

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

MAYIS 2016 SAYI: 17

HAVUÇTA TÜM YOLLAR VAT'A ÇIKIYOR



Biber
Markalaşmak
Zorunda



GENTA'nın
Reklamını
Kullanıcıları
Yapıyor



GENTA'nın
Gücü Ürün
Takibinden
Geliyor



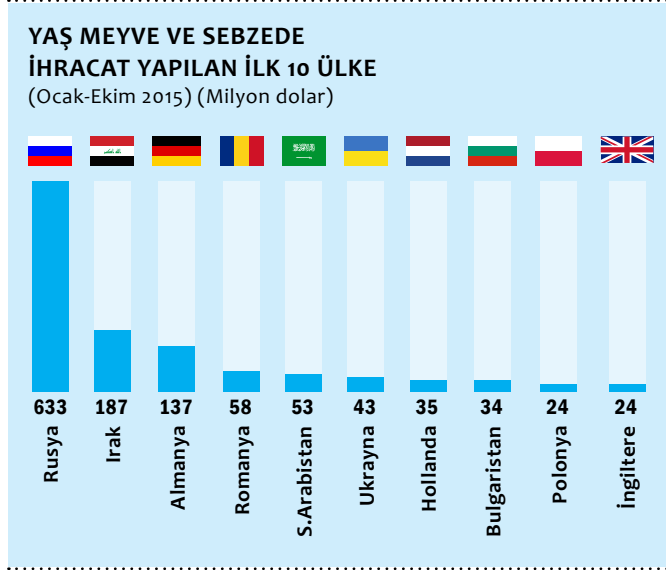
FORM-10

- Bitki kök gelişimini teşvik eder,
- Boğum arasını kısaltarak verim artışı sağlar,
- Özellikle stres koşullarında generatif gelişimi destekler ve çiçek kalitesini artırır,
- Yüksek sıcaklıklarda ve soğuk dönemlerde yeni çiçek oluşumunu ve meyve tutumunu destekler, tip dışı meyve oluşumunu azaltır,
- Her dönemde damlamadan uygulanabilir.



Merhabalar,

Son 2-3 yıldır epey sıkıntılı dönem geçiren sektörümüz, 2016 yılına Rusya ile yaşanan kriz ile girdi. İlk darbeyi Gazi-paşa bölgesi dikenli hiyar ile alırken, domino etkisi ile tüm sebze-meyve sektörünün aktörleri olumsuz etkilendi. Akdeniz İhracatçılar Birliği'nin aşağıdaki tablosu Rus pazarının önemini net bir şekilde ortaya koyuyor.



Rusya'yla yaşanan beyaz et ihracatındaki problemler sektörün devri tabir edilen bazı firmaları maalesef iflasın eşiğine getirdi. Beyaz et yetiştiriciliğinde en önemli girdi olan mısır fiyatları geçen yılın seviyesinde. Mısır piyasasından da maalesef iflas ve intihar haberleri geliyor.

Bir diğer taraftan Güneydoğu Anadolu bölgesi, başta Hatay, Kahramanmaraş ve Gaziantep olmak üzere kurak bir kış geçirdi. Hububatta rekolte düşüklüğünün yanında barajlarda sıkıntı olduğu için üreticilere sulama birlikleri tarafından "Mısır ekmeyin, su veremeyeceğiz" ikazı yapılıyor. Sadece Rusya değil, diğer ülkelerden gelen turizmdeki rezervasyon iptalleri de sektörü olumsuz etkileyecek unsurlardan birisi olarak önümüzde duruyor.

Kanaatimiz; yaşamakta olduğumuz krizin artçı etkilerinin/çarpanlarının Haziran ayında olumsuzluğu daha da arttıracacağı. "Hayır vardır, bazı şerlerde" sözünden hareketle büyük/küçük sektördeki tüzel ve gerçek kişilerin kendi otokritiklerini/muhasebelerini yapmaları elzem hale gelmiştir. Bana/bize bir şey olmaz anlayışı büyük bir çoğunluğa hakim. Herkes kendi hesabını yapmak ve kurtarmak zorunda. Gemisini kurtaran kaptan misali...

Zorluklar genelde yapıları daha sağlam ve verimli hale getiriyor. Bitkiler için kullanılan 'boya kaçma' tabiri, kişi ve kurumlar için de geçerli. Oturaklı ve dengeli gitmek, sal-kım/boğum aralarını kısaltmak için, bu olumsuzlukları fırsat olarak görmek gerekiyor.

Züğürt ağalığa devam edenlerin, avucundaki şekeri bırakmayanların işi zor. Çünkü etrafımızdaki ülkelerde çalkantılar ve problemler bugünden yarına bitmeyecek ve maalesef ülkemizi de ekonomik ve politik olarak olumsuz etkilemeye devam edecek.

Bizler, Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) olarak geçmişte 3 büyük kriz yaşadık. 1990 Körfez Savaşı, 1994'teki 5 Nisan kararları (Yıllık faiz oranı yüzde 200'e çıkmıştı) ve 2001 ekonomik krizi. Bütün bu krizler ekonomik olarak bize ve sektördeki pek çok kişi ve kuruma büyük zararlar verdi ama bir şekilde altından kalkılıyor. Umarım ki devlete, cana, sağlığa zarar gelmesin. Dileğim, namuslu ve dürüst kimsenin işine ve düzenine zarar gelmemesi.

Bu yıl Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un 30. kuruluş yıldönümü. Bütün bu olumsuzluklar içinde buruk da olsa "paydaşlarımızın dert ve sıkıntıları bizim de derdimiz" anlayışına devam ediyoruz. Şirketimizin 30. yılını heyecan ve mutlulukla kutluyoruz. Ben de 29 yıldır bu değerli camia da 'çalışma arkadaşı ve iş ortaklarından biri' olmaktan hep onur duydum. Umarım bizlerden sonra da, 30 yıldır süregelen ilke ve prensipleri değişmeden 50. ve hatta 100. yılları kutlanır.

Son 3 yıldır İran, Mısır, Arabistan, Ürdün ve Rusya gibi ülkelerin büyük havuç üreticilerini ve teknik personellerini ülkemize getirerek onlara havuç yetiştiriciliği hakkında bilgi aktarımında bulunuyoruz. Çünkü üreticilerimiz havuç yetiştiriciliği konusunda gerçekten gurur duyacağımız seviyelerde. Kalite olarak çok iyiyiz; sıkıntımız ise pazarlama. Ve maalesef zor düzeltereğiz. Çünkü kronik sorunuz, birden fazla kişi bir araya gelerek ortak hareket edemememiz. Yine bu yıl Eylül ayında, dünyanın pek çok ülkesinden büyük havuç üretici ve firmalarını Türkiye'de ağırlamanın ve 'tüm dünyaya yönelik tarla günü ve seminer' düzenleyecek olmanın heyecanını yaşıyoruz.

Çok karamsar bir tablo çizdiğimin farkındayım çünkü pembe tablolar çizmenin anlamının olmadığına inanıyorum. Ve teşhis, tedavinin yarısıdır tezinden hareketle; başımızı kuma gömmeden hepimiz kendi durum tespitini yapmak ve buna uygun önlemler olarak planlar oluşturmak mecburiyetindeyiz.

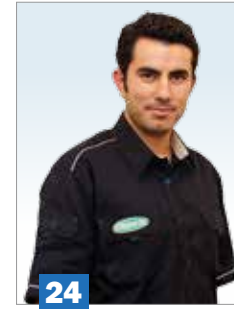
En az hasarla bu günleri atlatabilmek dileğiyle...

Sıtkı VURSAVAŞ
VAT Satış Pazarlama Müdürü



16 YUVARLAK MASA: BİBER MARKALAŞMAK ZORUNDA

Dünya biber üretiminde önemli bir paya sahip olan Türkiye, söz konusu ihracat olunca aynı başarıyı sergileyemiyor. Halbuki verim, kalite ve üretim şartları açısından herhangi bir problem söz konusu değil. Türkiye'nin biber ihracatında neden söz sahibi olamadığını ve ülkedeki biber pazarını, Antalya-Kumluca'nın önde gelen komisyoncuları Faik Öncel, Abdülkadir Özaltın, Hüseyin Küstür ve Korkmaz Can; GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay'ın moderatörlüğündeki Yuvarlak Masa'da değerlendirdi.



5 GLOBAL VE YEREL HABERLER

6 GENTA'NIN REKLAMINI
KULLANICILARI YAPIYOR

8 HAVUÇTA TÜM YOLLAR
VAT'A ÇIKIYOR

10 HAVUÇTA ÜÇ ANA SORUN

14 BİTKİLERİN EN BÜYÜK YARDIMCISI

22 HIYARDA GÖRÜLEN
FİZYOLOJİK PROBLEMLER II

24 AÇIK SAHA PATLICAN YETİŞTİRİCİLİĞİNDE
KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE BİTKİ
BESLEMENİN ÖNEMİ

26 GENTA'NIN GÜCÜ ÜRÜN TAKİBİNDEN GELİYOR

28 SÜRDÜRÜLEBİLİR PEYZAJ UYGULAMALARI

30 İÇİMİZDEN BİRİ: TUNCAY BÖYÜK

İÇİNDEKİLER



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

Anamur çilek üreticilerinin yeni paydaşı: GENTA



Mersin bölgesinde başbayilik yapan Cabbar Şahin'in yönetimindeki ŞAHİN TİCARET ekibiyle birlikte hazırlanan toplantıda GENTA, Anamur bölgesi çilek üreticileriyle bir araya gel-

di. Organizasyonda GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay, üreticilere çilek yetiştiriciliği ile ilgili teknik bilgiler içeren bir sunum yaptı. Sunum sonrasında ise Atalay, üretici, bayi ve tüccarların çilek

yetiştiriciliğine ilişkin merak ettiği önemli soruları yanıtladı. Çilek üreticilerinin yaşadığı sorunların tartışıldığı toplantı, tüm katılımcılar açısından oldukça verimli geçti.

A117 F1 Gönen'in yeni markası

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ekibi her yıl kış döneminde olduğu gibi bu dönem de üreticilere yetiştiricilik hakkında bilgi vermek ve **A117 F1** çeşidini tanıtmak için; Turhanoğlu Tarım ile, patlıcan yetiştiriciliğinin yoğun yapıldığı tüm köylerde kahve toplantıları düzenledi. Tütüncü, Keçeler, Sarıköy, Armutlu, Tuzakçı, Anabacı, Araovacık ve Pazarköy'de yapılan çalışmalarda **A117 F1** çeşidi tanıtıldı ve siparişler alındı. Bölgede özellikle yeni icarlanan yerlerin toprak yapısı ve hastalık prob-



lemleri üreticiler için sorun teşkil ediyor. **A117 F1** çeşidi de meyve kalitesi (parlaklığı, şekli) ve verimi (erkenci ve geçici) ile üreticilerin beğenisini topluyor. Bu sayede **A117 F1**, üstün kalitesi ile Gönen patlıcanının markasına değer katıyor ve komisyoncuların talebinin de artmasını sağlıyor.



GENTA'nın 2016 yılı sene başı satış toplantısı Adana'da düzenlendi. 15 Ocak'ta başlayan ve 3 gün süren etkinlikte, GENTA satış ekibi ve yönetim kurulundan üyeler yer aldı. Toplantıda GENTA, satış ve ürün geliştirme

GENTA 2016 için hazır

ekibiyle bir araya gelerek yıl sonu değerlendirmesi yaptı ve yeni hedeflerini paylaştı. Bunun yanında sektörün gelişimi ve pazarın durumuna yönelik görüş alışverişinde bulunuldu. Oldukça verimli geçen toplantıların dışında keyifli sohbetlerin de yapıldığı buluşmada, GENTA ekibinin motivasyonu üst düzeydeydi.

Hıyarın yeni adı ÇILGIN F1

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) yaklaşık 10 yıl kadar ara verdiği hıyar ıslahına, 2012'de tekrar açmış olduğu programıyla devam ediyor. Bunun meyvelerini, bu yıl pazara iki yeni ürün sokarak aldı: **ÇILGIN F1** ve **HAYLAZ F1**. VAT ekibi, bahar dönemi yetiştiriciliğine uygun olan **ÇILGIN F1**'i, Konaklı ve Payallar hallerinde düzenlenen etkinlikte, bölge üreticileri, önde gelen bayiler ve komisyonculara tanıttı.



KISA KISA

ÇILGIN F1, özellikle hızlı meyve getirisi, yüksek verim ve koyu meyve rengi ile farkını ortaya koyuyor. Bu performansı ile öncelikle üreticiler ve komisyonculardan beğeni toplamış durumda. Aynı zamanda bölgede de kısa sürede lider çeşit olmaya aday.

GENTA mısır üreticileri ile Kahramanmaraş'taydı

Kahramanmaraş bölgesi mısır üreticileri, GENTA ve Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) düzenlediği mısır toplantısında bir araya geldi. GENTA ve VAT şirketleri Güneydoğu Bölge ekibinin, bölgede bayilik yapan Ozansan Tarım'dan Sefer Ozan ile birlikte organize ettiği toplantı, Şubat ayında Kahramanmaraş'ta düzenlendi. Bölgenin lider üreticilerinin katıldığı toplantıda mısır yetiştiriciliğiyle ilgili konular ele alındı ve yeni çeşitlerin tanıtımı gerçekleştirildi. Bu-

nunla birlikte toplantıda GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay tarafından üreticilere mısır yetiştiriciliğinde yaşanan sorunlar ve GENTA'nın spesifik ürünlerinin bu durumlara nasıl çözümler sunduğu üzerine bilgi paylaşıldı.



VAT geleneksel yılsonu yemeğini düzenledi

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'un (VAT) her yıl düzenlediği geleneksel yıl sonu toplantısı, Growtech Eurasia Tarım Fuarı tarihlerinde Antalya'da organize edildi. 2015 yılında 4'üncüsü düzenlenen yıl sonu yemeği, 4 Aralık Cuma günü VAT Antalya Araştırma İstasyonu'nda gerçekleştirildi. Türkiye'nin tüm bölgele-

rinden bayiler, fidelik sahipleri ve komisyoncuların katıldığı toplantıda, yaklaşık 300 kişilik davetli grubu, VAT satış ekibi ve yöneticileri tarafından ağırlandı. Tüm konukların gelecek seneki tarım çalışmaları ve çeşitler hakkında fikir alışverişinde bulunduğu toplantı, katılımcılar için oldukça verimliydi.



GENTA'NIN REKLAMINI KULLANICILARI YAPIYOR

Bioplant Tarım, Adana-Mersin bölgesinde üç yılı aşkın bir zamandır GENTA'nın Greenway serisinin başbayiliğini yapıyor. GENTA'nın geliştirdiği ürünler sayesinde birçok sorunu çözdüğünü söyleyen Bioplant Tarım'ın sahibi Serkan Beklen, bu çözümlerin üreticiye verim artışı, ardından da doğal olarak bir gelir artışı sağladığına dikkat çekiyor.

Türkiye'nin en önemli tarım alanlarından olan Mersin ve Adana, sahip oldukları verimli topraklarla ülkenin dört bir yanına ürün gönderiyor. Türkiye tarım üretiminin yüzde 8'ini yalnız başına karşılayan ve tarımın en gelişmiş olduğu iller arasında yer alan Adana'da narenciye ve mısır üretimi ağırlıkta iken; şehir her geçen yıl daha fazla yatırımı kendine çekiyor. Türkiye'nin turfanda sebze ve meyve ambarı olarak tanımlanan Mersin'de ise aralarında domates, biber, patlı-

can, fasulye, kabak, bakla, bamya, hıyar, kavun, karpuz, ıspanak, lahana, marul, soğan ve karnabaharın da bulunduğu birçok türde sebze ile meyve üretiliyor. Bunun yanında seracılıkta da oldukça gelişmiş olan il, Antalya'dan sonra en çok sera alanı bulunan şehir olma unvanına sahip.

Adana'da 2012 yılından beri faaliyet gösteren Bioplant Tarım, aynı zamanda Adana-Mersin'de GENTA'nın Greenway serisinin başbayiliğini yapıyor. GENTA ile tanışıklığının





GENTA'da çalışan bir arkadaşı sayesinde başladığını söyleyen Bioplant Tarım'ın sahibi ve Ziraat Mühendisi Serkan Beklen, ardından Sıtkı Vursavaş ve Gökçe Atalay'la tanıştıklarını ve bu süreçten sonra da işbirliklerinin başladığını kaydediyor. Bioplant Tarım'ı diğer bayilerden ayıran en büyük özelliğin 'klasik düşüncelerle değil, farklı fikirlerle hareket etmeleri' olduğunu söyleyen Beklen, "Kendimizi 'sürüden ayrılan' olarak tanımlayabiliriz" diye konuşuyor.

Benzersiz ürünler sunuyor

Beklen, GENTA'nın Adana-Mersin bölgesindeki üreticilere teknik destek ekibiyle birlikte, bitki besleme ve ilaç programları için tavsiyelerde bulunduğunu söylüyor. Üstelik uygulama sonrasında da takip ediyor. GENTA'yı diğer firmalardan ayıran en büyük özelliğin verilen teknik destek ile eşsiz ürünlerin olduğunu belirtiyor. "Örneğin GENTA'nın **GREENWAY CRYPTO** ürününün şu anda hiçbir benzeri ya da muadili yok. Bu da GENTA'nın farkını ortaya koyuyor. GENTA'nın bir diğer önemli özelliği de coğrafyamız ile Türk tarımını çok iyi biliyor olması" diyen Beklen, GENTA'nın bölgedeki problemleri ve eksikleri tespit edip, bunların çözümüne yönelik ürünler geliştirdiğini kaydediyor.

GENTA bölgede değer yaratıyor

GENTA'nın Adana ve Mersin'de uzun zamandır faaliyet gösterdiğini ve bölgede çok büyük bir değer yaratmış durumda olduğunu ifade eden Beklen'e göre GENTA, özellikle narenciye ve sebze, geliştirdiği ürünleri sayesinde birçok sorunu çözüyor. Bu da üreticiye önce verim artışı, ardından da dolaylı olarak ekonomik bir artış sağlıyor. Hiçbir firmanın kolay kolay bu kadar uzun süre ayakta duramayacağını belirten Beklen, "GENTA'nın da bunu başarmasında, yarattığı değer çok büyük payı var" diyor. Bölgede en çok tercih edilen GENTA ürünleri arasında ilk sırada **GENTAFAER** ve **GENTAFAER PLUS**'ın geldiğini kaydeden Beklen, aynı zamanda **GREENWAY BIOKRAFT** ve **GREENWAY MONTE**'yi de aktif olarak sattıklarını ve üreticilerin sıklıkla tercih ettiğini belirtiyor. GENTA'nın bu bölgedeki geleceğini de parlak gören Beklen şöyle konuşuyor: "GENTA'yla çalışmamın sebebi, vizyon sahibi olması, kaliteli çalışanlara ve ürünlere sahip olması. GENTA'nın geleceğini çok güzel görüyorum ve bahsettiğimiz tüm nedenlerden dolayı da bu kesinlikle gerçekleşecektir. Ben de bu yüzden bir GENTA çalışanı gibi çalışıyor, kendimi şirketin bir elemanı olarak görüyorum. En çok hoşuma giden şey ise üreticilerin bana gelip GENTA ürünlerini övmesi. Adana'da bir firmanın ziraat mühendisine karnabahar için **GREENWAY CRYPTO**'yu önerdik. Ardından bana gelip 'Böyle bir ürün görmedim, gerçekten çok iyi' dedi. Konuştuğum herkes ürünlerden övgüyle bahsediyor. Üreticilerin size gelip önerdiğiniz ürünü övmesi kadar mutlu edecek başka bir olay yok."



SERKAN BEKLEN Bioplant Tarım

Bölgede en çok tercih edilen GENTA ürünleri arasında ilk sırada **GENTAFAER** ve **GENTAFAER PLUS** geliyor. **GREENWAY BIOKRAFT** ve **GREENWAY MONTE** de aktif olarak sattığımız ve üreticilerin sıklıkla tercih ettiği ürünlerden. En çok hoşuma giden şey ise üreticilerin bana gelip GENTA ürünlerini övmesi. Adana'da bir firmanın ziraat mühendisine karnabahar için **GREENWAY CRYPTO**'yu önerdik. Ardından bana gelip "Böyle bir ürün görmedim, gerçekten çok iyi" dedi. Konuştuğum herkes ürünlerden övgüyle bahsediyor.



GREENWAY MONTE meyve çatlaması ve gün yanıklığı gibi fizyolojik problemlerin aşılmasında etkin rol oynuyor.

ÜRETİCİNİN SESİ

HAVUÇTA TÜM YOLLAR VAT'A ÇIKIYOR

SOPRANO F1 Havuç Çeşidi

Havuçta dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olan Türkiye’de, Hatay’ın Kaşınhanı bölgesi kaliteli ve lezzetli havuçlarıyla ün salmış durumda. Kaşınhanı’nda havuç yetiştiriciliği yapan üreticiler, havuçta Türkiye ve dünya pazarındaki liderliğini uzun yıllardır kimseye kaptırmayan Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) çeşitleriyle üretimde kalite standardını belirlemeye devam ediyor.

Sahip olduğu verimli toprakları, tarıma elverişli iklim şartları ve coğrafi konumu ile Hatay’ın tarım sektörü, Türkiye ekonomisinde önemli bir yer tutuyor. Sulanabilen ekim alanları ve kullanılan modern tarım aletleriyle tarımsal üretimde büyük bir potansiyele sahip. İl ve ilçelerde tarımsal kümelenebilirlik olarak sağlayacak tarıma yönelik lisans ve ön lisans düzeyinde eğitim kurumlarının bulunması üreticilerin bilinçli üretim yapmasını sağlıyor. Öyle ki Hatay’da tarımsal üretim değeri son yıllarda yaklaşık 3 kat arttı. 540 bin hektarlık yüzölçümünün yaklaşık 276 bin hektarı tarım arazisi olan şehirde turunçgiller başta olmak üzere tahıl, üzüm, incir, erik, havuç, zeytin, Trabzon hurması ve daha birçok ürün yetişiyor.

Türkiye yaş sebze meyve ihracatının yüzde 20’sini gerçekleştiren Hatay’dan en fazla ihracat yapılan ülkeler ise Su-



**NİZAMETTİN
EKERBİÇER**

Üretici / Hatay - Kaşınhanı

Havuç yetiştirmeye **NANCO F1** ile başladım. **MAESTRO F1**, **BOLERO F1** ve **SOPRANO F1** çeşitlerini de kullandım. Hepsi birbirinden kaliteli. Diğer çeşitlere göre daha dayanıklı olması ve pazarda tercih edilen ürünler olması nedeniyle VAT çeşitlerini beğeniyorum. Raf ömrünün uzun olması da kayda değer bir özellik.

udi Arabistan, Rusya ve Irak. Yılın dört mevsiminde de üretim yapılabilen Hatay'da tarım sektörüne yapılan yatırımlarla Hatay tarımının çok daha iyi bir noktaya götürülmesi ve Ortadoğu'nun Tarım ve Ticaret Üssü olması hedefleniyor.

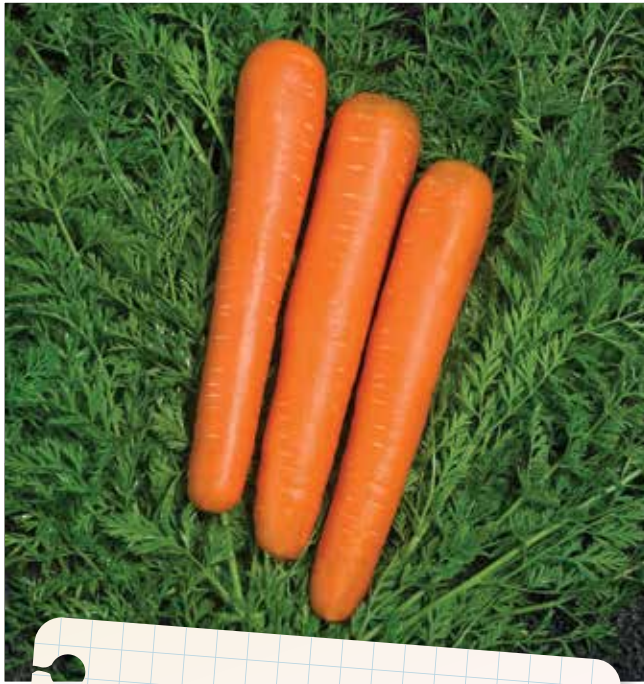
Tarım sektörü için önemi bir yana dursun; Hatay, Türkiye havuç tarımı için de vazgeçilmez bölgelerden. Üretimde yüzde 12'lik paya sahip olduğu gibi, tat ve aroma olarak da Türkiye'nin en iyi havuçları yine bu topraklarda yetişiyor. 2015 verilerine göre 21 bin 471 dekar alanda havuç üretimi yapılan Hatay'da, 64 bin

413 tonluk üretim yapıldı. Gerek üretim alanı, gerekse üretim miktarı ve kalitesi açısından; Ankara-Beypazarı ve Konya-Kaşınhanı ile birlikte ülkenin üç önemli havuç üretim merkezinden birini de Hatay-Kırıkhan oluşturuyor.

Pazarda tercihler VAT'tan yana

Tarım ve tarıma dayalı sanayide büyük ölçüde gelişmiş olan Hatay-Kırıkhan'da yaklaşık 2 bin 500 dönümlük bir alanda 25 yıldır üretim yapan Nizamettin Ekerbiçer, Hatay'da her türlü ürünün yetiştirilebileceğini söylüyor ve ekliyor: "Böl-

BOLERO F1
Havuç Çeşidi



BIYOLOJİK ÜRETİME UYGUN: SOPRANO F1

- **Tipi:** Nantes
- **Yetiştirme dönemi:** Sezon ve karşı sezon
- **Kullanım:** Sofralık ve sanayi
- **Kök:** 18-20 cm silindirik
- **Erkencilik:** Orta geççi
- **Derim süresi:** 110-120 gün

gemizde uygun koşullar sağlandığı sürece bir yılda 2 ürün bile alınabiliyor. Toprak yapısı ve iklim şartları oldukça elverişli." Yetiştiricilikten yüksek verim elde ettiğini söyleyen Ekerbiçer, ürünün bol olduğunu ve satış konusunda da sıkıntı çekmediğini ifade ediyor. Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) çeşitleriyle tanıştığı 1990 yılından beri havuç üretimini VAT ile sürdüren Ekerbiçer, bunun sebeplerini şöyle açıklıyor: "Havuç yetiştirmeye **NANCO F1** ile başladım. **MAESTRO F1**, **BOLERO F1** ve **SOPRANO F1** çeşitlerini de kullandım. Hepsi birbirinden kaliteli. Diğer çeşitlere göre daha dayanıklı olması ve pazarda tercih edilen ürünler olması nedeniyle VAT çeşitlerini beğeniyorum. Raf ömrünün uzun olması da kayda değer bir özellik."

VAT ekenin yüzü gülüyor

Ekerbiçer, havuç üreticiliğinin yanı sıra işin ticaretiyle de uğraşıyor. Ticaretle uğraşanların genellikle sırlarını açık etmediklerini ve görüşlerini paylaşmaktan kaçındıklarını belirten Ekerbiçer, kendisi-

ninse VAT çeşitleri sayesinde dilediği gibi görüşlerini ifade edebildiğini vurguluyor. Hatay'daki havuç üreticilerinin yaklaşık yüzde 80'inin VAT çeşitlerini tercih ettiğini belirten Ekerbiçer, "Bu bölgede genellikle erken dönemlerde havuç üreticileri **MAESTRO F1** ekiyor. Orta dönemlerde ise **BOLERO F1**, **SOPRANO F1** ve **NANCO F1** tercih ediliyor. Ağır olarak ise **SOPRANO F1**" diyor ve VAT'ın tüm çeşitleriyle havuçta işin uzmanı olduğunu vurguluyor.

Yıllardan gelen deneyim

Dünya üzerinde en önemli 10 tarım ürünü arasında yer alan havuç, anavatanının Anadolu olması nedeniyle Türkiye'de de ayrı bir yere sahip. Üretim alanındaki sınırlılık daha az kişinin havuç yetiştiriciliği yapmasına yol açsa da, bu az sayıdaki havuç üreticisi onun dilinden çok iyi anlıyor. Havuçtaki kalite de buradan geliyor. Verimli bir üretim süreci geçirmek isteyen üreticiler, VAT ailesini tercih etmeye devam ediyor.



Gökçe ATALAY
GENTA Teknik Satış Müdürü

HAVUÇTA ÜÇ ANA SORUN

Son yıllarda havucun başı acı çürüklük, beyaz çürüklük ve havuç kırmızı yaprak virüsü ile dertte. Gerek üretimde gerekse depo koşullarında önemli kayıplara yol açan bu sorunlarla başa çıkmak isteyen üreticiler çözümü GENTA ürünlerinde buluyor.

Havuçta son 2 yıldır görülen farklı hastalık yapıları hem tarlada hem de depo koşullarında önemli zararlara yol açtı. Bu hastalıkların tespiti ve mücadele yöntemlerinde yaşanan değişiklikler ise giderek daha fazla önem kazanıyor. Hastalıkların yanı sıra havuçta görülen parazit zararlılarıyla da mücadele etmek gerekiyor.

Acı Çürüklük (*Geotrichum Candidum*)



Havucun uç kısımlarında oluşan sulu ve yumuşak dokular hastalığın tipik göstergesi. Çürüyen bölgenin yüzeyinde patojenin soluk beyaz sporları oluşuyor ve söküldüğünde sirke gibi kokuyor. Patojen depo koşullarında özellikle polietilen torba içinde hızlı bir yayılma gösteriyor.

Arazide Mücadele Yöntemi

1. Havuç parmak kalınlığını geçtiğinde kök sistemini korumak için mutlaka kalsiyum ve bor içerikli ürünlerle uygulama yapılması gerekiyor. Kök sistemini korumada GENTA'nın **REAL** veya **GREENWAY MONTE** isimli ürünlerinin uygulanması gerekiyor.
2. Ağır bünyeli topraklarda kök sistemi gelişimini tamamladığı zaman Ipradione ve Acrobat (Dimethomorph) grubu ilaçlarla birlikte kalsiyum (EDTA şelatlı) içerikli ürünler kullanılarak müdahale edilmesi gerekiyor.

Depo Koşullarında Mücadele Yöntemi

- Doğru zamanda hasat edilmesi,
- Klorlu suyla yıkama yapılması ve fungusitlerle ilaçlanması,
- Kasaların kağıt veya delikli bir film ile kaplanması,
- Depo koşullarının yüzde 95 nem ve 4-5 °C'de olması gerekiyor.

Eğer hastalık yetiştirme ortamında görülüyor ise;

Depo Koşullarında Kimyasal Mücadele:

- Amonyum bikarbonat, potasyum karbonat veya sodyum bikarbonat gibi ürünlere daldırılması,
- UV uygulaması,
- Bitki ekstreleri kullanılması gerekiyor.

Örneğin; Azadirachta indica (Neem) ekstresi acı çürüklük oluşumunu engelliyor. Sarımsak ve kekikten elde edilen uçucu yağlar ise fungus gelişimini baskılıyor.

Arazide mücadele yönteminde kök sistemini korumak için mutlaka kalsiyum ve bor içerikli ürünlerle uygulama yapılması gerekiyor.



OCTAVO F1
Havuç Çeşidi

Beyaz Çürüklük (*Sclerotinia sclerotiorum*)



Kök ve kök boğazında görülen bu hastalık, sulu ve yumuşak lezyonlar şeklinde başlıyor. Enfekte olan dokunun yüzeyinde beyaz kabarık miselyal gelişimi ve misel içlerinde sklerotlar gözlemleniyor. Bu beyaz çürüklük yapışkan-sümüksü değil ve depo koşullarında çok hızlı yayılım gösteriyor.

Özellikle ağır ve geçirgenliği zayıf topraklarda görüldüğünde; Ipradione ile Acrobat (Dimethomorph) veya Signum (Pyraclostrobin + Boscalid) ile

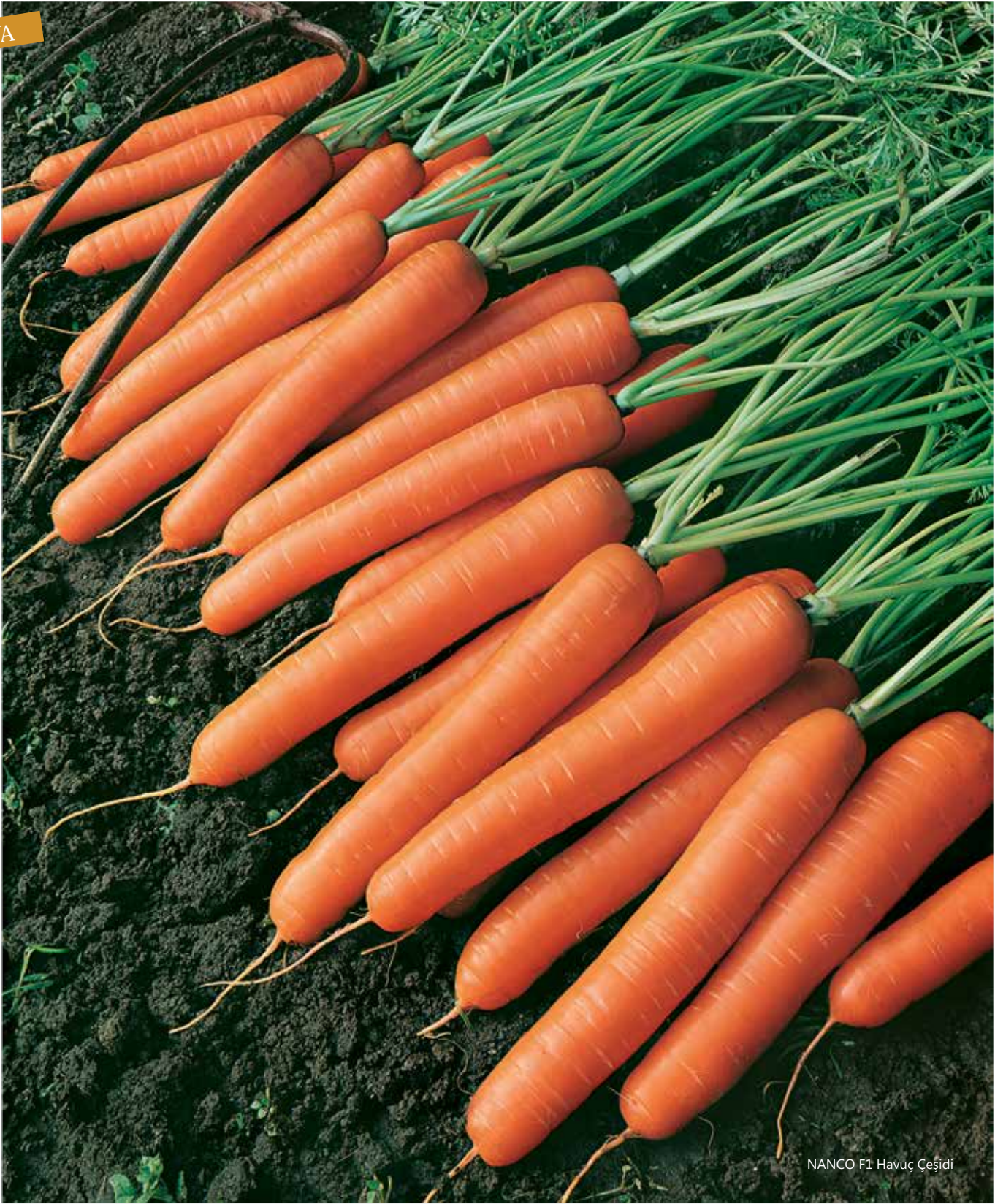
Kalsiyum şelatlı karışımın uygulanması gerekiyor. Bu tip topraklarda hastalık görülmese de, söküm öncesi Signum (Pyraclostrobin + Boscalid) ile **REAL** isimli GENTA ürününün karışımının uygulanması gerekiyor.

Doğru hasat edilen ürünler için depo koşullarında alınması gereken koruyucu tedbirler olarak;

- Yıkama,
- Paketleme,
- Ve uygun depo koşullarının sağlanması gerekiyor.

Hastalık Arazide Görüldüğünde Depoda Mücadele Yöntemi:

- Bitki ekstreleri kullanılması,
- Sıcaklık uygulanması,
- Ve ozon uygulanması yapılarak, yani 90 °C sıcaklık ve 1.2 atmosfer basıncında 3 saniye tutularak hastalığın etkisi azaltılmaya çalışılıyor.



NANCO F1 Havuç Çeşidi

Doğru gübreleme ile özellikle antosiyanin oluşumuna ve çıkıştan sonra oluşacak fizyolojik kuraklığa engel olunuyor. Soğuk hava şartlarında ve ağır topraklarda bitkilerde fosfor alımının düşmesiyle veya fizyolojik kuraklıkta kök uçlarında oksin birikmesiyle bitkide antosiyanin üretimi artıyor ve morarma meydana geliyor.

Havuç kırmızı yaprak virüsü (Carrot Red Leaf Virus) CaRLV:



Bu virüsün belirtileri, orta bodurluk, hafif kızarıklık ve yaprakların sararması şeklinde oluyor. Hızla yayılmaya, kök ve gövde üzerinde saçak yapmaya başlayarak birçok başka virüse de hassasiyet sağlıyor. CMV ile birlikte daha yoğun kızarıklık, pembeleşme ve dış yapraklarda yoğun sararmalar da görülüyor.

Bu virüsün yayılmasına *Cavariella aegopodii* isimli

aphid grubundan havuç sineği neden oluyor ve bulaşmayı artırıyor. Özellikle yabani havuç, maydanoz ve dereotu gibi bitkilerde ara konukçu olarak bulunuyor.

Virüs ile mücadele yöntemi ise oldukça önemli. Çünkü, eğer bitkide hastalık mevcutsa, diğer hastalıklara hassasiyet artıyor. Ve mahsul hasat edilip yıkandıktan sonra kıl saçaklarının oluşturduğu yaralarda cavity spot veya başka tipten çürüklüklerin meydana gelme şansı bir hayli çoğalıyor.

1. Doğru gübreleme programı uygulanması gerekiyor:

Doğru gübreleme ile özellikle antosiyanin oluşumuna ve çıkıştan sonra oluşacak fizyolojik kuraklığa engel olunuyor.

Soğuk hava şartlarında ve ağır topraklarda bitkilerde fosfor alımının düşmesiyle veya fizyolojik kuraklıkta kök uçlarında oksin birikmesiyle bitkide antosiyanin üretimi artıyor ve morarma meydana geliyor.

2. Yaprak biti (aphid) ve havuç sineğine karşı düzenli olarak (çıkışla beraber) mücadele yapılması gerekiyor.

3. Virüs bulaştıktan sonra bodurlaşmayı önlemek için uç gelişimini sağlamak, alınamayan bitki besin maddelerinin alınımını sağlamak ve zararın yayılmasını önlemek gerekiyor.

Bunun için ilk aşamada:

- **ELFER ZnP** ile birlikte Aphid ilaçlaması,

- Karaleke ve Beyaz sinek mücadelesi yapılması,
- Acetamiprid ile Abamectin uygulamaları yapılması gerekiyor.

İkinci aşamada:

- **THERAPY** ile birlikte Aphid ve Kurşuni küf ilaçlaması,
- Külleme ve Karaleke mücadelesi yapılması gerekiyor.

Üçüncü aşamada:

- **GREENWAY TANGO** ve **THERAPY** ile Aphid ilaçlaması,
- Acetamiprid ile Abamectin uygulamalarının yapılması gerekiyor.

Ve son olarak Küsküt, yani halk arasında baştan bozan denilen parazit ile mücadele edilmesi gerek. Küsküt, ipliksel yapraklarındaki pulsu hostoryumlarını (emeçlerini) yeşil bitkilerin iletim demetlerine yerleştirerek besleniyor. Çok yıllık, klorofilsiz ve asalak bir bitki olan küsküt, tırmanıcı bir parazittir.

Türleri: *Cuscuta campestris* ve *approximate arvensis* havuçta önemli bir zararlı olup, bitkilerde ciddi zararlara yol açıyor. Havuçta; bitkinin zayıflamasına, bodurlaşmasına, kök ve gövde oluşumuna engel oluyor ve hatta kurumaya yol açıyor. Havuç tohumu çimlenmeye geçmekte iken çıkışta iki yapraklı dönemde havucu sarmaya başlıyor.

Küsküt iki kat oranında gelişerek bitkiyi tam bir baskı altında tutarak kök gelişimini olumsuz etkiliyor. Hasada 1,5-2 ay kala küsküt zararı düşüyor ve havuç yaprakları daha baskın hale geçiyor.

İki mücadele yöntemi:

Birinci yöntemde, küskütün erken dönemde elle toplanması ve parça kalıntısı kalmaması gerekiyor.

İkinci yöntemde ise propyzamide aktif maddeli herbisit uygulanması gerekiyor. Bitkiyi tekrar harekete geçirmek için dengeli gübre ile birlikte GENTA'nın **THERAPY** ürününün uygulanması gerekiyor.

Uygulama için özellikle yeni aktif madde kontrollerinin yapılması ve yonca üretiminin bu alanlarda kontrol altına alınması önem taşıyor.





BİTKİLERİN EN BÜYÜK YARDIMCISI

GENTA, Bitki Gelişim Düzenleyicileri (BGD) ile üreticilerin en büyük yardımcısı olmaya devam ediyor. Sebze ve meyve üretiminde yaşanan iklimsel sorunları minimuma indiren BGD, verim ve kalite artırıcı özellikleriyle de ön plana çıkıyor.

Bitki

Gelişim Düzen-

leyiciler, bitkilerde büyüme

ve gelişmeyi etkileyen ve bitki bünye-

sinde de var olan bir hormon grubu. Bitkilerde,

bitki boyunun büyümesini ve hücre bölünmesini artırıyor.

Ayrıca hücre ve doku farklılaşmasını düzenliyor. Doğal olarak bulunan 4 farklı hormon grubu mevcut. Bunlar:

- Oksinler,
- Sitokininler,
- Etilenler,
- Giberellinler.

OKSİN GRUBU

NAA, NAD, IBA gibi hormonların bulunduğu grup. Sebze ve meyve yetiştiriciliğinde döllenmiş çiçeğin dökülmesini engelliyor. Ovaryumun gelişmesini ve çekirdeksiz meyve oluşmasını sağlıyor. İlkbaharda kambiyum gelişimini düzenliyor.

SİTOKİN GRUBU

Sitokin grubuna ait başlıca hormonlar Methylthio Zeatin, Zeatin, Kinetin ve Ethephon. Sebze ve meyve yetiştiriciliğinde, tomurcuk gelişiminde ve yaprakların geç dökülmesinde etkili oluyor. Ayrıca hücre bölünmesini uyarak meyve ve çiçek tutumunu artırıyor.

ETİLEN GRUBU

Başlıca etilen hormonları Ethyl bromide ve CEPA gibi hormonlar. Sebze ve meyve yetiştiriciliğinde absisik asit salgısını hızlandırarak tohumun çimlenmesini, tomurcuk gelişmesini ve meyvenin hızlı olgunlaşmasını sağlıyor.

GİBERELLİNLER GRUBU

Giberellinler grubunda başlıca Brassinolide ve Hymexazole hormonları bulunuyor. Giberellic acid, gövdenin uzamasını ve meyve büyümesini hızlandırıyor. Bitkinin kökleri tarafından alınarak, ksilemden hızlı bir şekilde hareket eden bu hormon, tohum çimlenmesinde direkt etki gösteriyor.

GENTA BGD RUHSATLI ÜRÜNLER VE ETKİLERİ NELERDİR?

BIOFORTUNE

Çiçeklenme ve döl tutumunda bitkide taşınamayan asimilat ürünlerden dolayı verim kaybı yaşanabilir. **BIOFORTUNE**, bitkilerde bu asimilat ürünlerin taşınmasını hızlandırarak, verimi artırır. Bunu sağlarken aynı zamanda, bitkide etilen salgısı artarak gövde, dal ve sürgünlere giden nükleoprotein hareketini çiçek ve meyveye yönlendirir. Özel içeriği ile diğer ürünlerle karıştırılmasında herhangi problem yaşanmazken, karıştırılan ürünün etkinliğini arttırabilir.



BIOFORTUNE,
sebze ve meyvelerde;
Çiçeklenme döneminde
100 L/60 gr,

Kalibre döneminde
100 L/60 gr
olarak uygulanır.

ELFER FRUIT

Özel içeriği ile bitkilerde özsu ulaşımını kolaylaştırarak meyve tutumunu teşvik eder ve döllemiş meyvelerin gelişmesini sağlar. Etki mekanizmasından dolayı çok hızlı bir şekilde bitki bünyesinde aktive olarak, olumsuz çevre ve iklim koşulları nedeniyle görülen çiçekte yaşanan sorunları en aza indirir.



ELFER FRUIT,
sebze ve meyvelerde;
Yapraktan
100 L/60 gr,
şeklinde uygulanır.

TONIPLANT

Hasat öncesinde kök ve meyve enerji kullanımı için rekabete girer ve bu durumda her zaman meyve öncelik kazanır. Enerjinin bir kısmından mahrum kalan kök yapısı gelişimini yavaşlatır. Dolayısıyla da topraktan besin alımı da aynı şekilde yavaşlar. Bahsi geçen durumu engellemek adına verim dönemine girildiği zaman bitkinin kök yapısı güçlendirilerek, kullanılan bitki besin elementlerinin alımı hızlandırılmalıdır. Bu **TONIPLANT**'ın kök çevresinde rizosfer alanı oluşturması ve mikrobiyal canlılığı arttırmasıyla sağlanır.



TONIPLANT,
Dikimden 60 gün sonra
(ilk hasattan önce)
50 gr/da,
olarak uygulanır.

TONIROOT

İçindeki indol butirik asit sayesinde yeni saçak köklerin oluşumu hızlanır ve bu saçak köklerin üstündeki hislerin canlılığı artar. Böylece, bitki kökleri güçlenerek bitki besin maddelerinin alımı hızlanır.



TONIROOT,
damla sulama ile;
Dikimden 1 hafta sonra
50 gr/da,
Dikimden 60 gün sonra
(ilk hasattan önce)
50 gr/da,
olarak uygulanır.





BİBER MARKALAŞMAK ZORUNDA



Gökçe ATALAY
GENTA Teknik Satış Müdürü

Dünya biber üretiminde önemli bir paya sahip olan Türkiye, söz konusu ihracat olunca aynı başarıyı sergileyemiyor. Halbuki verim, kalite ve üretim şartları açısından herhangi bir problem söz konusu değil. Türkiye'nin biber ihracatında neden söz sahibi olamadığını ve ülkedeki biber pazarını, Antalya-Kumluca'nın önde gelen komisyoncuları Faik Öncel, Abdülkadir Özaltın, Hüseyin Küstür ve Korkmaz Can; GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay'ın moderatörlüğündeki Yuvarlak Masa'da değerlendirdi.

Gökçe Atalay: Kumluca-Beykonak'ta 1989'lu yıllarda seracılık genişlemeye başlamıştı. Sadece deniz tarafı, yani Kumluca'da Domuzluk tarafı ve Sarıcasuyu'nun aşağı tarafları açıktaydı. Daha doğru su tünel sera kullanılıyordu. O zamanlar bu bölgede biber nerede yetiştiriliyordu?

Faik Öncel: Çarliston biber burada, sivri biber Demre'deydi. O zamanlar biberleri toplar, ihracatçıların sandıklarına tek tek seçip, kontrol ederek koyar gönderirdik. Seçmeden hiçbir ürün hale gitmezdi. Giderse de düşük fiyata giderdi. O dönemde ihracat az olduğu için iç piyasaya kasa farkı koyuyorduk. Çünkü bunun için ekstra bir emek harcanıyordu.

Hüseyin Küstür: Şu anda kurulan piyasa da iyi bir biber piyasası. Ancak her ne kadar kasayla gelme zorunluluğu olsa da, hâlâ çuvala getirenler var. Bu sorunu henüz çözemedik.

F. Ö.: Bu sorun çözüldüğünde biber fiyatlarının günlük oynamasının da önüne geçilebilir. Haftalık piyasa kurulabilir. Çünkü bugün gelen tonajla yarın gelen tonaj arasında bir fark oluşmayacak, tüccarların ürün bulma sıkıntısı da ortadan kalkacaktır.

Abdülkadir Özeltin: Üretilen ürünlerin yüzde 70-80'i ihracata gidiyor. İç piyasanın bu ürünleri kaldırma imkanı yok. Ürünler talebe göre birçok ülkeye gönderiliyor. Mesela Bulgaristan'ın tercihi iri çarliston ve jalapeno. Fiyatlar 2 TL'nin altına düştüğünde ise Romanya ve Gürcistan'a da jalapeno biber paleti artmaya başlar. Yeşil Şili biberi ise daha çok Romanya'dan talep edilir. Aslında onların sert ayırmaları yok, ekonomik olan türler daha fazla tercih ediliyor.

G.A: Bu bölgede ortalama ne kadar sera var? Çarliston,

sivri, kapyada diye oranlara nasıl ayırabiliriz?

Korkmaz Can: Beykonak ve Mavikent'te 18 bin dönümde yaklaşık 20 bin sera var. Genel ağırlık ise çarliston ve sivri biber üzerinde. Yaklaşık yüzde 30'unda çarliston yetiştiriliyor.

A. Ö.: Kapyada biberde 16 milyon kilogramlık bir üretim var. Artışı gözle görülür boyutta. Çünkü kapyada, toplama bakımından üreticisine kolaylık sağlıyor, yani işçilik bakımından avantajlı. Budama dışında herhangi bir sıkıntısı da yok.

K.C.: Genel anlamda biber yetiştiriciliğinde kök başına verim yükseldi. Sivride de genelde martın 20'si ile sonu arasında fiyatlar zirve yapar. Ama bu seneki iklimden kaynaklı tarih biraz değişti ve bu zirve 20 gün önceye geriledi.

G.A: Bu verim artışları işçilik maliyetini artırıyor. Kapyanın sivri bibere göre işçilik maliyeti daha düşük. Üstelik tüketim talebi de yükseldi.

F. Ö.: Yıllar önce kapyada ilk ekildiği sıralarda ihracatçılara verirdik, iç piyasaya ise çok az gönderirdik. Ama şimdi her eve tıpkı domates gibi kapyada da giriyor. Yemeklerde, mangalda kullanılıyor. Şili tipi de bundan 5 yıl önce pazar sıkıntısı çekiyordu. Şimdi kamyonlarca Şili biberi Urfa'ya gidiyor.

K.C.: Üreticinin arttırdığı üretimin karşısında tüketimin de yükseldiği söylenebilir. İkisi birlikte arttı.

A. Ö.: Ancak Şili biberde böyle bir durum yok. Sezon başında, ürün azken Urfa'dan talep alıyoruz. Onların talebi doğrultusunda üretim artıyor. Kapyada ise durum biraz daha farklı. İlk üretildiğinde ihracat ürünü olarak söz ediliyordu. İç piyasaya yalnızca 200-500 kg giderdi. Şimdi 2 ton kapyada gidiyor. Bundan 2 yıl önce insanlar arabalarına çeşit olsun diye az miktarda



KORKMAZ CAN

Meysa Tarım Zirai İlaç Bayii

İhracat için de biyolojik mücadele dışında üretilen biberleri almamak gerekiyor. Çıkan aktiflere bakıyosun, bir veya iki tanesi biyolojik mücadelede kullanılabilir. Büyük çoğunluğu ise biyolojik mücadele sistemini bitiren aktifler. Ucuz diye, biyolojik mücadele ile yapılan ürün alınmaz da 20-30 kuruş daha ucuz olan biberler alınıp tırlara konulursa, tırlar geri döndürülür.



ABDÜLKADİR ÖZALTIN

Abdülkadir Özeltin Komisyonculuk

Avrupa'ya bakarsak, artık her yer ellerinin altında. Fiyat karşılaştırması yaparak daha ucuz ürünleri tercih ediyorlar. İlk etapta kalite ve ilaç sorununa baksalar da, fiyata da önem veriliyor. Yani iş yine ekonomiden kaynaklanıyor. Kısacası, bence asıl sorun paketlemeden önce maliyetlerin yüksek olması.



FAİK ÖNCEL

Öncel Tarım Komisyonculuk / Mavikent Komisyoncular Derneği Başkanı

Eskiden bu bölgeye gelip çalışan kişiler Denizli, Uşak, Isparta ve Elmalı'dandı. Şimdi bu kişiler kendilerini geliştirdi ve kendi memleketlerinde yaz döneminde seralarda üretim yapmaya başladı. 3-4 yıl sonra burada çalışan kişilerin yüzde 50'ye ineceğine inanıyorum. Yani seralar boş kalacak.



HÜSEYİN KÜSTÜR

Yenice Tarım Market

Ürünün çok olması pazarı yüzde 20 tikiyor. Çok ürün olmasına rağmen ihracata gönderemiyorsun, iç pazar da tıkanıyor. Çünkü iç piyasada da pazarı karşılamıyor. Bu düştüştü üreticilerin de payı var. Ama bu, küçük bir oran.

YUVARLAK MASA



ROMEO F1 Biber Çeşidi

larda atardı bu çeşidi. Şimdi ise halkın tüketmeye başlamasıyla pazar oluştu.

■ **K. C.:** Bunda şu da etkili: İlk yıllarda 50 bin kg kopya yaptığımızda 20 Eylül gibi dikmiştik. Kızarmaya başladı. Çanakkale'yi 24 Ekim'de don vurdu. Don vurduğunda fiyatlar anormal yükseliyor. İlk yaptığımız seneler 7-8 TL'ye kopya sattık ki 15 yıl öncekinin 7-8 TL'si bugünün en az 20-25 TL'sine tekabül ediyor. Şimdi ekim çok fazla olunca fiyatlar tüketicinin rahatlıkla alıp tüketebileceği seviyelere indi ve sera kopyası da alınabilir duruma geldi. Talep arttıkça, biz de buradaki üretimi arttırdık. Aynı olayı geçen sene Macar biberinde de yaşadık. İhracat çeşidi olan bu biber 12-13 TL'de kaldı. Üreticinin çoğu yapmayı bıraktı. Biz de araştırdık. Fas'ta, Ürdün'de eken yok. Demre'de 200-250 bin dönüme eken komisyoncu ve üreticiler grubu, 10-15 dönüme kadar düşürmüşler. Biz de

bu sene Macar üretimini arttırdık. Arz ve talep birbirini karşıladığı zaman problem olmuyor. Ama talebin olmadığı bir durumda arz etmeye başladığınızda piyasa tıkanıyor ve ertesinde üretimden de vazgeçiliyor.

■ **G.A.:** Yine de bu işin içerisinde tüketim öne çıkıyor. Restoranlarda meze olarak gelen çeşitlerin içerisinde kopya oluyor. Ama diğerleri için böyle bir durum söz konusu değil. Sivriyi yalnızca Adana kebabı ya da iskenderde görüyoruz. Bu durum sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da böyle. Şimdilerde Şili biber de hibrit olarak ciddi anlamda dikilmeye başladı. Normalde üreticiler kendi çeşitlerinden kolay kolay vazgeçmiyordu. Acı oranı çok yüksek çeşitler de pazarda yer bulmaya başladı. Peki burada Şili, Macar dolma ve üç burun çeşitleri anlaşmalı mı dikiliyor?

Korkmaz Can: "Avrupa'da satılan sebzelerin çoğunluğu büyük market zincirleri üzerinden gerçekleştiriliyor. Dolayısıyla büyük market zincirlerinin tedarik kısmında da kalite ve devlet politikası gereği kalıntı sorununun olmaması önem kazanıyor."



ŞATO F1 Biber Çeşidi

■ **H. K.:** İhracat ağırlıklı türler de olsa burada hiçbir çeşit anlaşmalı olarak dikilmiyor.

■ **G.A.:** Bu ürünler ihracat ağırlıklı mı? Şimdilerde yüzlerini iç piyasaya da dönüyorlar mı?

■ **A. Ö.:** İhracat olmazsa olmaz. Bugün piyasada Şili biberi 3 TL'den ihraç ediliyor. İç piyasada ise 1,5 TL. Çünkü iç piyasada 3 TL'ye tüketilmez, onların ihtiyacını karşılayan farklı çeşitler var. Şu anda ürünlerin fiyatını ihracat belirliyor.

■ **G.A.:** Bu seneki tüketim ve pazar; daha çok iç pazar ağırlıklı mı yoksa ihracat mıydı?

■ **F. Ö.:** Mavikent'te ürünlerin yüzde 50'si akşama kadar satılır. İhracat bizde çok önemli.

■ **A. Ö.:** Marketlere de gidiyor. Ama biz onları saymıyoruz. Çünkü en fazla 3 ton çarliston ya da 2 ton sivri alırlar. Bu da çok büyük bir oran değil.

■ **G.A.:** Kumluca'da komisyoncuların ihracatçıya neden domates verilmediğini sordugunda, fiyatlar yüzünden dediler. Birincisi ihracatta daha düşük ödeme güvenilirliği, ikincisi de vadelerin daha uzun olduğuydu. Biberde durum ne?

■ **A. Ö.:** Biberde de aynı. Mavikent komisyoncusu dayanır. Çünkü üreticiler komisyoncuya ürünün ihracata gidip gitmeyeceğini sorar. Komisyoncular da hangi üreticiden nasıl ürün geleceğini az çok bilir.

■ **G.A.:** Peki, sizce biber pazarı nereye gidiyor? Benim gördüğüm ciddi anlamda bir çeşitlilik başladı. Eskiden iki tane çeşit varken, şimdi bu bölgede 7-8 tür ekiliyor. Bu devam eder mi yoksa sivri ve çarlistonda düşüş olur mu?

■ **F. Ö.:** Mavikent'te bölgenin konumu itibarıyla 1 metre bile boş yer kalmadı. Bunun için de yılın kredisine göre; çarlis-

ton azalır, kapy ve Şili çoğalır. Çeşitler arasında fazlalar ek-siye döner. Üreticinin rahatlığı da bu durumda önemli. Şili ve kapyadaki işçilikle; ince sivri ve kıl sivrideki işçilik aynı değil. Üreticiler işçiliği daha az olan çeşitlere yöneliyor. Bir de şöyle bir durum var; bu bölgeye gelip çalışan kişiler Denizli, Uşak, Isparta ve Elmalı'dandı. Şimdi bu kişiler kendilerini geliştirdi ve kendi memleketlerinde yaz döneminde seralarda üretim yapmaya başladı. 3-4 yıl sonra burada çalışan kişilerin yüzde 50'ye ineceğine inanıyorum. Yani seralar boş kalacak.

G.A: Bu sene sanırım rekor ciro kıl sivride olacak. İşçilik olarak maliyeti en iyi kaldıran da o. Peki, önümüzdeki sene kıl sivri artar mı?

F. Ö.: Evet, kıl sivrinin farklı bir özelliği de var: Hastalığa dayanma yönü daha güçlü. En kötü serada dahi en yüksek ciroyu almak mümkün. Pazar yönünden ise farklı bir sıkıntı söz konusu; kıl var, kılçık var. Bizim bölgede kılçık az. İki yıldır ihracattan da fazlasıyla bir talep var. Kıldı ihracat olmasa bu fiyatlara bakılmaz.

K. C.: Günlük ortalama 2-3 ton kıl geliyor ise ben bunun yüzde 99'unu ihracata yolluyorum. Yüzde 1, yüzde 5'lik kısmı da kalitesiz gelenler. İç piyasada bu fiyatlarla durmasının imkanı yok.

G.A: Adana'da çok hızlı bir şekilde acı bibere doğru yönelme var. Bütün sera içerisinde acı kapy, acı dolma, acı çarliston gibi türler var. Acı pazarında Güneydoğu'nun bir hakimiyeti var. Aynı şeyin bu bölgede de yayıldığını söyleyebilir miyiz?

A. Ö.: Bizim acıya doğru yönelmemiz, oranın talebine göre olur.

G.A: Çarliston biberde durum nasıl?

K. C.: Çarliston devrimci bir çeşit. Eskiden çarlistonda 10-15 kilogram ürün alındığında iyi bir üretici denirdi. Şimdi ise kök başı 17-18 kilogram alınıyor.

H. K.: Biber üreticilerinin hep-si geçen yılki cirolarını geçti.

G.A: Bu yıl sera ortalama-larını aldığımız zaman en yüksek verim Mavikent'te. Biber çeşitlerinin iyileşmesinin yanı sıra havanın iyi gitmesi de verimi yükseltti. Buna bir de bölgenin ihracatta başarılı olma çabası eklendi. Tüm bunlar cironun yükselmesinde büyük etkenler oldu. Verim fazlalığı fiyatların düşmesinde etkili oldu mu?

A. Ö.: Havalara erken ısınması tonajın artmasında etkili oldu. Bitkiler çok erken uyan-dı.

K. C.: Geçen sene Hıdırellez zamanı kestiğimiz 2-2,5 ton tonajı 70 kuruşa sattık. Bu

Hüseyin Küstür: "İşini bilen üretici, gübresini ve ilacını peşin ödüyorsa, o üretici kazanıyor. Dönümde 5-10 bin TL gibi bir kazanç sağlıyor. Ama işini bilmeyen üreticinin de yediği-içtiği sezon sonunda yanına kâr kalıyor, yalnızca yılı döndürüyor."

yıl ise normalde Hıdırellez'de kestiğimiz tonajı Nisan'ın 10'unda aldık. Fiyatlarsa yine 60-70 kuruş. Yani tonajlar ha-valardan dolayı 25 gün erken geldi. Fiyatların düşmesinde ana neden bu olmuştur.

H. K.: Üreticiler de fiyatların düşeceği korkusuyla çok taze ürünleri topladı. Ürünün çok olması pazarı yüzde 20 tikiyor. Çok ürün olmasına rağmen ihracata gönderemiyorsun, iç pazar da tıkanıyor. Çünkü iç piyasa da pazarı karşılamıyor. Bu düşüşte üreticilerin de payı var. Ama bu, küçük bir oran. Yine de şu anda fiyatlar toparladı. Normalde mayıstan sonra 20 kuruş kadar düşer, sivri-leri toplatamazdık. Şimdi ise biberler oturdu.

G.A: Genel olarak çeşit-lerden beklentilerinizi karşı-layabildiniz mi?

H. K.: Kapyada istediğimiz verim yok. Kalın sivride ise hastalık dayanımı olmadığı için bir beklentimiz var.

A. Ö.: Çarliston biberlerde bir morluk var. O dönem de çarlistonun iyi olduğu döneme denk geliyor. Yine de tonajı iyi.

G.A: Bölgede yaşanan en büyük sorun nedir? Nematod sorunu var mı bölgede?

A. Ö.: Virüs. Külleme de biraz var. Ancak Mavikent olarak ilaç sorununu aştık. Yüzde 70-80 biyolojik mücadeleye kayıldı.

K. C.: Nematod eskisi kadar yok. Solarizasyon yapmayan, metam sodyum ve nematod ilacı atmayanlar etkileniyor sa-dece.

H. K.: Üretici şunun farkına vardı: İlaç atmadığında sebze hastalanıyor. Tarla için ne gere-kiyorsa yapılmalı.

F. Ö.: Diğer bölgelere göre 1,5-2 bin TL fazla masraf olu-yor. 900 TL biyolojik mücadeleye, 900 TL de toprak ilaçlama-sına gidiyor.

G.A: Bölgede dolma bibe-rin durumu nasıl?

A. Ö.: Çok aşırı olmasa da bölgemizde var. Demre'de dol-ma ağırlıklı ve ihracata yöne-lık üretim yapılıyor. Demre'de dolma 70 kuruş, burada 1 TL. Demre'de dolma Kaliforniya gibi yapılıyor, ne pirinçle ne de başka bir şeyle doluyor; burada ise daha iştahlı. Demre'de bir şey belirlendi mi onun dışına çıkmıyorlar. Ancak iç piyasan da olmalı ihracatın da. İki taraflı çalışmak gerekiyor.

G.A: Markalı ürün yarat-mayı düşünmüyor musunuz?

F. Ö.: Markalaşmaktan başka çaremiz yok.

K. C.: Komisyonculuğun ya-nında paketleme hizmeti de ol-ması lazım. Yani kendi ürününü kendin işlemelisin.

A. Ö.: Taş yerinde ağırdır he-sabı, ürün de kendi yerinde

20 bin

Beykonak ve Mavikent'te
18 bin dönümde yaklaşık
20 bin sera var.

30 %

Beykonak ve Mavikent'te
üretilen biberlerin yaklaşık
yüzde 30'unu çarliston
oluşturuyor.

70-80 %

Mavikent'te biber üretiminin yüzde 70-
80'inde **biyolojik mücadele** kullanılıyor.



GNT-109 F1 Biber Çeşidi

daha rahat satılıyor. Komisyona gönderildiği takdirde burada kazanılan paranın aksine, nakliye vb. hizmetler nedeniyle zarara girilebilir. Faik Bey masraf edip kendi tesisini kurdu, ürünü kendisi işleyecek. Ancak karşısında çok büyük meyveciler var. O firmaların karşısında ayakta kalmak gerçekten çok güç.

■ **F. Ö.:** Durum böyle olunca günlük hareket etmek durumunda kalıyoruz. Elindeki ürünü ne kadar hızlı elinden çıkarırsan, o kadar rahat ediyorsun.

■ **G.A.:** Bu kadar üretimin ve sevkiyatın yoğun olduğu bir sahada markalaşma işine girildiğinde yanlış bir ürün alındığında marka imajı zedelenebiliyor. Çünkü denetleme sistemi kurulamıyor. Ama her zaman Avrupa'ya ihracat yapıyorsanız ve fiyatınızı da arttırmak istiyorsanız bir mar-

kanın olması gerekiyor. Artık tüketiciler pazara gitmekten ziyade daha kontrollü ve takip edilmiş malları tüketiyor.

■ **F. Ö.:** Mavikent'ten ürün ister markete isterse ihracata gitsin, hangi üründe hata varsa ismi belli ve hemen cevabı geliyor.

■ **K. C.:** Üreticinin baskısı var. Bir anlamda barkod sistemi mevcut. İhracat için de biyolojik mücadele dışında üretilen biberleri almamak gerekiyor. Çıkan aktiflere bakıyorsun, bir veya iki tanesi biyolojik mücadelede kullanılabilir. Büyük çoğunluğu ise biyolojik mücadele sistemini bitiren aktifler. Ucuz diye, biyolojik mücadele ile yapılan ürün alınmaz da 20-30 kuruş daha ucuz olan biberler alınıp tırlara konulursa, tırlar geri döndürülür.

■ **H. K.:** Tırda 4 çeşit tahlil isteniyor. Tahlile 200-300 TL para veriliyor. Riske girmek isten-

miyor. Bu yüzden kapa ve Şili biber gibi biyolojik mücadele yapılmış ürünler alınıyor. Böylece ihracatçının parası boşa gitmiyor.

■ **G.A.:** Bu bölgede çok ciddi anlamda biyolojik mücadeleye var. Esasında bu hem Mavikent'in biberi hem de bölgesel olarak ve iç pazarda tüketimi açısından kullanılacak bir reklam aracı. Giden kamyonların hepsinin içindeki kasaların üzerinde biyolojik mücadele ile üretilmiştir gibi bir uygulama yapılırsa çok iyi olur. İç tüketimi arttırmak ve bölgenin de adını duyurmak açısından yararlı olur.

■ **F. Ö.:** Önümüzdeki yıllarda bu konu fuarda işlenmeye başlayacak. Zaten böcek girişleri de belli. Mavikent de pilot bölge olarak kullanılacak.

Faik Öncel: "Yıllar önce kapa ilk ekildiği sıralarda ihracatçılara verirdik, iç piyasaya ise çok az gönderirdik. Ama şimdi her eve tıpkı domates gibi kapa da giriyor. Şili tipi de bundan 5 yıl önce pazar sıkıntısı çekiyordu. Şimdi kamyonlar Şili Urfa'ya gidiyor."

■ **G. A.:** Üretici biberi hale nasıl getiriyor? Bu konuda neler yapılabilir?

■ **K. C.:** Yüzde 80-90'ı çuvalla geliyor.

■ **F. Ö.:** Biz 2 yıldır Mersin de dahil olmak üzere Antalya bölgesinde, Komisyoncular Derneği Başkanı ile belli yerlerde il ve ilçe bazında toplantılar yaptık. Toplantıda yaptığımız tartışmalarda kasaya geçmeye- lim denen bir tek ilçemiz vardı: Beykonak. Onun dışında tüm ilçeler kasaya geçmek istedi. Beykonak'ta kasa olmuyor.

■ **F. Ö.:** Bizse yıllardan beri ihracata kasa ile veriyoruz. Kasa ile verirken fiyatlar erken düşmez. Bunalım değil, kalite olur.

■ **K. C.:** Ana problem kasanın yarattığı ek maliyetten kaçmak. Hem işçilik hem de kasa maliyeti var ve bu durum biber üretiminin en büyük sorunlarından birisi.

■ **F. Ö.:** Türkiye biber üretiminde 3. sırada. İhracatta ise doğru düzgün ismi bile geçmiyor. Çoğu üründe bu hikaye aynı. Toprak, yetiştirme, kalite her şey güzel ama ihracata geldiğimiz zaman sıralamaya bile girmiyoruz. Paketleme ve ham hasattan dolayı.

■ **A. Ö.:** Kanunda, plastik hale

gelecek diye yasa var. Ancak dernekler karar alabilirse bu durum değişebilir. Paketleme ve kaliteden bahsedersek de, piyasa hemen karşı tırı iptal ediyor. Avrupa'ya bakarsak, artık her yer ellerinin altında. Fiyat karşılaştırması yaparak daha ucuz ürünleri tercih ediyorlar. İlk etapta kalite ve ilaç sorununa baksalar da, fiyata da önem veriliyor. Yani iş yine ekonomiden kaynaklanıyor. Kısacası, bence asıl sorun paketlemeden önce maliyetlerin yüksek olması.

G.A: Planlı bir satış olsa daha iyi olur. Mesela 4 ay boyunca bir anlaşma yapılıyor. Ürün 40 kuruştan veriliyor. Tüketicinin de buraya geldiğinde 40 kuruşa alacağını bilecek. Üretimini de ona göre endeksleyerek yapacak.

F. Ö.: İç pazarda bunun örnekleri var. Mesela 300-400 dönüm domates eken bir üretici herhangi bir marketle domates fiyatı üzerinde anlaşıyor. Üretici, üretimini ona göre yapıp teslim ediyor. Burada 1 TL'ye de 5 TL'ye de satıldığı zaman oluyor ama o üretici sezon boyu 3 TL'ye ürünlerini gönderebiliyor.

G.A: Bütün dönem boyunca aynı kalitede malı sevk edebiliyor böylece. İspanya ile Türkiye arasındaki en büyük fark da buradan kaynaklanıyor.

K. C.: Avrupa'da satılan sebzelerin çoğunluğu büyük market zincirleri üzerinden gerçekleştiriliyor. Dolayısıyla büyük market zincirlerinin tedarik kısmında da kalite ve devlet politikası gereği kalıntı sorununun olmaması önem kazanıyor. Biz bunları sağlayabiliyoruz ama onların istediği en önemli şey; belli bir periyod boyunca sürekli tedarik sağlayabilmek. Bizde hastalık ve pestisit konusunda önemli bir sıkıntı yok. Kalite konusunda da bir sorunumuz yok.

Tedarik konusunda bir probleminiz var.

H. K.: Hasat dönemi ile ilgili. Boztepe'de bu yapıldı ama ilaç kalıntısı nedeniyle bıraktılar.

G.A: Türkiye'de inanılmaz bir plansız sera büyümesi var. Nüfusu 100 binin üzerinde olan her şehir seracılığa teşvik ediliyor. 50-100 tane sera kuruyoruz, 50 tanesi kalıyor. Bu 50 tane seranın pazara sokabildiği ürün de belli ve hem pazarı hem kaliteyi düşürüyor. Üstelik onun için gereksiz bir girdi maliyeti yaratılıyor. Hemen hemen Türkiye'nin her yerinde kendine özgü bir seracılık oluşturuldu. Ama atıl durumda. Direkt etkisi burada hissediliyor. Peki, Rusya krizi buradaki durumu etkiledi mi?

A. Ö.: Etkiledi ama Mavi-kent'in olduğu kısmı etkilemedi.

K. C.: Direkt değil ama dolaylı bir etkisi var.

H. K.: Etkilemedi ama teğet geçti diyebiliriz. Ama bize faydası oldu mu diye düşünebiliriz. Örneğin domates. Romanya belli bir fiyatın üzerini istemiyor. Fiyatlar düştüğünden ihracat

oranı da arttı. Bunun yanında çeşit biber yapmak zorundalar ki zaten yapıyorlar da. İç piyasa da aynı şekilde.

F. Ö.: Şimdi etrafımı izlediğimde geçmişe dönüp bir bakıyorum. Rusya ile çalışıp batmayan bir ihracatçı kalmadı.

G.A: Şu anda tarımda bir kriz hissediyor musunuz?

K. C.: Bu durum esas önümüzdeki sene hissedilecek. Bu sene hangi biber türleri daha fazla kazandırdıysa o türlere bir eğilim olacak. Dolayısıyla esas etkiyi gelecek sene göreceğiz.

G.A: Gelecekte üretim şeklinde bir değişiklik olur, topraksız tarım gibi sistemlere geçilir mi?

F. Ö.: Girdiler bu kadar

yükseliyorken olmaz. Kazanç aynı kalmasına rağmen girdiler sürekli yükseliyor. Tam bir kördüğümdeyiz. Her sene 2-3 dönüm yer satın alan üretici kazanır ama kendi yerinde devam eden kazanamaz.

H. K.: İşini bilen üretici, gübresini ve ilacını peşin ödüyor, o üretici kazanıyor. Dönümde 5-10 bin TL gibi bir kazanç sağlıyor. Ama işini bilmeyen üreticinin de yediği-içtiği sezon sonunda yanına kâr kalıyor, yalnızca yılı döndürüyor. Üreticiye bağlı bir durum.

G.A: Biberden vazgeçilmez. Yine yüzde 80 oranında üretim devam eder diyebilir misiniz?

A. Ö.: Evet, vazgeçilmez. Yine ağırlıklı biber olur.

Abdülkadir Özaltın: "Üretilen ürünlerin yüzde 70-80'i ihracata gidiyor. İç piyasanın bu ürünleri kaldırma imkanı yok. Ürünler talebe göre birçok ülkeye gönderiliyor. Mesela Bulgaristan'ın tercihi iri çarliston, jalapeno. Yeşil Şili ise daha çok Romanya'dan talep edilir."





BOLİVAR F1 Hıyar Çeşidi

HIYARDA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER - 2



Umurcan ATALAY
GENTA Batı Akdeniz
Ür-Ge Sorumlusu

Yüksek ve kaliteli verim her tarım üründe olduğu gibi hıyar yetiştiriciliğinde de elzemdir. Ancak bitkide görülen hastalıklar ve besin eksiklikleri bu iki temel noktada olumsuzlukların yaşanmasına neden olabiliyor. GENTA'nın hıyarda görülen fizyolojik problemlere karşı geliştirdiği çözümler ile bu olumsuzluklara maruz kalmamak mümkün hale geliyor.

ERKEK ÇİÇEKLİK

Nedenleri:

- Çeşitlerin genetik yapısından kaynaklanır.
- Yüksek sıcaklık ve gece – gündüz sıcaklık değişikliklerinde bitkilerde stres sonucu karşımıza çıkar.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER ZnP**; 2,5 lt/da Yapraktan uygulama ile **ELFER ZnP**; 200 cc/100 lt suya kullanılmalıdır.

ELFER ZnP ürünü ile bitki bünyesinde saçak köklerin tekrar çalışması sağlanır. Toprak sıcaklığı 12 derecenin altına düşmesine rağmen fosforun alınımı gerçekleşir ve ani sıcaklık değişimlerinde bitkinin strese girmesi önlenir.



ÇİMDİKLEME

Nedenleri:

Azot-potasyum dengesizliğinde karşımıza çıkar.

Çözüm:

Meyve ucunda daralma görüldüğünde; damla sulama ile **THERAPY**; 3 lt/da Çiçek sapından daralma görüldüğünde; damla sulama ile **ELFER K**; 2lt/da kullanılmalıdır. Gübre uygulaması yapılırken NPK besin değerinin 2-1-3 oranında kullanılması gerekir. **THERAPY** ürününün özel formülasyonu sayesinde asimilat ürünlerin taşınması ve şekerin hızlı parçalanması sağlanır.

ELFER K ürünü ile bitkilerde koenzimler açığa çıkarılarak ksilem dokusunda hızlı aktive olmaları ve karbonhidratların daha kolay kullanımı sağlanır.



YAPRAK KENAR KURUMASI

Nedenleri:

- Hıyar bitkisinin kök sistemi Ec'ye duyarlıdır. Ec değerinin yükselmesi sonucu nitrat birikimi artar ve sonrasında yaprak kenarlarında kurumalar meydana gelir.
- pH değerinin bazik olduğu ortamlarda makro ve mikro elementlerin alımı zorlaşır. Bu nedenle kök bölgesinde tuzlulaşma oranı artar ve yapraklarda kurumalar görülür.
- Az yoğun ortamdan çok yoğun ortama geçiş olduğunda yapraklarda kenar kurumaları ortaya çıkar.

Çözüm:

Damla sulama ile **GRANADA**; 1 lt/da ve organik gübre kullanılmıdır.

Düşük Ec değerine sahip su kullanılması gerekir. Ayrıca damla sulama ile **ATRAX 7-7-7** ve **ATRAX 10-5-15** 4 kg/da kullanılmıdır.

GRANADA ürününün özel formülasyonu ve fosfolipid asitlere sahip olması nedeniyle topraktaki sodyum uzaklaştırılarak potasyum serbest hale geçirilir. Böylece bitki kök bölgesi rahatlar ve potasyum alımı kolaylaşır.

ATRAX serisinin yüksek organik madde içeriğine ve düşük pH oranına sahip olması, bitki köklerinde mikrobiyal ortamı canlandırmaktadır. Uygulanan gübre, bitkinin alabileceği pH aralığına gelmektedir.

OVARYUMLU MEYVE

Nedenleri:

- Sera içerisinde yabancı tozlaşmadan kaynaklanır.
- Yüksek sıcaklık
- Erkek çiçek oluşumunda karşıma çıkar.

BOYUN YAPMA



Nedenleri:

- Çeşidin genetiğinden dolayı karşıma çıkabilir.
- Bitkilerde potasyum elementinin alınamaması veya eksikliğinden kaynaklanır.
- Yüksek sıcaklıklardan dolayı görülür.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER K**; 2 lt/da ve 18-9-26 gübresi 3 kg/da kullanılmıdır.

Hıyar bitkisinin kritik dönemlerde, potasyumu hızlı bir şekilde bünyesine alması gerekir. **ELFER K** ürünümüz özel içeriği sayesinde bitkiye hızlı bir şekilde nüfuz eder ve stres koşullarını en aza indirir.

FİZYOLOJİK KURAKLIK (TEPE KURUMASI)

Nedenleri:

- Genetik yapıdan kaynaklanmaktadır.
- Dengesiz NPK gübrelemesinde ortaya çıkar.
- Ec değerinin yükselmesiyle oluşur.
- Akar probleminin olduğu dönemde görülür.
- Fizyolojik kuraklık azot fazlalığında ortaya çıkar. Bitkide nitrat birikmesi sonucu, bitkideki tepe hareketi durur ve yaşlı yapraklar koyu yeşil hale gelir.
- Çinko ve bor eksikliğinde yeterli oksin hormonu salgılanamaması sonucu tepe hareketi durur ve kuruma görülür.



Çözüm:

Damla sulama ile **SPRINTER Plus**; 500 gr/da

Yapraktan uygulama ile **ELFER ZnP**; 200 cc/100 lt suya kullanılmıdır.



ÇİÇEK SİLKMESİ VE ÇİÇEK SAYISININ AZ OLMASI

Nedenleri:

- Yanlış ve yetersiz gübrelemeden kaynaklanır.
- Yüksek sıcaklık ve kök sisteminin zayıflaması sonucu oluşur.
- Meyvelerde arı ile yabancı dölleme olduğunda ovaryum oluşarak çiçek silkmesi görülür.

Çözüm:

- **Verim döneminde;**

Damla sulama ile **SPRINTER Plus**; 500 gr/da

- **5 gün sonra;**

Damla sulama ile; **FORM-10** 400 gr/da

Yapraktan uygulama ile **BILBAO**; 200cc/100 lt suya kullanılmıdır.

Kök ile meyve rekabete girdiğinde her zaman meyve kazanır. Bu yüzden kök bölgesinde rizosfer alanı oluşturmak için **SPRINTER Plus** isimli referans ürünü ile kök bölgesi güçlendirilir. **FORM-10** ürünü sayesinde de çiçek tutumu artırılır ve sıralı meyve gelişimi sağlanır. Yapraktan uygulanan **BILBAO** özel içeriği sayesinde bitkide stroll bağı oluşturularak, bitkinin kritik dönemlerde sağlıklı çiçek açmasına ve tutumuna yardımcı olunur.



A117 F1 Patlıcan Çeşidi

AÇIK SAHA PATLICAN YETİŞTİRİCİLİĞİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE BİTKİ BESLEMENİN ÖNEMİ



Onur KILLI
VAT Ürün Geliştirme
Müdürü

Patlıcan pazarı son 10 yıldır tüketicilerin tercihi doğrultusunda orta boy 18-20 cm ve koyu renkli meyve tipine yöneldi. Öte yandan üreticiler, arazide yaşadığı özellikle toprak hastalıklarına karşı daha dayanıklı ve uzun süre kaliteyi bozmayan verimli çeşitler aramakta idi. VAT, üretici ve tüketicilerine **A117 F1**'i sunarak her iki talebi de karşılamış durumda. **A117 F1** özellikle mükemmel meyve kalitesi, toprak hastalıklarına dayanım

ve yüksek veriminden dolayı pazarın en çok tercih edilen patlıcanı olma yönünde yükselişine devam ediyor. Verimli ve kaliteli üretim için patlıcan tarımında düzenli ve programlı bitki besleme ile pek çok fizyolojik problemin önüne geçmek mümkün.

PATLICAN YETİŞTİRİCİLİĞİ

Patlıcan ılık ve senelik tropik iklime sahip bölgelerde, ufak bir ağaç şeklinde büyüyen, çok senelik bir kültür bitkisi. Tohum atıldığı andan itibaren hasat devresi sonuna kadar 15-35 °C aralığında sıcaklığa ihtiyaç duyar.

Toprak isteği

Patlıcan, derin, yumuşak, geçirgen, organik ve bitki besin maddelerince zengin topraklarda iyi gelişir ve yüksek verim verir. Killi, ağır ve rutubetli toprakları sevmez. Erken hasat ve kısa aralıklı hasat sürelerinde seçilen kumlu topraklara, ahır gübresi veya yeşil gübreleme takviyesi yapılmalıdır.

Organik gübre kullanımı bakımından **GENTASOL** katı çiftlik gübresi bu takviye için ideal ürünlerden biri. **GENTASOL**, tavalara 100 kg ve yüzeye atımda 200 kg'dır.

Yetiştiricilikte dikkat edilecek hususlar

- Özellikle **A117 F1** yeni patlıcan çeşidi; dik, orta güçlü ve yan dal veren bir bitkidir. İlk gelişim anında ve taçlanmanın yukarıdan yapılması için; **THERAPY** ile yüzde 33'lük nitrat gübresiyle başlamak gerekir.
 - Bundan sonraki yapılacak gübrelemede, yüksek oranda azot (N) gübrelemesinden kaçınılmalıdır.
 - Potasyumlu (K) gübreleme yaparken azotlu (N) gübrelerle uyumlu kullanım oranları belirlenmelidir (Oranlar aşağıdaki tabloda verilmiştir).
 - Damla sulama sistemleri ile hasattan bir gün önce yapılacak sulama, meyve kalitesini arttıran bir uygulama olacaktır.
 - Aşırı sıcak yaz dönemlerindeki hasatların sabah ya da akşamüzeri yapılması da hasattaki meyve kalitesini arttıran bir uygulamadır.
 - Özellikle sıcaklığın 15 °C olduğu dönemde yapılan dikimlerde kök geliştirici olarak **SPRINTER PLUS** ile **TONIROOT** kullanılması, meyve ve kök arasındaki rekabeti dengede tutar. Böylece uzun süren verimlilik döneminin devamlılığı sağlanır.
 - Yüksek sıcaklık, yanlış sulama ve gübrelemeden dolayı boylanan bitki çiçek atar. Bu olay verim düşüklüğüne neden olur. Verim düşüklüğünü engellemek için; **BIOFORTUNE** ile **BRAVO P** kullanımı ya da **G3** kullanımı önerilir.
 - *Verticillium* hastalığına yüksek tolerans gösteren **A117 F1** çeşidine, dikimden 15-20 gün sonra **FOSFIFOL Cu** uygulaması yapılmalıdır. Bu uygulamadan sonra damla sulama ile 500 cc **AVATAR** uygulaması yapılarak *Verticillium* hastalığına karşı daha yüksek bir koruma sağlanır.
- Günümüzde bilinen hastalık ve zararlıların dışında ortaya çıkan diğer hastalık ve zararlılara da dikkat edilmelidir.

ZARARLI	MÜCADELE
Thrips	Spinosad
Kırmızı Örümcek	Abamectin
Lygus	Betacyfluthrin-Abamectin Spinosad - Dimethoate
HASTALIK	MÜCADELE
Külleleme	(Pyraclostrobin+Boscalid) - Triadimefon
Alternaria-Colletotrichum	Ridomil+Cymoxanil

Patlıcanda görülen fizyolojik problemler

Günümüzde özellikle konuşulan fakat net bir bilgi verilmeyen patlıcandaki fizyolojik problemlerin nedenleri ve çözüm önerileri şu şekildedir:



SAÇAK KÖKLERDE ZAYIFLIK

Nedenleri:

Fosfor (P) eksikliğinden kaynaklanan bir problemdir.

Çözüm:

Damla sulama ile **SPRINTER PLUS**; 300 gr/da ve **ELFER ZnP**; 2,5 lt/da kullanılmalıdır.



MEYVELERDE ŞEKİL VE RENK BOZUKLUĞU

Nedenleri:

Düşük ve yüksek sıcaklık, düşük nem, demir (Fe), bor (B), kalsiyum (Ca), potasyum (K) dengesizliği ve düşüklüğünden kaynaklanır.

Çözüm:

İz elementler ile yapraktan uygulama **REAL**; 200-250 gr /100 lt suya kullanılmalıdır.



DEJENERASYON, İLK MEYVELERDE ŞEKİL BOZUKLUĞU VE YEŞİL RENK

Nedenleri:

Özellikle yaz aylarında aşırı sıcaklık ve tozlaşmadan, meyve oluşumu-

nu teşvik eder. Bu meyveler kısa kalır ve üzerinde yeşil kısımlar bulunabilir.

Çözüm:

Su miktarını artırma ve damla sulama ile **THERAPY**; 2,5 lt/da ve amonyum sülfat; 2,5 kg/da kullanılmalıdır.



YAPRAKLARDA RENK AÇILMASI

Nedenleri:

Genç yapraklarda damarlar arası sararma ve damarların yeşil kalması, pH yüksekliği, demir (Fe) ve çinko (Zn) elementlerinin alımının zorluğundan kaynaklanır.

Çözüm:

Yapraktan uygulama ile **TRANSPORTER (MAXIMA vb.)**; 100 lt suya / 100 gr ya da damla sulama ile **GENTA FER**; 500 gr/da kullanılmalıdır.



TRANSPORTER kök gelişiminde geriliği engelleyerek yaprak anormalliklerinin önüne geçer.

YAŞLI YAPRAKLARIN KENARLARINDA GÖRÜLEN KURUMALAR

Nedenleri:

Potasyum eksikliğinden kaynaklanan bir problemdir.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER K**; 2,5-3 lt/da veya **ELFER COLOR PLUS**; 2,5-3 lt/da şeklinde uygulanmalıdır.





GENTA'NIN GÜCÜ ÜRÜN TAKİBİNDEN GELİYOR

İzmir'in Seferihisar ilçesi tarımsal üretimin büyük çoğunluğunu oluşturan narenciye ile adından söz ettiriyor. Bölgedeki narenciyelerin bu kadar verimli ve kaliteli olmasında ise GENTA ismi ön plana çıkıyor.

İzmir, bereketli toprakları, zengin su kaynakları ve biyoçeşitliliği ile Türkiye'nin önemli tarım ve gıda sanayi merkezlerinden biri. Coğrafi yapısı ve iklim özellikleri birçok bitki türünün yetişmesine uygun bir ortam sağlıyor. İzmir'de incirden tütüne, narenciyeden zeytinyağına, hububattan tıbbi ve aromatik bitkilere kadar birçok ürün yetiştiriliyor. Toplam 3 milyon 400 bin dekarlık tarım arazilerinin yüzde 40,6'sı tarla, yüzde 28,3'ü zeytin, yüzde 11,8'i sebze, yüzde 9,2'si meyve ve yüzde 3,9'u da bağ alanı. Toplam tarım alanı büyüklükleri göz önüne alındığında; Bergama, Ödemiş, Bayındır, Torbalı, Tire, Menderes, Kemalpaşa, Menemen ve Kiraz öne çıkan ilçeler. İzmir'in üretim değeri ve toplam üretim içindeki payı göz önünde

bulundurulduğunda en fazla payı bitkisel üretim alıyor.

Her yıl toplam 3,5-4 milyon ton olan Türkiye toplam narenciye üretiminin yüzde 4'ünü gerçekleştiren İzmir'de en çok üretilen narenciye cinsi mandalina. Türkiye'de yetiştirilen mandalananın yaklaşık yüzde 20'si bu yöreden karşılanıyor. İzmir'in güney batısındaki ilçelerinden biri olan Seferihisar da son yıllarda narenciye üretimi ile öne çıkan bölgelerden. Üreticiler için önemli bir gelir kaynağı olmaya başlayan narenciye yetiştiriciliğinin ilçe genelindeki tarım faaliyetlerinde önemli bir payı var. Özellikle Satsuma türü mandalananın yaygın bir şekilde üretildiği Seferihisar'da her yıl 50 bin tondan fazla narenciye üretiliyor.



Narenciye üretiminde koruma ve besleme uygulamaları hem verim hem de kalite kriterlerini arttırıyor.

Kriz pazarı etkiledi

Seferihisar'da 15 yıldır zirai bayi olarak faaliyet gösteren Ekolojik Tarım, ağırlıklı olarak narenciye üzerine çalışıyor. Seferihisar'ın yanı sıra Güzelbahçe, Özdere, Gümüldür ve Selçuk ilçelerine de hizmet veren Ekolojik Tarım'ın sahibi Ahmet Büyükdeveci bölgede üretilen narenciye ürünlerinin iç pazarda İstanbul, Ankara ve Bursa, dış pazarda ise Almanya, Avusturya ve Ukrayna gibi ülkelere gönderildiğini belirtiyor. Büyükdeveci, Rusya ile yaşanan krizin kendilerini de etkilediğini ve bölgedeki sezonu yeni pazarların belirleyeceğini söylüyor ve ekliyor: "Geçen sezon, bir önceki yıl yaşanan dondan dolayı meyve gözleri zarar görmüştü. Bu yüzden geçen sene rekolte düşüktü. Ama bu yıl rekolte gayet güzel. Şu an çiçeklenme iyi gidiyor. Pazar konusunda ise durumu önümüzdeki günlerde belli olacak. Hükümetin ne yapacağı, yeni pazar bulup bulmayacağı bu sezonun pazar durumunu belirleyecek. Çünkü bölgede narenciyedeki tüm problem pazarla ve fiyatlarla ilgili. Pazarda bir sıkıntı olmadığı zaman, biz de problem yaşamıyoruz."

Bitkilerin ihtiyacı olan her şey

Narenciye üretiminde doğru zamanda doğru ürünlerle yapılan koruma ve besleme uygulamaları hem verim hem de kalite kriterlerini arttırıyor. Bitkilerin ihtiyacı olan tüm besin elementleri karşılandığı için elde edilen meyveler de kalite, istenen görüntü ve boyutlar ve uzun raf ömrü gibi özelliklere sahip olabiliyor. Ekolojik Tarım olarak üç yıldır GENTA ile çalışan Büyükdeveci, hem üreticilerin hem de kendilerinin GENTA ürünlerini kullanıp memnun kaldıktan sonra bayiliğe başladığını ifade ediyor. Seferihisar

bölgesinde üreticilerin en çok tercih ettiği ürünler ise **ELFER ZnP**, **TURBOMIX**, **SEATON SUPERMIX**, **REAL**, **GROWCELL** ve **ELFER K**. Büyükdeveci üreticilerin GENTA ürünlerinden memnun olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Üreticilere tek tek ürün satmak yerine, bir bahçenin sezon içerisinde ihtiyacı olan tüm ürünleri öneriyoruz. Tüm süreci takip ederek, ürünün bakır döneminden hasadına kadar her aşamada bütün ihtiyaçlarını gidermeye çalışıyoruz. Bu anlamda onlara danışmanlık hizmeti verdiğimizizi söyleyebilirim. Bizi bölgedeki diğer bayilerden ayıran özellik de bu. Sezon sonunda kaliteli ve sağlıklı ürünler aldıkları takdirde memnuniyetlerini ifade ediyorlar."

GENTA'nın yaklaşımı doğru

GENTA'nın Seferihisar bölgesinde oldukça önemli bir paya sahip olduğunu söyleyen Büyükdeveci, firmanın her anlamda hem üreticiyi hem de bayiye tatmin ettiğini belirtiyor. "GENTA sürekli daha aktif olmak için çalışmalarını sürdürüyor. Burada önemli olan herhangi bir ürünün yeterliliği değil. Çünkü her ürünün yerine onu ikame edecek bir ürün bulunabiliyor. Bu yüzden üründen çok, ürünün takibi ve üretici memnuniyetinin sağlanması önemli. Bu anlamda GENTA'nın tutumunu da çok doğru buluyorum. İhtiyaca yönelik olarak, üreticilerin isteklerini karşılıyorlar" diyen Büyükdeveci, GENTA'nın bölgedeki gücünü açıklıyor.



NK GÜBRE ÇÖZELTİSİ

ELFER – K

- Kök bölgesinde besin maddesi alımını arttırıyor.
- Işıklanma noksanlığına bağlı renk açılmalarını azaltıyor.
- Olgunlaşmayı ve renklenmeyi teşvik ediyor.



AHMET BÜYÜKDEVECİ

Ekolojik Tarım

GENTA Seferihisar bölgesinde oldukça önemli bir paya sahip. Her anlamda hem üreticiyi hem de bayiye tatmin ediyor ve sürekli daha aktif olmak için çalışmalarını sürdürüyor. Burada önemli olan herhangi bir ürünün yeterliliği değil. Çünkü her ürünün yerine onu ikame edecek bir ürün bulunabiliyor. Bu yüzden üründen çok, ürünün takibi ve üretici memnuniyetinin sağlanması önemli. Bu anlamda GENTA'nın tutumunu da çok doğru buluyorum. İhtiyaca yönelik olarak, üreticilerin isteklerini karşılıyorlar.

SÜRDÜRÜLEBİLİR PEYZAJ UYGULAMALARI



Mesut TEKTİMUR
GENTA Çim ve Yem
Bitkileri Satış Müdürü

GENTA, günümüzde birçok çevresel sorunla baş etmeye çalışan dünya için yeni çözüm önerileri sunuyor. Hazırlanan kır çiçeği karışımları; sürdürülebilir peyzaj alanı ve bakım çalışmalarını mümkün hale getirirken, birçok canlı türüne de yeni yaşam alanı sağlıyor.



KIR ÇİÇEĞİ KARIŞIMLARI

Günümüzde iklim değişiklikleri, hava kirliliği, biyoçeşitliliğin azalması, kentlerdeki yaşamın insanlar üzerindeki olumsuz ruhsal etkileri gibi faktörler; dünyanın en ciddi problemleri olarak karşımıza çıkıyor. Kentsel yaşam içerisinde en çok ihtiyaç duyulan ve hasret kaldığımız unsurlardan; park, bahçe, otoban ve yol kenarlarındaki, bitki ve hayvan biyoçeşitliliğini bir nebze de olsa oluşturabilmek için; sürdürülebilir, ekonomik, çevre dostu peyzaj uygulamaları yapmak mümkün.

Bu bağlamda, GENTA şirketinin satışını yaptığı kır çiçekleri karışımları, Avrupa'da da birçok kasaba ve şehirde kullanılarak; peyzaj alanları, sürdürülebilir uygulama ve bakım programlarında önemli bir rol oynuyor. Bu uygulamalar sadece güzel göründükleri için değil; çevresel koruma, yararlı böcekler, küçük memeliler ve kuşlar tarafından beslenme ve barınma alanı olarak kullanımıyla da öne çıkıyor. Bu uygulamalar sayesinde gübreleme, biçim, sulama gibi bakım kalemlerinin azaltılması da mümkün hale geliyor. Uygulama, pratik ve ekonomik olmasının yanı sıra 100 m² alanda, 100 kg CO₂ sera gazına eşdeğer depolama yaparak havaya oksijen bırakıyor.

Ayrıca tohum üretimi sırasında, diğer tohum ve bitki üretimlerinden daha az kimyasal madde kullanılıyor. Oluşturulan bu bitki örtüsü, güzel görünmesi dışında, iklimlendirme ihtiyaçlarını azaltarak yaz aylarında binaların ve asfaltların etrafında zemin ve hava sıcaklıklarını da düşürüyor. Uygulama yapılmadan önce dikkat edilmesi gereken konuların başında tohumun kalitesine önem verilmesi geliyor. Bununla birlikte ekim yapılacak bölgenin iklim koşulları, alanın ne amaçla kullanılacağı ve sulama konularına da dikkat edilmesi önemli.

Tohum kalitesi neden önemlidir?

Tohum kalitesi aynı zamanda analitik saflığı ve tohumların 1 kg'daki ağırlık yüzdesini belirliyor.

Satışı yapılan tohumların, titiz olmayan yabancı kaynaklardan alınması halinde bu partilerin analitik saflığı yalnızca yüzde 95'e erişiyor.

Sonuç olarak, bir müşteri 1 kg tohum aldığı anda, bu tohum;

- 950 g saf tohum,
- 50 g saf olmayan tohum içerebiliyor.

Kır çiçeği karışımlarını detaylı inceleyecek olursak, çeşitli kır çiçeği tohumu karışım tiplerinden;

İlkbaharda ekilen tek yıllık çeşitler:

Alçak

- Euroflor Ekstra Bodur
- Euroflor Toprak Örtüsü Balans
- Euroflor Toprak Örtüsü Kontrast

Yarı Yüksek

- Euroflor Kuru (Gözenekli topraklar ve kuru alanlar için)
- Euroflor Bir Yıllık Krono (Hızlı çiçek vermek için)
- Euroflor Sıcak Tonlar
- Euroflor Yumuşak Tonlar
- Euroflor Sarı, Kırmızı, Turuncu ve Mavi Buketler

EKİM TARİHLERİ

	Ekim tarihi	Çiçek açma tarihi
İlkbaharda ekim		
- Okyanus veya Akdeniz iklimi	Mart ortasından Nisan ortasına kadar	Haziran ortasından Ekim'e kadar
- Ilıman iklim	Nisan sonundan Mayıs başına kadar	Haziran sonundan Ekim'e kadar
- Karasal iklim	Mayıs başından sonuna kadar	Temmuz başından Ekim'e kadar
Sonbaharda ekim		
	Eylül	Nisan başından Temmuz başına kadar
	Ekim	Nisan ortasından Temmuz ortasına kadar

- Euroflor Oriental Vertigo (Hoş kokulu karışım ve orijinal tonlar)
- Euroflor (Sebze bahçeleri için çiçekler)
- Euroflor Kuşlar (Kuşların ilgisini çekmek için)

Yüksek

- Euroflor Bal Arısı (Polen yapıcı böcekler için bal çiçekleri)
- Euroflor Beyaz Buket, Pembe Buket

İlkbaharda ekilen çok yıllık çeşitler:

Alçak

- Euroflor Çok Yıllık Krono

Yarı Yüksek

- Euroflor Tenör
- Euroflor Kelebek
- Euroflor Yarı Gölge
- Avrupa Florası Karışımı (AGRI yelpazesi)

Yüksek

- Euroflor Soprano

Sonbaharda Ekim:

- Euroflor İlkbahar Şiiri (Biyolojik çeşitlilikte faydalı bitkiler kapsamı)
- Avrupa Florası Karışımı (AGRI yelpazesi)
- Euroflor Çok Yıllık Krono



EUROFLOR KUŞ:

Bu karışım özel olarak kuşlar için tasarlandı; böcek yiyen kuşlar bitki örtüsünde böcek bereketi bulurken, tohum yiyiciler de çiçek başlarından veya topraktan tohumları toplayabilirler (Ayçiçeği, çörek otu, gelincik...)

Tipi: Bir yıllık

Yüksekliği: 50 cm

Bileşen Sayısı: 12

Tavsiye edilen kullanımı:

Çiçek tarhları, yol bordürleri, döner kavşaklar, okullar, parklar.

Ana çiçek renkleri

Temmuz: Kırmızı, beyaz, pembe, turuncu, kırmızı

Ağustos: Turuncu, mavi, pembe, kırmızı

Eylül: Pembe, turuncu, kırmızı, sarı



EUROFLOR BAL ARISI:

Bu karışım özel olarak arılar ve yaban arıları gibi polen yapıcı böcekler için tasarlandı. Yılın, bu kaynakların çok bol olmadığı bir zamanında (yazın); bazı çiçekler nektar (Hodan), bazıları polen (California gelinciği) veya her ikisini birden (Peygamber çiçeği) sağlıyor. Eğer yaz sonunda-sonbahar başında çiçek açması amaçlanıyorsa, mayıs sonu-haziran başında ekim yapılması gerekiyor.

Tipi: Bir yıllık

Yüksekliği: 80 cm

Bileşen Sayısı: 12

Tavsiye edilen kullanımı: Geniş çaplı çiçek tarhı yetiştiriciliği, parklar, köy girişlerindeki alanlar

Ana çiçek renkleri

Temmuz: Mavi, turuncu, sarı

Ağustos: Turuncu, pembe, sarı, mavi

Eylül: Turuncu, pembe, sarı, beyaz

EUROFLOR KELEBEK:

Kelebeklere nektar kaynaklarının sunmak için tasarlanmış çok yıllık yüksek karışım.

Tipi: Çok yıllık

Yüksekliği: 70 cm

Bileşen Sayısı: 14 bileşimi: yüzde 41 çok yıllık ve iki yıllık çiçekler, yüzde 59 bir yıllık çiçekler

Tavsiye edilen kullanımı: Yol bordürleri, okullar, parklar, farklılaştırılmış yeşil alan yönetimi.



Ana çiçek renkleri

Temmuz: Mavi, sarı, beyaz

Ağustos: Turuncu, mavi, sarı, kırmızı

Eylül: Pembe, mavi, beyaz, sarı

Sonraki ilkbahar: Beyaz, mavi, pembe, sarı





İÇİMİZDEN BİRİ: TUNCAY BÖYÜK

İş yaşamına Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta (VAT) başlayan Tuncay Büyük, 15 yıldır bu büyük ailenin bir parçası. Mesleğine dair her şeyi burada öğrendiğini ve ailesi gibi gördüğü ekip arkadaşlarıyla büyüdüğünü söyleyen Büyük, VAT ve GENTA'nın çalışanı olmaktan oldukça mutlu olduğunu ifade ediyor.

1979 yılında İstanbul'da doğan Tuncay Büyük'ün Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile tanışma hikayesi 2001 yılında başvurduğu bir iş ilanı ile başlıyor. O tarihten bu yana VAT ve GENTA ailesinin bir parçası olan Büyük, iş hayatına 15 yıldır bu adreste devam ediyor. Mezuniyet ve askerlik görevinin ardından ilk durağı VAT ve GENTA olan Büyük, iş başvurusu için "Başvuru yaptığımda görüşmeye çağırıldım. Görüşmeler olumlu geçti ve 15 yıllık macera bu şekilde başladı" diyor. Sözleşmeli olarak göreve başlayan Büyük, yaklaşık 4 ay sonra Amatör Depo Sorumlusu oluyor. 4 yıl sonra ise Profesyonel Depo Sorumluluğu görevine getiriliyor. Bu departmandaki 5 yıllık çalışmasının ardından Etiket ve Tohum Boyama İlaçlama Bölümü'ne geçen Büyük, bir yandan Profesyonel Depo Sorumluluğu'nu devrettiği arkadaşıyla bu alandaki çalışmalarını da sürdürüyor.

Mesleğine dair her şeyi burada öğrendiğini belirten Büyük, VAT ve GENTA ekibiyle birlikte büyüdüğünü şu sözlerle aktarıyor: "İlk iş tecrübemi burada edindim. Hatta burada büyüdüğümü söyleyebilirim. Burada işe başladığımızda bir transparentimiz bir de şarjlı forkliftimiz vardı. İş gücü olarak da sayımız azdı. Ancak bu sayı gün geçtikçe arttı. Bir forklift ile başlamışken, bugün gelişen birçok farklı teknolojiyi de kullanıyoruz. Bu büyümenin sürekli devam edeceğini de hissedebiliyorum. Bu durum bize de yansıyor. Şirket büyüdükçe, biz de bu büyüklüğü hem kendi içimizde hem de ekip olarak hissediyoruz."

Diğer kuruluşlarla VAT ve GENTA'yı ayıran en önemli özelliklerden birinin buradaki sıcak aile ortamı olduğunu söyleyen Büyük, "VAT ve GENTA ekibi olarak birbirine sevgi ve saygı ile bağlı bir zincirin halkaları gibiyiz. 15 yıldır bu durum hiç değişmedi. Bazen arkadaşlarıma buradaki ortamı anlattığımda şaşırıyorum. Diğer şirketlerle en büyük farklarımızdan biri belki de bu. Ekip ve yönetim sayesinde, burada hiçbir ayrım gözetilmeden maddi ve manevi yönden desteklendiğinizi hissedebiliyorsunuz" diyor.

Çalışma yaşamı boyunca birçok harika anı biriktirdiğini ifade eden Büyük, "Geçtiğimiz yıllarda şirket gezisi ile Çanakkale'yi ziyaret ettik. Birbirimizle kaynaşmamız için bize harika bir fırsat oldu. Burada profesyonel iş yaşamı dışında manevi olarak motivasyonumuz için de bu tip etkinlikler düzenleniyor. Bizler de bundan çok memnunuz. Bizi buraya bağlayan şeylerden biri de bu" diyor ve VAT ve GENTA ekibine teşekkürlerini sunuyor. Karşılıklı memnuniyetin ilerleyen yıllarda da devam edeceğine inanan ve gelecek iş yaşamını da burada sürdürmeyi planladığını belirten Büyük sözlerini şu şekilde noktıyor: "Bir aile sıcaklığında çalışma yaşamına sahip olmak gerçekten büyük bir şans. Burada birbirimize karşı duyduğumuz sevgi ve güven, 15 yıllık iş hayatımı memnuniyetle sürdürmemde en büyük etken. VAT ve GENTA ekibi olarak çalışmalarımızla daima ileri gideceğimize eminim."

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA

İletişim Bilgileri



► MERKEZ

Altay Batur

☎ 0531 353 41 14

Alpar Akman

☎ 0537 624 77 22

Kamil Sadi Atalay

☎ 0530 660 48 44

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73

Abdullah Özkul

☎ 0530 498 73 07

Ertuğrulgazi Kurt

☎ 0530 237 36 99

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0533 166 96 29

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88

Aycan Altıntaş

☎ 0530 386 54 17

Kubilay Kılı

☎ 0530 782 78 85

Serkan Karakeçe

☎ 0530 977 54 97

Hasan Siner

☎ 0534 014 55 35

Samet Kaya

☎ 0536 862 14 02

Sadık Göçerdir

☎ 0530 173 38 05

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

☎ 0530 825 19 95

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19

M. Emre Nuhoğlu

☎ 0530 954 67 75

Tankut Cinbaz

☎ 0536 862 05 18

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81

Umutcan Atalay

☎ 0533 166 96 31

• FETHİYE - ORTACA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

☎ 0530 497 89 35

Mehmet Akif Kösem

☎ 0536 861 69 10

• KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

☎ 0530 497 83 85

Ömer Çalışkan

☎ 0534 889 90 21

Sadık Köleoğlu

☎ 0533 166 96 28

• ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir

☎ 0533 153 38 12

• GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Cengiz Soydan

☎ 0533 327 99 80

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Uğur Balıkcıoğlu

☎ 0530 645 40 20

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49

► MARMARA BÖLGESİ

Fatih Karaca

☎ 0533 486 13 36

İlhami Ulus

☎ 0533 140 09 83

Ahmet Arıkan

☎ 0533 153 38 10

Abbas Aksu

☎ 0536 567 29 32

► KARADENİZ BÖLGESİ

Uğur Yeni

☎ 0531 307 17 67

Erkan Kesat

☎ 0533 153 38 57

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
Güzelyalı Mah. Perçem Sok. No:9 34903
Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 pbx
Fax: +90 216 493 51 81
anatoh@anatoh.com
www.vilmorin.com.tr

GENTA
Güzelyalı Mah. Perçem Sok. No:9 34903
Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 494 25 35 pbx
Fax: +90 216 392 36 48
info@gentatarim.com
www.gentatarim.com

LARIMAR F1

EN KIRMIZI VE EN ERKENCİ SALKIM DOMATES ÇEŞİDİ



ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- Çok erkenci
- Salkım yapısı düzgün
- Meyve içi ve dışı tam kırmızı
- Aroması yüksek lezzetli
- Uzun dönem yetiştiriciliğine uygun
- Uzun raf ömürlü
- TYLCV ve Nematod toleransı

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

vilmorin.com.tr



SEED GENERATION