

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

NİSAN 2013 SAYI: 8

Sanayi nerede bu çeşitler orada



Ege'de
Kökler
Derinleşiyor



Sanayi
Nerede
Bu Çeşitler
Orada



Amatör
Pazarında
Profesyonel
Yapılanma



İster
Kasaya
İster
Fabrikaya



CRYPTO

NIÇ LI KATI ORGANOMİNERAL GÖBRE

BİTKİNİN ŞİFRESİ

- Oksin
- Stokinin
- Oksidant
- Klorofil B sentezi
- Sonuç verim ve kalite



GENEL DAĞITIM:

VİLMORIN ANADOLU TOHUMLUĞUK 1 + 90 216 392 36 04 pbx www.gentafarim.com www.anatoh.com anatoh@anatoh.com

Değerli Paydaş okuyucusu merhaba,

2011 yılı başında yayınlamaya başladığımız dergimiz, iletişim sorumlumuz Nejat Töreci'nin gayretleri ve aylık tarlasera dergisini de yayınlayan Tematik Medya'nın profesyonel desteği ile başta koyduğumuz hedeflere uygun bir şekilde yoluna devam ediyor. Dergiyi yayınlamaya karar verirken bir yandan hızla büyüyen ve çalışan sayısı artan şirketlerimiz içerisinde iletişimi arttırmayı, diğer yandan iş ortaklarımız olan satıcılarımızın ve ürünlerimizi kullanan yetiştiricilerin kuruluşlarımızı ve çalışanlarını tanımalarını amaçlamıştık. Kanımca dergimiz bu amacına uygun şekilde yoluna devam ediyor. Zira bu süreçte şirket dışındaki çalışanlarımız faaliyetlerimiz; çalışanlarımız da müşterilerimiz hakkında çok güzel ve doyurucu bilgilere ulaştılar.

2013 yılı başında zevk bahçecilerine yönelik ürün bölümümüzde profesyonel bölümden bağımsız bir yapıya geçirilerek "Vilmorin Garden Türkiye" isimli yeni bir şirket kuruldu. Üniversite yıllarından başlayarak önce stajyer, sonra da sürekli olarak şirketlerimizde çalışan Nejat Töreci, hepimizi mutlu eden bir başarıyla yeni şirketin Genel Müdürlüğü'ne atandı; kendisine yeni görevinde başarılar diliyorum.

2012 yılı, Türk tarımı için birkaç ürün dışında genelde kan kaybettiren bir yıl oldu. Tarımsal ürün dış satımlarımızın komşu ülkelerde yaşanan çalkantılar sonucunda gerilemesi nedeni ile bu sürecin kaçınılmaz sonu olan ekonomik daralmanın 2013 yılını da baştan sona etkileyeceğini gösteriyor. Kalkınma yolunda çabalayan ülkemiz, zor günler geçiren sektörümüz ve uzayan vadeler nedeniyle sıkışan kuruluşlarımız için başarıya ulaşmanın ortak tek bir reçetesi olduğuna inanıyorum; dünyada moda olan akımın aksine, 'israfi önlemek ve tasarrufa önem vermek.' Dolayısıyla tüm çalışanlarımızın dikkatli ve uyanık davranması, kaynaklarımızın israf edilmemesi, her aşamada her çalışmamızın tasarrufa önem vermesi sonucu bu sıkıntılı süreçten güçlenerek çıkacağımıza inanıyorum. Umarım 2013 yılının yaz ayları ve ikinci yarısı, tarımsal ürün yetiştiricilerinin ve onlara girdi sağlayan sektörlerin sıkıntılarının azaldığı dönem olur.

Hepinize sağlıklı, mutlu ve başarılı günler dilerim.

Yavuz BATUR

VAT ve GENTA İcra Komitesi Üyesi



10 | DOSYA: SANAYİ DOMATESİ

Ağırlıklı Marmara ve Ege bölgesinde tarımın göz bebeği olan sanayi domatesi üretimi Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un pazara hakim çeşitleri ile üreticinin de sanayinin de beklentilerine cevap veriyor. VAT sanayi domatesinde pazar liderliğini çeşitlerinin gücü ile yakalıyor.



6



8



9



14



16



18

5 GLOBAL VE YEREL HABERLER

6 EGE'DE KÖKLER DERİNLEŞİYOR

8 ÇORUM'DA TARLALARA GÜN DOĞUYOR

9 MISIRIN ADRESİ BELLİ: LG 37.10

10 SANAYİ NEREDE BU ÇEŞİTLER ORADA

14 TORO f1'DEN ÇİFTE BAŞARI

16 AMATÖR PAZARINDA PROFESYONEL YAPILANMA

18 İSTER KASAYA İSTER FABRİKAYA!

20 ORTADOĞU PAZARINDA GENTA RÜZGÂRI

22 İÇİMİZDEN BİRİ

İÇİNDEKİLER



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

2013 Etkinliklerle Başladı

Geçtiğimiz yıl olduğu gibi 2013'te de üretici buluşmalarına ağırlık vermeyi hedefleyen Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın 2013'teki ilk durağı Kahramanmaraş oldu. VAT ve GENTA'nın teknik ekibi için bölge bayileri ve üreticileri bir araya getiren bu toplantılar gerek çeşitler hakkında detaylı bilgi paylaşımında bulunmak gerekse üreticilerin talep ve beklentilerini yüz yüze dinlemek için fırsat olarak görülüyor. 24 Ocak'ta Kahramanmaraş Safran Otel'de yaklaşık 400 kişilik güçlü bir üretici katılımı ile gerçekleştirilen **LG 37.10** ve **ANTISS** için düzenlenen yılın ilk tanıtım toplantısında bölgenin önder üreticileri ve bayiler keyifli ve verimli vakit geçirdi. VAT ve GENTA'nın her daim ayağı sahada olan teknik ekibi toplantı boyunca üreticilerin sorularını yanıtladı, çeşitler hakkında üreticilerin görüşlerini dinledi. Yılın ilk toplantısında VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay üreticiler ile yakın temaslarda bulundu.

Mısır Çeşitleri Diyarbakır'da Tanıtıldı



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, **LG 37.10** ve **ANTISS**'i Diyarbakırlı üreticilere düzenlenen özel toplantı ile yakından tanıttı. 20 Şubat'ta Diyarbakır'ın Bismil ilçesinde gerçekleştirilen tanıtım toplantısı yöre bayisi Bismil Başak Tarım ile VAT ve GENTA ortaklığında düzenlendi. İki mısır çeşidinin özellikleri, yetiştirme istekleri, bölgeye adaptasyonu gibi üreticilerin ihtiyaç duyacağı konularda bilgi aktarımında bulunulan toplantıda VAT ve

GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay yaptığı sunumla üreticileri aydınlattı. Toplantıda teknik ekipten Erkan Ergün, Tahir Erişen, Mehmet Tolun ve Serdar Kutlu da üreticilerin sorularını yanıtlayıp, ürünler hakkında daha detaylı bilgiler verdi. Bismil Başak Tarım firma sahibi Fahrettin Çelik'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen mısır tanıtım toplantısında **LG 37.10** ve **ANTISS** üreticilerin bir kez daha takdirini topladı.

Mısırın Devleri Üreticilerle Buluştu



Gaziantep'te mısır üreticileri Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA'nın çeşitleri **LG 37.10**, **ANTISS** ve **SAMURAY 34**'ün tanıtım toplantısında bir araya geldi. 21 Şubat'ta Grant Otel Gaziantep'te gerçekleştirilen toplantıya yöre bayilerinden Zertaş Tarım'dan Abuzer Kılıç ve Özdemir Tarım'dan Bülent Özdemir de destek verdi. 300 kişilik bir üretici topluluğuna bu üç mısır çeşidinin özelliklerini aktaran VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay, bölgede mısır tarımının verimliliğini yükseltmek için yapılması gereken uygulamalar hakkında da üreticileri bilgilendirdi. Toplantı üreticiler, bayi ve firma üçgeninde ilişkilerin güçlenmesi adına da son derece verimli geçti.

Takıma Yeni Oyuncular Eklendi

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ailesi yatırım ve büyüme hedefleri doğrultusunda güçlenmeyi sürdürüyor. Son dönemde VAT ve GENTA ailesine katılan yeni takım arkadaşlarımıza başarılar diliyoruz.

Serkan Karakeçe
Çukurova Bölge Sorumlusu

Doğu Akdeniz Bölge Müdürlüğü- Adana

Ertuğrulgazi Kurt
Kahramanmaraş-Gaziantep Bölge Sorumlusu

Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü

Ahmet Bakraç
Satınalma ve Lojistik Sorumlusu

İstanbul Merkez Ofis

Sadık Göçerdir
Depo ve Lojistik Elemanı

Doğu Akdeniz Bölge Müdürlüğü-Adana

Fırat Eminoğlu
Ortadoğu Bölge Satış Müdürü

İstanbul Merkez Ofis

Irmak Gürsoy
İslahçı Yardımcı

Antalya Araştırma İstasyonu

EGE'DE KÖKLER DERİNLEŞİYOR

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın Ege bölgesindeki başbayisi olan CM Tarım ile bağları yeni bayi yapılanması ile daha da kuvvetlendi. CM Tarım'ın sahibi Cem Turgut, bölge tarımına ve VAT ve GENTA ürünlerinin gücüne dair olan ortak aklın ürünü olarak iki firmanın köklerinin sağlamlaştığını düşünüyor.

Ege bölgesi, elverişli iklimi ve tarım arazileri sayesinde Türkiye'nin üretim ve ihracat hacminde dünya lideri olduğu pek çok tarım ürününe kaynaklık ediyor. Sahil şeridi ve iç kesimlerin birbirinden farklı iklim etmenlerine sahip olması nedeniyle farklı türlerde ürün yetiştirilebilen bölgede; zeytin, üzüm gibi Akdeniz iklimine uygun ta-

rim ürünlerinin yanı sıra iç kesimlerde; buğday, mısır, soğan, patates gibi tarla bitkileri, şeker pancarı, tütün, susam, pamuk gibi endüstriyel tarım ürünleri de yetiştiriliyor. Bununla birlikte Ege bölgesi sebze-meyve üretimi konusunda da zengin kaynaklar sunuyor. Bölgenin tarıma olan elverişliliği, bu ürünlerin işlendiği gıda sanayisine

ve hayvancılık işletmelerine ev sahipliği yapıyor. Bölgenin her geçen yıl artan potansiyeli tohum ve zirai ilaç firmalarının da her daim ilgisini canlı tutuyor. Yeni geliştirilen tohum çeşitlerinin, zirai ilaçların veya bitki koruma ürünlerinin üreticilerce göreceği talep, firmaların orta ve uzun vadeli çizecekleri hedefler için de belirleyici ola-

biliyor. Ege bölgesinin bu göz ardı edilemeyecek potansiyeli, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın da Ege bölgesine olan yatırımlarını her daim canlı tutmasını sağlıyor. VAT ve GENTA'nın Ege bölgesinde başbayiliğini CM Tarım üstleniyor. İki firma arasındaki uyum ve işbirliği uzun yıllara dayanıyor. Ancak son dönemde bu işbirliği ve tarımsal gücün artırılmasına yönelik ortak bakış açısı daha da pekişti. VAT ve GENTA'nın Türkiye'ye yayılmış olan bayi yapılanmasındaki yeni stratejileri ile Ege bölgesinin önemi ve CM Tarım'la yürütülen başarılı projeler birleşince "başbaya" kavramının kökleri daha da derine indi.

VAT ve GENTA ile ilişkilerinin tarım ortak paydası ve dostluk neticesinde başladığını dile getiren CM Tarım'ın sahibi Cem Turgut, 2007 yılında bir ortağı ile kurduğu şirkette bir süre sonra kendi kanatları ile uçmaya başlamış. VAT ve GENTA ile ilk çalışmalara GENTA'nın çim tohumlarını satarak adım atan Turgut, çim tohumu satışının ardından **BAY İMPALA f1**'in Ege bölgesinde oturması için çalışmalarını yoğunlaştırmış. VAT ve GENTA'nın pazara giren her yeni çeşidi ile iki firma arasındaki ilişkiler de pekişmiş. Bu hızlı ilerleyen süreci Tur-



SÜKSE f1 DOMATES ÇEŞİDİ



ORTAK AKIL ORTAK HEDEF

CEM
TURGUT

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA Ege Bölgesi Başkanı

VAT ve GENTA ile çalışmanın bayi ve de üretici açısından avantajı vardır. Bayi iseniz; geniş bir ürün yelpazesinde çalışıyorsunuz demektir. Sofralık domatesten bezelyeye, mısırdan ayçiçeğine, büyük bir gruptan beslenirsiniz. Böylece zayıf olduğunuz grubu güçlü olduğunuz grupla destekleyebilirsiniz. Bununla birlikte finans, teknik destek, dayanışma ve ortak akıl gibi pek çok alanda firmanızın gücünü hissedebilirsiniz. Daha pek çok açıdan bayiler bizimle çalışmayı stratejik olarak doğru bulur. Üreticiler ise VAT'ın geçmişten günümüze bölgede önemli çentikler atmış olan ürünlerini zaten biliyorlar. Bu bölgede, geçmişe dönüp karnabaharda **TAROKE f1**, domateste **JOKER F1** dediğinizde firmanın bıraktığı izleri görürsünüz. Sebzeçilik alanında profesyonel üreticilere Vilmorin adıyla gittiğinizde her zaman sizin ürünlerinizi ayrı bir yere koyarlar. Markaya duydukları büyük bir güven vardır. Çünkü ürününden de teknik desteğinden de memnun kalmışlardır.

gut şu sözlerle dile getiriyor: “**BAY İMPALA f1**’in hemen ardından sanayi domatesi **TORO f1** geldi. Ardından **SÜKSE f1** bu çeşitlere eklendi. Her yeni ürünle hem teknik hizmet hem de satış anlamında bölgede çalışmaya başladık. 2008 yılında organizasyonda bir değişiklik oldu. VAT’ın kendi sattığı kimi ürünlerde Ege bölgesinde CM Tarım olarak distribütörlük yapmaya başladık. Bu oluşum ürün çeşitliliğimizin de artmasını sağladı. Tabii bölgede sanayi domatesi üretiminin önemi tartışılmaz. **TORO f1**, **SÜKSE f1** ve ona eklenen **PORSUK f1** bizim büyümemizde önemli bir etkidir.” VAT ve GENTA’nın bayi yapılanmasında 2013 yılı itibarı ile yeni bir oluşum hayata geçirildi. Bu oluşum CM Tarım ile bağların daha da kuvvetlenmesini sağladı. Yeni bayi yapılanması ile yakalanmak istenen hedefler hakkında bilgi veren Turgut, “Herhalde Türkiye’de uygulanan distribütörlük şekilleri içinde en önder, en orijinal olan yapılardan birine kavuştuk. CM Tarım olarak artık VAT ve GENTA’ya Ege bölgesinde bir anlamda lojistik destek hizmeti üretir ve bu hizmeti onlara satar hale geldik. Söz konusu faaliyetler konusunda yalnızca teknik destekle de sınırlı kalmı-

yoruz. VAT ve GENTA’nın ürettiği, dağıttığı ürünlere ait hizmetin ön muhasebesini de Ege bölgesi için tutuyor, söz konusu ürünlerin bölge içi sevkiyatını yapıyoruz” diyor. CM Tarım’daki kendi iş tanımını da geniş bir çerçeve ile çizen Turgut, ürün geliştirme ve satış operasyonlarında aktif olarak rol oynadığını ifade ediyor.

Peki, bu yapılanma süreci nasıl doğdu? Yeni yapı bayi ile firma arasında nasıl bir etkileşim sağlıyor? Bu sorunun cevabını Turgut şu sözlerle dile getiriyor: “Hem kurumsal ilişkilerimiz hem de kişiler arasındaki birebir ilişkiler çok özel bir zemine sahip. VAT ve GENTA yönetim kadrosu ile işe bakımımızdaki ortaklaşmadan dolayı bu yapı kurulabildi. Bağlarımızın daha da güçlenmesinde bir sakınca görmedik. Bu orijinal çalışma yöntemi ile daha yaratıcı ve dinamik bir yapıya kavuştuk. Hızlı karar alıp, zorlu süreçlerde daha esnek olabiliyoruz. Büyük yapıların yavaş devinimi ve ağır yapısı ortadan kalkmış oldu. Tabii bu aynı zamanda ciddi bir güvenin göstergesi. Bu anlamda bana gösterilen bu güveni de bir teveccüh olarak algılıyorum. İş yaşamında böyle bir güven ortamında çalışmak büyük şans gerçekten.” Ege bölgesi büyük bir tarım potansiyeline

sahip olması dolayısı ile çokça da rekabetçi bir pazar özelliği taşıyor. Özellikle sanayi domatesi söz konusu olunca bu alanda bir çeşidin pazarda kabul görüp, üreticilerden sürekli talep görmesi için büyük uğraşlar gerekiyor. Cem Turgut, bu üründe emeklerinin karşılığını alabildiklerinden bahsediyor ama diğer taraftan CM Tarım için hedeflerin yönü hep ileriye gösteriyor: “Öncelikle elimizdeki sanayi domatesi gibi güçlü kalemleri artırmak istiyoruz. Sanayi domatesinde bölgede lider olacak kapasitedeyiz; hedeflerimiz de bu yönde. Bunun yanında, bizim güçlü bir kışık ürün desenimiz var. Bu konuda da gücümüzü perçinleyecek çalışmalarımız sürüyor. Aynı zamanda GENTA bitki besleme ürünleri ve tohumları konusunda bölgede azimli bir çalışma içindeyiz.” Toprak, su, güneş ve tohumun birbirleriyle ilişkisinin uyumundan doğan bitkisel üretimde, üretici ile bayilerin kurduğu ilişki de üretimin kalitesine aynı ölçüde yansıyor. Doğru ürünü önerebilmek, doğru uygulama konusunda yönlendirici olmak, ihtiyaç anında teknik desteği üreticilere sunabilmek CM Tarım için üreticilerle kurulan ilişkilerin merkezinde yer alıyor. Turgut, bu alandaki bakış

açısını şöyle anlatıyor: “Sanayi domatesi projemizde belki toplamda 22-23 üretici ile ilişki halindeyiz. Ancak onlar bizim için bir şeyler yapan insanlar. ‘Çeşitte gelecek görüyoruz, sizinle birlikte devam etmek istiyoruz’ dediklerinde, bizim aldığımız yük kadar onlar da aynı derecede yükü omuzuyorlar demektir. O sebeple üreticilerin CM Tarım’a ve VAT’a bakışındaki farkı ve ayrıcalığı hissediyoruz. Bundan dolayı üreticilerin bizi koyduğu yerin kıymeti bizim için çok önemli. Üreticilerin bize olan inancı bizi de güçlü kılıyor. Bundan hareketle inandığımız bir çeşidi piyasaya sunmak noktasında hızlı davranma cesareti gösterebiliyoruz. Gerek müşterilerimizin bize olan inancı ve güveni gerekse çeşidimizin gücü ve teknik donanımımıza olan inancımız süreçleri hızlandırıyor.”

Son olarak bölgedeki yeni çeşitler konusunda çalışmalarına değinen Turgut; geçtiğimiz sezon pazara giren sanayi domatesi çeşitlerinden **SONATA F1**’i, stratejik denemeler yaparak 2 yıl gibi çok kısa bir sürede pazara sokabildiklerini, bu noktada üreticiler ile kurdukları doğru ilişkilerin ve ticari gücün değerinin ölçülemeyecek bir fark yarattığının altını çiziyor.



SUNİTA
AYÇİÇEK ÇEŞİDİ

ÇORUM'DA TARLALARA GÜN DOĞUYOR

Çorum'da buğdaydan ayçiçek tarımına doğru yöneliş devam ediyor. Bölge üreticilerinden Cengiz Kart, verim, dayanıklılık, yağlılık oranı ve kuruma özellikleri açısından tüm beklentilerini karşılayan GENTA'nın ayçiçek tohumu **SUNİTA**'ya olan ilginin nedenlerini anlatıyor.

Orta Karadeniz'de bulunmasına rağmen daha çok İç Anadolu iklim özellikleri gösteren Çorum için tarım önemli gelir kaynakları arasında yer alıyor. İlin ismi ile anılan Çorum leblebisinin hammaddesini oluşturan nohudun yanı sıra buğday, arpa, mercimek, şekerpancari ve soğan gibi geniş bir ürün

desenine sahip olan Çorum'da Türkiye'nin yüzde 18'lik pirinç ihtiyacı da karşılanıyor. Tüm bu çeşitliliğin yanı sıra son yıllarda buğday tarımının getirisinin düşük olması nedeniyle ayçiçeğinin bölgede artan ekim alanı da dikkat çekiyor. Çorum merkeze bağlı Sapa köyünde üretim yapan Cengiz



Cengiz KART
Üretici

Kart, 650 dönümlük arazisinde ağırlıklı olarak ayçiçeği olmak üzere, nohut, buğday, arpa, yemlik buğday ve pancar olmak üzere geniş bir yelpazede ekim yapıyor. Cengiz Kart, birçok üretici gibi son iki yıldır ayçiçeğine ağırlık veren üreticilerden. Kart, ayçiçeği tohumunda GENTA'nın **SUNİTA** tohumunu kullanıyor. Geçen sene ilk kez **SUNİTA** ile tanışan Kart, susuz tarım yapmış olmasına rağmen sonuçtan oldukça memnun kalmış. Aynı dönemde başka bir firmanın tohum çeşidini de ektiğini ifade eden Kart, bu yıl için tercihini sadece **SUNİTA**'dan yana yapmış. "Verim açısından **SUNİTA**'dan çok memnun kaldım. Sulamadığım halde 300 kiloyu aşan bir verim elde ettim. Danelerin dolgunluğu da oldukça iyiydi. Göbeğine varana kadar dolu daneler verdi" sözleri ile tohum hakkındaki memnuniyetini dile getiren Kart, sulu tarım yapma şansı olsaydı alacağı verimin 400-450 kiloları aşacağını tahmin ediyor.

Bölge üreticisi ektiği ayçiçeğini, ya borsada tüccarlara ya da Karadeniz Birlik'e veriyor. Bölgede ağırlıklı yağlık üretilen ayçiçeği gerek diğer tarla bitkilerinin beklentiyi karşılamayan fiyatı gerekse ayçiçeğine veri-

len teşvik primi nedeni ile son yıllarda daha çok ilgi görmeye başlamış. Bölgede artan tohum talebine hızır gibi yetişen **SUNİTA** bölge pazarına gireli 2 yıl olmasına rağmen üreticilerin beklentilerinin üzerine çıkmış.

Kart, 2 yıldır **SUNİTA** ekmesinin nedenlerini şu sözlerle detaylandırıyor: "Çeşidinin yağ oranı yüksek, verimi çok iyi, hastalıklara karşı dayanımı var. Bunun yanında kurutmaya çok yatkın bir çeşit, tabii erkenciliğini de muhakkak söylemek gerekir. Bu sebeplerle **SUNİTA**'yı gelecek sezonlarda da ekmeyi sürdüreceğim."

Kart'ı **SUNİTA**'ya bağlayan bir diğer unsur ise Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA teknik ekibinden aldığı destek olmuş. VAT ve GENTA'nın bölge ekibinden ve teknik katkılarından son derece memnun olduğunu dile getiren Kart, sezonda teknik ekibin tarlasını düzenli olarak gezdiğini, ürünlerde bir sorun olup olmadığını kontrol ettiğini, bu yaklaşımın ise ürüne olan güvenini artırdığını da ifade ediyor. Üreticilerin beklentilerinin de üstüne çıkan **SUNİTA**'nın önümüzdeki sezonlarda tarlalarda daha çok boy göstermesi bekleniyor.



LG 37.10
MISIR ÇEŞİDİ

MISIRIN ADRESİ BELLİ: LG 37.10

Ege bölgesinde her geçen yıl artan hayvancılık yatırımları ile birlikte yemlik mısır tarımı da önem kazanıyor. Mısırdaki verimlilik, dane iriliği, erkencilik ve kalite unsurları üreticinin ürününü pazara gönül rahatlığı ile sunmasına olanak veriyor. Saruhanlı üreticilerinden Zafer Erbil, bu özellikleri **LG 37.10**'da bulunduğunu söylüyor.

Manisa il merkezine 19 km uzaklıkta kurulmuş olan ilçesi Saruhanlı, düz ve verimli araziler sunan Gediz ovasının da merkezinde yer alıyor. Ovanın sunduğu verimli topraklar dolayısıyla Saruhanlı'nın ekonomisinin yüzde 80'i tarıma dayanıyor. İlçede başlıca zeytin, bağ,

tütun, buğday, mısır ve sebze tarımı yapılıyor. Son yıllarda artan hayvancılık yatırımları ile birlikte pazarını artıran yemlik mısır üretimi ise buğdaydan sonra en çok üretilen ikinci ürün olmayı başarıyor. Saruhanlı'nın Halitpaşa kasabasında tarımla uğraşan Zafer



Zafer ERBİL
Üretici

Erbil, domates ve biber gibi sebze tarımının yanı sıra bağcılıkla uğraşır. Ancak Erbil'in uzun yıllardır üzerine eğildiği temel ürün mısır. 120 dönüm civarında bir alanda dane mısır ekimi yapan Erbil, 10 yıldır düzenli olarak mısır tarımı ile uğraşan bir üretici olarak sonunda aradığı mısır çeşidini bulunduğunu düşünüyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un **LG 37.10** çeşidini eken Erbil, bu tohumda karar verme sürecini şu sözlerle dile getiriyor: "10 yıldır mısır tarımı ile uğraşıyorum, 3 yıldır da **LG 37.10** çeşidini ekıyorum. Uzun yıllardır farklı farklı tohum çeşitleri denedim ancak son 3 yıldır **LG 37.10**'dan aldığım verimi başka çeşitten almadım. Bu nedenle artık mısır tohumumda bir değişiklik yapmayı düşünmüyorum."

Erbil'i verimi ile memnun eden **LG 37.10**, üretim maliyetlerinin son derece yüksek olduğu günümüz tarımında üreticinin kazancını destekliyor. Erbil, daha evvel dekardan 1.200-1.300 kilo alırken **LG 37.10** ile dekara ortalama 1.600 kilo verim almaya başladığını hatta yıllık iklim şartlarına göre bu verimin 1.800 kilolara kadar çıktığını da ifade ediyor.

Yemlik mısır üretiminde verimliliğin yanı sıra danelerin kalite-

si ve iriliği de üreticilerin kazancını belirleyen diğer bir unsur olarak öne çıkıyor. Bununla birlikte zamana karşı bir yarış anlamına da gelen tarımsal üretimde artık erkencilik geçmiş yıllara göre çok daha büyük anlamlar ifade ediyor. Tüm bu pazar beklentilerini belirleyen kriterler ise **LG 37.10**'da toplanıyor. "**LG 37.10**'un dane kalitesi gayet güzel. Daneler tonaj bakımından ağır çekiyor. Üstelik çeşidin erkencilik özelliği de var. Artık mısırımızı eskiye göre erken biçebiliyoruz. Böylelikle tarlamızı gelecek sezona hazırlamak noktasında da çeşidin bize avantajı oluyor. Her anlamda **LG 37.10**'un kaliteli bir çeşit olduğunu söyleyebilirim" diyen Erbil, çeşidin bu özellikleri ile pazarın beklentilerinin tümünü karşıladığına dikkat çekiyor.

Mısır üretimine olan rağbet arttıkça üreticilerin de daha bilinçli tarım yaptığını dikkat çeken Erbil, bu yaklaşımın tohum tercihlerini de etkilediğini ifade ediyor. Erbil ekliyor: "Bizim bölgemizde başka bir firmanın mısır tohumu yaygın olarak ekiliyordu. Ama o çeşit en az 1 ay daha geç hasat ediliyor. Çeşidin rutubeti- nemi bu süreçte ancak düşüyor. O dönemde yağmurlar başlıyor, bizim de hasadımız sıkıntılı oluyordu. Fakat **LG 37.10** ile bu problem ortadan kalktı. Verim de çok iyi olunca başka bir tohumu ekmeyi neden düşünüyorsunuz ki?" Zafer Erbil, sorduğu soru ile aslında Saruhanlı ve çevresindeki mısır üreticilerinin bakış açısını da ortaya koyuyor. Verim, erkencilik, kaliteli ürün ve yüksek adaptasyon gücü **LG 37.10**'un ismini tohum listesinin başına yazdırmayı başarıyor.



ZEPLİN f1
DOMATES ÇEŞİDİ

SANAYİ NEREDE BU ÇEŞİTLER ORADA

Ağırlıklı Marmara ve Ege bölgesinde tarımın göz bebeği olan sanayi domatesi üretimi Vilmo-rin Anadolu Tohumculuk'un pazara hakim çeşitleri ile üreticinin de sanayinin de beklentilerine cevap veriyor. VAT sanayi domatesinde pazar liderliğini çeşitlerinin gücü ile yakalıyor.

Türkiye'de üretilen en önemli tarım ürünlerinin başında gelen domates, yıllara göre belli oranlarda değişmekle birlikte sofralık ve sanayilik olmak üzere toplam 10 milyon tonu aşan bir üretime sahip. Üretilen domatesin yüzde 20'si sanayide salça, konserve, ketçap, domates

suyu veya kurutulmuş domates gibi yan ürünlerin imalatı için kullanılırken yüzde 80'lik bölüm ise yaş olarak iç ve dış pazarlarda tüketiliyor. Türkiye'nin her ilinde tarımı yapılabilen domates, söz konusu olan sanayi üretimi olduğunda iklimsel özelliklere bağlı olarak üretim

alanı seçiyor. Ağırlıklı Marmara ve Ege bölgesinde; Balıkesir, Bursa, Çanakkale ve İzmir çevrelerinde tarımın göz bebeği olan sanayi domatesi bu iller ve çevrelerinde kurulan konserve ve salça fabrikaları sayesinde kendine daha rahat pazar alanı buluyor.

Türkiye'nin başlıca sanayi domatesi üretim merkezlerinden İzmir'in Bergama ilçesi potasyumca zengin toprakları ve tarımsal üretime elverişli iklimi sayesinde pek çok tarım ürününün yetişmesine olanak veriyor. Pamuk ve mısır gibi ürünlerde alınan yüksek verimliliğin

yanı sıra Bergama'da sanayilik domates üretimi de özel bir yere sahip. Hatta bölgede üretilen kurutmalık domateslerin namı çoktan Türkiye sınırlarını aşmış dünyaya ulaşmış durumda. Bergama ve çevresinde yapılan domates tarımı, üreticilerin ihtiyaçları ve seçilen tohum çeşitleri hakkında bilgi veren Bergama bayilerinden Akgün Tarım'ın sahibi Recep Akgün 7 yıldır bu sektörün içinde, ancak 4 yıldır da kendi firmasında üreticilerin ihtiyaçlarına cevap veriyor. Tarımsal üretim için adeta bir memba olduğunu düşündüğü Bergama'nın tarım potansiyelini tarif eden Akgün; "Bergama tarımsal üretim anlamında her bölgenin yapamadığını yapan özel bir bölge. Topraklarımız diğer bölgelerden daha fazla potasyuma sahip. Bu nedenle domates üretimimizde ürünlerimizin renk ve brix oranı da yüksek olur. Örneğin pamuk üretiminde bu bölge yine diğer bölgelere kıyasla pamuğun daha uzun lif oluşumuna olanak verir. Bunun yanında rüzgar avantajımız var. Türkiye'nin bütün tohumluk mısırları burada üretilir hale geldi. Bu avantajlar nedeni ile sanayi domatesinde

en büyük kurutmacılar artık bu bölgede toplanıyor" diyor. Salçaya gidecek domatesten brix oranı ne kadar önemli ise kurutmalık domates için de aynı derece de önem taşıyor. İklim ve toprak özelliklerinin domatese sunduğu katkıların yanı sıra domates tohum çeşidi de büyük oranda brix değerini etkiliyor. Güçlü İslah çalışmaları için sanayilik domates çeşidi bakımından ipi göğüsleyen Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) tohum çeşitleri sanayi domatesi üreticilerinin de ilk tercihi arasında yer alıyor. VAT ve GENTA ile uzun yıllardır iş birliği içinde olduklarını ifade eden Akgün; "VAT ve GENTA, tohum sektörünün son derece güzide bir firması. Çizgisini hiç değiştirmiyor. Her zaman tohumlarında belli bir kaliteyi, gücü barındırıyor. İşini ciddiye alarak yaptığı için üreticilerden de aynı ilgiyi görüyor" diyor. Bölgede sanayilik domates çeşitleri içinde VAT'ın birkaç çeşidi birden üreticilerin tarlasını mesken tutuyor. "Aslında çok odaklanmamamıza rağmen **FRISCO f1**, son yıllarda bölgemizde çok güzel gidiyor. Bu çeşit yeniden keşfedildi diyebilirim. Bunun yanında

ZEPLİN f1, son 2-3 yıldaki performansı ile pazarda önemli bir yer edindi. Diğer yandan; erkenci- orta erkenci pazarda birçok çeşidi geride bırakarak **TORO f1** önde gidiyor. Bizim bölgemizin dışında biliyoruz ki Bursa-Mustafakemalpaşa'da da **TORO f1** aldı başını gidiyor" diyen Akgün her çeşidin belli nüansları olduğunu söylüyor. Bu nüanslara dikkat edilerek tohum seçimi yapıldığında üreticilerin verim ve kalite beklentisini yakalaması çok daha kolay oluyor. Sanayi domatesinde üreticinin beklentilerini ise Akgün şöyle sıralıyor: "Domatesin renginin iyi olması, iyi kapatma yapması, homojen meyve büyüklükleri verebilmesi gibi özellikler ön plana çıkıyor. Bununla birlikte çeşidin belirli bakteri ve hastalıklara karşı dayanımı olması da artık herkesin beklentileri arasında yer alıyor."

TÜRKİYE'DE DOMATES ÜRETİM MİKTARI

2010

Sofralık Domates

7.173.188 ton

Salçalık Domates

2.878.812 ton

2011

Sofralık Domates

7.573.431 ton

Salçalık Domates

3.430.002 ton

Kaynak:TÜİK



NELERE DİKKAT ETMELİ?

RECEP
AKGÜN

Akgün Tarım

Son yıllarda sanayi domatesi üretiminde en fazla sorun çıkaran unsur mantari hastalıklar. Açık tarla şartlarına baktığınızda kontrol edilemeyen yağmurdan dolayı tarlaya girilemiyor ve mantari hastalıklar çok kolay yayılabilir. Bu nokta da üretici aspirin tedavisi diye tabir edilen geçici çözümlerden vazgeçip daha kapsamlı uygulamalar yapmalı. Bilinçli üreticiler bu tip hastalıklara karşı kapsamlı çözüm arayışında olduğu için zarar etmeden sorunun üstesinden gelebilir.



TORO f1
DOMATES ÇEŞİDİ

İklim ve toprak özelliklerinin domatese sunduğu katkıların yanı sıra domates tohum çeşidi de büyük oranda brix değerini etkiliyor. Güçlü ıslah çalışmaları için sanayilik domates çeşidi bakımından ipi göğüsleyen Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) tohum çeşitleri sanayi domatesi üreticilerinin de ilk tercihi arasında yer alıyor.



KURUTMALIK DOMATESTE İSTENEN ÖZELLİK NEDİR?

ALİ
BAHÇIVAN

Bahçivanoğlu

Meyvenin yuvarlak olmaması, biraz oval olması bizim için önemlidir. İkinci sırada meyvenin rengi gelir, beklentimiz domatesin tatlı bir kırmızı renkte olmasıdır. Bunun yanında domatesin çok ince kabuklu olmaması gerekir ki bu çabuk çürümeye neden olur. Ama çok kalın kabuğu da işçiler bıçakla keserken zorlanabilir. Bunların ortasını tercih ederiz. Erkencilik üretimimizde çok önem taşıyor. 40 gün kurutma sergimiz açık kalıyorsa o 40 gün boyunca bize ürün verecek çeşitler seçiyoruz. Bunun yanında kuru madde oranı da önemli. Ne kadar brix oranı yüksekse o kadar iyi. Tüm bu standartları **TORO f1** ve **ZEPLİN f1**'de bulabiliyoruz.

Bergama'da üretilen tarım ürünlerine kıyasla üreticisine en tatmin edici kazancı getiren ürünün sanayi domatesi olduğunu düşünen Akgün, üretim süreçlerinde bakım ve takip süreçlerini aksatmayan profesyonel üreticilerin dekardan 2 bin TL'lik bir kazancı rahatlıkla elde edebileceğini söylüyor. Bu noktada Akgün VAT'ın sanayi domatesi çeşitlerinin tüm bu beklentilere cevap verebildiğini, dolayısı ile üreticiye sıkıntı yaşatmayan çeşitleri pazara sunduğunu vurguluyor.

İzmir'in kurutmalık domates üretimi ile deyim yerinde ise marka olmuş ilçesi Kınık, bu üretim metodunun da öncüsü sayılıyor. 1996 yılında ilk kez sanayi domatesi ekilmeye başlanan bölgede, yerli bir firmaya salçalık, İtalyan bir firmaya ise kurutmalık domates için üretim yapılmaya başlanıyor. Ancak bölgenin bu üründe gelecek vadeden potansiyelini gören yerel girişimci Ali Bahçivan, kurutmalık domatesi 'neden kendimiz yapmıyoruz' diyerek yola çıkan ilk isim olmuş. 1999 ve 2000 yıllarında ufak bir üretim ile yola koyulan Bahçivan, o yıl yaklaşık 300 ton domates üretilen 18 ton kurutulmuş domates

yapmış. İkinci yıl üretime katkı sunan yakınları ile kurutmalık domates miktarını 38 tona çıkarmış, bu miktar 2001'de 86, 2002'de 110, 2003'te ise 220 tona yükselmiş. 2006'da ise büyüyen kapasite ile işi profesyonelleştirdiklerini ifade eden Ali Bahçivan, Bahçivanoğlu markasını kurduklarını ifade ediyor. Hali hazırda ürettikleri kurutulmuş domatesleri paketleyerek başta İtalya olmak üzere Avrupa pazarına ve ABD'ye ihracat ettiklerini aktaran Bahçivan, domates üretimi konusunda sözleşmeli olarak üreticilerle çalıştıklarını ifade ediyor. Bahçivan: "Sözleşmeli üretim sürecimizde tohum alımında fide ve ekipman teminine, üretimden ürünün pazara sunumuna kadar her süreci kendi bünyemizde organize ediyoruz" diyor.

Türkiye'nin kurutmalık domates pazarında 18 bin ton ihracat kapasitesi olduğunu ifade eden Bahçivan, bu rakamın 10-11 bin tonunun Kuzey Ege'de, Kınık'ta üretildiğine dikkat çekiyor. Domatesin rengi ve brix oranı ile yurt dışı pazarın tam da istediği sonucu verdiğini dile getiren Bahçivan, bu özelliklerde bölgenin toprak yapısı, rüzgar alma oranının yanında



kullanılan tohum çeşidinin de etkisi olduğunu düşünüyor.

"Eskiden standart tohum ekiyorduk ve bu tohumlar ucuzdu. O zamanlar bölgede bu çeşitler bile verim veriyordu. Ancak topraklar yıllardır domates dikile dikile zamanla yoruldu ve şimdi birim alandan çok yüksek verimler aldığımız hibrit tohumları kullanıyoruz. Biz bu çeşitler içinde meyve rengi, büyüklüğü, erkenciliği, verim kapasitesi gibi, gösterdiği performansla göre tohum seçimi yapıyor ve üretim yapıyoruz" diyen Bahçivan, Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un çeşitlerini kullandıklarını söy-

luyor. Bahçivan: "Üretimde **TORO f1** ve **ZEPLİN f1** kullanıyoruz. Bu çeşitlerden çok memnunuz, özellikle **TORO f1**'in performansını çok beğeniyorum. Kendimde eski üretici olduğum için tohumların performansını yakından takip ediyorum. **TORO f1** bitkisi kapalı bir çeşit ve içini açmıyor, bu nedenle güneşte yanma yapmıyor. Erkenciliği çok iyi ve meyvenin yüzde 80'ini aynı anda toplayabiliyoruz. İri meyvesi ve renginden de çok memnunuz. Meyve kalitesi çok iyi olduğu için çıkan sonuç da tatmin edici oluyor" diyor.



TORO f1 DOMATES ÇEŞİDİ

TORO f1'DEN ÇİFTE BAŞARI

Domates üretiminin ağırlıklı olarak sanayiye yönelik olarak yapıldığı Bursa-Mustafakemalpaşa'da artık üreticiler hem sofralık tüketime hem fabrikada işlemeye uygun çift amaçlı çeşitler arıyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) sanayi tipi **TORO f1** çeşidi ise çifte başarısıyla üreticilerin ilk tercihi.

Bursa'nın, Türkiye genelinde hem sofralık hem de sanayi domatesi tarımında önemli bir yere sahip olan Mustafakemalpaşa ilçesinde pek çok salça fabrikası bulunuyor. Tat, Marpaş, Merko, Aslan Gıda, Tamek, Akfa gibi firmaların merkezlerinin bulunduğu bölgede ekonomik hareketlilik büyük ölçüde gıda sanayinden sağlanıyor. Tarımsal üretim anlamında tüm Türkiye'ye ula-

şan nihai üretimlerin yapıldığı bu bölgede salçalık domates üretimi de geniş bir üretim alanı buluyor.

Mustafakemalpaşa'da hem doğrudan sofralık tüketime hem de fabrikada işlemeye uygun olan çift amaçlı çeşitler son yıllarda daha fazla rağbet görüyor. Bu çeşitler ekseriyetle 110-120 gr arası değişen ağırlıkları ve sivri yapıları ile "oval domates" olarak da

adlandırılıyor. Özellikle son yıllarda oval domateste ciddi bir talep artışı olduğunu söyleyen Bölge bayilerinden Ali Nadir Özcan, İstanbul'a giden malların önemli bir bölümünü bu ürünün oluşturduğunu söylüyor.

Ali Nadir Özcan, Bursa'da bulunan Kardeş Ziraat Tarım'ın ortaklarından. Kardeş Ziraat Tarım ise 4 yıldır Mustafakemalpaşa'da verdiği

bayi hizmetiyle üreticilere tohum ve fide tedariki sağlıyor. Bölgede 2 yıl önce mildiyö gibi hastalık etmenlerinin yoğunlaşması fiyatların düşüşüne gösterdiğini söyleyen Özcan, buna karşın sanayi domatesinin genel itibarıyla dengeli bir piyasa seyri izlediğinin altını çiziyor. Özcan, bölgedeki üretim hakkında bilgi vermesi amacıyla, fabrikaların üretim taahhütlerinin en az 6 bin dönümlük

arazi seviyesinde olduğunu belirtiyor. Özcan'ın bu sezon üzerine değerlendirmeleri ise şöyle: "Üreticinin geçen yıldan kaynaklanan bazı sıkıntıları yok değil. Bunlar bazı fabrikalarda ödemelerin gecikmesi, fiyatlardaki dengesizlik, işçi sıkıntısı, maliyetlerin, girdilerin çok olması... Bunlar üreticiyi etkiledi. Bu aralar piyasada sanayi domatesi de fazla. Ama sezonu henüz açtık ve umutluyuz."

Kardeş Ziraat Tarım, kurulduğu günden bu yana VAT ve GENTA ile çalışıyor. "VAT ve GENTA her yıl yükselen bir grafik ile çalıştığımız çok özel bir firma" diyen Özcan, VAT'ın **TORO f1** çeşidine ayrı bir önem atfediyor. "Artık sadece sanayi domatesi diye bir şey kalmadı. Her üretim çift amaçlı olmak durumunda. Çünkü son 2 yılda piyasanın arayışı ya yüksek brixli ya da çift amaçlı domatesten yana" diyen Özcan, şöyle devam ediyor: "Hem sanayi hem de sofralık gruba giden oval tipli bir çeşit olarak **TORO f1** burada çok popüler. Diğer çift amaçlı çeşitlere göre yüzde 50'li pazar payına sahip bölgede. Her yıl da talebi yükselen bir

çeşit. **TORO f1**'in satışının bu sezon Mustafakemalpaşa'da diğer çift amaçlı çeşitlere göre yüzde 75'e kadar çıkacağını söyleyebilirim. Nitekim biz de geçen yıla oranla bu sene yüzde 30 daha fazla **TORO f1** siparişi verdik. Bu 10 milyon çekirdek ediyor. Bu da bir bayi için çok ciddi bir rakam."

Özcan, uzman bir bayi gözüyle **TORO f1**'in özelliklerini şöyle değerlendiriyor: "**TORO f1** bir kere sıcaklıklara ve hava değişikliklerine karşı dayanıklı bir çeşit. Bitki örtüsü kuvvetli olduğu için ürünü dalının altında saklayabiliyor. Kolay kolay toprak ayıran bir çeşit değil. Her toprakta üreticiyi mağdur etmeyecek oranlarda bir tonaj yapıyor. Koyu kırmızı renge sahip olması da çok önemli." Özcan, üreticinin maliyetleri açısından baktığında **TORO f1**'i tercih etmek için yeterince neden olduğunu düşünüyor: "Tüm sanayi domatesleri grubu aslında fiyat farkı anlamında birbirine yakın. Ama şimdi üretici **TORO f1**'i ekerken 'Ben bunu çift amaçlı yapabilirim. Bu sayede fabrikaya da kasa ya da veririm' diye düşünüyor. Dolayısıyla satışta bir sıkıntı yaşamayacağı kesin."

Özcan **TORO f1**'i bölge üreticilerine tavsiye ederken ikinci bir kez düşünmemiş. Özcan, bu tavsiyelerin hem dikkate alındığını hem de ilerleyen süreçte karşılığını fazlasıyla bulduğunu ifade ediyor: "Bir çeşidin bölgede tutulmasında biz bayilerin rolü büyük. Ben eğer bir çeşide güveniyorsam korkmadan bunu üreticiye tavsiye edebiliyorum. **TORO f1** güvenilir bir

çeşit, firması VAT sağlam bir firma, teknik elemanları sürekli sahadalar ve üreticinin tarlasını geziyorlar. Biz de üreticiyi çekinmeden bu çeşide yönlendiriyoruz. Alınan sonuç bu yönlendirmeleri haklı da çıkarıyor. Bizim elimizdeki listede birçok çeşit vardır, ama diğer çeşitlerin arasında **TORO f1**'in de adı geçtiğinde üretici artık 'Ben **TORO f1** ekeceğim' diyor."



SANAYİ DOMATESİ EKECEKLERE TAVSİYELER

ALİ NADİR
ÖZCAN

Kardeş Ziraat Tarım Ortağı

Sanayi domatesi ekecek olan üreticinin öncelikle ürünü hangi fabrikaya, hangi şartlarda vereceğini hesap etmesi gerekiyor. Artık yetiştirmekten ziyade nasıl bir ürün teslim ettiğin önemli. Üretici temiz, yapraksız, çöpsüz, kaliteli bir domates teslim etmezse, fabrikanın uyguladığı yüzde 10-15'lik fire oranına takılır ve kâr marjı olumsuz etkilenir. Brix değerleri de domates için önemlidir. Üretici, malını fabrikaya brix değeri üzerinden taahhüt ettiyse, brix oranı yüksek çeşitleri tercih etmesi gerekiyor. Çünkü ödemesini de buna göre alacaktır. Belki üreticinin verimi iyi olabilir ama kalitesiz ya da brix'i düşük mal teslim ederse para kazanamaz. Bu şartları sağlayabilecek domates çeşidi olarak **TORO f1**'i öneriyorum.

AMATÖR PAZARINDA PROFESYONEL YAPILANMA

Amatör yetiştiricilere yönelik ürünleri ile Türkiye’de modern dağıtım pazar lideri olan Vilmorin Anadolu Tohumculuk, amatör ürünler pazarındaki gücünü artık Vilmorin Garden Türkiye ile konuşturacak. Fransız Vilmorin Jardin firmasının Türkiye’deki iştiraki olan Vilmorin Garden Türkiye’nin Genel Müdürü Nejat Töreci, yeni şirketin oluşumu ve pazar hedefleri hakkında bilgi verdi.



Nejat TÖRECİ
Vilmorin Garden Türkiye
Genel Müdürü

Vilmorin’in amatör ürünlerle Türkiye pazarına girişi nasıl oldu?

Bilindiği üzere Vilmorin, yurt dışında profesyonellere yönelik ürün grubunun yanı sıra amatör grubu ürünlerde de aktif olarak hizmet veriyor. Ve sadece bu konuda faaliyet yürüten Holding bünyesinde Vilmorin Jardin isimli bir şirket bulunuyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk uzun yıllardır amatör yetiştiricilere yönelik ürünleri ile Türkiye pazarında yer alıyordu. Bu ürün grubunda faaliyete başlanması 1996 yılında olmuş. 1996 yılında Koçtaş ve Bauhaus gibi yapı marketlerin Türkiye’de de açılması bu ürünler için satış kanalını yaratmış oldu. Bundan hareketle hali hazırda Vilmorin’in amatör grupta çalışan şirketinin olması dolayısıyla ile ‘bu işi Türkiye’de neden yapmayalım’ sorusu gündeme gelmiş ve böylece Türkiye pazarında amatör ürünlerin satışına başlanmış. O dönemde bir, iki mağaza ile sınırlı olan faaliyet alanı bugün Türkiye’deki Koçtaş, Bauhaus, Metro, Praktiker, Baumax, Leroy Merlin gibi diğer yapı marketlere de yayılmış durumda.

Amatör grubu ürünlere yönelik Vilmorin Garden Türkiye isimli yeni bir şirket yapılanmanız söz konusu. Bu şirketin kurulma gerekçesi nedir?

Vilmorin Garden Türkiye, isimli şirketimizi 2012 yılının sonunda kurduk. 2013 yılı Şubat ayı itibarıyla de bu şirket faaliyetine başladı. Bahsettiğim gibi Vilmorin Anadolu Tohumculuk 1996’dan beri amatör kullanıcılara yönelik

ürünlerle ilgileniyor. Ancak her zaman için Vilmorin Anadolu Tohumculuk’un işinin kalbi ve yatırımlarının merkezi profesyonel bölüm olacak. Fakat Vilmorin Garden Türkiye’nin sahibi olan Vilmorin Jardin, Holding’in amatör bölüme hizmet veren tek firması. Dolayısıyla bütün yapısı ve yatırım kanalları amatöre yönelik. Burada en büyük artımız; Fransa’daki ya da Fransa’daki şirketin faaliyet gösterdiği diğer ülkelerdeki çalışma prensiplerini, faaliyetlerini, organizasyonlarını, pazarlama aktivitelerini yani Türkiye’ye uygun düşecek her türlü gelişmeyi burada da uygulayabiliyor, bunlardan faydalanabiliyor olacağız. Onun dışında amatör grupta artık ayrı bir şirket yapısı doğduğu için bu alana daha fazla yatırım yapılabilecek.

Yeni şirketle birlikte, operasyon yapınızda bir değişiklik olacak mı?

Şu anda yeni şirketimizde toplamda 30 kişilik bir kadro ile çalışıyoruz. Ticari anlamda hiçbir değişiklik olmadı bünyemizde. Aynı ekip, aynı ürünler, aynı müşterilerle çalışıyoruz. Türkiye’de VILMORIN, GENTA, VITA, GREENWAY ürünlerini kendi ürünlerimizle birlikte Vilmorin Garden Türkiye, çatısı altında satıyoruz. Yani iş ortaklarımız ve müşterilerimizin Vilmorin Anadolu Tohumculuk’tan aldıkları hizmetler bu güne kadar neyse, yine aynı şekilde bu hizmetleri almayı sürdürecekler. Hatta hizmet noktasında daha da kapsamlı bir yapıya kavuşmuş olduk. Bu durum Türkiye ekonomisine vereceğimiz katma değer açısından çok önemli.



Ana firmanız Vilmorin Jardin, global ölçekte nasıl bir güce sahip?

Vilmorin Jardin firması 90 milyon euro civarı bir ciroya sahip. Yaklaşık 310 çalışanı var. Yönetim merkezi ve fabrikası Fransa'da olmakla birlikte 50'den fazla ülkede ticaret yapıyor. Bu 50 ülkeden sadece 4'ünde kendi şirketleri var. Bizimle beraber bu sayı 5'e çıktı. Mesela Hollanda'da sadece çiçek soğanı üzerine çalışan bir firması var.

Amatör ürünler pazarında gücünüzün kaynağı nedir?

Türkiye'de amatör grupta 17 senedir bu sektörde olan sayılı firmalardan biriyiz, yapı-market ve süpermarketlerde pazar lideriyiz. Bu pazarda başarının ana kaynağı güçlü bir AR-GE yatırımı ve kalitedir. Ürünlerin ambalajından tutun da tüm şirket çalışanlarının kapasitesine kadar her süreç bir takım çalışması gerektirir.

İşte tam da bu noktada Vilmorin Garden Türkiye'nin gücü ortaya çıkıyor.

Ürün çeşitliliği anlamında nasıl bir güce sahipsiniz? Bu konuda yeni gelişmeler hakkında bilgi verir misiniz?

Şu anda bin 500 ila 2 bin civarında referans ürünümüz var. Bunun içinde çiçek tohumları çok fazla. Yanı sıra ürünlerimiz içinde; sebze tohumları, bitki besleme ürünleri, torflar da var. Onun dışında 'kendin yetiştir' diye tanımladığımız ürün kitlerimiz mevcut. Örneğin Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve devamında Vilmorin Garden Türkiye firmamızın başarılarından bir tanesi de 'Kitchen Garden', Türkçesi 'mutfak bahçe' ürünlerimizi yurtdışına ihraç etmeye başlamamız oldu. Bu ürünlerimizi ana firmamıza gönderdik ve bir deneme satışı yaptık. Onlar ürünlerimizi inceleyecekler, sonuca göre birçok ülkeye satış yapacağız.



Nejat Töreci:

"Türkiye'de VILMORIN, GENTA, VITA, GREENWAY ürünlerini kendi ürünlerimizle birlikte Vilmorin Garden Türkiye, çatısı altında satıyoruz."

Dolayısıyla bundan sonrası için çalıştığımız ortaklarımıza yurtdışı imkânı da yaratıyoruz.

Hangi illerde faaliyet gösteriyorsunuz?

Şu anda yapı marketlerin olduğu her yerde mevcuduz. Bugün Türkiye'de 37 Koçtaş, 9 Bauhaus var. Bütün bu mağazaların yan sıra Praktiker, Baumax, Metro, Leroy Merlin mağazalarına da ürün gönderiyoruz. Satış ekibimiz 17 kişiden oluşuyor. Bu, bizim sektörümüz için çok önemli bir rakam.

Vilmorin Garden Türkiye'nin yakın vade hedefleri hakkında neler söylemek istersiniz?

Liderliğimizi korumak ve büyüyen pazarda kendi payımızı da büyütürken daha iyi noktaya gelmek bizim öncelikli hedefimizdir. Bu hedefi besleyen ise güçlü satış ekibimiz, iyi ve yeni ürünler çıkaran Ar-Ge birimidir. Pazarlama konusunda tecrübelerinden faydalanabileceğimiz güçlü bir ana şirketimiz var. Bütün bu imkanlarla amatör pazarına yönelik yatırımlarımız devam edecek.



TORO f1
DOMATES ÇEŞİDİ

İSTER KASAYA İSTER FABRİKAYA!

Mustafakemalpaşa'da 30 yıldır üretim yapan Cengiz Şahin, 150 dönümlük arazisinde ağırlıklı sanayi domatesi üretiyor. Domates tohumunda **TORO f1**'in sağlam bir takipçisi olan Şahin, bu çeşidin getirdiği avantajla domatesini hem tüccara hem de sanayiye verme şansı bulduğunu söylüyor.

Bursa, gerek ürün deseninin genişliği gerekse bu ürünlerin üretim miktarı açısından Marmara bölgesinin tarım merkezlerinin başında geliyor. Gemlik, Mudanya ve Orhangazi gibi zeytincilikle ön plana çıkan ilçelerinin yanı sıra, tarla bitkileri, sebze ve meyve üretimi ile adından söz ettiren Mustafakemalpaşa, Bursa'nın tarım fabrikası denilebilecek ilçelerinden yalnızca birisi. Bitkisel üretime dayalı

gıda sanayi başta olmak üzere hayvancılığa dayalı yem ve süt ürünleri sanayinin de geliştiği Mustafakemalpaşa'da bitkisel üretimde yıldız takımını ise sebzelerden domates ve biber; tarla bitkilerinden buğday, şeker pancarı ve mısır; meyvelerden ise elma, armut, şeftali oluşturuyor. Mustafakemalpaşa tarımının ana ürünü olan domates üretimi, salça fabrikalarının ildeki yatırımları sayesinde her

geçen yıl önemini biraz daha artırıyor.

Mustafakemalpaşa'da 30 yıldır üretim yapan Cengiz Şahin, 150 dönümlük arazisinde ağırlıklı sanayi domatesi üretiyor. Son yıllarda Şahin'in ekimini yaptığı ürünlerin arasına kopya biber de girmiş. Bölgede tarla bitkilerinden mısır da üreticiler için önemli bir ürün ancak mısırın üreticiye istenen kazancı getirmemesi, sanayi domate-

sinin mısırdan daha çok tercih edilmesini sağlıyor. Şahin, 'domates mi mısır mı' sorusunu şu sözlerle yanıtlıyor: "Bölgede domatese alternatif bir ürün bulamıyoruz. Mısır ekiyoruz ama mısır para yapmıyor. Topraklarımız da mısıra çok elverişli değil, bu nedenle verimimiz düşük oluyor. Bunun yanı sıra mısırın ekimden sonra hasat periyodu uzun. Dolayısı ile bu ürün için cebimize giren parayı da geç



Cengiz ŞAHİN
Üretici

alıyoruz.” Sanayi domatesinde sözleşmeli üretim yaptıklarını ifade eden Şahin, bu firmaların fide, gübre ve zirai ilaç temini konusunda üreticiye katkı sunduğunu, aynı zamanda domatesin hızlı kazanca çevrilebilmesi nedeni ile bölgede her zaman ana ürün olmayı sürdüreceğini düşünüyor. Şahin ekliyor: “Zaman zaman sanayi domatesinin de fiyatı düşük oluyor. Fakat bu avantajları nedeni ile domatesten vazgeçemiyoruz.”

Tarım ürünleri kuşkusuz bu ürünleri satacak pazar bulunduğu müddetçe değer buluyor. Bursa İl Tarım Müdürlüğü'nün kayıtlarına göre Mustafakemalpaşa'da 6 adet salça, konserve ve meyve suyu fabrikası bulunuyor. Ve ilçede bulunan salça fabrikalarının ürettiği salça miktarının 20 bin tonu geçtiği kaydediliyor. Bu da üretici ile sanayicinin Bursa'da eşgüdümünü gerekli kılıyor. “Bugün Marmara'da özellikle de Mustafakemalpaşa'da salçalık domates üretilmemesi demek, bu kadar fabrikanın kapanması demek. Bizim bölge-

miz Türkiye'nin salça lokomotifidir. Bu nedenle bizim bölgeye alternatif ne ürün koyarsanız koyun, domatesten vazgeçemezsiniz” diyen Şahin, son yıllarda yine sanayinin gelişimine bağlı olarak bölgede kapa biber üretimine de ağırlık vermeye başladığını söylüyor. Üretimine büyük bölümünü gıda sanayi için yapan Bursalı üreticiler için bu ana satış kanalının beklenti ve beğenilerini karşılamak çok önemli hale geliyor. Bu noktada domatesin nasıl yetiştirildiğinin yanında tohumun ne olduğu da satışın başlıca belirleyeni durumunda. Şahin, tohum seçiminde “mükemmel” diye nitelendirdiği Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un **TORO f1** çeşidini kullanıyor. **TORO f1** ile nasıl tanıştığını anlatan Şahin, “Ben yeni çeşitlere meraklıyım. Deneme tarlalarına gidip, yeni

çeşitleri incelemeyi severim. **TORO f1**'i de yine böyle bir deneme tarlasında gördüm, çok hoşuma gitti. Ertesi sene hemen 10 dekar ekтім” diyor. İlk ekiminden itibaren **TORO f1**'in performansından memnun kalan Şahin, hikâyenin devamını şu sözlerle anlatıyor: “Birçok arkadaşım benim tarlamda çeşidi gördü, beğendi. O yıl İstanbul'a sofralık domates yeterli gelmedi. Tüccarlar domates yetişmeyince sofralık domatesin yanına sanayi domates de ekledi. Dolayısı ile o sene biz çok iyi para kazandık **TORO f1**'den. Çünkü **TORO f1** bu gibi durumlarda sofralık domatesin de alternatifi olabilecek bir çeşit. Sertliği, yola dayanıklılığı, lezzeti, rengi ve iriliği ile harika bir domates.”

TORO f1'in hem salça üretimi için sanayiye hem de sofralık tüketim için pazara çıkabiliyor olması üretici için bulunmaz bir avantaja dönüşüyor. “İster kasaya, ister sanayiye” diyerek **TORO f1**'in pazar talebini dillendiren Şahin'e göre, bu

çeşidin boyut ve şekli de bir alım kriteri olarak ön plana çıkıyor. “**TORO f1**'in ortalama büyüklüğü 110-130 gram arasında değişir. Bu çeşit diğer salçalık domatesler gibi ince uzun değil, biraz iri. Diğer sanayi domatesleri ile bu çeşidi yan yana koyduğunda tüccar hemen **TORO f1**'i ayrı kefeye koyuyor, 'bu kasaya girecek çeşit' diyor. Rengi ve albenisi de yerinde olduğundan çeşit her şekilde pazarını buluyor” diyen Şahin, önümüzdeki sezonda da domates tohumunda **TORO f1** ekmeye devam edeceğini söylüyor ve ekliyor: “**TORO f1** ekmekten hiçbir yıl vazgeçmem. **TORO f1**'in çok güçlü bir rakibi olması lazım ama bu da çok zor.”

Mustafakemalpaşa'da 6 adet salça, konserve ve meyve suyu fabrikası bulunuyor. Ve ilçede bulunan salça fabrikalarının ürettiği salça miktarının 20 bin tonu geçtiği kaydediliyor.



ORTADOĞU PAZARINDA GENTA RÜZGÂRI

Bitki besleme ürünleri ve farklı türlerdeki tohum çeşitleri ile Türkiye pazarından sonra Ortadoğu pazarında da söz sahibi olmayı hedefleyen GENTA, bu pazara yönelik çalışmalarının meyvelerini topluyor. GENTA'nın **BORNEO f1** ve **BALİ f1** çeşitleri Suudi Arabistan pazarının gözdeleleri arasına çoktan girdi.

Kurulduğu günden buyana Türkiye için bitki besleme ürünleri ve farklı türlerde sahip olduğu tohum çeşitleri ile müşterilerine hizmet veren GENTA şirketi, bu başarısını Ortadoğu'da da sürdürmeye kararlı. Bu bağlamda GENTA, 10 yıl önce ilk olarak Azerbaycan ile çıktığı ihracat yolunda Mısır, Suriye, Ürdün ve Suudi Arabistan'a da uzanarak başarıyla yürüyor. GENTA bu ülkeler arasında bitki besleme de Azerbaycan'da, tohumda ise

Suudi Arabistan'da üreticiler tarafından tanınan ve güven duyulan bir firma olmayı başardı. GENTA'nın Türkiye'den çıkıp Ortadoğu'ya uzanan ihracat hamlesinde Suudi Arabistan önemli bir yer tutuyor. Bölgenin coğrafi yapısı ve iklimi göz önünde bulundurulduğunda GENTA çeşitlerinin bu coğrafyadaki etkinliği daha bir önemli hale geliyor. Suudi Arabistan'da tarım geniş alanlarda yapılıyor. Ülkenin en önemli tarım ürün-

lerini hıyar, domates, hurma, patates, kabak ve havuç oluşturuyor. Ülkede bu ürünlerden hıyar ve domates ise sera koşullarında yetiştiriliyor.

Suudi Arabistan'da seracılığın ön plana çıktığı bölgelerin başında Al Kharj, Al Qassim ve Doğu bölgesi geliyor. Genel anlamda tünel tipi ve soğutmalı seraların kurulduğu bu ana bölgelerde; soğutmalı seralarda yetiştirme dönemi daha uzun yapılırken, tünel tipi seralarda daha kısa

periyotlarda üretim gerçekleştiriliyor. Seracılığın ortalama 100 da ila 300 da arasındaki işletmelerde veya bundan da büyük tarım işletmelerinde yapıldığı bölgede sera işletmeciliği de profesyonelleşiyor. Bu işletmelerin sahipleri Suudi olup işletme müdürleri genelde Ürdün ve Mısır kökenli ziraat mühendislerinden oluşuyor. Seralardaki işler ise yine ülke dışından çalışmak için gelen tarım işçileri tarafından yapılıyor.

GENTA bu bölgelerde serada üretilen hıyar ve domates pazarında son 3 yıldır distribütör aracılığıyla tohum çeşitlerinin adaptasyon denemelerini yapıyor. Bu süreç içinde GENTA, 2 domates çeşidi için tescil de aldı. Bu çeşitlerden **BORNEO f1** 3 bölgede, **BALİ f1** ise Al Qasım bölgesinde yaygın olarak yetiştiriliyor. Tüm bölgelerde güz, bahar ve tek sezon olarak dikimi yapılan **BORNEO f1** verim, meyve kalitesi ve meyve iriliği ile üreticilerin dikkatini çekiyor.

Üreticiler kadar bölge distribütörü Haytem'in de beğenisini kazanan ve performansı ile Haytem'i heyecanlandıran **BORNEO f1**, bu potansiyeli ile her yıl satış rakamını istikrarlı bir şekilde artırarak, daha uzun yıllar Arabistan pazarında beğenilerek dikileceğinin sinyallerini veriyor.

GENTA'nın Türkiye'de üretici-

ler tarafından beğenilen teknik desteği yurtdışında da övgü ile karşılanıyor. Bu bağlamda GENTA Teknik Müdürü Gökçe Atalay ve yardımcısı Onur Kılı bölgeyi düzenli periyodlarla ziyaret ederek hem üretim sırasında karşılaşılan sorunlar konusunda üreticilere doğru yolu gösterip onları bilinçlendiriyor hem de çeşitlerin bölgeye uyumu konusunda üreticilere bilgi veriyor.

GENTA'nın Suudi Arabistan pazarına yönelik çalışmaları yalnızca bu çeşitlerle sınırlı değil. GENTA'nın araştırma istasyonunda geliştirilen yeni ürünler de dış pazardaki müşterilere tanıtılıyor, beğenilen ürünlerin bu bölgelerdeki adaptasyon çalışmaları da yapılıyor. Bu denemeler ile Suudi üreticiler GENTA'nın tohum pazarındaki ciddiyetini görüp GENTA'nın gelecekte yeni ürünler ile de pazarda gücünü artıracığına inanıyor. GENTA, sebze tohumları ile yalnızca Türkiye pazarında değil, yurt dışı pazarlarda da çeşitlerinin gücüne ve teknik alt yapısının sağlamlığına güvenerek yatırımlarına devam edecek.



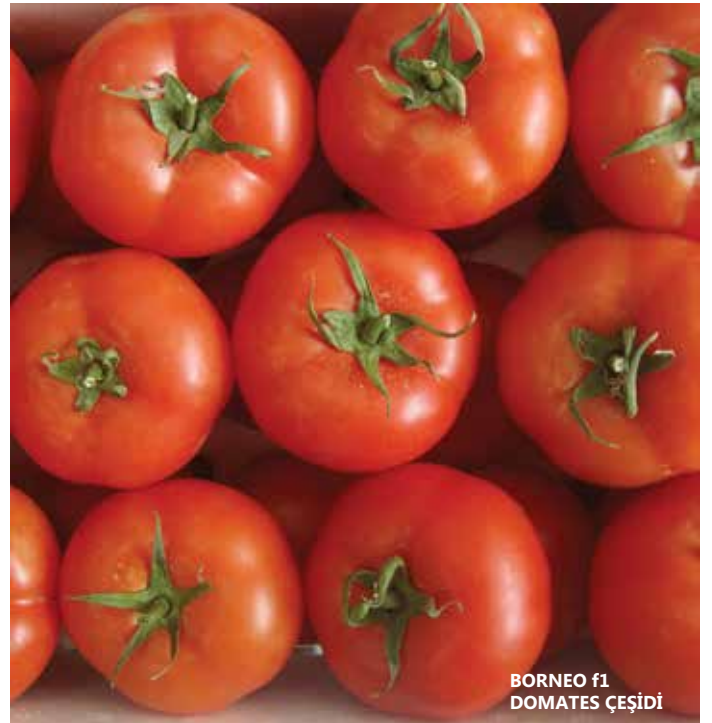
BORNEO f1
DOMATES ÇEŞİDİ



BALİ f1
DOMATES ÇEŞİDİ



BORNEO f1
DOMATES ÇEŞİDİ



BORNEO f1
DOMATES ÇEŞİDİ

İÇİMİZDEN BİRİ: NECATİN BEHÇET



Bulgaristan'da ziraat üzerine eğitim görürken kitaplardan adını duyup hayranlık beslediği Vilmorin çatısı altında yıllar sonra çalışmaya başlayan Necatin Behçet, 14 yıldır Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) zevk bahçeciliği bölümünde satış departmanında çalışıyor. Behçet, her reyon tamamlanışında duyduğu hazı bugün de yitirmediğini söylüyor.

Necatin Behçet'in hikayesi Bulgaristan'da başlıyor. 1967'de Bulgaristan-Kırcaali'de doğan, üniversitede tarla bitkileri üzerine ziraat öğrenimi gören Behçet, 1999'da Tarabya'da bir peyzaj firmasında çalışmaya başlayarak iş hayatına atılıyor. Behçet'in Vilmorin Anadolu Tohumculuk'la kesişen yol hikayesi de yine bu döneme rastlıyor. Bir arkadaşından VAT'ın ziraat mühendisi aradığını duyduğunda bunun büyük bir fırsat olduğunu düşünüyor. Fakülte yıllarında Bulgaristan'ın politik atmosferi gereği, her kitabın okutulmasına izin verilmediği dönemde bile Vilmorin'in ziraat kitaplarında adının geçtiğini hatırlayan, o yıllardan beri büyük bir merak ve ilgiyle Vilmorin markasını takip eden Behçet için VAT'a başvuruda bulunmak adeta kaçınılmaz olmuş.

Kitaplardaki bir isim olmaktan çıkıp hayatının bir parçası olan VAT ile Behçet'in buluşması bu iş görüşmesi ile 1999 Nisan'ında başlıyor. İşe başladığı günden bu yana VAT'ın zevk bahçeciliği bölümünde pazarlama konusunda deneyimlerini geliştiren ve Bauhaus'larda aktif satışta bulunan Behçet, yaklaşık 5 yıldır Avrupa yakasından Ankara'ya dek uzanan bölge satış hattından sorumlu. 14 yıldır içinde bulunduğu kurum ve departmanının gelişiminin birebir içinde rol alan Behçet, bu zaman dilimindeki değişimleri şu sözlerle anlatıyor: "Geldiğimde pazarlama bölümünde 5 kişiydik, şimdi 17 kişiyiz. Bu ciddi bir büyümeye işaret ediyor. O yıllar-

da ufak bir ofisimiz vardı, şimdi çalıştığımız bina adeta bir fabrika gibi. Yıllar içinde sektör çok büyüdü ama biz bu büyümenin gerisinde hiç kalmadık. Hep bir adım önde olduk."

Özveri isteyen iş alanı içinde ekip olarak zamana odaklı bir çalışma mantalitesinde olmadıklarını ifade eden Behçet, "Ekipte herkesin prensipleri vardır. Benim için de insan ilişkileri çok önemli. Gerek firmamız içinde gerekse müşteri ile iletişimde devamlılık gerekiyor. Her iletişim belki satışa dönmeyebilir. Ama iyi kurulan bir ilişki muhakkak bize bir katkı sunacaktır. Bizler firmamızı ve ürünlerini temsil ediyoruz. Bu nedenle müşteride bırakacağımız olumlu algı çok önemli" diyor. Farklı karakterlerden oluşan bir ekip olmalarına rağmen iş disiplini ve işe yaklaşım açısından ortak hedef etrafında buluştuklarını dile getiren Behçet, 14 yıllık VAT ve GENTA birlikteliğinde güzel anılar biriktirdiğini de söylüyor. VAT ve GENTA ailesi olarak 20. yıl kutlamasının unutulmazlar arasında olduğunu ifade eden ve "O akşam hepimiz yıllar içinde neleri başardığımızı görmüştük. Bu ortak paylaşım benim için unutulmazdı" diyen Behçet'in bir diğer hazı ise her yeni reyon hazırlığında duyduğu heyecan ve bitmiş bir reyonun karşısında durup yaratılan bu güzel işi fotoğraflamak. "Belki yıllardır pek çok reyon hazırladık ama her defasında çıkan işin güzelliği beni mutlu etmiştir. Geçtiğimiz günlerde kimi marketlere yaptığımız reyonların fotoğraflarına baktık. Ve o anı hatırlayıp ilk günkü gibi heyecan duyduk ve mutlu olduk" diyen Behçet sözlerine şunları ekliyor: "Çok büyük ve güçlü bir markaya sahibiz. Ancak şirketimizin yönetim kadrosu, ekip arkadaşlarımız ve tüm çalışanlar hem insani açıdan hem de iş ahlakı bakımından üst düzeydeler. Ben de bu ekibin içinde olmaktan mutluluk duyuyorum. İşe ilk başladığımda bu kurumdaki emekli olmayı isterim diyordum, 14 yılın ardından bu fikrim hiç değişmedi. Sanırım bu da firmamıza duyduğum güvenin bir ifadesidir."

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

Serdal Kutlu

☎ 0530 498 73 07 ✉ serdal.kutlu@anatoh.com

Ertuğrulgazi Kurt

☎ 530 237 36 99 ✉ ertugrulgazi.kurt@anatoh.com

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

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

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakankaya@anatoh.com

Onur Pangal

☎ 0530 954 67 75 ✉ onur.pangal@anatoh.com

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

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

Aycan Altıntaş

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

Kubilay Kılı

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

Serkan Karakeçe

☎ 0530 977 54 97 ✉ serkan.karakece@anatoh.com

Sadık Göçerdir

☎ 0530 173 38 05 ✉ sadik.gocerdir@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

ANTISS

MISIR TOHUMLUĐU



- FAO 650 grubunda 125 ila 130 günlük
- Yüksek verim potansiyeli
- Gcl kök ve gövde yapısı
- İnce smek, derin dane ve yüksek hektolitre
- Hasat olgunluğunda hızlı nem atma
- Bölgelere göre ana ürün ve ikinci ürün olarak ekilebilir



ANADOLU'dan gelen bereket !

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK

Güzelyalı, Batı Sahili, iftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
anatoht@anatoht.com www.anatoht.com

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