

paydaş

MART 2012 SAYI: 5

Yenilikçi Üreticiye
Yeni SUNITA



Amasya'da
Tarımın Rengi
VAT ve GENTA



Ayçiçek
Tarlalarına Güven
Verecek Çeşit



Üreticiler Serasını
NOUMA F1 ile
Kapatıyor



Üreticiler Aşı Anacı ile Voltran'ı Oluşturuyor

TORO f1

DOMATES TOHUMU



- Sofralık ve sanayi üretimine uygun
- Çok erkenci yüksek verim
- Mükemmel meyve rengi
- Nematot dayanımı (HR)
- Yüksek sıcaklıkta iyi meyve tutumu

ANADOLU'dan gelen bereket !



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK

Güzelyalı, Batı Sahili, Çiflik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
anato@anato.com www.anato.com

Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81

Değerli Paydaş'ım Merhaba,

Şirketlerimizin faaliyetlerini, ürünlerini ve felsefesini, çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve sektörümüz ile paylaşabileceğimiz kurumsal yayın çıkartma kararı aldığımızdan beri, şirketlerimizin kurucusu Yavuz Batur'un 25 sene önce belirlediği değerlere sadık kalarak oluşturduğumuz PAYDAŞ dergimizin 1'nci yayın yılını kutlamak beni ve arkadaşlarımı gerçekten çok mutlu etti.

Yayınladığımız toplam 4 sayıda gerek çalışanlarımız ve ürünlerimiz, gerekse de iş ortaklarımız arasından seçilmiş üretici, bayi, halci, komisyoncu, fideci, vb. sektör paydaşlarımızın bilgileri, sorunları ve isteklerine olabildiğince yer vermeye çalıştık. Bu bağlamda sizlerden gelen eleştiriler doğrultusunda başarılı olduğumuzu görmek gerçekten de bu dergiye emeği geçen herkes gibi, en başta beni Paydaş'a daha fazla bağlıyor ve daha da iyisini yapmak adına cesaretlendiriyor; daha iyisini yapabilmek için ise fırsattan istifade eleştiri ve önerilerinizi her zaman beklediğimizi yinelemek istiyorum.

2010 yılında atandığım "İletişim Müdürlüğü" görevi başlangıcında, dergimize ek olarak, öncelikle "öz ile biçim birbirinden ayrılmaz" yaklaşımından hareketle ailemizin geleceği için çok önemli olduğuna inandığımız ürünlerimizin kalitesinin, uzmanlığımızın, tecrübemizin dışa yansımaları olan şirket yeni yüzlerinin hazırlanmasına başladık. Uzun ve meşakkatli çalışmalar sonunda ilk olarak 2011 yılının ilk çeyreğinden itibaren GENTA şirketimizin ürünleri yeni görüntüleri ve yeni logosu ile raflarda yerini almaya başladı.

Bu proje çerçevesinde öncelikle yeni bir şirket logosundan hareketle tüm basılı şirket evraklarını yeni bir tasarım altında buluşturduk. Sonrasında ise ürün ambalajlarımızı yenilemeye başladık. Bu bağlamda öncelikle en çok ürüne sahip olduğumuz ve 2 değişik marka altında pazarlanan "Profesyonel Bitki Besinleri" ürün kümesinin tam 160 adet ambalaj ve etiketlerini yeniledik. Arkasından "Zevk Bahçeciliği" ürünlerimizin yenilenme ve ürün yelpazesinin genişletilmesine geçerek, 45 adet ürün üzerinde çalışmamızı tamamladık. En sonunda ise tüm profesyonel sebze ve tarla bitkileri tohum ambalajlarımızı yenileyerek projemizi sonlandırdık.

Bu sayede 1989-2000 yılları arası pazarda az sayıda ürünle ve sadece belirli bölgelerde var olan GENTA markasının, 2000 yılından itibaren değişen stratejisi sonucu, çok daha geniş bir ürün yelpazesi ile ve çok daha geniş bir coğrafi alanda yaygın dağıtımına uygun, yeni ve çekici bir yüz ile pazarda yer almasını sağlamış olduk.

VAT olarak ise öncelikle grafik tasarımlarımızı, küresel bir şirket olan VILMORIN'in dünya çapında uyguladığı tasarımlara uygun hale getirerek, tüm basılı malzemelerimizi yeniledik. Ayrıca, Zevk Bahçeciliği bölümümüzde Anadolu markası altında sattığımız sebze tohumlarının ambalajlarını yenileyerek tüm çeşitleri Vilmorin markasına geçirdik.

Paydaş Dergisi şirketlerimizin büyüyen, gelişen yüzlerini tanıtmak, artan personel ve müşterisi sayısının getirdiği birbirini tanımanın zorluklarını yenmek için yaratıldı; umuyorum bu bağlamda dergimiz gerekli rolünü yerine getirmeye başlamış ve genişleyen aile bireylerimiz arasında beklediğimiz iletişimin kurulmasına yardımcı olabilmıştır.

Saygılarımla,

Nejat Töreci

VAT & GENTA şirketleri İletişim Müdürü



İÇİNDEKİLER

- 5 GLOBAL VE YEREL HABERLER
- 6 TOHUMDA GÜVENCENİN ADI: GSPP Mİ?
- 8 YENİLİKÇİ ÜRETİCİYE YENİ SUNITA
- 10 ÜRETİCİLER AŞI ANACI İLE VOLTRAN'I OLUŞTURUYOR
- 14 AMASYA'DA TARIMIN RENGİ VAT VE GENTA
- 16 YAZIN ÇİÇEKLENEN BAHAR SOĞANLARI
- 18 FETHİYE'DEN HABERLER
- 19 ÜRETİCİLER SERASINI NOUMA F1 İLE KAPATIYOR
- 20 AYÇİÇEK TARLALARINA GÜVEN VERECEK ÇEŞİT
- 22 İÇİMİZDEN BİRİ
- 23 İLETİŞİM BİLGİLERİ



10



8



14



19



20



16

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

İletişim Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81
e-posta: anatoh@anatoh.com info@gentatarim.com
www.anatoh.com www.paydas.com www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri

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.



Kuşadası, Mısır Toplantımız ile Şenlendi

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) mısır çeşitlerinin tanıtımını Kuşadası'nda düzenlediği özel bir organizasyonla tanıttı. Ege Bölgesi'nin mısır üretimi yapılan tüm alt bölgelerinde etkinliği olan bayilerin, ziraat odası temsilcilerinin ve önder mısır üreticilerinin davetli olduğu mısır tanıtım organizasyonu Kuşadası Richmond Ephesus Otel'de gerçekleştirildi. Mısır çeşitlerinin tanıtımı ve yayılımını artırmak amacı ile gerçekleştirilen etkinliğe Vilmorin Anadolu Tohumculuk Genel Müdürü Frederic Savin de katıldı. Organizasyonda mısır çeşitleri hakkında detaylı bilgi edinmek dışında otelde konaklama ve hoş bir yemek eşliğinde iyi vakit geçirme fırsatı da bulan 50'ye yakın davetli grubu VAT ekibi tarafından ilgi ile ağırlandı.

Mısır yetiştiriciliği konusunda önemli bilgilerin de aktarıldığı bu toplantı tüm katılımcılar açısından oldukça verimli ve eğlenceli geçti. Organizasyonda tanıtılan danelik mısır çeşitleri arasında FAO-700 olum grubunda yer alan **LG 37.10** çeşidi son iki yılda gösterdiği üstün verim özellikleri ve uyum yeteneği ile bölgenin adı geçen çeşitlerinden biri olma yolunda hızla ilerliyor. Bizlere güvenip, birlikte hareket eden tüm paydaşlarımıza da katılımları için ayrıca teşekkür ediyoruz.

Lahanagiller Tarla Günü'ne Üreticiden Tam Not



Küçük Menderes havzasında polikültür tarımın ve hayvancılığın yoğun olarak yapıldığı Bayındır bölgesi, çiçekçiliği ile de Türkiye'de ön plana çıkıyor. Verimli topraklara sahip, çalışkan ve üretken bir tarım nüfusunu barındıran bu bölge Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) için de ayrı bir önem taşıyor. Uzun yıllardan beri lahanagiller hibrit çeşitleri; özellikle karnabahar ve brokoli çeşitleri ile pazarın öncülüğünü yapan VAT bu bölgede de kaliteli üretimin destekçisi olmaya gayret gösteriyor.

20 Ocak'ta düzenlenen Lahanagiller Tarla Günü'nde yöre üreticileri ve bayileri ile buluşan VAT yalnızca üreticilerden değil toplantıya bizzat katılan Bayındır Belediye Başkanı ve İlçe kaymakamından da ilgi gördü. Zira VAT, Hasköy İlköğretim Okulu'na yaptığı yardım nedeni ile bir plaketle onurlandırıldı. Eğitime destek konusunda başka kurum ve kuruluşlara ilham kaynağı olan VAT, Lahanagiller Tarla Günü'nü bu kıvançla açmış oldu. VAT'ın tüm lahanagiller çeşitlerinin görülebildiği tarlayı Gölmarmara gibi kışlık üretim yapılan önemli bölgelerden bayi ve üreticiler gezdi. Yaklaşık 100 kişilik bir katılımın olduğu tarla gününde VAT Genel Müdürü Frederic Savin ve bölge sorumlusu Cem İnce de ziyaretçilerle birlikte lahanagiller tarlasını gezdi. VAT'ın yeni karnabahar çeşitlerinden **KAMIS f1**'in de olduğu toplam 13 farklı gün olgunluğuna sahip karnabahar çeşidi, yeni erkenci brokoli çeşidi olan **SELENAY f1**, sofralık beyaz lahanaya çeşidi **BIENTO f1**'in görülebildiği tarlada çeşitler üreticilerden tam not aldı.

Satış ve Ür-Ge Ekibi Geleneği Bozmadı

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın artık geleneksel hale getirdiği Ürün Geliştirme (ÜR-GE) ve Satış Toplantısı bu yıl da Antalya'da düzenlendi. 3 Aralık'ta başlayan ve iki gün süren toplantılara VAT ve GENTA'nın üst düzey yönetimi de olmak üzere 35 kişi katıldı. VAT ve GENTA satış ve ÜR-GE ekibinin bir araya gelip yılsonu değerlendirmesi yaptığı, aynı zamanda tohum sektörünün gelişimi ve pazarın durumuna ilişkin görüş alışverişinde bulunduğu toplantı çerçevesinde yeni hedefler ve projeler üzerinde de duruldu. Her yıl olduğu gibi yeni hedeflerin konduğu, keyifli sohbetlerin yapıldığı buluşmada VAT ve GENTA ekibinin motivasyonu da üst düzeydeydi.



Tohumda Güvencenin Adı GSPP mi?

Cmm, yetiştiriciler ve fideciler için çok tehlikeli bir parazit olup, domates bitkisinde görünen bakteriyel solgunluğun ve kanserin kaynağıdır. Bu hastalık tüm diğerleri içerisinde mücadelesi en zor olanıdır. Vilmorin ve GENTA markası ile satılan tüm tohum partileri, satış öncesi Fransa Tarım Bakanlığı'nın tavsiye ettiği test yöntemi olan "immünoflüoresans" ile kontrol edilmektedir.

GSPP nedir? Neden özel bir logo ve bir kalite etiketi taşır?

GSPP kısaltmasının temeli "iyi tohum ve fide uygulaması" olarak tercüme edebileceğimiz, İngilizce "Good Seed and Plant Practices" cümlesinin karşılığıdır. Bu ifadeden kolayca bu tohumların toplam yüksek kalite garantisi altında olduğu çıkarımını yapabiliriz. Ancak başlıktan uzaklaşıp kapsamına bakarsak bunun doğru olmadığını ve bu yeni ve çarpıcı uygulama kapsamının sadece *Clavibacter michiganensis subsp michiganensis* ile sınırlı olduğunu görürüz. Bu protokol, ne çimlenme yüzdesi, kullanılabilir fide yüzdesi, fiziksel ve genetik safiyet gibi tohumun fiziksel kalitesi hakkında, ne de sadece '*Clavibacter michiganensis subsp michiganensis*' etmeni ile sınırlı kaldığı için genel tohum sağlığı hakkında garanti verebiliyor. Özellikle domates tohumu ile taşınabilen ve Akdeniz bölgesinde üretimleri olumsuz etkileyen *Xanthomonas*, Pepino Mosaic virüsü ve Tobamovirüs'ler gibi hastalık etmenleri bu protokol dışında bırakılmıştır. Demek ki her ciddi tohum firması bu protokol dışında bugüne kadar geliştirip, kullandığı tüm tohumluk kalite kontrol analiz protokollerini aynen kullanmaya devam edecektir. En nihayetinde



bu protokol tek hastalık etmenini, tek bir tür (domates) bağlamında ele almaktadır; yani biber, patlıcan, hıyar benzeri yaygın yetiştirilen sebze türlerini içermemektedir.

Peki, bu "*Clavibacter michiganensis subsp michiganensis* (Cmm)" neden bu kadar önemli?

Çok tehlikeli bir bakteri = Cmm

Cmm, yetiştiriciler ve fideciler için çok tehlikeli bir parazit olup, domates bitkisinde görünen bakteriyel solgunluğun ve kanserin (İngilizce "Bacterial Canker") kaynağıdır. Bu hastalık tüm diğerleri içerisinde mücadelesi en zor olanıdır. Bakteriler bitkinin iletim dokularından ilerleyerek çok kısa sürede meyvelere ulaşip ticari verime büyük zarar verir. Bu bakteri kullanılan aletler, sulama suyu ve fiziki temas ile çok hızlı bir şekilde yayılma kabiliyetine sahiptir; bu nedenle üretim alanı veya fideliğe bulaştığı zaman çok özel bir dezenfeksiyon gerekir. Bu arındırma çok titiz, sistematik ve toplam olmalı, tüm alet, ekipman, sera vs. kapsmalıdır. Bu bakteri aynı zamanda tohum ve fide ile de kolayca bulaşabilir. Bulaşık tohumlar her ne kadar dezenfeksiyon sonucu temizlenebilseler de kullanılan

yöntem çok hassas olup çoğunlukla tohumun fiziki kalitesi üzerinde olumsuz etki yaptığından pek tercih edilmez. Dolayısı ile ciddi tohum firmaları her şeyden önce bakteriden arı tohum üretmeye çok özen gösterirler. Ayrıca eğer tohumlar bulaşıksa, ekimden sonra genç fideler üzerinde bakteri tespiti çok zor, hatta imkansızdır. Çoğu kez hastalık belirtileri fideler üretim yerine dikildikten sonra ortaya çıkar ve müdahale olanağı kalmaz, dolayısı ile bu hastalık özellikle fideciler için son derece önemlidir.

Tespiti çok zor bir hastalık = Cmm

Tüm tohum firmaları piyasaya tohum vermeden önce olası hastalıkları saptayabilmek için bir dizi kalite kontrol testleri uygularlar. Cmm için bugün dünyada firmalar kendi tercihlerine göre genel kabul görmüş iki yöntemden birini kullanmaktadır. Bunlar:

1. “**ISHI 4**” olarak adlandırılan, seçici bir ortam üzerine seyreltme yöntemi ile etmen belirleme testi. Bu test için tohumlar bir sıvı içinde ezildikten sonra, belirli ve seyreltilmiş bir bölümü bakterilerin çoğalmasını kolaylaştırıcı besin takviyesi yapılmış olarak Cmm ile tohumlanır. Daha sonra şüpheli koloniler PCR ve/veya patojen gücü yöntemi ile belirlenir. Bu test ISF (International Seed Federation / uluslararası tohum federasyonu) tarafından yönetilen ISHI (International Seed Health Initiative / uluslararası tohum sağlığı girişimi) tarafından küresel kabul görmüş bir yöntemdir.

Test hakkında daha fazla bilgi için: http://www.worldseed.org/cms/medias/file/TradelIssues/PhytosanitaryMatters/SeedHealthTesting/ISHI-Veg/Tomato_Cmm_010811.pdf

2. Bakterinin özel bir antikor ile belirlenmesi esasına dayanan (antikor – antijen tepkimesi) “**immünoflüoresans**” yöntemi. Bu yöntem Fransa Tarım Bakanlığı’na bağlı SRAL (Service Régional de l’Alimentation / Bölgesel Gıda Kontrol Servisi) tarafından yasal olarak Fransa’da kullanılmaktadır. Testin çalışma prensibi, bakterileri tohumdan ayırdıktan sonra renklendirme sonucu eğer oluşursa belirlenen antikorların varlığını elektronik mikroskop ile gözlemeye dayanır.

Test hakkında daha fazla bilgi için: http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/BH0601a_cmm.pdf

Bu “immünoflüoresans” test tekniği, Cmm dışında başka bakterilerin de varlığını belirleyerek “yanlış pozitif” netice verebilir. “ISHI 4” test tekniği ise son senelerde gerek kullanılan çözeltilerin geliştirilmesi, gerekse “pozitif şahit” kullanımı sayesinde çok daha hassas netice vermeğe başlamıştır. Böylece “yanlış negatif” çıktı sonucu sayısı azaltılsa bile hiçbir şekilde sıfırlanamamıştır. Her durumda yöntemin bir asgari bakteri miktarı eşiği bulunmakta ve bunun altında sonuç “yanlış negatif” yani bakteri bulaşıklığı olduğu halde temiz çıkmaktadır. Doğal olarak tam sağlıklı tohum elde edilebilmesinin en garantili şekli tüm tohum üretim zinciri boyunca alınacak önlemler ve gösterilecek dikkat ile hastalıklardan arı bir ortam sağlayabilmektir.

GSPP yetiştiricilere ve fidecilere ne sağlıyor?

GSPP belgesi tohum üretiminin bütün aşamalarının kontrol edilmesi-

ne dayanmaktadır. Bu aşamalar ana baba hatların (anaç tohum) üretiminden başlayarak, tamamen kontrol edilen bir ortamda yani örtü altında melez tohum üretiminin sağlıklı yapıldığının belirlenmesi ve elde edilen tohumların uluslararası kabul görmüş bir yöntem olan (ISHI 4 testi) ile tekrar kontrol edilmesini içermektedir. Bu sayede GSPP uzmanları bu protokole uyan üretim birimlerine akreditasyon vermektedirler.

GSPP protokolü hakkında daha fazla bilgi için: <http://www.gspp.eu/>

Vilmorin ve GENTA marka tohumların durumu nedir?

Vilmorin ve GENTA markası ile satılan tüm tohum partileri, satış öncesi Fransa Tarım Bakanlığı’nın tavsiye ettiği test yöntemi olan “immünoflüoresans” ile kontrol edilmektedir. Yukarıda anlatılan teknik nedenler ile bu test sonucunda gerçekten Cmm bulaşıklığı olmayan bazı tohum partileri gereksiz yere imha edilse dahi müşterilerimizin güvenesi için bu yöntem kullanılmaya devam edilmektedir. Bu nedenle testlerin başladığı son 20 senedir hiçbir zaman, ‘clavibacter michiganensis subsp michiganensis’ ile bulaşık tohum satmadığımızı rahatlıkla iddia edebiliriz. Kullandığımız test yöntemi sonuçlarına bakarak tohum üretim koşullarımızın ve kalite kontrol sistemimizin gayet güvenilir olduğunu ve gerek fideci, gerekse yetiştirici müşterilerimize en yüksek garanti seviyesinde tohum sunduğumuzu söyleyebiliriz. Bu nedenle değiştirmeyi düşünmediğimiz başarılı çalışma yöntemimize güvenerek, GSPP uzmanlarının önerdiği ek kalite kontrol sertifikasına gereksinim duymadığımızı bildiririz.

Rodolphe Germain

Vilmorin Patoloji Laboratuvar Müdürü

Tam sağlıklı tohum elde edebilmenin en garantili şekli tüm tohum üretim zinciri boyunca alınacak önlemler ve gösterilecek dikkat ile hastalıklardan arı bir ortam sağlayabilmektir.

Yenilikçi Üreticiye Yeni SUNITA

Trakya'nın en eski yerleşim yerlerinden biri olan Hayrabolu, Tekirdağ'ın ilçeleri içinde de verimli toprakları ile ön plana çıkıyor. 20 yıldır tarım sektörünün içinde olan Reyhan Can, 2010 yılında ortağı ile kurduğu Korkmaz Ticaret ile yörenin yenilikçi üreticilerinin ihtiyaçlarına cevap veriyor. Reyhan Can, ayçiçeği üretiminde VAT ve GENTA'nın yeni çeşidi **SUNITA**'nın performansını anlatıyor.

Topraklarının yüzde 60'ı ova olan Hayrabolu'da bölgenin iklim ve coğrafi yapısına uygun olarak ağırlıklı buğday, ayçiçeği, kanola ve çeltik gibi tarla bitkileri tarımı yapılıyor. 20 yıldır farklı zirai bayilerde çalıştıktan sonra 2010 yılında ortağı ile birlikte Korkmaz Ticaret'i kuran Reyhan Can, Hayrabolu ve 48 köyünde tarımla uğraşan üreticilere zirai ilaç, tohum ve gübre satışı konusunda hizmet veriyor. Hayrabolu'nun üretim deseni hakkında bilgi veren Can, "Hayrabolu'nun köyleri ile birlikte tarım arazisi toplam 660 bin dekar. Bunun 250 bin dekarında ayçiçeği tarımı yapılır. Geçtiğimiz sezonda da bu arazinin 40 bin dekarında kanola olduğunu tahmin ediyorum. Geri kalan arazilerin ise yaklaşık 350 bin dekarında buğday vardır. Bunun yanında burada çeltik ve az da olsa şeker pancarı tarımı da yapılıyor."

Trakya'da yapılan tarımsal üretimde en bilinçli üreticilerin Tekirdağ'ın ilçelerinden Hayrabolu, Muratlı ve Çorlu'da olduğunu söyleyen Can, yörenin sanayisinin de tarım makine ve ekipmanlarına dayalı olmasının üreticinin bilinçlenmesinde etkili olduğuna dikkat çekerek ekliyor: "20 sene önce bu işe başladığım yıllarda

sadece kök pası ilacı bile çok az satılıyordu. Şimdi üretici daha bilinçli olduğundan ilaçlamaya özen gösteriyor. 35 kilometre ilerideki bir Uzunköprü'den ileriye baktığınızda buğday üreticisinin bu tip ürünleri hiç kullanmadığını görüyoruz. Ama bizim buradaki üreticimizin yüzde 90'ı mantar ilaçlarını kullanıyor. Bu yüzden buğdayın verimi de yüksek oluyor. Nitekim Hayrabolu buğday borsasındaki fiyatlara baktığınızda buranın ürününün daha yüksek fiyat aldığını görmek mümkün. Artık üreticiler kendileri bu ürünleri görüp talep ediyorlar." Hayrabolu'nun eskilere dayanan tarımsal üretimi ve bilinçli üreticileri ile ürün kaliteleri de yükseliyor. Peki, bu bilinçli tarım yapan üreticilerin bayilerle ilişkileri nasıl? "Üreticiler doğru bayileri buldularsa ona güveniyorlar" diyor Can devam ediyor: "Üreticiyi yanlış yönlendirerek belki bir sene para kazanırsınız ama gelecek seneniz olmaz. Bayilerimiz genelde üreticinin tarlasını görerek ilaç veriyorlar. Ama yanlış olan üreticinin tarladaki ürünü ve yabancı otunu görmeden reçete yazmaktır. Bizde Korkmaz Ticaret olarak üreticinin tarlasını görerek, yabancı otu tespit ederek ilaç tavsiyesinde bulunuyoruz." Diğer bölgelerde olduğu gibi



Reyhan Can
Korkmaz Ticaret

Hayrabolu'da da zirai bayiler bir nevi danışman görevi üstleniyorlar. Üreticilere tavsiyelerde ve uyarılarda bulunuyor; ilaç, gübre ve tohum kullanımına ilişkin bilgilerini paylaşıyorlar. Ancak bayilerin satışını yaptıkları bu ürünlerin üreticisi ve ana distribütörü olan firmalarla kurdukları yakın ilişki, bu firmalardan gördüğü destek de üreticiye yansıyor. Bayiler ve firmalar arasındaki ilişkinin önemine dikkat çeken Can, "Üretici-

ler bir tohumu veya ilacı araştırıyor ama aynı zamanda bize de danışıyor. Yabancı olduğum bir konuda da ben firmadan destek alabiliyorum. Bayi istediği kadar 'bu konuyu biliyorum' desin firmalar kendi alanlarında uzmanlaşıyorlar" diyor. Firmaların bayilere doğru bilgi verip, üreticinin karşısında bayisini donanımlı kılması bu zincirin halkalarını güçlendiriyor. Bu noktada Can, Vilmorin Anadolu Tohumculuk



(VAT) ve GENTA'nın gösterdiği özeni yaşadığı bir örnek üzerinden anlatıyor: "VAT ve GENTA işe başladığım günden bu yana çok destek oldu. Hayrabolu'da seracılık çok azdır. Bu bölgede istisna da olsa 5-10 dekar açık veya kapalı seralar var. Firmamızı açmamızdan bu yana, bu seraların yüzde 80'i bize döndü. Sebepi de seralarda bir sorun olduğunda, bilmediğim konularda rahatlıkla VAT ve GENTA ekibini arayabiliyor olmamdır. Onlar bilgisini bana aktarıyor, ben de öğrendiklerimi üreticime aktarıyorum. Örneğin geçtiğimiz yaz çok kurak bir seneydi. Sıcaklık 32 derecenin üstüne çıkıp uzun süre böyle kaldığı için sebze üreticileri olumsuzluklar yaşadı. Onlar bu sorunlara karşı bize danıştılar. Ben de üreticilere alabilecekleri önlemleri VAT ve GENTA'dan aldığım bilgiler doğrultusunda aktardım. Şu an üreticilerimiz de çok memnun bu ilgi alakadan." Hayrabolu üreticisinin başlıca ürünleri arasında ayçiçeği ve buğday bulunuyor. Ancak Can'ın da değindiği gibi bölgenin yeniliğe açık üreticisi alternatif ürünler konusunda da çalışmalar yapı-

yor. Yörede arazilerin diğer bölgelere göre daha büyük oluşu üreticileri daha fazla verim almak, daha kaliteli ürün üretmek noktasında kamçılıyor. Bu etkenlerse Hayrabolu'da bayilerin daha donanımlı olmalarını gerekli kılıyor. Bayinin, üreticinin beklentilerine cevap verebilecek ürünleri önerebilmesi, onların ihtiyaçlarına cevap verebilmesi önemli bir detay olarak ortaya çıkıyor. Reyhan Can, VAT ve GENTA ürünlerinin de bu noktada üreticinin beğenisini kazandığını söylüyor. Bitki besleme ürünleri içinde en güvendiği firmalardan biri olan GENTA'nın, ürün ambalajlarından içeriğine kadar hiç taviz vermiyor olmasına dikkat çeken Can, "Bu güne kadar bölge bayisiyim, hiç kimseden ciddi bir sorun yaşamadım. Ürünü alıp o üründen memnun kalmayan olmadı. Seneye satacağımız ürünleri şimdiden GENTA'dan istemeye başladım" diyor.

Hayrabolu üreticisinin ilaçlama periyotları hakkın da bilgi veren Can, yörede önce folik asitlerle

ilaçlamaya başladığını, sonra azot, fosfor ve çinko ağırlıklı gidildiğini aktarıyor. Hayrabolu üreticisi buğdayın pas zamanında **MAXIMA** bitki besin karışımı ve **TURBO POTAS** isimli ürünleri kullanıyor. "Bu ürünleri büyük üreticilerde denedik **MAXIMA** kullanılan tarlalarda yağ oranlarında çok artış oldu. Örneğin geçen yıl kanolada yağ oranındaki artışı **MAXIMA**'ya bağlıyoruz. Bu ürünlerde şimdiden siparişler verildi. VAT ve GENTA'nın domateslerinde de başarı çok iyi. Açık sahada en çok **PORSUK F1** ve **BAY İMPALA f1** satıyoruz. Üreticiler bizzat kendileri bu iki çeşidi bizden talep ediyor. Şu anda bitki besleme üreticiler kendi inisiyatifleri ile **MAXIMA** ve **TURBO POTAS** istiyorlar. Kavun yetiştirilenler ise **SEYRAN f1** talep ediyor."

Önemli bir ayçiçek üreticisi olan Hayrabolu'da tohumdan beklentiler ortak; verim ve yağ oranında artış ile hastalıklara dayanıklılık. GENTA ile bitki besleme konusundaki iş birliğine şimdilerde tarla bitkileri ile de başlayacak

olan Can, bu yıl denemeye aldıkları **SUNITA** ayçiçeği çeşidinin bitki yapısı itibari ile uygunluğuna değiniyor. "GENTA'nın çeşidi haricindeki diğer çeşitlerde iki farklı tabla yapısı var. Bir yapıda, ayçiçeği tamamen olgunlaştığı zaman kafa aşağı bakar, diğeri yapıda ise kafa yukarı bakar. İsteddiğiniz sıklıkta ekebilirsiniz bu çeşitleri. Hayrabolu'da da sık ekim tavsiye edilir. **SUNITA**'da ise kafa ne aşağı bakıyor ne de yukarı. 45 derecelik açıda duruyor. Ayçiçeğinde kafa tam yukarı baktığında yanma yapıyor, aşağı baktığında ise yağış olduğunda mantari hastalık oluşumları görülebiliyor. VAT ve GENTA'nın bu çeşidinde ise yanma da çürüme de olmuyor. Yağ oranı ve verimlilik bakımında da çeşit gayet güzel. Zamanla üreticiler bu çeşidi benimseyecektir diye düşünüyorum. Zira bölge üreticimiz yeniliklere açıktır ve her zaman çeşidin en iyisini bulmaya çalışır."

Reyhan Can:
"20 sene önce bu işe başladığım yıllarda sadece kök pası ilacı bile çok az satılıyordu. Şimdi üretici daha bilinçli olduğundan ilaçlamaya özen gösteriyor."





■ HAWK patlıcan aşısı anacı

Üreticiler Aşısı Anacı İle Voltran'ı Oluşturuyor

Son yıllarda tarımın, özellikle de sebzeçiliğin kaldırıcı olan aşılı fide uygulamalarında önemli adımlar atan Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA Antalya'daki AR-GE tesisinde yaptığı çalışmalarla üreticiye daha yüksek verim, kalite ve kazanç sunmak için çalışıyor.

Tarımsal üretim hem doğayla mücadeleyi gerektiriyor, hem de bu mücadelenin sonunda doğayla üst düzeyde bütünleşmeyi içeriyor. Yani sıkça söylenildiği gibi insan ne olursa olsun “doğadan aldığı doğaya veriyor.” İşte bu mücadelenin çağdaş araçlarından birisi de aşılı fide. Aşılama genellikle fidan -ağaçla özdeşleşmiş olsa da, son yıllarda kabakgiller başta olmak üzere sebze- meyve alanında da yaygınlaşıyor. Teknik

olarak, özetle toprak hastalık ve zararlılarına dayanımlı yabancı anaçların ıslah edilerek elde edilen bir aşısı anacıyla tarımsal-ticari bir çeşidin kaynaştırılmasından oluşuyor. Fideliklerde özel ortam ve tekniklerle birbirine bağlanan anaç ve çeşit, üreticinin eliyle toprağa kavuştuğunda artık yepyeni bir bitki kaynağı haline geliyor. Kök ve gövdesi yabancı anaçtan ıslah olan bitkinin, bu sayede toprak kaynaklı hastalıklara karşı dayanımı artıyor. Fungal, bakteri-

yel hastalıklara ve nematodlara karşı kazanılan dayanım, ürünün oyuna 1-0 önde başlamasını sağlıyor. Güçlü ve sağlıklı bir anaç bitkiyi hastalıklardan ve zararlılardan koruduğu gibi, verimini ve kalitesini de artırarak bu farkı açmayı başarıyor.

Son 10 yıldır karpuz ve patlıcanda oldukça yaygınlaşan aşılı fide uygulaması, özellikle patlıcanda büyük kayıplara yol açan *Fusarium* ve *Verticillium* hastalıklarına karşı etkili bir çözüm sunuyor. Bu

tip hastalıklara karşı etten duvar ören etkili aşısı anaçları fungusitlerin de kullanımını minimize etmeyi sağlıyor. Bugün Akdeniz bölgesinde patlıcan üretiminin tamamına yakınının aşılı fideye geçtiği söylenirken, karpuzda ise bu oran artık yüzde 90'ları buluyor.

Türkiye'de tarımın henüz tanışmaya başladığı aşısı tekniği; hem en güçlü ve uyumlu aşısı anaçlarının, hem de aşısı en uygun ve kaliteli çeşitlerin birlikteliğinin



Erdal Sarıtoprak
Has Fide İşletme Müdürü

arandığı bir pazara dönüşmeye başlıyor. Kabakgillerin yanı sıra domatestede dayanım ve kalite arayışı üreticiyi aşılı fideye yönlüyor. Aşılı domates fidesi *fusarium* ve *verticillium*, gibi hastalıklarla ya da nematod gibi zararlılarla mücadelede sağladığı faydanın yanı sıra, kullanılan ana- ca bağlı olarak erkencilik, verim artışı, meyve kalitesinin iyileşmesi gibi olumlu sonuçları da beraberinde getiriyor.

VAT ve GENTA'nın 2 yıl önce deneme ekimleri yapılan, geçtiğimiz yıl ise piyasaya sürülen domates çeşidi **FRUTY 260 F1** ile domates aşısı anacı **SUPERPRO** de tam burada devreye giriyor. Domates mahsulünün şimdiden yüzde 30 civarını kapsayan aşılı pazarı her geçen ekim döneminde büyürken, VAT ve GENTA'nın yüksek kaliteli ürünleri pazarın yüz akını oluşturuyor. Vilmorin'in çeşitli ülkelerdeki araştırma istasyonlarında yapılan çalışmaların ürünü olan **FRUTY 260 F1** ve **SUPERPRO** sağlıklı bir bitki gelişimi ve yüksek verim için uyumlu bir ikili oluşturuyorlar. Antalya'nın merkezi, Fethiye,

Kumluca - Demre ve Aksu - Serik ile Alanya - Gazipaşa gibi ilçeleri birer tarım cenneti olarak paydaşlara çok ve çeşitli ürünler vaat etmekle birlikte, toprak yapısındaki yorgunluk ve biyolojik-kimyasal kimi özellikler hastalıklara neden oluyor. Bölgede aşılı fidenin yaygınlaşmasıyla birlikte, üretici ve bayilere tedarik sağlayan pek çok geleneksel fide tesisi aşılama tekniğini benimsemeye başladı. Antalya Merkez ilçesine bağlı Fettahlı bölgesinde 12 yıldır faaliyet yürüten Has Fide, ilk olarak bundan 7 sene önce aşılı fide üretimine başlamış. Aşılama yönelmedeki temel kaygının hastalık toleransı olduğunu söyleyen Has Fide İşletme Müdürü Erdal Sarıtoprak, bitkinin sağlam bir altyapıyla yetiştiği sürece verimde de bariz bir üstünlük sağlandığını düşünüyor. Sarıtoprak, aşısı anacı kullanımının günden güne arttığına dikkati çekiyor. Sarıtoprak,

öte yandan her bölgenin anaç isteğinin değişebileceğini hatırlıyor: "Bu daha çok bölgenin toprak yapısından kaynaklanıyor. Örneğin tek ekim bölgelerinde aşılı miktarı daha fazla. Bazı bölgelerimizde ise toprak yapısının daha kötü olmasından dolayı baharlık ekimlerde aşılıya önem veriliyor. Biz de üreticinin ya da onu yönlendiren bayi ve kooperatiflerin talepleri doğrultusunda aşılı fideimizi hazırlayıp yolluyoruz."

Sahada aşılı fideye olan eğilimi böyle betimleyen Erdal Sarıtoprak, üreticinin temel kaygı noktalarını da değerlendiriyor. "Üretici açısından birinci ölçüt fiyat. Belki önceki senelerde aşılı fidenin fiyatlarının yüksek olması üreticiyi uzak tutuyordu. Ama tekniğin kendini ispatlaması ve fiyatların da yavaş yavaş minimuma düşüyor olmasından dolayı üreticinin aşılıya eğilimi fazlaştı. Üreticinin tercihleri sezon sonunda mahsulünün kâr getirip getirmemesi ile doğru orantılı doğal olarak. Bir sene sonraki yatırımını da b u n a

göre yapıyor. Zaten olumlu sonucu gördükten sonra fiyat ikinci plana düşüyor."

Antalya'dan Fethiye bölgesine doğru aşılı fide ihtiyacının yoğunlaştığını söyleyen Erdal Sarıtoprak, VAT ve GENTA çeşitlerini bu bölgelerin yapısına en uygun çeşitler arasında görüyor. "Toprakların hastalanması dolayısı ile aşılı domates fidesi artık olmazsa olmaz bir konumda. VAT ve GENTA'nın özellikle **FRUTY 260 F1** ve **JADELO F1** çeşitleri çok önemli bir noktada duruyor bu açıdan. Bunlar baharlık döneme tekabül eden ve üreticinin en çok talep ettiği çeşitler. Bilhassa **FRUTY 260 F1** erken dönemde yüksek başarı sağlıyor. Kasım, aralık ayları ve ocak ayının ilk haftalarında ekilen ve iyi performans gösteren çeşitlerden. Üreticinin diğerleri arasında **FRUTY 260 F1**'i tercih etmesinin sebebi ise erkenci olması, meyve kalitesi ve o ilk etapta gelen soğuklara karşı dayanımı" diyor Sarıtoprak, ekliyor: "En önemli özelliği ise bölgemizde bazı dönemlerde çok yoğun olarak



VAT ve GENTA'nın özellikle FRUTY 260 F1 ve JADELO F1 çeşitleri, baharlık döneme tekabül eden ve üreticinin en çok talep ettiği çeşitler.



görülen virüs problemine toleranslı bir çeşit olmasıdır.”

VAT ve GENTA'nın diğer ürün çeşitleri ile de çalışan ve gözlem yapan Erdal Sarıtoprak, aşılı patlıcan üretimine de değiniyor. “Patlıcanda hastalık riski daha fazla. Domates gibi baharlık-güzlük olmadığı için, tek sezonluk ekimde aşılama oranı da daha fazla oluyor” diyor Sarıtoprak, VAT ve GENTA'nın yine bu yıl piyasaya sürdüğü patlıcan aşı anacı **HAWK** içinse şu yorumu yapıyor: “**HAWK**'ın geçtiğimiz sene denemesi yapıldı. Bu sezon içinde de bilfiil kullanıldı. Üretici ve bayilerden de şu ana kadar hiçbir şikayet duymadık. Üreticinin beklentisi sezon sonundaki getirisidir. Şimdilik soğuklara karşı olan ilk sınavı geçtiğine göre sezon sonunda verimi de istenilen düzeyde olacak demektir.”

Erdal Sarıtoprak, aşı anaçları konusundaki birikimde ise henüz öğrenme sürecinde olduğunu düşünüyor: “Üretici anacı yavaş yavaş öğrenmeye başladı. Daha

yeterince deneme yapma fırsatı bulamadı. Ama tahminimce bu birikim 3-4 sene içinde sağlanacaktır” diyor Sarıtoprak, bilginin pazarın gelişmesiyle bağlantılı olarak büyüyeceğini düşünüyor: “Aşılamanın henüz 5 - 6 yıldır yapılmasından dolayı, üreticinin aklında mevcut çeşitlerle kısıtlı bir izlenim var. En doğru anaçlar ve en iyi uyum sağlarsa aşılı fide oranı da yüzde 100'ü bulacaktır. O zaman üretici de, nasıl çeşit olarak **FRUTY 260 F1**'i ya da **JADELO F1**'i istiyorum diyorsa, artık anaç olarak **SUPERPRO** istiyorum şeklinde seçim yapma şansı olacak.” Sarıtoprak, anaç seçimi konusunda ise şu yorumda bulunuyor: “Üretici için fidenin seradaki performansı önemli. Bu çeşidin kendi serasında diğer çeşitlere göre verim olarak üstünlük sağlamasını istiyor. Fideci olarak bana göre ise bir anaçın güzelliği aşıya gelme kalitesi, yüzdesi ve çimlenmesi ile ölçülür.



SUPERPRO aşı anaç

Bunun yanında ilk planda kullanılabilir aşılama sayısı önemlidir. Sonrasında ise tutum yüzdesine bakılır.” Teoride ve deneysel anlamda her çeşit her tür anaçla aşı odasına girebiliyor. Ama özellikle de hibrit olmayan çeşitlerde çimlenme sorunundan dolayı aşı istenildiği şekilde tutmayabiliyor. Ama uygulamada ortaya çıkan sonuçlar,

çeşidin ve anacın kalitesinin yanında uyumluluğun da önemini ispatlıyor. Erdal Sarıtoprak, fidelikte yüzde 70-80 oranında uyumlu sonuçlar aldıklarını belirtiyor: “Uyum sorunu bazı çeşitlerde maalesef olabiliyor. Ama bu çeşitler doğrudan diskalifiye oldukları için biz de mevcut uyumlu çeşitlerle devam ediy-



Gökhan Mert
Üretici - Topçular / Antalya

ruz. Zaten aşıya gelemeyen çeşit kendisini hemen gösteriyor.” Aşılı fide uygulamasının bir avantajı da çoklu gövde yöntemiyle zaman ve alandan tasarruf edebilmek. Aynı anaç miktarıyla daha fazla ürün elde etmek isteyen üretici, araziyi genişletmeye gerek duymadan mahsulünü artırabiliyor. Sarıtoprak, tekniği şöyle açıklıyor: “Anaçlar çok güçlü oldukları için iki gövdeyi birden besleme imkanı var. Hatta bazı anaçlar 3-4 gövdeyi birden besleyebilir aynı dal üzerinde. Dolayısıyla üreticinin tercihi çift gövde, fiyatı düşürebilmek için. Böylece dekara diktiği bitki sayısı yarı yarıya azalması oluyor.”

Antalya bölgesinin en eski seralarının bulunduğu Topçular mevkiinde üretimde ağırlığı marul, biber, domates gibi ürünler oluşturuyor. Verimli olduğu ölçüde emektar da olan bu topraklarda üretimin önündeki en büyük engeli hastalık ve zararlılar oluşturuyor. Topçular’da üretici aşılı fideyle yeni tanışıyor. Bölgede 1993 yılından beri tarımla uğraşan Gökhan Mert,

bugün 8 dekarlık kapalı bir alanda domates üretiyor. Daha önce biber, marul, salatalık ve patlıcan da ektiğini söyleyen Mert, 2 yıl önce **FRUTY 260 F1** ile tanıştıktan sonra serasının tamamını bu çeşide ayırmış. **FRUTY 260 F1**’i geçtiğimiz yıl aşısız olarak diktiğini söyleyen Mert, bu yıl da aşılı fide kullanmayı denemiş. “Geçen seneden zaten tecrübemiz var. Bitkinin hem renginin, hem tonajını daha iyi gördük. Ama bizim topraklarımız eski ve zayıf. Kök daha güçlü olsun, bitkiyi daha iyi beslesin diye bu sefer aşılı fide diktik” diyen Mert, çeşidin kendisini ekonomik olarak da mutlu ettiğini söylüyor: “Aşılının maliyeti biraz yüksek olduğu için herkes taraftar değil ama kendi masrafını fazlasıyla çıkarıyor. En önemlisi hal’e gittikten sonra problem olmuyor. İhracatta, iç piyasada da her yere gidebiliyor. Gökhan Mert, aşılı geleneksel domatesle karşılaştığında şu sonuca varıyor: “Aşılıda fide maliyeti yüksek gibi gözükse de, çift gövdede dikilen bitki sayısı azaldığından

maliyet daha cazip seviyeye çekilmiş oluyor. Normal fide 50 kuruş iken aşılı fide 1,5 lira. Ama çift gövde olduğu için 75 kuruşa gelmiş oluyor. Kalan 25 kuruş da hastalık dayanımı sayesinde çıkartılıyor zaten.”

Aşılı bitkinin nematod gibi zararlılara dayanımı da üretici için zirai ilaç sıkıntısını bertaraf etmek demek: “Artık nematod ilacı kullanmıyorum ben. Kalıntı riski de ortadan kalkıyor. Fusarium’a da dayanıklı. Aşılı fide gübrelemede de avantaj sağlıyor. Hal’e gittiğinizde sağlam, temiz bir mal vermiş oluyorsunuz.”

Topçular’da kazancını domatesten çıkaran bir diğer üretici olan Osman Kemaneler de 4 dönümlük serasını bahar ekiminde **FRUTY 260 F1**’e ayırmayı tercih ediyor. Kendi araştırmaları sonucu tanıştığı VAT ve GENTA ile yaklaşık 4 yıldır birlikte çalıştığını söyleyen Kemaneler aşılı fideyi bu yıl ilk kez denemiş. O da sonuçtan memnun görünüyor: “Eskiden yalnızca nematod ilacına 2 bin lira veriyordum. Kök çürüklüğü de bayağı bir masraf oluyordu. Şimdi ilaç kullanmıyoruz. Mücadele yaparken bayağı bir para çıkıyor cebimizden, ama aşılıda bir kere para veriyoruz. Maliyet de aşağı yukarı aynı oluyor.” Gübre kullanımını hakkında ise, “Azotunu daha düşük kullanıyoruz. Çünkü azman bir köken oluyor, o yüzden azot ihtiyacı çok olmuyor” diyen Kemaneler’in tecrübeli bir üretici olarak düşünceleri sözlerine şöyle

yansıyor: “Bazen başka ürünler de ekmek lazım diyoruz. Ama domates ata mesleği, o yüzden alışkanlıktan tekrar geri dönüyoruz. Hem günün şartlarına göre kazancımız da iyi. VAT ve GENTA’dan memnunuz ki başka arayışlara girmemize gerek kalmamış bu kadar yıl.”

Tarımsal üretim profiline uygun olarak bugün için domates, patlıcan ve biberde aşı çalışması yapan VAT ve GENTA, aşı anacı konusunda başka çeşitler üzerinde de çalışmalarını sürdürmeyi hedefliyor. Üreticiler aşılı fidenin kazandırdıklarını gördükçe VAT ve GENTA da tarımsal ve yaşamsal kaliteyi yükseltme yolunda adımlarını hızlandıracak.

Aşılı fide uygulamasının bir avantajı da çoklu gövde yöntemiyle zaman ve alandan tasarruf edebilmek. Aynı anaç miktarıyla daha fazla ürün elde etmek isteyen üretici, araziyi genişletmeye gerek duymadan mahsulünü artırabiliyor.



Osman Kemaneler
Üretici

Amasya'da Tarımın Rengi VAT ve GENTA

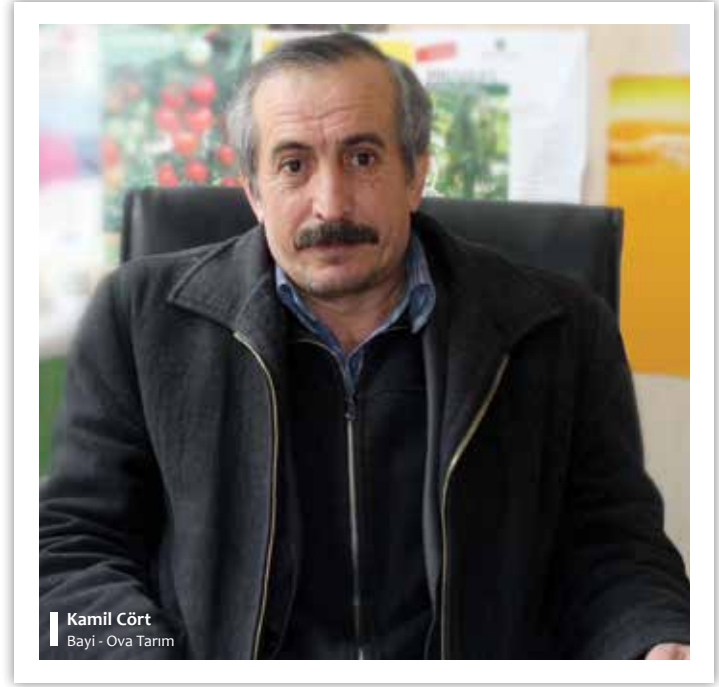
Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA'yı Amasya'da sebzeçiliğin gelişmesinin baş aktörü olarak gören Ova Tarım'ın sahibi Kamil Cört, "Sırik domatesten yer domatesine, patlıcandan fasulyeye, kabaktan mısıra kadar VAT'ın her türlü ürününü sattık. Tabiri caizse firmanın bayrağını taşıdık" diyor.

Tahıldan tarla bitkilerine, sebzededen meyveye kadar çok çeşitli ürün gruplarına ev sahipliği yapan Amasya, sahip olduğu potansiyeliyle Türk tarımının kazılmamış altın cevheri olarak görülüyor. Hatta pek çok tarım insanı, henüz yeterince keşfedilmemiş olan bu potansiyel olumlu değerlendirildiği sürece, Amasya'nın Türkiye'nin 2. Antalya'sı olacağı görüşünde hemfikir.

Sarp tepelerin ortasından geçen Yeşilirmak'ın üzerine kurulmuş olan Amasya il merkezinden çevreye doğru yol aldıkça bölgenin kendine özgü iklimsel yapısının ve oluşturduğu mikroklimatik ortamın şehre zirai bir avantaj olarak geri döndüğü açıkça belli oluyor. Bir zamanlar "misket" de denilen elmasıyla pazarın ve tüketicinin zihninde yer eden şehir, bugün başta kiraz olmak üzere meyveciliğin giderek yoğunlaştığı bir coğrafya haline gelmiş. Bölgede son 20 yıldır seraların sayısı artarak sebzeçiliği de coştururken, tahıl ve diğer açık tarla bitkileri ise kapladıkları alan ile Amasya'nın ürün paletindeki renklere yenilerini ekliyor. Amasya'da yaygın olarak ekilen sebzelerin başında domates gelirken, şehir hıyar ve patlıcanda da söz sahibi haline gelmeye başlıyor.

Sektörde 30 yılı aşkın bir tecrübesi bulunan Kamil Cört, Amasya'da bulunan firması Ova Tarım'ı tohumdan gübreye kadar çeşitli ürünlerin tedarikini sağlayan bir 'tarım marketi' gibi işletiyor. Bölgede seracılığın ilk olarak 1990 yılında amatörce başladığını aktaran Cört, ilkin ufak alanlarda kapalı ortamlar oluşturmaya başlayan üreticilere başta 'maceracı' diyerek burun kıvrıldığını, alınan sonuçlar görüldüğünde ise herkesin sera üretimine doğru kaymaya başladığını anlatıyor.

1993 yılında kendi işletmesini kuran Cört, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile çok eski dönemlerden beri çalışıyor. VAT ve GENTA'yı Amasya'da sebzeçiliğin gelişmesinin baş aktörü olarak gören Cört, "Sırik domatesten yer domatesine, patlıcandan fasulyeye, kabaktan mısıra kadar VAT'ın her türlü ürününü sattık. Tabiri caizse firmanın bayrağını taşıdık diyebiliriz" şeklinde konuşuyor. Cört'ün ilk sattığı VAT ürünü ise bir patlıcan tohumu olan **TEOREM F1** olmuş: "Patlıcan ekimi o zamanlar fazla bir alana yayılmıyordu. İlk getirdiğim patlıcan fidesini 3 üreticiye tek tek sayarak dağıtmıştım. Bu sayede tohum 3 farklı köye yayılmış oldu. Mahsul alındık-



Kamil Cört
Bayi - Ova Tarım

tan sonra ertesi yıl 3 köyden de üreticiler 'o patlıcandan bize de ver' diye geldiler."

Amasya'nın domateste yükselişine de VAT ile birlikte tanık olan Kamil Cört, kısıtlı koşullarda ekilen VAT ürünlerinin yakaladığı performansı heyecanla anlatıyor: "90'lı yıllarda Amasya'da 'alçak tünel' dediğimiz ilkel bir sera sistemiyle üretim yapılmaya çalışılıyordu. O dönem VAT'ın **JACKPOT F1** isimli domates tohumu çıktı. Üstü bu şekilde örtülü olarak üretilmeye başlandı ve aşağı yukarı 7-8 yıl rakipsiz sattı. 1 dönüm eken 5 dönüm, 5

dönüm eken 10 dönüm ekmeye başladı." Son yıllarda üretimde ağırlığı Konya'ya kaptırsa da, Amasya'da havucun gelişimi de VAT sayesinde olmuş. Üreticinin uzun bir süre meyve ekimini ikametden kışlık mahsul olarak havuç ektiğini anlatan Cört, "**NANCO F1** havuç tohumu çıktuktan sonra muazzam bir artış oldu ekimlerde. Diyebilirim ki 10 yıl rakipsiz bu havuç üretildi Amasya'da" diyen Cört, devam ediyor: "Sonra **TARENCO F1** diye bir havuç çeşidi geldi. Daha önce bu bölge havucu bilmezken, VAT ile birlikte İpekköy, Ka-



BAY IMPALA F1 domates çeşidi



STAREX f1 kabak çeşidi

pıkaya gibi yalnızca havuç eken köyler oluştu.”

12 yıl önce şehre ayak basmasıyla birlikte GENTA ürünleri de Amasya üreticisinin tarım kültürüne basamak atlatan ürünler olmuş. İlk olarak **BIO SOIL** ile tanışan üretici ilerleyen yıllarda gübre grubundan **SPRINTER +PLUS**, **FORTUNE**, **TRANSPORTER**, **BRAVO-P**, **BRAVO-K** gibi ürünlerle bitkilerinin gücüne güç katmayı öğrenmiş. Cört, Amasya üreticisinin GENTA'yı benimsediğini belirtiyor: “Ürün periyodu genişledikçe, üreticinin gözünde bir önceki ürünün yerini yeni çıkan ürün alıyor. Yabancılık çekmeden onu benimseyebiliyor. Hatta çoğu bölgenin aksine burada üretici artık marka ismini vererek gübresini ister. Bayiye gelip ‘bana bir **SPRINTER** ver’ der ya da temmuz sıcakları gelip çiçeklerin dökülmeye başladığı zaman ‘**FORTUNE** lazım’ der.”

Amasya’da son dönemlerde en yaygın olarak kullanılan ürünlerden tarla hıyarı **MURAT F1**, ba-

harlık ve güzlüke kimde üreticinin favorisi. Yer domatesi çeşitleri **JOKER F1** ve **BAY IMPALA F1**’in yanı sıra kabak tohumu **STAREX f1** de hacim olarak en çok tercih edilen ürünlerden. Son yıllarda gelişmeye başlayan mısır ekiminde de VAT’ın çeşitleri birer kaldıraç görevi görmüş. Danelik mısırdaki **LG 37.10** yaygın olarak kullanılırken, yeni açılan tesislerle Amasya’da giderek büyümekte olan besicilik sektörüne tedarik sağlamak isteyen üreticinin alışveriş listesinin başında **LG 27.12**

silajlık mısır tohumu bulunuyor. VAT ve GENTA denildiğinde bölgeyle özdeşleşmiş başlıca ürün nedir diye sorulduğunda ise Kamil Cört’ün yanıtı yer domatesi çeşidi **JOKER F1** oluyor. Cört, domatesin Amasya için marka değeri taşıyan yeni bir ürün olarak ön plana çıkmaya başladığını dile getiriyor: “Domateste bölgenin bir avantajı da Türkiye’nin hiçbir yerinde domates çıkmayan 20-25 günlük bir zaman diliminde ürün vermesi. Bu dö-

nemde **JOKER F1** domates hal’e ya da pazara gittiği zaman aldığı ürünün İstanbullu da, Erzurumlu da Amasya domatesi olduğunu biliyor. Hatta ben buradan Antalya’ya dahi domates gittiğini gördüm.” Kamil Cört’ün anlattıkları VAT ve GENTA’nın ayaklarını Amasya’nın verimli topraklarına ne kadar sağlam bastığını gösterir nitelikte. VAT ve GENTA ile birlikte hareket eden üretici de şehrin tarımsal geleceğine parlak rengini vermeye devam ediyor.





Mesut Tektimur

Vilmorin Anadolu Tohumculuk / Zevk Bahçeciliği Bölümü Satış Müdürü

Yazın Çiçeklenen Bahar Soğanları

Yazın çiçeklenen yıldız, glayöl, zambak, begonya, alev, gülhatmi, Manisa lalesi gibi soğanlı çiçekler hassas olmakla birlikte yaz boyunca çiçek açan son derece iç açıcı bitkilerdir. Bu çiçek soğanlarının sağlıklı büyüyüp çiçek açabilmeleri içinse birkaç püf noktasını gözden kaçırmamak gerekir.

Sevgili Paydaş okuyucuları, bu sayımızda sizlerle ilkbaharda ekilen ve yaz boyu çiçeklenen bahar soğanlarıyla ilgili bilgileri paylaşacağım. Yazın çiçeklenen yıldız, glayöl, zambak, begonya, alev, gülhatmi, Manisa lalesi gibi soğanlı çiçekler genellikle Güney Afrika, Güney Amerika gibi astropikal kökenlidirler. Sıcak ve nemli ortamları severler ve bu nedenle de kış şartlarına karşı dayanıksızdırlar. Genel olarak yaz soğanlarının hassas sınıfına girdiklerini ve de kışları don yapan soğuk yerlerde birkaç yıl peş peşe gelişme göstermekte zorlandıklarını söyleyebiliriz. Bu özen isteyen bahar soğanlarının çiçek açmalarını keyifle seyretmek için aşağıdaki önerilerimi okumanızı tavsiye ederim.

Ne zaman dikilmeli?

Yazın çiçeklenen soğanları ve yumruları ilkbaharda, don riskinin sona erdiği zaman, Türkiye şartlarında genellikle nisan ortasından itibaren dikişebiliriz. Bu soğanlarda erken dikim önerilmemektedir ancak glayöl ve zambak gibi dona karşı çok hassas olmayan bazı soğanlar mart ayında da dikilebilirler. Dalyalar (yıldız çiçekleri) ve yumru köklü

begonyalar dona karşı hassas olduklarından nisan sonu veya mayıs başında dikilmeleri en doğrusudur.

Toprak yapısı nasıl olmalı?

Toprağın iyi direne edilmiş olması kaydıyla yaz soğanları her türlü toprağa dikilebilirler. Dikmeye başlamadan önce toprağın iyice gevşetilmiş, inceltmiş olduğundan emin olunuz ve bunu takiben muntazam şekilde düzeltiniz. Aşırı ıslak toprak problemler yaşatabilir. Eğer yoğun killi bir toprağa sahipseniz, toprağın üst katmanına torf, kum ve organik gübre (GENTASOL) karıştırarak ıslah etmeniz önerilir. Soğanlarınızı büyük saksılara dikecekseviz torf kullanabilirsiniz.

Tüm toprak türleri çiçek soğanları için uygundur ancak çiçeklerin “bol ve canlı olması” ve çürümeden birkaç yıl üst üste kullanılması isteniyorsa, besin değeri yüksek, fiziksel özellikleri ideal olan hazır torflarda yetiştirilmelidirler ve bu bağlamda GENTA genel kullanım torfları beklentilerinize fazlasıyla cevap verebilecek niteliktedir.

Gübreleme gereksinimleri nedir?

Genel olarak yazın çiçeklenen soğanların fazladan bir gübrelemeye gereksinimleri yoktur, zira soğanlı bitkiler ve yumru kökler kendi gıda rezervlerine sahiptirler. Eğer soğanlarınız ertesi yıl tekrar kullanmak üzere korunmuşlarsa ve özellikle iyi beslenmeyen kumlu bir toprak yapısı varsa VILMORIN ya da GENTA marka çiçekli bitkiler için sıvı ve katı bitki besini kullanılması önemlidir.

Yazın çiçeklenen bahar soğanlarını nereye dikmeli?

Yazlık soğanlarınızı daima güneşli yerlere dikişiniz. Bu soğanlar bir miktar gölgeyi tolere edebilseler de, ne kadar çok güneş alırlarsa o kadar çok çiçekleneceklerdir. Yaz soğanları bahçe sınırları oluşturmak için idealdirler. Tek yıllık ve çok yıllık bitkilerin aralarına dikilebilirler. Değişik renklerde ve boylarda soğanları kullanarak harikulade bir bahçe yaratabilirsiniz. Glayöller, dalyalar, zambaklar özellikle kesme çiçek için çok uygundur. Bunları özel bir köşeye (kesme çiçekler köşesi) dikmenizi öneririz.

Dikim derinlikleri ne kadar olmalı?

Genel kural her ne kadar soğanları ve yumru kökleri kendi çaplarının 2 (iki) katı derinliğe dikilmeleri gerekliyse de bu kural bahar soğanları için her zaman geçerli değildir. Dalyalar (yıldız çiçekleri) ve begonyalar bu anlamda istisnaidirler; bunları ince bir tabaka toprakla kapatmak, başka bir deyişle toprak yüzeyinin hemen altına dikmek gerekiyor. Tüm soğan paketlerimizde söz konusu olan çeşidin dikim derinliği mutlaka belirtilmektedir.

Dikim aralıkları ne kadar olmalı?

Küçük bitkileri 10 cm, glayöllerini 12-13 cm, begonyaları 25-26 cm, zambakları 30 cm ve dalyaları 40 cm aralıklarla dikişebilirsiniz. Ancak soğanlarınızı daha da yakın, hatta birbirlerine neredeyse değecek kadar yakın dikerek çok daha renkli ve etkili bir görüntü elde edebilirsiniz.

Nasıl dikmeli?

Soğanlarınızı dikmeye başlamadan önce birbirlerine uygun aralıklarla yere dizmenizi öneririz. Bir mala veya soğan dikim aleti yardımıyla toprakta uygun derinlikte çukur açtıktan sonra, büyüme tarafları yukarı gelecek şekilde yerleştirilmelidirler. Daha

sonra delikler toprakla doldurulup hafifçe bastırılmalıdır.

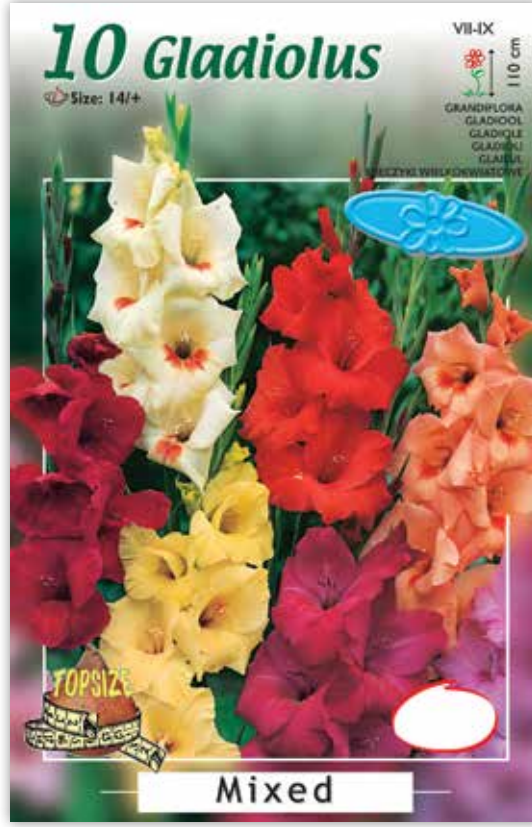
Eğer çok miktarda soğan diki-
lecekse, tüm dikim alanını ön-
ceden kazarak dikime hazırla-
mak çok daha pratik olacaktır.
Sonra, dikeceğiniz soğan veya
yumruları uygun derinliklere,
birbirlerine uygun aralıklarla
topraktaki yerlerine yerleştiri-
lebilir ve daha sonra da delikleri
açarken çıkarttığınız toprakla
üzerlerini örtebilirsiniz.

Su ihtiyaçları nedir?

Soğanları dikimi takiben hemen
sulayın. Yaz soğanlarının susuz
bırakılmaları gerekir. Sulama
her zaman azar azar ama sık sık
yapılmalıdır. Baharda bahçeniz-
deki veya saksınızdaki toprağın
nemli tutulmasına özen gösteri-
niz.

Yaz soğanlarının gelişme ge- reksinimleri nelerdir?

- Yaz soğanları için yeterli su
ve nem koşullarının sağlanması
önemlidir.
- Bu soğanlar genellikle toprak
ısının daha fazla olduğu top-
rak yüzeyine daha yakın dikilir-
ler (3-5 cm derinliğe).
- Eğer kış şartları çok zorlu geç-
miyorsa soğanlarınız toprakta
yerlerinde bırakarak ve üzer-
lerini samanla kapatarak dona
karşı koruyabilir ve soğanları-
nızı çok yıllık yetiştirebilirsiniz.
Böylelikle bu soğanlar bir son-
raki sene çok daha güzel çiçek-
leneceklerdir.
- Begonyaların ve dalyaların ilk
çıkışlarında bahar yağmurları ile
birlikte çoğalan salyangoz ve
sümüklü böceklerden koruna-
bilmeleri için mutlaka ilaçlı mü-
cadele yapılmalıdır.



İHRACAT BAŞARISI, ÇEŞİDİN BAŞARISI

Fethiye’de 20 yıldır zirai ilaç bayiliği, yaklaşık 5 yıldır da Karaçulha hal’inde komisyonculuk yapan Can Akdeniz Tarım ve İhracat firmasının sahibi Ziraat Mühendisi Arif Bozyel, domates başta olmak üzere sebze pazarında artık belirleyici unsurun ihracat olduğunu söylüyor.

Komisyonculukla birlikte piyasaya çok daha farklı gözle bakmaya başladığını ifade eden Arif Bozyel, sadece bayi olarak çalıştığı dönemde, piyasayı detaylı gözlemlemediğini ancak iki işi aynı anda yürütüyor olmasının piyasayı anlamak açısından büyük bir şans olduğunu dile getiriyor. “Bayi iken, çeşitlerin hastalık dayanımları, hasada geliş süreleri ve fiyatları gibi etkenlerle ilgilenirken, şimdi bu özelliklerin yanı sıra ihracata uygunluk koşullarının da önemli olduğunu ve tüm bu etkenlerin bir arada değerlendirilmesi gerektiğinin farkına vardım” diyen Bozyel, bu tespiti ile üreticilere de tüyo vermiş oluyor.

Yılda yaklaşık olarak 3 bin ton domates ihracatı yapan Can Akdeniz Tarım, bu miktarın tamamına yakını Rusya ve Romanya’ya gönderiyor. Bu rakamın yarısına yakın kısmına şubat ayından sonra ulaştıklarını söyleyen Bozyel, özellikle nisan ayının başlamasıyla, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA’nın çeşidi olan **JADELO F1**’in ihracatın değişmez çeşidi olarak ön plana çıktığından bahsediyor. **JADELO F1**’i en çok işleyen komisyonculardan biri olan Bozyel; **JADELO F1**’in herhangi bir hastalık dayanımı olmamasına rağmen, dayanımları olan birçok çeşitten daha güçlü olduğunu söylüyor. Bozyel ekliyor,

“En önemlisi de meyve şekli, rengi ve hızıyla önümüzdeki yıllar içerisinde **JADELO F1**’in bu özelliklerine sahip bir başka çeşidin piyasaya çıkabileceğini düşünmüyorum.” **FRUTY 260 F1**’in de verim, renk ve virüs dayanımı ile ihracat için önemli bir çeşit olduğundan ifade eden Bozyel, ihracat başarısı için üreticilere bu çeşitleri tavsiye ediyor.

ATOM’A ATOM GİBİ ÇEŞİT

Fethiye’nin en eski komisyoncularından olan Atom Komisyon Evi’nin kurucusu Muhammet Akyüz, 30 yılı aşkıdır bu mesleği yapıyor. Akyüz, mayıs ayında domates piyasasında en rağbet gören çeşidin **JADELO F1** olduğunu söylüyor.

Memleketi Trabzon’da 40 yıl önce, pazarcılık yaparak işe başlayan Muhammet Akyüz, 30 yıl önce henüz 25 yaşındayken Fethiye’ye gelmiş. Burada 1990 yılına kadar ülkenin farklı illeri için sebze ve meyve alımları yapan Akyüz, ihracata ise 1990 yılından sonra başlamış. Birçok Trabzon firması ile çalışan Atom Komisyon Evi, son 7-8 yıldır Kalyoncu firması ile

birlikte Rusya’ya ihracat yapıyor. Merkezi Fethiye Çamköy’de olan Atom Komisyon Evi’nin Fethiye’de 5 farklı halde de ardiyeleri bulunuyor.

Muhammet Akyüz’ü tanıyanlar ona Atom lakabıyla sesleniyor. Yıllar önce televizyonlarda yayınlanan Atom Karınca çizgi filminden esinlenerek firma adını koyan Akyüz, çalışkanlığı ile de nam saldı için artık kendi ismi ile değil Atom lakabı ile tanınıyor. Fethiye’de bahar aylarında en çok işledikleri çeşidin **JADELO F1** olduğunu söyleyen Akyüz, **JADELO F1**’in meyve şekli, rengi, yeşil - pembe - kırmızı toplamaya uygunluğu, raf ömrü ve en önemlisi kızarma hızı ile bütün ihracatçıların talep ettiği bir çeşit olduğunu aktarıyor. Akyüz, ekliyor, “**JADELO F1** diğer çeşitlere göre fiyat olarak da fazlasıyla aldığını hak ediyor. **FRUTY 260 F1**, **BORNEO F1** ve **KATYA F1** de ihracata uygun özelliklerde ve farkını ortaya koyan çeşitler. Ancak benim için **JADELO F1**’in yeri başkadır.”

İhracat için en uygun çeşitlerden biri olan **KATYA F1**’de VAT ve GENTA’nın diğer domates çeşitleri gibi farkını ortaya koyuyor.



FRUTY 260 F1 domates çeşidi



KATYA F1 domates çeşidi

Üreticiler Serasını NOUMA F1 ile Kapatıyor



Adem Aksu
Üretici - Kumluca / Antalya

Kumluca'da üretim yapan Adem Aksu, 5 dönümlük serasının tamamında patlıcan üretiyor. Tohumda **NOUMA F1**, aşı anacında ise **HAWK**'ı kullanan Aksu, serasını Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA'ya kapatmış durumda.

çalışıyorlar. Son yıllarda üreticinin pazarda fark yaratmak, bitkisini hastalık ve virüslere karşı güçlü kılmak adına başvurduğu yöntemlerden biri de aşılı fide kullanımı. Başta karpuz olmak üzere, do-

mates ve patlıcan gibi pazarın talep ettiği ürünlerde kullanılan aşılı fide üreticisinin hal'de 1 - o önde başlamasına olanak veriyor. Kumluca - Karşiyaka'da üretim yapan Adem Aksu da aşılı fide ile patlıcan üretenlerden. Geçtiğimiz yıl serasına bir sıra Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un patlıcan çeşidi **NOUMA F1**'i eken Aksu, **NOUMA F1**'den o kadar memnun kalmış ki bu sezon 5 dönümlük serasının tamamını patlıcana ayırmış. Kimi üreticilere göre patlıcan üretimi zor bir iş olarak tanımlanıyor. Patlıcanın hasat sırasında tozlanması üreticileri ve işçilerin solunum yollarını rahatsız edebiliyor, alerjik reaksiyonlar neden olabiliyor. Ancak Aksu, patlıcan tarımından hayli memnun. "Benim için patlıcan üretimi kolay. Seviyorum patlıcan tarımını. Herkes tozundan şikayet ediyor ama beni etkilemiyor açıkçası. GENTA'nın bitki besleme ürün-

leri **DRIPSET** ve **DRIPGROW**'u kullanıyorum, sıkıntıları kökten çözmüş oluyorum. Damla sulama ile alttan bitkiye uyguluyorum bu ürünleri. Bu sebeple işçilik maliyetim ve su tüketimim de azalıyor" diyen Aksu, patlıcanın kazancından da hayli memnun. 2, 3 liradan hal'e patlıcanını sattığını ifade eden Aksu, bu fiyatın beklentilerini karşıladığını söylüyor. Neden **NOUMA F1**'i tercih ettiğini ise Aksu şu sözlerle dile getiriyor; "**NOUMA F1**'in kış döneminde dökümü, kalitesi ve rengi çok güzel. Ben de bu özelliklerini beğendim. O yüzden komple seramı **NOUMA F1**'le kapattım. Kış döneminde rengini de hiç açmıyor. Çeşit kendisinden istenen rengi tam veriyor. Bu yüzden satımı da kolay oluyor. Hal'e ürünümü götürdüğüm zaman sıkıntı yaşamıyorum." Aksu patlıcanda aşı anacı olarak da VAT'ın patlıcan aşı anacı olan **HAWK**'ı kullanıyor. Aşılı fide kullanımının düz fideye göre daha pahalı olduğuna dair görüşlere katılmayan Aksu, uzun vadeli düşünülüğünde aşılı fidenin maliyet açısından da avantajlı olduğuna dikkat çekiyor. "Aşılı fide fiyatına değişiyor. Geçen sene benim tarlamda bir takım hastalıklar oldu. Ama bu sene aşılı fide kullandığım için hiçbir sorun yaşamadım. **HAWK** ile patlıcan üretiminde sorun yaşamadım. Bu yüzden de üreticilere tavsiye ediyorum. **NOUMA F1** ve **HAWK** ile verimliliğim de güzel oldu. Açıkçası önümüzdeki sene de yine 5 dönümlük patlıcan üreteceğim ve yine **NOUMA F1** ile kapatacağım seramı."

Antalya'nın Kumluca ilçesi, Türkiye'nin tarımsal üretimde söz sahibi olan tarım merkezlerinden biri. Yurt içi ve yurt dışı pazar için üretim yapılan Kumluca'da ağırlıklı olarak tarla bitkileri, sebze, meyve, süs bitkileri ve zeytin tarımı yapılıyor. Sebze üretiminde özellikle örtü altı üretimi ile ön plana çıkan Kumluca'da Antalya'nın diğer ilçelerinde olduğu gibi başta domates olmak üzere, biber, patlıcan, kabak, hıyar, fasulye ve kavun üretimi yapılıyor. Tarımsal üretim Kumluca'da bu denli yaygın, seracılık da gelişmiş olunca Kumlucalı üreticiler önce birbirleri ile rekabet etmek durumunda kalıyor. Üreticiler zaman zaman girdi maliyetlerinin yüksekliğinden yakınsalar da ancak kaliteli üretimle, kazancını arttırabileceklerini biliyor. Bu sebeple de tohumdan gübreye, zirai ilaçtan sulama sistemlerine kadar üretim metodlarını geliştirmeye

çalışıyorlar. Son yıllarda üreticinin pazarda fark yaratmak, bitkisini hastalık ve virüslere karşı güçlü kılmak adına başvurduğu yöntemlerden biri de aşılı fide kullanımı. Başta karpuz olmak üzere, do-

mates ve patlıcan gibi pazarın talep ettiği ürünlerde kullanılan aşılı fide üreticisinin hal'de 1 - o önde başlamasına olanak veriyor. Kumluca - Karşiyaka'da üretim yapan Adem Aksu da aşılı fide ile patlıcan üretenlerden. Geçtiğimiz yıl serasına bir sıra Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un patlıcan çeşidi **NOUMA F1**'i eken Aksu, **NOUMA F1**'den o kadar memnun kalmış ki bu sezon 5 dönümlük serasının tamamını patlıcana ayırmış. Kimi üreticilere göre patlıcan üretimi zor bir iş olarak tanımlanıyor. Patlıcanın hasat sırasında tozlanması üreticileri ve işçilerin solunum yollarını rahatsız edebiliyor, alerjik reaksiyonlar neden olabiliyor. Ancak Aksu, patlıcan tarımından hayli memnun. "Benim için patlıcan üretimi kolay. Seviyorum patlıcan tarımını. Herkes tozundan şikayet ediyor ama beni etkilemiyor açıkçası. GENTA'nın bitki besleme ürün-



NOUMA F1 patlıcan çeşidi

Ayçiçek Tarlalarına Güven Verecek Çeşit

"Üreticiler yeni bir çeşidi tercih ederken bize de danışıyor. Çeşitlerin performansı hakkında bilgi alıyorlar. Biz de yeni çeşit deneme alanlarını geziyoruz, oralarda incelemelerde bulunuyoruz" diyen Arda Tarım'ın sahibi Egemen Arda, bu gözlemlerinden tam not alan **SUNITA**'nın üreticiden beklenen ilgiyi göreceğini söylüyor.

Edirne'nin Ergene nehri kıyısında kurulu olan ilçesi Uzunköprü, tarım ve tarımsal sanayiye dayalı ekonomisi sayesinde Trakya bölgesinde sivrilen ilçeler arasında yer alıyor. Her ne kadar bugün Ergene nehrinin sanayi atıkları nedeni ile kirlenip kullanılamaz hale gelmesi tarımsal üretimi olumsuz etkilemiş olsa da Ergene ovasının zengin toprağı hala çeltik, ayçiçeğı, buğday, şeker pancarı ve kano-la gibi tarla bitkilerinin kaliteli ürün vermesine olanak tanıyor.

Yıllardır Trakya bölgesinin bu karakteristik tarım ürünlerine sadakatini koruyan Uzunköprülülü üreticiler deneyimleri ile perçinledikleri üretim azimlerini Türkiye'nin tarımsal üretiminde aldıkları yer ile de belli ediyorlar.

Babadan, atadan tarımcı olan Uzunköprülülü üreticiler toprağı gösterdikleri sadakati tarımsal üretimin her ayağında yaşatmayı biliyorlar. Ekip biçtikleri tohumdan tarlayı sürdüğü ekipmana; tohum, gübre, ilaç aldığı bayisinden ürününü sat-



Egemen Arda
Arda Tarım

tiği yere kadar inceleyip sık dokuyan üreticiler, bu zor ama bir o kadar da vazgeçilmez olan tarım işinde ömür geçirmekten gocunmuyorlar. Uzunköprü üreticisinin, üretim içinde son derece bilinçli olduğunu ifade eden Arda Tarım'ın sahibi Egemen Arda 2004 yılında kurduğu firmasında bu işin piri üreticiler ile her daim bir arada. Uzunköprü'de 10 tane zirai bayi olduğunu ifade eden Arda, bu nedenle yörede rekabetin de fazla olduğunu dile getiriyor. Üreticiler bilinçli, bayi sayısı ise fazla olunca Arda Tarım gibi firmalara çok iş düşüyor. Her firmanın kendine has müşteri kitlesi olmasına rağmen fiyat, kalite ve ilginin en iyisini bekleyen üreticilerin bayi tercihleri de zaman zaman değişebiliyor. Arda, Uzunköprü'de özellikle çeltik üreticisinin çok bilinçli tarım yaptığını dikkat çekiyor. Tarımsal üretimde hassasiyet gerektiren konuların başında gelen ilaç ve gübre kullanımında üreticilerin epey yol kat ettiğini söyleyen Egemen Arda, son yıllarda ayçiçek üreticisinin de çeltik üreticisi gibi üretim süreçlerine titizlik göstermeye başladığını, yöredeki toprak tahlil laboratuvarının açılması ile birlikte üreticilerin toprak tahlillerini de düzenli yaptırdığını anlatıyor. Ayçiçek üreticisinin genel yaklaşımını değerlendiren Arda, "Bu yörede ayçiçek tohumunda birkaç marka var. Bunlar genel anlamda üreticinin tercih ettiği çeşitler. Ancak tohum çeşitleri de giderek çoğalıyor. Çeşitler arasındaki farklar ise azalıyor. Üreticiler yeni bir çeşidi tercih ederken bize de danışıyor. Çeşitlerin performansı hakkında bilgi alıyorlar. Biz de yeni çeşit deneme alanlarını geziyo-

ruz, oralarda incelemelerde bulunuyoruz, çeşitlerin farklı bölgelerde ekiliş sonuçlarını kıyaslıyoruz. Bu gözlemimizi üreticiye sunuyoruz. Üreticiye böylece daha fazla tercih hakkı doğuyor" diyor.

Bayiler Uzunköprü'de de üreticinin hem dert ortağı hem danışmanı. Ürünün ilaç ve gübre dönemleri, hastalık ve zararlılar konusunda bilgisini üretici ile paylaştıklarını söyleyen Arda, bu konuda distribütörlüğünü yaptıkları firmalardan aldıkları teknik desteği üreticiye yansıtmaya çalışıyor. Arda Tarım'ı kurduğu günden bu yana Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile ticari faaliyetinin devam ettiğini dile getiren Arda, gördüğü teknik destek, bilgi paylaşımından da hayli memnun. "VAT ve GENTA teknik anlamda da bize destek veriyor. Çeşitler hakkında yeterli bilgi alabiliyoruz. Çeşitlerinin her zaman arkasındalar. Biz de bu güveni çiftçiye yansıtıyoruz. Denemelerde bizi de yanlarına alıyorlar. Çeşidin gelişimini, performansını gösteriyorlar. Gördüğümüz bir ürün satmak bizim için daha güzel. Sattığımız ürüne önce bizim inanmalıyız ki üreticilere tavsiye edelim."

VAT ve GENTA'nın bu sezon ticari anlamda satışına başlayacağı **SUNITA** ayçiçek tohumunun denemelerini birebir takip ettiğini dile getiren Egemen Arda, bu çeşidin üreticilerden beklenen ilgiyi göreceğini düşünüyor. "**SUNITA**'nın denemeleri bitti. Ticari anlamda satışına başlanacak. Deneme sonuçları itiba-

ri ile söyleyebilirim ki bu çeşit yapısı, gelişimi ve görünümü itibarıyla kendini gösterebilen bir çeşit. Yağ oranları da yüksek. Bilindiği gibi artık ayçiçek fiyatı son dönemde yağ oranlarına göre belirleniyor. Yağ oranı hangi çeşitte yüksekse üretici o tohumu seçiyor. Doğal olarak **SUNITA**'da üreticinin talep edebileceği bir çeşit" diyen Arda, GENTA'nın bitki besleme ürünlerinin de bölgede talep gördüğünü aktarıyor. Hem buğday hem de ayçiçeği için üreticilerin bor, çinko ve folikasit içerikli **TRANSPORTER**'ı tercih ettiğini ifade ediyor. Geçtiğimiz sezon üreticilerin ayçiçek

fiyatlarından memnun olduğunu, yağlı tohumlu ürünlerin devlet tarafından da destek gördüğü için üreticilerin bu ürünlerin ekimine ilgi duyduğunu aktaran Arda, bu sezon da ayçiçek fiyatının geçen yıla aşağı yukarı aynı olmasını beklediğini iletiyor.

Egemen Arda, GENTA'nın bitki besleme ürünlerinin de bölgede talep gördüğünü aktarıyor. Hem buğday hem de ayçiçeği için üreticilerin bor, çinko ve folikasit içerikli **TRANSPORTER**'ı tercih ettiğini ifade ediyor.



İçimizden Biri: Cem İnce

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın paydaşlarına olduğu kadar çalışanlarının gelişimlerine de sunduğu katkının belki de en güzel örneği Ege Bölge Sorumlusu Cem İnce. 21 yıllık ziraat mesleğinde bugün Vilmorin SA'nın dünya çapında lider olduğu havuç ürününün sorumluluğunu almaya hazırlanan İnce, "Aile içerisinde bize sağlanan tüm desteklere layık olmaya çalıştık" diyor.

Üniversite sınavında meslek seçimi konusunda pek çok tercihi olmasına rağmen ziraat mühendisliğini kazanan Cem İnce, o dönem babasının "oğlum daha iyi bir yeri kazanamadın mı?" diye serzenişte bile bulunduğunu söyleyerek söze başlıyor. Bugün meslek hayatında 21 yılı tamamlayan İnce, geriye doğru baktığında kendisini çok şanslı hissettiğini söylüyor. İnce, "Geçen bu süreç içinde pek çok türde bitkisel üretimin yapılabildiğini gördüm. Yaşadığım yer olan Ege'nin bereketli topraklarında, en önemlisi de tarımsal girdilerden olan tohumculuk ve devamında bitki besleme konusunda kendimi geliştirme şansını yakalayabildim" diyor.

Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü'nü 1990 yılında bitiren İnce, iş hayatına da bundan kısa bir süre sonra atılıyor. Bir tohum firmasında yaklaşık 10 yıl çalışıyor. 2000 yılında ise İnce'nin yolu VAT ve GENTA ile kesişiyor. O yılın Ekim ayında,

VAT ve GENTA'nın kendi bünyesinde ürün geliştirme bölümünü oluşturduğunu öğrenen İnce, bu birliktelik hikayesini şöyle anlatıyor: "Eski şirketimden hastalık bahanesiyle bir günlük mesai çalıp, İstanbul'a gittim. Bağdat caddesinde, Batur apartmanının önündeydim o sabah. Şirketimde çalışan tüm mesai arkadaşlarım için olduğu gibi benim içinde adeta bir baba olarak kabul ettiğim Yavuz Bey ile yapmış olduğum görüşmenin ardından yeni görevime başlamış oldum. Hatta o gün Yavuz Bey'le birlikte bugün şirket merkezimizin bulunduğu alanı da ziyaret etmiştik -ki henüz yapım aşamasındaydı." VAT ve GENTA ekibine katılan İnce, o yıllarda ürün geliştirme bölümünde işe başlayan üçüncü kişi olduğunu hatırlıyor. "Antalya bölgesinde Aytekin Turan ve Marmara'da da Ergün Doğangüzel benden kısa bir süre önce aynı göreve alınmışlardı. Yaklaşık bir yıl süren teknik ağırlıklı çalışmanın ardından, Ege bölge dağıtımımız ile yollarımızın ayrılmasıyla birlikte

bölgede satış ve pazarlama görevini de üstlendim" diyen İnce, ekliyor: "Bugüne kadar da artan cirolarımız ve çalışan sayımızla, aile içerisinde bize sağlanan tüm desteklere layık olmaya çalıştık."

Aradan geçen yıllar içinde VAT ve GENTA'da kendisine tanınan fırsatlara dikkat çeken İnce, önümüzdeki Nisan ayında Vilmorin SA'nın havuç sorumlusu olmaya hazırlanıyor. İnce, bu süreci kendi sözleri ile anlatıyor: "2007 yılında, şirketimizin Vilmorin SA'ya bağlı bir alt kuruluş yapısına dönüşümünün ileride bizlere neler

getireceğini o zamanlar tam olarak bilemiyorduk. Tüm mesai arkadaşlarım gibi ben de görevlerimi en iyi şekilde yerine getirmeye devam ediyordum. Ta ki geçen yılın Ağustos ayına kadar. Genel Müdürümüz Frederic Savin beni aradı ve Vilmorin SA'nın planladığı yeni bir oluşumda, Türkiye merkezli ve MERCAT olarak adlandırdıkları bölgede, Havuç Ürün Sorumlusu olarak çalışma görevini teklif etti. Rusya, Ukrayna, Ortadoğu, Merkez Asya'yı kapsayan; önemli havuç üretim alanlarının bulunduğu bu bölgede ve de havuç tohumculuğu konusunda doğal çeşitliliğin zenginliği ile dünya lideri olan Vilmorin SA'nın bünyesinde çalışma şansını yakalamıştım. Bu görev bir Türk, aynı zamanda VAT ve GENTA çalışanı olarak bana ayrı bir misyon daha yüklemişti; başarılı olmak ve arkadan gelenlerin de önünü açmak. Fransa'da yaptığım iş görüşmelerinin ardından da göreve kabul edildim. Nisan ayının başından itibaren yeni görevime başlamış olacağım."

İnce, yeni görevinin heyecanını paylaşırken birlikte büyüyüp geliştiği VAT ve GENTA'ya dair hislerini de şöyle ifade ediyor: "Aradan geçen yıllar içerisinde her ne kadar istenilen hızda olmasa da, tarımda yaşanan gelişmelerin bir parçası olmak ve buna katkıda bulunan bir yapının içinde yani VAT ve GENTA şirketleri ailesinin bünyesinde yer almak bana hem gurur gurur verdi hem de mesleki gelişimimde bana pek çok katkı sağladı. Bu konuda maddi, manevi ve mesleki desteğini bizlerden esirgemeyen başta Yavuz Bey olmak üzere, tüm yöneticilerimize teşekkürlerimi sunarım."



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98 ✉ eergun@anatoh.com

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71 ✉ senturkcelik@anatoh.com

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73 ✉ tahirerisen@anatoh.com

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73 ✉ mtolun@anatoh.com

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0530 237 36 99 ✉ mehmet.maraslioglu@anatoh.com

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

☎ 0530 825 19 95 ✉ levent.ergul@anatoh.com

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakankaya@anatoh.com

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88 ✉ ilker.koc@anatoh.com

Yüksel Çelik

☎ 0530 977 54 97 ✉ yuksel.celik@anatoh.com

Aycan Altıntaş

☎ 0530 386 54 17 ✉ aycan.altintas@anatoh.com

Kubilay Kılı

☎ 0530 782 78 85 ✉ kubilay.killi@anatoh.com

► MARMARA BÖLGESİ

Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47 ✉ ergund@anatoh.com

Fatih Karaca

☎ 0533 486 13 36 ✉ fatih.karaca@anatoh.com

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81 ✉ ypeksayin@anatoh.com

● FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

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

● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

☎ 0530 497 83 85 ✉ levent.ipek@anatoh.com

● GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Mehmet Akyol

☎ 0533 277 77 19 ✉ mehmet.akyol@anatoh.com

● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Onur Kılı

☎ 0530 928 48 19 ✉ onur.killi@anatoh.com

Eyyüp Bozkurt

☎ 0533 327 99 80 ✉ eyyup.bozkurt@anatoh.com

Nadir Okuducu

☎ 0530 645 40 20 ✉ nadir.okuducu@anatoh.com

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49 ✉ ertugrul.cenik@anatoh.com

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK & GENTA

Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL

Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81

anatoh@anatoh.com www.anatoh.com

info@gentatarim.com www.gentatarim.com

ZEPLİN f1

YER DOMATESİ



- Çift amaçlı (sanayi & sofr) tüketime uygun
- Güçlü bitki yapısı ve dengeli gelişim
- Meyveleri örten geniş yaprak ayası
- İri, çok sert ve koyu kırmızı mükemmel meyve
- Yüksek brix (kuru madde) ve sanayi değerleri

ANADOLU'dan gelen bereket!

Anadolu[®]

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK

Güzelyalı, Batı Sahili, Çiflik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
anato@anato.com www.anato.com

Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81