

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydas

HAZİRAN 2014 SAYI: 12

İHTİYAÇ NEREDEYSE GENTA ORADA



Bitkilere
A Kalite
Besleme



Yeni Çeşitleri
Takip Eden
Kazanacak



Çimin Kalitesi
Futbolu Etkiler



Verim ve
Kalite İçin Geç
Kalmayın



FORM-10

BİTKİLERİNİZE HER DÖNEM FORM-10 UYGULAYABİLİRSİNİZ

- Çiçek artışı için,
- Meyve tutumu için,
- Boğum arasını kısaltmak için,
- Takoz meyve oluşumunu engellemek için,
- Stres koşullarında çiçek atımını engellemek için,
- Düzgün ve kaliteli meyve oluşumunu teşvik etmek için,

KISACASI YÜKSEK VERİM VE KALİTE İÇİN



Merhaba,

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta'nın kurumsal yayın organı olan Paydaş dergisinin 12. sayısını sizlerin beğenisine sunmanın mutluluğu içindeyiz. Tarımsal üretimin gelişimi ve çeşitlenmesi ile eş zamanlı olarak bizler de paydaşlarımız için nitelikli bilgiyi esas almaktayız. Üreticilerimizin verimli ve kaliteli üretim metotları ile tanışabilecekleri, fark yaratmaya odaklanan ürün ve hizmetlerimizi keşfedebilecekleri, Türkiye'nin dört bir yanındaki bayi ve üretici deneyimlerini edinebilecekleri bir yayın çizgisi izleme gayretindeyiz. Gayretlerimiz sizlerin de desteği ile umarız başarıya ulaşacaktır.

Hem ülkemiz hem de sektörümüz için büyüme trendinin her şeye rağmen devam ettiği bir yılı yaşamaktayız. Genel olarak baktığımızda 2014 yılında ekonomik parametrelerde kırılgan bir iklimin hâkim olduğunu gözlemlemekteyiz. Üreticilerimizin alacakları doğru pozisyon tüm kırılgan dönemlerde çok daha fazla önem kazanmakta. Bu nedenledir ki ihracatımızın lokomotiflerinden olan tarım sektörünün performansı bu yılın ekonomik görünümünün belirleyenlerinden olacak.

Türkiye gerek yetişmiş insan gücü gerekse yüksek girişimci zekâsı ile hepimizi motive eden bir ülke. Üreticilerimizin yeni üretim metotlarına olan heyecanları ve iyiye ulaşma istekleri ile işlerine olan tutkuları gelecek günlerin bizler için son derece aydınlık olacağını müjdeliyor. Bununla birlikte tarım sektörünün kırılgan yapısı, öngörülemeyen iklim şartları ve bölgesel üretim planlaması zaafı karşısında bir parça daha gayret sarfetmemiz gerekiyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve Genta olarak bizler durmaksızın çalışmayı sürdürüyoruz. Ürünlerimizin sizlerin alın terinin tam karşılığını verebilmesi için yatırımlarımızı sürdürmeye devam ediyoruz. Antalya'daki araştırma istasyonumuz daha dayanımlı, daha verimli ve pazarın istediği şartları tam manası ile karşılayan yeni çeşitleri sizlere sunabilmenin gayreti içerisinde. Sizlerden aldığımız dönüşlere ve pazarın genel görünümüne bakarak gayretimizin yerine ulaşmakta olduğunu görmek de mutluluk verici.

Sizler için özenle hazırladığımız Paydaş dergimizin yeni sayısını umarız keyifle okuma fırsatı yakalarsınız. Yorumlarınızı merakla bekliyoruz.

Saygılarımla,

Nejat Töreci
Vilmorin Garden Genel Müdürü



10

DOSYA:

İHTİYAÇ NEREDEYSE GENTA ORADA

Günümüz tarımsal üretiminin bilim, tecrübe ve kültürün birleştiği entegre bir üretim şekli olması gerektiğine inanan GENTA, bu bakış açısıyla bitki besin ürünlerini pazara sunuyor ve Türkiye'nin her bölgesinde üreticilere hizmet veren teknik ekibi ile bu anlayışını hayata geçiriyor.



6



8



10



14



16



20



22

5 GLOBAL VE
YEREL HABERLER

6 BİTKİLERE A KALİTE
BESLEME

8 YENİ ÇEŞİTLERİ TAKİP EDEN
KAZANACAK

10 İHTİYAÇ NEREDEYSE
GENTA ORADA

14 İRAN'DA GENTA
SESLERİ

16 ARAŞTIRMA İSTASYONU
GELECEK İÇİN ÜRETİYOR

20 VERİM VE KALİTE İÇİN GEÇ
KALMAYIN

22 ÇİMİN KALİTESİ
FUTBOLU ETKİLER

24 İKİNCİ ÜRÜN MISIR
YETİŞTİRİCİLİĞİNDE ALTIN ÖNERİLER

26 İÇİMİZDEN BİRİ:
ERKAN ERGÜN

içindekiler



Paydas 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.

Fethiye Tarım Fuarı'nın Gözdesi VAT ve GENTA Oldu



Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, 9-12 Nisan tarihlerinde 4'üncüsü düzenlenen Fethiye Tarım Fuarı'na görkemli standı ve güçlü kadrosu ile katıldı. Fethiye Tarım Fuarı'na ikinci kez katılan VAT

ve GENTA'nın 100 m²'lik standı fuar boyunca ziyaretçi akınına uğradı. Gösterilen bu yoğun ilgide bölgenin lider çeşidi olan **JADELO F1**'in bilinirliğinin etkisi büyüktü. Fuarda bölge üreticileri ve bayi-

lerine başta **JADELO F1** olmak üzere VAT ve GENTA ürünlerine gösterdikleri ilgiden ötürü teşekkür etme fırsatı bulan VAT ve GENTA ekibi, ziyaretçilerin soru ve sorunları hakkında bilgi edinirken, daha evvel ulaşamadıkları üreticilere de fuarda ulaşma fırsatı buldu. VAT ÜR-GE, GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü Gökçe Atalay'ın fuarda ekibi yalnız bırakmaması, bölgenin üretici, bayi ve danışmanlık hizmeti veren ziraat mühendislerinin kapsamlı sorularına yanıt vermesi fuarın son derece verimli ve faydalı geçmesini sağladı. Yine aynı şekilde, satış aşama-

sında bayilerle olan ikili ilişkilerin yürütülmesinde öne çıkan isim olan VAT ve GENTA Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş'ın da fuarda bulunuyor olması VAT ve GENTA'nın gücünü bölgede hissettirmek açısından etkili oldu. Fuar boyunca **JADELO F1**'in yanı sıra ilgi gören bir diğer ürün ise **VP1 F1** pembe domates çeşidiydi. Kumluca bölgesinde erken dikimi yapılan bir **VP1 F1** bitkisi saksıya alınarak standta sergilendi. Hem meyveleri hem de bitkisi fuar boyunca ziyaretçilerin beğenisine sunulan pembe domates **VP1 F1** üreticilerden büyük ilgi gördü.

Doyranlılar HAWK ve NOUMA F1'i Yakından Tanıdı



Vilmorin Anadolu Tohumculuk, Edirne'nin merkez ilçesine bağlı Doğan köyünde 14 Mart'ta düzenlediği bir etkinlikte **HAWK** ve **NOUMA F1** çeşitlerini tanıttı. **HAWK** patlıcan anacının bölge üreticilerine tanıtılması amacıyla düzenlenen tarla günü etkinliğinde **HAWK** patlıcan anacı üzerindeki **NOUMA F1** patlıcan çeşidi de ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Doğan'da üretici Hüseyin Aktaş'ın serasında gerçekleştirilen

HAWK ve **NOUMA F1** tanıtımına yaklaşık 120 kişi katıldı. Etkinliğe bölge bayileri de ilgi gösterdi. Doğan bayilerinden Şansal Tarım'ın ziraat mühendislerinden Ahmet Zeren ve Doğan Tarım sahibi Numan Yıldırım, Çakırlar bayilerinden Sual Tarım'ın sahibi Yusuf Güney, Osman Özdemir Tarım'ın sahibi Osman Özdemir de patlıcan üreticileri ile birlikte etkinliğe katılarak çeşitlerin performansını yerinde gördü.

VILMORIN Büyük Organizasyonun Ana Sponsoru



Vilmorin, Fransa- Angers'de 17-19 Eylül tarihleri arasında yapılacak olan Havuç ve Diğer Maydanogiller Uluslararası Sempozyumu'nun ana sponsoru oldu. İlk kez düzenlenecek olan uluslararası sempozyuma yaklaşık 30 ülkeden 500'den fazla katılımcının gelmesi bekleniyor. Bu büyük organizasyonun ana sponsorluğunu alan Vilmorin, havuç tohumu konusundaki dünya liderliğini pekiştirecek.

Sempozyum programı hem şirket saha gezilerini hem de bilimsel ve teknik konferans seanslarını içerecek. Bu kapsamda, Vilmorin; Arjantin, ABD, İspanya, İtalya, Avusturya, İngiltere, İsveç, Polonya, Rusya, Litvanya, Güney Afrika, Mısır, Türkiye, Ürdün, Yeni Zelanda, Avustralya gibi 5 kıtadan gelecek olan 200'den fazla katılımcıyı ağırlayacak. Bu etkinlikler çerçevesinde Vilmorin, "açık ev" etkinliğine ev sahipliği yapacak.

A 117 F1
Patlıcan ÇeşidiVP1 F1
Domates Çeşidi

BİTKİLERE A KALİTE BESLEME

Antalya'nın Serik ilçesinde zirai bayi olarak hizmet veren Dalıç Tarım, fide üretimi ile de bölge tarımına katkı sunuyor. Dalıç Tarım'ın Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile kalite ve hizmet anlayışında kesişen yolları güçlü bir paydaşlığa işaret ediyor.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, her geçen yıl ürün çeşitliliği, üretim miktarı ve ticari değeri bakımından büyüyen tarım sektörünün ve üreticilerin ihtiyacını karşılamak için Türkiye'nin dört bir yanında faaliyetlerini artırarak sürdürüyor. Tarım potansiyeli ile Türkiye'nin en önemli üretim bölgelerinden olan Antalya'nın Serik bölgesi de VAT ve GENTA'nın pazar araştırmaları yaptığı, pazarlama faaliyetlerini yoğunlaştırdığı ve deneme ekimlerinin takip edildiği yegâne bölgelerden biri. Üretim potansiyeli yüksek olan bu bölge, VAT ve GENTA'nın birlikte yol aldığı bayileri için de aynı derecede önem taşıyor. Dalıç Tarım; aile geleneği olarak tarımla uğraşırken, gelişen tarımsal üretim potansiyelini

görüp, ikinci bir iş kolu olarak zirai bayiliği seçen Fatih ve Ramazan Dalıç kardeşler tarafından 1996 yılında kuruldu. Firmanın kuruluşu, tarım sektörünün değişen dinamikleri ile VAT ve GENTA'nın bölgedeki gücü hakkında bilgi veren Fatih Dalıç söze, Dalıç Tarım'ın kuruluş hikayesini anlatarak başlıyor.

"Tarım bizim baba mesleğimizdir. Antalya'nın Serik ilçesi, Karadayı beldesinde üretim yapıyoruz. Bölgemizde her zaman tarım yapılıyordu, ancak yıllar içinde tarım geliştikçe ve üretim arttıkça bu bölgede sera yatırımları da çoğaldı. Biz de tarımdan kazandığımızı yine tarıma yatırım deyip, üretimin yanına zirai bayiliği de ekleyerek 1996 yılında, ben ve kardeşim Ramazan Dalıç'la birlikte

Dalıç Tarım'ı kurduk. Firmamızın kuruluşundan 2007 yılına kadar zirai ilaç satışı üzerine çalıştık. 2007'den sonra ise fide üretimi ile bitki besleme ürünleri ve tohum satışına başladık. Bu ürün gruplarının zirai ilaç satışından daha elverişli olduğunu, geleceğimizin daha açık olduğunu düşündük" diyen Dalıç, fide üretimi konusunda yaptıkları çalışmalarla, Türkiye'nin tarım potansiyeline de ışık tutuyor.

Dalıç: "Fide üretiminde fason çalışıyoruz. Türkiye'nin çok önemli firmaları için fide üretimi yapıyoruz. Dolayısıyla üreticilerin ve pazarın tercihlerini yakından takip ediyoruz. Sağlıklı ve kaliteli fide üretimi yapmak için de en kaliteli tohumları seçip, en iyi bitki besleme ürünlerini kullanıyoruz" diyor.

Serik bölgesinde ağırlıklı olarak domates ve biber tarımı yapıldığı için fide talebinin de bu yönde yoğunluk kazandığını dile getiren Dalıç, son 3 yıldır karpuz ekiminin yaygınlaşması ile karpuz fidesine olan tale-





> Dalıç Tarım, Fatih ve Ramazan Dalıç kardeşler tarafından 1996 yılında kuruldu.

bin de arttığına işaret ediyor. Bölgede en yoğun ağustos-eylül döneminde dikim yapıyor, bu dönemde özellikle biber dikimleri yoğunluk kazanıyor. Serik'in biberde en çok tercih ettiği tip ise sivri biber.

GENTA ürünleri üreticinin dilinde

"VAT ve GENTA ile tanışmamız 2004 yılına uzanıyor. Fakat fide konusunda çalışmaya başlamamızla birlikte ilişkilerimiz pekişti. Şu an GENTA bitki besleme ürünlerini ve VAT'ın tohum çeşitlerinin satışını yapıyoruz. Öte yandan gerek fide üretimimizde gerekse kendi ürünlerimizin yetiştiriciliği sırasında VAT ve GENTA ürünlerini kullanıyoruz. Bölgemizde VAT ve GENTA ürünleri iyi tanınıyor ve üreticiler tarafından beğenilerek kullanılıyor. Örneğin GENTA ürünlerinden **SPRINTER, ELFER ZnP** ve **BIOMOL** en çok rağbet gören ürünlerden. Üreticilerin bu ürünleri gözü kapalı kullandığını söyleyebilirim" diyen Dalıç, bitki besleme ürünlerinin kullanımının da her geçen yıl arttığına dikkat çekiyor.

Dalıç "Eskiden üreticiler bitki besleme ürünü konusunda tercihi bize bırakıyor ya da bizden yönlendirme istiyordu. Ama son yıllarda GENTA'nın ürünlerine olan güven ve memnuniyet öyle arttı ki artık üreticiler ismi ile bu ürünleri talep ediyor.

Kalite olarak GENTA sınıfında A kalitedir. Üreticilere sıkıntı yaşatmıyor, bitkiler bu ürünler sayesinde daha güçlü ve kaliteli oluyor. Gelişimlerinde sorun olmuyor. Bu memnuniyet karşısında da GENTA ürünlerinin kullanımı giderek artıyor" sözleri ile GENTA'ya olan güveni tarif ediyor.

Yeni çeşitler fark yaratacak

GENTA bitki besleme ürünlerinin yanında bölgede tohumları ile VAT'ın da çeşitleri beğeni ile karşılanıyor. Özellikle VAT yenilikçiliği tohum çeşitlerinde farkını ortaya koyuyor. "VAT'ın pembe domates çeşidi **VP1 F1**, bizim bölgemizde beğenilen ve üreticiler tarafından tanındıkça da talebi artan bir çeşit. Pembe domates son yıllarda pazarın öne çıkan yeni tiplerinden. Ancak bu domatesin yola dayanımı olmaması üretici ve tüccarlar için bir engeldi. Fakat bu problemi VAT **VP1 F1** ile çözdü diyebilirim. Çünkü aroması ve lezzeti ile son derece beğenilen **VP1 F1**, yola dayanıklılığı ile de fark yaratıyor. Çeşidin dayanıklılığını gören üreticiler de talebini artırıyor" diyen Dalıç, pembe domatesten baharlık ekim için **VP1 F1**'i, güzlük ekimler içinse yine VAT'ın **VP2 F1** pembe domatesini öneriyor. Ağırıklı İzmir, İzmit, İstanbul ve Ankara'ya gönderilen pembe domates, gördüğü talep nede-

ni ile diğer domates çeşitlerinin hemen hemen iki katı fiyata satılıyor. Bu da üreticileri bu çeşidi ekmek için teşvik ediyor. Şimdiye kadar pazarda orta boy domatesler tercih sebebiyken son yıllarda iri domateslere doğru bir tüketici eğilimi olduğu gözleniyor. VAT'ın denemeleri devam eden **12.12** çeşidi de pazarın büyük domates talebini karşılamak için beğeniye sunulmayı bekliyor. "Şu anda kendi seramda **12.12**'nin denemesini yapıyorum. Benim dışımda bölgemizde yaklaşık 6 üretici daha bu çeşidin denemesini yaptı. Gözlemlerimize göre **12.12**; bahar dönemine uygun, gerçekten harika bir çe-

şit. Aroması güzel, pazar dayanımı iyi. Pazara sunulduğunda çok tutulacak bir çeşit olacağını düşünüyorum" diyen Dalıç, VAT'ın yeni denemeleri arasında yer alan **A 117 F1** patlıcan çeşidinin ise bölgedeki pazar lideri patlıcan çeşitlerine kafa tutacak bir çeşit olduğunu dile getiriyor. Dalıç, "Özetle söylemeliyim ki VAT bölgemizde yeni çeşitleri ile fark yaratacak" diyor.

Son olarak VAT ve GENTA ile bayi-firma ilişkilerini de değerlendiren Dalıç: "Bir aile gibiyiz. Çok sıcak ilişkilerimiz var. Bu ilişkiler ürünlerin ve hizmetlerin kalitesi ile de örtüşüyor. Onların bu pazarda ilerlemesi bizim de ilerlememiz anlamına geliyor. Pazar geleceğinin çok iyi olduğunu düşünüyorum" sözleri ile iki firma arasındaki uyuma dikkat çekiyor.



ÜRETİCİLER ATRAX'I TANIMAYA BAŞLADI

FATİH DALIÇ

Dalıç Tarım

Bizim bölgemizde meyve zamanında **TURBO POTAS** kullanılıyor. Bu ürün meyvenin gelişimini destekliyor. Ürün, meyvenin gelişiminde çok hızlı etkisini gösterdiği için de üreticiler tarafından tercih ediliyor. Bu yıl GENTA, sıvı

gübrelerinden **ATRAX**'in pazarda tanıtımlarına daha çok ağırlık verdi. Üreticiler bu ürünü tanıdıkça ilgi artıyor. Gelecek senelerde **ATRAX**'in daha da ön plana çıkacağına inanıyorum.

YENİ ÇEŞİTLERİ TAKİP EDEN KAZANACAK

Değişen iklim ve pazar koşullarına uygun yeni çeşitler yaratmak için çalışmalarını sürdüren Vilmorin Anadolu Tohumculuk ve GENTA, biber, hıyar ve patlıcanda çeşit denemelerini farklı bölgelerde sürdürüyor. Bu denemelerin bir bölümü Mersin'in Yenitaşken beldesinde tarımla uğraşan, aynı zamanda ziraat mühendisi olan Nilgün Uygun Demir ile işbirliği içinde yürütülüyor.



JOKEY F1
Hıyar Çeşidi

Mersin'in Yenitaşken beldesi, eski adı ile Homurlu köyü örtü altı hıyar tarımı ile bilinen bir bölge. Öyle ki bölgede yetiştirilen ürünler homurlu hıyarı ismi ile de tanınıyor ve talep görüyor. Son yıllarda tarımsal ürün fiyatlarının beklentileri karşılamaması nedeniyle sera yatırımları bölgede bir nebze sekteye uğramış olsa da, bilinçli ve yeniliklere açık üreticiler kaliteden ödün vermeden ekim ve dikimlerini sürdürüyorlar. Kendine has dinamikleri, örtü altı yetiştiriciliğine uygun koşulları ve üreticilerinin vizyonu nedeniyle Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, yeni çeşit denemeleri ve AR-GE çalışmalarının bir bölümünü bu bölgede yürütüyor. VAT ve GENTA'nın yörede işbirliği içinde olduğu isim ise üretici, aynı zamanda ziraat mühendisi olan Nilgün Uygun Demir.

Aile boyu tarımla iç içe olan ve ziraatla uğraşan Uygunlar, 80 dekarlık kapalı alanda, yıllara göre değişmekle birlikte; yaklaşık 31 dekada hıyar, 17 dekada biber, 28 dekada ise örtü altı nektarin üretimi yapıyor. Fiyatların son yıllarda üreticiyi desteklememesi nedeni ile seracılıktan bir nebze uzaklaşma olduğunu söyleyen Nilgün Uygun Demir, aile olarak her

şeye rağmen kaliteli üretime devam ettiklerini ve iyi tarım uygulamasını benimsediklerini dile getiriyor. Aile, ürünlerini daha çok İstanbul ve Ankara'ya pazarlıyor.

Rutin yetiştiriciliğin yanında Demir, geçen yıldan bu yana VAT ve GENTA'nın biber, hıyar ve patlıcanda yeni çeşit denemelerini yapıyor. Ancak Demir VAT ve GENTA ile olan bağlarının daha eskilere dayandığını şu sözlerle anlatıyor: "1997 yılında üniversitede master'ımı yaparken VAT ve GENTA'da çalışmış ve bu bölgenin tüm çeşit adaptasyon çalışmalarını yürütmüştüm. 2002'ye kadar bu çalışmalarımız devam etti. Sonra kendi üretimimize kaydım. Ancak geçtiğimiz yıl VAT ve GENTA'nın yeni çeşitlerinin denemelerini yapmaya başlamamızla ilişkilerimiz yeniden yoğunluk kazandı."

Demir, yürütülen çalışmaların kapsamı hakkında şu bilgileri veriyor: "Geçen sene çalışmalara örtü altı hıyarda 100'er metrekairelik iki küçük deneme ile başladık. Şimdi örtü altı biberde 2 dekarlık alanda denemeler yapıyoruz. Bunun yanında 1 dekarı mini tünel, 1 dekarı ise tamamen açık olmak üzere 2 dekar hıyar denememiz var. 1 dekarlık da patlıcan denemesi yapıyoruz."

Çeşitler hangi kriterlere göre belirleniyor?

Peki, yeni bir tohum çeşidini pazara sürmeden önce deneme ekimleri nasıl yapılıyor, hangi kriterlere göre bu çeşitler belirleniyor? Bu sorunun yanıtını Demir veriyor: "Deneme ekimleri için alan konusunda anlaşıldıktan sonra VAT ve GENTA ıslahçıları bize tohumu/fideyi gönderiyor. Islahçı ile birlikte hazırlanan programa göre dikimler yapılıyor. İşe bitki gözlemleri ile başlıyoruz. Ardından her meyve hasadında ürünler



ROMEO F1
Biber Çeşidi

“Çeşit adaylarını bölgede en fazla ekilen tohumlardan oluşan kontrol çeşitleri ile kıyaslıyoruz. Bu kıyaslamalar sonunda verim ve kalite kriterleri karşılaştırıldığında özellikle GENTA biber denemesinin çok başarılı geçtiğini düşünüyorum” diyor.

tartılıyor. Meyve sayımı ve meyve kalite özellikleri kayıt altına alınıyor. Bu kayıtları her hasatta ya da iki hasatta bir ıslahçılar kontrol etmek için geliyorlar. Çeşitlerden hangisinin daha iyi olduğu; verime, bitki özelliklerine ve bölgeye uyumluluğuna göre değerlendiriliyor. Bu aşamada bitkilere henüz isim verilmiyor, her bir çeşit adayı rakamlarla ifade ediliyor. Dolayısıyla bu rakamlar arasından yılın sonunda seçim yapılıyor. Üzerinde karar verilen bitkiler ise daha farklı bölgelerde verim ve kalite kriterlerine göre denenip yeniden ölçme ve değerlendirmeye tabi tutuluyor. Yani her bir çeşidin

pazara sürülmesi uzun bir süreç alıyor.” Yeni çeşit adayı bitkilerin gelişimini gün gün takip eden, her meyve hasadında performansları kayıt altına alan Demir, bu adayların arasında şimdiden öne çıkan numaralar olduğunu söylüyor. Bu gözlemlerini paylaşan Demir, “Çeşit adaylarını bölgede en fazla ekilen tohumlardan oluşan kontrol çeşitleri ile kıyaslıyoruz. Bu kıyaslamalar sonunda verim ve kalite kriterleri karşılaştırıldığında özellikle biber denemesinin çok başarılı geçtiğini düşünüyorum. Dolayısıyla GENTA'dan önümüzdeki birkaç sene içinde pazara uy-

YENİLİKÇİLİK NEDEN ÖNEMLİ?

NİLGÜN UYGUN DEMİR

Ziraat Mühendisi/Üretici



Dünyamız, dolayısı ile tarım sürekli değişim halinde. İklim, toprak yapısı, sulama imkanları, üretim metotları, pazar talepleri, ekim ve dikim tarihleri değişiyor. Bir süre sonra tohum çeşitlerinden aynı verim ve kaliteyi alamamaya başlıyorsunuz. Bizler bu işi para kazanmak için yapıyoruz. Hangi ürün daha çok para ederse ona kayıyoruz. Dolayısıyla yeniliğe açık olmamız gerekiyor. Özellikle seracılıkta ana belirleyen bence tohumdur. Eğer tohumu seçerken doğru karar vermediyseniz baştan kaybedersiniz. Örneğin,

artık tohumların virüse ve hastalıklara karşı dayanımı son derece önemli hale geldi. VAT ve GENTA ile yaptığımız yeni çeşit denemelerinde bütün bu etkenler göz önünde bulundurularak çeşitlere karar veriliyor. Biz de yeni çeşit denemeleri sonunda pazara uygun, güzel çeşitlerin çıkacağına inanıyoruz.

gun, çok güzel çeşitlerin geleceğine inanıyorum” diyor.

Yüksek verimli biber çeşitleri geliyor

Biberdeki yeni numaraların, özellikle kış döneminde, erkenci alınan verim değerlerinin çok dikkat çekici olduğunu söyleyen Demir, aradıkları bir diğer kriterinse meyvenin şekli ve uzunluğu olduğunu söylüyor. Yeni çeşit adaylarının çarliston ve demre (sivri biber) çeşitleri olduğunu ifade eden Demir, çarlistonda kontrol çeşitlerinin bitki başına 7 kilo 100 gram verirken GENTA denemelerinde 7 kilo 800, hatta 8 kilo 50 gr'a çıkan numaralar olduğunu aktarıyor. Hıyarda ise küçük denemelerle işe başladıklarını, ancak açık tarlada denemelerin yeni başlaması nedeniyle henüz verim değerlerini alma aşamasında olmadıklarını aktaran Demir, hıyar sonuçlarını da heyecanla beklediklerini söylüyor.

Detaylı çalışma isteyen çeşit

denemelerinde VAT ve GENTA ekibi ile uyumlu bir çalışma yürüttüklerine de dikkat çeken Demir, iyi çeşitlere ulaşmak için her iki tarafın da son derece istekli olduğunu şu sözlerle ifade ediyor: “VAT ve GENTA ekibi iyi sonuç almam için bana çok yardımcı oldular. Özellikle ıslahçımız Deren Hanım (Soyadı yazılabilir) mübalağasız her hasatta gelerek kontrollerini ve seçimlerini yaptı. Aynı şekilde VAT ÜR-GE, GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü Gökçe Atalay düzenli olarak bizi ziyaret etti. Hatta VAT ve GENTA'nın teknik ekibi, Kazanlı'dan üreticileri seramıza getirerek, yeni denemeleri üreticilere yerinde gösterdiler. Çeşitler arasında üreticilere seçim yaptırdılar, onların görüşlerini aldılar. Dolayısıyla birlikte çok güzel bir çalışma yaptığımızı düşünüyorum. İlk yılın olmasına rağmen böyle bir çalışmada yer aldığım için çok keyif aldığımı söylemeliyim.”

İHTİYAÇ NEREDEYSE GENTA ORADA

Günümüz tarımsal üretiminin bilim, tecrübe ve kültürün birleştiği entegre bir üretim şekli olması gerektiğine inanan GENTA, bu bakış açısıyla bitki besin ürünlerini pazara sunuyor ve Türkiye'nin her bölgesinde üreticilere hizmet veren teknik ekibi ile bu anlayışını hayata geçiriyor.

Tarımda yapılan yanlış uygulamalar ve üretim yoğunluğu, Türkiye'de tarım arazilerini her geçen yıl organik madde bakımından fakirleştiriyor. Toprakların organik madde bakımından fakirleşmesi yalnızca ürün kalitesini ve verimini olumsuz yönde etkilemekle kalmıyor, beraberinde insanların beslenme kalitesini de etkiliyor. Çünkü araştırmalar, besin elementlerinden yeterince faydalanarak yetiştirilememiş tarım ürünlerinin, vitamin ve mineral bakımından da fakirleştiğini, dolayısıyla bitkilerin besin değerinin düşerek insan sağlığını olumsuz yönde etkilediğini ortaya koyuyor. Öte yandan besin ihtiyacının programlı bir şekilde giderildiği tarım ürün-

leri hastalık ve zararlılara karşı daha dayanıklı oluyor, kalite ve verim bakımından üreticisine kazandırıyor.

Günümüz tarımsal üretiminin bilim, tecrübe ve kültürün birleştiği entegre bir üretim şekli olması gerektiğine inanan GENTA, bu bakış açısıyla bitki besin ürünlerini pazara sunuyor ve Türkiye'nin her bölgesinde üreticilere hizmet veren teknik ekibi ile bu anlayışını hayata geçiriyor.

Bitki besleme ürünleri pazarındaki gücü, ürünlerinin kalitesi ve Türkiye'nin tarım yapılan her bölgesine ulaşan, alanında uzman teknik ekibi ile pazarın ilk 5 firması arasında yer alan GENTA, sezon boyunca üreticilerin ihtiyacı

olan bilgi ve desteği geniş kadrosu sayesinde vererek, Türkiye'de bilinçli tarım yapılmasına da katkı sunuyor.

GENTA ürünlerinin hangi bitkiler için kullanılacağı, bu ürünlerin kullanım miktarlarının ve zaman periyodunun ne olacağı konusunda üreticileri bilgilendiren GENTA teknik ekibi, bu uygulamaların doğru yapıp yapılmadığını düzenli aralıklarla kontrol ediyor.

Bitkilerin canlı varlıklar olduğunu, değişen koşulların bitkileri ve üretim metotlarını da değiştirebileceğini daima göz önünde bulunduran GENTA ekibi, bu düsturla geleceğe dair ön görülerde bulunarak ürün ve hizmetlerini geliştiriyor, uzun soluklu araştırma ve deneme-

lerin sonunda ürünlerini pazara sunuyor.

GENTA ürün portföyü tüm ihtiyacı karşılıyor

GENTA, portföyünde yer alan bitki besleme ürünleri ile bitkilerin A'dan Z'ye olan her türlü besini karşılıyor. GENTA ürünleri, bitkinin yetiştirme dönemine göre belli bir program izlenerek uygulandığı taktirde tarım ürünlerinde kalite ve verimde gözle görülür farklar yaratıyor.

Köklendiricinin lideri SPRINTER PLUS

Üretim sezonunda bitkiler için ilk kullanılması gereken ürün grubunun başında köklendiriciler geliyor. Bu ürün



grubunda, özellikle örtü altı tarımında gerek bilinirliği gerekse üretici memnuniyeti açısından pazarın birincisi durumunda olan **SPRINTER PLUS**, GENTA'nın da lokomotif ürünleri arasında yer alıyor. Üreticiler için artık köklendirici eşittir **SPRINTER PLUS** anlamına geliyor. **SPRINTER PLUS**'in uzun yıllardır kullanan ve bu ürünün bitkide yarattığı farkı gözlemleyen üreticiler, artık GENTA ekibinin tavsiye veya yönlendirmelerini beklemeden her fide alımında **SPRINTER PLUS**'i bayisinden istemeyi unutmuyor.

Köklendiriciler dışından GENTA'nın ürünleri 3 ana gruptan oluşuyor. Birinci grupta ana besin elementleri yer alıyor. Ana besin elementleri makro ve mikro olarak ikiye ayrılıyor. Ardından gelen bitki besin düzenleyicileri, ürün grubunun bir diğer önemli ayağını oluşturuyor. Spesifik durumlara yönelik kullanılması gereken ürünler ise GENTA'nın özel ürünler grubuna giriyor. Bu özel ürünler; bitki belli dönemlerde, stres altındayken oluşabilecek olumsuzlukları gidermek için kullanılıyor.

Bununla birlikte GENTA, iki yıldır damla sulama ile birlikte kullanılacak **organa mineral** ürünler üzerine çalışıyor. Bu ürünler yapraktan yapılan uygulamaları tabandan da uygulayabilme imkanı sunuyor.

GENTA'nın lider ürünlerini bilmeyen kalmamış

GENTA, portföyünde yer alan her bir ürününü detaylı bir AR-GE süreci sonunda hizmete sunuyor. Bitkilerin sağlıklı gelişimini destekleyen GENTA ürünleri, kaliteleri ile eşit özelliklere sahip olmakla birlikte pazar bilinirliği, etki gücü ve üreticilerden gördükleri ilgi ile kendi arasından pazar liderleri çıkarıyor.

Türkiye'nin tarla bitkileri tarımı yapılan arazilerinin yaklaşık yüzde 60'ında çinko eksikliği görülüyor. Çinko eksikliğinin başladığı dönemlerde bitkiler aynı zamanda fosfor eksikliği de gösteriyor. Bu iki element eksikliğini fark ederek çinko ve fosfor içerikli **ELFER ZnP**'yi geliştiren GENTA'nın bu ürünü bitki besleme pazarının liderleri arasında yer alıyor. Mısır da dahil olmak üzere tüm tahıllar ve pamuk, soya fasulyesi, yer



JADELO F1
Domates Çeşidi



> GENTA; tarla bitkileri, sebze ve meyveler gibi tüm tarım ürünlerinin ihtiyacı olan bitki besinlerini karşılayacak zenginlikte bir ürün portföyüne sahiptir.



ELFER ZnP teknik özellikleri

Ürün tipi	NP Gübre Çözeltilisi
Ambalaj tipi	1 - 5 - 20 lt
Fiziksel hal	Sıvı

- İçeriğinde karşı etki göstermeyen, kolay alınımlı, çok iyi dengelenmiş oranda çinko ve fosfor bulunur,
- Geniş kullanım alanı olan fülvatlar ile komplekslenmiş çözelti,
- Çinko (Zn) bitkilerin oksin hormonu salgısını artırarak çalılışma, vb. olumsuz görüntüleri ortadan kaldırır,
- Bu karışım, çinko kullanımı sırasında çiçeklenme ve polen oluşumunda bitkide ortaya çıkan ek enerji ihtiyacını karşılamaya destek olur,
- Seçilmiş fülvatlar ile desteklenmiş yoğun Zn ve P çözeltisi, hızlı etkisi sayesinde bitkinin stres hormonlarını harekete geçirir.

Kullanım yeri, zamanı ve dozu: Yapraktan Uygulama

Sebzeler	150 - 200 cc / 100 lt su
Meyve Ağaçları	150 - 200 cc / 100 lt su
Zeytin	150 - 200 cc / 100 lt su
Tahıllar	150 - 200 cc / 100 lt su

fıstığı gibi çok geniş bir yelpazeyi içine alan tarla bitkileri için de uygulanabilen **ELFER ZnP** üreticilerin uzun yıllardır beğenerek kullandığı gözde ürün.

ELFER ZnP yalnız tarla bitkileri için değil örtü altı sebze yetiştiriciliği için de son derece etkili bir besleme sunuyor. Çinko ve fosfor eksikliği sebzelerde çiçeklenme üzerinde olumsuz etki yapıyor. Örtü altı sebze yetiştiriciliğinde meyve tutumunu güçlendirmek için **ELFER ZnP** kullanımı GENTA ekibi tarafından tavsiye ediliyor.

Bu ürünün hemen ardından ENAA ve ENAA'ya bağlı yani naftalin kaldeit asit ve ona bağlı ürünler gamı geliyor. Bu grupta pazarın öne çıkan ürünleri arasında **BIOFORTUNE**, **GREENWAY FORTUNATO**, **GREENWAY ABS** ve **TURBOMIX** yer alıyor. Söz konusu ürünler; çiçeklenmeden sonra meyve tutturucu ve meyve gelişimini destekleyici rol üstleniyor. Aynı zamanda ürünler, bitkilerde zaman zaman

görülen fizyolojik arazları gidermek için de birebir. Bu gruptaki ürünler sebze, meyve ve tarla bitkilerinde rahatlıkla kullanılabilir.

GENTA'nın ürün grubu içinde yer alan yeni serisinde ise **REAL** ve **MONTE** isimli ürünler öne çıkıyor. Genel olarak değişen iklim koşullarında bitkilerde, bir takım fizyolojik arazlar ve fizyolojik arazlardan sonra doğan verim ve kalite düşüklükleri görülüyor. Bu ihtiyaca cevap vermek üzere geliştirilen iki ürün, kalsiyum, bor ve potas üçlemesinden oluşuyor. Ancak bu elementler amino asit bağları ile güçlendirildiklerinden daha etkili çözüm sunuyorlar. Bitki besleme pazarında GENTA'nın ön plana çıkan diğer ürünlerinden ikisi; **SEATON SUPERMIX** ve **GREENWAY CRYPTO**. Bu ürünler su yosunu ekstrasyonları ve magnezyumla birleştirilip yine özel enzimlerle birleştirilerek geliştirildi.

Bu dört ana ürün grubu ile önce bitkinin gelişimini, sonra çiçeklenmeyi, ardından meyve tutumunu ve meyve gelişimini destekleyerek kaliteli ve verimli



ANTISS
Mısır Çeşidi

ürün almak mümkün. Bu ürün grupları içinde ismi geçen lokomotif ürünler öne çıkmakla birlikte grup içinde yer alan diğer GENTA ürünleri de lokomotifin vagonları olarak üreticilerin verimini destekliyor.

GENTA üreticilerine tam teknik hizmet

GENTA'nın çalışma prensibine göre tarımsal üretimde hiçbir yöntem tek başına iyi ürün yetiştirmek için yeterli değildir. Tarımda kullanılan tüm metotlar tamamlayıcıdır. Eğer üretim sezonu boyunca bitkiler bir yönü ile desteklenirse bitkinin diğer ihtiyaçları eksik kalacaktır. Arzının sürülmesinden tohum atım sıklığına, bitkinin gelişim süreçlerinden hastalık ve zararlıların kontrolüne kadar tüm süreçler dikkatle ve önemle takip edilmeli, bitkinin ihtiyaçlarına göre gübreleme ve ilaçlama gibi uygulamalar belli bir program dahilinde yapılmalıdır. GENTA bu anlayışını üreticilere verdiği teknik destek hizmetinin kalitesi ile her sezon ortaya koyuyor. GENTA ekibi, Türkiye'nin dört bir yanında üreticilere sadece

gübreleme konusunda değil, tüm üretim süreçleri hakkında bilgi veriyor ve ekim alanlarında kontrollerde bulunuyor. Her bölgenin üretim desenine hakim ve bu bölgelerde yetiştirilen ürünler konusunda uzman teknik ekip, GENTA ürünlerini kullanan üreticilerin ekim alanlarını geziyor, üreticilere sezon boyunca uymaları gereken yetiştirme kitapçısını bırakıyor. Ve hasat dönemine kadar da bu kitapçığını gereklilerinin yerine getirilip getirilmediğine dair kontrollerini yaparak, üreticilerin yüksek verimli ve kaliteli ürünler yetiştirmelerini destekliyor.

Dört ana ürün grubu ile önce bitkinin gelişimini, sonra çiçeklenmeyi, ardından meyve tutumunu ve meyve gelişimini destekleyerek kaliteli ve verimli ürün almak mümkün.



GREENWAY FORTUNADO teknik özellikleri

Ürün tipi	NK Gübre Çözeltilisi
Ambalaj tipi	0,5 - 1- 5 kg
Fiziksel hal	Katı

- Çiçeklenmeyi teşvik eden ve meyve tutumunu arttıran özel içerikli bir üründür.

Kullanım yeri, zamanı ve dozu:

Sebzeler

(Domates, biber, hıyar, kabak, patlıcan, kavun, karpuz, fasulye, çilek vb.)

Meyve tutumu ve gelişiminde 50 - 60 gr / 100 lt su
50 - 60 gr / da

Kiraz ve nar

Meyve tutumu ve gelişiminde 50 - 60 gr / 100 lt su

Narenciye

Meyve tutumu ve gelişiminde 50 - 60 gr / 100 lt su

Pamuk

50 - 60 gr / da





İRAN'DA GENTA SESLERİ

İran'ın en önemli tarım bölgeleri arasında Tahran, Şiraz, Isfahan ve Güney İran geliyor. GENTA, Türkiye'de olduğu gibi üreticilerle yakın olmak, tarımın gelişimine katkı sunmak için İran'ın önemli tarım bölgelerindeki etkinliğini artırıyor. GENTA ürünleri Türkiye'den sonra İran pazarında da hakimiyetini hissettiriyor.

Altay BATUR

????????????????????????????

Uzun yıllardır batı dünyasının ticari ambargosu altında yaşamakta olan dost ve kardeş ülke İran, birçok konuda kendine yetebilecek seviyeye gelmesine karşın tarım sektörü açısından maalesef aynı gelişmeyi gösteremedi. Bu durumu ortaya çıkaran birçok neden arasında en önemli görümlerimiz şunlar:

- Genel tarımsal bilgi eksikliği,
- Çoğu bölgede sulama olanaklarının yetersizliği ve ileri sulama tekniklerinin uygulamasındaki eksiklikler,
- Toprakta kaldırılan bitki besinlerinin hızlı ve yeterli bir şekilde tekrardan toprağa kazandırılmaması,
- Küresel ısınma ve iklim değişiklikleri.

Öte yandan İran, yaklaşık yüzde 40'ı Türkçe konuşan 80 milyona yakın nüfusu, 1,65 milyon km² yüzölçümü ve yaklaşık 2 milyon hektarlık işlenebilir tarım arazisi ve ülkemizle çok benzerlikler taşıyan iklim özellikleri ile çok önemli bir tarım ülkesi konumundadır. İran'ın belli başlı tarımsal üretim bölgeleri arasında Tahran,

Şiraz, Isfahan ve Güney İran sıralanabilir. Bu bölgelerden Tahran'da ağırlıklı oranda meyve yetiştiriciliği yapılıyor ve üretim alanları hızla büyümeye devam ediyor. GENTA olarak bu bölgede ve de özellikle kiraz ile turuncgillerden limon ve mandarinde **BIOFORTUNE** isimli çiçek tutturucu ürünü-

Nihai hedeflerimiz arasında; gelecek 10 sene sonunda hem bitki besinlerinde hem de tohum konusunda İran tarım sektörünün başlıca aktörlerinden biri olmak yer alıyor.

müzle çok başarılı konuma geldik. Büyük verim ve kalite farkları sağlayan bu ürünümüz, ülkemizde olduğu gibi İran'da da üreticilere memnuniyet ve kazanç sağlayarak marka imajımızı geliştiriyor ve böylece ürün yelpazemizdeki diğer ürünlerin kullanımlarını destekliyor.

Şiraz bölgesinde ise özellikle örtü altı yetiştiriciliği yapılıyor. Şiraz'ın önemli bir özelliği ülkenin önemli ticaret merkezlerinden biri olmasıdır. Bu özelliği ile Şiraz'dan ülkenin tüm diğer bölgelerine rahatça ürün gönderilebiliyor, dolayısı ile bölge tarımsal üretim anlamında geniş ürün çeşitliliğine sahip. GENTA bu bölgeye 2013 yılında özellikle hibrit kabak ve karpuz tohumları ile giriş yaparak yetiştiricilerin dikkatini çekmeyi başardı ve gelecek 3 yıl içerisinde pazardan önemli bir pay almayı hedefliyor. Diğer yandan Şiraz'da tarla bitkisi olarak yoğun bir mısır üretimi yapılıyor. Gelecek yıllarda bu üründe de üretimin artacağını öngörüyoruz. Bu öngörü ile GENTA olarak mısır tohumluğunda da sesimizi duyurabilmek için çalışmalarımıza hız veriyoruz.

İsfahan şehri önemli bir kültürel mirasa ve tarihi dokuya sahip olup kalabalık bir nüfusu barındırıyor. Ocak 2014'te GENTA olarak bu şehirde düzenlenen önemli bir fuara katıldık ve beklediğimizden çok daha fazla ilgi ile karşılaştık. Bu bölgede özellikle açık saha hıyarı, kabak, karpuz, domates gibi sebzeler ile safran yetiştiriciliği yapılıyor. Güney İran'da ise ağırlıklı

olarak çift amaçlı sanayi domatesi yetiştiriciliği yapılıyor ve pazar boyutunun yaklaşık 200 milyon çekirdek olduğu tahmin ediliyor. Bu bölgede de çeşit deneme çalışmalarımız devam etmekte olup 2014 yılında **SONATA F1** isimli çeşidimizin satışına başlanacak. Bu çeşidimiz özellikle kompakt bir bitki yapısına sahip olması, yapraklarının meyveleri iyi kapatıp renk açılmalarını engellemesi, aynı zamanda da yüksek verime sahip olması sayesinde üreticilerin dikkatini çekiyor, bizlere ise büyük umut ve yeni hedefler getiriyor. GENTA olarak İran'da, tıpkı ülkemizde yıllardır uyguladığımız gibi yetiştiricilere yakın olabilmek, üreticilerin sorunlarını gözlemleyip, onların gereksinimlerine uygun maddeleri tespit etmek, ürünümüzün kullanımları hakkında doğru bilgileri verebilmek için geniş bir teknik ekip kurmayı hedefliyor ve bunun için eğitim faaliyetlerine başlamış bulunuyoruz. Nihai hedeflerimiz arasında; gelecek 10 sene sonunda hem bitki besinlerinde hem de tohum konusunda İran tarım sektörünün başlıca aktörlerinden biri olmak yer alıyor.

Öte yandan İran'daki çalışmalarımızda temsilcimiz Eram Gol Parse şirketinin büyük desteğini görüyoruz. Başta şirket ortakları Kourosh ve Darioush Tasaoidi olmak üzere tüm saha çalışanlarının sene içerisindeki yoğun emeğini anmadan geçemeyiz.

GENTA ailesi olarak her daim söylediğimiz gibi; ürününüz bereketli olsun.



SONATA F1
Domates Çeşidi



ARAŞTIRMA İSTASYONU GELECEK İÇİN ÜRETİYOR

Bitki besleme ve tohumculuk alanında tarım sektöründe fark yaratan GENTA, kuruluşundan bu yana gelişen teknolojik alt yapısı, tarım kültürüne olan yenilikçi bakış açısı ve müşteri odaklı hizmet anlayışı ile yatırımlarını ve pazar gücünü artırıyor.



GENTA, 1989 senesinde Yavuz Batur'un kuruculuğunda çoğunluk hisselerine sahip olduğu tohum şirketinin yanında, diğer tarımsal girdilerin pazarlamasını yapmak üzere kuruldu. GENTA 1990'lı yılların ikinci yarısında bitki besinleri konusunda araştırma ve üretimde uzmanlaştıktan sonra, 2000'li yılların başında tohumculuk faaliyetine başladı. Önceleri sadece paketleme ve pazarlama faaliyetleri yapan GENTA, 2004 yılında ilk ortak AR-GE istasyonunun kurulmasının ardından, Antalya-Gaziler köyünde sebze ıslah çalışmalarına devam etti. 2008 yılında ise yine Gaziler'de, tamamen GENTA'ya ait olan ikinci AR-GE istasyonunun kurulmasıyla GENTA'nın ıslah çalışmaları da hız kazanmış oldu.

Islah gücü başarı getiriyor

Sektörüne öncülük eden tohum şirketlerini, pazarın diğer firmalarından ayıran en önemli özellik, bu öncülerin bitki ıslah yapmalarıdır. Tüketicilere sağlıklı ve lezzetli sebze çeşitleri sunabilme hedefi ile çalışan GENTA'nın ıslah programlarına sahip olması; bir yandan müşterilerine rakiplerinde olmayan özgün ürünler sunabilmesini, diğer yandan da ağır finansal yük gerektiren AR-GE çalışmalarına kaynak ayırabilmesini sağlıyor.

Kuşkusuz sebze tohumculuğu bölgeden bölgeye, mevsimden mevsime, ülkeden ülkeye değişen ürün taleplerini karşılamayı gerektiriyor. Bu zorunluluğun farkında olan GENTA, hem yetiştiricileri hem halci ve tüccarları hem de tüketicileri mem-



> GENTA Araştırma İstasyonu Müdürü Aytekin Turan istasyonun bugünlere gelmesinde öne çıkan isimlerden.





> GENTA Araştırma İstasyonu'nda tüm çalışmalar alanında uzman teknik personel tarafından titizlikle yürütülüyor.



nun edebilmenin tek yolunun etkin ve verimli islah çalışmalarından geçtiğinin bilinciyle islah çalışmalarına ağırlık veriyor. Kendini geliştirmeyi ilke edinen GENTA'nın başarısının sırrı bu ilkede gizleniyor. Girişimcilik ve takım ruhunun yanında uzmanlık ve yaratıcılığı destekleyen GENTA, bu özellikleri diri tutabilmenin tek yolunun ise sürekli yeni yatırımlardan geçtiğinin bilinciyle ekip motivasyonunu

sağlıyor. GENTA'nın Antalya'daki tohum araştırmaları TÜBİTAK, üniversiteler ve AR-GE kuruluşları ile yapılan işbirliklerinin sonucu devam ederken bu istasyonun altyapı ve kalifiye personel yatırımı her geçen yıl güçleniyor.

Araştırmadan gelen güç

Artan yatırımlarla birlikte 2014 yılı itibarı ile GENTA Araştırma İstasyonu; 75 dekar kullanılabilir alan üzerinde kurulmuş,

30 dekar plastik ve 5 dekar cam sera ile 1,5 dekar biyoteknoloji yöntemleri uygulayabilmek için kullanılan 10 bölmeli, ekstra korumalı ve ısı kontrollü bir cam seradan oluşuyor.

Bunların yanı sıra istasyon, merkezi yönetim binası, laboratuvarlar, tohum yıkama/kurutma binası, depolar ve işçi/bekçi evlerini de içeriyor. GENTA'nın ilk ve ikinci istasyonlarının kuruluş aşamasından bugüne dek görev alan, gösterdiği özen ve özverili çalışmalar sayesinde istasyonu bugünlere getiren isim olarak GENTA Araştırma İstasyon Müdürü Aytekin Turan ön plana çıkıyor.

GENTA kuruluşundan bu yana "Ürün Geliştirme" ve "Satış Sonrası Hizmet" konularına gösterdiği hassasiyeti devam ettiriyor. Başta bu bölümlerin kurucusu ve yöneticisi Gökçe Atalay olmak üzere tüm teknik saha çalışanları, daima üreticilerle temas halinde olarak onların beklentilerini ve sıkıntılarını birinci elden saptayarak çözüm üretmeye odaklanıyor.





Hızlı hareket kabiliyeti avantaj yaratıyor

Şirketler büyüdükçe saha ekibi ile başta araştırmacılar olmak üzere diğer çalışanların ve karar vericilerin arasındaki mesafe açılabilir. Bu durum çok büyük finansal güç, bilgi birikimi ve teknolojiye sahip dahi olsalar şirketleri hedef odaklı çalışmaktan uzaklaştırabiliyor. Ancak son 20 senedir Türkiye'deki sebze tohumculuğunun gelişiminin de kanıtı olduğu gibi, GENTA ve benzeri KOBİ boyutundaki firmaların, birbirini üretici ihtiyaçlarına yönelik ve hızlı ürün geliştirebilme yetenekleri, büyük ölçekli firmalar karşısında onlara bir fırsat olarak geri dönüyor. Bu bağlamda GENTA, sayıca çok fazla olmasa da pazarın istediği ürünleri en kısa zamanda devreye sokmak hedefiyle çalışmalarını sürdürüyor.

Tarımda gelecek teknoloji ile inşa ediliyor

Diğer yandan ıslah çalışmalarını tamamen klasik yöntemlerle sürdürmekte olan GENTA,

günümüzde ıslah programlarının biyoteknoloji yöntemleri kullanmadan başarılı olamayacağını bilincinde olup, bilgi ve becerilerini bu modern ve yüksek teknolojileri kullanarak destekliyor.

Günümüzde bitki ıslahında kullanılan başlıca biyoteknoloji yöntemleri;

- Bitkinin özelliklerini genomu sayesinde belirlemeye yarayan Moleküler tanı,
- Yapay ortamda bitki üretmeyi veya çoğaltmayı sağlayan Doku Kültürü,
- Hastalıklara direnç özelliklerini belirlemeye aracı olan Patoloji,
- Gen aktarımı Transgenesis olmak üzere 4 ana dala ayrılıyor.

Ancak GENTA ürünlerinin hiçbirini Genetiği Değiştirilmiş Organizma (GDO) içermiyor ve araştırmalarının hiçbir alanında bu yöntemle ilgili çalışma yapılmıyor. Öte yandan bilim ve teknolojiyi yakından takip eden GENTA, ıslah programlarında "Transgenesis" haricinde biyoteknolojinin tüm diğer



yöntemlerinden faydalanıyor. Kullanılan tüm hatlar, moleküler markör analiz sonuçları göz önüne alınarak seçiliyor ve patoloji testleri ile belli başlı hastalıklara dayanımlar ölçülebiliyor. Doku kültürü sayesinde ise klasik yöntemler ile yaklaşık 6 sene sürmesi gereken çalışmalar, 2 seneye indirilebiliyor. GENTA'nın öncelikle dışarıdan hizmet alımı şeklinde başlattığı bu çalışmalar, şimdilerde dışarıdan teknoloji satın alarak devam ediyor. Ancak GENTA ekibi, pek yakın gelecekte teknoloji üretir hale gelebileceğini hedefliyor. 2014 yılı itibarıyla

GENTA Araştırma İstasyonu'nda bulunan Patoloji bölümü, senede 10 bin sonuç elde edebilecek kapasiteye ulaştı. Doku Kültürü bölümü ise senede 60 bin anter ve çoğaltma üzerinde çalışabiliyor.

Sonuç olarak, GENTA, sebze ıslah çalışmalarını yoğun bir şekilde sürdürerek öncelikle Türkiye, sonrasında ise komşu coğrafyalarda yetiştiricilerin beklentilerini karşılayacak, ekonomik gelişmelerine katkı sağlayacak, özgün çeşitler geliştirmeyi ve bölgesel bir Türk tohum markası olmayı hedefliyor.

VERİM VE KALİTE İÇİN GEÇ KALMAYIN

Mersin'de Doğuşlar Ziraat ismi ile zirai bayi hizmeti veren Nadir Doğuş, tarımın pek çok alanında faaliyet gösteren geniş Doğuş ailesinin bir ferdi. Son bir yıldır Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile köklü bir işbirliği içinde olduklarını söyleyen Doğuş, bu alanda yürüttükleri çalışmalarını anlatıyor.



A 117 F1

Narenciye üretiminin yanında bağcılık, sebze ve meyve tarımının da yoğun olarak yapıldığı Mersin, bu ürünlerin ihracatı ile tarım potansiyelini iyi değerlendiren illerden biri olarak ön plana çıkıyor. GENTA ise bitki besleme ürünleri, sebze tohumları ve bu ürünlere ilişkin teknik ekibinin verdiği yoğun hizmetler neticesinde, Mersin tarımına yön veren isimlerden olmayı başarıyor. Ürün desenini ve hizmetlerini her geçen yıl daha geniş kitlelere tanıtmayı başaran GENTA'nın Mersin'de ilişkilerini derinleştirdiği isimlerden biri

Nadir Doğuş. Neredeyse tarımın her alanı ile profesyonel olarak uğraşan geniş Doğuş ailesi, Mersin'de tarımsal üretimleri, tarıma bağlı ihracat faaliyetleri, Mersin halinde yürüttükleri çalışmaları, tarımsal ürün komisyonculuğu, zirai bayi faaliyetleri ile kolektif bir değer yaratıyor. Tarıma gönül vermiş olan bu geniş ailenin 3. kuşak temsilcilerinden Ziraat Mühendisi Nadir Doğuş ise 2005 yılında açtığı zirai bayi firması ile aile işletmesine ve Mersinli üreticilere teknik destek veriyor. Doğuş Tarım Ürünleri (DO-

TAR) ve Doğuşlar Ziraat olmak üzere iki ayrı firma üzerinden çalışmalarını yürüten ailede topyekûn bir tarım seferberliği olduğunu söylemek yanlış olmaz. Ziraat fakültesinden mezun olduktan sonra Doğuşlar Ziraat'i kurarak aileye ve yöre tarımına zirai bayi olarak hizmet vermeye başlayan Nadir Doğuş, tarımsal üretime bağlı olarak yürüttükleri çalışmaları özetleyerek söze başlıyor. "Narenciye, sert çekirdekli, yüksek sera biber üretimi ve açık tarla karpuz üretimi yapıyoruz. Bunun yanı sıra Mersin halinde komisyon

dükkanımız var. Bir de Yenice'de paketleme firmamız var -ki buradan Rusya, Ukrayna, Irak, Hollanda ve bir miktar da İngiltere'ye ihracat yapıyoruz" diyen Doğuş, Mersin'in tarım desenini de kısaca özetliyor: "Bölgemizde ağırlıklı sebze seraları mevcut, kuzeyde yüksek kesimlerde bağcılık yapılıyor. Narenciye'nin yanında son yıllarda ciddi oranda şeftali, kayısı ve erik gibi sert çekirdekli ürünlerin üretimi arttı. Kendi işletmemizde sebze ağırlıklı çalışmıyoruz. Ancak genel anlamda bölgede sera alanları da geniş yer kaplıyor." Zirai bayi olarak çalışmalarında hem aile işletmelerine katkı sunmak hem de bölgedeki tarımsal üretimin çitasını yükseltmek için kaliteli ürün ve hizmetlere odaklandıklarına dikkat çeken Doğuş, bu arayışın sonucu olarak son bir yıldır GENTA ile olan ilişkilerini derinleştirdiklerini ifade ediyor. Daha evvel de GENTA ürünlerinin satışını yapan Doğuşlar Ziraat, bir yıldır ise GENTA'nın

Doğuş: "A 117 F1, yola dayanım, renk açılması problemi, verimlilik, hastalıklara dayanım gibi pazarın beklentisi olan her alanda çok başarılı sonuç veriyor."



tüm ürün gruplarına raflarını açıyor. “ Geçmişle kıyasladığımda görüyorum ki GENTA'yi iyi tanıyamıyorduk. Oysa GENTA, ürün gamı ve ürünlerinin kalitesi ile çok güçlü bir firma. Son dönemde ürünleri tanıtmak, ürünlerin kullanım şekilleri hakkında bilgi vermek için GENTA teknik ekibi bize çok yardımcı oldu. Hatta Gökçe Atalay kendisi gelerek bizlere detaylı bir bilgi paylaşımında bulundu. Artık bu ürünlerden çok daha iyi sonuç alıyor ve kalitemizi arttırabiliyoruz” diyor Doğuş, GENTA ile kökleşen ilişkilerin meyvelerini almaya başladıklarını söylüyor. GENTA bitki besleme ürünlerinin yanı sıra tohum kullanımını konusunda da Doğuş'un tercihi yine VAT ve GENTA'dan yana olmuş. Irak'a yapacakları ihracat için şu günlerde açık tarlada patlıcan ve yüksek serada biber dikimleri yaptıklarını söyleyen Doğuş, çarliston ve sivri biberde VAT'nın yeni çeşitlerini denediklerini ve bu çeşitlerde gelecek gördüklerini ifade ediyor. Patlıcanda ise artık deneme aşamasını geçip ticari ekimlerine başladıkları **A 117 F1** patlıcan çeşidinden son derece memnun kaldıklarını aktaran Doğuş, pazarın yeni oyuncusu olan **A 117 F1**'in liderliğe oynayan çeşit olduğuna dikkat çekiyor.

“Bölgemizde patlıcan pazarına hakim olan bir çeşit vardı. Ancak bu çeşidin bir handikapı var, hava ısındığı zaman rengi siyahtan mora doğru açılma yapıyor. Bu da pazarda istenen bir özellik değil. Söz konusu çeşidin bu açığına kapatacak yeni bir pazar lideri yaratmak için birkaç tohum firması yeni çeşit denemeleri yaptı. Ancak çıkan sonuçlarda şöyle bir durum oluştu; yeni çeşitler renk kriterini yakalıyor ama tonajı yakalayamadı, tonajı yakalıyor ama dayanımı yeterli olmadı ya da hastalıklara karşı dayanımları iyi olmadı” diyor Doğuş bu açmazı **A 117 F1**'in aştığını ifade ediyor.

Doğuş: “**A 117 F1**, yola dayanım, renk açılması problemi, verimlilik, hastalıklara dayanım gibi pazarın beklentisi olan her alanda çok başarılı sonuç veriyor. Hem pazarın hakim çeşidinin hem de diğer firmaların yaptığı denemelerin önüne geçen **A 117 F1**'in çok yakın zamanda pazarın yeni hakimi olacağını düşünüyorum” diyor. Bu sezon **A 117 F1**'i ticari olarak 100 dekada dikim programına aldıklarını aktaran Doğuş, çeşidi kendi müstahsillerine ve diğer üreticilere de gönül rahatlığı ile tavsiye ettiklerini söylüyor. Gerek sebze gerekse diğer

ürün gruplarının üretiminde düzenli bitki besleme yaparak ürün kalitesini ve verimini arttırdıklarına dikkat çeken Nadir Doğuş, GENTA'nın **GREENWAY** serisinin tüm ürünlerini program dahilinde kullandıklarını söylüyor. Doğuş bu seride kullandıkları ürünler arasında aklına ilk gelen isimleri **SPIDER FORTE, COMBIWAY** ve **OCEANMIX** şeklinde sıralıyor. Ürünlerin içeriği ve teknolojisindeki kalitenin yanı sıra GENTA ekibinden aldıkları teknik destek sayesinde etkili bir besleme yapabildiklerine dikkat çeken Doğuş, uygulamanın önemine şu sözlerle

temas ediyor: “Ürünlerin tek başına içerikleri doğru besleme için yeterli değildir. Bu ürünlerin kullanım yeri, zamanı ve miktarı da aynı derecede önem taşıyor. Biz GENTA ekibine sorunlarımızı anlattık, onlar da bize doğru uygulama zamanı ve miktarlarını söylediler. Hatta bu çalışmalarımız yeni bir GENTA ürünü üstünde yine devam etmekte. Bu çözüm odaklı yaklaşımı nedeni ile GENTA, bizim bölgemizde tüm bayilerin raflarına rahatlıkla koyduğu bir ürün haline geldi.”

Son olarak GENTA ile güçlenen bağlarının getirdiği memnuniyeti dile getiren Doğuş: “Biz bayi hizmetine 2005 yılında başladık. Ve açıkça şunu söyleyebilirim ki GENTA ile çalışmak için çok geç kalmışız. GENTA'nın ürün yelpazesi çok güçlü ve kaliteli ürünlerden oluşuyor. Teknik hizmetleri ve destekleri ise son derece profesyonel. Kendi adımıza bu geç kalmışlık için hayıflanıyoruz. Bundan sonra bölgemizde bizim GENTA'ya, GENTA'nın bize yapacağı katkılarla çok daha başarılı işler yapacağına inanıyoruz.”

BESLEMEDE KALİTELİ ÜRÜN ARAYIN

NADİR DOĞUŞ

Doğuşlar Ziraat



Bu bölgede bitki besleme ürünleri konusunda üreticileri çok yanlış yönlendiren merdiven altı diye tabir edebileceğimiz firmalar olmuş. Üreticiler, bu firmaların pazara sunduğu kalitesiz ürünler nedeniyle çok kötü sonuçlar aldıklarından bitki beslemeye karşı çekimserlerdi. Ancak şu an ciddi firmalar pazarda hakimiyetlerini arttırdıkları için bitki besleme ile çok güzel sonuçlar alınmaya başlandı. Bu başarıyı gördükçe üreticilerin de fikri değişmeye başladı. Bilinçli üreticiler, bitki besleme yaptıktan sonra, bitkideki değişimi görüp kalite notunu rahatlıkla verebilir.

ÇİMİN KALİTESİ FUTBOLU ETKİLER

TT Arena'nın çimleri bugün uluslararası bir firma olan Support In Sport'a (SIS) emanet. Onur Özata ise 2011'den bu yana Galatasaray'ın Türk Telekom Arena stadının yanı sıra Kasımpaşa ve Trabzonspor kulüplerinin de statlarının Kontrat Müdürlüğünü yapıyor. Özata, "Futbolda çim konusunda bir sıçrama yaşanıyor. Çünkü sahanın kalitesi oyunu direkt etkiliyor" diyor.

Türkiye futbol sahalarının kalitesi açısından dünyanın neresinde?

Teknoloji olarak karşılaştırsak; sektörümüzde büyük bir açık var. Ancak son 5 yıldır bu işe olan ilgi ve yatırım artmaya başladı. Kendi firmamız olan Support In Sport da dahil, birçok firma 3-4 sene önce Türkiye'de faal değildi. Şirketimiz önce Fener-

bahçe Şükrü Saraçoğlu stadını, ardından Türk Telekom Arena, Trabzonspor Hüseyin Avni Aker, Kasımpaşa stadyumlarını ve şu anda Türkiye'nin en modern futbol akademisi ve antrenman tesisi olarak kabul edilen Kasımpaşa Spor Kulübü'nün Kemerburgaz'daki tesisinde bulunan sahaları hem sentetik hem de doğal çim kullanarak yaptı. Ama

bir taraftan ilgi artarken, her sektörde olduğu gibi, kalifiye eleman ihtiyacı da artıyor.

Çim için büyüyen bir sektör diyebilir miyiz?

Yeni büyümeye başlayan bir sektör. Geleceğinden oldukça umutluyum. Golf sektöründen geldiğim için, önceki yıllarla kıyasladığımda artık insanların

latörler vb. araçlar kullanıyoruz. Daha zor olan ortamlarda nasıl mücadele ederiz diye kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Golf sahalarının mı futbol sahalarının mı bakımı daha zor?

Golf sahalarındaki alan çok daha büyük. Benim çalıştığım yerde, toplam 1 milyon metrekarelik geniş bir arazi içinde, insanların bilfiil spor yaptığı 350 bin metrekarelik bir alan vardı. Oysa futbol sahalarında, 105'e 68 metrelik bir dikdörtgenin içinde 7 bin 147 metrekare civarında bir çim saha bulunuyor. Ancak futbolun farklı olan bir yönü var: Futbol sahasının her santimetrekaresi düzgün olmak zorunda. Çünkü o dikdörtgenin her santimetrekaresi kullanılıyor. Golf sahasında çok ters bir durumla karşılaştığınız zaman oyuncuları geçici olarak başka bir bölgeye geçmeye teşvik edebilirsiniz.



"TT Arena, basından da bilindiği üzere kapalı bir kutu gibi. Yılın neredeyse 3-4 ayında hiç ışık almayan, 2 ayında ise çok az ışık alan bir yer. Böyle bir ortamda bitkiyi sezonun her günü canlı tutabilmek çok ciddi çalışmalar gerektiriyor."

bu işe daha meraklı olduğunu görüyorum. Hem zorluğunu hem de güzelliğini daha iyi anlamaya başladılar. Ancak çim hala tam kavranmış sayılmaz.

Türk Telekom Arena bu açıdan zor bir stat mı?

TT Arena, basından da bilindiği üzere kapalı bir kutu gibi. Yılın neredeyse 3-4 ayında hiç ışık almayan, 2 ayında ise çok az ışık alan bir yer. Böyle bir ortamda bitkiyi sezonun her günü canlı tutabilmek çok ciddi çalışmalar gerektiriyor. Çünkü bitki sürekli stres halinde. Onun stresini azaltmak için yapay ışık kaynakları, yapay hava sağlayıcı vanti-

Ama futbolda böyle bir şansınız yok.

Doğru çimi nasıl seçmek gerekir?

Öncelikle üzerinde yapılacak aktiviteye göre ve tesisin yapılacağı yere göre uygun çim türünü seçmek gerek. Bütün çim türleri her iklime ve her spora uygun değil. Kesim yüksekliği ve çevresel faktörlere verdiği tepkiler farklı. Yırtılma toleransı, stabilite, zıplama yeteneği, traksiyon gibi dikkat edilmesi gereken birçok faktör var. Futbol sahalarının, dolayısıyla çimin kalitesi bunlara göre değerlendiriliyor. Öncelikle çim türü doğru bir şekilde seçilmeli.

Ardından çok yoğun bir bakım programıyla, sizden beklenen oyunun kalitesi neyse o doğrultuda çime bakım yapmalı.

Kaliteli çimi nasıl tarif edersiniz?

Görsel olarak değerlendirildiğinde, çim olabildiğince yeşil olmalı. Oyun karakteristiği olarak ise, bitkinin fizyolojik olarak iyi bir performans sergilemiş olması gerekiyor. En basitinden; iyi bir köklenme sağlamış olması lazım. Özellikle insan gücünün doğrudan zemine iletildiği ve zeminin zorlandığı futbol, rugby, Amerikan futbolu, tenis veya kriket gibi karakteristik sporların oynandığı sahalarda çimin, golf sahasındakilere göre çok daha güçlü olması gerek.

Türkiye’de en çok tercih edilen çim türleri hangileri?

Bölgesel olarak değişiyor. Marmara bölgesinde soğuk iklim veya ılıman iklim çimleri diyebileceğimiz lolium, poa ve festuca gibi türler ve bunların çeşitleri var. Ege’den Akdeniz’e doğru indiğimizde ise, özellikle golf sahaslarında genelde bermuda çim kullanılıyor. Son 10 yıldır aktif olan paspalum ve zoysia gibi sıcak iklimlere yakın çim türleri de yaygınlaşmaya başladı.

Çim teknolojisinde hibrit tohumlara geçildi mi?

Tabii, çimde de hibrit çeşitler bulunuyor. Lolium perennenin

dünya piyasasında neredeyse aynı anda satışta olan 50-60 tane ayrı hibrit çeşidi var. Hepsinin özellikleri farklı; kimisi renk etkili, kimisinin aşınma toleransı iyi, kimisinin gölge toleransı iyi. Siz de bunların içinden kendi spor alanınızdaki ortama hangisi uygunsa onu seçer; isterseniz karışım isterseniz de tek tip kullanabilirsiniz. Bu tamamen sizin yaratmak istediğiniz oyun alanının karakteristiğine bağlı.

Çim sahalarda en doğru sulama nasıl olmalı?

Genelde bana sorulan ilk soru bu oluyor. Ancak ucu açık bir konu, çünkü bu tamamen günlük ihtiyaca bağlı. Biz volumetrik su ölçümü yapan aletler kullanıyoruz. Profesyonel alanlarda göz kararıyla değil, daha bilimsel yaklaşmak gerek. Toprağın nem oranını oyun günlerinde biraz daha yüksek tutmak, onun dışındaki günlerde ise nispeten daha düşük tutarak köklenmeyi teşvik etmek üzerine kurulu bir düzen var. İlaçlama ve gübreleme günlerinde de bu oran değişiyor. Bazı ilaçlardan sonra sulama yapmamız, bazılarından sonra ise yapmamamız gerekiyor. Hava durumu da başlı başına bir etken.

Çim için riskli mevsim hangisi?

Özellikle yaz dönemlerinde çok dikkatli olmak gerek. Hem önleyici uygulamalar hem de hasta-

"Eğer çimle ilgilenmek hoşunuza gidiyorsa ve sabır sahibiyse bu işi yapabilirsiniz. Hep verdiğim bir örnek var; çim işi 100 ekip 1 aldığınız bir iş."

lık girdiğinde yüksek dozda müdahalelerle hastalıkların bir an önce bastırılması gerekiyor.

Hastalıklara karşı çimin bakımı nasıl yapılıyor?

Etken maddeler içeren çeşitli kimyasallarla sahalanın ilaçlanması gerekiyor. Özellikle kapalı ortamlar için bu daha çok gerekli. Çünkü kapalı ve güneş ışığının az olduğu ortamlarda hava sirkülasyonu da az oluyor. Bu da çimin hastalığa yakın olması demek. Bu durumlarda sadece ilaç kullanarak mücadele etmek de yeterli değil. Hava sirkülasyonunu artırıcı büyük fanlarla, kanopi denilen ve çimin yaşadığı 2-3 santimlik atmosferdeki karbondioksit ve oksijen sirkülasyonunu devamlı hale getirerek, bitkinin fotosenteze hep devam etmesi sağlanmalı. Bitkiler de tıpkı insanlar gibi; metabolizması ne kadar hızlı olursa, o kadar sağlıklı oluyor.

Türkiye’de futbol kulüpleri çim işini ne kadar ciddiye alıyor sizce?

Futbolda çim konusunda kesinlikle bir sıçrama olduğunu düşünüyorum. 3 sene boyunca gün-

den güne artan bir ilgi ve merak gördüm. Tüm kulüpler yatırım bütçelerini buna göre değiştiriyor. Kullanılan malzemelerin kalitesini arttırmaya çalışıyorlar. Buna makine yatırımı, tohum, gübre ve ilaç gibi malzemeler de dahil. Böyle bir çaba benim açımdan mutlu edici. Çünkü sahanın kalitesi oyunu direkt etkileyen bir faktör.

Peki, çime ilgi duyan ziraat mühendisi adayları için sizin tavsiyeniz nedir?

Eğer çimle ilgilenmek hoşunuza gidiyorsa ve sabır sahibiyse bu işi yapabilirsiniz. Hep verdiğim bir örnek var; çim işi 100 ekip 1 aldığınız bir iş. Çok dikkatli olunması gereken, hassas bir iş. Bilimsel yöntemleri kullanmak ve özellikle de yabancı literatürü taramak gerekiyor. Maalesef ülkemizde bu konuyla ilgili yabancı literatürden kazandırılmış fazla kaynak yok. Çim ile ilgili kitapların yüzde 99’u İngilizce. Bana göre bu kitaplar Türkçeye çevrilmeli ve merak eden insanlar kitapları açıp kendi dillerinde okuyabilmeli. Yine bu sebeple, çim sektöründe yabancı dile, özellikle de İngilizceye



> VILMORIN farklı koşullara uygun çim tohumu çeşitleriyle çim ihtiyacına geniş çözüm sunuyor.

İKİNCİ ÜRÜN MISIR YETİŞTİRİCİLİĞİNDE ALTIN ÖNERİLER



Gökçe Atalay
VAT ÜR-GE
GENTA AR-GE ve ÜR-GE Müdürü

Ülke ekonomisine ve üreticisine katma değer yaratan ikinci ürün mısır yetiştiriciliğinde sulama ve gübreleme aşamasında uyulacak altın kurallar, birim alandan yüksek verim almanın da püf noktasını oluşturur.

İkinci ürün mısır yetiştiriciliğinin ekonomik önemi ülkemiz için çok büyük. Katma değeri yüksek bir ürün olan mısır, tarım ürünü olarak değerinin yanında, bol ve ucuz yem kaynağı olarak süt ve besi hayvanı yetiştiriciliğine de girdi sağlaması bakımından önem taşıyor. Hayvancılığımızın son yıllardaki durumu

ve yem konusunda ülkemizin yetersizliği göz önüne alındığında, bu üretimin önemi çok daha iyi anlaşılabilir. Maalesef 2'inci ürün mısır yetiştiriciliğinde hem verim hem de kalite bakımından büyük sorunlar bulunuyor. Ancak, bu sorunları üretim aşamasında yapılacak dikkatli müdahaleler ve uygulamalar ile aşmak mümkündür.

Mısır bitkisi hangi ortamlarda ideal verimi yakalar?

a. Mısır bir sıcak iklim tahılı olup C4 bitkisidir; yani yüksek ışığa ve CO₂ ihtiyaç duyar. İdeal toprak isteği olarak organik maddece zengin, derin, su tutma kapasitesi yüksek ve pH derecesi 5 ila 8 arasında olan topraklarda yüksek verim verir. Mısır bitkisinin iklim beklentileri ise çimlenme için asgari 8 ila 10 derece toprak sıcaklığı, uygun büyüme için ise 20 ila 30 derece hava sıcaklığıdır.

b. Mısır bitkisinin yüksek miktarda suya ihtiyacı vardır. Yaklaşık 650 ila 700 mm olan su ihtiyacı, özellikle azotlu gübrelemeye gereksinim duyduğu döllenme (polinizasyon) döneminde ortaya çıkar, dolayısı ile bu dönemde bitki kesinlikle susuzluk yaşamamalıdır.

c. İyi bir döllenme sağlayabilmek için bitki hava hareketine, yüksek neme ve ideal olarak 26 ila 27 derece sıcaklığa ihtiyaç duyar. Bu isteklerden hareketle sakın ola mısır bitkisinin evrimin emirlerine uymadığını sanmayın. Çünkü bir mısır bitkisinin tepe püskülü 5 ila 25 milyon polen üretip yaklaşık 4 dekarlık bir alana polen yayabilir. Bir koçanında ise 300 ila 1000 adet yumurtalık borusu olup, tozlaşma

yaklaşık 8 ila 10 gün sürer. Yüksek nem ve sıcaklık anterlerdeki olası patlamaları kısar ve koruma altına alır. Ancak bu süreçte polen ömrü ve miktarı da önemlidir ve bir takım şartlara bağlıdır.



Verimin birçok etmene bağlı olduğu 2'nci ürün mısır yetiştiriciliğinde nelere dikkat etmek gerekir?

1) Toprak işleme:

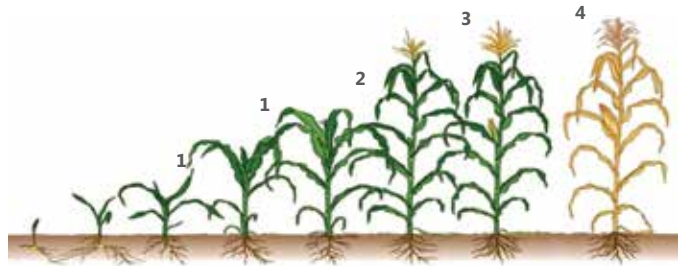
Tarla alanı tava gelince sürülür ve diskora ile yaylı tırmık çekilir. Hububat hasadının aşağıdan yapılması gerekmektedir. Diğer bir yöntem ise birbirlerine dik istikamette goble disk ile toprak hazırlığı yapılmasıdır.

2) Ekim zamanı:

En geç 15 Temmuz'a kadar ekimler bitirilmelidir. 2'nci üründe dik yapraklı çeşitler seçilmeli ve çok sık ekimden kaçınılmalıdır.

3) Ekim derinliği ve bitki aralığı:

Sıra arası 70 cm, sıra üzeri ise 16 ila 20 cm olmalıdır. Sıcak iklim bölgelerinde ve tavin yetersiz olduğu durumlarda tohum derinliği 6 ila 7,5 cm olmalı, böylece tohumun nemli bölgeye düşebilmesi sağlanmalıdır.



1- Mısır bitkisi yaklaşık diz boyu döneme geldiğinde 8-9 yaprak döneminde

2- Döllenmeden 1 hafta önce

3- Tam döllenme zamanında

4- Döllenmeden 1 hafta sonra

4) Sulama için kritik dönemler:

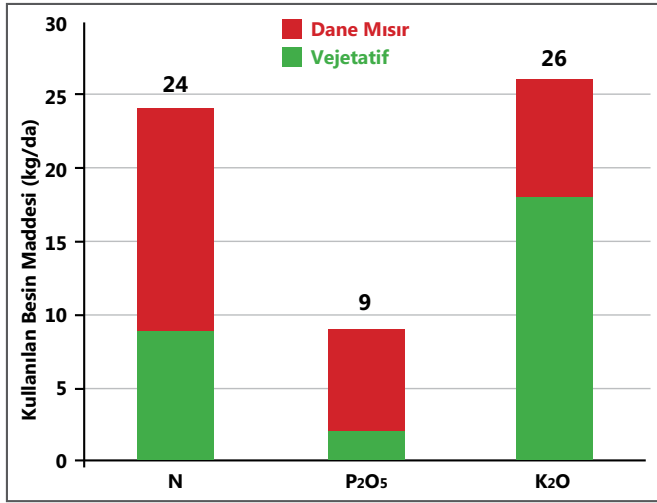
a- Birinci ara çapa ve seyreltme sonrası bitki boyu 10 ila 15 cm'de iken kritik dönemdir.

b- Boğaz doldurma ve ikinci azot gübreleme sonrası kritik dönemdir.

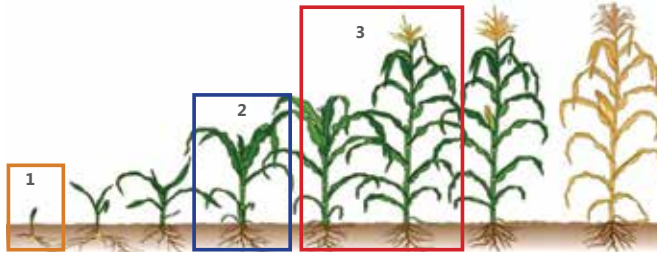
c- Tepe püskülü çıkartmadan 4 ila 5 gün önce sulama yapılmalıdır. Çiçeklenme süresi ve bir hafta sonrasına kadar kritik dönemdir ve dikkatli olunmalıdır.

d- Süt olum devresi ise dane doldurmayı sağlamak için bitkilerin su isteminin en yüksek olduğu dönemlerdir.

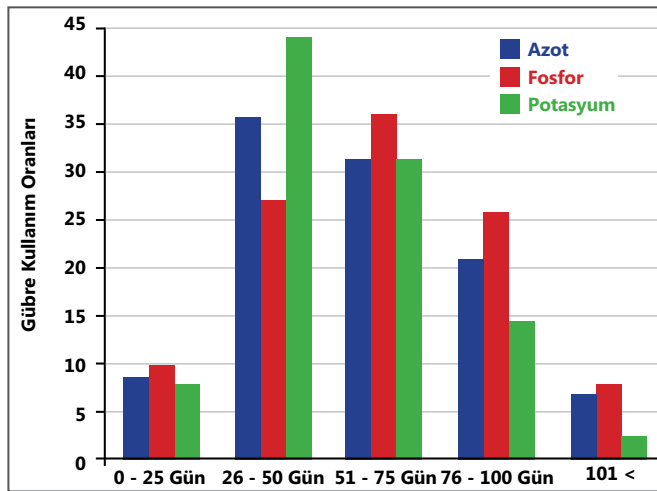
5) Gübreleme



Şekil 1: Mısır bitkisinin bir ton ürün için topraktan aldığı NPK değeri: 24 kg saf azot, 9 kg saf fosfor, 26 kg saf potasyumdur.



Şekil 2: Bu şekilde, gübrelemenin yapılması gereken dönemler işaretlenmiştir. Bu dönemler ise Şekil 3'de gösterilen, bitkinin en fazla besin kaldırma dönemlerine göre oluşturulmuştur.



Şekil 3: Bu tabloya göre gübreleme zamanı ve miktarı aşağıdaki gibi olmalıdır:

(Killi-Tınlı) Ekim Öncesi	Diz Boyu
DAP (35-40 kg)	
Amonyum Sülfat (15-20 kg)	Üre (35-40kg)
(Kumsal Toprak) Ekim Öncesi	Diz Boyu
15+15+15 (50-60 kg)	
Amonyum Sülfat (15-20 kg)	Üre (35-40kg)



! Eğer altyapı varsa veya damlama sulama yapılabilirse mısır alanlarında tepe püskülü çıkarmadan önce yapılacak % 33 nitrat (10-15kg) gübrelemesi verime çok yüksek artı etki yapacaktır.

Yaprak Gübrelemesi:

Çıktıktan sonra bitkiler 10 ila 15 cm boyunda iken **ELFER ZnP** ve **SEATON SUPERMIX** kullanılmalıdır.

Neden yaprak gübrelemesi yapılmalı?

Bu dönem, mısır koçanının sıra arasını belirlediği dönemdir. Diğer yandan bu dönemde yapılacak uygulamalar polen ömrünü uzatır ve polen miktarını artırır. Ayrıca bu dönemde vejetatif gelişim oranı da belirlendiği için **ELFER ZnP** ve **SEATON SUPERMIX** bitkide son derece olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Son traktör girdiğinde yapılacak gübreleme:

TERAPHY, **TRANSPORTER** kullanılıp bu dönemde kurt mücadelesi yapılmalıdır. Çinko (Zn), bor (B) ve nikel (N) elementleri tepe püskülünün çıktığı dönemde bitkinin en çok yapraklarda istediği besin elementleridir. Bu uygulamanın döllenme (polinizasyon) üzerinde direkt etkisi vardır.



İÇİMİZDEN BİRİ: ERKAN ERGÜN

İş yaşamına VAT ve GENTA'da adım atan ve bugün Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü unvanı ile kariyer hayatında 12 yılı geride bırakan Erkan Ergün, çalıştığı kurumun onda bıraktığı ana hissiyatın "aile" olduğunu dile getiriyor.

Çanakkale 18 Mart Üniversitesi, Ziraat Fakültesi'nde akademik eğitimini alan Erkan Ergün, henüz öğrenci iken ileride atılmayı planladığı tarım sektörünü tanımaya başlamış. O daha mezun olmadan kendi döneminden birkaç arkadaşının Anadolu Tohumculuk'ta işe başlaması ise Erkan Ergün'ün meslek hayatı için bir kırılma noktası olmuş. Fakülteden 2000 yılında mezun olup, askerliğini de tamamladıktan sonra öğrenciliğinde kurduğu ilişkilerin devamı olarak Anadolu Tohumculuk'tan iş teklifi alan Ergün, kariyerini o günden bu yana yükselerek devam ettiriyor. 2002 yılının 10'uncu ayında Adana ve Güneydoğu bölgesinde göreve başlayan Ergün, o yıllarda bölgede tek başına çalışırken bugün Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın büyüyen ve gelişen ticari ivmesi sonucu güçlü bir kadro ile tarımın bu bölgede gelişimine katkı sunuyor. Ergün yıllar içinde gözlemlediği dönüşümü şöyle anlatıyor: "Adana ve Güneydoğu bölgesinde eskiden de başbayilerimiz vardı ancak Anadolu Tohumculuk'u sahada temsil eden yalnızca bendim. Şu an yalnız benim bölgede 7, Adana'yı da buna katarsak toplam 12 kişi ile üreticilere hizmet veriyoruz. Antalya'dan sonra en kalabalık yapılanma bizim bölgemizde mevcut."

Ekonomik ve teknolojik gelişmelerle birlikte tarımsal üretimde büyük yol kat eden Türkiye'de, Güneydoğu Anadolu hattı tarımsal üretim anlamında gelecek vaat eden bölge olma özelliğini sürdürüyor. Bölgenin stratejik önemini farkında olarak yoğun bir çalışma programı yürüttüklerine işaret eden Ergün, "Hatay'dan başlayıp Urfa, Mardin-Kızıltepe'ye kadar uzanan bölgelerde tarımın önü çok açık. Sulamaya açılan alanlar genişledi. Öte yandan sebze alanları Güneydoğu ve doğuya doğru kaymaya başladı. Sebzenin yanı sıra bu bölgelerde mısır üretimi de hayli önem taşıyor. VAT ve GENTA'nın bu değişimi gözlemlemesi ve bu bölgelerdeki etkinliğini artırması ise kaçınılmazdı. Bu yaklaşımla bölgede üreticiye yönelik ilk pazarlama ve teknik çalışmaları başlatan firma olduk. Bölgemizde çalıştığımız bayiler ve üreticilerle kurduğumuz iyi ilişkiler bu işi severek yapmamızın en önemli nedenlerinden birisi. Onlar da VAT ve GENTA ailesinin birer parçası" diyor.



Bugün Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü unvanı ile kariyer hayatında 12 yılı geride bırakan Ergün, çalıştığı kurumun onda bıraktığı ana hissiyatın "aile" olduğunu dile getiriyor. Bu yönü ile değerlendirildiğinde VAT ve GENTA'yı yarı kurumsal olarak nitelendiren Ergün, bu durumunsa ekibi başarıya götüren yegâne özellik olduğunu düşünüyor. Ergün, "VAT ve GENTA bir aile ortamına sahiptir. Biz yaptığımız işi de iş yerimizi de kendimizinmiş gibi sahipleniyoruz. Özveri ile çalışıyoruz. Ekibimizin en büyük farkı budur. Öte yandan her geçen gün büyüyor ve güçleniyoruz. Bu da gittiğimiz yolun çok doğru olduğunu gösteriyor" diyor.

Ziraat işinin kalıba sığdıramayacağına dikkat çeken Ergün, yoğun çalışmalarına rağmen severek ve gönül vererek yaptığı mesleğinden tatmin olduğunu şu sözlerle ifade ediyor: "Canlı bir materyalle çalışıyorsunuz. Dolayısıyla değişen koşullara, ihtiyaçlara göre esneklik sağlayabilen, çalışma saatlerini buna göre ayarlayabilen insanlar olmalıyız. İlişkilerimiz de bu yaklaşımla çok daha canlı ve içtendir."

Ergün bu yaklaşımın tüm ekip çalışanlarına sirayet ettiğine de vurgu yapıyor: "Bizde kimse bulunduğu pozisyonu ekip arkadaşına bir baskı unsuru olarak dayatmaz. "Patronluk yapma" kültürü ekibimizde yoktur. Ancak herkes kendi işinin sorumluluğunu bilir, ona göre pozisyon alır. Benim için de durum böyledir. Ekibimle arkadaş olduk ve birlikte çalıştık."

Erkan Ergün, iş yaşamında kazandığı deneyimlerde ve edindiği bilgilerde kendi çabalarının yanı sıra kimi isimlerin büyük katkısı olduğunu dile getiriyor: "Yavuz Batur, Gökçe Atalay, Sıtkı Vursavaş gibi isimlerin şu anki konumunda olmamda çok büyük emeği var. Onlar sürekli bizim arkamızdaydı ve eğitici bir rol üstlendiler. Hala daha sıkıştığımız noktalarda onları arayıp fikir danışabiliyoruz. Arkanızda böyle tecrübeli insanların olduğunu bilmek gerçekten güven verici."

2004 yılında evlenen ve şu an 9 yaşında bir erkek çocuk babası olan Ergün sözlerini şöyle noktıyor: "Meslek hayatıma bu kurumda başladım, burada bitirmek güzel olurdu. VAT ve GENTA bizim yuvamız."

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



MERKEZ

Onur Killi

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

Altay Batur

☎ 0531 353 41 14 ✉ altay.batur@gentatarim.com

Umutcan Atalay

☎ 0533 166 96 31 ✉ umutcan.atalay@gentatarim.com

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

Abdullah Özkul

☎ 0530 498 73 07 ✉ abdullah.ozkul@gentatarim.com

Ertuğrulgazi Kurt

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

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 533 166 96 29 ✉ 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

Onur Pangal

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

DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88 ✉ ilkerkoc@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-KARADENİZ 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

Musa Arıkan

☎ 0533 166 96 28 ✉ musa.arikan@anatoh.com

Ömer Çalışkan

☎ 0534 889 90 21 ✉ omer.caliskan@anatoh.com

• GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Mehmet Akyol

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

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Eyyup 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 Mah. Perçem 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

İDEAL MARULUNUZU SİZ SEÇİN! VILMORIN MARULDA FARKINI ORTAYA KOYUYOR.



WISMAR: Güz, kış ve ilkbahar üretimlerine uygun / İri ve tam sıkı baş yapısı / Soğuk havalarda gelişimi iyi
Hastalık Dayanımı: Bl:16, 18-20, 23-26, 28, 31

HOTLINE: Yazlık üretime uygun / İdeal irilik ve sıkı baş yapısı / Sıcak havalarda sapa kalkmaya dayanıklı

NAVARONE: Güz, kış ve ilkbahar yetiştiriciliğine uygun / Parlak açık yeşil yaprak rengi / Soğuk hava şartlarında sararmaya dayanıklı
Hastalık Dayanımı: Bl:16-28, 30, 31; LMV ve Nr0

BELLAFIESTA: Seralara Güz, kış ve ilkbahar yetiştiriciliğine uygun / İdeal renk ve irilik / Çok erkenci ve hızlı hasat
Hastalık Dayanımı: Bl:16-31

ABBICE: Güz, kış ve ilkbahar yetiştiriciliğine uygun / İri ve sıkı baş yapısı
Hastalık Dayanımı: Bl:16-28, 30, 31; LMV ve Nr0



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

vilmorin.com



SEED GENERATION