

Genta A.Ş.
Kurumsal Yayını

paydas

ARALIK 2016 • SAYI 19

SERA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE POLİNASYON SORUNLARINA ÇÖZÜM

SERACILIKTA
İZLENEN
YOL

8

TOHUMLUK
PATATESTE EN
BÜYÜK PAYDAŞ

10

SÜPER LİG'TE
GENTA
İMZASI

26

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



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

DRAGONE

KIVIRCIK MARUL



BuE çöşün Özellikleri

- Çok, long ve kalın stromalı yaprak
- Papatya ve/veya yeşil renk
- Yumuşak dokusu
- Yüksek -çok kısa süpürme için uygun
- Karanlık yapraklar: 10-20-20 /kg

Yazın En İyi Markası
Yazın En İyi Markası
Yazın En İyi Markası



Yazın En İyi Markası

Değerli Paydaşlarımız,

2011 yılından beri Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ile birlikte aralıksız sürdürdüğümüz kurumsal yayınımlarımız PAYDAŞ, elinizdeki 20'nci sayısı ile birlikte hem tasarım, hem format değişiklikleri ile size ulaşıyor; umarım yeni yüzümüzü beğeneceksiniz. Ancak bu şekil değişiklikleri yanında esas değişikliği kurumsal yayınımlarımızın özünde yaptık; şöyle ki, dergimiz bu sayıda olduğu gibi bundan böyle de tamamen GENTA çalışanları tarafından GENTA paydaşları için hazırlanıp, sizlere ulaştırılacak. VAT ise kendi kurumsal yayını ile yoluna devam edecek. GENTA'nın faaliyet konuları sebze, tarla bitkileri ve çim tohumculuğu, bitki besinleri ve zevk bahçeciliği olan 4 ana iş biriminden oluşmaktadır. Tüm faaliyet kollarında GENTA'nın ana hedefleri şunlardır:

- Her düşünce ve eylemde, insana ve yaşadığı çevreye odaklı olmak,
- Çalışanlarımız, müşterilerimiz ve iş birliği yaptığımız diğer kuruluşlar ile beraberce gerçekleştireceğimiz "geleceği paylaşmak" projesini hayata geçirmek,
- Gelecek 5 sene içerisinde, özgün ürünleri ve iyi bilinen markası ile GENTA'yı önemli bir ülke- sel ve bölgesel oyuncu haline getirmek,
- Başarısının kilit kümelerinden biri olan "Teknik Satış" takımını çok daha fazla bilgi ile donatmak, güçlendirmek ve büyütmek,
- Değişik iş birimlerinin satış ve pazarlama yön- netimlerini ayrıştırırken, birbirleri ile olan sinerji- lerini daha da pekiştirmek hedefiyle ortak bilgi havuzunu geliştirmek.

Bu ana hedeflere ulaşmak için yapılan ve yapıla- cak olanlara gelirsek:

GENTA uygulamaya yönelik araştırma ve geliştirmenin önemine inanan yenilikçi bir firmadır; bu nedenle her sene toplam cirosundan yaklaşık yüz- de 15 civarında bir kaynağı inovasyona ayırarak:

- Sebze tohumculuğunda kendi ve komşu ül- kelerimiz yetiştiricilerinin gereksinim duydukları üstün nitelikli çeşitler geliştirmeğe çalışır,
- Gerek sebze, gerekse tarla bitkileri ve çim to-

humluklarında yurt dışında geliştirilmiş çeşitler- in ülkemize uygunluğunu araştırır, denemeler kurar, uygun olanları yetiştiricilerimizin hizmetine sunar,

- Bitki besinlerinde, meyve ve sebze üreticileri- nin gereksinim duydukları özgün ürünler gelişt- irir; bunların doğru zamanda, doğru dozlarda, doğru şekilde uygulanmasını önerir, uygulamaları denetler, teknik destek verir.

GENTA, günümüzde gittikçe arzi bollaşan ve ucuzlayan ürünlerden daha da önemli olanın kullanıcılara sunulan hizmet olduğunun farkındadır; bu nedenle ürünlerini kullananların memnuniyetini önemseyerek:

- Tüketicilerin, en ekonomik maliyetle, en yüksek verim ve kaliteyi elde edebilmeleri için gerekli olan sorunlarının saptanması, çözüm önerilerinin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesini sağlar,
- Tarımda gelişmiş ülke yetiştiricilerinin uyguladıkları teknolojileri takip eder, uygun olanlarını ülkemize aktarır, bunların öncelikle ülkemizde üretilmesine çalışır,
- Ülkemiz üretici ve yetiştiricilerinin gelişmiş teknolojileri kullanabilmelerini sağlamak için eğitim faaliyetlerine önem verir, ürünlerimizi kullanan müşterilerimizin bilgi ve becerilerini geliştirmeğe çalışır,
- Her üretim bölgesinin koşullarının ve her çeşidin gereksinimlerinin temelinde farklı olduğunu, ayrıca bu durumun her üretim sezonunda da değiştiğini üreticilere anlatır; zamanında yapılabilecek ufak müdahalelerin dahi sonuçlar üzerinde çok önemli farklar yaratacağı bilincini aşılar,
- Tüm faaliyetlerinde kaynak israfını azaltarak insanları ve çevreyi gözetir, korur,
- Bu destekleri verebilmek için ülkemizin tarımsal üretim yapılan tüm bölgelerinde yaygın ve etkin bir teknik destek ve dağıtım ağı kurmak hedefindedir.

Gelecek sayıda buluşmak ümidiyle hepinize sağlıklı, mutlu ve başarılı günler diliyorum.



YAVUZ BATUR

GENTA A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı





20

YUVARLAK MASA

NARENCİYENİN KADERİ TÜKETİMLE ŞEKİLLENİYOR

8

BAKIŞ AÇISI

SERACILIKTA İZLENEN YOL



14

DOSYA

SERA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE POLİNASYON SORUNLARINA ÇÖZÜM



KÜNYE

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR **Yazı İşleri Müdürü** Kamil Sadi ATALAY **Editör** Gül PAYCI
İletişim Güzelyalı Mah. Perçem Sok. No: 9 34903 Pendik İSTANBUL Tel: +90 (216) 494 25 35 pbx
Fax: +90 (216) 392 36 48 e-posta: info@gentatarim.com - www.paydas.com - www.gentatarim.com

Yayın Hazırlayan **tematik** Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri
Baskı A4 Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti. Oto Sanayi Sitesi Yeşilce Mh. Donanma Sk. No:16
Kağıthane /İSTANBUL Tel: +90 (212) 281 64 48

Baskı Tarihi Kasım 2016 **Yayın Türü** Yerel Süreli Yayın

5 İNFOGRAFIK

6 KISA KISA

7 YEREL VE KÜRESEL GÜNDEM

10 İŞ ORTAKLARI

TOHURLUK PATATESTE
EN BÜYÜK PAYDAŞ

12 İŞ ORTAKLARI

GENTA'NIN GELECEĞİ
PARLAK

18 ÜRETİCİNİN SESİ

KAVUN PAZARINDA
HAKİMİYET YAKIN

19 ÜRETİCİNİN SESİ

SARIMSAKTA VERİM
GENTA'DAN SORULUYOR

26 YEŞİL ALANLAR

SÜPER LİG'DE GENTA
İMZASI

30 MAKALE

BAĞLARDA GÖRÜLEN
FİZYOLOJİK PROBLEMLER

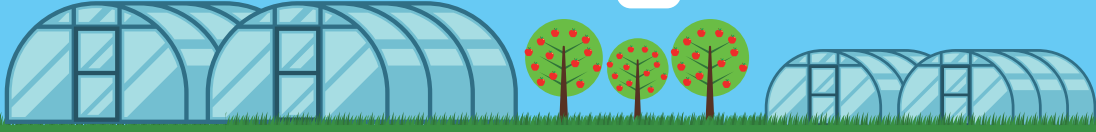
34 İÇİMİZDEN BİRİ

TAHİR ERİŞEN



Paydaş dergisi Genta Genel Tarım tarafından T.C. yasalarına uygun olarak senede 3 sayı yayınlanmaktadır.
Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almadan kaynak göstererek dahi yayımlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

SERACILIĞA BAKIŞ



TÜRKİYE 1940'lar

Türkiye'de modern seracılığın bilinen tarihi 1940'lı yıllarda Antalya ve Mersin'de başladı.

5.

Üretilen yaklaşık 6,5 milyon ton sebze-meyve ve 1,2 milyar adet süs bitkisiyle dünyada 5. sırada.

8.

Türkiye dünyadaki toplam seracılık alanının yüzde 1,6'sına sahip ve bu oranlarla 8. sırada.

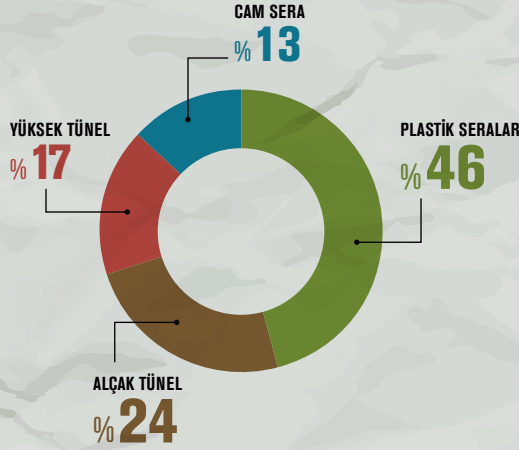
% 38

Antalya sahip olduğu 250 bin dekarın üzerindeki serayla ülkedeki örtü altı tarımının yüzde 38'ini oluşturuyor.

% 18,8

İlginin giderek daha fazla arttığı örtü altı üretimi son 5 yılda yüzde 18,8 yükseldi.

TÜRKİYE'DE SERALARIN DAĞILIMI



SERA YETİŞTİRİCİLİĞİ YAPILAN ÜLKELER



DÜNYA

m.s. 14

Tarihte bilinen ilk sera; M.S. 14 yılında Roma İmparatorluğu döneminde "specularia" denilen camdan örtülerin altında hıyar yetiştirilmesiyle başladı.

13. yy.

Daha modern seralar 13. yy'da İtalya'da kurularak, tropikal bölgelerden getirilen egzotik meyveler korundu.

1800'ler

Dünyanın bugünkü anlamıyla ilk modern serası 1800'lerin ortalarında Hollanda'nın Leiden şehrinde inşa edildi.

153 bin ha

Dünyada 153 bin hektarın üzerinde sera alanı bulunuyor.

2,7 milyon da

Çin, 2 milyon 700 bin dekarlık sera alanıyla dünyada ilk sırada geliyor.

GOLF İÇİN ÖZEL ÇİM ÇEŞİTLERİ

■ GENTA, profesyonel çim alanında farklı amaçlara yönelik çim varyeteleri ile üstün hizmet anlayışını sürdürmeye devam ediyor. Antalya-Belek bölgesinde yer alan 9 golf sahasına sene boyunca çim tedariki sağlayan GENTA, greenkeeperların isteklerine kulak vererek ürün gamını genişletiyor. Golf sahalarının her daim yeşil kalabilmesi için overseedingde uygulanan *Lolium perenne* çeşitleri ve deliklerin yer aldığı hassas ve ince dokulu green alanlarında uygulanan *Poa trivialis* çeşitleri ile GENTA, greenkeeperların yüzünü güldürüyor.



GENTA, APSA'DA TÜRKİYE'Yİ TEMSİL ETTİ

■ GENTA, üyesi olduğu APSA (Asya & Pasifik Tohumcular Birliği) tarafından davet edildiği Asya Tohum Kongresi'nde, sektörün önde gelen tohum firmalarıyla bir araya geldi. 7-11 Kasım'da Güney Kore'de gerçekleşen kongreye katılan GENTA, küresel bilinirliğini arttırırken, iletişim ağını da genişletti. Türk sebze tohumculuğu ve bitki besleme sektörünü uluslararası arenada temsil eden GENTA, 2017'de Filipinler'de düzenlenecek Tohum Kongresi'nde de yerini alacak.

BİBERLER MACARİSTAN'DA GÖZ KAMAŞTIRDI!

■ Eylül ayının başında Macaristan'da yapılan Eucarpia Biber ve Patıcan Kongresi'ne katılan GENTA Ar-Ge/Ür-Ge ekibi, aynı zamanda

çeşitlerini denetme fırsatı elde etti. Hâlen çok sayıda OP çeşit bulunan Macaristan biber üretiminde, hibrit çeşitlerden beklentiler çok yüksek. Serada denenilen GENTA biber çeşitleri verim, albeni ve dayanımları ile dikkat çekti. GENTA için bundan sonra Gümrük Birliği Anlaşmaları yüzünden Avrupa'ya tohum ihracında yaşanan engelleri aşmak kalıyor.



GENTA PROFESYONEL ÇİMDE YENİ PROJELERLE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR!

GENTA, profesyonel çim alanının da tohum ve besleme ürünleri ile yakaladığı etkin büyüme trendini, dâhil olduğu farklı projelerle perçinlemeye devam ediyor. İnşaat ve yol projelerinin etkinliğini ve sayısını arttırdığı günümüz Türkiye'sinde, bu projelerin önemli bir parçası olan peyzaj çalışmaları da büyük önem kazandı. Bu yükselişi önceden gören GENTA, geçtiğimiz aylarda kurduğu ilişkiler vesilesiyle Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Orhangazi Köprüsü Projesi'nde yer alan pek çok otoban parselinde peyzaj alanlarına çim tedariki sağladı. Otoban kenarlarında çim kullanımının önemini vurgulamak isteyen GENTA, bu bağlamda Danimarka'daki iş ortağı ve tedarikçisi DLF ile Bursa-Karayolları Genel Müdürlüğü'nde bir ortak sunum gerçekleştirdi. Karayolları Genel Müdürlüğü'nden üst düzey yöneticilerin, proje mühendislerinin ve pek çok hydroseeding uygulayıcısının katıldığı bu sunumda, farklı proje alanları ve koşullarında, farklı tohum varyeteleri ile yapılabilecek hydroseeding uygulamalarının inceliklerine değinildi.



GENTA AİLESİ GENİŞLİYOR

Yatırım ve büyüme hedefleri doğrultusunda güçlenerek ve sağlam adımlarla ilerleyen GENTA, ailesine kattığı yeni üyelerle birlikte büyümeye devam ediyor. GENTA ailesi olarak, Merkez Ofis, Bitki Besleme Üretim Fabrikası ve Ürün Geliştirme & Satış ekibine katılan yeni arkadaşlarımıza çalışmalarında başarılar diliyoruz.

- Eniscan OKKAN: Ege Bölgesi, Bitki Besleme Üretim Fabrikası Depo Sorumlusu
- Yasin BAYRAM: Batı Akdeniz Bölgesi, Ürün Geliştirme ve Denemeler Sorumlusu
- Derya KURUBAL: Merkez Ofis, Çim ve Yem Bitkileri Satış Müdürü Asistanı

ARTAN TALEBE FOSFOR DESTEĞİ

■ 2050 yılında dünya nüfusunun 9 milyara ulaşması beklenirken; özellikle fosfor gibi toprağı besleyen temel besinlerin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi tahıl üretiminde hem mahsul verimini arttırmak hem de artan gıda talebi karşısında yeterlilik sağlanması açısından oldukça önemli. Uluslararası Bitki Beslenme Enstitüsü tarafından yapılan çalışmalara göre ABD Mısır Kuşağı'nın önemli bir kısmında düşük fosfor kullanımından kaynaklı sorunlar yaşanıyor. Bu nedenle uzmanlar gelecekte fosfor tabanlı gübrelerle daha fazla ihtiyaç duyulacağını savunurken; en büyük fosfor rezervlerinin Afrika ve Orta Doğu gibi siyasi istikrarsızlığın yaşandığı alanlarda bulunduğu dikkat çekiyor.

FOSFOR İHTİYACI

6 kg

Kuru şartlar için 6 kg, sulu şartlar için ise 9 kg saf fosfor buğday yetiştiriciliği için uygundur.

MUĞLA'YA "YEREL TOHUM MERKEZİ"

■ Muğla'da, yöreye ait sebze ve meyve çeşitlerinin tohum örneklerinin toplanması ve korunması için "Yerel Tohum Merkezi" açıldı. Muğla Büyükşehir Belediyesi Tarımsal Hizmetler Dairesi Başkanlığı bünyesinde oluşturulan merkezin açılışında 300 çeşit yerel tohum bağışı yapıldı. Açılışta konuşan Muğla Büyükşehir Belediyesi Tarımsal Hizmetler Dairesi Başkanı Salih Tufan, "Burada hem genetik mirasımızın bozulmadan devamı sağlanacak hem de tohumlar ücretsiz dağıtılacak. Tohumlarımız Ortaca'da kuracak olduğumuz soğuk hava deposu bünyesinde hazırlanacak olan tohum bankasında yıllarca saklanacak" dedi.

YEREL TOHUM ÖRNEKLERİ

300

Açılış töreninde 300 yerel tohum örneği katılımcılara tanıtıldı.



SON TEKNOLOJİ İLE ÇİM EKİMİ

■ Balıkesir'deki Karesi Belediyesi, bu yılki çim ekimini ilk kez püskürtme çim olarak bilinen hydroseeding yöntemiyle gerçekleştirdi. Yöntem; tohum, gübre, malç ve yapıştırıcı gibi malzemelerin su ile birlikte bir makine tankı içerisinde karıştırılması ile oluşan karışımın hortumla ince bir tabaka olarak toprak yüzeyine püskürtülmesi yoluyla uygulanıyor. Çim ekilen toprak gübre içermediği için uzun süre kullanılabilir. Hydroseeding yöntemi uygulayan Karesi Belediyesi, sistem sayesinde hem maliyetlerini yüzde 10 düşürdü hem de iş gücünden fayda sağladı.

GELECEĞİN ÜRETİCİLERİ

■ ABD'nin Alabama eyaletindeki okullarda eğitim bahçelerinin varlığını arttırmak isteyen ve kâr amacı gütmeyen bir kuruluşun yürüttüğü proje kapsamında çocuklar sebze ve meyve yetiştirmenin inceliklerini öğreniyor ve sağlıklı beslenme hakkında bilgi sahibi oluyor. "The Druid City Garden Project" adını taşıyan ve şu an için bölgedeki 10 okulun öğrencilerini kapsayan projenin öncelikle bir okul bahçesi eğitim programı olduğunu söyleyen program direktörü Lindsay Turner, önceliklerinin çocuklarda sağlıklı beslenme fikrini yerleştirmek olduğunu belirtiyor.



SERACILIKTA İZLENEN YOL



GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü

Tüketici taleplerindeki değişiklik üretim sürecini de doğrudan etkiliyor. Ancak örtü altında yaşanan değişim üretimde iyi bir planlama yapılamamasıyla birleşince, bir takım sorunları da beraberinde getiriyor.



300 dönüm

Doğu Akdeniz'in
Kazanlı ve Adanalıoğlu
bölgelerinde **muz**
yetiştiriciliğinde
yaklaşık 300
dönümlük bir artış
gerçekleşti.



■ **Türkiye'de seracılık** ya da diğer adıyla örtü altı bitki yetiştiriciliği son yıllarda hızla geliyor. Üreticilerin büyük bir kısmı da geçimini örtü altı bitki yetiştiriciliği ile sağlıyor. Türkiye; tarım alanında artık az üreten değil, her dönem yetiştiricilik yaparak çok üreten bir konumda bulunuyor. Ancak üretimin fazla olmasıyla birlikte, ürünü piyasada değerlendirme imkânının da azaldığı bir süreç yaşanıyor.

Değişen tüketici istekleri üretimi etkiliyor

Bu süreçte üreticiler; işçilik maliyetleri, ürün fiyatlarının düşük olması, ürünü piyasada değerlendirememeleri ve sulama sorunları nedeniyle yetiştiricilikte değişiklik yapmak zorunda kaldı. Özellikle ürünün piyasada değeri-

dirilememesi ana sorun olarak görülüyor. Örtü altı bitki yetiştiriciliğinde hedef; turfanda ürün yetiştirerek büyük şehirlerin ürün isteklerini karşılayabilmek. Bunu sağlarken de fazla enerji gereksinimi ve yüksek maliyeti olan üretim alanlarında yetiştiricilik yapılıyor. Ayrıca her büyük şehrin sürekli değişen ürün istekleri seracılığın dengesiz bir şekilde gelişmesine neden oluyor. Üreticiler bu durumlardan dolayı yetiştiricilik şartlarını değiştirmekte olup, sera alanlarında kırık ekim yetiştiriciliği yapmaya başladı. Sürekli hasat gerektiren ürünler yerine artık daha az işçilik ve toplu hasat yapılan ürünler tercih ediliyor. Üreticiler muz, çilek ve özellikle biberde kapyra, acı kapyra ve Şili biberi gibi daha az işçilik isteyen ve toplu hasat



edilen ürünlere yöneldi. Doğu Akdeniz'in Kazanlı ve Adanalıoğlu bölgelerinde muz yetiştiriciliğinde yaklaşık 300 dönümlük bir artış gerçekleşti.

Üreticiler önceliklerini tespit etmeli

Örtü altı bitki yetiştiriciliğinde yaşanan bu değişim ve üretimde iyi bir planlama yapılmaması bazı sorunları beraberinde getirdi. Yetiştiricilikle ilgili bilgi yetersizliği, tüketici isteklerinin bilinmemesi ve ürün pazarının oluşturulmaması bu sorunların başında geliyor. Özellikle tüketiciler bu tip ürünlerde daha az ilaç kullanılmasını, tat, koku ve aroma gibi kalite özelliklerinin artmasını istiyor. Üretim maliyetlerinin giderek artması ve hastalık-zararlı sorunlarının devam

etmesi ise tüketicilerin kaliteli ürün isteklerine karşı problem oluşturuyor.

Hazırlıklı olmalılar

Sera yapım teknolojilerinde, yetiştiricilik koşullarında ve biyolojik mücadelede yaşanan hızlı gelişime karşı üreticilerin hazırlıklı olması gerekiyor. GENTA olarak, yaşanan bu değişimleri önceden görerek ekibimizi bu yönde geliştirmek ve üreticilerimizi doğru bilgilendirerek iyi bir üretim planı yapmalarını sağlamak ve sorunlarına çözüm üretmek için çalışıyoruz. Üreticilerin de üretim yaparken önceliklerini mutlaka tespit etmesi ve üretim tarihlerini ona göre belirlemesi gerekiyor. Ürününüz bereketli, kazancınız bol olsun...

ELFER SUNRISE

Makro Besin

- Çiçeklenme ve meyve tutumunu teşvik eder
- Yapraklarda oluşabilecek antosiyan oluşumunu engeller
- Meyvelerde oluşan çiçek burnu çürüklüğü ve çatlamaları engeller
- Bitkilerin fizyolojik sorunlarının çözümünü sağlar

Toplam Azot (N):
%5

Amonyak Azotu (N):
%1

Nitrat Azotu (N):
%3

Üre Azotu (N):
%1

Suda çözünür Fosfor
Pentaoksit (P₂O₅):
%13

Suda Çözünür
Kalsiyumoksit (CaO):
%6



TOHURLUK PATATESTE EN BÜYÜK PAYDAŞ

Tohumluk patates alanında uzun yıllardır sürdürdükleri çalışmaları ile sektörün öncülerinden kabul edilen Özgörkey Gıda Ürünleri'nden Mehmet Ötün ve Levent Türkyılmaz, pazarın ihtiyaç duyduğu verimli ve kaliteli ürünler konusunda en önemli yardımcıların GENTA olduğunu söylüyor.

■ **Tarımsal üretimde** önemli bir kalemi temsil etmeye başlayan tohumluk patates üretimi her yıl daha fazla alanda daha yüksek oranda üretiliyor. Ancak mevcut veriler Türkiye'nin kendi ihtiyaçlarını karşılaması noktasında henüz istenen seviyeye erişilemediğini gösteriyor. İhtiyaç duyulan 450 bin tonluk sertifikalı tohum üretiminin yalnızca yüzde 35'i yerli üretim vasıtasıyla karşılanabiliyor. Bunun da yüzde 90'ını ithal tohumluklar oluşturuyor. Geri kalan üretim ise üreticilerin önceki yıldan ayırdığı tohumlardan, yani geleneksel yöntemlerle elde ediliyor. Ancak bu durum hem teknik hem de yasal açıdan büyük sakıncalara sahip. Çünkü mevzuata göre ticari patates üretiminde zorunlu olan sertifikalı tohum kullanımının yerine getirilmemesi, verim ve kalite konusunda istenen sonuçların alınmasına izin vermiyor. Büyük ölçekte ithalata bağlı olunan bu alan içerisinde sektörün taleplerine uygun olarak gerekli düzenlemelerin oluşturulması, sertifikalı tohumluk kullanımının üreticiler için cazip hale getirilmesi ve yerli üretimin yaygınlaştırılması ise en acil ihtiyaçlar olarak göze çarpıyor.

Tohumluk patates üretimi alanında gerçekleştirdikleri çalışmalarla adından söz ettiren Özgörkey Gıda Ürünleri şirketine Patates Hammadde Müdürü olarak görev yapan Mehmet Ötün, firmanın ihtiyacı olan hammaddelerin tüm Türkiye'de sözleşmeli olarak ektilmesi ve depolanması gibi alanlarda aktif rol alıyor. Son yıllarda Konya, Kayseri, Sivas ve Nevşehir gibi illerde yoğunluk kazanmaya başlayan tohumluk patates üretiminin birçok firma için önemli olduğunu söyleyen Ötün, Türkiye genelindeki 80 bin dekar civarındaki üretimin 3 bin dekarını kendi firmaları bünyesinde gerçekleştirdiklerini belirtiyor. Türkiye'nin tohumluk patates alanında kendi ihtiyaçlarını karşılamasının oldukça değerli olduğunun altını çizen Ötün, "Kendi tohumlarımızı üretmek üzere sera ve doku kültürü laboratuvarlarımız var. Bu konuda en önemli paydaşlarımızdan biri ise GENTA" diyor.

Verim ve maliyette istenen sonuçlar

GENTA ile tanışıklıklarının 1 yıl önce Proje Koordinatörü Tezcan Korkmaz aracılığıyla başladığını belirten Ötün,



■ **MEHMET ÖTÜN**
Özgörkey Patates Hammadde Müdürü



■ **LEVENT TÜRKYILMAZ**
Özgörkey Patates Hammadde Yöneticisi



var" diyor. Levent Türkyılmaz da yüzde 30-40' ıla oranında azalan tohum maliyetlerini firma tarihi içerisinde görülmemiş bir başarı olarak nitelendiriyor ve ilerleyen yıllarda ürünlerin, üreticilerle buluşturulabileceğini söylüyor. Firma içerisinde kullanılan ürünlerin, üreticilere tavsiye edilme sürecinden bahseden Mehmet Ötün, "Destekleyici yaprak gübrelerini ilk önce kendi alanlarımızda kullanıyoruz. Başarılı sonuçlar alınırsa bunu üreticilere yansıtıyoruz. Bu yıl GENTA ile ilk kez çalıştık ama gelecek yıllarda bu çalışmamızı kendi üreticilerimizle paylaşacağız" diyor. Ancak şimdi sırada elde edilen ürünlerin depoda göstereceği performans var. Patateslerin depo dayanımları, tarladaki başarıyla eşdeğer olursa Ötün'e göre GENTA ürünlerinin kullanımı giderek artacak. Türkyılmaz da verimde alınan yüksek sonuçlarla birlikte iş birliğinin devam edeceğinden emin olduğunu belirtiyor ve GENTA'ya bu ürünleri sağladığı için teşekkürlerini iletiyor.

o tarihten bu yana firma bünyesinde gerçekleştirilen üretimde büyük başarılar imza atıldığını vurguluyor. GENTA ürünleri ile çalışmanın alınan verimli sonuçlarda etkisinin yadsınamaz olduğunu söyleyen Ötün "Bu yıl tarlalarımızın önemli bir kısmında GENTA ürünleri kullandık. Ürünlerin en önemli artılarından biri, bitki tarafından alınabilirliğinin oldukça hızlı olması. Hatta bu hızı sağlama ya yönelik olarak ürünlerde farklı şelatlar kullanılmış, bu da bizlere artı bir durum olarak yansıyor" diyor. Özgörkey'de Patates Hammadde Yöneticisi olarak görev yapan Levent Türkyılmaz da tohumluk patates üretiminde en büyük yardımcıların GENTA ürünleri olduğunu ifade ediyor ve "ACTIMAX serisinden PZn ve

Racer Plus ve GREENWAY serisinden CRYPTO ve ABS ürünleri, verim konusunda daha önce alamadığımız sonuçları almamızı sağladı" diyor. Türkyılmaz'a göre bu durum maliyet konusunda da önemli avantajları beraberinde getirmiş. Zira daha önceleri oldukça yüksek olan tohum maliyetleri, GENTA ile alınan verim sonrasında yüzde 33 oranında azalma göstermiş.

İş birliği devam edecek

GENTA ile geçen başarılı bir yıl önceki yıllarla kıyaslandığında, aradaki fark çok daha net bir şekilde gözlemleniyor. Mehmet Ötün'e göre de durum oldukça açık. Ötün, "Geçen sene verimimiz dekarda 4 ton civarındaydı. Ama bu sene yaklaşık 5 ton ürün aldık. Bunda GENTA'nın çok büyük payı

86 Türkiye'de 86 tür tohumluk patates kullanılıyor.

GENTA ürünleri ile elde edilen verim sonrası tohum maliyetleri yüzde **40** oranında azaldı.

5 ton



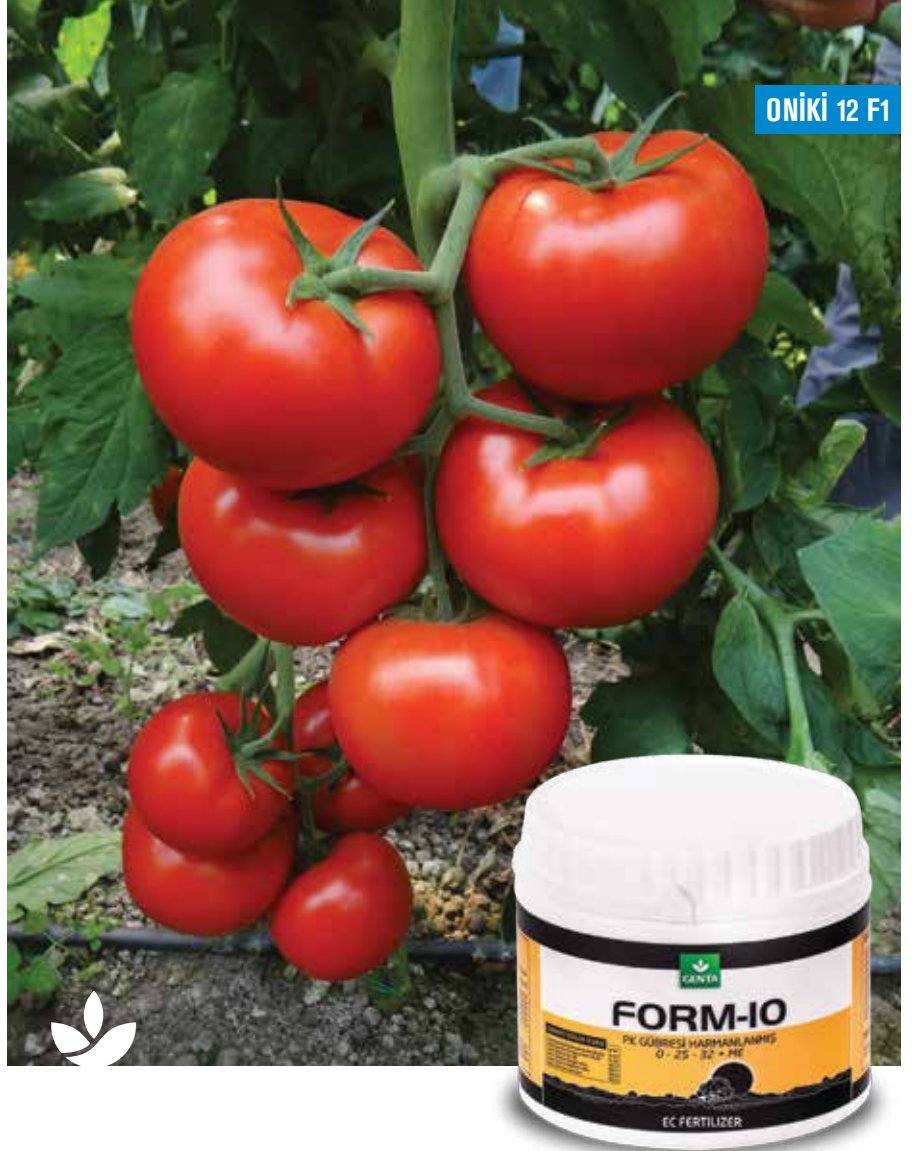
Tohumluk patates üretiminde önceki yıllarda dekarda 4 ton verim alınırken, GENTA ürünleri ile birlikte bu sayı 5 tonun üzerine çıktı.

GENTA'NIN GELECEĞİ PARLAK

Tarımsal üretimde söz sahibi şehirler arasında bulunan Burdur, son dönemde ürün çeşitliliği ile de dikkat çekiyor. Bölgede özellikle domates, biber ve patlıcan başta olmak üzere sebze üretiminde gözle görülür bir artış yaşanırken; GENTA'nın ONİKİ 12 F1 çeşidi ve bitki besleme ürünleri yüksek verim alınmasında büyük rol oynuyor.

■ Türkiye'de tahılın bolca yetiştiği illerin başında gelen Burdur, zengin ve çeşitli ürün deseniyle dikkatleri üzerine topluyor. Meyvecilik, üzüm bağları, bostan ve sebzecilikte de oldukça ileri olan şehirde, aynı zamanda mısır, şekerpancarı, nohut, anason, soğan, patates ve haşhaş da yetiştiriliyor. Modern tarım araçlarının kullanıldığı, modern sulama ve gübreleme-ilaçlamanın yapıldığı bölgede tarım, yerel halkın en önemli geçim kaynakları arasında. Ekonomisi tarıma dayalı olan Burdur'un Gölhisar ilçesinde yetiştirilen başlıca tarım ürünleri ise şekerpancarı, buğday, arpa, soğan, patates, mısır, anason ve haşhaş. Ancak son yıllarda seracılık ve sebze üretimi de artmış durumda.

Burdur ili Gölhisar ilçesinde ikamet



eden ve Gıda Tarım ve Hayvancılık İlçe Müdürlüğü'nde ziraat mühendisi olarak görev yapan Gürel Turgut aynı zamanda dört yıldan bu yana bölgedeki üreticilere danışmanlık hizmeti veriyor. Mühendislik yaparken açık tarlada domates üretimi yaptığını ve bu alandaki bilgi ve tecrübelerini üreticilerle paylaşabilmek için danışmanlığa başladığını kaydeden Turgut, özellikle üretici memnuniyetinin her şeyden önemli olduğunu söylüyor.

Aradaki farkı üretici görüyor

Hem ziraat mühendisi hem de da-

nışman olarak GENTA tohumlarını kaliteli bulduğunu söyleyen Turgut'a göre, bir tohum ekildiğinde ondan beklenen verimi, kalitesi ve hastalıklara yönelik gösterdiği mukavemet oluyor. "GENTA tohumları tüm bu özellikleri bünyesinde barındırıyor" diyen Turgut, öte yandan GENTA'nın bitki besleme grubundaki ürünlerini de başarılı bulduğunu dile getiriyor. "Üreticiye parça parça, farklı ürünler kullandırırım ki aradaki farkı bizzat kendileri görsün. Ben, ucuz mal alıp pahalıya getirmektense, pahalı mal alıp ucuza getirmeyi tercih ederim. Üreticiye de bunu sıklıkla anlatıyorum"

diyen Turgut, üreticinin de bu anlayışı benimsemeye başladığını kaydediyor.

Toprağın eksiklerini gideriyor

Göhlisar bölgesindeki topraklarda kireç oranının çok yüksek olduğuna dikkat çeken Turgut, GENTA'nın bitki besleme ürünlerinin toprak ve üzerindeki etkilerini ise şu sözlerle anlatıyor: "Gözlemediğimiz kadarıyla GENTA ürünleri, topraktaki kireç oranını minimuma indiriyor. Aynı zamanda bölge topraklarımızda mangan ve magnezyum eksikliği var ve bu özellikle domateste sıklıkla karşımıza çıkıyor. GENTA'nın bitki besleme alanındaki ürünleri bu eksikliğe de çare oluyor."

Bölgelerinde kullanılan bazı domates tohumu çeşitlerinde bir takım sıkıntıların olduğunu belirten Turgut, özellikle verimde yüzde 30-40'a varan düşüşlerin yaşanmasına neden olan meyve dökülmesinin bunların başında geldiğini söylüyor. Aynı zamanda bölgede gece ile gündüz arasında ciddi bir sıcaklık farkının bulunduğunu ifade eden Turgut, "Bazı domates çeşitlerinde sıcaklık farkı nedeniyle meyvede çatlamalar meydana gelebiliyor. Bu da ürünlerin pazar değerini düşürüyor. GENTA'nın **ONİKİ 12 F1** çeşidinde ise kalite ve verimlilik çok yüksek" diye konuşuyor.

% **90**

Göhlisar'ın örtü altı üretiminde
%90 oranında domates
yetiştiriliyor.



GÜREL TURGUT / Ziraat Mühendisi

Turgut'a göre bitki besleme alanında GENTA'nın **FOSFIFOL Cu** ve **FORM-10** ürünleri sıklıkla kullanılıyor. Özellikle bu sene sıcaklıkların oldukça yüksek olduğunu söyleyen Turgut, 5, 6 ve 7'nci döldeki ürünlerde **FORM-10** kullanmayanların meyve bağlama sorunları yaşadığını kaydediyor ve "**FORM-10** kullananlarda ise meyve bağlama olayı fazlaydı" diyor.

GENTA'nın pazara iyi bir giriş yaptığını ve geleceğinin de oldukça parlak olduğunu belirten Turgut, sözlerini şöyle tamamlıyor: "GENTA'nın kalitesi böyle devam ettiği müddetçe ben üreticilerin başka bir ürün kullanacağını düşünmüyorum. Özellikle bu sene **FORM-10** ürünü Göhlisar bölgesinde patlama yapabilir. GENTA ekibi de üreticilerle birebir konuştuklarında ürünlerinden ne denli memnun kaldığını görüyor."

Satışları artacak

Ekonomik Tarım'ın sahibi Yılmaz Altıok ise uzun yıllar özel sektörde çalıştıktan sonra kendi bayisini açmaya karar veriyor ve 2015 yılından bu yana Göhlisar'da bayilik yapıyor. Bölgenin örtü altı sebzeçilik anlamında son iki senedir ciddi bir atılım içerisinde bulunduğunu söyleyen Altıok, bu segment içe-



YILMAZ ALTIOK / Ekonomik Tarım

risinde de en büyük payı yüzde 90 ile domatesin aldığını kaydediyor.

Yılmaz Altıok, GENTA ile geçen sene itibaren çalışmaya başlasa da GENTA şirketini ve ürünlerini uzun yıllardır bildiğini söylüyor. Özellikle GENTA'nın **ONİKİ 12 F1** iri tip domates çeşidinin bölge üreticileri tarafından yoğun bir şekilde tercih edildiğini kaydeden Altıok, "Bu iyi bir segment ve üreticinin aradığı özelliklere sahip. Aynı zamanda raf ömrü de uzun. Birim alandan alınan tonaj konusunda artıları var, bu da üretici tarafından memnuniyetle karşılanıyor. Önümüzdeki sene bu çeşidin satışını artıracığını düşünüyorum" diye konuşuyor.

Bölge üreticisinin bitki besleme ürünleri konusundaki tercihlerinden de bahseden Altıok, en fazla rağbet gören ürünlerden birinin GENTA'nın **SPRINTER PLUS** ürünü olduğunu ve köklendirme kabiliyetinin yüksek olduğunu söylüyor. **FORM-10**'un ise yeni çiçek oluşumunu ve meyve tutumunu sağladığını ifade eden Altıok sözlerine şöyle devam ediyor: "**FORM-10** özellikle arıların çalışmadığı stres koşullarında, aşırı sıcaklarda takviye ile birlikte gerçekten iyi sonuçlar veriyor. **ATRA** serisi ürünler ise gözle görülür derecede başarılı sonuçlar alınıyor ve ürüne artı değer katıyor."



SERA YETİŞTİRİCİLİĞİNDE POLİNASYON SORUNLARINA ÇÖZÜM

Ürünlerde görülen polinasyon sorunlarını çözmek için harekete geçen GENTA, hem çiçeklenmeyi hem çiçek kalitesini hem de polen miktarını arttırarak düşük ve çok yüksek sıcaklarda meyve tutumunu sağlayabilen FORM-10'u geliştirdi. Özellikle arının çalışmadığı dönemlerde ilk salkımdan başlayarak düşük ve yüksek sıcaklıklarda çiçek oluşumunu sağlayan FORM-10, meyve kalitesini ve verimi arttırıyor.

GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü

Genel sorunlar

Son yıllarda gelişen üretim kontrolü özellikle hormon kullanımını yasakladı. Bununla birlikte domateslerin erselik çiçek yapısı, yani hermafrodit olmaları ve genel olarak oksin hormon salgısının düşüklüğü, soğuk havalarda yeterli polen üretememesi ve sıcaklarda ise dişi organın gelişimin yetersizliği üründe polinasyon sorunları yaratıyor. Bombus arıları ve vibratör kullanımı kısmen de olsa sorunlara cevap veriyor. Ancak özellikle yüksek gece gündüz sıcaklık şartlarında arıların çalışmaması ve polen miktarında düşüklükler yaşanması; verim, meyve tipinde bozukluklar ve meyve ucunda meme oluşumu gibi sorunların çözülmesini engelliyor.



Kullanım şekli

FORM-10'un kullanım aralığı bitkinin gelişim dönemi, hasat süresi ve sezona göre değişse de genellikle 15 günde 1 dekar başına 400 g ürünü damlama ile 15-20 dakika sulama süresi ile verilmesidir. Özel formülasyonu ve yapısı sayesinde her türlü gübre ve ilaçla karıştırılabilir. Ayrıca yine bu özellikleri sayesinde toprak veya sudaki pH ve EC'den etkilenmez. Dikkat edilmesi gereken tek unsur yüksek sıcaklıkların olduğu dönemlerde sulamanın son 15-20 dakikasında verilmesine özen gösterilmesidir.



Çözüm FORM-10

GENTA işçilik maliyetlerini de göz önüne alarak üreticilerin bu sorunlarını çözmek adına bir ürün geliştirmeyi hedefledi. Ar-Ge çalışmalarının hedefi sitokinin ve oksin hormonlarını dengeleyen, bu sayede hücre uzaması ve aynı zamanda hücre genişmesini teşvik edici bir ürün geliştirmektir. Böylece hem çiçeklenmeyi, hem çiçek kalitesini hem de polen miktarını artırarak özellikle düşük ve çok yüksek sıcaklarda meyve tutumunu sağlamak amaçlanmaktaydı. Yoğun çalışmalar ve birçok deneme sonucunda bu özellikleri taşıyabilecek ve fiziksel yapısı bozulmayan bir ürün formüle etmeyi başardı. GENTA önce kendi laboratuvarının seralarında denediği bu

yeni formülasyonu sonrasında üretici seralarında, toplam 2 yıl boyunca gözlemleyip etkilerini ölçtü. Böylece damla sulama ile kullanılabilen, kök sistemini uyarak ve korteks ucundan alınımını sağlayarak bitkinin üst dokularına kolayca taşınması mümkün olan bir ürün, **FORM-10** doğmuş oldu.

FORM-10 özellikle arının çalışmadığı dönemlerde ilk salkımdan başlayarak düşük ve yüksek sıcaklıklarda çiçek oluşumu sağlıyor. Aynı zamanda yetersiz sıcaklıklarda meyve gelişimini destekleyerek kalibrasyonu arttırmak açısından da kullanılabilir.





“ FORM-10, damla sulama ile kullanılabilen, kök sistemini uyarak ve kortex ucundan alınımını sağlayarak bitkinin üst dokularına kolayca taşınması mümkün olan bir ürün. ”

Böylece hem meyve kalitesini hem de verimi artırıyor. Bu etkiyi sadece domateste değil, aynı zamanda biber, patlıcan ve kabakgillerde de yaratıyor.

Kullanım yerleri

Patlıcan:

Yoğun ısı değişikliklerinde ve arı faaliyetlerinin düşük olduğu dönemlerde üreticilerin tek çözümü olan **FORM-10**, damlamadan kullanımı sayesinde işçilik maliyetini minimuma indiriyor. Bitkinin çiçek kaçırmamasını ve düşük sıcaklık ile yüksek nemde Botrytis'e karşı çiçekteki nemi düşürerek dayanıklılık sağlıyor. Bu sayede yüksek bir verim artışı ile ilaçlama maliyetlerinin azalmasını sağlıyor.

Biber:

FORM-10, biberin tüm alt sınıflarında yüksek sıcaklarda aşırı vejetatif gelişim dengelemeye yardımcı olu-

yor. Çiçeklenmeyi arttırarak internodum aralığını kısaltıyor, böylece aynı zamanda çatallaşmayı teşvik etmeye yarıyor. Damlamadan kullanılarak düşük sıcaklıklarda çiçek sayısını ve meyve gelişimini destekleyerek üreticinin ihtiyaçlarını karşılıyor.

Kabak:

Gynoik çiçek yapısına sahip olan kabak bitkisi, turfanda yetiştiricilikte düşük verimler ve uç incilmesi yapan meyvelerden dolayı üreticilere zor dönemler geçiriyor. Bu problemlere karşı partenokarpik çeşit kullanımı ile mücadele etmeye çalışılıyor. Öte yandan bu alternatif, sorunu tamıyla çözemiyor. Ancak **FORM-10** doğru uygulamayla bu koşullarda çiçek kaybını engelliyor ve boğum arasını kısaltarak dik bitki yapısını destekliyor. Böylece meyve tutumu teşvik ediliyor, aynı zamanda da uç incilmesi azalarak birinci kalite

meyve sayısı artıyor. Sonuç olarak da üreticiler **FORM-10** sayesinde zor dönemlerden de kazançlı çıkabiliyor. Ayrıca bu devrelerde çiçek ucu çürüklüğünü engellemek için **ELFER SUNRISE** kullanımı tavsiye ediliyor.

Kavun ve Karpuz:

FORM-10 kabak yetiştiriciliğinde sağladığı etkiyi aynı şekilde kavun ve karpuz üretiminde de sağlıyor. Çiçeklenmeyi teşvik edip hızlandırarak ürünün daha erken hasat edilmesini sağlıyor. Aynı zamanda hasat aralığını kısaltıp bitki direncini geliştiriyor, böylece verimi artırıyor ve daha az ilaç kullanım ihtiyacı sayesinde kalıntı miktarını azaltıyor.

ZEPLİN F1

ÇİFT AMAÇLI ÇUBUK DOMATES



- Sarımsak ve soğanla kükürtlenmiş yapraklar
- Mükemmel kıvrım yapması ve dayanıklı gelişimi
- İki çukuru ve beyaz kemirici meyve
- Yüksek bulaş oranı
- Mükemmel dayanıklılık (DHR)

ANADOLU'dan gelen bereket!



YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ

YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ - YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ - YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ - YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ

YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ - YERLİ ANADOLU TEHLİKELERİ

KAVUN PAZARINDA HAKİMİYET YAKIN

Hatay Kırıkhan'da üretilen kavunlar, sahip oldukları lezzetle en çok tercih edilen kavun çeşitleri arasında başı çekiyor. Kavunların bu kalitesinin ve yüksek veriminin altında ise GENTA'nın üreticilere her yıl geliştirerek sunmuş olduğu bitki besleme ürünleri yatıyor.



■ **Hatay Kırıkhan'da** 40 yıldır üreticilik yapan Levent Sönmezateş, aynı zamanda toptancı olarak da faaliyet gösteriyor. 150-200 dönümlük bir alanda kendisi üretim yapan Sönmezateş, aynı zamanda sera (alçak tünel) ve açık olmak üzere yaklaşık 3 bin dönümlük bir arazide de ekim yaptırıyor. Sönmezateş Tarım olarak bayilik faaliyeti göstermeleri sayesinde de üretimin her iki ayağında da bulunuyor.

Tasnifte en iyiyiz

Hatay Kırıkhan bölgesinde toplam 8 bin dönümü bulan seralarda kavun ekildiğini belirten Sönmezateş, "Bunun iki katı, hatta belki daha fazlası açık olarak ekiliyor. Kavunlarımızın yüzde 70'ini İstanbul'a ve Adapazarı'na gönderiyoruz. İstanbul'a gönderdiklerimizin büyük bir kısmı Bayrampaşa Hali'ne ve Kadıköy'e dağıtılıyor. Geri kalan yüzde 30'u ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesine naklediyoruz" diyor. Kırıkhan kavunun diğer kavunlara göre lezzet farkının bulunduğunu söyleyen Sönmezateş'e göre Kırıkhan kavunu aynı zamanda daha dayanıklı ama işçiliği de daha meşakkatli. 10 yıldan bu yana GENTA ile çalıştıklarını söyleyen Levent Sönmezateş, hem GENTA markasına hem de ürünlerine oldukça güven duyduklarını belirtiyor.

Yüzde 80'inde tek ürün

Levent Sönmezateş'in ziraat mühendisi olan oğlu Deniz Sönmeztaş ise GENTA'nın kalitesine vurgu yapıyor ve "Bu fiyata ve bu kalitede alabileceğiniz tek ürün GENTA" diyor. GENTA'nın teknik desteği konusunda da hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını ve verilen hizmetin diğer firmalara göre en az 10 adım önde olduğunu kaydeden Deniz Sönmezateş, kullandıkları GENTA ürünleri konusunda ise şunları söylüyor: "Havuç için GENTA'nın **GREENWAY COMBIWAY**, **GREENWAY TANGO**, **GREENWAY DUET** gibi ürünlerini kullanıyoruz. Kavun için **SPIDER FORTE** tercih ediliyor ki bizim bölgemizde ovada ekilen kavunlarda yüzde 80 oranında bu ürün kullanılıyor. Bu ürünün ovadaki kavun için en iyi köklendirici olduğunu söyleyebilirim. Aynı şekilde **ENDOGEN** sayesinde kavundaki sıcaklık farklarından dolayı yaşanan meyve tutum problemleri de ortadan kalktı. Potasyum ve kalsiyumu çok kaliteli olduğu için de meyve büyütmede ve meyve dokusunu sıkılaştırmada GENTA kullandığımız için çok öndeyiz."

Pazarın yarısına hakim olacak

Kendisinin hem zirai ilaç bayisi hem de üretici olduğunu söyleyen De-



■ **LEVENT SÖNMEZTAŞ** / Sönmezateş Tarım

niz Sönmezateş, "Ben bu ürünlerden üretici olarak bir fayda görmesem ne kullanırım ne de satarım. Piyasadaki her türlü bitki besleme ürününü denedim ve hiçbirini dediğini yapamadı. Ben de denemelerim sonucunda başarılı sonuçlar aldığım GENTA'da karar kıldım" diyor. GENTA'nın ciro olarak her sene büyüdüğünü ifade eden Sönmezateş, şirketin yakın bir gelecekte pazarın yüzde 50'sine hakim olacağına inanıyor. GENTA'da Ar-Ge çalışmalarının da hiçbir zaman durmadığının altını çizen Deniz Sönmezateş, "Benim elime her sene 1 ya da 2 çeşit yeni ürün geliyor. Bu da GENTA'nın çalışmayı hiçbir zaman durdurmadığı anlamına geliyor" diye konuşuyor.

SARIMSAKTA VERİM GENTA'DAN SORULUYOR



Kahramanmaraş'ın Narlı beldesinde 20 yılı aşkın bir süredir sarımsak üretimi yapan Memik Görür, GENTA ürünlerinin sarımsak için vazgeçilmez olduğu görüşünde.

■ **Dünya üretiminde** Çin'in açık ara lider olduğu sarımsak üretiminde Türkiye, kaliteli ve yerel çeşitleriyle fark yaratan ülkelerden biri konumunda. 2015 yılında 119 bin 223 tona ulaşan üretim oranı da Türkiye'de sarımsak üretimine ilginin katlanarak büyüdüğünü açık bir şekilde gösteriyor. Kahramanmaraş'ın Pazarcık ilçesine bağlı Narlı beldesinde 1992 yılından bu yana sarımsak üretimiyle yapan Memik Görür de yaklaşık 750 dekarlık tarlasında GENTA'yı tercih ediyor.

Bölgede ağırlık GENTA'da

Sarımsak üreticiliğinde 24 yıllık deneyim sahibi Memik Görür, bayisi Görür Tarım bünyesinde ürünlerin pazarlama faaliyetlerini de sürdürüyor. "Biber, patlıcan, domates başta olmak üzere birçok sebze türünün geniş çapta üretiminin yapıldığı bölgemizde sarımsak en önemli ürünlerden biri. Yaklaşık 4 bin dekarlık alanda yalnızca sarımsak üretiliyor" diyen Görür, verim ve kalite konusunda aldıkları başarılı sonuçların altında GENTA ürünlerinin yattığını söylüyor. Hatta bölgede sarımsak üretiminin sorumlu 50 kişiden en az 40'ının GENTA ürünlerini tercih ettiğini belirtiyor. GENTA'nın bölgede böylesi bir potansiyele sahip olması ise üreticilerin sıklıkla karşılaştığı hastalık, zararlı, verim

düşüklüğü gibi sorunlara etkili çözümler sunması ile mümkün oluyor. "Üretimde karşılaştığımız en büyük sorunlar, bitki gelişimini olumsuz etkileyen hastalık ve zararlılar. Bunun yanında iklimsel olaylar da büyük problem olabiliyor. Bu tip sorunlara karşı mücadelede GENTA ürünlerini kullanmayı tercih ediyoruz" diyen Görür, bu yolla sağlanan sonuçlardan oldukça memnun olduklarını ifade ediyor.

Teknik ekip fark yaratıyor

GENTA ürünleri ile 2011 yılında tanıştığını söyleyen Görür, o tarihten bu yana GENTA'dan hiç vazgeçemediğini belirtiyor. "Sarımsak üretimi sırasında **ELFER ZnP, FOSFIFOL Cu, BILBAO, REAL PLUS, SEATON, GENTA COMBI** ve **TRANSPORTER** isimli GENTA ürünlerini kullanıyorum" diyen Görür'e göre verim ve kalite yönünden yüksek ürünlerin üretiminde en önemli faktörler bunlar. Bununla birlikte Görür'ün ve bölge üreticisinin tercihlerinde GENTA'nın teknik ekibinin etkisi de oldukça büyük. "Ürünler konusunda oldukça memnunuz. GENTA'nın en önemli diğer farkı ilgili ve bilgili teknik ekibe sahip olması. Teknik ekip hava şartları ne kadar kötü olursa olsun tarlalarımızı geziyor ve gerekli kontrolleri

hiç aksatmıyorlar" diyen Görür, bir sorunla karşılaşmaları durumunda ilk olarak GENTA ekibine başvurdıklarını ifade ediyor.

İşbirliği sürececek

"Sarımsak işini yaptığımız sürece GENTA ile çalışmaya devam edeceğiz" diyen Görür, üretim sürecinde diğer üreticilere de GENTA ürünlerini tavsiye ettiklerini söylüyor. Görür'ün geleceğe yönelik beklentilerinin başında ise verim konusunda mevcut sistemin üzerine çıkmayı sağlayacak yeni ürünlerin pazarda yerini alması geliyor. Bu konudaki beklentileri karşılayabilecek en önemli firmanın ise GENTA olduğunu belirten Görür, gelecekte de ürünlere olan ilginin artarak devam edeceğinden emin olduğunu söylüyor.



■ **MEMİK GÖRÜR** / Görür Tarım

NARENCİYENİN KADERİ TÜKETİMLE ŞEKİLLENİYOR



GÖKÇE ATALAY

GENTA Teknik Satış Müdürü

Narenciye bu yıl ismini en çok Rusya krizi nedeniyle yaşadığı ihracat problemiyle duyurdu. Sezonu etkileyen ise yalnızca kriz değil, birden fazla faktör oldu. Paydaş'ın Yuvarlak Masası'na konuk olan Adana'nın önde gelen bayii ve üreticileri Cevdet Özkan, Cahit Ener ve Ahmet Kaya, narenciyenin dünü, bugünü ve geleceğini GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay moderatörlüğünde değerlendirdi.



Gökçe Atalay: Narenciye, her yıl giderek artan üretim oranı ve alanıyla büyüyen bir endüstri. Ancak bu büyüme plansız bir şekilde gerçekleşince, endüstride de sorunlar çığ gibi büyüyor. Ürün miktarı bollastığı için tüketiciler artık daha üst kalitede ürün arıyor. Şu an Adana bölgesinde narenciye üretiminin fazla olduğunu düşünüyor musunuz?

Cevdet Özkan: Ben şu an için fazla üretim olduğunu düşünmüyorum. Ancak tüketim yetersiz. Diğer gelişmiş ülkelerin tükettiği yıllık narenciye miktarına bakıldığında; meyve tüketimimizde narenciyenin bu oranı karşılamadığını görüyoruz. Narenciyeyle üretilen birçok yan ürün ise yurt dışı menşeli. Örneğin 5 yıldızlı otellerde portakal suyu istediğinizde en pahalı içeceklerden birini istemişsiniz gibi davranılıyor. Paketlenmemiş, taze portakal suyu lüks

tüketim ürünü olarak görülüyor. Büyük firmaların pazara soktuğu bu ürünler Brezilya'daki ya da Kaliforniya'daki portakallardan üretiliyor. Halbuki aynı ürünün yerlisi pazarda 40 kuruş.

■ **G. A.:** Yani esas sorun üretimde değil de tüketimde mi?

Cahit Ener: Rakamlarla anlatmak gerekirse; üretim 4,2 milyon ton, nüfus ise 80 milyon. Oranladığınızda kişi başına yıl boyu 2 kg tüketim düşüyor.

■ **G. A.:** Limon için de aynı şeyi söyleyebilir miyiz?

Ahmet Kaya: Limon için üretimin çok fazla olduğunu düşünmüyorum. Geline durum biraz da ülke politikasıyla alakalı. Komşu ülkelerle yaşanan kriz dönemlerinde üretim fazlamış gibi lanse ediliyor. Bu da piyasaya kötü yansıyor. Aslında üretim o kadar da fazla değil.

Yıl içerisinde limonun en fazla tüketilen narenciye ürünü olduğunu biliyoruz.

■ **G. A.:** İhracatta genel alıcı olan ülke hangisi?

■ **A. K.:** Genel alıcımız Rusya. İhracat yapan firmalar ve tüccarlar ürünü bizden alarak pazara ulaştırıyor.

■ **C. Ö.:** Tüccarlar da ikiye ayrılıyor. Birincisi; herhangi bir fabrikası olmadığı halde ürünü alıp, bir süre sonra bir başkasına devredenler. Biz bunlara daha çok aracı veya simsar diyoruz. İkinci tüccar türü ise fabrikası olanlar. Onlar da ürünü alıp, işleyip, yurt dışı ve yurt içinde değerlendirip, ona göre bir yol izliyor. Pazarda bu firmalar alım yaptıkları tonlara ve ürüne göre farklılık gösterebiliyor.

■ **G. A.:** Fiyat nasıl belirleniyor? Örneğin tüccar bahçeye geldiğinde, fiyatı hangi kıstaslara göre belirliyor?



ürün satabiliyor. Aynı limon İspanya'da çıkmışsa buradan alınmıyor. Enter limonu neden sonbaharda kıymetli oluyor da ikinci makaslarda düşüyor? Çünkü ikinci makaslarda İspanya devreye giriyor. Biz Enter'i neden satıyoruz? Çünkü bizlerde olgunlaştığında onlarda limon pek kıvama gelmemiş oluyor. Biz ekvatora daha yakın olduğumuz için bizde daha erken olgunlaşıyor. 30-35 günlük bir erkenciliğimiz var. Bu erkenciliği fırsata dönüştürüyoruz.

G. A.: Ürünün maliyet girdisi ile satışı arasındaki fark şu an nedir?

A. K.: Girdiler geçen yıla göre biraz daha arttı. Çeşitlerde farklılık olabilir ama maliyetin 35-40 kuruşa yaklaştığını söyleyebilirim. Ancak şöyle bir durum da var. 40 kuruşa mâl edip 1 TL'ye satınca çok kâr ediyormuşuz gibi görünmesin. Her yıl aynı verimi alamıyoruz, soğuk mevsim geçişlerinden etkileniyoruz; firesi var, ikinci kalite ürünler var. Bir de aradaki kârla ailemizi geçindirep, bir yıl tekrar masraf edip, öbür mahsul sezonuna yetişmek zorundayız.

C. Ö.: Örnek vermek gerekirse, yaklaşık 30 yıl önce klasik Washington portakalı 30-40 kuruşa satılırken, budama yevmiyesi 25 TL'ydi. Şimdi budama yevmiyesi 70 TL ve biz ürünü yine 40 kuruşa satıyoruz. İnsanlar artık ağaçlarını kesmeye başladı.

C. E.: Çiçeklenme sırasında aracılar tarafından bir rakam ortaya atılıyor. Mesela bu sene mandalina az olduğu için 1 TL eder deniyor. Farklı ürünler için de aynı şekilde. Bunun ardından bir piyasa, sonrasında da fiyatlar oluşmaya başlıyor. Biz senelerce tüccarımıza söyledik. Bugün 1,5 TL'ye satılan Enter limonu, 1,1 TL gibi çok yüksek bir fiyata alıyorsunuz dediğimizde hakikaten yapacak hiçbir şeylerinin olmadığını, mecbur olduklarını söylüyorlar. Dolayısıyla öyle bir noktaya geliniyor ki mantıklı düşünen tüccar bile o furyaya katılıyor.

G. A.: Peki buradaki piyasayı Adana'daki tüccarlar mı belirliyor yoksa simsarlar mı?

C. E.: Simsarlarla başlayan, tüccarlarla devam eden bir süreç. Bir yandan da yavaş yavaş özellikle Polonya, Çek Cumhuriyeti gibi ülkeler fiyatın kaç

euro olacağını sormaya başlıyor. Zamanı geldiğinde de sizin bir taahhüt vermeniz gerekiyor. Aynı zamanda onların da kendi aralarında bir fiyat beklentisi oluşuyor. Aradaki fark da pazarı etkiliyor. Kısacası pazar oldukça esnek.

G. A.: İç tüketim ve ihracat karşılaştırıldığında hangisi ağır basıyor?

A. K.: İhracat ağır basıyor. İhracat oldukça ürünümüzü iyi değerlendiriyor. Ürünleri de ihracata uygun şekilde yetiştiriyoruz. Ancak ürünün gidip gitmeyeceğini bilmiyoruz. Ona tüccar karar veriyor.

C. Ö.: Narenciye yetiştirilen birçok ülkeyi görme şansımız oldu. Bunu kesinlikle sevinerek söylüyorum ki, bizim narenciye üreticilerimizin yetiştiricilik bilgileri ve tecrübesi diğer ülkelerden az değil. Ama İspanya, AB üyesi olduğu için Almanya'ya çok daha kolay

CEVDET ÖZKAN
Merttar Zırai İlaç Bayii Sahibi

“ Ben şu an için fazla üretim olduğunu düşünmüyorum. Ancak tüketim yetersiz. ”



AHMET KAYA
Üretici / Çukurova

“ Komşu ülkelerle yaşanan kriz dönemlerinde üretim fazlaymış gibi lanse ediliyor. Bu da piyasaya kötü yansıyor. ”

■ **G. A.:** Biz hep şunu diyoruz: Kasım ayından mart sonuna kadar narenciye'nin her türlü ürününü dünya pazarına sunabiliriz. Yapısal durumumuz bu. Ancak şu an greyfurt ve portakalın azalmasıyla birlikte yalnızca limon ve mandalinayla kalmayacak mıyız?

■ **C. E.:** Kalmamamız mümkün değil ama bu hemen olmaz. Çünkü ürün cinse göre kesiliyor. Mesela greyfurtta Star Ruby cinsi kesildi fakat Rio Red sahipleri henüz dokunmadı. Portakalda Washington cinsi ovada hâlâ 100 bin dönümde üretiliyor. Bunlar kesilse de yerine Cara Cara veya Navelina gibi cinsler üretiliyor. Yani portakal hâlâ var, sadece ismi değişti. Greyfurtun da kökünü kurutmuyoruz. Star Ruby'de şöyle bir sorun var: Çok tutarsa seyrekleştirmeye, belli bir ebadı tutturmaya çalışırsınız. Çıktığı hasat tarihi, henüz talep edilen tarihlerde değil. Oysa Rio Red, şubat ve martta hasat edilebileceği için, kışın ortasında Kuzey ülkelerine gönderildiğinde pazarı olabilen bir ürün. Ama bu, aralıkta durup da şubatta tekrar hızlanabilen bir süreç. Mandalinada da benim duyduğum 200 bin dönümlük bir alanda W. Murcott ekimi yapıldığı. Gelecek yıl Mart, Nisan'a kadar piyasayı doyuracak mandalinamız var. O



kadar bilinçsiz bir üretim var ki muhakkak birbirini dengeliyor. Şu azalır, bu artar diyebilecek konumda değiliz bence.

■ **A. K.:** Görüştüğümüz ihracat firmalarının söylemlerinde, etraftaki yakın ülkelere Mayer ihracatının arttığını görüyoruz. Yani ihraç ettiğimiz ülkelere yavaş yavaş Mayer çeşidini tanıttık. Bu, Türk üreticisi için bir başarı. Ancak ihracat kanadından söylemlere göre üretici olarak bizlerin 6 ay boyunca narenciye üretimi yapabiliyor olmamız gerek. Henüz o noktaya ulaşmış değiliz. Çok erken başlayamıyoruz, geç dikimlerde de bölgesel hatalar yapıyoruz. Ovanın kışın sert geçtiği yerlerinde kışa dayanıksız çeşitler ekiyoruz. Biraz daha bilinçli ve bölgesel üretime ağırlık versek daha başarılı olacağımıza inanıyorum.

■ **C. Ö.:** Bundan 20 yıl önce bizim narenciye hasat mevsimimiz kasım, aralık ve ocaktı. İşçiler de, tüccarlar da bu aylar içerisinde çalışırdı. Hiçbir zaman ağustosta meyve kesilmezdi. Ama baskıldı ki o dönemde aşırı bir yığılma ol-

duğundan kimse para kazanamıyor; ya erkenci ya da geççi olmak gerektiği fark edildi. Bakın para edilen ürünlere: Şubatta çıkan W. Murcott 1,5 TL'den satılıyor. Eylülde çıkan erkenci Mayer ve Enter çeşitleri 1 TL civarında satılıyor. Kasım ve aralıkta satılan hiçbir meyve ise doğru dürüst para etmiyor. En iyi para eden dediğimiz 50-60 kuruş bandında satılıyor. Bulgaristan, Romanya, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Letonya, Azerbaycan, Gürcistan ve Macaristan gibi civardaki ülkelere erkencilerimizi satmaya başladık. Öyle ki limonun Mayer gibi erkencisi, Lizbon ve Eureka gibi geççisi oldu. Portakalda da durum aynı. Klasik Washington kasım ve aralıkta çıkardı. Biz Navelina ve Fukumoto'yu eylül ayında yiyebiliriz. Cara Cara gibi kanlı Washington Navel grubu ya da Spring Navel de martta ve nisanda çıkan portakallar. Valencia portakal vardı ama ben asla alıp yemem. Tadı ekşi, soyması zordur. O yüzden sofralıkta tüketilmesi kolay değil. Ge-



nelde kolay soyulabilen ve çekirdeksiz çeşitler pazarda tercih ediliyor.

■ **G. A.: Pazar, tüketicinin daha kolay tüketebildiği ürünlere doğru kayıyor diyebilir miyiz? Bu yönle- me sizce nasıl bir hızla ilerliyor?**

■ **C. E.:** Bence oldukça hızlı ilerliyor. Burada üretici hangi cinslerin para kazandırıp kazandırmadığını inceliyor ve yol haritasını buna göre hazırlıyor. Bu, tek yıla bakılarak alınan bir karar da değil. Birkaç yıl boyunca inceleniyor. Maliyetler artarken belli bir gelir elde edilmesi lazım. Maliyetlerimizi senelerdir kayıt altında tutuyoruz. 2010 ve 2016 senelerine bakıldığında aradaki uçurumu görmek mümkün.

■ **C. Ö.:** Açık söylemek gerekirse 1991-1992'li yıllarda 1'e 4 kazanılıyordu. Şimdi iyi kazandığını söylediğimiz ürünlerde 1'e 1, bazı ürünlerde 1'e yarım, bazı ürünlerde kafa kafaya kazanç var. Kestiklerimiz de zarar ettirenler, bu oranları yakalayamayanlar.

■ **G. A.: Mevcut mandalina türleri bizim ihtiyacımızı karşılıyor mu? Bu türler hem iç tüketimi hem de ihracatın beklentilerine cevap verebiliyor mu? Pazardaki geççi çeşitlerde durum nasıl?**

■ **C. E.:** Bence bir mandalınanın en iyisi tadı ve aromasıyla Nova'dır. Ama kimse onu soyup yemekle uğraşmıyor. Biz ciddi oranda Dobashi Beni mandalinası üretiyoruz. Ancak ailem yerken çok zorlanıyor. İçindeki zarın kalınlığından tutun, aromasına kadar. Oysa Nova, soyulduğunda yemeye doyulamayan bir cins. Mandalinada dünyada olan her çeşit burada da var ama onu tüketmek eğilimi ne kadar geniş yelpazede onu sorgulamamız lazım.

■ **A. K.:** Geççi çeşitlerin de şöyle sıkıntıları var. Üstünden kış geçiyor, şubatta kesilmesi demek kasım, aralık ve ocak soğuklarını görmesi demek. Maalesef Çukurova'nın her yerinde bölgesel klima etkisi yok. Soğuk vurması nedeniyle kalite kaybı çok yaşanıyor. Bundan dolayı da üreticilerin kaybı oluyor. Çukurova'da geççi çeşit ekmek, yüksek risk almak demek.

■ **G. A.: W. Murcott üreten üreticiler bu durumun farkında değil- ler mi?**

■ **C. E.:** Henüz binlerce dönümlük üretim devreye girmedi. Girdiği zaman 1 TL'nin altına düştüğünde siz eğer 40-50 kuruş yatırım yapıp, 80 kuruşa satıyorsanız, 30 kuruşa tahmin ediyorsunuz demektir. Böyle bir durumda attığınız taş, ürküttüğünüz kuşa değer mi onu hesaplamanız lazım. Bu da bence 5 sene sonra belli olacak.

■ **C. Ö.:** W. Murcott'un ya da geççilerin şöyle de bir avantajı var. Yalnızca ekvatora yakın bölgelerde yetişen bir ürün olduğu düşünüldüğünde, üretil-

diği alan az. Dünyada pazara en az sunum ise şubat ve mart ayında yapılıyor. Nisandan itibaren Arjantin devreye giriyor. Bizim buradaki geççiler şubata kadar bekletilebiliyor, yatak yapılabil- yor. Biz de bu üretimi aslında zengin- lere, kalburüstü insanlara yapmış olu- yoruz ve Kuzey Avrupa, Japonya ve ABD gibi ülkelere yolluyoruz. Mesela Rusya, uçak krizine rağmen greyluft ve limona ambargo koyamadı. Çünkü Rusya'da 1 Şubat'ta limonun kilogra- mı 30 TL'ye çıktı.

■ **G. A.: Rusya dışında ihracat yaptığımız başka ülkeler var mı?**

■ **C. Ö.:** Üretimimizin yüzde 40-45'ini ihraç ediyoruz. Ambargo olmadan önce bu oranın yüzde 35'ini Rusya'ya yapıyorduk. Ukrayna ise yüzde 20 civarındaydı. Ancak son dönemler- de bu oran yüzde 10'a düştü. Şu an Kuzey Irak yüzde 12 ile ikinci sırada. Onun dışındaki ülkeler ise oldukça düşük. Almanya yüzde 3, Fransa yüz- de 4, İngiltere yüzde 2. Bunun sebebi de şu: Biz ürünü Yunanistan'a satıyo- ruz. Onlar aynı ürünü Yunanistan'dan gidip satın alıyor. Çünkü bizden giden ürünlerde üst vergi var. Kısaca onlar ortak, biz pazar.

■ **G. A.: İşin bir de sanayi tarafı var. Yani meyve suları gibi bü- yük bir pazar var. O alanda Ada- na'daki durum nedir?**

■ **C. Ö.:** Şu an pazarda Coca Cola ve Pepsi'nin birçok yan ürünü var. Onla- rın dışında, Organize Sanayi Bölge- si'ne meyve suyu fabrikası kuruldu. Bugün limonun kabuğundan parfüm yapılıyor. Yere dökülen küçük meyve- lardan de yine kozmetikte yararlanı- labiliyor. Geçtiğimiz yıl greyluftu 10 kuruşa satamadık. Bu fiyat, üretim maliyetimizin neredeyse 4'te 1'i. An- cak meyve suyu veya ilgili sanayiler



CAHİT ENER
Üretici / Çukurova

“ Üretim 4,2 milyon ton, nüfus ise 80 milyona yaklaştı. Oranladığınızda kişi başına yıl boyu 2 kg tüketim düşüyor. ”

devreye girse, 30 kuruşa satma imkanı buluruz.

G. A.: Portakal, mandalina, limon gibi ürünlerde verimlilik açısından bir sıkıntı var mı?

C. E.: Her sene hava şartları, farklı durumları beraberinde getirir. Geçtiğimiz dönem 1.000 ton ürün aldığımız bahçeden bu sene 100 ton limon aldık. Sebebi ise yaşanan dondu.

A. K.: Ancak genel olarak yeni ürün, çeşit ve bitki beslemeyle eskiye göre verimliliğimiz arttı.

C. Ö.: Ova ortalaması bundan 20 yıl önce 4 tondur, şu an 6 ton. Bizim gibi danışmanı olan bahçelerde bazı çeşitlerde 10 tonu zorluyoruz. Bu noktada üreticilerin de hakkını yememek lazım. Gerek kişisel çalışmalarla gerek budama ve yaprak/toprak analizleriyle gereken özeni fazlasıyla gösteriyorlar. Çünkü bu ekstra gayretin bir şekilde kendilerine döneceğini biliyorlar. 25 yıl önce üreticilerimize yaprak gübresi atıramazdık, taban gübresini kolay kolay uygulamazlardı. Şimdi üreticiler gerekli şartları önceden görerek, ona göre planını hazırlıyor. Pazarı belirleyen ve götüren de bu üreticiler. Şu anda yüzdeleri fazla değil ama giderek arttığını söyleyebiliriz.



G. A.: Anaç kullanımıyla ilgili şu anki durumumuz nedir?

A. K.: Bir dönem fidancıların ya da dışardan bize mal satmaya çalışan insanların gayretleriyle birçok anaç getirildi ama son yıllarda gördük ki turuncu bölgemizin en iyi anacı. Bundan dolayı da diğer anaçlar yavaş yavaş kaybolmaya başladı.

G. A.: Narenciyede yeni çeşit ihtiyacımız var mı?

C. Ö.: Limon ve mandalinada yok. Japon mandalinalarının devreye girmesiyle erkenci açığı kapandı. Primasol, Early gibi Japon olmayan erkenciler de düşünüldü ama ben bunların kararmaya ve alternaria karşı müsait olduğunu düşünüyorum.

A. K.: Bir de bilinçsiz ekim sıkıntısı var. Ürünün özelliğini ve bölgeye uygunluğunu bilmeden dikim yapan üreticiler oluyor.

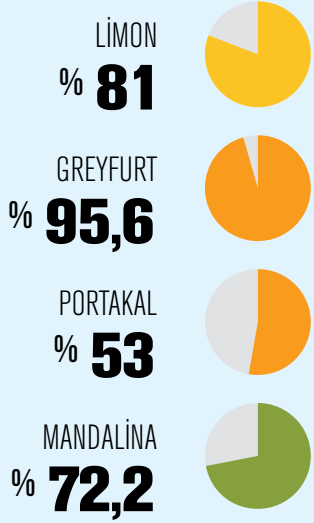
C. Ö.: Ahmet'e katılıyorum. Bir dönem Minola çeşidi geldi ve hemen herkes onu ekti. Tıpkı şimdi W. Murcott'ta

olduğu gibi. Hastalık da yok deniyordu. Halbuki hastalıklar 8 yaşından önce belli olmaz. Birileri budamaya gerek yok dediğinde 10 metreye çıkan ağaçlar oluştu ve bunlardan verim bile alınamıyordu. O dönem 16 kere alternaria ilacı atan vardı. Bugün bir tane Minola bahçesi kalmadı.

G. A.: Hızlı ilaçlama periyodu, iklimlerin gecikmesi gibi faktörler 3 zararlı popüler hale getirdi. Trips, pas ve unlu bit. Buna ne diyorsunuz?

C. Ö.: Trips, önceden beri bölgemizde olan bir zararlı olarak değerlendiriliyor ama bu yanlış. Önceden bölgede olan tripsle şu an olan trips farklı. Önceki, meyvenin düşme dediğimiz kısmında gezen ve gümüşü leke yapan bir zararlıydı. Dolayısıyla bu trips, uzun zamandır bölgemizde olur ama çok fazla epidemiy yapmaz, çok az meyvede bulunur ve daha ziyade cildi pürüzlü Mayer limonu gibi meyveleri tercih ederdi. Ancak yeni trips farklı. Adına muz tripsi diyorlar.

Türkiye narenciye üretiminde Çukurova'nın payı



Çünkü muzla beraber Mersin'den yaygınlaştı. Bu trips meyvenin tamamını paslı gibi yapan, hatta çoğu pas zannedilecek bir görünüme bürüyor. Malesef giderek de artıyor ve buna etki edebilecek bir ilaç yok. Bir de tamamını öldürsen bile yenileri geldiği için haftada bir ilaçlama yapmak gerekiyor. Böyle bir lüks olmadığı ve çiçek dönemi 1 ay sürdüğü için en az 4 kez ilaç atmak gerekecek.

■ G. A.: Pas için ne diyorsunuz?

■ C. Ö.: Pas aslında tanıdığımız bir zararlı. Bu kadar çok çıkmasının da farklı sebepleri var. Bu yılki şu: Her yıl burada mayıs sonu ve haziran başında ilaçlamalar yapılır. Bu sene ilaçlama uygulamalarının ardından birkaç defa yağmur yağdı. Yağan her yağmur ilacın değerini azalttı. Bir de yazın uzamasıyla birlikte pasın aktif olduğu dönem başladı. Yine de biz pastan yana çok fazla sorun yaşamadık. Zaten üreticiler pası erkenden tanıdığı için erken müdahale edebiliyor.

■ G. A.: İklimlendirmede durum ne? Pervaneler istenen etkiyi gösterebiliyor mu?

■ C. E.: Kesinlikle! Bu sene onun örneğini yaşadık. İki farklı işletmemizin birinde pervane var, diğerinde yok. Birinde neredeyse hiçbir ürün alamazken, diğer tarafta budamayı yaptıktan sonra pervanenin kullanıma girmesiyle çok fazla miktarda ürün aldık.

■ C. Ö.: Birçok insan pervaneden umduğu faydayı alamadığını söylüyor. Bence bu, pervaneyi kullanma yönteminin bilinmemesinden kaynaklanıyor. Halbuki limonlarda meyve varsa artı 1 dereceye ayarlanacak, meyve yoksa 0°C'ye ayarlanacak.

■ C. E.: Bir pervanenin saatte yaktığı mazot miktarı 35 litre. Çok zorlu kış şartlarında pervaneler 10 saat çalışır. Bu süreçte 350 litrenin üzerinde mazot harcandığı düşünülse, tek gecelik 1,500 TL'ye yakın bir harcamanın yapılması gerekiyor. Üreticiler bu yüzden daha az saatte ve ayarda çalıştırmaya çalışsa da, bu durum tonlarca ürüne mal olabiliyor.

■ C. Ö.: Teknolojiyi tarımda kullanan insanlar, kâr edecek olan insanlar. Hava tahminlerini kullananlar, ilaçlama programlarını buna göre düzenleyebiliyor. Rüzgar makinesini kullanmanın, toprak analizlerini yaptırmanın, damlama sulama kullanmanın büyük önemi var. Her aşamada kontrol şart.

■ G. A.: Bu yıl narenciye nasıl bir sezon geçirdi? Kriz narenciye nasıl etkiledi?

■ A. K.: Çukurova'da sezon çok iyi geçmedi. Limon bu sene iyiydi, beklentilere yakın oldu. Ama mandalina ve portakal çeşitlerinde Rusya'nın kapılarını daha yeni açması ve sezona geç başlanması diğer ürünleri etkiledi. Genel olarak ortalama bir sezondur.

■ C. E.: Bizim için pek iyi değildi. Ürününüz güzel gittiği yerde don yedik. Ova da erken değerlendirilebildiyse limon açısından iyi bir yıldır. Ancak Rusya muallakta bıraktı. Kısaca bu sene geçmiş senelere göre iyi değil. Fiyat açısından olmasa da verim açısından çok kıt bir seneydi.

■ C. Ö.: Bu yıl greyfurt, normal üretiminin yüzde 20'si kadar ancak vardı. Limon ise dalgalı. Güzel olan yerler de var, geçen senenin yarısını alan da, 4'te 1'ini alan da. Bu yıl mandalina grupları üretimde iyiydi. Rusya'yla anlaşmanın olmasının ardından fiyatlar da yükseldi ancak geçen seneden daha iyi değil. Limon üreticileri de geçtiğimiz yıl krizi hissetmedi. Çünkü Rusya ambargo koyamadı. Hem danışman, hem üretici hem de zirai ilaç bayisi olarak konuşuyorum. Geçen seneye göre tahsilatım daha düşük seviyede. Çok ciddi bir para sıkıntısı var. Ovaya baktığımda geçen seneye göre daha az bahçenin kurulduğunu söyleyebilirim. Birçok tüccar bana "Beni üreticiyle tanıştır" diye gelirdi. Ama şimdi tersi oldu; üreticiler hangi tüccar daha sağlam diye araştırmaya başladı.

■ C. E.: Çünkü geleceği tahmin edemiyorsunuz. Büyümek üzerine düşüncelerimiz vardı fakat durdurduk. O kadar plansız bir şekilde bahçe yapıldı ki bunların yetişmesini hesaplıyoruz. Yani iş satranca döndü. Bu zihniyetle gidilirse narenciye geleceği çok parlak değil. Ama burası Türkiye. Her şeyin çözümü bulunuyor. Eminim bıçak kemiğe dayanırsa bu iş çok farklı yerlere gider.





SÜPER LİG'DE GENTA İMZASI

Türkiye futbolunda hibrit çimin ilk kullanıldığı stad-
yum olan Vodafone Arena, açıldığı Nisan ayından bu
yana heyecanlı maçlara ev sahipliği yapıyor. Are-
na'nın çimlerinden sorumlu SIS Sözleşme Yönetici-
si Onur Özata, "Kaliteli çim, takımların oyun stra-
tejisini etkiliyor. Çimin kalitesini korumak içinse
GENTA ürünleri ilk tercihimiz oluyor" diyor.

■ **Öncelikle kendinizden bahseder misiniz? Vodafone Arena'ya gele- ne kadarki süreç içerisinde hangi çalışmalarda bulundunuz?**

2004 yılında Ankara Üniversitesi, Peyzaj Mimarlığı Bölümü'nden mezun oldum. Bazı peyzaj projelerinde çalıştıktan sonra çim sektörüne ağırlık vermeyi düşündüm. Çimle ilk buluşmam ise golf sahalarıyla başladı. Okul yıllarında stajlarımı golf sahalarında yapmıştım. Yaklaşık 5 sene Antalya'daki golf sahalarının yapım ve bakımında çalıştım. Ardından da Türmenistan'da şu anda çalıştığım firmayla yollarımız kesişti. 2011 Temmuz'dan bu yana SIS'te görev yapıyorum. Geçen yaz Nevzat Demir tesislerinde 10 bin metrekare büyüklüğünde bir hibrit saha yaptık. Onun bitimine yakın Vodafone Arena'nın saha inşaatı başladı. Nisan ayında da buradaki çalışmaları sonlandırarak stadın açılışını yaptık.

■ **Vodafone Arena'da gerçekleştirdiğiniz çim projesi hakkında bilgi verebilir misiniz? Ne gibi çalışmalar yapıldı, hangi çim türleri ve bu çimlerin oluşturulmasında hangi ekipmanlar kullanıldı?**

İki karşılaştırmayla yola çıkarsak daha iyi anlatabilirim. Nevzat Demir tesislerinde yaptığımız sahada tamamen ekme yöntemi kullanmıştık. Çünkü orada zamanımız biraz daha fazlaydı. Alt zemin çalışmaları tamamlandıktan sonra sahayı ektik ve yaklaşık 6,5-7 hafta sonra da hibrit çim uyguladık. Ancak burada çok daha hızlı hareket etmemiz gerektiği için çalışmalar bittikten sonra İtalya'dan alt yapıya uygun, tamamen kuma ekilmiş 18 tır rulo çim getirdik. 18 metre boyunda, 1,2 metre eninde, tanesi 1-1,5 ton olan ruloları kendi özel ekipmanlarımızla birlikte serdik. Arkasından hibrit çim uyguladık. İtalya'da kaliteli bir çiftlikten gelen çimler, iklim şartları göz önüne alınarak seçildi ve bölge-

nin İstanbul'la aynı paralelde olmasına dikkat edildi. Bu çimin içerisinde yüzde 80 *Poa pratensis* varyeteleri, yüzde 20 de *Lolium perenne* varyeteleri karışım halinde. Kesilen çim de yaklaşık 2,5-3 yaşındaydı. 4 cm halinde kesilip, rulo şeklinde buraya getirildi.

■ **Bu oranlar çim için ideal yaş ve ölçüyü mü temsil ediyor?**

4 cm kesebilme teknolojisi şu anda Türkiye'de yok. En fazla 2-2,5 cm kesiliyor. Rulo ne kadar kalın kesilirse hem zemine adapte olabilmesi hem de ilk köklenme gerçekleşene kadar yapılan müsabakalar sırasında zemin stabilitesi çok daha iyi oluyor. Aynı zamanda hibrit de yapacağımız için rulonun hafif olmaması gerekiyor. Çünkü kullanılan makine dikiş makinesi gibi; iğneler battığında geri çıkartırken rulonun yerinden oynaması gerek. Dolayısıyla böyle bir çimi seçmek zorundayız. Şu anda ise serilen tabaka alttaki kumla birlikte entegre oldu. Enjekte ettiğimiz hibrit çim de 18 ila 20 cm derinliğinde.

■ **Hibrit çim teknolojisi sahadaki oyunu ve oyuncularını ne yönde etkiliyor?**

Hibrit çim, 2 cm aralıklarla tüm sahanın yüzeyine özel ipliklerin enjekte edilmesi ile oluşturulan bir sistem. Bu sistemde her ne kadar üstteki doğal yapıya sahip örtü biraz daha narin olsa da, fiber iplikler her 2 cm'de bir üzerindeki baskıyı ve yıpranma direncini artırıyor. Çünkü suni bir malzemeyle toprağı ve çimi birbirine kenetliyorsunuz. Dolayısıyla doğal bir sahada 10 müsabakada göreceğiniz yıpranmayı, hibrit çime sahip sahada belki 50 müsabakadan sonra ancak görüyorsunuz. Özellikle yırtınma, kopma gibi istenmeyen durumlar anlamında çok ciddi bir kullanım kapasitesi artışı sağlıyor. Diğerlerinden ayırt edilebilecek ilk ve en önemli özelliği bu.



2 cm

Hibrit çim, 2 cm aralıklarla tüm sahanın yüzeyine özel ipliklerin enjekte edilmesi ile oluşturulan bir sistem.



Overseeding uygulamasında GENTA çim tohumlarından GREENWAY (*Lolium perenne*) ve TETRAGREEN (*Lolium perenne*) isimli çeşitleri tercih ediyoruz.

■ **Çimlerin bakımı için ne gibi uygulamalar yapıyorsunuz?**

Hibrit sahaların yılda bir kez büyük renovasyon geçirmesi gerek. Bu uygulamada özel makinelerle hibrit ipliklere zarar vermeden, doğal tabaka 2-2,5 cm sıyrılıyor ve yerde sadece kum ve iplikler kalıyor. Yapay bir malzeme olduğu için, özellikle toprak üzerindeki kaymak tabakanın hızlanması çok daha rahat sağlanıyor. Çünkü zeminde çok sık bir tabaka var. Bir süre sonra ne kadar az hava alır ve fiber iplikler ne kadar fazla yatarsa o kadar fazla birbirinin içine girmeye ve çürümeye başlıyor. Bunun tekrar aynı seviyeye gelebilmesi için de doğal örtüyü kaldırıp, yerine yeni malzeme ekleyip, o fiber iplikleri yine kaldırıp, sahayı tekrar ekiyor ve doğal dokuyu yeniden oluşturuyoruz. Hibrit çimin en dikkat edilmesi gereken bakımı bu. Yaklaşık 3-4 günde tamamlanan bu işlemin yılda bir kez yapılması gerekiyor. Ancak dokunun oluşması ve sahanın tekrar kullanıma hazır hale gelmesi için, tohum attıktan ve tüm işlemleri tamamladıktan sonra 6 ila 8 hafta arasında beklemek gerek. 2016-2017 sezonunu bitirdiğimizde, son maçın oynanmasının ardından bizler de bakım işlemlerine geçeceğiz. Yaz döneminde bu işlemleri tamamlamış ve sahayı gelecek sezon için hazırlamış olacağız.

■ **Rutin bakım farklılık gösteriyor mu?**

Rutin bakımlar özel makineler yardımıyla yapılıyor. Sunum için kullanılan makine-

ler ve silindirli çim biçme makineleri ağır oldukları için, kullanıldıkça hem doğal çimlerin hem de plastik fiberlerin yatmasına neden oluyor. Bu fiberlerin tam ters yönde tekrar kalkması gerekiyor ki işlevini yitirmesin. Eğer bunu yapmazsak bir süre sonra toprak üzerinde apayrı bir tabaka oluşmaya başlıyor. Fiberlerin gömülmeye başladığı göz ardı edilirse, hibrit işlevini yitirmiş oluyor. Bu nedenle iplikleri her daim dik tutmamız gerek.

■ **Çimde bitki besleme ve koruma anlamında ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

Bizim işimiz aslında maçlardan sonra başlıyor. Yapılması gereken her şeyi bu arada yapmak zorundayız. Toprak havalandırması, granül gübre, ilaç ve tohum uygulamaları bu süreçler içerisinde yapılıyor. Maç günlerinde biraz daha prezantasyona yönelik işlemler yapılıyor. Çimin rengi bile makineler tarafından yapılıyor. Çimler sahanın biçim yüksekliği ayarlanarak biçiliyor. Hatta maç günleri çimler 3 kez biçiliyor. Hem prezantasyon hem de oyun yüksekliği açısından olması gereken standartlara getiriliyor. Oyun bittikten sonra da bir an evvel çimin kendini yenileyebilmesi için biz bu sefer bitki için bir şeyler yapmaya başlıyoruz.

■ **Overseeding (kışlık ara ekim) uygulamaları yapılıyor mu?**

Avrupa maçları da düşünüldüğünde yoğun bir döneme girdik. Bu nedenle yüzey sıklığını biraz daha pekiştirmek



için overseeding (ara ekim) uygulaması yapıyoruz. Bu uygulama gerekli oldukça da devam ediyor. Overseeding uygulamasında GENTA çim tohumlarından **GREENWAY (*Lolium perenne*)** ve **TETRAGREEN (*Lolium perenne*)** isimli çeşitleri tercih ediyoruz. Kullandığımız bu çeşitler hem çok kaliteli hem de çok hızlı gelişim ve kendini yenileme kapasitesine sahip. Çeşitlerin göstermiş olduğu performans bizi ve Beşiktaş kulübünü oldukça memnun etti. Beşiktaş Nevzat Demir tesislerinde de GENTA çim tohumlarından **GREENWAY (*Lolium perenne*)**, **TETRAGREEN (*Lolium perenne*)** ve **GREENPLAY (*Poa pratensis*)** çeşitlerini kullandık. Saha zemini önce bu çeşitler ile oluşturuldu. Daha sonra sahaya özel iplikler enjekte edildi. Saha bakımında uygulanan ara ekimlerde de yine **GREENWAY (*Lolium perenne*)** ve



TETRAGREEN (*Lolium perenne*) isimli çeşitleri kullanmaya devam ediyoruz.

■ **Dünyada hangi sahalarda hibrit çim uygulaması var? Çim konusunda uzmanlaşan en başarılı ülke hangisi?**

İngiltere Premier Lig'e baktığınızda; bildiğim kadarıyla 22 takımın 18'inin sahalalarında hibrit çim uygulaması var. İspanya, İtalya gibi Avrupa'nın birçok bölgesinde yaygın olarak kullanıyor. Dünya kupasının çeyrek ve yarı finallerinin yapılacağı Rusya'da sahalaların ve çeşitli antrenman sahalalarının çimlerini şu an biz yapıyoruz. İsrail'de Sammy Ofer Stadyumu yine son dönemde yaptığımız işlerden biri. Özellikle ekstrem koşullara sahip bölgelerde daha çok tercih edilmeye, bir anlamda ihtiyaç haline gelmeye başladı. Çünkü bu tip bölgelerde doğal çimin yetişmesi zorlu bir süreç.

Bu açık da hibrit çimle kapatılmaya çalışılıyor. Menşei olarak baktığınızda ise bu işin doğuşu İngiltere'de oldu. Herkesten bir adım önde olduklarını söyleyebilirim.

■ **Türkiye'de bundan sonra hangi stadyumlarda benzer teknolojileri görebileceğiz?**

Trabzonspor'un yeni inşa ettiği Akya-zı Spor Kompleksi'nde bir stat ve bir antrenman sahası yapmayı planlıyoruz. Gelecek sezonun sonunda da Galatasaray'ın Türk Telekom Arena Stadı ve antrenman tesislerinde bir saha yapma planımız var. Ama bu ilginin giderek arttığı ve ilerleyen dönemlerde çok daha yaygınlaşacağı kanaatindeyim.

■ **Özellikle Beşiktaş Kulübü'nde geçtiğimiz dönemlerde sakatlık konusu çokça tartışılıyordu. Vodafone Arena ve Nevzat Demir**

tesislerinde kullanılan çimlerin bu dönemin geride kalmasında payı olduğunu söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle. Oyun mekaniği olarak bakıldığında hem sakatlanmaların azaldığını hem de oyun mekaniğinin bir anlamda değiştiğini görüyoruz. Doğal çim kullanılan sahayla karşılaştığınızda; hibrit çime sahip sahada sürünme kuvveti azalacağı için oyun taktik anlamında da biraz hızlanıyor. Topun sekmesi, yerde sürüklenme hızı artıyor. Bu da doğal olarak takımın oyun stratejisini etkiliyor; oyun hızlanıyor, pas mesafeleri uzuyor, topun sekmesi değişiyor. Oyuncu sağlığı açısından da çok ciddi katkıları var.

■ **Almanya'da Bayern Münih hibrit çim kullanımından vazgeçmeyi düşünüyor. Bunun nedeni nedir?**

San Siro stadından bir örnek vereyim. Onlar da aynı teknolojiye sahiptiler ancak vazgeçtiler. Çünkü multi fonksiyonel olarak tasarlanan statlar, müsabakalar dışında birçok etkinliğe ev sahipliği yapıyor. Ancak bu etkinliklerden önce her şeyi hesap etmek gerek. Eğer doğru koruma malzemesini seçmezseniz, sahanın üzerine çok ciddi yükler bindirmeniz gibi durumlarda iplikler yere yatıyor ve işlevlerini yitiriyor. Artık o saha hibrit sistemli bir saha olmaktan çıkıyor. Bunu düzeltebilmeniz için de o işi baştan yapmanız gerekiyor. Bu da çok ciddi bir maliyet demek. İşte bu yüzden de spor karşılaşmaları dışındaki bu tip etkinliklerde saha sınırlarının iyice belirlenmesi gerekiyor. Koruma malzemeleri çok ciddi önem arz ediyor. Maliyet nedeniyle bu malzemelerde yanlış seçimler yapıldığında ise sahayı kaybetmeye başlıyorsunuz. Yine çok fazla etkinliğin düzenlenmesi sahanın kendini yenilemesine izin vermiyor. Düzgün bir zaman planlamasıyla ise bu tip yanlışların önüne geçilebilir.

BAĞLARDA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER

Üzümde görülen fizyolojik problemlerin başında sürgünlerin geç uyanması, salkımlarda görülen aşırı tane seyrekleşmesi ve salkım uç kısımlarındaki tanelerin pörsümesi geliyor. Kaliteyi ve verimi etkileyen bu sorunların üstesinden ise doğru bir programla gelmek mümkün.



UMUTCAN ATALAY

GENTA Batı Akdeniz Ür-Ge Sorumlusu

■ **Asmanın anavatanı** Kafkasya-Anadolu'dur. Bağcılığın Türkiye'deki tarihçesi M.Ö. 5000-3500'lere dayanır. Türkiye'de yaklaşık 1256 üzüm çeşidi yetiştirilmektedir. Üzüm besin değeri yüksek bir meyve olup A, B, B2 ve C vitaminlerini içermektedir.

1 ton yaş üzümde kaldırılan makro element oranı

Azot 6-8 kg

Fosfor 1,5 – 2,5 kg

Potasyum 7-9 kg

Kalsiyum 16-19 kg

Magnezyum 2-3 kg şeklindedir.



1) SÜRGÜNLERİN GEÇ VE DÜZENSİZ UYANMASI

Son yıllarda bağlarda bulunan sürgünlerdeki zayıf gözler ya geç uyanmakta ya hiç uyanmamakta ya da düzensiz uyanmalar meydana gelebilmektedir. Bu gözlerden çıkan sürgünlerin büyümesi gecikmekte, yaprakları daha küçük olmakta ve boğum araları daha kısa kalmaktadır. Bu olay, asmaların aşırı yüklenmesi ve mildiyö nedeniyle yaprakların erken dökülmesi, yanlış gübreleme ve sulama yetersizliği gibi etkiler nedeniyle omçanın yeterli miktarda karbonhidrat biriktirememesinden kaynaklanmaktadır. Sürgünlerin geç ve düzensiz uyanmasına neden olan faktörler:

- Asmanın yaşı,
- Uzun budamaya elverişli asma çeşidinin kullanılması,
- Az budama yapılması,
- Zayıf yapılı ve drenaj olmayan topraklarda kuvvetli gelişen anaç seçimi,
- Kurak geçen kış aylarında sulama yapılmaması,

- Geç yapılan yüksek azotlu gübre uygulamaları,
- Kış aylarında yaşanan don olayı

Nedenleri ve çözüm önerisi

Bitkide depolanan nişasta, uygun iklim koşullarında sürgün ve salkımlara taşınır. Asma yaprağı tam büyüklüğünün 1/3'üne ulaştığında karbonhidrat üretmeye başlar. Hasattan sonra ise şeker sürekli artma eğilimindedir. Asmada tomurcuk patlaması ve tam çiçeklenme döneminde, omça başına 15 gram azotun köklerden sürgünlere taşınması gerekmektedir. Bu dönemde uygulanacak yetersiz azot ve sonraki dönemlerde uygulanacak fazla azot asma gözlerinin düşük sıcaklardan ve don olayından etkilenmesine neden olur. Omça, kış koşullarında -12 °C soğuğa kadar dayanabilmektedir. Fakat zararlar gözler ve iletim demetlerinde daha fazla olabilmektedir. Zarar gören omçalarda sürgün gelişmesi düzensiz olur. Primer tomurcukların zarar görmesi ile verim önemli derecede düşer.



! ÖNERİLER

- Doğru gübreleme programı uygulanmalı,
- Organik madde uygulanması, dekara ortalama 200 gram **GENTASOL** Organik Gübre kullanılmalı,
- Yaprak hastalıklarından korunmalı ve asmanın üstünde fazla yük olmamalı,
- Tomurcuk patlamadan önce soğuk geçen dönemlerde yağlı ilaç ve **ELFER FORTE** kullanılmalı,
- Tomurcuk patlama ve çiçeklenme dönemi arasında **ELFER ZnP** ile birlikte **THERAPY** uygulanmalı,
- Kış aylarında kurak geçen dönemlerde sulama yapılmalı,
- Doğru kültürel işlemler yapılmalı ve gübreleme programına uyulmalıdır.

Kurak geçen kış aylarında sulama yapılmaması, geç yapılan yüksek azotlu gübre uygulamaları ve kış aylarında yaşanan don olayları sürgünlerde geç ve düzensiz uyanmaya neden olabilir.



2) SALKIM UÇ KURUMASI

Ben düşme dönemlerinde salkım uç kısımlarındaki tanelerde pörsüme ve kurumaların oluşmasıdır. Salkım kurumasına etki eden faktörler;

- Potasyum ve Magnezyum noksanlığı,
- Aşırı sulama ve sulama düzensizliği,
- Kuvvetli anaç seçimi,
- Aşırı hormon kullanımıdır.

! ÖNERİLER

- Uygun anaç ve çeşit seçiminde toprak ve iklim yapısına dikkat edilmeli,
- Asma yüküne göre gübreleme programı yapılmalı,
- Su tutma kapasitesini arttırmak ve toprak yapısını düzeltmek için dekara 200 kg Organik Gübre **GENTASOL** ürünümüzden uygulanmalı,
- Hormon uygulamalarına dikkat edilmeli ve dekara 200 cc **ELFER ZnP** ürünümüz ile takviye yapılmalı,
- Kışın kurak geçen dönemlerde sulama yapılmalı,
- Özellikle saçma büyüklüğünde uç kurumasına karşı **SEATON** ile **ELFER K** ürünümüzden dekar dozlarında kullanılmalı ve geçmiş yıllarda bölgede görüldü ise iki tur geçilmeli, Yaprak ve uç alma yapılmalı, yaprak alınırken aşırıya kaçılmamalı ve salkımlar güneşe maruz bırakılmamalıdır.



SEATON SUPERMIX

Organomineral Besinler

- Klorofil üretimini teşvik edip bitkinin fotosentez kapasitesini artırır, enerji üretimini destekler.
- Ani sıcaklık değişiminden kaynaklı stres etkilerini azaltır.
- Meyve tutumunu teşvik eder.
- Meyve gelişimini engelleyecek abiyotik şartları ortadan kaldırır.
- Bir sonraki sezonun sürgün gelişimini artırır.

3) SİLKME

Salkımlarda görülen aşırı tane seyrekleşmesi verim ve kaliteyi etkiler. Asmada silkme iklim, anaç çeşit ve omçadan kaynaklanan nedenlerden olabilir. Aşırı gübreleme, vejetatif gelişimin fazla olması, kuvvetli toprak üzerinde kuvvetli anaç kullanılması, aşırı sulama ve gübreleme veya bunların tersi de silkmeye sebep olur. Olgun yapraklar tarafından üretilen karbondhidratlar omçanın tüm organlarına ve salkımlara taşınır veya depolanır. Rekabet başladığında salkımlarda bulunan çiçeklerin dişi organları çiçek tozu oluşturmak için kullanılır. Aynı maddelere birçok organın ihtiyaç duyması, salkımların yeterince beslenememesi ile silkme yaşanır.

İklim nedeni ile meydana gelen silkme: Çiçeklenme dönemindeki yağışlar, 30 °C üzeri veya 13 °C altındaki sıcaklıklar ve su eksikliği stre-

si silkme yaşanmasına sebep olur.

Fizyolojik silkme: Salkımlarda karbondhidrat hareketinin azalmasıyla, taneler 1,2 mm çapında iken büyüme durur, tane sapı kuruyarak salkım sapına bağlı olarak kalır veya dökülür. Tanelerin normal iriliğine ulaşamaması ve partenokarpik meyve tutumu hemen fark edilmeyip ileri dönemlerde kendini göstermektedir. Ayrıca çiçek salkım taslaklarının oluşumu ile gözün uyanma ve sürmesi arasında gelişmenin durması ve salkım taslağının sülüğe dönüşmesi görülmektedir. Aşağıdaki nedenlerden dolayı silkme meydana gelebilir;

- Kuvvetli anaç ve toprak olması,
- Düşük sıcaklık ve kapalı gün,
- Bor ve Çinko eksikliği,
- Hastalık zararlı yoğunluğu,
- Bordo bulamacı kullanılmasıyla, salkımlarda yanma olur ve fotosentez engellenir.

! ÖNERİLER

- Uç alma,
- Tepe alma,
- Bilezik alma (tane tutumunu arttırmak için 1 hafta önce),
- Salkım çıkarma öncesinde **ELFER ZnP** ve **TRANSPORTER** kullanılmalı,
- Pançık (üzüm saplarının uzaması) oluşumunu desteklemek için NAA (Naphthyl acetic acid) takviyesi yapılmalıdır.



ELFER ZnP

Makro+Mikro Besinler

- Karşı etki göstermeyen, kolay alınımı, çok iyi dengelenmiş oranda Çinko (Zn) ve Fosfor (P)
- Çinko bitkilerin Oksin hormonu salgısını artırarak çalışır, vb. olumsuz görüntüleri ortadan kaldırır
- Bu karışım, Çinko kullanımı sırasında çiçeklenme ve polen oluşumunda bitkide ortaya çıkan ek enerji ihtiyacını karşılamaya destek olur



BAĞDA GÜBRELEME PROGRAMI

Damla sulama ile uygulama;

Taban gübresi olarak, 10 - 20 - 20 gübresinden dekara 20 kg uygulanmalıdır.

Aylar	Amonyum Nitrat	MAP	Potasyum Nitrat
Nisan	2	1	0
Mayıs	5	2	2
Haziran	5	3	3
Temmuz	5	1	3
Ağustos	2	0	2

Önemli notlar:

- Taban gübrelmesi uygulanmadıysa, yapılacak gübrelmeyi yüzde 20 artırmak gerekir.
- Kumsal ve kireçsiz topraklarda (pH=7) çiçeklenme için Kalsiyum Nitrat uygulanmalıdır.
- Çiçeklenme ile dane koruk dönemi, bitkinin besin alımının yükseldiği dönemdir.
- Toprakta kireç oranı yüksek ise taban gübrelmesi olarak DAP ile Amonyum Sülfat verilmelidir.
- Ben düşme döneminden sonra bitkinin besin maddesi alınımı yavaşlar.
- Organik gübre kullanılmamış ise iki defa Hümik asit (1/2 lt) uygulaması yapılmalıdır.



Karık sulama ile uygulama;

Taban gübresi olarak; 10 - 20 - 20 veya 15 - 15 - 15 ile dekara 20 - 30 kg yüzde 1 Çinko uygulmalıdır, bu değerler bir önceki sene kullanılan organik gübreye göre değişkenlik gösterir.

- Çiçeklenme döneminde 14 kg CAN uygulaması (24 kg)
- Saçma iriliğinde ise 10 kg Amonyum Nitrat uygulaması (14 kg)

Önemli notlar;

- Parantez içindeki değerler taban gübrelmesi yapılmış ise kullanılmamıştır.
- Kumsal topraklarda çiçeklenme sonrası üst gübrelmede Potasyum Nitrat uygulanmalıdır.
- Toprak pH değerinin 7'nin altında olduğu ve kireç oranının düşük olduğu dönemlerde uygulanacak Kalsiyum Nitratin yarısı verilmelidir.

- Taban gübresinden yıllık 250 - 300 kg kullanılabilir.

Yapraktan uygulama

- Sürgün 10-15 cm iken; **GENTA N** ile birlikte **TRANSPORTER** uygulaması,
- Sürgün 15-20 cm iken; **ELFER ZnP** ile birlikte **GENTA N** uygulaması,
- Salkım düzenleme için en az 3 uygulama Gibberellik asit ile **ELFER ZnP** uygulaması,
- Tane tutumu ve irilik için Gibberellik asit ile **SEATON** ve **ELFER COMBI** uygulaması,
- Ben düşme döneminde **REAL PLUS** ile birlikte **GROWCELL** uygulaması,
- Son dönemde ise tek uygulama olarak 100 lt suya / 300 gr **GROWCELL** uygulaması yapılmalıdır.





İÇİMİZDEN BİRİ:

TAHİR ERİŞEN

GENTA Şanlıurfa, Gaziantep ve Mardin Bölge Sorumlusu olarak görev yapan Tahir Erişen, 14 yıldır bu büyük ailenin bir üyesi. GENTA'da çalışmanın kendisine birçok iyi özellik kattığını söyleyen Erişen, sahip oldukları başarının altında yatan özelliğin, firmanın yaklaşımı olduğunu belirtiyor.

■ **2002 yılından beri** GENTA ailesinin bir üyesi olan Tahir Erişen, bugün Şanlıurfa, Gaziantep ve Mardin Bölge Sorumlusu olarak görev yapıyor. Erişen'in GENTA ile olan tanışıklığı da iş hayatına ilk adım attığı güne dayanıyor. 1975 Hatay-Antakya doğumlu olan Erişen, ilk ve orta öğrenimini Antakya'da tamamlamış. 2000 yılında ise Mustafa Kemal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarla Bitkileri Bölümü'nden mezun olmuş. Mezuniyetinin ardından askere giden Erişen'in, askerlik dönüşü ilk işe başladığı yer ise bir GENTA distribütörü olmuş. Gökçe Atalay, Sıtkı Vursavaş ve Erkan Ergün'le olan tanışıklığının bu esnada başladığını söyleyen Erişen, "İlerleyen zamanlarda bu tanışıklık ilerledi ve Şanlıurfa Bölge Müdürü olarak görevlendirildim. 2003 yılından beri de Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin ve Batman illerinde satış ve teknik konularda hizmet veriyorum" diyor. Meslek hayatına gözlerini GENTA ile açan Erişen, Şanlıurfa'ya geldi-

ği ilk dönemlerde Erkan Ergün ile ağırlıklı olarak pamuk ve buğdayda GENTA uygulamalarını üretici ve bayilere anlatmış. Bölgenin ürün deseni değiştiği bu ürünlere yenilerinin eklendiğini belirten Erişen, "Mısır, sebze ve Antep fıstığı gibi ürünler de çalışma alanımıza dahil oldu" diyor. GENTA ailesinin bir üyesi olmak Erişen'e farklı alanlarda birçok şey katmış. "Hiç bilmediğim bir bölgede GENTA kalitesi ve güvenilirliği ile yeni bir çevre, iş bağlantıları ve dostluklar edindim" diyor Erişen, hem kendisinin hem de birlikte çalıştığı ekibin GENTA'yı bir firma olarak değil de kendi işiymiş gibi sahiplendiğini söylüyor ve ekliyor: "Bu durum da bizi başarılı bir şekilde ilerleterek bugünlere getirdi." Gökçe Atalay'ın bilgi, önderlik, destek ve bitmek bilmeyen enerjisiyle kendisine hep rol model olduğunu vurgulayan Erişen, kendilerini büyük bir aile yapanın da bu yaklaşım olduğunun altını çiziyor.



İletişim Bilgileri

ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098



► 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

- HATAY - GAZİANTEP -
K.MARAŞ BÖLGESİ

Şentürk Çelik

0533 364 53 71

Ertuğrulgazi Kurt

0530 237 36 99

Mehmet Maraşlıoğlu

0533 166 96 29

- ŞANLIURFA - MARDİN -
DİYARBAKIR BÖLGESİ

Tahir Erişen

0532 351 38 73

Mehmet Tolun

0530 402 12 73

Abdullah Özkul

0530 498 73 07

► KARADENİZ BÖLGESİ

Erkan Kesat

0533 153 38 57

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

Aycan Altıntaş

0530 386 54 17

Samet Kaya

0536 862 14 02

Sadık Göçerdir

0530 173 38 05

► 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

Erdem Aydın

0533 153 38 34

► 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

Onur Büyükdeveci

0536 267 78 19

Eniscan Okkan

0507 375 50 79

► PROJE KOORDİNATÖRÜ

Tezcan Korkmaz

0536 862 14 00



Bitki Besleme



Tohum



Çim



Zarık Bahçeciliği

FARK YARATAN ÜRÜNLER KAZANDIRAN ÇÖZÜMLER

Bitki besleme, tohum, çim ve zarık bahçeciliği ürünlerimiz, yenilikçi nitelikleri, teknolojik özellikleri ve pazarda uygunlukları ile fark yaratıyor. Üreticilere yüksek verimlilik, kazanç yaratan ve etkili ürünleri üretilebilir sağlar ve uygun bir teknik ekip ile sunuyoruz. Biz tarımsal üretimde sadece bugün için değil geleceği için çalışıyoruz.

Genelci KURUMSAL HAYAT
444 8 000



GENTA

GENEL MENEL TIRIM ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
www.gentatirim.com