört dalda yarıştılar.

Agora, adaylara bir kez daha bir araya gelmek ve diğer Limagrain çalışanları ile fikir alışverişi yapmak için eşsiz bir fırsat oldu. Kongrede grup sonuçlarının ve Limagrain yetkililerinin sunumlarının yanında, ekip çalışması etkinliklerine ve kültürlerarası atölyelere de yer verildi.

Bu önemli etkinlikte Vilmorin Anadolu Tohumculuk Türkiye'den Gökçe Atalay ise yılın en iyi satış ekibi lideri ödülünü kazandı. Atalay'a bu önemli ödülü, Limagrain Grup CEO'su Daniel Cheron taktim etti.



Satış Ekibinin Motivasyonu Tam

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta'nın tüm satış ekibi Antalya'da buluştu. 1 Aralık 2010 tarihinde düzenlenen ve iki gün süren satış ekibi toplantılarında Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta'nın satış departmanında görevli çalışanlar bir araya geldi. Düzenlenen toplantılarda tarım ve tohum sektörüne ilişkin 2010 yılı değerlendirmesi yapılırken, 2011 yılı için hedef, plan ve stratejiler üzerine konuşuldu. Her yıl geleneksel olarak düzenlenen bu toplantılara bu yıl satış departmanının yeni üyeleri de katıldı ve var olan ekibi yakından tanıma fırsatı buldu.

Satış stratejileri ve yeni pazarlar konusunda şekillenen toplantıların son gününde düzenlenen bir yemekle satış departmanını yılın yorgunluğunu atma fırsatı da buldu. Toplantıların bitiminde tüm ekip yine Antalya'da düzenlenen Growtech Eurasia 2010 Fuarı'nı gezerek tarım sektörünün nabzını tuttu.

Yetiştiriciler Bali f1'in İlmini Çözdü!

Antalya'nın Serik İlçesi'nde üreticilik yapan Ali Uslu, 6 senedir Bali f1 çeşidini ekiyor. Bu çeşidin ilmini iyice öğrendiğini söyleyen Uslu, Bali'nin rengi, şekli ve verimliliğinden öylesine memnun ki "Bali f1 ekmekten, ancak onun tohumunu piyasadan kaldırırlarsa vazgeçerim" diyor.



● Uslu'nun Bali f1 çeşidi ile tanışması; 6 yıl evvel Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un Antalya Serik'te deneme amaçlı ekim yap-tırması ile başlıyor.

Serik Antalya'nın, daha da ötesi Türkiye'nin yaş sebze üretimi ve ihracatı yapılan başlıca tarım merkezlerinden biri. Özellikle domates tarımı ile adından söz ettiren Serik'te, yetiştiricilerin tohum tercihi pazarın şekillenmesinde etkili oluyor. Serik'te yetiştiricilik ya-

pan Ali Uslu da güvendiği tohum sadık kalan üreticilerden biri. Uslu'nun Bali f1 çeşidi ile tanışması; 6 yıl evvel Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un Antalya Serik'te deneme amaçlı ekim yaptırması ile başlıyor. O gün bugündür Bali f1 ekmekten vazgeçmeyen Uslu, bu yıl 3 dönüme Bali f1 ekimi yap-

tı. Ali Uslu, Bali f1 ile tanışmasını ve yıllar içinde bu çeşide bağlanmasını şöyle anlatıyor: "Bu bölgede, bu ürünün denemelerini ben yapmıştım. Yani deneme aşamasından beri Bali f1 ekiyorum. İlk denediğimizden beri hoşumuza gidiyor bu çeşit. Önce 500 fideyle deneme yaptık, sonra 1.000 fide-

ye çıkardık, daha sonra 3 bin fideye çıktı adet. Zaman içinde de bu çeşidin huyunu suyunu, nasıl yetiştirildiğini öğrendik. Sürekli Bali f1 ekmeye devam ettik."

Bali f1'i neden çok beğendiğini de anlatan Uslu, bu noktada birçok özelliği bir arada sayıyor: "Bir kere Bali f1'in kırmızı rengi çok



Uslu, diğer yetiştiriciler için Bali f1 ekerken dikkat etmeleri gereken noktaları paylaşıyor: “Bali f1’i ekiyorsa bir yetiştirici, onun taban gübresini iyi yapması gerekir. Taban gübresinden sonra fosfor ağırlıklı gübrelemeye devam etmelidir. Bu Bali f1’in temel ihtiyacıdır. Gübrelemeyi doğru yaparlarsa Bali f1’den çok iyi netice alırlar.”

güzel. Şekli muntazam ve pürüzsüz. Bizim Serik’te ihracata giden domateslerin de üstüne çıkan bir domates. Tonajından da, hastalıklara karşı dayanıklılığından da memnunum.”

Bali f1’in pazarda gördüğü ilgi-den ve fiyat avantajından da hoşnut olan Uslu, bölge hali’nde ihracat piyasasında domatesin 1,30 kuruşa satıldığını ancak Bali f1’in ihracat piyasasına da uymasına rağmen İstanbul piyasasında daha çok rağbet görmesi nedeni ile yüksek fiyata alıcı bulunduğunu söylüyor. Bali f1’in rengi ve şekliyle ilgi gördüğüne dikkat çeken Uslu, “4 veya 5 tane farklı domatesi yan yana koysan Bali f1’in farkı anlaşılır, lezzeti hemen ayırt edilir” diyor. Yıllardır Bali f1 ek-

mesi nedeni ile bu çeşidi yakından tanıdığını, bitkinin ihtiyacını artık çözdüğünü ifade eden Uslu, diğer yetiştiriciler için Bali f1 ekerken dikkat etmeleri gereken noktaları paylaşıyor: “Bali f1’i ekiyorsa bir yetiştirici, onun taban gübresini iyi yapması gerekir. Taban gübresinden sonra fosfor ağırlıklı gübrelemeye devam etmelidir. Bu Bali f1’in temel ihtiyacıdır. Gübrelemeyi doğru yaparlarsa Bali f1’den çok iyi netice alırlar.” Bali f1 dışında başka bir çeşit ekmeyi düşünüp düşünmediği sorusuna net bir cevap veren Uslu: “Hayır” diyor ve ekliyor: “Bali f1’in ilmini öğrendim artık. Ancak ‘Bali f1 bu sene piyasada yok’ derlerse, belki o zaman başka bir çeşit ekerim.”



BALİ f1

İçi - Dışı Bir Domates!

- TYLC virüsüne direnç
- Düşük sıcaklıkta dahi mükemmel meyve rengi
- Üstün meyve kalitesi
- Hızlı hasat aralığı

Hıyarın İki Jönü: Angora ve Bolivar

Ekrem ve Ezgi Azim Başkurt'un yöneticiliğini yaptığı Çetin A.Ş. 3 yıldır Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un bayiliğini yapıyor. Özellikle Bolivar ve Angora üzerine yoğunlaştıklarını söyleyen Ekrem Bozkurt, "Bu çeşitleri eken bir daha vazgeçmiyor" diyor.

Son yıllarda örtü altı yetiştiriciliği konusunda adından söz ettiren Kumluca yetiştiricilerinin başarısında tohum ve zirai ilaç bayilerinin rolü yadsınmaz. Yetiştiriciler ile birebir kurdukları temas ve onlara verdikleri teknik destek ile yörede yetişen ürünlerin kalitesinde etkili olan bayiler, yetiştiriciler için yegane danışma mercii. Antalya'nın Kumluca İlçesi'nin en büyük bayilerinden biri olan Çetin A.Ş. de verdiği hizmet ile yetiştiricisine tam destek sağlıyor.

Farklı sektörlerde 25 yıllık bir geçmişe ve tecrübeye sahip olan Çetin A.Ş.; üretim, nakliye, demir ve cam profil üzerine çalıştığı iş koluna 5 yıl önce zirai ilaç ve tohum bayiliğini de eklemiştir. Ekrem ve Ezgi Azim Başkurt'un yöneticiliğini yaptığı Çetin A.Ş. 3 yıldır da Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un bayiliğini yapıyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk ile 3 yıl önce başlayan ticari faaliyetlerinden memnun olduğunu söyleyen Ekrem Başkurt, genelde Bali f1, Bolivar, Angora çeşitleri üzerine yoğunlaştıklarını; geçtiğimiz senelerde Jockey f1, Ariel f1 hıyar ve

Fruty 260 f1 domates çeşitlerinin de çok ilgi gördüğünü ifade ediyor.

Başkurt, hıyarda güzlük dönem için çok uygun bir çeşit olduğunu söylediği Bolivar'ın yanı sıra Ariel, Jokey ve Angora çeşitlerinin de şu anda çok satılan çeşitler olduğunu aktarıyor. Bu çeşitlerin yetiştiriciler tarafından benimsenip çok tercih edilmesinin nedenini çeşitlerin verimine ve kalitesinin yüksekliğine bağlayan Başkurt, şunları söylüyor: "En çok Angora ve Bolivar'ı seviyor üreticiler. Bu çeşitlerin verimi iyi, kalitesi yüksek. Yetiştiriciler istedikleri zaman dikebiliyorlar. Özellikle Angora'yı iyi besledikleri zaman çok iyi sonuç alıyor yetiştiriciler. Bundan dolayı da yetiştiriciler bu çeşitleri daha çok tercih ediyor. Angora çeşidi piyasaya yeni girmesine rağmen özel-



● Vilmorin Anadolu Tohumculuk ile 3 yıl önce başlayan ticari faaliyetlerinden memnun olduğunu söyleyen Ekrem Başkurt, genelde Bali f1, Bolivar, Angora çeşitleri üzerine yoğunlaşıyor.

likle Konaklı bölgesinde çok re-
vaçta. Angora'yı eken bir yetiştirici ikinci sene Angora'dan vazgeçmiyor” diyor. Angora'nın kalitesini de değerlendiren Başkurt, veriminin yüksek, meyve kalitesinin ise çok iyi olmasının yetiştiriciler için bir cazibe noktası olduğunu ifade ediyor. Özellikle yetiştiricilerin üründen alacağı tonaja ve kuru madde oranına çok dikkat ettiğini anlatan Başkurt, bu beklentileri karşılaması nedeniyle Angora'nın önümüzdeki dönemlerde de tutulan bir çeşit olduğunu söylüyor.

Yetiştiricilerin üründen alacakları verimi en çok etkileyen faktörlerden biri de bitki hastalıkları ve

zararlıları. Hıyar yetiştiricisinin de kabusu kurşuni küf ve hıyar mildiyösü hastalığı. Hıyar yetiştiricisinin en sık karşılaştığı bu iki hastalık için bilinçli bir zirai ilaç kullanımı gerekiyor. Bu noktada bayilerin, yetiştiricileri zamanında uyarmaları, onları doğru ve yerinde bir zirai ilaç mücadelesine yönlendirmeleri o yılın hasadını direkt etkileyebiliyor. Ekrem Başkurt da hastalık ve zararlılara karşı mücadelede kendi görevlerinin önemine çoktan varmış. Yetiştiricileri kontrollü bir şekilde reçeteli ilaçları kullanmaları konusunda bilinçlendirdiklerini ifade eden Başkurt, yörede bu konuda çok

da bilinçli yetiştiriciler olmadığını düşünüyor. Yetiştiricilerin daha çok işi Allah'a havale ettiklerini anlatan Başkurt, “Biz teknik olarak gün boyu yetiştiricilere destek veriyoruz. Gerek arazide gerek işletmemizde ziraat mühendislerimizle yetiştiricinin ihtiyacı olan teknik desteği veriyoruz. Ama yalnızca bizim verdiğimiz destek yetiştiricilere yetmeyebilir” diyor.

Kumluca yöresinin büyük bayilerinden olan Çetin A.Ş.'nin başarısını gerek yetiştiriciler ile olan yakın teması gerekse direkt hal ile bağlantılı olmasına bağlayan Başkurt, pazarlama konusunda yetiştiricilere avantaj sunduklarını ak-

tarıyor. Başkurt, “Eskiden halciler yetiştiricinin üzerinde çok etkiliydi. Halciler ne derse o olurdu. Fakat son 3-5 seneden beri zirai ilaç bayilerinin yetiştiriciler üzerindeki etkisi daha fazla olmaya başladı. Biz üreticiyi daha sağlıklı yönlendirebiliyoruz. Bunun dışında Migros'un İyi Tarım Uygulamaları ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Bu işi Antalya'dan Fikri Şaşıoğlu ile yürütüyoruz. İyi Tarım Uygulaması'na göre üretilen ürünleri alıp Fikri Bey'e gönderiyoruz. Onun vasıtasıyla yetiştiricilerin yetiştirdiği ürünler Migros'a gidiyor” diyerek, yetiştiricilere pazarlama konusunda verdikleri desteği anlatıyor.



Hem tohum hem bitki beslemede birlikte çalışıyoruz

Cem Terzi
Vilmorin Anadolu Tohumculuk / ????????

Ben 3 yıldan beri bu bölgede çalışıyorum. Bu süre içinde Çetin A.Ş. ile yakın temas halindeyiz. Vilmorin Anadolu Tohumculuk olarak Çetin A.Ş.'den ağırlıklı olarak teknik destek alıyoruz. Hem deneme çeşitlerimizde hem ticari çeşitlerimizde arazide birlikte ürünlerin gözlemini yürütüyoruz. Çetin A.Ş. bu bölgedeki en büyük bayilerden biri, bu nedenle hem bitki beslemede hem de tohum ayağında ağırlıklı onlarla çalışıyoruz. Çetin A.Ş. de çeşitlerimizi yetiştiricilere doğru anlatıyor. Angora meyve kalitesi olarak çok kaliteli bir meyveye sahip. Siyah bir meyvesi var. Bitki olarak da hastalıklara çok dayanıklı. Bu bölgede yetiştiriciler teknik açıdan çok bilgili olmadıkları için çeşitlerin kalitesi, hastalıklara karşı dayanıklılığı ön plana çıkıyor. Bu özellikleri taşıdığı için de Angora bu bölgede en çok tercih edilen çeşitlerden bir tanesi.



Domates Tarihine Damga Vuracak Çeşitler

Vilmorin Anadolu Tohumculuk son dönemde piyasaya sunduğu yeni tohum çeşitleri ile pazarın en çalışkan ar-ge'sine sahip olduğunu kanıtıyor. Özellikle domatesteki yeni çeşitleri ile domates yetiştiricilerine seçmenin özgürlüğünü yaşıyor.

Anavatanı Ekvator'dan Şili'ye kadar uzanan Amerika'nın dar batı kıyıları olan domates, patlıcangiller (Solanaceae) ailesinden ve dünyaya Meksika'dan yayılmış. Domatesin ilk ticari gelişimi 1800'lü yılların ortalarında Amerika'da başladı ve bugün tüm dünyada bilinen bir sebze türü haline geldi. Anadolu mutfağının da ayrılmaz bir parçası olan domates hep bu topraklarda yetişen bir bitkiymiş

gibi düşünülse de aslında ülkemizde domates yetiştiriciliği 1900'lü yıllarda Adana'da başladı.

Çoğu vitamini bünyesinde barındıran domatesin son yıllarda kanseri önleyici bir etkisi olduğu da literatüre geçti. Ve özellikle bu vitaminlerin domatesin kabuğunda yer aldığı söylenir. Domatesin hayli ilginç bir tarihi de var. Bolivya ve Peru'da yabani sarı renkli bir domates türü bulunmuş ve sonra

Meksika'da yetiştirilip, Kristof Kolomb'un Amerika'yı keşfinden sonra Avrupa'ya gemilerle gönderilmiş. İtalyanlar sarı renginden ötürü onu altın elma olarak adlandırmış ama çok geçmeden kırmızı türleri de ortaya çıkmış. Domatese ilişkin ilginç bilgilerden biri de domatesin Amerika'da ilk defa Amerika Birleşik Devletleri'nin 3. başkanı Thomas Jefferson tarafından yetiştirilmiş olmasıdır. Başlarda pek çok insanın zehirli ol-

duğuna inanarak yemeyi reddetti domates, 1900'lerle birlikte hem ciddi bir ticari değer kazanır hem de pek çok farklı kullanımını ile lezzet sofralarının baş tacı edilir. ABD'de 1893 yılında sebzelerle birlikte saklanıp yenildiğinden ötürü domates sebze diye sınıflandırıldı fakat gerçekte meyvedir. İçerisinde A, B6, B1, C vitaminleri ve yüksek miktarda likopen bulunduran domates, likopenin bir antioksidan olarak de-



Rakamlarla domates tarımı

Ülkemizde 2009 yılında domates üretimi miktarı örtü altında şöyle gerçekleşmiş:

- Örtü altı (Cam sera):

842.132 ton

- Örtü altı (Plastik sera):

1.578.853 ton

- Örtü altı (Yüksek tünel):

137.858 ton

- Örtü altı (Alçak tünel):

98.618 ton

ğışık kanser türlerine ve kalp hastalıklarına karşı koruyucu etkisi nedeniyle günümüzün en faydalı besinleri arasında yerini alır. Yapılan araştırmalara göre haftada iki defa domates ürünü tüketenlerde prostat kanseri riski, hiç tüketmeyenlere göre yüzde 34 daha az. Ayrıca domatesin, beyin hücrelerinin yaşlanmasını yavaşlattığı, bağışıklık sistemini güçlendirdiği, saçları ve cildi güzelleştirdiği de diğer faydaları arasında söylenebilir.

1900'lerin başı itibarı ile ülkemizde de yetiştirilmeye başlaması ile artık domates milli tarım ürünlerimiz arasında yerini almış. Öyle ki Anadolu topraklarında ve ikliminde uygun yetişme ortamı bulan domates üretim miktarı son yıllarda Türkiye'yi lider yetiştiriciler arasına sokmayı başardı. Ülke-

miz diğer ülkeler ile kıyaslandığında yetiştirildiği alanı bakımından ilk sıraları alamasa da domates üretim miktarı açısından Çin ve Amerika'dan sonra 3. sırayı alır.

Domates Türkiye'de ilk kez Adana'da yetiştirilmeye başlamış olsa da bugün Antalya en yaygın yetiştirme alanına sahip. Antalya'nın Serik, Kumluca gibi ilçeleri domates yetiştiriciliğinde ön plana çıkıyor. Özellikle Antalya'daki örtü altı yetiştiriciliğinin yüzde 44,3'ünü domates oluşturuyor. Bu yörede yetiştirilen ürünler hem yerli hem de yurt dışı pazarlara gönderilen domatesin ana merkezini oluşturuyor. Türkiye'nin domates ihracatı yaptığı ülkelerin başında ise Rusya, Romanya, Yugoslavya, Suudi Arabistan, Yunanistan ve Almanya geliyor.

Rakamlarla domates tarımı

Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre ülkemizde 2008 yılında domates tüketim miktarı gerek taze gerekse soğutulmuş olarak, 8 milyon 518 bin 541 ton olarak kayıtlara geçmiştir. Bu tüketim ise elbette üretimle destekleniyor.

2009 yılında Rusya, Ukrayna, Arnavutluk, Hırvatistan, Irak, Gürcistan, Bulgaristan başta olmak üzere 43 ülkeye yapılan domates ihracatında ise 2010 yılının ilk altı ayında yaklaşık 409 milyon dolarlık bir girdi sağlandığı TÜİK verilerinde yer alıyor. 2010 yılında hava şartlarının çok sıcak geçmesi, dikim dönemlerinin kayması, *Tuta absoluta* gibi çeşitli hastalık ve zararlılar nedeniyle üretim sınırlanmış, bu da domatesin fiyatının özellikle geçtiğimiz Ekim ve Kasım ayların-

da tavan yapmasına neden olmuştu. Ekim ayında domatesin perakende fiyatı 3,5 TL, Kasım ayında ise 2,7 TL'yi bulmuştu (TÜİK).

Gerek yerli gerek yabancı pazarlarda tüketilen domatesin çeşitliliği de son yıllarda artış gösteriyor. Salkım, kokteyl, cherry, beef ve plum gibi farklı tipte domatesler tüketicinin damak tadına ve tüketim alışkanlıklarına hitap ediyor. Çeşitli hastalık ve zararlılara dayanıklı, verimi yüksek ve lezzetinden ödün vermeyen yeni tohum çeşitlerinin varlığı ise tohum firmalarının ar-ge'lerinin başarısı ile ölçülebiliyor. Ar-ge'ye yaptığı yatırımları ile çalışkanlığını kanıtlayan ve yeni tohum çeşitleri ile adından söz ettiren Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta'nın domates yetiştiricilerine yönelik geliştirdiği yeni



Sükse

Sükse f1, elde edilen ürünün yaklaşık yüzde 85'lik bölümünün yeknesak ve istenen kalibrede olması yanında iç damarlarının kısalığı, mükemmel iç ve dış meyve rengi, yüksek kuru madde oranı (brix) nedeni ile kurutmada kullanılabilir. Ege Bölgesi'nde kurutmalık domates pazarına yönelik olarak geliştirilen Sükse f1'in satışı her sezon hızlı bir artış gösteriyor.

çeşitler üreticinin yüzünü güldürmeyi başarıyor.

Örtü altının yeni gözdeleleri

Örtü altı yetiştiriciliğine uygun çeşitler arasında; 2008 yılında geniş bir tanıtım ile satışına başlanan TYLC virüsüne

dayanıklı domates çeşidi Bali f1 yer alıyor.

Tüm 2009-2010 satış sezonu boyunca hal'de rakiplerinden asgari yüzde 10 daha yüksek fiyata satılan Bali f1 hem üreticilerin hem de satanların yüzünü güldürüyor. Bu çeşit özellikle güz dönemi için en uygun çeşitlerden.

2009 yılında yetiştiricilerin beğenisine sunulan, yine TYLC virüsüne dayanıklı ikinci domates çeşidi ise Fruty 260 f1 oldu. Bali f1 ile benzer yüksek meyve kalitesi özellikleri; mükemmel rengi, çekici taç çanak yaprakları, değişmeyen sertliği ile Fruty 260 f1 bahar dönemlerinin lider tohumu. Son birkaç sezondur, küresel ısınmanın da artan etkisiyle bahar döneminde domateslerde yüksek sı-

caklıklarda meyvelerde yumuşamaların meydana geldiğini gözlemleyen Vilmorin Anadolu Tohumculuk ar-ge ekibi, Fruty 260 f1 ile özellikle bu istenmeyen yumuşama sorununu ortadan kaldırmayı başardı.

Satışına yine 2008 yılında başlanan TYLC virüsüne yüksek toleranslı baharlık domates çeşidi Borneo f1 de sahada iyi sonuç veren çeşitler arasında yer alıyor. Dikim tarihlerine çok dikkat edilerek bu çeşidin Aksu, Serik ve Alanya hattında çok iyi sonuçlar verdiği yetiştiricilerin çeşide ilişkin yorumları arasında yer alıyor.

Örtü altı yetiştiricisinin gözdelelerinden biri de Jadelo f1 çeşidi. Erkenciliği ile dikkat çeken Jadelo f1, ihracata uygun meyve kalitesi ile yetiştiricilerin odak noktası oldu. İç ve dış rengi kırmızı olan Jadelo f1, pembe hasada uygun bir çeşit. Ortaca bölgesi için ideal çeşit Jadelo f1 güzlük altı ekimine de uygun.

Alcapone f1 ise örtü altı domates çeşitleri arasında meyveleri örten güçlü bitki yapısı ile dikkat çekiyor. Domatesin üst salkımlarda ufalmayan meyve iriliği yetiştiricilerin beğenisini kazanıyor. İç dış kırmızı olan mükemmel meyve kalitesi ve çatlamaya dayanıklı yeknesak meyve şekli ise tüketicinin beğenisini yakalarken, Alcapone f1'i tercih eden yetiştiriciler yüksek verim potansiyeli ile bu çeşidi ekmekten mutlu oluyor.

Açık sahada yeni çeşitler çalım atıyor

Açık saha yetiştiriciliğine uygun yeni çeşitlerin arasında, özellikle Ege Bölgesi'nde kurutmalık domates pazarına yönelik olarak geliştirilen Sükse f1 çeşidi geliyor. Sükse f1'in satışı her sezon hızlı bir artış gösteriyor. Daha çok dış satıma yönelik olarak kurutmalık domates üretiminin Türkiye'de her geçen yıl büyüme kaydettiği



düşünüldüğünde yetiştiricilerin tercih ettiği yegane çeşitler arasına Sükse f1'i koymak yanlış olmaz. Sükse f1, elde edilen ürünün yaklaşık yüzde 85'lik bölümünün tekdüze ve istenen kalibrede olması yanında iç damarlarının kısıllığı, mükemmel iç ve dış meyve rengi, yüksek kuru maddesi nedeni ile kurutmada kullanılabilmesi ve sadece yüzde 15'lik bir kısmının salçaya verilmesi nedeni ile yetiştiricinin ana tercihleri arasında yer alıyor. Zeplin f1, yer domatesleri içinde kendini kanıtlayan çeşitlerden biri. Çift amaç; sanayi ve sofraya tüketimine uygun olan Zeplin f1, güçlü bitki yapısı ve dengeli gelişimi ile ön plana çıkıyor. Meyveleri örten geniş yaprak ayasına sahip olan çeşit, iri, çok sert ve koyu kırmızı mükemmel meyveleri ve yüksek brix (kuru madde) oranı ile sanayide değerini ikiye katlıyor. Açık saha çeşitleri içinde yer

alan olarak domatesi Bay İmpala f1, mükemmel meyve rengi ve albenisi ile ön planda. Yeknesak meyve kalibrasyonu, meyveyi örten güçlü bitki yapısı ve yüksek erkenciliği ile yetiştiricileri memnun eden Bay İmpala f1, çok yüksek verim potansiyeli ve mükemmel kırmızılığı ile özellikle Marmara ve Çanakkale bölgelerinde çok iyi sonuç veriyor ve kendi bölgesinde pazar lideri olarak öne çıkıyor. Açık saha domates yetiştiricisinin müdavimi olduğu Joker f1 ise özellikle çok güçlü bitki yapısı ile dikkat çekiyor. 15 senedir yayla bölgesinin pazar lideri olan Joker f1, referans çeşitler arasında yer alıyor. Çeşit; yüksek verimi, albenisi ve unutulmaz meyve lezzeti ile tercihlerin başında geliyor.



● Çift amaç; sanayi ve sofraya tüketimine uygun olan Zeplin f1, güçlü bitki yapısı ve dengeli gelişimi ile ön plana çıkar. Meyveleri örten geniş yaprak ayasına sahip olan çeşit, iri, çok sert ve koyu kırmızı mükemmel meyveleri ve yüksek brix (kuru madde) oranı ile sanayide değerini ikiye katlıyor.

Aradığımız Her Şey Onda Var!

“Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un çeşitleri sadece Beypazarı’nda değil tüm Türkiye’de isim yapmıştır” diyen İlyas Eken, Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un havuç çeşitleri ile verimlilik ve kalite gibi pazar beklentilerinin tümüne ulaşabildiklerini söylüyor.



Tarımsal üretim anlamında katma değer yaratan ilçelerimizden biri olan Ankara’nın Beypazarı İlçesi Türkiye’nin havuç yetiştiriciliğinde lider yörelerinin başında geliyor. Yörede marul, turp, çeltik, soğan, ıspanak gibi çeşitli tarım ürünleri yetiştirilse de en gözde ürün havuç. İlçenin kuşaklar boyu tarım işi ile uğraşan yetiştiricilerinden İlyas Eken de yörenin havuç yetiştiriciliğine gönül veren isimlerinden. “1987 yılından beri Vilmorin Anadolu Tohumculuk’tan alıyorum havuç tohumumu. Ekip, başka tohumlarla kıyas yaparak öğrendik bu tohumu. Vilmorin’in çeşitleri sadece Beypazarı’nda değil tüm Türkiye’de isim yapmıştır” diyen Eken, havuç deyince Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un akla geldiğini ifade ediyor.

“Beypazarı’nın Acısu köyünde doğdum, 48 yaşındayım. 1987’den bu yana yetiştiricilik yapıyoruz. Babam da yetiştiriciydi. İlk yıllarda 50 dönüm ile 60 dönümde yetiştiricilik yapıyorduk, şimdi 1.500 dönüme çıktı bu alanımız. Havuç, taze soğan, ıspanak, marul, turp ekıyoruz tarlamızda. En eski ektiğimiz tür ise havuç. Her sene havuçta ekim alanımız daha da artıyor” diyen Eken, havuç ekimiyle bağlarının kuşaklara dayandığını anlatıyor. Havuç yetiştirmenin maliyetli bir iş olduğunu, zaman zaman havuç yetiştiricisinin zarar etmesine rağmen yine de havuç ekmekten vazgeçmeyeceklerini söyleyen Eken, bu yıl havuç yetiştiricisinin yüzünün güldüğünü ifade ediyor. Havuç yetiştiriciliğinde ise kaliteyi etkileyen en önemli etkenlerin başında tohum geli-

yor. Havuç yetiştiriciliğinde tohum tercihi hakkında bilgi veren Eken, “1987 yılından beri Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un havuç tohumunu kullanıyorum. Piyasada çok fazla çeşit var, yetiştiricilik yaptığımız ilk yıllarda farklı çeşitler de ekliyorduk. Sonra Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un tohumunu gördük, denemeye götürdük, diğer tohumlarla kıyaslama yaptık. Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un kalite ve verimde diğer çeşitleri bastırıldığını görünce tamamen onların tohumunu ekmeye başladık” diyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un diğer havuç tohumları içinde kalitesi ve verimliliği ile fark yarattığını aktaran Eken, “Aradığımız her şey onda var” diyor ve kullandıkları tohumun avantajlarını sıralıyor: “Vilmorin Anadolu Tohumculuk tohumlarının özel-

liği; ürününüzü pazara sunduğunuz zaman kendine daha rahat alıcı buluyor. Tipiyle, rengiyle, tadıyla kendini sattırıyor. Tüketiciler havucun önce görüntüsüne bakıyor. Genelde pazarda 22 ila 25 santim uzunluğunda havuçlar rağbet görüyor. Düzgün görümlü, rengi canlı olan havuç, tüketicinin ilgisini çekiyor. Bu özellikler de Vilmorin Anadolu Tohumculuk’ta olduğu için tercihimiz oluyor.”

Beypazarı yetiştiricisi pek çok farklı ürün çeşidinin tarımını yap-sa da en çok yörede havuç ekiliyor. Havuç yetiştiriciliğinde ise yörenin tercihi yine Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un tohum çeşitleri oluyor. “Vilmorin Anadolu Tohumculuk sadece Beypazarı’nda değil tüm Türkiye’de isim yapmıştır. Yeni çeşitleri de çıktı. Bu sene Exel-

so çeşidine döndüm ben, ondan evvel Tempo f1, Presto f1 ekiyordum. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta çeşit çok. Toprak yapısına göre istediğin çeşidi ekebilirsin. Biz toprak yapısını öğrendiğimiz için kendimiz tohum çeşidimizi seçiyoruz. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un birkaç farklı çeşidini ekebiliyoruz" diyen Eken; tohum seçerken, tohumu toprağa atarken ve sökerken Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un bayilerinden düzenli olarak destek aldıklarını da ifade ediyor.

İlyas Eken, "Bizim Vilmorin Anadolu Tohumculuk'u seçmemizde bayilerle kurduğumuz ilişkilerin de etkisi büyüktür. Buradaki bayimizin bize olan ilgisi çok önemli. Fırat Bey bizi hem yönlendiriyor hem bilgi veriyor. Bu ilgi ekim yaptıktan sonra da devam ediyor. Örneğin Fırat Bey'in ziraat mühendisi var. Tohumu toprağa attıktan sonra 10 veya 15 günde bir tarlayı ve mahsulü kontrol ediyor. Sattıkları malın arkasındalar. Her zaman bizi arar, sorar; bunlar çok önemli. Tohumu satıp, parasını aldıktan sonra 'bana ne' demiyorlar. Bu güveni sağlamak çok zor ama bunu kaybetmek daha kolaydır. Onlar da bizim güvenimizi kazandı" sözleri ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un yöredeki bayisi ile ilişkilerini anlatıyor. Ardından, kendisinin yöredeki diğer yetiştiricilerin tercihlerinde de etkili olduğunu paylaşıyor: "Vilmorin Anado-

lu Tohumculuk'un yeni bir çeşidi çıkıyor diyelim, bunun denenmesi için Fırat Bey (Önder) genelde bana gelir. Ben yeni çeşidi ekirim, bakarım çok güzel, ekimin yüzde 80'ini buna çevirebilirim. Çevredeki yetiştiriciler de bunu görüp çok etkileniyor. Beypazarı bu yenilikleri takip eder. Çok büyük bir ilçe değiliz, herkes birbirini tanır. Ürün tarlaya girdiği zaman herkes birbirinin tohumunu öğrenir. Eğer tohum beğenilirse hemen ararlar, "Nasıl yetiştirdin? Ne gübre attın? Tohum ne kullandın?" diye sorarlar.

Havuç yetiştirmenin görüldüğü gibi kolay olmadığını da aktaran Eken, değişen ve gelişen teknolojilerle bu yetiştiriciliğin de bir nebze kolaylaştığını söylüyor. En çok havucun söküme aşamasının sıkıntı yarattığını ifade eden Eken, "Önceden tek tek işçiyle, çatal bel dediğimiz bir aleti insan gücü kullanarak havucu sökerdik. Şimdi teknoloji girdi devreye. 150 santimlik bir yastık bırakıyoruz tarlada. Traktör kazarak gidiyor. Bazı arkadaşlar söküme makinesi aldı. Bir kişi traktörde, bir kişi makinede derken; 50 kişinin yapacağı işi 5 kişiyle hallediyor-sun. Buralarda da makineleşme çok yayılmaya başladı."

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un havuç tohumları içinde kalitesi ve verimliliği ile fark yarattığını aktaran Eken, "Aradığımız her şey onda var" diyor ve kullandıkları tohumun avantajlarını sıralıyor: "Vilmorin Anadolu Tohumculuk tohumlarının özelliği; ürününüzü pazara sunduğunuz zaman tipiyle, rengiyle, tadıyla kendini sattırmasıdır. Düzgün görünümlü, rengi canlı olan havuç tüketicinin ilgisini çekiyor."



Çim Alanlar

Mesut Tektimur

Vİlmorin Anadolu Tohumculuk / Zevk Bahçeciliği Bölümü Satış Müdürü

Çim alanların insan yaşamına ve çevreye sağladığı pozitif etkiler bilimsel olarak da kanıtlandı. Bu yüzden unutmamalıyız ki bitkiler olmadan yaşam da olmaz.

Yaşadığımız çevrede, özellikle büyük şehirlerde stresin ve fiziki şartların sağlığını olumsuz yönde etkilediğini hepimiz biliyoruz sanırım. Yeşil bir alanın, ağaçların, çiçeklerin yanından geçerken, neler hissettiğimizi bir düşünün, havayı içimize çektiğimizde neler değişiyor, çimlerin üzerinde çıplak ayakla yürümenin verdiği keyfi ve rahatlamayı bir hayal edin.

Çim alanların insan yaşamına ve çevreye sağladığı pozitif etkiler bilimsel olarak kanıtlanmış gerçeklerdir. Çim alanlar ormanlar kadar oksijen üretir, buharlaş-

ma yaratarak 4 ila 7 derece arası ısı farkı oluşur, toprağı erozyona karşı korur, soluduğumuz havadaki karbonu tutar ve kalitesini artırır, kentsel yaşamın psikolojik etkisini pozitif yönde etkiler. Yukarıdaki bilgiler doğrultusunda, yaşadığım bazı olaylar sonucunda, insanların bu gerçeklerden ne kadar habersiz olduğunu fark ettim. Bir yakınımın ricası üzerine, büyük bir sitenin çim alanlarındaki probleme yardımcı olmak amacıyla ziyarete gittim. Yönetici, bir tıp doktoru; bana çim taşlarından oluşan bir yürüme yolunu gösterdi ve çimin

başarılı olmadığını, yolu tamamen betonla kapatacağını söyledi. Çok şaşırdım ve kibarca tepki gösterdim, çim alanların yararlarından bahsettim. Doktor bey bilgisiz olduğunu ve düşüncesinin yanlış olduğunu kabul etti ve yardım istedi.

Öncelikle bitkilerin canlı olduğunu, yaşamları için uygun şartlar oluşturmamız gerektiğini, suya, besinlere, bakıma, hastalandığında ilaca ihtiyaç duyduğunu bilmemiz gerekiyor. Çocuklarımızın sağlıklı, bilgili ve iyi insan olmaları konusunda harcadığımız çabayı bir düşünün; peki çocuklarımızın



daha sağlıklı yaşamları beton duvarlar arasında mı olacak! Çocuklarımız için; biraz çabayı yeşil alanlar için harcamalıyız ve unutmamalıyız ki bitkiler olmadan yaşam olmaz.

Çim alanlar oluştururken nelere dikkat etmeliyiz

Çim tohumu karışımını alırken alanı ne amaçla kullanacağımızı bilmeliyiz.

• Spor ve oyun alanı

Yoğun kullanılacak; üzerinde koşulacak, top oynanacak, köpekler, kediler dolaşacak ise bu özelliklere uygun; *Festuca arundina-*



cea, Lolium perenne, Poa pratensis, Agrostis stolonifera.

• **Güzel görünüm,**

Bakımı daha dikkatle yapılmalı, ince ve derin biçime uygun güzel görünümlü türler seçilmeli; *Lolium perenne, Festuca rubra rubra, Festuca rubra commutata, Festuca ovina, Festuca rubra litorolis, Agrostis tenuis, Poa pratensis.*

• **Gölge alanlar**

2 ila 3 saat güneş ışığı alan ağaç altları ve gölgede kalan bölgelerde. *Lolium perenne* (bazı varyeteler), *Festuca rubra litorolis*, *Agrostis tenuis*, *Poa trivialis*, *Festuca rubra*.

• **Şevli ve geniş alanlar**

Bakım yapılamayan ve toprağı kökleriyle tutması istenen park ve yol kenarları. *Lolium perenne, Festuca arundinacea, Trifolium repens, Festuca rubra litorolis.*

İklim şartlarına göre nasıl tohum seçmeliyiz

• **Karasal iklim koşulları**

Yazları kurak ve sıcak, kışları sıfır derecenin altında, gece ve gündüz ısı farkı çok olan bölgeler. *Lolium perenne, Festuca arundinacea* (soğuk ve ekstrem şartlara uygun çeşitler geliştirildi), *Festuca rubra rubra, Festuca rubra commutata, Festuca ovina, Festuca rubra litorolis, Agrostis tenuis, Poa pratensis.*

• **Ilıman iklim şartları, yağışlı ve ılık.** Tüm türler uyum sağlar.

Lolium perenne, Festuca arundinacea (soğuk ve ekstrem şartlara uygun çeşitler geliştirildi), *Festuca rubra rubra, Festuca rubra commutata, Festuca ovina, Festuca rubra litorolis, Agrostis tenuis, Poa pratensis, Agrostis stolonifera.*

• **Kurak alanlar, deniz kenarları, tuzlu suya maruz kalan alanlar.**

Lolium perenne (bazı varyeteler), *Festuca arundinacea, Cynodon Dactylon, Zoysiagrass, Poa pratensis* (bazı varyeteler). *Lolium*

perenne çok sıcak ve çok nemli bölgelerde problem yaşar fakat karışım içinde kısa çimlenme süresi nedeniyle kullanılarak, diğer türlerin çimlenmesine yardımcı olur.

Çim alan oluşturmadan önce ve oluşturduktan sonra neler yapmalıyız

• Alanda bulunan yabancı otlar, total herbisid (yabancı ot ilacı) kullanılarak ya da mekanik yollarla yok edilmelidir. Ot ilaçları daha etkili bir yöntemdir, bitkilerden çok küçük bir parça dahi kalsa tekrar üreyecek ve çoğalacaktır. Yabancı ot ilaçları bitkilerin gelişim dönemlerinde ve havalar ısındığında daha etkili olur ve ilaçlamadan sonra çapalama işlemi için en az 15 gün beklenmelidir.

• Otlar tamamen kurduğunda, 20 cm derinliğinde çapalama yapılmalı ve tabana iyi yanmış organik gübre serilmeli, toprakla iyice karıştırılmalıdır. Bilinmelidir ki, topraklarımızda organik madde miktarı yetersizdir ve kimyasal yapıdaki besinlerin çözülüp yararlı hale gelmesini sağlarlar. Organik madde yetersizliğinde bitki çimlense dahi gelişim çok yavaş olur, hatta gelişemez.

• Yüzey çok iyi tesviye edilmedi, silindir yardımı ile düzeltilmelidir. Bu aşamadan önce toprağı bir miktar (metre kareye 25 gr) ilk tesis gübresi kullanılmalıdır. Gübrenin makro besinler ve mikro besinlerce yeterli, yavaş yavaş formda olmasına dikkat edilmelidir. Örnek olarak 14.7.14. + 3 mgo + 3 so3 13 yani; Azot (içinde farklı formlarda Azot olmalı). Fosfor, Potasyum + Magnezyum + Küçükürt oranları kullanılabilir.

• Taban toprağı bir miktar torf karıştırılması köklerin daha serbest gelişmesine yardımcı olacaktır. Seçtiğiniz çim tohumunu paketinde çok iyi karıştırarak (paket içinde irili ufaklı tohum-

lar bulunur) rüzgarsız bir havada metre kareye en az 30 en fazla 70 gr serperek üzerine 0,5 ya da 1 cm kalınlığında dere mili ile karıştırılmış geçirgen toprak serilmeli arkasından silindir yardımı ile toprak sıkıştırılmalıdır.

• Toprak en az 10 gün, sürekli nemli kalmalı, yağmurlama şeklinde sulanmalıdır. Yukarıdaki işlemlerden önce, mümkünse, alanda sulama, drenaj çalışması yapılmalı, böylelikle sağlıklı ve ekonomik sulama yapılması sağlanmalıdır.

• Yaklaşık 7 ila 10 gün sonra çimlenme başlayacak, 30 gün sonra çim alan biçilme işlemi yapılacak hale gelmiş olacaktır. Biçme işlemi keskin bıçaklı bir makine yardımı ile toprak ve bitki kuruyken yapılmalıdır. Çimi biçerken 4/1 oranında kesmeye dikkat etmeliyiz.

• Biçme işleminden sonra metre kareye 25 gr gelecek şekilde Azot ağırlıklı (20.5.8.+3mgo+so3 13 ya da 20.10.10) gibi çim bakım gübrelere 90 gün ara ile (mart- ekim) kullanılmalıdır. Senede bir kez (sonbahar ya da ilkbahar) iyi yanmış organik gübre kullanmaya özen gösterilmelidir. Çim bitkileri sürekli biçildiğinden ve topraktan çok fazla azot eksilttiğinden gübrelemeye dikkat edilmelidir. Gübre kalitesi çok önemlidir, buna çok dikkat edilmeli, yanlış gübre kullanılması sonucu tüm çim alanının ölmesi ya da zarar görmesi mümkündür. Unutulmamalıdır ki azot formları farklıdır ve sadece tek tip azot kullanımı bitkilere çok zarar verecektir. Yaz aylarında (haziran- ağustos arası) çimler en hassas dönemdedir ve bakteriyel hastalıklar çok etkili olacaktır. Bu sebepten azotlu gübreler bitki dokusunu genişletecek hastalıkların çok daha zarar verici boyutlarda olmasına sebep verecektir. Kesinlikle yavaş yavaşlı gübre kullanılmalıdır. Harcadığı-

nız para, zaman ve emeğin ekonomi sağlayım derken bir günde yok olmasına sebep olabilirsiniz. Yavaş yavaşlı gübreler ucuz gübrelere göre hem çevreye zarar vermez hem de uzun vadede daha ekonomiktir.

• Haziran – eylül arasında kök çürüklüğü, çökerten, pas hastalıklarına karşı uygun mantar ilaçları kullanılmalıdır. İlaçları 10'ar gün ara ile en az üç uygulama, sabah ya da akşam saatlerinde yapmalıyız. İlaçlama yapmadan önce yetkili bir ziraat mühendisinden bilgi alınmalıdır.

• Sulama işlemi çim alanlarda en önemli konudur ve seçilen türlere, toprak ve iklim koşullarına göre farklılık gösterir. Genel olarak sabah erken saatlerde sulama yapılmalı, suyun, toprağın 20 cm derine ulaşmasını sağlamalıyız. Sulama zamanının geldiğini anlamak için toprağın nemine bakılmalı ya da çimlerin üzerine basıldığında tekrar dik konuma geliyor ise sulamayı ertelemeliyiz. Bilinmelidir ki aşırı sulama bitkilere daha fazla zarar verecektir.

Yukarıdaki konuları daha fazla genişletmek ve açıklama yapmak mümkündür. Fakat genel olarak yukarıdaki konulara dikkat edildiğinde çim alanlar en az 5 yıl size hizmet edecektir, bu süre çok daha uzun olabilir. Unutulmamalıdır ki; bitkiler de canlıdır, onların ihtiyaçları ve istekleri vardır. Basit ve programlı uygulamalar ile çim alanlar sağlıklı kalabilirler. Alacağınız tohumun ve gübrenin kalitesine dikkat edilmelidir. Ekonomik olmasını sağlayalım derken tüm uğraşınızın boşa gitmesine sebep olabilirsiniz. Tohum ve gübre maliyeti birim alanda; işçilik, malzeme, su ve zaman değerlerine oranla çok daha az bir maliyet oluşturur.

Dünyamızı ekeceğimiz her tohum ve bitkiyle daha yaşanılır hale getirebiliriz...

Örtü Altı Çeşitler Alkışı Hak Ediyor

Antalya'nın Kumluca ilçesinde zirai ilaç bayiliği yapan Mustafa Cengiz, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un ürün çeşitliliğinde gösterdiği başarıyı: "Eski dönemlerde açık arazideki başarısını hep duyardık, son yıllarda da örtü altındaki çalışmalarını alkışı hak ediyor" sözleriyle anlatıyor.

Cengiz Tarım kurulduğu 2002 yılından bu yana Antalya'nın Kumluca ilçesinde zirai ilaç bayisi olarak faaliyet gösteriyor ve yörenin pek çok yetiştiricisine gerek teknik gerekse ürün desteği veriyor. Cengiz Tarım'ın sahibi ve aynı zamanda ziraat mühendisi olan Mustafa Cengiz sektöre atılışının hikayesini anlatıyor. Kendisi gibi zirai ilaç bayiliği yapan Yaşa Tarım'da ziraat mühendisi olarak çalışma hayatına başlayan Cengiz, 6 yıl bu firmada çalıştıktan sonra kendi işletmesini kurmuş. Cengiz, o günleri şöyle anlatıyor: "Ailemin desteği ile işe, kiraladığımız bir dükkanda başladık, heyecanımı hala hatırlıyorum, önceden iyi bir işletmede çalışmış olmanın verdiği avantajı iyi kullanıp, üzerine artılar koyarak bugünlere kadar geldik" diyor. Tarım sektöründe iş hayatına başladığı günden beri pek çok şeyin değiştiğini gözlemleyen Cengiz, özellikle domates yetiştiriciliği ve ihracatı konusunda

Türkiye'nin ana merkezi sayılan Kumluca'da artık yetiştiricilerin bilinçli tarım yapmayı öğrendiğini düşünüyor.

"Bizim burada mantık değişti. Önceden 'biz ne yetiştirsek insanlar onu yesin' mantığı varken, şimdi 'pazar ne istiyorsa biz onu yetiştireceğiz' mantığına döndü işler. Artık yetiştirici bunu kabul ediyor ve uzun bir süredir buna göre davranıyor. Tarıma yaklaşımın değişmesi biraz da ihracatla birlikte oldu. Burada ihracatın artması ise bizim Kumluca hali'nin düzenlenmiş olması ile ilgili. Daha modern bir hal'imiz var, mal işlenebilecek yerler var, TIR'lar rahatlıkla yanaşılıyor. Firmalar buraya geldiği zaman istediği şartlar oluşuyor" diyor.

Kumluca bölgesi doğal iklim şartları nedeni ile tarımsal üretime son derece yatkın. Bu avantajı kullanan yetiştiriciler ise özellikle yörede domates yetiştiriciliğini tercih ediyor. Bu ter-



● Esmeray



● Jadelo

cihi Cengiz şöyle açıklıyor: “Domates yetiştiriciliği için bölgenin iklim ve toprak yapısı çok uygun. Örneğin sezonluk hıyar dikimi bizim Kumluca merkezde neredeyse kalmadı. Önceden sezonluk hıyar dikerdik, şu anda yok denecek kadar az. Zaman içinde çeşit yelpazesi epey değişti. Şimdi farklı domates çeşitleri etkin burada. Tohum firmaları sürekli çalışma içindeler. Yetiştirici domates yetiştiriciliğinde daha başarılı oldu çünkü artık domates yetiştirmeyi öğrendi. Şimdi Türkiye'nin kış domatesi Antalya bölgesinden Kumluca'dan gidiyor. Bizim bir de bahsettiğim gibi son yıllarda ciddi bir ihracat potansiyelimiz oluştu. Bu nedenle yetiştiriciler domatesten vazgeçemiyor.”

Tarımın yıllar içinde geçirdiği değişikliğe karşılık Mustafa Cengiz, iş birliği içinde olduğu ve hep aynı kalitesini koruduğunu düşündüğü Vilmorin Ana-

dolu Tohumculuk ile yakın temas halinde. “Vilmorin Anadolu Tohumculuk'u sektördeki öncülüklerinden zaten tanıyordum, eski dönemlerde açık arazideki başarısını hep duyardık, son yıllarda da örtü altındaki çalışmaları alkış hak ediyor açıkçası. Ben daha çok Gökçe (Atalay) ve Erdoğan (Sancar) Beyler'le olan dostluğum sayesinde Vilmorin Anadolu Tohumculuk'u iyi bilir hale geldim. Bu ekipten diğer arkadaşlarımız ayrı ayrı ve önemli birer değer benim için” diyen Cengiz, Vilmorin Anadolu Tohumculuk ile kurulan bağlarını da dile getiriyor.

Çalışma hayatında her zaman teknik yönünü kuvvetli tutmaya çalışıp mühendislik bilgilerini en üst seviyede kullanmaya çalıştığını söyleyen Mustafa Cengiz, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un kendi bölgelerinde son yıllarda isim yapan çeşitleri hakkında da bilgi veriyor; “Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un Kybele f1 hıyar çeşidi, Esmeray f1 patlıcan çeşidi, örtü altında Jadelo f1 ile Fruty 260 f1 domates çeşitleri ve unutulmaması gereken açık tarla domates çeşidi Joker f1; yöremizde en çok tercih edilen çeşitler arasında yer alıyor” diyor.

Son yıllarda tarım ürünlerinin güvenilirliğine ilişkin tüketicilerde yanlış kanıların oluştuğundan dem vuran Cengiz, tüketicilerin bu

yanlış algılarını düzeltecek bilgileri de paylaşıyor. “Tüketicilerimiz örtü altı üretimimizin son derece güvenli hale dönüştüğünü bilmeli ve tüketimle ilgili akıllarında soru işareti kalmamalı. Yetiştiricilerimiz artık bizlerle çok yakın temas halinde. ‘Ben şu ilaçları, şu tarihte kullandım ve ürünü toplamadım yakın. Toplamayı yapayım mı, bekleyeyim mi?’ diye bize danışıyorlar. Bu demek ki yetiştiriciler artık zirai ilaçların kullanım kurallarına uymak istiyor. Zaten hal'e giren mallarda dönem dönem tarım ilçe veya ilden gelen ekipler numune alıyorlar, laboratuarda test ediliyor ürünler. Eğer herhangi bir sorun çıkarsa bu mahsullerde, ciddi bir ceza kesiyorlar ve ürünü derhal imha ediyorlar. Biz Kumluca bölgesinde bu konuları bayağı aşık.”

Son olarak yetiştiricilerin en bü-

yük sorunlarından biri olan sezonluk fiyat dalgalanmalarına dikkat çeken Mustafa Cengiz, fiyat istikrarsızlıklarına karşı ekim planlamasının yapılması gerektiği üzerinde duruyor. İspanya gibi tarımsal üretimle adından söz ettiren ülkelerden örnek veren Cengiz, bu sorunun ancak ekim planlaması ile giderilebileceğini söylüyor ve ekliyor: “Bireysel olarak hiçbir yetiştirici buna uymaz. Sadece ve sadece devlet kanalıyla veya yetiştirici kooperatifleri kullanılarak böyle bir düzenlemeye gidilebilir. Şu kadar yetiştiricimiz bunu diksın, şu kadar yetiştiricimiz şunu diksın diyerek ekim planı yapılırsa bu fiyat dalgalanmaları ortadan kalkabilir. Biz bu konuda çok çalıştık ama hayata geçiremedik. İspanya'da neredeyse bütün tarım ürünleri böyle yetiştiriliyor.”



● Kybele f1 ???



● Borneo

● Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un, Fruty 260 f1, Kybele f1 hıyar çeşidi, Jadelo f1, Esmeray f1 patlıcan çeşidi, açık tarla domates çeşidi ise Joker f1, yöremizde en çok tercih edilen çeşitler arasında yer alıyor.



Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...
Buraya spot gelecek...

Bitkiler ve İnsanlar İçin Selenyum

Cem İnce
Ziraat Mühendisi

Selenyum; somatik hücelere ve bağışıklık sistemine saldıran serbest radikalleri nötralize eden bir elementtir. Selenyum E ve C vitaminlerini yeniden oluşturarak serbest radikallerle savaşıma devam etmelerini sağlayan bir antioksidandır.

Arizona Üniversitesi'nde (Tucson) 1996 yılında yapılan bir çalışmada dört buçuk yıl boyunca günde 200 mikrogram selenyum alan bir kişinin kansere yakalanma riskini yüzde 32'ye, kanserden ölme riskini ise yüzde 50'ye indirdiğini göstermiştir.

Pek çok araştırma raporlarında, kanda bulunan yüksek seviyedeki selenyumun akciğer, kolon, prostat ve cilt kanserinde, ölüm oranını düşürdüğünü göstermektedir. Ayrıca laboratuvar çalışmaları, yaşlanmayı geciktirici etkisinin yanında, selenyumun potansiyel olarak meme kanserini engellemede çok faydalı bir rol oynadığını göstermektedir.

Selenyum eksikliğinin belirtileri

Kanser, katarakt ve kalp hastalıkları, gelişim geriliği, kas krampları, kalpte büyüme, anormal tırnak yatağı.

Günlük gereksinim; 50 ila 200 mikrogram 400 mikrogram üst sınır olarak kabul edilmekle beraber, tavsiye edilen dozunun 20 ila 30 katı seviyelerinde alınması toksik (zehirleyici) seviyeye ulaşır.

Selenyum fazlalığının belirtileri

Saç, tırnak ve diş kayıpları, deri il-

tihabi, yorgunluk, felç, ölüm.

Selenyum içeren doğal gıdalar

Sarımsak, soğan, ton balığı, ringa balığı, tahıllar, kepek ekmeği, bira mayası, buğday tohumu, mayalı gıdalar, brokoli, mantar, üzüm suyu, lahanası, yonca, domates, deniz otları, pekmez, bira, yumurta, karaciğer, böbrek ve kabuklu deniz ürünleri (özellikle istiridye ve midye).

Selenyum; cıva, kadmiyum ve gümüşün zehirleyici etkilerine karşı koruyucu niteliğe de sahiptir. Pek çok araştırma, katarakt oranlarında da azaltıcı etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda tiroit hormonu metabolizmasında da görev almaktadır.

Bitkisel üretimde selenyum

Bitkisel besinler, dünya genelinde birçok ülkede selenyumun başlıca günlük besin kaynaklarıdır. Gıda içerisindeki selenyum miktarı, bitkilerin veya hayvanların geliştirdiği toprağın selenyum miktarına bağlıdır. Avrupa'da toprak selenyum bakımından fakirdir. Selenyum seviyesi en düşük yerler; İspanya, Yunanistan ve Doğu Avrupa'dadır. Birleşmiş Milletler'de ise, Kuzey Nebraska'nın yüksek düzlüklerinde ve Dakota'da topraklar çok yüksek seviyede selenyuma sahiptir. Çin ve Rusya'nın bazı bölgelerinde topraktaki selenyum seviyesi çok düşüktür. Selenyum eksikliği çoğu kez bu bölgelerde rapor edilir çünkü bu bölgelerdeki birçok besin yöresel olarak ye-

tiştirilir ve tüketilir.

Selenyum gübrelenmesi, topraktaki düşük seviyesi nedeniyle bazı ülkelerde uygulanan bir yöntemdir. Finlandiya'da Selenyumun biyolojik yararıyla düşüğü olduğu topraklarda insanlarla karşılaşmaması nedeniyle 1984 yılından beri çoklu gübrelenmelerde ilave selenyumun kullanılması, yiyecek ve gıda maddelerine yaptığı katkısı açısından önemli anlaşmıştır.

Finlandiya'da marulda yapılan bir araştırmaya göre; farklı dozlarda uygulanan selenyumun bitkide farklı davranışlara neden olduğu gözlemlenmiştir. Bu araştırmadan çıkan sonuçları özetlersek;

- Selenyumun daha düşük dozları, fidelerin kuru ya da yaş ağırlıklarında bir etki yapmamış; ancak yaşlanmaya başlayan bitkileri kayda değer oranda gelişmeye yönlendirmiştir.
- Işıklanma şiddetiyle doğru orantılı olarak, uygun dozların gelişimi teşvik ettiği gözlemlenmiştir.
- Selenyum uygulaması yapılmayan olgun marullarda toplam klorofil yoğunluğunda azalma görülmüştür.
- Fidelerde ise selenyum uygulaması klorofil yoğunluğunu arttırmıştır.
- Selenyum uygulaması bitki yaşına bakmaksızın, lipit peroksidasyonu azaltmaktadır.

Teorik temel olarak, selenyumun antioksidatif rolü, bitkide yaşlanmayı geciktirmekte ve hasat

sonrasında tarımsal ürün kaybını azaltmaktadır. Bu yıl Manisa - Sarıgöl bölgesinde bağlarda yapılan uygulamaların sonucunda; birinci kalite ürün kaybının azaldığı ve üzüm tanelerinde büyümeyi teşvik ettiği gözlemlenmiştir.

“Burada Doğduk, Burada Büyüyoruz”

Vilmorin Anadolu Tohumculuk’a olan bağlılığını “Biz burada doğduk burada büyüyüyoruz” sözleri ile ifade eden Aytekin Turan, 15 yıldır çalıştığı firmasının karakterini belirleyen yegane unsurun saygı ve sevgi olduğunu söylüyor.

Cumhuriyet Üniversitesi Ziraat Fakültesi’nden mezun olduktan sonra bir süre Hasyurt ve Kumluca’da bayilerde, ardından da Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un bir distribütöründe çalışan Aytekin Turan; bu deneyimden sonra Vilmorin Anadolu Tohumculuk’ta işe başlamış. Yaklaşık 15 yıldır çeşitli pozisyonlarda görev aldığı firmada, 5 yıldır da araştırma istasyonunun kurulumundan faaliyete geçiş aşamasına kadar her aşamasında rol oynamış. Turan, büyük emeklerle kurulan araştırma istasyonunun şimdi müdürlüğünü yapıyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk’ta işe başlama hikayesini anlatan Turan, “Biz burada doğduk, burada büyüyüyoruz” sözleriyle başlıyor anlatmaya:

“İşe başladığım dönemde Anadolu Tohum ve Yavuz Batur benim için bir öğretmen oldu. Ben de burada çalışmaya başlayacağım için çok mutlu olmuştum. İş burada öğrendim diyebilirim.”

Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un diğer firmalardan farklı olduğunu dile getiren Turan, bu farkı ve bu farkın pozitif etkilerini şöyle dile getiriyor: “Bizde ağabey/kardeş ilişkileri ön plandadır. Bu nedenle de tüm çalışanlar daha bir özgüvenle ve özveriyle çalışır. Bizim için firmamız ve Yavuz Ağabey’in önemi çok büyük. Biz bu firmayı kendi firmamız gibi sahipleniyoruz” diyor.

Kendi firması gibi sahiplendiğini söylediği Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un en temel özelliğinin insan ilişkilerinin saygı ve sevgi çerçevesinde gelişmesi olduğunu ifade eden Turan, işye-

rinde farklı görüşlere sahip olsalar bile bunun insani ilişkilere yansımadağını dile getiriyor ve “Bu ilişki de saygı sevgiyi beraberinde getiriyor. Başka firmalar gibi mesailer, seyahatler sorun olmuyor bizim için. Zaten bu mantaliteden uzak olanlar da bizim firmamızda fazla barınmıyor” diyor.

Uzun süre kurulumunda ve faaliyete geçişinde emek verdiği araştırma istasyonunun firma için önemine de değinen Aytekin Turan, araştırma istasyonunu tohum sektörünün mutfak kısmı olarak nitelendiriyor. Araştırma istasyonunda temelde ıslah çalışmaları yapıldığını, yeni çeşitler geliştirildiğini, ağırlıklı olarak da örtü altı ve açık tarlada domates ve patlıcan üzerine çalıştıklarını aktarıyor. Turan, istasyonun kuruluş günlerini şöyle anlatıyor: “Yaklaşık 5 sene önce burayı satın aldık. Bu 5 sene içinde altyapımızı hazırladık. İlk zamanlar burada köylü sistemi ile kurulmuş seralar vardı. Onları bitirdik, geçen sene Mayıs ayından itibaren bütün tesislerimizi ve ekibimizi tamamladık. Ve burada sebze tohumu konusunda araştırmalara başladık. Sebze konusunda ıslah çalışmaları ve demonstrasyonları yapıyoruz. Türkiye pazarı ve Çin, İspanya, Ürdün gibi bazı dış devletler için yeni tohumlar üzerine çalışıyoruz. Bu istasyondan Vilmorin’in diğer ülkelere göndereceği çeşitleri de burada yapılabiliyor. Buradan Türkiye’ye piyasa şartlarına uygun yeni çeşitler geliştirip pazara sunuyoruz.”

● Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un en temel özelliğinin insan ilişkilerinin saygı ve sevgi çerçevesinde gelişmesi olduğunu ifade eden Turan, işyerinde farklı görüşlere sahip olsalar bile bunun insani ilişkilere yansımadağını dile getiriyor.



Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta İletişim Bilgileri



▶ ANTALYA BÖLGESİ

Yalçın
Peksayın

☎ 0532 694 08 81
✉ ypeksayin@anatoh.com

◀ MERSİN-ADANA BÖLGESİ

İlker
Koç

☎ 0533 247 96 88
✉ ilkerkoc@anatoh.com

▶ FETHİYE-MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri
Genç

☎ 0530 497 89 35
✉ sabri.genc@anatoh.com

◀ HATAY-ANTEP-MARAS BÖLGESİ

Erkan
Ergün

☎ 0532 293 12 98
✉ eergun@anatoh.com

▶ EGE BÖLGESİ

Cem
İnce

☎ 0533 529 47 00
✉ cince@anatoh.com

◀ GÜNEY DOĞU BÖLGESİ

Tahir
Erişen

☎ 0532 351 38 73
✉ tahirerisen@anatoh.com

▶ MARMARA BÖLGESİ

Ergün
Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47
✉ ergund@anatoh.com

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK & GENTA
Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 bpx Fax: +90 216 493 51 81
anatoh@anatoh.com www.anatoh.com

