

Genta A.Ş.
Kurumsal Yayını

paydas

ARALIK 2018 • SAYI 22

ANAÇ PAZARININ BEKLENTİSİ UYUM

TOPRAK HAZIRLIĞI
VE KÜLTÜREL
İŞLEMLER

18

ÖNEMLİ OLAN
ESKTREM ŞARTLARDA
BAŞARI KAZANMAK

30

BİBERDE
FİZYOLOJİK
PROBLEMLER

34

22

SERT ÇEKİRDEKLİLERDE
BAŞARININ SIRRI
ERKENCİLİK



GENTA
ÜRÜNLERİ



FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Bitki Besleme

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



GENTA

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

Herkese merhaba,

Maalesef bu satırları okuduğunuz günlerde ülkemiz hesapsız borçlanma, yerli sanayisini ve tarımsal üretimini korumama, ayağını yorganına göre uzatmama, rantçılığı destekleme vb. nedenler ile tarihinin en büyük ekonomik krizinin içine girmiş ve belirsizlikler içinde yürümektedir. Bugünlerin geleceği uzun bir süredir görmek isteyenlerce bilinse de “geleceği pek düşünmeden günü kurtarmak” tutumu nedeniyle göz göre göre fırtınanın içine girmiş bulunuyoruz.

Peki, bu fırtına ne kadar sürecek ve sonuçları ne olacak dersiniz? Ülkeyi yöneten kadroların, durumu iyi analiz edip vahametini idrakine ve etkin çözümler üretebilmesine bağlı olarak kanımca en az 5 sene sürecek. Sonucunda bu süreçten hem ülkemiz hem de bireyler ciddi şekilde fakirleşerek çıkacaktır.

Ne yazık ki Anadolu kültürünün mütevazı olma, gösterişsiz yaşama öğretilerini miras edinememiş, tersine tüketim girdabına kapılmış, kazandığından fazla tüketmeye yönelmiş ülkemizde, tüm birey ve kurumlar füzuli harcamalarından arınıp, yaşam paradigmasını değiştirmek, tekrar en gerekli harcamalarıyla yetinmek ve tasarruf etmek zorunda kalacaklardır. Hayati harcamaların en önde gelen kaleminin gıda olduğunu göz önüne aldığımızda tarımsal ürünlere olan talebin çok düşmeyeceğini öngörebiliriz; ayrıca ülkemizin tarımsal üretim potansiyelinin yüksekliğini de düşünürsek, ekonomisini düzeltme ve cari açığını azaltma adına, en başta tarımsal üretime önem vereceğini düşünebiliriz. Sonuç olarak kısa ve orta vadede, uzun süredir üvey evlat muamelesi gören ve ithalatla terbiye edilmeye çalışılan tarımsal üretimimiz tekrar önem kazanacaktır.

tar. Tarımla yaşayan ve onu yaşatan biz tüm Paydaşların ülkemizin bu zor süreci atlatabilmesi için beraberce, yoğun bir mücadele vermesi gerekecektir.

Gerek ülkemizin gerek işletmelerin gerekse bireylerin bu fırtınadan hızla çıkabilmesi için yapmaları gerekenler esasen hep birbirlerine benzemektedir. GENTA ailesi olarak bizim zaten yapmakta olduğumuz ancak bu kriz ortamında daha da titiz bir şekilde uygulayacağımız prensipler şunlar olacaktır:

- Her fırtınadan sonra iyi havanın geleceğini bilerek, tekнемizin yüzmesi için elimizden ne geliyorsa yapmak, moralleri yüksek tutmak, birbirimizle daha fazla dayanışmak, daha fazla emek harcamak,
- Her konuda, en yoğun şekilde tasarruf etmek, israfı önlemek için kafa yormak, uygulamalar geliştirmek, harcamalarımızı konfora değil işimize yönlendirmek,
- Getirisinin götürdüğünden az olduğunu düşündüğümüz proje, iş vb. eylemler içerisinde olmamak, verimsizlikten uzak durmak,
- Mümkün olduğunca tedariklerimizi ulusal kaynaklardan yapmak dolayısı ile dövize bağımlı olmamak; dış satıma daha fazla önem vererek, en azından döviz ihtiyacımız kadar dış satım gerçekleştirmek.
- Sonuç olarak; ülke olarak zorluk derecesini ve ne zaman biteceğini kestiremediğimiz çok zor bir sürece girmiş bulunuyoruz; GENTA ailesi olarak hedefimiz; enseyi kartmadan, aklımızın yol göstericiliğinde gerekenleri yaparak, bu süreçten güçlenerek çıkmaktır.

Sağlık ve sevgiyle kalın.



YAVUZ BATUR
GENTA A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

5 İNFOGRAFIK

6 KISA KISA

İŞ ORTAKLARI

8 KALİTE VE DENEYİM BİRLEŞTİĞİNDE BAŞARI KAÇINILMAZ

10 GENTA ÜRETİCİLERE GÜVEN VERİYOR

12 GEÇ TANIŞAN ÜRETİCİ PIŞMAN OLUYOR

ÇÖZÜM ÖNERİSİ

18 TOPRAK HAZIRLIĞI VE KÜLTÜREL İŞLEMLER

DEĞERLENDİRME

20 EKONOMİK KRİZDEN KONTROLLÜ ÇIKACAĞIZ

ÜRETİCİNİN SESİ

28 HER DAİM ÜRÜNLERİNİN ARKASINDA

29 MUZ ÜRETİMİNDE GENTA FARKI

MAKALE

34 BİBERDE FİZYOLOJİK PROBLEMLER

İÇİMİZDEN BİRİ

38 MESUT TEKTİMUR

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Kamil Sadi ATALAY
Editör Gül PAYCI
İletişim Kemalpaşa OSB Mah. 34 Sok No:12
35730 Kemalpaşa İZMİR
Tel: +90 (232) 877 00 48
Faks: +90 (232) 877 78 11
e-posta: info@gentatarim.com -
www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya
Yayıcılık ve Ajans Hizmetleri
tematik

Baskı Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Y. Dudullu Org. San. Sit. 1. Cadde No: 16
Y. Dudullu - İSTANBUL
Tel: 444 44 03
Baskı Tarihi Aralık 2018
Yayın Türü Yerel Süreli Yayın



DOSYA

14 ANAÇ PAZARININ BEKLENTİSİ UYUM



22 YUVARLAK MASA SERT ÇEKİRDEKLİLERDE BAŞARININ SIRRI ERKENCİLİK



30 YEŞİL ALANLAR ÖNEMLİ OLAN EKSTREM ŞARTLARDA BAŞARI KAZANMAK



Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 2 sayı yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

SERT ÇEKİRDEKLİ MEYVELER



KAYISI

Üretim alanı
1 milyon da

Üretim miktarı
730 bin ton

380 bin ton
Malatya,
toplam 380 bin
tonluk üretimiyle
Türkiye kayısı
üretiminde açık
ara birinci
sırada.



ŞEFTALİ

Üretim alanı
390 bin da

Üretim miktarı
585 bin ton

103 bin ton
Mersin,
toplam 103 bin
tonluk şeftali
üretimiyle
Türkiye'nin
en çok şeftali
yetiştirilen şehri.



NEKTARİN

Üretim alanı
62 bin da

Üretim miktarı
88 bin ton

24 bin ton
Çanakkale,
yılda 24 bin ton
nektarin
üretirken Türkiye
nektarin
sıralamasında ilk
sırada oturuyor.



ERİK

Üretim alanı
208 bin da

Üretim miktarı
297 bin ton

46 bin ton
Mersin,
toplam 46 bin
tonluk erik
üretimiyle açık
ara Türkiye'nin
en büyük erik
üreticisi.



KIRAZ

Üretim alanı
847 bin da

Üretim miktarı
599 bin ton

55 bin ton
Konya ve
Isparta, 55 bin
tonluk üretim-
leriyle Türkiye
kiraz üretimin-
de birinciliği
paylaşıyor.



YENİ SEBZE ÇEŞİTLERİ SAHAYA ÇIKIYOR

■ GENTA, yeni çeşitleri kapyra biber ve domates anacı ile pazara damga vurmaya hazırlanıyor. **AL HAN** isimli kapyra biber çeşidi, erkenciliği, parlak ve albenisi yüksek meyvesi ile pazarda ön plana çıkarken, **SARSILMAZ** isimli domates anacı çeşidi güçlü kök yapısı, hastalıklara karşı yüksek toleransı, aşı ve kalem arasındaki uyum özelliği ile dikkat çekiyor. Üstün özellikleri ile üreticilerin beğenisini kazanan yeni çeşitler yoğun talep görüyor.



BÜGEM'DEN ÜRETİM TESİSİMİZE ZİYARET

■ Bitkisel Üretim Genel Müdürlüğü Bitki Besleme ve Teknoloji Geliştirme Daire Başkanlığı tarafından Gübre Denetçisi Eğitimi için bir araya gelen İzmir Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğünden ziraat mühendisi, kimya mühendisi, ziraat teknikeri ile ziraat teknisyeni olmak üzere toplam 70 teknik personel, İzmir Kemalpaşa OSB'de bulunan üretim tesisimizi ziyaret etti. Ziyarette, denetleme sırasında dikkat edilmesi gereken konularla ilgili önemli bilgiler alan teknik ekip; ayrıca üretim tesisimizin kapasitesi, üretim hattımız ve ambalajlar hakkında da bilgilendirilerek, ürünlerimizi inceleme fırsatı buldu. Üretim tesisimize yapılan bu anlamlı ve güzel ziyaret için BÜGEM ve teknik ekibine teşekkür ederiz.





GENTA ÜRÜNLERİ ARTIK HOBİTAR.COM'DA

■ GENTA ürünleri artık Türkiye'nin en büyük hobi bahçeciliği platformu olan **hobitar.com**'da. Kendi bahçesini oluşturmak, kent koşullarında tarımsal üretimi deneyimlemek, yetiştirdiği taze meyveyi dalından kopartıp yemek isteyenler artık GENTA zevk bahçeciliği ürünlerine internetten de ulaşabilir. Türkiye'nin en büyük ve en özel hobi bahçeciliği platformu olan **hobitar.com**, GENTA da içlerinde olmak üzere amatör yetiştiriciliğin en seçkin markalarını bir araya getiriyor. Ziyaretçilerine hızlı ve özenli bir şekilde ürünleri sunmanın yanı sıra, **hobitar.com** keyifli ve başarılı bir üretim için gerekli birçok bilgiyi de içerisinde barındırıyor.



GENTA'DAN ZEYTİN ÜRETİCİLERİNE KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

■ Mersin bölgesinde başbayilik yapan Cabbar Şahin'in yönetimindeki Şahin Ticaret ekibiyle hazırlanan zeytin konulu toplantıda GENTA, Mersin'in Mut ilçesinde zeytin üreticileriyle bir araya geldi. Organizasyonda GENTA teknik satış müdürü Gökçe ATALAY, üreticilere zeytin yetiştiriciliği ile ilgili teknik bilgiler içeren bir sunum yaptı. Sunum sonrasında üretici ve bayiler ile birlikte zeytin yetiştiriciliğinde yaşanan sorunlar üzerine tartışılarak, GENTA'nın spesifik ürünlerinin bu sorunlara nasıl çözümler sunduğuna dair bilgiler paylaşıldı. Toplantı tüm katılımcılar açısından oldukça verimli geçti.



GENTA - MAISADOUR İŞ ORTAKLIĞI

■ Tüm Türkiye'de en köklü, yaygın ve güçlü dağıtım ağlarından birine sahip olan GENTA, dünyanın en büyük tarla bitkileri tohumcularından MAISADOUR ile iş ortaklığına imza attı. Kurumlar arası güven, uyumlu çalışma prensipleri ve ortak ticari hedeflere dayalı bu iş birliği, ilk olarak GENTA'nın piyasanın bilinen hibrit mısır çeşitleri **MAS 72A** ve **MAS 71B**'nin dağıtımı ile başladı. Sene içerisinde yeni çeşitlerin denemeleri ve tarla günleriyle devam edecek olan bu iş ortaklığı, orta ve uzun vadede ise en modern özelliklere sahip çeşitlerle sürecek. Bu bağlamda GENTA tüm paydaşlarına hem mısır hem de ayçiçeğinde çok yüksek nitelikli ve Türkiye şartlarına en uygun çeşitleri, sürdürülebilir şekilde sunmaya devam edecek.





KALİTE VE DENEYİM BİRLEŞTİĞİNDE BAŞARI KAÇINILMAZ

GENTA'nın ilk bayilerinden olan Önder Tarım'ın sahibi Fırat Önder, yaklaşık 30 yıldır faaliyet gösterdikleri bitki besleme sektöründe oldukça başarılı çalışmalar yürüttüklerini ve sağladıkları başarıda GENTA ürünlerinin payının büyük olduğunu söylüyor.

■ **Havuç denilince** ilk akla gelen yerlerin başında Ankara'nın tarihi Beypazarı ilçesi var. İlçede havuç tarımı 20 bin dekar alanda yürütülüyor ve yılda 120 bin ton civarında üretim gerçekleştiriliyor. Bu hacmiyle de Türkiye'nin havuç ihtiyacının yak-

laşık yüzde 22'sini tek başına karşılıyor. Türkiye'nin havuç deposu ismiyle de anılan Beypazarı'nda söz konusu sebze, ilçe ekonomisinin de lokomotifini oluşturuyor. Öyle ki tarihi evleriyle turistlerin uğrak noktalarından olan Beypazarı'nda ziya-

retçilere en çok havuçtan yapılan lokum, marmelat, dondurma, güneş kremi, sabun, kolonya gibi ürünler sunuluyor. İlçenin Türkiye sebze üretiminde söz sahibi olduğu ürünler sadece havuç ile de sınırlı değil. Ispanak, marul, sakız kabağı, taze soğan



Organik Besinler

BIOTOTAL

Kaymak tabakası oluşumunu engelleyerek, bitki köklerinin temel gereksinimi olan havanın ve suyun toprak içerisinde rahatça dolaşmasını sağlayan **BIOTOTAL**, kılcal köklerin kolaylıkla gelişmelerine imkân veriyor. Bu sayede topraktaki bloke vaziyette bulunan besin maddelerinin bitkiler tarafından alınmalarını teşvik ederek, sağlıklı bir beslenmenin de yolunu açıyor.

gibi pek çok ürün de yine ilçe tarımında hatırı sayılır bir yer tutuyor.

1988 yılından beri başta Beypazarı olmak üzere İç Anadolu bölgesinde üreticilere bitki besleme ve tohum alanlarında hizmet veren, aynı zamanda GENTA'nın İç Anadolu Bölge Distribütörü Önder Tarım'ın sahibi Fırat Önder, kuruldukları ilk günden bu yana GENTA ile iş ortaklığı içerisinde olduklarını belirtiyor. Önder, GENTA'nın ilk bayilerinden biri olduklarını ve firma ile devam eden ilişkilerinin bugün karşılıklı güvene dayalı olarak sürdüğünü söylüyor.

Birlikten doğan güç

Deneyimli saha personeliyle birlikte üreticilere bitki besleme alanında çözümler sunduklarını belirten Önder, uygulamaları belirli bir sistemle yürüttüklerini ve olduk-

ça da başarılı olduklarını söylüyor. Önder ve ekibinin bölge genelinde yakaladıkları bu başarıda GENTA ürünlerinin de payı büyük. Önder, bölgenin en önemli ürünlerinden havuçta bitki besleme uygulamalarına GENTA'nın **BIOTOTAL** ürünü ile başladıklarını ve **BRAVO P, ELFER ZnP** gibi ürünlerle devam eden belirli bir program çerçevesinde yürüttüklerini söylüyor. GENTA'nın sahip olduğu marka değeri ve ürünlerinin kalitesiyle kendi ekibindeki ziraat mühendislerinin uzun yıllardan gelen deneyiminin birleşmesiyle ortaya başarılı çalışmaların çıktığını da belirtiyor.

Önder Tarım'ın GENTA ile birlikte yürüttüğü başka ortak çalışmalar da var. Önder, Trakya bölgesinde çeltik üretiminde taban gübresi olarak kendi markası olan Anka-farm ile başlayan bitki besleme uygulamalarına üst gübre olarak GENTA ürünleri ile devam ettiklerini ve bu sayede ürün veriminin oldukça yüksek seviyelere ulaştığını söylüyor. "GENTA firması samimiyeti ve dürüst çalışma ilkeleriyle piyasadaki diğer firmalardan bir adım önde konumlanıyor" diyen Önder, aralarındaki iş ilişkisinin dostluk temelinde ilerlediğini belirtiyor ve GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay ile 30 yıla dayanan dostluklarının iş ilişkisine de yansıdığını, kendi ekibinin Atalay'dan çok şey öğrendiğini vurguluyor.

"Üreticilerden olumlu dönüşler alıyorum"

Ağırlıklı olarak sebze üretiminde kullanılan ürünlere yönelik faaliyetler yürüten Önder ve ekibi, tam da bu nedenle sebze üreticileri ile sürekli iletişim halinde. Dolayısıyla da hem bölgede yetişen ürünleri yakından tanıyor hem de üreticilerin beklentilerini iyi biliyor. Önder, bölge üreticilerine en sık tavsiye ettikleri ve onlar tarafından da yoğun talep gören GENTA ürünlerinin ise; **BIOTOTAL, ELFER ZnP, BRAVO P, GREENWAY TANGO, ELFER Ca, REAL PLUS, BRAVO K, TRANSPORTER, ELFER COLOR PLUS, GENTASOL** ve **ELFER K** olduğunu söylüyor.

Bu ürünlerden sıvı haldeki hümkik asit **BIOTOTAL**, toprağın fiziksel yapısını iyi-



FIRAT ÖNDER

Önder Tarım

leştiriyor ve geçirgenliği ile havalanma kabiliyetini yükseltiyor. Topraktaki bitki besin elementlerini yarıyışlı hale getirerek, topraktaki yararlı organizmaların çoğalmalarını teşvik ediyor, kaymak tabakası oluşumunu engelliyor ve hava ile suyun toprak içerisinde dolaşımını kolaylaştırarak kılcal köklerin gelişimini destekliyor. Tuberli bitkilerde yumru gelişimi üzerinde olumlu etkiye sahip harmanlanmış NPK gübresi **GREENWAY TANGO** ise çiçek tutumu üzerinde iyi bir etki bırakıyor ve havuçta bitki gelişimini destekliyor. GENTA ürünlerini kullanan ve kalitesini gören üreticilerin her sezon tercihlerini GENTA'dan yana kullandıklarının altını çizen Önder, firmanın bitki besleme ürünlerine dair bölge üreticilerinden sürekli olarak olumlu dönüşler aldığını söylüyor.

120

b i n t o n



2016 yılında Beypazarı'nda 120 bin ton havuç üretimi yapıldı.

GENTA ÜRETİCİLERE GÜVEN VERİYOR

Ortadoğu Ziraat'ın sahibi Nusret Gökçe Bıdık GENTA ile 3 yıldır iş ortaklığı yapıyor ve firmanın bitki besleme sektöründe; güvenilirlik, ürün kalitesi, teknik destek ve yapmış olduğu Ar-Ge yatırımlarıyla öne çıktığını söylüyor.

■ **Bir dönem pamuk denilince** akla ilk Çukurova'nın adı gelirdi. Bugün ise pamukla birlikte Şanlıurfa'nın adı anılıyor. Yıllık 850 bin tonu aşkın üretim miktarıyla Türkiye pamuk üretiminin yüzde 40'ını tek başına karşılayan kent, diğer önemli üretim bölgeleri arasında da açık ara farkla ilk sırada yer alıyor. Şanlıurfa merkezli olarak Güneydoğu Anadolu bölgesi genelinde toptan gübre, zirai ilaç ve tohum satışı gerçekleştiren Ortadoğu Ziraat'ın sahibi Nusret Gökçe Bıdık, 10 yıldır içinde olduğu tarım sektörü içinde 3 yıldan bu yana bayi olarak yer alıyor. Güneydoğu Anadolu bölgesinde Şanlıurfa başta olmak üzere yüzde 90 oranında pamuk üretimi yapıldığını belirten Bıdık, bunun yanı sıra bölgede mercimek, arpa, buğday gibi ürünlerin de üretildiğini söylüyor. Pamuk üretimi ağırlıkta olmasına karşın ihracatın doğrudan bu bölge üzerinden yapılmadığının altını çir-

zen Bıdık, "Buradaki çırçır fabrikalarına kütlü olarak giden pamuk, işlendikten sonra iplik fabrikasına gidiyor ve süreç böyle devam ediyor. İhracat da işlenmiş ürünler üzerinden yapılıyor. Bu nedenle bölgede üretilen pamuğun doğrudan ihracat ağıyla bir bağlantısı bulunmuyor" diyor.

GENTA ile güven yeniden kuruluyor

GENTA ile 3 yıldır süregelen bir iş ortaklığı içinde olduklarını belirten Bıdık, ancak tarım sektörü içinde olduğu ilk yıllardan beri GENTA'yı tanıdığının altını çiziyor. Daha önce görev yaptığı firmada da pestisitlerle yapılan karışımlarda üreticilere GENTA ürünlerini tavsiye ettiğini belirten Bıdık, toptancı olarak sektöre girmesiyle birlikte de GENTA ile distribütörlük anlaşması yaptığını ve bu durumdan çok mutlu olduğunu dile getiriyor.

Bölgedeki üreticilerin GENTA ürünlerinden oldukça memnun olduğunu ve GENTA markasına güvenle baktığını belirten Bıdık; "Üreticiler daha önce bitki besleme konusuna tedirgin yaklaşıyordu. Çünkü geçmişte merdiven altı diye tabir edilen firmalar üreticilerin iyi niyetini suistimal etti. Haliyle bu firmaların ürünlerinden sonuç alamayan üreticiler bitki beslemeden uzaklaştı. Bugün GENTA'nın



NUSRET GÖKÇE BİDİK
Ortadoğu Ziraat

850
bin ton



Şanlıurfa'da yılda 850 bin tonu aşkın miktarda kütlü pamuk üretimi yapılıyor.



da çabasıyla bu durum aşılmaya başladı" diyor. Birlikte çalıştığı bayilere GENTA ürünlerini denemeleri konusunda tavsiyelerde bulunduğunu belirten Bıdık, bayilerin de üreticilere GENTA'yı önerdiklerini ve onlardan alınan geri dönüşlerin oldukça olumlu olduğunu söylüyor. Bölgede en çok kullanılan GENTA ürünlerini ise **GREENWAY** serisinden **MONTE PLUS, DUET, GREENWAY K, GREENWAY FOSFOR** ve son olarak **BIOKRAFT** şeklinde sıralanıyor. Bıdık, diğer yandan bitki besleme ürünlerinin pestisitlerle karıştırılarak uygulanmasının da önemli bir konu olduğuna dikkat çekiyor. Bölge üreticileri arasında ürünlerin karışım şeklinde uygulanmasının yaygın olduğunu belirten Bıdık, "Bu tarz uygulamalarda zirai ilaçların reaksiyonu

bozulabiliyor. Ancak GENTA ürünlerinde bugüne dek herhangi bir sıkıntı yaşamadık" diyor.

Ar-Ge yatırımlarıyla önde

GENTA'yı diğer firmalardan ayıran özelliklerin başında güvenilirlik ve ürünlerinin kalitesinin geldiğini belirten Bıdık, teknik ekibin sunmuş olduğu hizmetlerden oldukça memnun. Teknik ekiple birlikte yürüttükleri ortak çalışmalara değinen Bıdık, sebze üretiminde başarılı sonuçlar veren **MONTE PLUS**'ın, ağırlıklı pamuk üretimi yapılan bölgede geçmişte daha az talep gördüğünü söylüyor. GENTA teknik ekibiyle birlikte bu ürünü pamukta da denediklerinin ve başarılı sonuçlar alınca üreticilere tavsiye ettiklerinin de altını çiziyor. Bu sayede ürün bugün



Makro+Mikro Besinler

GREENWAY MONTE PLUS

Kalsiyum alımı ve taşınması üzerine etkili olan **GREENWAY** serisinden **MONTE PLUS** çatlama, gün yanıklığı, sertlik kaybı gibi fizyolojik problemler üzerinde doğrudan olumlu etki gösteriyor. Ayrıca bitkinin strese girmesini engelleyip absisik asit salgısını önleyerek hem bitki gelişimine hem de verim ve kaliteye olumlu etki yapıyor.

bölgede en çok talep gören ürünler arasındaki yerini almış. Bir bitki besleme ürününün birden fazla bitki türünde başarılı sonuçlar vermesinin bayi olarak satış ağını da güçlendirdiğine dikkat çeken Bıdık, örnek olarak **MONTE PLUS**'ı hem meyve ağaçları hem sebze hem de tarla bitkileri için önerebilmesini gösteriyor. GENTA'nın bölgedeki konumuyla ilgili olarak "GENTA bölgede yükselen bir grafik çiziyor. Her şeyden önce Ar-Ge'ye yatırım yapan bir firma. Tarım sektöründe Ar-Ge çalışmaları çoğunlukla bitki koruma ve tohum konusunda yapılırken, GENTA'nın bitki besleme alanında Ar-Ge çalışmaları yapması, işlerine ne kadar ciddi yaklaştıklarını gösteriyor" diyen Bıdık, GENTA ile işbirliğine gelecekte de devam edeceklerini sözlerine ekliyor.

GEÇ TANIŞAN ÜRETİCİ PİŞMAN OLUYOR

20 yıla yakın süredir GENTA ile iş ortaklığı yapan Demir Zirai'nin sahibi Mustafa Demir, sorumlu olduğu Muğla-Denizli-Afyon-Uşak-Kütahya bölgesindeki ana ürün gruplarını, GENTA'nın bu ürünlere sunduğu çözümleri ve bölge üreticilerinin firmadan duyduğu memnuniyeti anlatıyor.

■ **Demir Zirai**, yaklaşık 30 yıldır Muğla'nın Ortaca ilçesinde zirai ilaç bayii olarak faaliyet yürütüyor. 20 yıla yakın süredir de GENTA'nın bölge distribütörü olarak perakende satışlarını gerçekleştiriyor. Sektörde uzun bir geçmişe ve deneyime sahip olan bayinin sorumlu olduğu bölgeleri ise Muğla, Denizli, Afyon, Uşak ve Kütahya şehirleri oluşturuyor. Muğla'da geçmişte ana ürün olarak pamuk öne çıkıyorken, bugün onun yerini narenciye almış durumda. Onu da nar ve sera üretimi takip ediyor. Denizli bölgesinde Acıpayam'da kavun ve karpuz, Merkez'de nar, Çivril'de meyve ağırlık kazanıyor. Afyon'da kornişon hıyar üretimi öne çıkarken, Sultandağı bölgesinde ise meyvecilik ve kiraz yetiştiriciliği kendini gösteriyor.

Narenciye ve narda program benzer

Sektördeki deneyimi uzun yıllara dayanan Demir Zirai'nin sahibi Mustafa Demir, hemen her tarım ürünü için mutlaka çözüm sunan GENTA'nın geliştirdiği bitki besleme ürünlerinin üreticiler tarafından da sıklıkla tercih edildiğini söylüyor. Her tarım ürünü için tercih edilen GENTA çözümünü ve kullanım zamanını ise şu sözlerle anlatıyor: "Muğla-Ortaca'nın ana ürünü olan narenciyede iz element eksikliğinde en yoğun kullanılan ürün **TRANSPORTER**. İlk etapta çi-

çek gözlerinin oluşumunu sağlamak için **THERAPY** ve **ELFER ZnP** uygulanıyor. Ardından çiçek başlangıcında **BIOFORTUNE**, **TRANSPORTER**, **BRAVO P** ve **SEATON SUPERMIX** kullanılıyor. Meyve gelişim dönemi için özel olarak geliştirilen, kalsiyum, bor ve potasyum içerikli **REAL PLUS**; temmuz sonu ve ağustos başı gibi en son dönemde de meyve kalitesini yükseltmek, daha canlı ve parlak bir renk almasını sağlamak, meyvenin kalibrasyonunu arttırmak ve gelişimi desteklemek için de **ELFER K** ile **THERAPY**'yi birlikte vermeyi tercih ediyoruz." Demir, tıpkı narenciyede olduğu gibi narda da benzer bir programın uygulandığını sözlerine ekliyor.

Örtü altında FORM-10 hakimiyeti

Örtü altı üretimin dinamikleri bitki beslemenin de kendine özgü bir yapıda olmasını sağlıyor. En yoğun kullanılan ürünün kök gelişimini sağlaması için dikimden 7-10 gün sonra uygulanan **SPRINTER PLUS** olduğu bilgisini paylaşan Demir'e göre **SPRINTER PLUS** özellikle saçak gelişimi konusunda oldukça etkili. Daha sonraki dönemlerde; çiçek başlangıcında ve ilk salkımlar göründüğünde döl tutumuyla polen oluşumunu arttırmak ve arıların daha iyi çalışmasını sağlamak için **FORM-10** tavsiye ettiklerini söyleyen Demir, "Özellikle yaz döneminde aşırı sıcaklar yüzünden bitki



■ **MUSTAFA DEMİR**
Demir Zirai

meyve bağlayamıyor, polen oluşumu zayıf oluyor ve arılar çalışmıyor. Bu noktada güz dönemi uygulanan **FORM-10** etkili çalışıyor" diyor.

Demir'e göre **FORM-10** güz döneminin yanı sıra bahar dönemi için de uygun bir ürün. Soğuk havalarda da bitkinin meyve bağlamada sıkıntı yaşayabildiğini ifade eden Demir, "Bu dönemlerde de en az iki salkımda iki uygulama şeklinde **FORM-10** kullanmalarını öneriyoruz" diyor ve ekliyor: "Örtü altında çiçek tutumunu sağlaması ve stresi gidermesi açısından **BIOFORTUNE**, **BRAVO P** ve



SEATON SUPERMIX uygulamalarını tavsiye ediyoruz. Meyve gelişim döneminde **REAL PLUS**, hasada yakın dönemde özellikle **ELFER K** etkili oluyor. Hem meyvenin parlak renk almasını sağlıyor hem de hasadı çabuklaştırıyor ve hasat miktarını artırıyor.”

Bölge üreticilerinin vazgeçilmezleri

Afyon'da yoğun olarak yetiştirilen kornişon hıyarların hasadı neredeyse iki günde bir yapılıyor. Bu da bitkide hem vejetatif hem de generatif gelişimi devamlı takip etmek anlamına geliyor. Bunun için üreticilere **BIOFORTUNE**, **BRAVO P** ve **SEATON SUPERMIX** ürünlerini önerdiklerini söyleyen Demir, bu ürünlerin artık bölge üretici-

leri için vazgeçilmez olduğunu vurguluyor. Kirazla ilgili ise şu ifadeleri kullanıyor: “Kiraz ağaçlarında da yine **BIOFORTUNE** hem çiçek başlangıcında döl tutumu için hem de çiçek dökümü sonrası meyve oluştuğu dönemde iki uygulama şeklinde kullanılıyor. Ek olarak çatlamayı önlemek için meyve olgunlaşma döneminde yarı dozda da uygulanıyor.

“GENTA ekibiyle uyumlu çalışıyoruz”

Bölge üreticilerinin GENTA ürünlerinin farkını daha ilk kullanımda gördüğünü söyleyen Demir, bu yüzden bir kez kullanan üreticinin ertesi sezon tekrar aynı ürünü talep ettiğini belirtiyor ve ekliyor: “Hatta GENTA'yla daha erken tanışma-

dığı için pişman olanlar oluyor. Üreticinin memnuniyeti dışında bayilerden aldığımız dönüşler de çok güzel.”

“GENTA ürünlerinin kalitesinin herkes farkında. Bu yüzden hem üreticiler hem de biz çok memnunuz” diyen Demir, firma ekibiyle aralarındaki uyuma da değinmeden geçmiyor. “Aklımıza takılan herhangi bir soru olduğu vakit bize gereken her türlü desteği sunuyorlar. Teknik ekipten gayet memnunuz” diyerek, yıllar içerisinde bölgenin vazgeçilmez markalarından biri haline gelen GENTA'yla çalışmaktan mutluluk duyduklarını söylüyor.



Bitki Gelişim Düzenleyicisi



Bitkilerde stresi ve meylerde çatlamayı önleyen **BIOFORTUNE**, çiçeklenmeyi teşvik ederek, çiçek ve prematüre meyve dökümünü engelliyor.

ANAÇ PAZARININ BEKLENTİSİ UYUM

Türkiye tarım tarihinin yakın dönemine damga vuran anaçlar bugün birçok sebze türünün yetiştiriciliğinde olmazsa olmaz ögeler arasına girmeyi başardı. GENTA da yaptığı çalışmalar neticesinde gerek üreticinin gerekse fidecinin aradığı özelliklere uyum sağlayan anaç türlerine yoğunlaşmış durumda.

GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü



■ **Anaçların bitkisel üretimde kullanımı** Türkiye'de yaklaşık 15 yıllık bir geçmi-şe sahip. İlk çıkış noktaları ise domates anaçlarına dayanıyor. Çünkü geçmişte bazı domates çeşitleri fusarium hastalığı-na ve nematod zararına dayanıklı olacak şekilde geliştirilmesine rağmen, fiziksel şartlar konusunda problem yaşıyor ve beklentiler bir türlü karşılanamıyordu. Bu durum domateste anaçların gelişmesine önayak oldu. Pazardaki esas gelişim ise karpuzla gerçekleşti. Karpuzda yaşanan fusarium sorunu yoğunlaşıp üreticiler-in karpuzdan uzak durmasına yol açın-ca, kabak anaçları kullanılmaya başladı ve hızlı bir şekilde pazarda kendine yer edindi. Öyle ki bugün artık kabak anasız karpuz düşünülüyor. Üstelik bu durum tıpkı karpuz gibi başka birçok üründe de geçerli.

Anaçların kullanım nedenleri

Tarımsal üretimde anaç kullanımının yoğunlaşmaya başlamasının birkaç nedeni var. Bunlardan ilki; bir dönem çözümsüz hale gelen fusarium hastalığı ve nematod zararlarıdır. Üreticilerin bu hastalıklarla mücadelede bir türlü başarılı sonuç elde edememesi, onları anaca yönelik yetiştiriciliğe yönlendirdi. Bir diğer gerekçe ise iklim şartları oldu. Burada özellikle soğuşa karşı dayanıklılık ön plana çıktı ve anaçların bu dayanımı sağlaması onlara avantaj kazandırdı. Üçüncü ve son sebep de maliyette yaşandı. Geçmişte 2000-2200 fide diken üretici, bir de üstüne anaç maliyeti eklenince tüm bu giderleri karşılamada zorluk yaşıyordu. Ancak bugün üreticiler 1100 ila 1500 arasında fide dikip çift veya üç kol bırakıyor. Bu da fide maliyetini düşürüp toplam gideri dengelemiş oluyor.

Anaçların sıklıkla kullanıldığı ürünler

Bugün anaç kullanımı en çok patlıcanda görülüyor. Geçmiş yıllarda metil bromid gibi ürünlerle toprak dezenfeksiyonu yapılarak klorpikrin oranı artırılıyor ve anasız ekim yapılabiliyordu. Ancak metil

bromidin yasaklanmasıyla patlıcan saha-larında verticillium hastalığı yoğunlaşma-ya başladı. Bu durum da patlıcan yetiştiricilerini analı üretime yöneltti. Bugün örtü altı patlıcan üretiminin tamamında anaç kullanılıyor. Açık saha üretiminde de hızlı bir yönelme olduğunu söylemek mümkün.

Anaç kullanımının sıklıkla görüldüğü bir diğer ürün karpuz. Bunun sebebi; 3 ve 6 metrelik tünel yetiştiriciliği yapan örtü altı karpuz üreticileri için tel ve naylon gibi ekstra işçilik maliyetlerinin yüksek gelmesi ve özellikle Adana bölgesinde fusarium hastalığının büyük sıkıntılara yol açmasıydı. Kabak anaçlarının gelişimi ve karpuz üretimindeki kullanımı fusarium sorununa çare olunca, örtü altında hızla bir geçiş yaşandı.

Anaç kullanılan üçüncü ürün olarak domatesi göstermek mümkün. Ancak domateste anaç kullanımı soğuşa karşı direnç ve hastalıklara dayanıklılık olmak üzere iki farklı şekilde gelişim gösterdi. Soğuşa karşı dayanıklılıkta üreticiler; meyve rengi, kalite ve aroma gibi istenen özelliklere sahip domates çeşitlerinin soğuktan etkilenmesini en aza indirip daha fazla verim getirmesini sağlamak için kaliteli anaçlara yönelmeye başladı. Hastalıklara ve zararlılara dayanıklılıkta ise fusarium ve nematod önemli bir kıstastı. Çünkü çeşit gelişiminde fusarium ve nematoda dayanım ön planda tutulduğu zaman, meyve kalitesi noktasında sıkıntılar meydana geliyordu. Bu durum üreticileri kaliteli domates çeşidi seçip, yanında fusarium ve nematoda dayanıklılık sağlayacak anaç kullanımına yöneltti.

Anaçların avantaj ve dezavantajları

Anaçların bitkiler üzerinde sergilediği olumlu etkiler, birçok avantajı da beraberinde getiriyor. Örneğin; hastalıklara dayanıklılık sağlaması ve bitkiyi soğuşa karşı daha dirençli hale getirmesi ürün kaybını minimuma indiriyor ve verimde artış sağlıyor. Üstelik bu özellikler zirai ilaç ve gübre maliyetinin düşmesine de

Anaç seçim kriterleri

- Toprak yapısı
- İklim koşulları
- Dikim dönemi
- Tohumla uyumu



katkıda bulunuyor ve kalıtsal sorunları minimuma indiriyor.

Öte yandan dezavantajları da yok değil. Analı üretimde yaşanan maliyet artışı bunlardan biri. Buradaki en büyük etken ise anaçların getirdiği işçilik maliyeti. Çünkü aşı odası kurulması, dört aşamalı aşı yapılması, ikinci aşı sürecinde aşı yapan kişi sayısının ve sahip olduğu niteliklerin artması gibi gereklilikler var ve bunlar birer maliyet kalemi anlamına geliyor. Diğer dezavantajı olaraksa anaca özel bir gübreleme programı uygulama zorunlu-luğu gösterilebilir. Çünkü anaçla üretilen bitkilerin vejetatif gelişimi yüksek oluyor ve olgunlaşma süresini dengelemek için gübreleme programını ona göre ayarlamak gerekiyor. Aksi takdirde meyvelerin olgunlaşma süresi uzuyor ve bu da geççilik dezavantajını doğuruyor.

Avantajları ve dezavantajları terazinin iki farklı kesesine konup karşılaştırıldığın-

da ise avantaj tarafı daha ağır basıyor. Çünkü anaç sayesinde birim alandan elde edilen verim yüzde 90'larda olurken, anaçsız üretimde ürünleri tamamen kaybetme riski doğuyor.

Anaç seçiminde dikkat edilecekler

Anaçların sunduğu avantajlardan en iyi şekilde yararlanmak için dikkat edilmesi gereken çok önemli bir nokta var: Doğru anaç seçimi. Bunun için önce toprak yapısını göz önünde bulundurmak gerekiyor. Örneğin kumsal topraklarda derin kök sistemine sahip anaçlar; ağır topraklarda ise saçak kök yapısına sahip anaçlar tercih ediliyor. Bu şekilde kökler bitkiyi daha iyi besleyebiliyor. Ters bir durum söz konusu olduğunda; örneğin ağır topraklarda derin kök yapısına sahip anaçlar kullanıldığında, taban suyu yüksek olduğu için hem bitkide kloroz hem de bilimsel kriterlerde dengesizlik meydana gelme riski doğuyor. Kumsal topraklarda saçak köklü anaç kullanılırsa da bitkide besin eksikliği yaşanabiliyor.

Anaç seçiminde diğer kriterler olarak iklim şartları ve dikim dönemi öne çıkıyor. Burada kışlık ekimlerde bitkinin soğuğa karşı direncini ayakta tutmak için güçlü anaçların kullanılması gerekiyor. Yazlık ekimlerde ise açık arazi tarımının yapılması gerekiyor ki soğuk tehlikesi bertaraf edilip, anaç seçiminde soğuğa dayanımdan ziyade hastalıklara dayanıklılık ön planda tutulup başarı sağlanabilsin. Çünkü bazı anaçlar soğuğa karşı dayanım sağlarken bazıları da hastalıklara karşı direnç konusunda yardımcı oluyor.

Günümüzde tohum ve anacın uyumu da önem arz etmeye başladı. Çok sayıda tohum firması, geliştirdiği çeşide en iyi uyumu gösterecek anaç için Ar-Ge çalışmaları yürütüyor. Üreticiler de bu konuda giderek daha fazla bilinç kazanıyor ve anaç seçiminde bir hata yapıp da yetiştirdiği ürünü kaybetmemek için özenli ve seçici davranıyor. Ancak yine de bugün hâlâ yanlış anaç seçimleri söz konusu olabiliyor. Anacı toprak tipine, en



Patlıcan Anacı

ATLAS F1

Kazık ve saçak kökteki güçlü gelişimi ile hastalıklara karşı yüksek toleransa sahip **ATLAS F1**, ağır metal içeren elementleri absorbe eden yapısıyla sağlıklı bir yetiştiricilik imkanı sunuyor ve tuzlu bölgelerdeki yetiştiriciliği bile kolay kılıyor. Sıcak ve soğuk dönemlerde bitkinin strese girmesini engelleyerek, geçiş dönemlerinde dahi kaliteli meyve veriyor.



Anaçların bitkiler üzerinde sergilediği olumlu etkiler, birçok avantajı da beraberinde getiriyor. Örneğin; hastalıklara dayanıklılık sağlaması ve bitkiyi soğuğa karşı daha dirençli hale getirmesi, ürün kaybını minimuma indiriyor ve verimde artış sağlıyor.

sık karşılaşılan hastalıklara ve iklime göre seçmemek; istenmeyen bir vejetasyon süreci meydana getiriyor. Bu da zamansız olgunlaşma, domateste renk, karpuzda ise aromatik değerlerde problemlere yol açıyor ve kalitesiz ürünler ortaya çıkıyor.

Türkiye'de anaç pazarı

Bugün Türkiye'de büyük ama büyük

olduğu kadar problemleri bir anaç pazarı var. Bunlardan biri, anaç seçiminde üreticilerin değil fidecilerin karar verici pozisyonunda olması. Seçimde esas kriterler olan toprak yapısı ve iklim koşulları gibi verileri en iyi üreticiler bildiği için, hangi anacın kullanılacağına fideciler karar verdiğinde yanlış anaç seçim riski artıyor. Bu yüzden anaç seçiminde üreti-



Domates Anacı

SARSILMAZ F1

Yüksek çimlenme ve homojen çıkış gösteren **SARSILMAZ F1**'in orta güçlü yapısı sayesinde adaptasyon yeteneği oldukça yüksek. Kazık kök ve saçak kök gelişimi hızlı olduğu ve köklerdeki his dokusu canlılığını kaybetmediği için bitkinin yaşam evresini uzatıyor. Ayrıca soğuk dönemlerde bile çalışmasına ara vermeyerek verim artışı sağlıyor.

cinin daha aktif rol oynaması gerekiyor. İkinci olarak fidecinin beklentilerine göz atmak gerekiyor. Fide üreticilerinin isteği, ürettikleri fide ile anacın uyumlu olması. Klasik bir yetiştiricilikte önce anaç dikimi yapılıyor, 10-15 gün sonrasında da fide dikimine geçiliyor. Bu sayede istenilen gövde kalınlığında aşı da istenen şekilde yapılabilir. Aynı zamanda anaç gelişiminde herhangi bir aksaklık meydana gelirse fideyle temasa geçmeden müdahale etme şansı yakalanıyor. Ancak bu noktada bakteri sorununun ortaya çıkma riskini de göz önünde bulundurmak gerek. Çünkü anaçların bakteriyel kontrolleri yapılmadığı zaman Clavibacter sorunu artıyor. Aynı zamanda anaçların ön uygulamalarının yapılması; yani istenen ürün çeşidinde, aşının

da istenilen zamana denk gelip gelmeyeceğinin kontrol edilmesi gerekiyor. Bunun yanı sıra anaçların Clavibacter kontrollerinin yapılması ve fideliklerin olabildiğince sterilize edilmesi de şart.

GENTA'nın anaçlara yönelik çalışmaları

Anaçlar üzerindeki çalışmalarına son sürat devam eden GENTA, özellikle dört ürünün sahasına odaklanmış durumda: Patlıcan, domates, hıyar, karpuz ve kavun. Bunların içerisinde patlıcan ve domatese ayrı bir önem veriyor ve her iki üründe de uluslararası işbirlikleri yürütüp Antalya Ar-Ge istasyonunda denemeler gerçekleştiriyor. Tedarik programını yürütürken en dikkat ettiği noktalardan biri, anaçla-

rın GENTA çeşitleri ile olan uyumu. Buna ek olarak anaçların dayanımları, anaç tohumlarının temizliği ve fideliklerle uyumlu olmasına da özen gösteriliyor. GENTA anaçlarını farklı kılan özelliği ise bitkiye her anlamda eksiksiz bir yetiştirme ortamı sunması. Yani üretici bazında; hem soğuk hem de sıcak hava koşullarında bitkinin vejetatif ve generatif yapısı değişime uğramadan istenen kalitede ürünlerin pazara sunulabilmesine katkıda bulunuyor. Fideci bazında ise; istenen zaman süresi içerisinde istenen miktarda ve doğru aşılama yönelik anaç gelişimini hedefliyor. Tüm bu amaçlar doğrultusunda kendi geliştirdiği sebze çeşitleriyle uyumlu anaç gelişimi için çalışmalar yürütüyor.



TOPRAK HAZIRLIĞI VE KÜLTÜREL İŞLEMLER

İlk adımı solarizasyon uygulamasıyla atılan toprak hazırlığı süreci, birçok titiz çalışmayı da beraberinde getiriyor. Malçlama, toprak havalandırma ve doğru gübre kullanımı gibi uygulamalar bitkileri olası fizyolojik problemlere karşı korurken, sürdürülebilir üretime de destek oluyor.

■ **Örtü altı yetiştiriciliği** (seralar ve alçak plastik tüneller), diğer yetiştiricilik türleri içerisinde önemli bir yere sahip. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre; 2016 yılında Türkiye'de bulunan toplam 691 bin 706 bin dekar büyüklüğündeki örtü altı alanın 80 bin 120 dekarı cam seradan, 328 bin 745 dekarı plastik seradan, 112 bin 973 dekarı yüksek tünelden, 169 bin 867 dekarı ise alçak tünelden oluşuyor. Üretim miktarı ise sebze-meyve bandında yıllık 7 milyon 365 bin ton olarak gerçekleşiyor.

Türkiye'de örtü altı yetiştiriciliği ekolojik koşullara bağımlı bir şekilde gelişme göstererek, özellikle Akdeniz kıyılarında yoğunlaşmış durumda. Özellikle Antalya yüzde 51'lik payıyla açık ara Türkiye'nin en çok örtü altı arazi varlığına sahip şehri. Onu sırasıyla yüzde 18 ile Mersin, yüzde 11 ile Adana ve yüzde 9 ile Muğla takip ediyor. Söz konusu dört ildeki toplam örtü altı yetiştiricilik, ülkenin örtü altı üretiminin yaklaşık yüzde 90'ını karşılıyor.

Alçak plastik tüneller; bitki sıraları üzerine, yaklaşık 60 cm yarı çaplı bir yarım daire kesitinde yerleştirilmiş iskeletlerin, yumuşak plastik örtülerle örtülmesi sonucu oluşan yapılardır. Alçak plastik tünel altında yapılan bitkisel üretimde özellikle erkencilik amaçlanıyor.

Seralar ise; iklim koşullarının açık alanda bitki yetiştirmeye elverişli olmadığı dönemlerde, kültür bitkilerinin ekonomik olarak yetiştirilmesini olanaklı kılan, bitkisel üretim için gerekli olan gelişim etmenlerini sağlayabilen, içinde hareket edilebilir yapılar olarak tanımlanıyor.

Örtü altı yetiştiriciliğinde ağırlıklı olarak domates, hıyar, biber, patlıcan, kabak ve kavun-karpuz gibi ürünlerin üretimleri yapılıyor.

Solarizasyonun püf noktaları

Toprak hazırlığında bir önceki sezonun bitmesinin ardından yapılan ilk işlem solarizasyon uygulamasıdır. Bu işlemin bize getirdiği avantajlar;

▪ Bütün sezon sera içindeki bitki artıklarında yaşayan bakteriyel ve virütik canlılar temizleniyor.

▪ Bütün yaşamı boyunca kendi kendine en fazla 1,5–2 metre hareket edebilen nematod popülasyonunun kırılması sağlanıyor.

▪ Yabancı ot çıkışı kontrol altına alınıyor.

Bu işlemlerin başarılı olabilmesi için solarizasyonun 35-45 gün toprak üzerinde kalması ve Dazomet ile beraber uygulanması gerekiyor. Dazomet; Pythium, Rhizoctonia, Sclerotinia, Verticillium gibi hastalıkları, Nematod zararlılarını, toprak haşerelerini ve ot tohumlarını öldürüyor. Granül halde olduğu için kullanımı kolay olan bu preparatlar, 25°C toprak sıcaklığı üzerinde 3 hafta bekletildikten sonra sürülerek havalandırılıyor. Bu işlemlerin ardından topraklarda pulluk ve diskora işlemleriyle toprağın havalanması ve tava hazır hale gelmesi sağlanıyor. Bununla birlikte organik maddesi ve mineral element içeriği daha zengin toprak ile sert yapılı, su tutma kapasitesi daha düşük olan alt katmanla harman yapılıyor.

Ardından setlerin kurulması ve dikim ile beraber çok önemli olan malçlamayı öneriyoruz. Bunun nedeni; özellikle son yıllarda thrips ile mücadelelerde istenilen başarı oranını sağlayamıyor oluşumuz. Bununla beraber son yıllarda biberde görülen klorotik virüs (üretici tabiriyle kebab virüsü) ciddi anlamda bitki kayıplarına neden oluyor. Bu yüzden thrips toprakta larva halindeyken malçlama yapılarak thripsin yaşam döngüsü kırılıyor. Malçlama ile daha sonraki ilaçlamalarda başarı oranını artırılıyor. Ayrıca bu sayede, topraktaki organik azotun dehidrasyon olarak kaybolması da engellenerek bitki tarafından hızlı alınması sağlanıyor. Burada malçlama uygulamasına dikkat edilmesi gerekmektedir. Malçlama, toprakta su tutma kapasitesini arttırdığı için, toprak yapısı çok killi ise köklerin yüzeye çıkmasına ve kök çevresinin sürekli nemli kalmasına yol açmaktadır. Bu yüzden erken dönemde kazık kök gelişiminin sağlanması ve bitkinin boğum aralarını

açmadan vejetasyon süresini atlatması için **ELFER FORTE** ve **ATRAX 7 - 7 - 7** kullanılması gerekiyor. Böylece kök bölgesinde oksidoredüktaz enzimlerinin salgılanmasına yardımcı olunarak, aynı zamanda kök bölgesinin adaptasyonu ve dokular arasındaki boşluklar kapatılarak toprak kökenli hastalıklara karşı doğal savunma sağlanıyor.

Fizyolojik problemlere davetiye çıkartıyor

Özellikle uzun yıllardır yetiştiricilik yapılan sera sahalarında, tek yıllık bitkilerin yaşam evrelerinde kılma ve toprak kaynaklı hastalıklarda artış görülüyor. Bununla beraber önceden çok görülmeyen iz element eksiklikleri de karşımıza çıkıyor ve verimin düşmesine neden oluyor. Bu durumda öncelikli olarak topraktaki organik maddenin hızlı şekilde azaldığı ve bununla beraber birçok fizyolojik problemin hızla ortaya çıktığı görülüyor. Bu problemler;

▪ Mikroorganizma faaliyetinin azalması sonucu kök bölgesi rizosfer alanını oluşturamıyor. Bu yüzden hastalıklara karşı direnci düşüyor ve bitkinin yaşam evresi kısılıyor.

▪ Günümüz yetiştiriciliğinde gübreleme miktarları artırılmasına rağmen istenilen sonuç alınamıyor. Nedeni ise uygulanan kimyevi gübrelerin parçalandığında topraktan hızlı bir şekilde yıkanması veya bileşik yaparak kaya fosfatlarını oluşturmalarıdır. Bu durum toprakların hızla çoraklaşmasına neden oluyor.

▪ Toprak işlenirken kullanılan diskora veya kültüvator ile toprağın yarıyışlı kısmı ve sert tabakası karıştırılıyor. Bu işlem sonrasında yetiştiriciliği yapılan bitkilerin özellikle canlılığı sağlayan köklerindeki korteksler, topraktaki kaymak tabakasından etkileniyor. Bu durum da kökte kahverengileşme ve zikzaklaşmaya neden oluyor. Ayrıca bitki gövdesinde incelik ve verim döneminde meyvenin raf ömrünün kılmasına yol açıyor.

▪ Topraklarda son yıllarda fungal hastalıklar ve nematod zararları artıyor. Bu durumun en önemli nedeni ise özellikle hastalıkların su kolloidleri arasında hızla yayılması.



Makro Besinler

ELFER FORTE

Vejetatif ve generatif gelişimi dengeleyen **ELFER FORTE**, çiçeklenme ve meyve tutumunu artırarak, kaliteli meyve oluşumunu destekliyor. Aynı zamanda ATP enzimini salgılayan co-enzimin yapıtaşı olup, enerji transferini sağlıyor.

Sera yetiştiriciliğinde özellikle damla sulama olan yerlerde sıra boyunca karşımıza çıkıyor. Bu durumun önüne geçmek için uygulanan ilaç grupları, bitkinin kök sistemini etkiliyor ve gelişim geriliğine neden oluyor. Bitki besinleri, saçak köklerdeki hislerden bitki bünyesine geçiyor. Kullanılan ilaçlar buralarda tahribat yaratıyor ve daha sonra uygulanan bitki beslemenin alınımını düşürerek gelişim geriliğine neden oluyor.

Topraklara uygulanan katı çiftlik gübresi kök sistemi için hayati önem taşıyan azot, fosfor, çinko ve magnezyumu tutarak bitki tarafından yarıyışlı formda alınmasını sağlamaktadır. Özellikle fermente edilmiş büyükbaş katı çiftlik gübresi, birbirine antagonistik etkisi olan elementlerin (Örneğin; fosfor-çinko) bitkiler için alınabilir formda olmasını sağlayarak, bitkilerin yaşam evresini devam ettirmesinde ve sürdürülebilir tarım yapılmasında en önemli desteği veriyor.



EKONOMİK KRİZ ORTAMINDAN KONTROLLÜ İLERLEYEREK ÇIKACAĞIZ

2018'in ikinci yarısı itibariyle başlayan ekonomik dalgalanmalar tarım sektörünün her paydaşını derinden etkiliyor. 2019 için de benzer bir tablonun yaşanacağını öngörmek imkansız değil. GENTA olarak biz ise adımlarımızı dikkatli ve her zamankinden daha güçlü atarak üreticilerin maksimum kazanç sağlaması için çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz.

■ **2018 yılının** ikinci yarısından itibaren ekonomide yaşanan hareketlilik tarım sektörüne üç aşamada yansıdı. Bunlardan ilki, dolar yükselir yükselmez ithalata dayalı tohum ve gübre gibi ürünlerin bekleme aşamasına geçmesi oldu. Dolarda kademeli bir artış yerine ani bir yükseliş olması, firmaların gelecek dönemde daha kötü günler yaşanacak algısıyla fiyatlarını yükseltmesine yol açtı. Bu fiyat artışı da üreticilerin tarımsal üretimden uzaklaşmasına yol açtı. Ancak bu koşullara rağmen üreticinin umudu bitmemiştir. Bir taraftan girdiler bu kadar artarken, öte yanda ihracatı yoğun ürün türlerinde mahsul alım fiyatlarının da yükseleceği yaklaşımı hakimdi. Bu sırada mısırdan pamuğa, sert çekirdekli kılardan, yumuşak çekirdekli kılara kadar birçok üründe sezon sonuna gelinmiş veya yaklaşılmış olmasından dolayı üreticilerin bu yükselmiş girdi fiyatlarından etkilenmeden sezonu kapatmasını sağlamıştı. Ancak geline noktada üretici mahsulünü artmış yüksek fiyatta satabileceğinden emin olmadığı sürece üretime devam edebilmek adına belli girdilerden fedakarlıkta bulunduğu görülüyor. Buğday üreticilerinin taban gübresi kullanımını azaltması bunun en açık örneği. Bir kısım üretici de bu denli yüksek girdi fiyatlarıyla üretim yapılamayacağını, fazla riskli olduğunu düşündüğü için tarlasını nadase bırakmış durumda. Ekonomideki hareketliliğin tarıma yansması da kendini ilk olarak bu şekilde gösteriyor.

Tarım ürünleri fiyatı dibe yaklaştı

İkinci ekonomik etki firma bazında, dolaylı olarak da yine üretici tarafında yaşandı. Özellikle kredi faiz oranlarındaki artış, finansal döngülerin çok uzun olabildiği sektörümüzü derinden etkiledi. Vade maliyetlerinin ikiye katlanmasıyla, hem vadeli satış koşulları çok zorlaştı, hem de daha kısa vadeli satışlara, hatta peşin satışlara dönüldü. Böyle olunca üreticilerin sıcak para ihtiyacı

arttı ama krediye ulaşmaları zorlaştı. Yani tarıma ikinci ekonomik yansıması yeni kredi politikalarından dolayı bir finansal sıkışıklıkla kendini gösterdi.

Üçüncü ve son darbe ise ürün fiyatları düzeyinde oldu. Tarım ürünlerinin hemen hepsinin fiyatı son birkaç ayda dibi görmeye başladı. Örneğin bugünlerde pamuk ve çeltik satılamıyor, narenciyeler ağaçta bekletiliyor. Soğuk hava deposuna alınmış pek çok meyvenin de aynı şekilde satışı gerçekleştirilemiyor. Dolardaki bir nebze gerileme, enflasyonla mücadele açıklamaları, komisyonculuğun kaldırılacağı bilgisinin paylaşılması üreticilerin girdiği darboğazı biraz daha arttırdı. Özetle son dönem üreticiler için girdilerin yükseldiği, artan bir nakit ihtiyacının doğduğu ve ürünlerin iyi gelir getirmediği, hatta satılamadığı ve iç piyasanın giderek daraldığı bir dönem oldu.

Tüketiciler tasarruf yoluna gidiyor

Tüketici açısından bakıldığında da iç tüketimin giderek azaldığı görülüyor. Tasarruf yolunu izlemeye başlayan yerli üretici, eskiden 2 kilogram aldığı sebze-meyveyi artık 1 kilogram alıyor. Bu durum üreticinin kararsızlığını ve geleceğe dair yaşadığı belirsizliği biraz daha artırıyor. Öte yandan firma bazında da oyun kurma ve hamle stratejisi konularında tedirginlik yaşandığı bir gerçek. Son dönemde pek çok firmanın konkordato ilan ettiği görülüyor. Özellikle Aralık ayı ödeme döneminden sonra bu olumsuz tablonun daha da kötüleşeceğini ve ne yazık ki firmalar gibi bayilerin de içerisinde yer alacağını öngörüyoruz. Yeni sezona adım atmaya hazırlanan üretici de yüksek girdi maliyetleri, yeni daha ağır koşullar ve daha az aktörle karşı karşıya kalınca ekonomideki kriz durumunun geride kalmadığının çok daha net farkına varacak.

Başarılı olduğumuz kulvarlarda ürünlerimizin gücünü arttırdık

Bu olumsuz ekonomik ortamda dahi, GENTA olarak sahip olduğumuz bazı

Sürekli sahada olan ve hem üreticiden bayiye tarımın tüm kesimleriyle iletişim halinde kalan bir firma olarak piyasada yaşanacak depremleri henüz sarsıntı halindeyken anlayabiliyoruz. Aynı zamanda dünya piyasasını, küresel ekonomik standartları ve bunlardaki değişimi yakından takip ediyoruz.

avantajlar sayesinde öngörülü davranmayı ve adımlarımızı güvenle atmayı başardık. Sürekli sahada olan ve hem üreticiden bayiye tarımın tüm kesimleriyle iletişim halinde kalan bir firma olarak piyasada yaşanacak depremleri henüz sarsıntı halindeyken anlayabiliyoruz. Aynı zamanda dünya piyasasını, küresel ekonomik standartları ve bunlardaki değişimi yakından takip ediyoruz. Sıfır israf ve yapılabilirse tasarruf felsefesiyle ilerledik, kazandığımızın değerini bildik ve işimizi daha rahat yapmaya değil, daha iyi yapmaya odaklandık. Aynı zamanda bayi ve arazi kontrollerimizi sıklaştırarak üreticilerin kazanmasına yoğunlaştık. GENTA olarak hangi kulvarda daha güçlü olduğumuzu tespit ederek bu alandaki gücümüzü artırma yoluna gittik. Satış bütçelerimizin bir çoğunu henüz daha kriz başlamadan tamamlamış olmamız sayesinde, daha kontrollü bir şekilde pozisyon alabildik. Piyasadan hiç çıkmadık, ekiplerimiz paydaşlarımızı sürekli teknik ziyaret etmeye devam etti. Satış ve ofis ekipleri arasında akıcı bir iletişim sayesinde sağlıklı bir işleyiş yürüttük. Stok yönetimimizi ve satın alma planlarımızı titizlikle gerçekleştirdik. Sürekli stok kontrolü yaparak, ithalata dayalı hammadde kaynaklarımızda disiplinli alımlar yaptık. Söz konusu tasarruf döneminde iki önemli ve kıymetli noktaya da özellikle dikkat ettik: GENTA ekibi içerisinde herhangi bir daralmanın yaşanmasına müsaade etmedik, hatta ekibi büyütürük ülke genelindeki yaygınlığımızı arttırdık. Savunmaya geçmedik ama kontrolü de hiç-

bir zaman elden bırakmadık. Bu öngörü ve tutumumuz sayesinde de krizi açık denizde değil, güvenli koylarda göğüsledik.

Başarılı sonuçlar, doğru ürün seçimiyle mümkün

2019 yılı boyunca bu ekonomik tablo çok sayıda firmayı, bayiyi, komisyoncu ve üreticiyi etkilemeye devam edecek. Bu noktada üreticilerin yapması gereken en önemli şey gelişigüzel ürün kullanmaktan kaçınmak olacak. Atılacak en doğru adım, çok sayıda bitki besleme ürünü kullanmak yerine bitkinin ve toprağın ihtiyacını tespit ederek doğru gübre kullanımına gitmek. Üreticiler gelecek sezon tasarruf etme düşüncesiyle ilerlerken, kaliteli gübre kullanımının hasat zamanı onlara getireceği verimi de göz önünde bulundurmaları gerek. Tarımsal üretimde ekonomik verimliliğin sadece maliyetleri kısarak gerçekleşmediğini, kontrollü girdiyle başarılı üretim sayesinde kazanç artışı elde edileceğini unutmamak gerekli. Bu noktada GENTA yaygın dağıtım ağı ve nitelikli teknik ekibiyle üreticilerin her daim yanında olmaya ve onlara yol göstericilik yapmaya devam edecek. Bu dönemde teknik ekibimizi genişleterek devam etmemizin en büyük sebebi, üreticiler sezon içerisinde ihtiyaç duyup bize ulaştıkları anda, tarım hakkında her konuda en doğru cevapları sunabiliyor olmaktır. Çünkü üreticilerin sezon sonunda kazanç sağlamaları, ancak sezon içerisinde doğru kültürel işlemleri gerçekleştirmesi ve doğru ürünü tercih edip doğru kullanmalarıyla mümkün.

SERT ÇEKİRDEKLİLERDE BAŞARININ SIRRI ERKENCİLİK

Sert çekirdekli meyveler bu sezon Türkiye tarımının en büyük gündem maddelerinden biri oldu. Akdeniz meyvesineği zararlısının yaşattığı sıkıntı üreticisinden ihracatçısına herkesi etkiliyor. Öte yandan son yıllarda Adana-Mersin-Hatay hattına doğru kayan üretim, erkenciliği sayesinde ekonomik açıdan büyük getiri sağlıyor. Bölgenin sert çekirdekli meyvede önde gelen isimleri Nadir Doğuş, Esra Tümkaya, Ali Erdoğan ve Ender Ağaçseven, GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay moderatörlüğünde Yuvarlak Masa'da konuyu enine boyuna tartışıyor.



Gökçe Atalay (G.A.): Mersin'de sert çekirdekli örtü altında başlayıp açık araziye doğru yayılarak hızlı bir şekilde trend oldu. Bu hızlı dönüşün sebebi nedir?

Nadir Doğuş (N.D.): Bölgemiz Türkiye'nin en erkenci bölgelerinden. Dolayısıyla üreticiler ilk zamanlar örtü altı üretim yaparak, iç piyasanın erkenci kuşağına hitap ettiler. Üretim miktarı belli bir seviyeye ulaştıncaya kadar ihracat kanalı gelişmeye başladı. Çünkü iklimsel açıdan baktığımızda, bu bölge dünyanın da en erkenci bölgelerinden biri. İhracatın hızlanması ciddi bir talep yarattı, bu talep fiyatları yükseltti, fiyatlar yükselince de üretici için cazip hale geldi. Bence bu kadar kısa süre içerisinde gelişmesinin en önemli sebebi bu.

Esra Tümkaya (E.T.): Bana göre narenciyedeki fiyat sıkıntısı da etkili. Hasat edilen ürün iyi kazanç getirmeyince, üreticiler de farklı bir arayışa gitti.

■ **G.A.:** Örtü altı üretimde büyüme söz konusu mu?

Ali Erdoğan (A.E.): Çok hızlı bir büyüme yok. Özellikle 2010'lu yıllara göre daha yavaş büyüyor. Bugün örtü altında meyve yetiştirilmesinin en büyük sebebi, sebze üreticilerinin işçilik giderlerinin ve maliyetlerinin yükselmesi nedeniyle beklentilerini karşılamaması. Sebze ve meyvenin geliri aynı bile olsa, aralarındaki işçilik maliyeti farkı üreticiyi meyveye yönlendiriyor. Çünkü işçilik burada giderek artan bir problem. İlk soruya genel perspektiften bakmak gerekirse de güney bölgelerde meyveciliğin bu kadar hızlı gelişmesinin birçok sebebi var. Tüm arkadaşların söylediklerinin yanı sıra, geçmişten beri güney bölgelerde meyveciliğin ihmal edildiğini görüyoruz. 'Şeftali ve nektarin deyince aklınıza neresi geliyor' diye kime sorarsanız sorunuz, size 'Bursa' diyecektir. Halbuki Bursa'da şeftali ve nektarinin çıktığı tarihlerde, dünyanın her yerinde bu meyveler oluyor. Bugün Türkiye şeftali ve nektarin üreten ve ihraç eden ülkeler arasında 6-7'nci sıralarda. Ancak ihracattan elde ettiği gelire bakarsak ilk

20'ye giremediğini görüyorduk. Ta ki güney bölgelerde meyvecilik artana kadar. Şu an Akdeniz sahil bölgesinin 30 Mayıs'a kadar ihracattan elde ettiği ciddi bir gelir var.

■ **G.A.:** Hem Ege bölgesinin kıyı şeritleri hem de İznik gibi mikro klimaya sahip bölgeler için bu durum iyi bir örnek oldu. Bugün artık pek çok bölge şekil değiştiriyor. Bursa şeftali ve nektarinde sizinle rekabet edemeyeceğinin farkında olduğu için bu meyvelerden uzaklaşıp armuda yöneliyor, Yalova kivi tercih ediyor. Çünkü yeni gelen ikinci ve üçüncü kuşaklar klasik üretim biçiminden vazgeçmeye başladı. Dünyayı takip ediyor ve hangi ürünün ihracatta kazandırabileceğini araştırıp ona yöneliyor. Peki, bu bölgede kayısı, erik, nektarin gibi sert çekirdekli ürünlerden hangisi daha ön planda?

■ **A.E.:** Bu sorunun cevabı yıllara göre değişiyor. Bölgede hakim olan birkaç farklı psikoloji var. Bunlardan biri, uzun vadeli bakış açısı ve



vizyona sahip üreticilerden oluşuyor. Diğer gününbirlik plan yapan üreticilerin oluşturduğu grupken, üçüncüsünde de kendi fikrinden ziyade çevresinden etkilenen üreticiler var. Burada şu noktaya da değinmek lazım; şeftali ve nektarin dünyada ıslahı en kolay olan meyveler. Bugün piyasada 3-4 çeşit erik ve kayısı bulunurken, şeftali ve nektarinde bu sayı çok daha fazla. Bu durum pazarda bir doygunluğa doğuruyor. Ben gelecekte en şanslı meyve olarak kayısıyı görüyorum çünkü ıslahı zor, çeşitliliği az ve adaptasyon problemi var. Böylece kaliteli bir kayısı çok iyi kazanç getirebiliyor. En tehlikeli meyve olaraksa şeftaliyi gösterebilirim. Çünkü yapılan bazı araştırmalar, 35 yaş altındaki insanların alerji vb. sebeplerle şeftaliyi pek fazla tüketmediklerini gösteriyor.

E.T.: Bu durum özellikle yurtdışı için geçerli; nektarin daha fazla giderken, şeftali pek tercih edilmiyor. Kayısı ise çok fazla talep görüyor ancak kayısının olumsuz bir yanı da var; adaptasyonla beraber soğuklama ihtiyacına karşı çok hassas olduğu için üretimi zorlaştı. Örneğin bu

yıla olağanüstü bir sezon geçirdik ve şeftalileri soğuklama ihtiyacını karşılayamadan hasat etmek durumunda kaldık. Her sene hasada 5 mayısta başlarken bu sene 26 Mayıs'ta başladık.

G.A.: Kayısının durumu nasıl? Piyasada daha dengeli bir konumda olduğunu söyleyebilir miyiz?

E.T.: Kayısıda tüketici meyvenin albenisine bakıyor. Renginin parlak ve tadının güzel olması en büyük kıstaslar. Ancak son dönemde nektarine doğru bir kayma söz konusu. Üreticisi için de nektarin daha avantajlı. Çünkü kayısının ömrü kısa, hasada geldiği zaman bekletme imkanınız olmuyor. Nektarini ise bir gün beklettiginizde meydana gelen yumuşama meyvede büyük bir farklılık yaratmıyor. Nektarini soğuk hava deposunda bir hafta saklamak da mümkün fakat kayısı saklanıp çıkarıldığı zaman tadı ve kokusu değiştiği için satışını yapmak imkansız hale geliyor.

N.D.: Kayısı, sıralanan tüm bu özelliklerinden

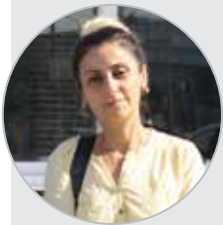
dolayı zor bir ürün. Üretimin ilk aşamasından başlayıp hasada kadar uğraşıyor. Toplama ve paketlemedeki yüksek maliyetler de cabası. Bir başka sebep olarak da ıslahçıların kayısı çeşitleriyle ilgili özellikleri kısa zaman içerisinde değiştirebiliyor olmasını gösterebiliriz. Örneğin erkenci bir çeşidin kataloğunda "kendine verimli değil" ibaresi konularak satış yapıldı, iki yıl sonra "kendine verimli" diye değiştirildi. Bu da kayısı üreticisinin işinin ne kadar zor olduğunu bir başka kanıtı.

A.E.: Bize ıslahçılardan gelen teknik bilgiler oluyor fakat şöyle bir gerçek söz konusu; ıslahçıların çalıştığı bölgenin iklim yapısıyla Türkiye'nin iklim yapısı aynı olmuyor. Bu yüzden bir çeşit kendi ıslahçısına göre kusursuz olabilirken, buraya getirilip dikildiği zaman başansız bir sonuç ortaya çıkabiliyor.

G.A.: Çeşitlerin tescillenme işlemi nasıl yapılıyor? Şu anda birçok yerli firma tescilde yaşadığı sıkıntılar yüzünden Avrupa'da satış yapamıyor.

A.E.: Geçmişte durum şöyleydi; eğer bahçenizde bir çeşit varsa, firma buna karşı hak talebinde bulunabiliyordu. Karşılaştırma yapılabilecek bir veri tabanı da olmadığı için yasal boşluklar oluşuyordu. Bugün bu yasal boşluklar ciddi anlamda tamamlandı. Eğer yetkili satıcı iseniz söz konusu çeşit için beyanda bulunabiliyorsunuz.

N.D.: Şöyle bir durum da var; bizim Avru-



ESRA TÜMKAYA
Ziraat Mühendisi / Eylül Tarım

“ Kayısıda tüketici meyvenin albenisine bakıyor. Renginin parlak ve tadının güzel olması en büyük kıstaslar. Ancak son dönemde nektarine doğru bir kayma söz konusu. Üreticisi için de nektarin daha avantajlı. ”



NADİR DOĞUŞ
Doğuştur Ziraat

“ Bizim Avrupa’da oynadığımız rol oldukça küçük. Daha çok Doğu Bloğu ülkelerinde çalışıyoruz. Çünkü Avrupa’da nüfusun az olması, üretimdeki fazlalık, yüksek kaliteli ürün yetiştiriciliği ve pazara daha yakın olmaları bizim açımızdan dezavantaj. ”

pa’da oynadığımız rol oldukça küçük. Daha çok Doğu Bloğu ülkelerinde çalışıyoruz. Çünkü Avrupa’da nüfusun az olması, üretimdeki fazlalık, yüksek kaliteli ürün yetiştiriciliği ve pazara daha yakın olmaları bizim açımızdan dezavantaj. Aynı zamanda para birimlerimizin değerleri de birbirine uymuyor; yani onların birim miktarları kendilerini kurtarıırken, bizi kurtarmıyor. Bu yüzden onlar Doğu Bloğuna ürün satamazken, biz de onlara satamıyoruz. Bundan kaynaklı da hedefimizi çok doğru belirlememiz gerek. Bizim oynayacağımız kulvar bence Avrupa pazarı olmamalı. Belki erkenci bir yılda birkaç tır ürün satışı yapılabilir fakat büyük üretim oyunu Avrupa pazarı üzerine kurulmamalı.

Ender Ağaçseven (E.A.): Zaten Avrupa’ya, İngiltere’ye ürün satmak çok zor çünkü çok katı yasal prosedürleri var. Bunlara tam anlamıyla uyabilmemiz için önümüzde çok uzun bir yol var. Bu yola girmek bizim için tabii ki faydalı olur fakat buna girerken diğer yolları da kapatmamamız gerekir. Yoksa en büyük zararı biz görürüz.

G.A.: Birkaç sene önce yaşanan Rusya ambargosunda bu zararı yaşadık. Öte yandan Türkiye’nin her köşesinde sürekli artış gösteren bir meyvecilik kısmımız var. Peki böyle bir duruma karşı B planımız var mı?



N.D.: Rusya ambargosu döneminde domates çok ön plandaydı fakat onun yanında narenciye ve sert çekirdekli meyvelerde de çok ciddi zararlar olmuştu. Ancak bugünkü dünya koşullarında B planı uygulamak çok zor. Çünkü işin içerisine siyaset giriyor.

E.A.: Aslında bir B planı uygulayabiliriz fakat şu an değil. Üçüncü havalimanı tamamlanmış zaman uçak kargolar daha fazla devreye girdiğinde ürünlerimizi Uzak Doğu’ya gönderme fırsatımız artacak. Şu an gönderemiyoruz ama havalimanı açıldığında bu alternatifler doğabilir.

G.A.: O zaman sert çekirdeklielerde iç pazardan ziyade ihracatın daha önemli olduğunu söyleyebiliriz. Peki Türkiye’de neden tüketiciler Bursa’nın şeftalisi, paz paz eriği veya Malatya’nın kayısısı çıkmadan erkenci çeşitleri tüketmiyor?

N.D.: Çünkü önce ıslahçıların erkenci çeşitlerde göze hitap etme özelliğini arttırdığı

gibi aromayı da arttırması lazım. Bu da yavaş yavaş oluyor.

E.A.: Erkenci meyveler tatsızlıktan dolayı trend kaybı yaşıyor. Çünkü tüketici yavaş yavaş bilinçleniyor ve “Erken çıktı, gidip yiyeyim” demiyor; “10 gün sonra yiyeyim, tadı güzel olsun” diyor.

E.T.: Haklısınız ama şeker oranı yüksek olan meyvenin raf ömrü kısa oluyor. İç piyasaya ürün gönderdiğiniz düşünün; İstanbul’a gidiş süresi 1,5-2 gün oluyor ve soğuk zincir olmadığı için meyve kendini bırakıyor. Halbuki frıgolu araçlar olsa bu sorun çözülür.

G.A.: Peki fiyatlar nasıl belirleniyor? Kim daha etkili fiyat belirlemede; alıcı mı yoksa satıcı mı?

E.A.: Fiyatlar ürünün kalitesine göre halde belirleniyor. Eğer üretici ürünün kalitesi olduğunu biliyorsa fiyatı kendisi belirleyebiliyor fakat ürün kötüyse halin şartlarına göre belirleniyor.

N.D.: Halde 2 TL’den 8 TL’ye kadar nektarin



fiyatı oluyor. Yani fiyat makası çok geniş. İhracatta ise geçen senelere göre çok daha oturmuş durumda. Eskiden sistem çok dağınıktı. Şimdiye artık marketler bir program çıkıyor ve firmalara söylüyor. Firmalar da buna göre bir fiyat belirliyor ve piyasaya çıkarken o fiyat üzerinden hareket ediyor. Çünkü satılacak miktar belli olduğunda, fiyat aralığı da az oluyor ve sadece ufak oynamalar oluyor.

G.A.: Şu an ihracat çok önemli ve üretilen çeşitler de daha çok ihracata yönelik. Peki şu an ihracatta öne çıkan kriterler neler? Üreticiler fidan alırken renk veya raf ömrü gibi belli özellikleri olmasını talep ediyor mu?

A.E.: Günümüzde bilgiye ulaşmak çok kolaylaştı. Artık üreticiler internetten çok fazla bilgiye ulaşabilir, hale gittiği zaman ürünü satan tüccardan fikir alabilir veya danışmanlık hizmeti aldığı ziraat mühendisinin yönlendirmelerine göre hareket edebilir. Ancak bu kadar fazla

fikir alışverişi bilgi kirliliğini de beraberinde getiriyor. Örneğin tüccar en iyi sattığı ürünü bilir ve üreticisine de bunu tavsiye eder fakat üreticinin üretim yaptığı bölgenin o ürüne uygun olup olmayacağını bilme şansı yok. Bu da üretici için çok yanlış sonuçlar doğurabiliyor. Öte yandan bir de artık pazarda oturmuş, üzerine tartışmaya bile gerek olmayan çeşitler var. Bunlar kendilerini piyasaya öyle kabul ettirmişler ki kendi kendilerini satabiliyorlar. Buradaki en büyük tehlike ise piyasaya yeni giren çeşitler. İnsanlar söz konusu yeni çeşitler olunca birden heyecana kapılıp yanlış hareket edebiliyor. Bir ürünün mutlaka 3-4 yıllık pazar geri bildirimlerini almak ve hem iyi yılını hem de kötü yılını görmek gerek. Çünkü meyvecilikte doğrular iklimle göre değişiklik gösterebiliyor.

EA: Sert çekirdekli meyvelerin tam ekonomik olduğu dönem 4. yaşları. Ancak nektarinde çok fazla ıslah var ve sürekli olarak yeni çeşitler çıkıyor. Bir çeşit trend olduğunda onu bahçeye ektiğin zaman, 4. yılına gelene kadar trendi geçebiliyor. Bu da tam o üründen iyi kazanç sağlayabilecekken bahçeyi sökmek zorunda kalıp zarar etmek anlamına geliyor. Sert çekirdeklielerde benim gördüğüm en büyük problem bu.

G.A.: İhracatçının en çok talep ettiği özellikler hangileri?

ET: İlk sırada kalibre var. Sonra renk, ardından da raf ömrü geliyor. Bence raf ömrü de kalibre kadar önemli.

A.E.: Aslında çok fazla kriter var. Kalibre, renk, tat hepsi doğru fakat öte yandan pazar da o kadar değişken ki. "Yiyeceğin ürünü dikmeyeceksin, diyeceğin ürünü yemeyeceksin" derler. Çünkü yiyeceğin ürün para etmiyor. Diktiğin ürünü de yeme çünkü tadı güzel olmuyor. Zaten ürün deseninin nasıl olması gerektiğini de pazar belirliyor. Örneğin Rusya ile çalışacaksanız onun taleplerine uygun ürünü dikmek zorundasınız, Balkanlar'a çalışacaksanız da o bölgenin taleplerine.

G.A.: Bu sezon anaçlarda ciddi sıkıntılar var, özellikle de kloroz konusunda. Bu durumla ilgili herhangi bir değişiklik yaşandı mı?

A.E.: Çok ciddi değişiklikler var. Anaç çok

ADANA-MERSİN'DE SERT ÇEKİRDEKLİ MEYVE VARLIĞI



ŞEFTALİ

118 bin ton



KAYISI

108 bin ton



ERİK

65 bin ton



NEKTARİN

31 bin ton



KIRAZ

22 bin ton

önemli çünkü topraktan beslenen bitkinin beslenme organı kökleridir. Burada anaçları da klon anaçlar ve tohum anaçlar olmak üzere ikiye ayırmak gerekiyor. Tohum anaçlarda hiçbir zaman standart bir oluşum sağlamak mümkün değil. Çünkü tohumdan çoğaltıldığı için sürekli açılım göstermeye meyilli; yani tabir-i caizse toprağın en verimsiz katmanlarına ulaşmaya meyilli. Bu yüzden kloroz gibi problemleri çok sık görmek mümkün. Bazen de anaçlar uyanma aşamasında çok ciddi problem yaşıyor ve yapraklanma çok geç gelerek tıpkı soğuklamasını alamamış bitki tepkisi veriyor. Bunlar aslında hep anaçla ilgili problemler, üzerindeki çeşitle ilgili değil. Ve bizim bu problemleri son 3-4 yıldır aştığımızı düşünüyorum. Çünkü klon anaçlarla kurulan bahçelerin performansları, uyanmaları ve vjetasyon süresi içinde daha sağlıklı olmaları, meyveyi daha iyi büyütmeleri üreticileri klon anaçlarında da doku kültürü ve çelikten üretilenler olmak üzere iki farklı sınıf var. Bu da kendi içinde farklı bir problem yarattı. Çünkü çelikten üretilen anaçlarda ciddi anlamda *Agrobacterium* dediğimiz kök kanseri hastalığı daha fidan aşamasında görülmeye başladı. Ancak bu konuda da yavaş yavaş kamuoyu bilgilendirmesiyle, insanların sahada gözlemlemesiyle ve danışman arkadaşların yönlendirmesiyle bir bilinç oluşmaya başladı. Anacın sadece boyutu ve dayanıklılığı değil, bölgenin iklimine ve soğuklamasına uygunluğu da çok önemli. Bugün belli anaçların kirece, nematoda, bazen toprak zararlılarına dayanımı kendini



ALİ ERDOĞAN
Maya Tarım

“ İnsanlar söz konusu yeni çeşitler olunca birden heyecana kapılıp yanlış hareket edebiliyor. Bir ürünün mutlaka 3-4 yıllık pazar geribildirimlerini almak ve hem iyi yılını hem de kötü yılını görmek gerek. Çünkü meyvecilikte doğrular iklime göre değişiklik gösterebiliyor. ”

kanıtlamış durumda. Bunun haricinde çok konuşulmayan bir konu var; anaçların soğuklama ihtiyaçları. Eğer anaç soğuklama ihtiyacını karşılayamadan üzerindeki çeşit soğuklama ihtiyacını karşılar bir süre sonra anaç hastalıklara açık hale geliyor. Meyvecilik insanı öyle bir aldatıyor ki burada kullanmış olduğunuz bir tozlayıcı başarılı olamazken aynı şehrin 600 metre rakımında kullanmış olduğunuz tozlayıcı orada başarılı olabiliyor. Ama insanlar da bu konuda giderek bilinçleniyorlar diyebilirim.

■ **N.D.:** Anaçta devletin izlediği politika da çok önemli. Kültür laboratuvarlarını etkin kılabilmek için ithalatın yasaklanması, iç piyasada anaç

bulmayı zorlaştırdı. Nasıl şeftali, nektarin çeşitleri üzerine çalışılıyorsa anaçlar üzerinde de çok fazla çalışma var ama biz bunları alamıyoruz. ArGe çalışmalarını arttırırken, devam eden üretimde sektöre uğratmamak gerekiyor.



■ **G.A.:** Soğuklama konusu bu sene gerçekten sorun yaratan bir durumdu. Artık ürünün soğuklama ihtiyacına değil, çeşidin soğuklama ihtiyacına bakmak gerekiyor. Kalıp bilgilerden vazgeçmek lazım çünkü tarımda ezberler bozulmaya başladı. Soğuklama ihtiyacı nasıl değişkenlik gösteriyorsa, çeşitlerin budamaları da çeşitlilik gösteriyor. Budama konusunda ne gibi sorunlarla karşılaşıyorsunuz?

■ **A.E.:** Çeşide göre değişiyor. Erkençi nektarinle geççi nektarinin budaması birbirinden çok farklı. Örneğin seralarda hasat yaptıktan sonra çok sert bir budama yapılıyor. Çünkü hasat Mayıs ayında yapılıyor ve Eylül'e kadar bitkinin kendini yeniden büyütebileceği çok uzun bir zaman dilimi var. Ancak aynı uzun zaman dilimi geççi çeşitlerde yok. Dolayısıyla ağacın buna göre budanması gerekiyor. Geçmişte bununla ilgili çok büyük hatalar yapıldı. Şu anda da yapılıyor fakat geçmişe nazaran çok daha az. Çünkü artık yanlışlar daha çabuk duyuluyor, bu sayede insanlar bunlardan hemen vazgeçebiliyorlar. Ayrıca danışmanların da çok büyük çabaları var. Budamada çeşitlere göre çok ciddi farklılıklar gözlemliyoruz. Örneğin





ENDER AĞAÇSEVEN
Ender Fide

“ Sert çekirdekli meyvelerin tam ekonomik olduğu dönem 4. yaşları. Ancak nektarinde çok fazla ıslah var ve sürekli olarak yeni çeşitler çıkıyor. Bir çeşit trend olduğunda onu bahçeye ektiğin zaman, 4. yılına gelene kadar trendi geçebiliyor. ”

mini güçlendiriyor ve inanılmaz bir direnç kazandırıyor. Çin'den gelen kötü kaliteli muadil firmaların denetlenmesi lazım ki bu sorunun önüne geçilebilsin.

normalde erik ve kayısı yaşlı dallar üzerinden, seftali ise tek yıllık dallar üzerinden meyve verir. Fakat ben eriğin bazı çeşitlerinde iki yıllık sürgüne göre altı aylıkta daha fazla meyvenin olduğunu gördüm.

■ **G.A.:** Gübre konusunda korelasyonu nasıl kuracağız? Bu konuda ne gibi sorunlar yaşıyoruz? Ağaç gözlerinin doyurulması, belli bir kalınlığa ulaştırılması, çiçek gözlerinin habitat yapılanmasının bloke edilmesi... Bu süreçler hep arka arkaya geliyor. Çiçek gözlerinin kalsiyum deposu olması ve sonraki sürgün hareketindeki kalsiyumun hemen aktive olması, kalsiyumun dünyada ne kadar önemli olduğunu giderek daha fazla gösteriyor. Her ne kadar bizim topraklarda kalsiyum var desek de alınabilir kalsiyum kullanmamız gerek. Alınabilir kalsiyumların içinde de nitrat bazlı olanlardan kaçmamız lazım. Nitrat bazlı olduğu zaman her gözün etrafında bir amino asit molekülünü bağlamış oluyorsunuz. Bu da soğukla karşılaştığı zaman risk yaratıyor. O yüzden de amino asitsiz, nitratsız kal-

siyum depolanmaya ihtiyacı var. Kalın dal oluşumunda hem azot hem potasyum ihtiyacı, enerji transferlerinde ise fosfora ihtiyacı var.

■ **N.D.:** Bazı ülkelerde bitkideki vejetasyon yok denecek kadar az, meyveden daha az yaprak var. Ağaç durmuş, yapraklanma çok az ama meyve kalibresi harika. Bizimse burada en büyük sıkıntımız vejetasyonu durduramamamız.

■ **G.A.:** Son zamanlarda en büyük problemlerden biri de zirai ilaçlar. Bakteriyel hastalıklar giderek daha büyük sıkıntı yaratmaya başladı, artık neredeyse çözümsüz hale geldi. Bir taraftan aktif madde yasaklanıyor, öte yandan var olan bitki koruma ürünleri problemleri çözmekte zorlanıyor. Sert çekirdeklide durum nasıl?

■ **N.D.:** Bence muadil firmaların ürünlerinin ruhsatlama çalışmaları zorlaştırılmalı, hatta iptal edilmeli. Çünkü ilaçların ham maddeleri çok düşük kalitede oluyor. Fiyatı da az olunca üreticiler bunları tercih ediyor. Ancak ne yazık ki bu ilaçlar zararlıların bağışıklık siste-

■ **G.A.:** Muadil firmalardan sonra ikinci sorun da çok araştırmadan, kulaktan duyma bilgilerle yapılan karışımlar.

■ **E.T.:** Bir de hastalık ve zararlıların çıkış dönemlerinin tam olarak tespit edilememesi sorunu var. Üreticiler bitkiyi korumak için zirai ilaç kullanıyor fakat hangi hastalık ya da hangi zararlı için kullandıklarının farkında değiller.

■ **G.A.:** Şu anda bizim için en önemli olan şeylerden biri markalaşma. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

■ **E.T.:** Kalite varsa marka da oluyor. Ancak piyasadaki diğer ürünlerden bir farkınız yoksa, marka olsanız bile bir şey fark etmiyor. Önemli olan arz-talep meselesi. Eğer ürününüz kaliteliyse mutlaka kendini sattırıyor.

■ **N.D.:** Kalite zaten tartışılmaz bir konu. Ancak uzun vadede düşünüldüğünde, kalitenin yanında marka da olursa ürünün önü açılıyor. Şu anda Çukurova'da da büyük üreticiler bu yolda ilerliyor. Hem kaliteli ürün hem de her dönemde ürün. Yalnızca bir çeşitle değil, her dönemde her çeşitle pazarda olup, aynı markayla ve aynı kaliteyle yer almaya çalışıyorlar. Bu sayede şanslarını da arttırmış oluyorlar.

HER DAİM ÜRÜNLERİNİN ARKASINDA

Türkiye kivi üretiminin lideri Yalova'da üreticiler üstün kalite ve verime ulaşmada GENTA ürünlerini tercih ediyor. Hem ürünlerinin kalitesi hem de teknik desteği ile üreticilerin her zaman yanında olan GENTA da onların bu güvenini boşa çıkarmıyor.

■ **Türkiye kivi üretiminin liderlik** koltuğunda yer alan Yalova'da yılda 530 bin tona varan miktarda kivi üretiliyor. Yalova'daki pek çok kivi üreticisine bitki besleme konusunda danışmanlık yapan Batu Tarım'ın sahibi Savaş Batu, bölgedeki kivi üreticilerinin arazilerini gezerek gözlemlere dayalı olarak gübre tavsiyelerinde bulunduklarını belirtiyor. Toprak hazırlığı sürecinden hasat zamanına kadar ürünlerin takibini yaptıklarını belirten Batu, yaklaşık 3 yıldır da GENTA ile işbirliği içerisinde bulunuyor.

Batu'nun danışmanlık yaptığı kivi üreticilerinden biri olan Erhan Eker ise Yalova'da 8 dekar alanda kivi üretimi yapıyor. Eker'in GENTA ile tanışması da yine Savaş Batu aracılığıyla olmuş. "Savaş Bey, güvenmediği ürünü satmaz, güvendiği ürünü de en yakın dostlarına ve üretici arkadaşlarına tavsiye eder" diyen Erhan Eker, aralarındaki bu güven ilişkisinin GENTA



■ **SAVAŞ BATU** / Batu Tarım



ürünlerini kullanmasına vesile olduğunu söylüyor. Ürünlerinin verimi ve kalitesi açısından güzel bir sezon geçirdiğini belirten Eker, kullandığı GENTA ürünlerinin ise **SPRINTER PLUS, ELFER ZnP, THERAPY, REAL PLUS, ATRAX** serisi ve **GENTASOL** sıvı ve toz ürünleri olduğunu söylüyor. Kullandığı ürünleri üreten veya yurtdışından getiren firmaların güvenilir olmasının kendisi için çok önemli olduğunu altını çizen Eker, GENTA ürünlerinin beklentilerini karşıladığını ifade ederek, ekibin teknik desteğinden de oldukça memnun olduğunu belirtiyor ve "GENTA için ürünlerinin pazarlanması ikinci planda. Önce üreticiye güven veriyor. Ürünlerinin arkasında durduğu için de pazar zaten kendiliğinden geliyor" diyor.

Kivide kalite ve verimin adı: GENTA

Yalova bölgesinde daha çok organik ve organomineral ürünlerin satışını gerçekleştirdiklerini belirten Savaş Batu ise; GENTA'nın **ATRAX** serisi, **GENTASOL** toz ve sıvı ürünleri, **SPRINTER PLUS** ve **ELFER COMBI**'nin en çok tavsiye ettiği ürünler olduğunu söylüyor. Kivi üretiminde yoğun olarak görülen demir noksanlığı probleminin ise **GENTA FER** sayesinde çözüldüğünü ve pek çok benzer sorunda GENTA ürünlerinin etkili çözümler sunduğunu belirtiyor. "Organomineral ürünlerin insan sağlığı üzerinde olumsuz bir etkisi yok. Organik ve organomineral ürünlerle topraklarımızı zenginleştirmeye çalışıyoruz. GENTA'nın da bu konuda önemli tespitleri var. Biz de üreticileri bu doğrultuda yönlendirmeye çalışıyoruz" diyen Batu, GENTA ürünlerinden üreticilerin de oldukça memnun olduğuna dikkat



■ **ERHAN EKER** / Yalova

çekiyor. GENTA ile yaptıkları diğer çalışmalara da değinen Batu; rulo çim, sofralık zeytin ve çilek üreticilerine de danışmanlık yaptıklarını ve GENTA ürünlerini tavsiye ettiklerini belirtiyor.

İşini severek yapan bir ekip

GENTA'nın bitki besleme alanında yakaladığı ivme ile yerli firmalar arasında öne çıktığını ifade eden Batu, "GENTA işini severek yapan bir ekipten oluşuyor. Üreticiler de GENTA ismine inanıyor ve firmanın logosunu gördükten sonra sıcak bakıyor. Dolayısıyla bu durum bizim açımızdan da kolaylık sağlıyor" diyor. GENTA teknik ekibinin, ürün içeriklerinin üreticilere doğru bir şekilde aktarılmasında ve doz oranlarının en doğru şekilde ayarlanmasında oldukça başarılı olduğunu altını çizen Batu, "GENTA en az doz ile en yüksek verimin nasıl sağlanacağı ve toprağı koruyarak nasıl uzun soluklu üretim yapılabilceği gibi konular üzerinde çalışıyor. Biz de aynı düşüncede olduğumuzdan birbir örtüşüyoruz" diyerek, şirketi var olduğu sürece GENTA ile bağlarını koparmadan yollarına devam edeceğinin altını çiziyor.

MUZ ÜRETİMİNDE GENTA FARKI



Antalya'da örtü altı muz yetiştiriciliği yapan Hakkı Gökhan Çelik, GENTA ürünlerinin kök ve gövde gelişiminden çiçeklenme ve meyvelerin olgunlaşmasına kadar her aşamada fark yarattığını söylüyor.

■ **Tropik ve subtropik iklim kuşağın-** da yer alan pek çok ülkede ekonomik olarak üretimi yapılan muz, Türkiye'de ise Akdeniz bölgesinde yetiştiriliyor. Antalya 82,5 bin ton ile toplam üretimin yüzde 27'sini karşılıyor. Bölgede sebze ve 10 dekar üzerine kurulu serada muz üretimi yapan Hakkı Gökhan Çelik, ziraat mühendisliği görevinin yanı sıra 2014 yılından beri de zirai bayilik de yapıyor. Özellikle son 3-4 yıldır örtü altı muz üretimine yönelik ciddi yatırımların olduğunu söyleyen Çelik, zirai bayilik yaptığı ilk günden bu yana bitki beslemede GENTA ile çalışırken, üretimini yaptığı ürünlerde de GENTA ürünlerini tercih ediyor.

Kök ve gövde gelişimini desteklemek gerek

Muz üretiminde, doku kültürü ile üretilen hastalıklardan arı ve homojen büyüklüğe sahip fidanları tercih ettiğini belirten Çelik, bu fidanların geçmişte kullanılan fidanlara kıyasla çok daha küçük boy-

da olduğunu, bu nedenle bitkilerin gelişebilmesi için bitki besleme desteğine daha fazla ihtiyaç duyulduğunu söylüyor. Bitkilerin kök gelişimi desteklemek için **SPRINTER PLUS** ile bu dönemde bitki beslemeye başlıyor. Muzun kök yapısı hassas olduğu ve kök sisteminin gelişmesini sağlamak meşakkatli bir süreç gerektirdiği için, bu noktada **GENTASOL, BIOMOL, BIOTOTAL** ve **ELFER PLANT** ürünleriyle kök gelişimini destekliyor. **GENTASOL**'un hastalıklardan arı, çabuk etki eden ve etkisini sezon boyunca koruyan bir ürün olmasıyla avantaj sağladığını belirten Çelik, **ELFER PLANT**'in ise sürekli kök gelişimi, özellikle de kılcal köklendirmede oldukça faydalı olduğunu, aynı zamanda uygulamayı takip eden 2 gün sonra dahi gözle görülür derecede hızlı etki gösterdiğini söylüyor. Çelik'in **ELFER PLANT**'a dair bir diğer dikkat çektiği nokta ise içeriğindeki bitki gelişim düzenleyicilerin meyveler üzerindeki etkisi. Muzda temel sıkıntılardan birinin parmakların (meyve) kısa kalması olduğunu söyleyen Çelik, **ELFER PLANT** uygulaması sayesinde meyvelerin 3-4 cm'ye kadar daha uzun olduğunu belirtiyor. Kök gelişimini takiben bitki gelişimine yönelik uygulamalara da ağırlık veriliyor. Muz yetiştiriciliğinde alınacak verimin bitkinin gövdesinin güçlü gelişmesine bağlı olduğunu; gövde kalın ve uzun olduğunda hem meyvelerin büyük hem de verimin yüksek olacağını belirten Çelik, bu nokta-

da **DIOFOL - N** ve **ELFER ZnP** ürünleriyle gövde gelişimini desteklediğini söylüyor.

GENTA ile erken hasat

"Muzun meyveleri çiçeklenme öncesinde bitki gövdesi içinde oluşuyor. Bu aşamada bitki beslemenin doğru şekilde yapılması verimin de yüksek olmasını sağlıyor" diyen Çelik, çiçeklenme öncesinde çinko, bor, molibden, fosfor ve magnezyum uygulaması yaptığını belirtiyor. Çiçeklenmeyi takiben bitkinin 2-3 dal geliştirmeye başladığını, bu dalların gelişimini ise **DIOFOL - N** ile desteklediğini söylüyor. Meyveler ağacın üzerindeyken ise **ELFER PLANT** ve **DIOFOL - N** uyguladığını belirten Çelik, meyve evinin dolması ve meyvelerin olgunlaşması için ise **ELFER K** kullanıyor. "**ELFER K** hasadın yaklaşık bir ay erkene alınmasını sağlıyor" diyen Çelik, 'iyi bir muz üreticisiyim' diyen herkesin **ELFER K**'yı bildiğini ve kullandığını vurguluyor.



■ **HAKKI GÖKHAN ÇELİK** / Antalya

82,5 
b i n t o n

2016 yılında Antalya'da 82,5 bin ton muz üretimi yapıldı.

ÖNEMLİ OLAN

EKSTREM ŞARTLARDA BAŞARI KAZANMAK

İlk kez 1863 yılında ABD'nin ünlü Central Park'ını tasarlayan F. L. Olmsted ve C. Vaux tarafından ortaya atılan peyzaj mimarlığı kavramı, bugün insanların yaşam alanlarının önemli bir bölümünde boy gösteriyor. Türkiye'nin bu alandaki en eski kuruluşu olan Gardensa'nın sahibi ve Ziraat Yüksek Mühendisi Riccardo Disperati hem sektöre dair görüşlerini hem de GENTA ile olan işbirliklerini Paydaş okurları için anlattı.



■ **Öncelikle kısaca sizi tanıyabilir miyiz? Bugüne kadar neler yaptınız; eğitim ve kariyerinizden kısaca bahseder misiniz?**

Bu meslek benim için baba yadigarı. Bir aile işletmesi olarak 1953 yılından beri bu sektörün içerisinde bulunuyoruz. Türkiye'de yaşamamızın altında da yine bu meslek yatıyor. Ben üniversite eğitimimi Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nde tamamladım. Mezuniyetimden sonra kısa bir süre Hollanda'da bir firmada pratik anlamda çalışma yaptım. Sonrasında Türkiye'ye dönerek kendi aile işletmemizde çalışmaya başladım.

■ **Gardensa'nın kuruluş hikayesini paylaşır mısınız? Gardensa olarak hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Sektörel anlamda baktığımızda Türkiye'nin en eski kuruluşu olduğumuzu söyleyebilirim, bu sene 64. yılımızı kutlayacağız. Bugün İtalyan Kauçuğu, İtalyan Yasemini gibi çok sayıda bitkinin isminde bulunan "İtalyan" ifadesi, bizim İtalyan bir aile olmamızdan geliyor. Çünkü bugüne kadar ticari olarak kullanılan pek çok bitkinin Türkiye'ye girişi ve tanıtımında rol oynadık. Ülkeye ilk kez girişimiz ise babam tarafından yapılan

bir iş sözleşmesiyle oldu ve Büyükdere Fidanlığı'na geldik. Bu dönem yaptığımız iş daha çok bahçıvanlıktı; bitki üretiyor ve satıyorduk. Zaman içerisinde işler büyümeye başlayınca 1960 yılında Yalova'ya geçiş yaptık. 60'lı yılların ortalarından itibaren süs bitkisi ve çiçekçiliğin yanı sıra zeytin fidanı üretimine geçtik. Bunun nedeni; o dönem dünyada yeni bir köklendirme yöntemi bulunması ve "köklendirme hormonu" denilen bir kavramın ortaya çıkmasıydı. Türkiye'de eski yöntemler kullanılarak yılda 15-16 bin zeytin fidanı üretilirken; biz, söz konusu talebi karşılamak için yeni teknikleri kullanarak zeytin fidanı üretimine başladık. Bu durum aynı zamanda firmayı finansal olarak destekleyip büyümeye yarayan da bir faaliyet oldu. Çünkü Türkiye'nin en büyük zeytin üreticisi haline geldik. 1981 yılında uluslararası bir ihalede Suriye'ye 800 bin zeytin fidanı üretip ihraç ettikten sonra zeytin sektöründen çıktık. Çünkü piyasada merdiven altı üretimler artmaya başlamıştı. Ancak üretim teknolojilerimizi bırakmadık. Önce 1980'li yıllarda Türkiye'nin ilk doku kültürü laboratuvarını kurduk. Ardından, iç pazardaki talep üretim hızımıza yetişemeyince diğer tüm ticari laboratuvarlar gibi kapat-

mak zorunda kaldık. Bugün ise peyzaj mimarisi alanında çalışmalarımızı yürütüyoruz. 1964 yılında İzmit'te bulunan Pirelli fabrikasına yapılan ilk endüstriyel peyzaj örneğini bizzat babam yapmıştı. Bizler de bugün hem uygulama hem de tasarım anlamında faaliyet yürütüyoruz.

■ **Son dönemde sektörün trend bitkileri arasında hangileri var? Bu trendi belirleyen kıstaslar neler?**

Bu sektörde kamunun öncü bir rolü var. Çünkü bir birey kendi bahçesini renklendirebiliyor fakat otoyol, demiryolu veya bir şehrin yeşillendirilmesinde belediyeler rol oynuyor. Bugün özellikle boş alanları çimlendirme ve bu çim alanların üzerine sarı-kırmızı renkli çiçeklerle desenler yaratma oldukça moda. Bunlardan kırmızı olanı fotinya, sarı olan ise taflan. Ancak şöyle bir handikap da var. Eğer kamu yalnızca belli başlı bitkileri istiyor ve diğer bitkiler için talepte bulunmuyorsa, halihazırda gelişmekte olan bir sektör olarak tanımlayabileceğimiz bu alanda tüm firmalar aynı bitkiyi üretmeye başlıyor. Bu da Türkiye gibi farklı iklim koşullarına sahip bir ülkede yüzlerce, hatta binlerce olabilecek bitki sayısının minimumda tutulmasına yol açıyor.

GARDENSA PROJELERİNDEN BİRKAÇI



ANKARA ESENBOĞA
HAVALİMANI / TÜRKİYE



NEZAHAT GÖKÜĞÜ
BOTANİK BAHÇESİ / TÜRKİYE



MARTİ HEMİTHEA
OTEL & MARİNA / TÜRKİYE



ADALET BAKANLIĞI TİFLİS / GÜRCİSTAN

Bu da gelecekte özellikle biyoçeşitliliğin korunması noktasında problemlere neden olabilir.

■ **Türkiye'deki peyzaj sektörünün en büyük problemleri sizce neler? Bu problemlere karşı çözüm önerilerinizden kısaca bahseder misiniz?**

En büyük sorun eğitim. Ancak bunun üniversite eğitimi gibi algılanmaması lazım. Bugün Türkiye'de "bahçıvanlık" mesleği saygın bir konumda bulunmuyor. Gençlerimiz tasarım ufkuyla besleniyor ve peyzaj

Bugün Türkiye'de "bahçıvanlık" mesleği saygın bir konumda bulunmuyor. Gençlerimiz tasarım ufkuyla besleniyor ve peyzaj mimarlığına yönlendiriliyor. Halbuki bahçıvan olmadıktan sonra peyzaj mimarı eksik kalıyor.

mimarlığına yönlendiriliyor. Halbuki bahçıvan olmadıktan sonra peyzaj mimarı eksik kalıyor. Çünkü onun tasarımını hayata geçirecek kişi olmuyor. Bir hastanede hemşire ne ise bahçede de bahçıvan aynı konumdur. Ne yazık ki bugün çok sayı-

da eğitim kurumu peyzaj mimarlığı eğitimi veriyor ama bahçıvanlık eğitimi veren tek bir kurum bile yok. Eskiden Büyükdere Bahçıvanlık Okulu, Çayırova Bahçıvanlık Okulu gibi bahçıvan yetiştiren kurumlar vardı ama sonradan hepsi kapatıldı.

GARDENSA ZAMAN TÜNELİ

1953

İstanbul-Büyükdere'da ilk kez temelleri atıldı.

1960

Yalova tesisi kurularak daha büyük çaplı üretimler yapılmaya başlandı.

1963

Türkiye'nin ilk peyzaj düzenlemesini Türk-Pirelli fabrika sahasında uyguladı.

1965

Türkiye'de ilk kez sisleme ile köklendirme ve bitki üretimi gerçekleştirdi.

Sektörde bunun eksikliği derinden hissediliyor. Türkiye'de bahçıvanlık mesleğinin prestijinin yükseltilmesi lazım. Bir diğer problem yabancı dil konusunda. İngilizce artık dünya dili haline geldi ve bilgiye ulaşmak için mutlaka İngilizce biliyor olmak gerek. Çünkü Türkçe kaynaklar çok kısıtlı.

■ Sektör içerisindeki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz?

Rekabet daha çok fiyat odaklı işliyor. Bu da fiyatların giderek aşağıya düşmesine yol açıyor. Üstelik fiyatlar üzerinden giden rekabette kazanç sağlayabilmeniz için fiyatlarınızı hep daha fazla düşürmeniz, bunun için de maalesef kalitenizden ödün vermeniz gerekiyor. Kalite odaklı, sektörü geliştirici bir rekabet ortamı şu an ne yazık ki yok.

■ Türkiye'de peyzaj sektörünün durumunu nasıl görüyorsunuz? Sizce peyzaj alanında Türkiye dünyanın neresinde?

Türkiye, dünya için çok önemli ve büyük bir pazar. Mesela Avrupa Birliği rakamlarına göre Hollanda bu alandaki ihracatının yüzde 30'unu Türkiye'ye yapıyor. Türkiye dünyanın neresinde diye soracak olursak, henüz sektör kavramı ve standartlar yeni yeni oluşturulmaya başladı. Bugün bilinen 1000 adet üretici var fakat bunların yalnızca 500'den biraz fazlası Süs Bitkileri Üreticileri Birliği'ne (SÜSBİR) üye durumda. Son 3-4 yıldır SÜSBİR kanalıyla sektörel standartları oluşturmak için çalıştık ve Türk Standartlar Enstitüsü tarafından onaylandı. Tüm üretici firmalar bu standartlara uygun üretim yapmaya başladıklarında, hem Türkiye'deki süs bitkileri sektörü hem daha iyi bir konuma gelecek hem de

Türkiye dünya genelinde hatırı sayılır bir noktaya ulaşacaktır.

■ Otoyol peyzajı neden önemli? Hem çevre hem de birey üzerinde ne gibi etkilere/avantajlara sahip?

Otoyollarda kilometrelerce yol yapılıyor ve araba içerisinde yapılan yolculuklar psikolojik anlamda yorucu oluyor. Dolayısıyla yol boyu karşınıza çıkan görsel aktiviteler; yükselen, alçalan ve renk değiştiren görünümlere ihtiyaç doğuyor. Bu açıdan ilk öneminin sürücü psikolojisi üzerinde olduğunu söyleyebiliriz. Bir diğer avantajı, otoyolun yapıldığı yerdeki florayı ve biyolojik çeşitliliği koruyor olması. Çünkü geniş yolların geçtiği bölgelerde ister istemez bitkilerin ve hayvanların dengesinde bozulmalar meydana geliyor. Otoyol peyzajı ise bu bozulmayı engellemek adına büyük önem taşıyor.

■ İçerisinde yer aldığınız en büyük projeler nelerdi? Bu projelerin hangi parçasında Gardensa olarak bulundunuz?

1980'li yıllarda turizmde peyzaj projelerine ağırlık verildiğinde çok önemli işlere imza attık. Aynı zamanda büyük projelerde de bulunduk. Örneğin Ankara Esenboğa Havalimanı benim en sevdiğim projelerden biridir. 12 yıl önce uyguladığımız çimler bugün hâlâ orada duruyor. Türkiye dışında farklı ülkelerde de çok sayıda projede yer aldık. Zaten beni en çok kendisine çeken-



ler de imkansız yakın koşullarda yapılacak işler oluyor. Örneğin Sibiry'a'da, Kazakistan'ın Astana kentinde -40°C'ı bulan hava koşullarında projeler yaptık. Bununla beraber çöllerde ya da Suriye'de ekstrem iklim koşullarının olduğu bölgelerde yer aldık. Bu tip zor koşulların olduğu yerlerde iş yapmak, zoru başarmak benim için en büyük zevklerden biri.

■ GENTA ile ne kadar zamandır birlikte çalışıyorsunuz? Sizce GENTA ürünlerini diğerlerinden ayıran en büyük özellikleri/avantajları neler?

Yaklaşık 3 senedir GENTA ile çalışıyoruz. Çim tohumu ve gübre konusunda çalışmaya başladık. Bence firmanın en önemli özelliği belli normlara sahip olması. İthal ettikleri malzemeler belli başlı standartlara sahip. Bir diğer kritik avantajı ise talep ettiğimiz ürünleri stoklarında bulabiliyor olmamız. Üstelik yeni ürünler önerip onları da mutlaka getiriyorlar. Ayrıca organik gübreleri GENTASOL'ü kullanıyoruz ve çok memnunuz.

1966

Türkiye'nin ilk sisleme ile zeytin fidanı üretimini yaptı.

1980

Türkiye'nin ilk zeytin fidanı ihracatını gerçekleştirdi.

1989

Türkiye'nin ilk doku kültürü laboratuvarını kurarak üretim yaptı.

2008

Yurtdışı çalışmalarını daha iyi koordine etmek adına Türkmenistan şubelerini açtı.

BİBERDE FİZYOLOJİK PROBLEMLER

Türkiye'nin hemen her yerinde yetiştirilebilen ve en çok tüketilen sebzelerden biri olan biberde fizyolojik problemlerin önüne geçmek için başta bitki besleme olmak üzere kültürel uygulamaların doğru yapılması büyük önem taşıyor.



UMUTCAN ATALAY

GENTA Batı Akdeniz Bölge Sorumlusu

 : damlamadan

 : yapraktan

1) BİTKİDE TEPE İNCELMESİ

Nedenleri

- 1) Yanlış gübreleme ve düzensiz sulama,
- 2) Nematod problemi,
- 3) Kök bölgesinde tuz miktarının artması, kök canlılığının azalması,
- 4) Bozkurt ve manas gibi zararlıların kök bölgesinde yarattığı tahribat.

ÇÖZÜM



- Damlamadan:
- 18 - 18 - 18 gübresi 2 kg/da + **ATRAX 7-7-7**, 2,5 kg/da + **SPRINTER PLUS** 500 gr/da + **ELFER ROOT** 100 gr/da uygulanmalı.

2) KLOROZ PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Demir eksikliği,
- 2) Kök bölgesinde tuz etkisinin artması sonucu gübre alınamaması,
- 3) Yanlış, düzensiz ve Ec değeri yüksek olan su ile sulama yapılması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan:
- İlk sulamada **GENTAFER** 500 gr/da
- İkinci sulama **TRANSPORTER** 300 gr/da + **GENTASOL** 2 kg/da + Magnezyum Nitrat gübresi 1 kg/da;
- Yapraktan:
- **TRANSPORTER** 100 gr/da uygulanmalı.

3) İLK BOĞUM ARASININ YÜKSEK OLMASI

Nedenleri

- 1) Yüksek sıcaklık ve sera havalandırmasının yanlış yapılması,
- 2) Dikim derinliğinin ayarlanamaması,
- 3) Yanlış ve yüksek dozda gübreleme,
- 4) Toprak hazırlığının iyi yapılmaması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan: MKP gübresi 2,5 kg/da + **ELFER FORTE** 2,5 lt/da + **ELFER ROOT** 100 gr/da uygulanmalı.

4) ÇATALLAŞMA DÖNEMİNDE HOMOJEN MEYVE PROBLEMİ

Nedenleri

- 1) Biberin tam çatallaşmaya geçtiği dönemin yüksek azot depolama dönemi olması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan; **G-NITRO** 3 lt/da + **BIOSOIL** 2 lt/da uygulanmalı.

5) ÇİÇEK SİLKMESİ

Nedenleri

- 1) Yüksek sıcaklık ve nem,
- 2) Düzensiz ve Ec değeri yüksek olan su ile sulama,
- 3) Yanlış gübreleme,
- 4) Nematod problemi.

ÇÖZÜM



- Damlamadan **ATRAX 10-5-15** 3 kg/da + **FORM-10** 400 gr/da + **SEATON LIQUID** 500 cc/da;
- Yapraktan **BIOFORTUNE** 60 gr/100 lt su + **BRAVO P** 200 gr/da uygulanmalı.

6) ÇİÇEK BURNU ÇÜRÜKLÜĞÜ

Nedenleri

- 1) Kalsiyum eksikliği,
- 2) Yüksek sıcaklık ve nem düzensizliği,
- 3) Hasat aralığının uzun tutulması sonucu kalitenin düşmesi,
- 4) Ani hava geçişlerinde bitkinin strese girmesi,
- 5) Düzensiz ve Ec değeri yüksek olan su ile sulama yapılması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan **ELFER SUNRISE** 2,5 lt/da + **SPRINTER PLUS** 500 gr/da;
- Yapraktan **REAL PLUS** 150 gr/100 lt su + **BIOFORTUNE** 60 gr/da uygulanmalı.

7) TAKOZ MEYVE ORANIN ARTMASI

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Ani hava geçiş dönemleri,
- 3) Çiçekteki polenin nemden dolayı yetersiz olması,
- 4) Yanlış ve Ec değeri yüksek olan ürünler ile gübreleme,
- 5) Hasat aralığının uzun tutulması.



ÇÖZÜM



- Damlamadan; 18-18-18 gübresi 2 kg/da + **ATRAX 7-7-7** 2,5 kg/da + **SPRINTER PLUS** 500 gr/da uygulanmalı.



8) OLGUN MEYVE KIVRILMASI

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Yeterli potasyumun bitki tarafından alınamaması,
- 3) Erken dönemde bitki vegetatif yapısının güçlü gitmesi,
- 4) Nematod zararı ve kök hastalığı nedeniyle bitkinin zayıflaması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan; **ELFER K** 3 lt/da + **SPRINTER PLUS** 500 gr/da + **THERAPY** 1lt/da;
- Yapraktan **REAL PLUS** 100 gr/100 lt su + **ELFER K** 200 cc/100 lt suya uygulanmalı.



9) MEYVEDE GÜN YANIKLIĞI

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Sera içinin yeterli havalandırılması,
- 3) Çeşitlerdeki yaprakların meyveyi örtmemesi.

ÇÖZÜM



- Yapraktan **REAL PLUS** 100 gr/100 lt suya + **SEATON SUPERMIX** 100 gr/100 lt suya uygulanmalı.





10) MEYVE CİLT YAPISININ BOZULMASI

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Ani hava geçişleri sonucu strese girmesi,
- 3) Bitki çiçekteyken thrips zararına uğraması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan **ELFER K** 2,5 lt/da + **FORM-10** 400 gr/da + **BIOSOIL** 1 lt/da uygulanmalı.



11) MEYVELERİN FARKLI BOYLARDA GELİŞMESİ

Nedenleri

- 1) Genetik kaynaklı olması,
- 2) Yeterli gübreleme yapılmaması,
- 3) Kök bölgesinin zayıflaması,
- 4) Yüksek Ec ile gübreleme yapılması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan; **SPRINTER PLUS** 500 gr/da ve **SIERRA** 3 lt/da uygulanmalı.



12) ANTOSİYANİN (MORLUK) BİRİKİMİ YAŞANMASI

Nedenleri

- 1) Bitki bünyesinde fosforun parçalanamayıp birikmesi,
- 2) Ec değerinin düşük veya yüksek olması,
- 3) Fazla miktarda gübreleme,
- 4) Sıcaktan soğuğa geçiş dönemlerinde görülür.

ÇÖZÜM



- Damlamadan; **SPRINTER PLUS** 500 gr/da ve **ATRAX ZnP** 3 lt/da;
- Yapraktan; **ELFER ZnP** 250 cc/100 lt su ve **TRANSPORTER** 100 gr/100 lt su uygulanmalı.



13) GÖLGELİ MEYVE OLUŞUMU

Nedenleri

- 1) Yeterli miktarda potasyumun verilmemesi,
- 2) Azot-potasyum dengesinin sağlanmaması,
- 3) Ec değeri düşük olan su ile sulama yapılması,
- 4) Örtü altı yetiştiriciliğinde gölgeleme işleminin yanlış yapılması ile güneş ışığının yetersiz olması.

ÇÖZÜM



- Damlamadan; **SPRINTER PLUS** 500 gr/da + 16-8-24 gübresi 2,5 kg/da + **ELFER K** 2 lt/da;
- Yapraktan; **ELFER COLOR PLUS** 250 cc/100 lt su uygulanmalı.



TOHUMDA NESİLDEN NESİLE TUTKU ...

VILMORIN TÜM BEKLENTİLERE HİTAP EDEN ÇEŞİTLERİ İLE SİZLERLE!



A117 F1



ALYAZMA F1



OCTAVO F1



GREENMOON



VERNALIA



GARONE



HAWK

HAWK
G KÖKTE !



ŐÖVALYE F1



ZEPLİN F1

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

Vilmorin, Vilmorin-Mikado İŐ Birimi'ne ait bir markadır.



SEED GENERATION



İÇİMİZDEN BİRİ:

MESUT
TEKTİMUR

Profesyonel iş hayatı henüz öğrenciyken, Anadolu Tohum A.Ş.'de depo görevlisi olarak çalışmasıyla başlayan Mesut Tektimur, bundan tam 30 yıl sonra, Nisan 2017'de emekli olmasına rağmen son bulmadı. Anadolu Tohum ve GENTA ile ilişkisinin, çok sayıda anlamlı ve etkileyici anıyla dolu olduğunu söyleyen Tektimur'a göre 30 yıllık iş hayatı sevinçlerin ve üzüntülerin birlikte paylaşıldığı samimi bir ailenin içinde geçti.

■ **1966'da Bursa'nın Mudanya** ilçesinde doğan Mesut Tektimur, liseye kadarki eğitim hayatını babasının memur olması nedeniyle çok sayıda farklı okulda bitirdi. Lise eğitimi-ni Sultanahmet Teknik Lisesi'nde iç mimari bölümünde tamamlayan Tektimur, üniversite-de 2 yıl iktisat okuduktan sonra dışarıdan iş idaresi bölümüne devam etti. Anadolu Tohum ve GENTA ile tanışması da iş idaresi bölümü öğrencisiyken oldu. 1988'de Anadolu Tohum A.Ş.'de depo görevlisi olarak işe başlama hikayesini "Mahmut Yener ile tanışma fırsatı buldum ve bu vesile ile Anadolu Tohum ve GENTA ile yollarım kesişti" ifadesiyle anlatan Tektimur, daha sonra depo şefi olarak çalışmaya devam etti. 1993'te ise askerlik için kısa bir süreliğine çalışma hayatına ara verdi. Döndüğünde de tekrar Anadolu Tohum'da çalışmaya başladı. Şirketin amatör bahçecilik bölümünde satış alanında görev alması ise bir Fransız şirketi olan Mr. Bricolage'ın Anadolu Tohum ile işbirliği sonrası gerçekleşti. Tektimur bu işbirliğini ve kendi pozisyon değişikliğini şu sözlerle anlatıyor: "Türkiye de ilk yapı market olarak açılan Fransız Mr.Bricolage, firmamız ile bağlantıya geçerek amatör

bahçecilik ürünleri talep etti. İlk siparişimizin sevkiyatını, Yavuz Batur ve Mahmut Gürtuna ile binek arabalara yükleyerek yaptık. Ürünleri reyonlara dizerken, Mr. Bricolage Türkiye Genel Müdürü'nün zorlamalarına tahammül ederek isteklerini harfiyen yerine getirmemden dolayı, muhtemelen takdir edildim ve amatör bahçecilik bölümünde satış departmanında çalışmaya başladım."

Mesut Tektimur'un iş hayatı aslında ilkokul yıllarında Gemlik Körfez Gazetesi'ndeki cıraklığı ile başladı. Babasının kendisini dışa dönük bir çocuk olması için arkadaşının yanına cırak olarak yerleştirdiğini anlatan Tektimur, "Bizim dönemimizde tüm çocuklar yaz tatillerinde cıraklık yapardı" diyor. Sonraki yıllarda da hep çalıştığını belirten Tektimur'a göre bu deneyimler kendisine çok şey kattı: "Haftalık 20 TL ile başladım ve ilk haftalım ile de ablama bir bebek hediye almıştım; hiç unutmam. O zaman oyuncakları kendimiz yapardık. Benim dönemimde büyümüş olan herkes bunu bilir. İlk hafta sonu gazete satmak için yollara düştüm, tabi çok utanıyorum; sesim çıkmıyor. Bir kahveye girdim ve ilk gazetemi sattım. O tadı aldıktan sonra açıldım. Ama ne açılmak....

Sonra elektrikçi, eczane, tesisatçı, kitapçı, marangoz gibi iş kollarında cıraklık yaptım. Bu tecrübeler inanın çok işime yarıyor."

Son dört yıldır GENTA A.Ş. Çim Proje Bölümü'nde Satış Müdürü olarak çalışan Tektimur'un, Anadolu Tohum ve GENTA ile 30 yıl süren profesyonel ilişkisi, Nisan 2017'deki emekliliğine rağmen son bulmadı. Tektimur'a göre GENTA ile birlikte olmak kendisini sosyal ve psikolojik olarak çok geliştirdi; O'na çok şey kattı. 30 yıllık iş hayatında kendisini bir ailenin içinde hissettiğini belirten Tektimur, GENTA'daki çalışma ortamını, ilkeleri ve çalışan ilişkilerini şu sözlerle anlatıyor: "Otuz yıldır bu ailenin içindeyim. Samimi, herkesin derdini kolayca anlatabileceği, sevinçlerin, üzüntülerin birlikte paylaşıldığı bir yapının içinde oldum. Bizlere öğretilen ve kesinlikle uyulması gereken; yalan olmayacak, etik olunacak, bir hata ve yanlış var ise bunlar kesinlikle halının altına süpürülmeyecek. O kadar çok anlamlı ve etkileyici anı var ki bunları anlatmak çok zaman alır. Bu ailenin içinde olmak bile çok büyük ve yeri hiçbir şekilde doldurulamayacak hikayelerden oluşuyor."



İletişim Bilgileri

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



► MERKEZ

Kamil Sadi Atalay
0530 660 48 44

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün
0532 293 12 98

● HATAY - GAZİANTEP - K.MARAŞ BÖLGESİ

Şentürk Çelik
0533 364 53 71

Mehmet Maraşlıoğlu
0533 166 96 29

Mahmut Samuk
0530 237 36 99

● ŞANLIURFA - MARDİN - DİYARBAKIR BÖLGESİ

Tahir Erişen
0532 351 38 73

Mehmet Tolun
0530 402 12 73

Şaban İnci
0530 498 73 07

► KARADENİZ BÖLGESİ

Erkan Kesat
0533 153 38 57

► İÇ ANADOLU BÖLGESİ

Özgür Uyar
0538 054 24 51

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Umutcan Atalay
0533 166 96 31

● FETHİYE - ORTACA BÖLGESİ

Mehmet Akif Kösem
0536 861 69 10

● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Sadık Köleoğlu
0533 166 96 28

Yasin Bayram
0536 267 79 03

● ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir
0533 153 38 12

● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Ertuğrul Cenik
0530 878 59 49

► MARMARA BÖLGESİ

Zafer Şekerbulak
0536 861 69 14

İlhami Ulus
0533 140 09 83

Ahmet Arıkan
0533 153 38 10

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

Aycan Altıntaş
0530 386 54 17

Samet Kaya
0536 862 14 02

Mesut Sert
0537 597 98 83

Sadık Göçerdir
0530 173 38 05

► EGE BÖLGESİ

Tankut Cinbaz
0536 862 05 18

Onur Büyükdeveci
0536 267 78 19

Al Han F1



FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Tohum

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



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