

paydaş

ARALIK 2011 SAYI: 4

Genta ile Ne
İstersen O Olur



Domates
Diyarının
Efendileri



Besle Bitkiyi
Doldursun Cebini



Antep Fıstığında GENTA Çağı Başladı



SUNİTA
AYÇİÇEĞİ
TOHURLUĞU

Hızlı ve güçlü çıkış
Çok yüksek verim
Verem otuna (Orabanj) yüksek tolerans
'Dry Setting' özelliği



Sevgili Paydaş Okuyucuları,

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA şirketlerinin temelleri 1984 – 85 yıllarında Devlet tekelinde olan tohumculuğun serbest piyasaya açılması, liberalizasyonu ile atıldı. Kurduğumuz günden bugüne felsefemizi, prensiplerimizi belirleyen en önemli unsur ise siz değerli iş ortaklarımızla kurduğumuz güvene dayanan uzun vadeli ilişkiler oldu. VAT ve GENTA hiçbir zaman kısa vadeli yani “al – satçı” bir zihniyet içinde olmadığı gibi tam aksine özellikle pazarladığı tohumların yetiştiricilerin geleceği, bir sonraki senelerinin umudu, ailelerinin geçimlerini sağlayan ana girdi olduğunun hep bilincinde oldu.

Buradan hareketle dağıtımını yaptığımız tohum ve ürünlerden üreticilerin azami faydayı sağlayabilmeleri için şimdiye kadar birçok yeniliklere imza attık.

Mesela:

Üreticilere teknik bilgi ve doküman sağlanmasına hep önem verdik; örneğin başta karpuz olmak üzere, domates, patlıcan gibi türlerde son yıllarda kullanımı sürekli artan aşılı fide konusunu daha 1987 yılında bir teknik toplantıda duyurduktan sonra, o tarihte lider olduğumuz patlıcan tohumlukları ile ilgili üreticilere teknik destek amacıyla bastırılmış olduğumuz patlıcan yetiştiriciliği kitabında, hastalık, zararlı ve budamayla ilgili bilgiler yanında aşılı patlıcan fidesinin yapılışını açıklamıştık.

Üreticiler ve teknisyenlere yönelik eğitici kitap basımlarını teşvik ettik; örneğin yine Türkiye’de benzeri olmayan ve hala da aşılamayan, Fransız devlet araştırma enstitüsü uzmanlarının hazırlamış olduğu “Domates ve Kabakgiller hastalık ve zararlıları” kitaplarını şirketlerimizin kurucusu Yavuz Batur Ağabeyimizin öncülüğü ve katkıları ile bu konuda ülkemize büyük hizmetleri dokunan Hasad dergisi tarafından basılmış olan ve referans kitaplardan biri olarak tarım ile alakalı tüm paydaşlara yararlı olmuştur.

Özellikle havuç üretiminde üreticilere teknik alet ve ekipman desteği sağlayarak ülkemizin bu konuda dünya ölçeğinde lider ülkelerden biri olmasına katkıda bulduk. 1987 yılında ağırlıklı uzun yerli havuç üretimi yapılan pazara hibrit kum havucu tohumları ile girmeye karar verdiğimizde öncelikle nantez tipinin geliştiricisi Fransa’dan toprak hazırlama ve tohum ekim makinası (mibzer) getirip, modern üretim tekniklerini öğreterek işe başladık ve daha sonra bu makineleri ülkemizde ürettirerek Beypazarı üreticilerine dağıttık. Bizden önce havuç tarımı için bölgede özel makineler olmadığı gibi üreticiler tohumu ya elle serpmeye yöntemi ile ya da bulgur veya üre gübresi ile karıştırdıktan sonra hububat mibzeri ile ekmekteydiler. Bu gün gelinen noktada ise havuç üretiminde en modern alet ve ekipmanlar kullanılmakta, modern tesislerde yıkama ve paketleme yapılmakta, soğuk hava depolarında ürün firesiz muhafaza edilmekte, Beypazarı, Konya ve Hatay’da üretilen havuçlar hem kalite, hem verim olarak dünyanın en iyileri arasında bulunmaktadır. Türk yetiştiricilerinin ulaştığı bu seviye bizleri de gururlandırmakta, sevindirmektedir.

Sürekli üretici ve bayilerle yan yana, omuz omuza çalışan Ürün Geliştirme takımımız sayesinde her zaman üreticilere yeni üretim tekniklerini öğretmeye çalıştık. Başta domates olmak üzere fidenin hiç bilinmediği açık tarla üretiminde “uzman şirketlerden hazır fide satın alınarak üretim yapılması gerekir” dediğimizde bize gülünen, dalga geçilen aşamalardan bugünlere geldik! Şu anda baş salata yani marullar dahi hazır fide ile üretilir hale geldi. Yıllar içinde tarım sektörümüz büyüyüp, modernize olurken biz de sektörle ve paydaşlarımızla birlikte büyüdük. Bu yolda bizlere inanıp, destek veren çok sayıda bayimizin katkısı yanında her geçen gün büyüyen, gelişen teknik takımımızın varlığı ile geleceğe çok daha umutlu bakıyoruz.

Üreticinin, tüccarın, bayilerin yüzünü güldüren ürünleri pazara sunuyor ve tüm bu süreçlerde ahde vefa duygusu ile hareket ediyoruz. Son olarak, sizlere sözümüz odur ki; bu güne kadar olduğu gibi bundan sonra da, bize olan güveninizi sarsmadan “sizin için, sizle beraber” durmaksızın çalışmaya devam edeceğiz.



Saygılarımla

Sıtkı VURSAVAŞ

VAT & GENTA Satış Müdürü

İÇİNDEKİLER

- 5 GLOBAL VE YEREL HABERLER
- 6 GENTA İLE NE İSTERSEN O OLUR
- 8 DOMATES DİYARININ EFENDİLERİ
- 10 ANTEP FISTIĞINDA GENTA ÇAĞI BAŞLADI
- 14 ORMANIN KUVVETİ DOMATESE GEÇTİ
- 16 İLKBAHARDA ÇİÇEKLENEN GÜZ SOĞANLARI
- 18 BESLE BİTKİYİ DOLDUR SUN CEBİNİ
- 20 GENTASOL
- 22 İÇİMİZDEN BİRİ
- 23 İLETİŞİM BİLGİLERİ



10



6



8



14



18



16

İmtiyaz Sahibi Yavuz BATUR
Yazı İşleri Müdürü Nejat TÖRECI
Editör Gül PAYCI

İletişim Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9 34903 Pendik İSTANBUL
Tel: +90 216 392 36 04 pbx Fax: +90 216 493 51 81
e-posta: anato@anato.com info@gentatarim.com
www.anato.com www.paydas.com www.gentatarim.com

Yayına Hazırlayan Tematik Medya Yayıncılık ve Ajans Hizmetleri

Baskı Promat Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş Sanayi Mah. 1673. Sok. No:34
Esenyurt / İSTANBUL Tel: 0 212 622 63 63 **Yayın Türü** Yerel Süreli Yayın



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.



Marul Tarla Günü İlgile Karşılandı

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA yeni marul çeşitlerini, 11 Ekim 2011 tarihinde Ankara'nın Beypazarı ilçesinde fideci, üretici ve tüccarların yoğun katılımı ile gerçekleştirdiği Tarla Günü'nde tanıttı. VAT ve GENTA Ürün Geliştirme Müdürü Gökçe Atalay ve Satış Müdürü Sıtkı Vursavaş ile Bölge Başbayı Fırat Önder, güzlük ve baharlık Wismar ile yazlık Sunline çeşitlerinin yüksek mildiyö dayanımı ile farklı toprak yapıları ve ısı değişimlerine gösterdikleri yüksek uyuma vurgu yaptılar.

Yeni Yapılanmada Yeni Atama

Vilmorin SA, bulunduğu pazarlara ve müşterilerine daha yakın olmak için yeniden yapılanmasını sürdürüyor. Müşterileri nezdinde mevcudiyetini daha da güçlendirmek amacıyla iki yıl önce yeni yapılanmaya başlayan Vilmorin SA'nın buradaki stratejisi yeni oluşturulacak olan 'İş Birimleri' sayesinde müşterilere ve pazarlara daha yakın olmak ve dolayısıyla pazar etkinliğini daha da artırmak. Bu amaçla oluşturulan her 'İş Birimi' bulunduğu pazarın bölgesel ihtiyaçları doğrultusunda kendi stratejisini ve çalışma yöntemini belirleyecek. Yeniden yapılanma içinde tohum üretimi, tohum işleme ve kalite kontrol faaliyetleri ise toplandığı Fransa'da devam edecek. Bölümler arası genel uyum ise Fransa'daki şirket yönetim kurulu tarafından sağlanacak. Bu yeni anlayışta, araştırma çalışmaları ve İş Birimleri'ne daha iyi hizmet vermek amacıyla pazarlama bölümü de yeniden yapılıyor. Bu bağlamda Ege Bölge Sorumlusu olan Cem İnce, 1 Ocak 2012 tarihinde Rusya, Ukrayna, İran, Suriye, Orta Doğu ve Merkez Asya'dan oluşan bölgenin Havuç Ürün Sorumlusu olarak çalışmaya başlayacak. İnce, Vilmorin SA'nın dünya çapında lider olduğu havuç yelpazesini bu bölgede yönetecek. Paydaş aracılığı ile Vilmorin SA olarak Cem İnce'yi tebrik ediyor ve yeni görevinde başarılar diliyoruz.



Üzüm Festivaline GENTA Çıkarması



Manisa'nın Sarıgöl ilçesinde yedincisi düzenlenen Sarıgöl Sultaniye Üzüm Festivali bu yıl da coşku ile karşılandı. Dünyanın en kaliteli çekirdeksiz sofralık üzümünün yetiştirildiği Manisa'nın Sarıgöl ilçesi kendi adını taşıyan üzüm festivali ile üreticilerle üzüm severleri bir kez daha buluşturdu.

Festival boyunca sergilenen ürünlerin yanında farklı etkinlikler de festivali ziyaret edenlerin ilgisini çekti. Üreticiler arasında düzenlenen En Kaliteli Üzüm yarışmasında ise kıyasıya bir rekabet yaşandı. Yarışmada yayla ve ova üreticileri ile farklı çeşitler arasındaki yarışma heyecanı dereceye giren üreticilerin hediyelerini alması ile taçlanmış oldu. Üreticileri bu yıl da festivalde yalnız bırakmayan Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA, tanıtım karavanı ile fuarda yerini aldı. En Kaliteli Üzüm yarışmasının finalistlerine ise festivale teşrif eden milletvekilleri, Sarıgöl Belediye Başkanı, İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürü, GENTA bitki besleme ürünlerinden ve promosyonlarından oluşan çeşitli hediyeleri takdim ettiler. Festival süresince VAT ve GENTA ekibi, tanıtım karavanında ziyaretçilere çeşitli ikramlarda bulunurken üzüm üreticilerinin üretim sorunlarına, bağda görülen hastalık ve zararlılarla mücadele yöntemlerine ilişkin de ziyaretçilere tavsiyelerde bulundu.

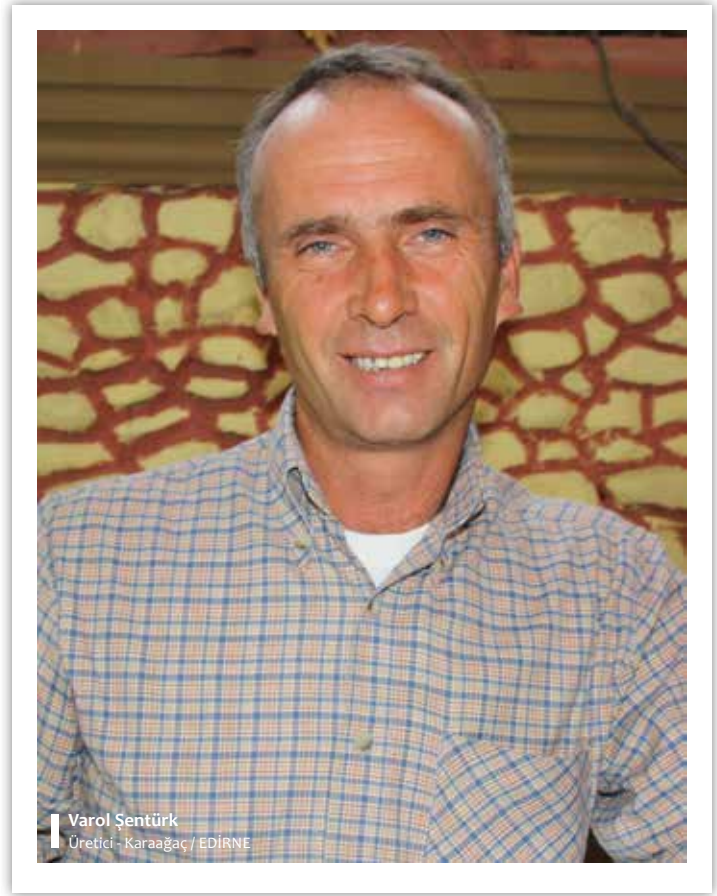


GENTA ile Ne İstersen O Olur

Edirne'nin merkez ilçesine bağlı Karaağaç köyünde 20 yıldır üreticilik yapan Varol Şentürk, sebzeçilikten mısır üreticiliğine kayanlardan. Mısırdaki **LG 27.12** ve **LG 37.10** çeşitlerini tercih eden Şentürk, GENTA bitki besleme ürünlerinin, üreticinin isteklerini karşıladığını söylüyor.

Türkiye tarımında özellikle pirinç ve ayçiçeği üretimi ile ön plana çıkan Edirne, bu ürünlerde Türkiye'de başı çekiyor. Bu iki tarım ürününün yanında Karaağaç ile özdeşleşen lezzetli kavunlar ise Edirne'nin adını tüketicilerle buluşturan ürünler arasında yer alıyor. Edirne ve ilçelerinde yaygın olarak üretilen diğer ürünler ise; buğday, elma ve fasulye. Ancak bir dönem Edirne tarımında önemli bir yer tutan sebzeçilik son yıllarda yerini mısıra bırakmış durumda. Çünkü üreticiler sebze üretiminden hak ettikleri kazancı elde edemediklerini düşünüyor.

Edirne'nin merkez ilçesine bağlı Karaağaç köyünde 20 yıldır üreticilik yapan Varol Şentürk de sebzeçilikten mısır üreticiliğine geçenlerden. Yaklaşık 55 dekar arazide üretim yapan Şentürk, bölge genelinde son 6-7 yıldır mısır ağırlıklı tarım yapıldığını söylüyor. Fiyat ve üretim miktarı bakımında belli bir istikrar yakalanamadığı için çoğu üreticinin tarlasında artık mısır ekiliyor. Sebze üretiminde başta Ayşe kadın fasulye ve acı biber tercih edildiğini ifade eden Şentürk, "fasulyenin Türkiye genelinde ekiminin yayılması bunun yanında Ayşe kadın fasulyesinin tek tip olma-



Varol Şentürk
Üretici - Karaağaç / EDİRNE

yan şekli pazar talebini düşürüyor. Aslında Ayşe kadın denen fasulye Karaağaç'ın kendi yerel çeşidiydi. Ama bu çeşidin ekimi artık bitti" diyor. Hibrit tohum çeşitleri ile birlikte hatırı sayılır oranda verimliliği artan mısır ise

üreticinin şimdilerde yeni gözdesi. Mısıra olan ilgiye kayıtsız kalmayan Şentürk de artık kendi tarlasında bu ürün dönüşümüne geçmiş bulunuyor. "Edirne bölgesinde yaklaşık 10 bin dekara yakın sebze üzerine ekim yapı-



LG 27.12 mısır çeşidi

yor. Ama Karaağaç'ta yaklaşık 7 bin dekada artık mısır ekimi var. Ben tarlamın yüzde 80'ine mısır ekiyorum. Belli ölçüde sebze de üretiyoruz tabii” diyen Şentürk, kendisinin ve çevredeki üreticilerin genellikle tanelik çeşitler ektiğini ancak ürününü silaja verme şansları olursa silajlık mısır da ektiklerini belirtiyor. Şentürk, mısır ekme eğilimini şu sözlerle özetliyor: “Eskiden de mısır ekimi vardı bu bölgede ama bu kadar yaygın değildi. Zaten Türkiye’de de son 10 yıldır mısır tarımı çoğaldı. Hayvanı olan tanelik veya silajlık mısır ekiyordu. Ama şimdi hayvancılığın gelişmesi ve mısırın değişik alanlarda kullanılmaya başlaması nedeni ile mısır ön plana çıktı. Bunun yanında mısır burada buğdaya da iyi bir alternatif oldu. Ancak bu bölgenin ekim alanları bellidir. Mecburen üretici iki ürün ekebilmek için bir miktar da sebze ekiyor. O nedenle mısır yeterli ekim alanına ulaşmış durumda.”

Uzun bir sebzeçilik geçmişi olan Varol Şentürk, mısır tohumundan önce, sebze tohumları ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA’yı tanımış. Yaklaşık 10 yıldır VAT’ın sebze tohumları ile GENTA’nın bitki besleme ürünlerini kullanan Şentürk, mısır üretimi ile birlikte VAT ve GENTA istikrarını pekiştirmiş. “ Yeniliğe çok açık birisiyim VAT’ın geliştirdiği özellikle patlıcan, kabak, domates çeşitlerini denedim ve bir çoğunu hala yetiştirdiğimi söyleyebilirim. Mısırdaki ise **LG 60** ile başladık işe, ardından **LG 27.12** ekmeye başladım. Şimdi yeni çeşitlerden **LG 37.10** ekiyorum” diyen Şentürk, mısır üretimi için Karaağaç’ın avantajlı bir bölge olduğunu şu sözlerle aktarıyor; “Karaağaç bölgesinin toprak yapısının tarıma elverişli oluşu, sulama imkanının olması nedeni ile Trakya bölgesinde silajlık mısırdaki en yüksek verimi Karaağaç’ta al-

yoruz. Yıllar içinde üreticiler mısır tarımını da öğrendiler. Mısır üretiminde toprak yapısı, iklim özellikleri, bakım ve tohum özellikleri çok etkili oluyor. Buğday ve ayçiçeğinde olduğu gibi tohumu ekip ürünün peşini bırakamıyorsunuz. Hasat gününe kadar mısır bakım istiyor. Genelde her sene burada üreticiler yeni tohumlar denerler. Mesela ben 50 dekar ekeceksem, bunun 10 dekarını iki çeşide ayırım. Ama şu ana kadar aldığım en iyi sonuçlar **LG 27.12**’deydi. Daha sonra **LG 37.10** piyasaya çıkınca onu da bir sene denedik. **LG 37.10**’dan verim yönünden daha da memnun kaldım.”

Kendisini iyi bir VAT ve GENTA kullanıcısı olarak tarif eden Şentürk, çevresindeki üreticilerden de buna örnek veriyor: “İlk kez **LG 27.12**’yi denediğimde başka üreticilere de 10-15 torba tohum satışı olmuştu. Bu oran ikinci yıl yüzde 100, üçüncü yıl yüzde 300-400 arttı.” Karaağaç bölgesi üreticilerinin sebzeçilikten geldiği için ürüne bakmayı iyi bildiğini düşünen Şentürk, üreticilerin bitkinin isteklerini karşılayabildiklerini ifade ediyor. Toprak hazırlığından hasat sürecine kadar bitkinin ihtiyacı olan bakımları aksatmayan üreticilerin ekim alanlarının dar olması sebebi ile ürünün elde edilecekleri yüksek verime odaklandıklarını bu nedenle de bilinçli üretim yapmak durumunda kaldıklarını söyleyen Şentürk, bölgenin toprak koşullarında mısırdaki yüksek verim alabilmek için normal koşullarda 1 ton mısır dönüm başına 20-22 kg azot, 7-9 kg fosfor, 20-22 kg potasyum gerekir. Ancak kendi deneyimlerine göre: “Bir ton mısır için dönüm başına; 8 kilo azot, 5 kilo fosfor, 3 kilo potasyum gerekiyor. Eğer sen verimi 1,5 ton/da çıkarmak istiyorsan bu toprağa daha fazla bitki besleme yapmak durumundasın.” diye ekliyor.



LG 37.10 mısır çeşidi

Bitki beslemenin önemi ve gerekliliğinin farkında olan Şentürk, kendi ürün çeşitliliğine uygun olan GENTA’nın tüm ürünlerini kullandığını söylüyor ve ekliyor; “GENTA ürünlerinde çok memnunum, istenilen performansı da fazlasıyla sağlıyor. Ürün kalitesini artırıyor. Kalsiyumu, azotu, fosforu, çinkosu ile benim ihtiyaçlarımı karşılıyorsa, bu firma bana istediğimi veriyor demektir. Bu bakımdan GENTA isteneni veren ve güvenilen bir marka.

Uzun bir sebzeçilik geçmişi olan Varol Şentürk, mısır tohumundan önce, sebze tohumları ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA’yı tanımış. Yaklaşık 10 yıldır VAT’ın sebze tohumları ile GENTA’nın bitki besleme ürünlerini kullanan Şentürk, mısır üretimi ile birlikte VAT ve GENTA istikrarını pekiştirmiş.

Domates Diyarının Efendileri

Çanakkale'nin Ezine ilçesinde başladığı bayilik hizmetine 2006 yılında Çanakkale'de açtığı şubesini de ekleyen Enver Ceylan, domates üretimi ile meşhur Çanakkale'de hakim çeşitlerin yıllar içindeki gelişimine tanıklık ediyor.

Anadolu'nun en batı noktalarını içine alan Çanakkale, tarihi geçmişi, doğal güzellikleri ve coğrafi konumu ile Türkiye'nin stratejik öneme sahip illeri arasında yer alıyor. Her ne kadar boğazi, adaları ve tarihi mekanları ile ekonomisini turizmle hareketlendirirse de Çanakkale aslında Marmara Bölgesi'nin önemli tarım kentlerinden biri. Öyle ki Çanakkale'nin toplam alanının yaklaşık yüzde 35'ini tarım alanları oluşturuyor. Tarıma dayalı bu alanların ise yüzde 83'ünü tarla arazileri alıyor. Tarla bitkilerinin yanında, sebzeçiliğin de yaygın olduğu Çanakkale'de zeytincilik, bağcılık ve meyvecilik de toprağa dayalı tarımın diğer kolları arasında yer alıyor. Ancak Çanakkale ekonomisinde hayvancılığın ve su ürünlerinin yerini de yadsımamak gerekiyor. İlde tarımsal üretimin yoğun olması beraberindeki iş kollarının da bu yönde gelişmesini olanaklı kılıyor. Domatesi ile adından söz ettiren Çanakkale'de zirai ilaç, gübre ve tohum bayiliği yapan firmalara herkesten çok iş düşüyor.

Ezine ve Çanakkale merkezde faaliyet gösteren Ceylan Tarım da Çanakkaleli üreticilerle yakın temas kuran bayilerden biri. 1988 yılında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden mezun olan Enver Ceylan ilk bayilik tecrübesini bir arkadaşı ile 1990 yılında kurdukları firmada ediniyor. Bu tecrübeyi 1994 yılında kendi kurduğu Ceylan Tarım'da tek başına sürdürme kararı alan Enver Ceylan, Çanakkale'nin Ezine ilçesinde bayilik yaparken 2006'da Çanakkale'de şube açarak çalışma alanını genişletiyor. İlaç, tohum ve gübre satışı konusunda üreticilere hizmet veren firma, Çanakkale tarımının yıllar içindeki gelişimine de tanıklık ediyor.

“Bu bölge ağırlıklı sebze tarımı üzerine çalışıyor. Üreticiler açık sahada başta domates olmak üzere kavun, karpuz ve biber tarımı yapıyor” diyen Enver Ceylan yöre üreticisini bilinçli üretici olarak sıfatlandırıyor ve ekliyor: “Bu bölgede üreticiler damla sulamaya geçeli 10 yıl oldu. Yapılan sebzeçiliğin yüzde 90'ı damla sulama ile yürütülüyor.” Her ne kadar Çanakkaleli



üreticiler sulama sistemlerinde çağın gereğini yakalasalar da yetiştiricilik konusunda hâlâ bilgi ve bilinç eksikliği gözleniyor.

Ceylan, üreticilerin hastalıkları tanıyamadıkları için ön müdahalede gecikebildiklerini söylüyor. “Henüz üreticilerimiz bitki beslemenin tarımsal üretimde ne kadar önemli bir etken olduğunu bilmiyor. Biraz da ekonomik şartlardan dolayı bir takım özel ürünleri kullanamıyorlar. Üreticiler ‘ürünümüz sezonda para etmezse borcumuzu ödeyemeyiz’ düşüncesi ile gübre ve bitki besleme ürünlerinin kullanımından kaçabiliyor” diyen Ceylan, tarımın bu denli yaygın olduğu bölgede önemli bir eksikliğin de ambalajlama olduğuna dikkat çekiyor. Tarım ürünleri çuvalarla veya dökme usulü pazara gönderiliyor. Bu yöntemle mal kayıpları çok olduğundan ürünler hak ettikleri değerde pazarda ilgi görmeyebiliyor. “Örneğin turfanda bölgede taze fasulye dikimi var. Bu ürünler çuvala doldurup satılıyor. Ama paketli ürün gönderen bölgelerin fasulyesinin kilosu 1,5 TL'ye

satılıyorsa buradaki üreticiler malını ancak 1 TL'ye satabiliyor. Bu bölgede de ambalajlama ve pazarlama ayaklarının da gelişmesi gerekiyor.

Çanakkale'de Tuzla ve Kösedere civarı ilk turfanda domates üretimini başlatıyor. Son turfanda hasadı ekim, kasım ayına kadar devam ediyor. Bölge gelirinin yüzde 60'ı domatesten sağlanıyor ancak yörede Kaliforniya tipi biber üretimi de yapılıyor. Üreticiler bu biberi iç pazar için değil salça fabrikaları için üretiyor.

Yöredeki başlıca üretim domates üzerine olunca Ceylan Tarım ile Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın yollarının kesişmesi de kaçınılmaz olmuş. 1990 yılında ortağı ile birlikte kurduğu ilk firmadan günümüze dek VAT ve GENTA ile çalışmayı sürdüren Ceylan, “VAT ve GENTA ile tanıştığımız ilk yıllarda JACKPOT F1 isminde bir domates çeşidi vardı, onunla işe başladık. Ardından JOKER F1 geldi. 15 sene geçti bu çeşit hala bölgede ekilmeye devam ediyor. Bu çeşidin dışında PORSUK F1, BAY İMPALA f1 en



BAY İMPALA F1



TRIBECA F1



TORO F1

çok talep gören çeşitler arasında yer alıyor. Geçen yıl bu bölgeye **TRIBECA F1** de girmeye başladı. Sanayi domatesinde ise **TORO F1** yine üreticilerin tercih ettiği çeşitler arasında” diyor. Domates üretiminde isim yapan yörede bu çeşitlerin tutmasının nedenini çeşitlerin bölgeye çok iyi uyum sağlamasına bağlayan Ceylan; kavun, karpuz ve diğer sebze üretimlerinde de üreticilerin VAT ve GENTA çeşitlerine başvurduğunu ifade ediyor. Karpuzda **KARİNA f1**, kabakta ise **NATALİ f1** ve **STAREX f1** ön plana

Ceylan, üreticilerin hastalıkları tanıyamadıkları için ön müdahalede gecikebildiklerini söylüyor. “Henüz üreticilerimiz bitki beslemenin tarımsal üretimde ne kadar önemli bir etken olduğunu bilmiyor” diyor.

çıkan çeşitler arasında yer alıyor. Tarım sektörü büyüyor, bu sektörde faaliyet gösteren firma ve ürün çeşitliliği her geçen yıl artıyor. Ceylan’a göre bu rekabetçi ortamda yeni çeşitlerin üreticiler arasında benimsenmesi giderek zorlaşıyor. “VAT ve GENTA bu yoğun rekabete rağmen ürünlerinin bilinirliğini devam ettiriyor. Ayrıca bizim bayi olarak ihtiyaç duyduğumuz teknik desteği de karşılayabiliyor” diyor. VAT ve GENTA’nın gerek tohum gerekse bitki besleme ürünleri bakımından en çok çalıştıkları 3 firma arasında geldiğini ifade eden Ceylan, bayi olarak firmalardan beklentilerinin kaliteli ürün ve rekabetçi fiyatlar olduğunu söylüyor.

Enver Ceylan, üreticiler arasında bitki besleme ürünlerinin yetersiz kullanıldığını söylese de bu alanda kullanmayı alışkanlık edindikleri ürünler de olduğunu dile getiriyor. Ceylan; “Ben belki VAT ve GENTA’yı bu bölgede domates tohumu ile tanıdım ancak onlar kendilerini hep geliştirmeyi, yeni



Enver Ceylan
Ceylan Tarım

ürün ve çeşitler çıkarmayı bashedılar. Örneğin GENTA’nın bitki besleme ürünleri bu bölgede çok kullanılıyor. Bu bölgede ilk zamanlar sadece BIOSOIL biliniyordu. Ama şimdi GENTA’nın **BIOTOTAL, TRANSPORTER, SPIDER FORTE, ELFER ZnP, BIOFOL, FORTUNE** gibi pek çok ürünü bizzat üreticiler tarafından biliniyor ve isteniyor” diyor.

Enver Ceylan: “VAT ve GENTA ile tanıştığımız ilk yıllarda JACKPOT F1 isminde bir domates çeşidi vardı, onunla işe başladık. Ardından JOKER F1 geldi. 15 sene geçti bu çeşit hala bölgede ekilmeye devam ediyor. Bu çeşidin dışında PORSUK F1, BAY İMPALA F1 en çok talep gören çeşitler arasında yer alıyor. Geçen yıl bu bölgeye TRIBECA F1 de girmeye başladı. Sanayi domatesinde ise TORO F1 yine üreticilerin tercih ettiği çeşitler arasında” diyor. Ceylan, domates üretiminde isim yapan yörede bu çeşitlerin tutmasının nedenini çeşitlerin bölgeye çok iyi uyum sağlamasına bağlıyor.

Antep Fıstığında GENTA Çağı Başladı

Tarihte sultan ve beylerin sofralarını zenginleştiren Antep fıstığı, bugün de değerinden bir şey yitirmeden tüketim alanını genişletiyor. Dünyanın sayılı Antep fıstığı üreticilerinden olan Türkiye, bilinçli üreticileri ve doğru bitki besleme uygulamalarının yaygınlaşması ile Antep fıstığı üretiminde çağ atlamaya hazırlanıyor.



Dünya tarihinde pek çok uygarlığa ev sahipliği yapan Anadolu, coğrafi konumu, iklim özellikleri ve toprak yapısı ile çeşitli hayvan, bitki ve meyve türlerinin de anavatanı konumunda. Türkiye’de Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nden dünyaya yayılan ve ticari değeri yüksek olan önemli meyve türlerimizden biri de Antep fıstığı. Gaziantep dağlarında yabani olarak yetişen ve ilaç sanayisinde kullanılan Menengiç ağacı anacından olan Antep fıstığı, Türkiye’den çıkarak İran’a, İspanya’ya ve Fransa’ya kadar yayılmış bir ekim alanına sahip. Bugün Antep fıstığı üretimi konusunda başı çeken ülkelerden biri olan Amerika ise 1853’ten bu yana bu meyvenin üretimini yapıyor. Bu bitki ve türleri tatlı, çikolata, şekerleme, kuru yemiş gibi geniş bir alana yayılan gıda sanayinde boy gösteriyor.

Tarihte Anadolu’da sultan ve beylerin sofralarını zenginleştiren Antep fıstığı bugün de değerinden bir şey yitirmeden tüketim alanını genişletiyor. Sıcak ve nemsiz ortamlarda yetiştiği için her bölgede üretilemeyen Antep fıstığı, Güneydoğu illerimizden Gaziantep, Şanlıurfa, Adıyaman, Kahramanmaraş ve Siirt’te ticari amaçlı olarak üretiliyor. Dünya Antep fıstığı üretiminde İran başı çekerken, ABD üretimde dünya ikinciliğini alıyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) 2010 yılı verilerine göre Türkiye’de toplam 128 bin ton Antep fıstığı üretiliyor

ve Türkiye bu üretim miktarı ile dünyada üçüncü sırayı alıyor. Ancak Antep fıstığının anavatanının Türkiye olduğu düşünüldüğünde gerek üretim miktarı, gerek dünya standartlarında bir üretim biçimi için yetiştiricilik tekniklerinde kat edilmesi gereken daha çok yol olduğu anlaşılıyor. Türkiye’de daha çok işlemeli tarıma elverişli olmayan alanlarda; verimsiz, dağlık, susuz ve meyilli arazilerde tarımı yapılan Antep fıstığı yöre üreticilerinin tabirince “işe yaramayan” verimsiz arazilerin değerlendirilmesi amacıyla üretiliyor. Ancak son yıllarda bu ürünün ticari değerinin anlaşılması ve gıda sanayinin bu ürüne olan talebindeki artış neticesinde üreticiler de Antep fıstığına gereken özeni göstermeye başlıyor. Türkiye’nin en önemli Antep fıstığı üretim bölgelerinden Gaziantep ve ilçelerindeki üretici, bayi ve tüccarlarla görüşüldüğünde Antep fıstığı tarımında bilinçli tarım yapılması gerektiği konusunda uzlaşıya varılıyor.

Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bitki Koruma Bölümü mezunu Bülent Özdemir, 11 yıldır Özdemir Tarım adıyla Gaziantep’in Nizip ilçesinde zirai ilaç, gübre ve tohum bayiliği yapıyor. Yörenin genel ürün deseni Antep fıstığı olduğu için Özdemir Tarım da bu ürün merkezinde damla sulama, gübreleme, bitki besleme, ilaçlama gibi konularda üreticiye hizmet veriyor. Bülent Özdemir, aynı zamanda Özdemir Tarımsal Yayım Danışmanlık adı



Bunun yanında son 3-4 yıldır kuraklık tehlikesi geçiriyoruz. Kuraklık ve donun birleşmesi, yanı sıra dolu yağışları sürekli üretimi baskı altında tutuyor. Bu sene kurumların tahmin ettiği rekolte 50 bin ton civarında. Ancak bölgedeki ağaç sayısına baktığınızda bu rekoltenin 90-100 bin ton olması gerekiyor.

altında uzman ekibi ile üreticilere danışmanlık hizmeti veriyor. Özdemir yalnızca bir bayi değil, o Nizip Antep Fıstığı ve Zeytin Üreticileri Birliği Derneği'nin de genel sekreteri. Bu sebeple yıllardır yörede Antep fıstığı üretiminin profesyonelleşmesi ve modern tarım tekniklerinin bu ürün içinde uygulanabilir olması için yapılan çalışmalarda önderlik ediyor. Özdemir'in edindiği bilgilere göre Nizip'te tahmini 657 bin dönümlük bir tarım alanı bulunuyor. Bu tarım alanlarının ise 357 bininin Antep fıstığı sahası olduğu biliniyor. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Antep fıstığı Araştırma İstasyonu Müdürlüğü'nün verilerine göre ise Gaziantep ve ilçelerindeki meyve veren yaştaki Antep fıstığı ağacı sayısının 45 milyon olduğu biliniyor. Fakat son yıllarda bölgede yaşanan olumsuz iklim olayları nedeni ile üretim miktarında bir düşüş olduğu gözleniyor. Özdemir, bu süreci şöyle dile getiriyor: "2004 yılında çok büyük bir don yaşadı bu bölge. Yine geçtiğimiz 2 yıldan bu yana da don ve dolu olaylarından kaynaklı sorunlar yaşadık.

Ama maalesef o üretim miktarlarını yakalayamıyoruz." İklim olayları diğer tarım ürünlerinde olduğu gibi Antep fıstığı üretiminde de rekolte kayıplarına yol açan etmenler arasında yer alıyor. Ancak doğa olayları bir yana dursun Antep fıstığı üretiminde uygulanan veya uygulanamayan tarım teknikleri de üründen alınan verimi büyük ölçüde etkiliyor. Özdemir'in verdiği bilgilere göre, yörede kapama Antep fıstığı bahçelerinin olmaması, karma kültür denilen yapının devam etmesi üretimde verimi düşüren nedenler arasında yer alıyor. Hibrit tohum ve hibrit anaç kavramı Antep fıstığı üretiminde henüz bilinmiyor. Hala karma fidan üretimi yapılıyor. İslah çalışmaları olmadığı için bahçelerden tek tip ve verimli ürün alınmıyor. Ancak son 5 yıldır biraz da bireysel çabalarla koleksiyon kurmak, damızlık bahçeler tesis etmek gibi çalışmalar da yapılmıyor değil. Yörede Antep fıstığı üreticiliğinin profesyonelleşebilmesi için GENTA ile uzun yıllardır birlikte çalıştıklarını ifade eden Özdemir, üreticilerin eğitimi konusunda ih-

tiyaç duyduğu her türlü desteği GENTA ekiminden aldığını aktarıyor. GENTA'nın yılmdan Antep fıstığı ürün grubuna yatırım yaptığını göz ardı etmeyen Özdemir, insani ilişkiler bozulmadan ticari anlamda da yörede birlikte değer yaratabildiklerine dikkat çekiyor. Abdul Kadir Deniz, Nizip'in Yolçatı köyünde üretim yapıyor. Aynı zamanda ziraat mühendisi olan Deniz, 3 bin dekar arazisinde zeytin ve fıstık üretiyor. Deniz, Antep fıstığı üreticiliğinin zor olmakla birlikte dikkat isteyen bir iş olduğunu düşünüyor. "Eskiden fıstığın bakımı çok daha kolaydı. Bölgemiz 600-800 metre küp yağış alırdı. Bitki kendi kendine olgunlaşırdı, bize sadece toplaması kalırdı. Son yıllarda kuraklıktan dolayı bitki ihtiyacı olan besin elementlerini topraktan alamıyor. Bu iklim koşullarında sulama ve gübreleme şeklimiz de değişti" diyen Deniz, geçtiğimiz sezon bahar yağışların uzun sürmesinin fungal hastalıklarda artışa yol açtığını sözlerine ekliyor. Deniz'in ve yöredeki diğer üreticilerin dilinde özellikle karazenk (*Septoria pistacina*) hastalığı dolaşiyor. Üreticilerin "fıs" diye tabir ettiği bu hastalık sonucunda fıstığın içi boşalabiliyor. İklim etmenlerindeki olağan dışı değişimlerle birlikte görülebilen hastalıkların artması bitki besleme ve yetiştiricilik tekniklerinin daha bilinçli yapılmasını da zorunlu kılıyor. Deniz, bu zorunluluğu şu sözlerle dile getiriyor: "Artık periyodik olarak ilaçlama yapmamız gerekiyor. Toprak tahlillerimizi yaptırıp özellikle taban beslemesine önem vermemiz şart oldu. Üstten, yani yapraktan verilen bitki besin elementlerini kullanmamız, mümkün oluyorsa sulama yapmamız gerekiyor. Bunları yapmadığımız takdirde eskisi gibi fıstık almamız hayal olmaya başladı. Üreticilik

biraz daha profesyonelleşiyor. Ben de kendi bahçemde bu uygulamalara dikkat ediyorum. Geçen yıl tabandan ve üstten ciddi anlamda bir bitki besleme yaptım. İlaçlamalarımızı programlı yaptım. GENTA'nın bazı ürünlerini kullandım. Bu çabamla karazenk gibi hastalıkların ağaçlarımıza ulaşmasını önledik."

Haluk, Yaşar ve Ahmet Kahraman kardeşler, 3 bin dekar alanda yetişkin ağaç ve fidan halinde olmak üzere 80 bin ağaç ile fıstık üretimi yapıyor. Her yıl yeni fıstık fidanları ekmeye devam eden Kahraman ailesi günümüzün gelişen tarım koşullarına göre üretim biçimlerini de geliştirmeye çalışıyor. Antep fıstığı üretim ve bakımının emek ve sabır isteyen bir iş olduğunu dile getiren aile bireylerinden Ahmet Kahraman, Antep fıstığı ağaçlarının ortalama ömrünün 70 ila 80 yıl olduğunu söylüyor. Ancak bir fıstık ağacı 7-8 yılın ardından aşu yapıldıktan sonra ürün verebiliyor. Ağaçların tam anlamı ile verim vermesi ise 15 yılı buluyor. Geç yetişen bir ağaç türü olmasına rağmen Ahmet Kahraman, Antep fıstığının fiyat bakımından tatmin edici bir ürün olduğunu ifade ediyor. Bu sezon kabuklu fıstığın fiyatının 12 lira, baklavalık cins fıstığın fiyatının ise 16 lira olduğunu söyleyen Kahraman ekliyor: "Bu yıl aslında sıkıntılı bir yıldır ancak bizim ağaçlarımız bakımlı. Modern usullerde tarım yapmaya çalışıyoruz. O yüzden bizi tam anlamıyla tatmin etmese de beklentilerimize yaklaşan bir üretimimiz oldu."

Ailenin diğer bireylerinden Haluk Kahraman ise 25-30 yaşında bir ağaçtan ortalama 10-15 kilo fıstık alınması gerektiğini, ancak üreticilerin bu oranlara ulaşamadıklarına dikkat çekiyor. Genelde bir ağaçtan alınan fıstık miktarı 5-6 kilo civarında oluyor. Kahraman

Antep fıstığı üreticiliğinin profesyonelleşebilmesi için GENTA ile uzun yıllardır birlikte çalıştıklarını ifade eden Bülent Özdemir, üreticilerin eğitimi konusunda ihtiyaç duyduğu her türlü desteği GENTA ekibinden aldığını aktarıyor.

ailesi imkanları dahilinde fıstık işini profesyonelce yürütmek hedefinde. “Ağaçların gübre ve ilaçlarını düzenli veriyoruz. Bitki besleme yapıyoruz. Yeni yeni damlama sulamaya başladık. Sulamanın verime bu kadar etkisi olduğunu daha önce bilmiyorduk. Bunun yanında budamayı zamanında yapıyoruz. Artık bahçelerimizde profesyonellerle çalışıyoruz. Danışmanlık hizmeti alıyoruz” diyen Haluk Kahraman, bitki beslemede özellikle GENTA'nın Antep fıstığına özel ürünlerini kullandıklarını ifade ediyor. 3 yıldır bitki besleme yaptıklarını söyleyen Kahraman, daha evvel ağaca

üstten bir bakım yapmadıklarını fakat şimdi yaptıkları uygulamadan son derece iyi sonuçlar aldıklarını ifade ediyor. Haluk Kahraman'ın sözlerini Ahmet Kahraman da destekliyor: “Biz bahçede bulunmasak bile, GENTA teknik ekibi geliyor, bizim ağaçlarımızı kontrol ediyor, ağacın bir ihtiyacı varsa bunları tespit ediyor, ne yapmamız gerektiğini bize bildiriyorlar. Biz GENTA'nın bu tutumundan çok memnunuz. Bu sebeple GENTA'nın bizim alanımızla ilgili olan **BIOTOTAL, COMBIWAY, ELFER ZnP, SPRINTER PLUS, TRANSPORTER, REAL, GENTAFER, GREENWAY FIVE, ELFER COLOR**

PLUS, gibi hemen her ürününü kullanıyoruz.”

Kahraman ailesinin diğer bir ferdi olan Yaşar Kahraman da hem 200 dönümlük kendi arazisinde hem de aileye ait bahçelerde Antep fıstığı üretimi ile uğraşılıyor. Geçtiğimiz sezon Yaşar Kahraman'ın başından geçenler adeta fıstık üreticisinin bitki besleme ürünleri ile imtihanını gözler önüne seriyor. Diğer üreticilerin de bahsettiği gibi sezonda bahar yağışlarının uzun sürmesi beraberinde karazenk hastalığını getirmiş. Ekonomik gerekçelerle bitki besleme yapmayı düşünmeyen Kahraman'a söz konusu koşullarda muhakkak besleme yap-

ması gerektiğini salık veren Bayı Bülent Özdemir, yoğun ısrarları sonucunda Yaşar Kahraman'ı bitki besleme yapma konusunda ikna etmiş. Bitki besleme ile aldığı sonucu Kahraman şu sözlerle anlatıyor: “Bitki besleme daha önce de yapıyordum. Ekonomik olarak sıkışıklığımız olduğu için bu sefer yapmayayım demiştim. Ama Karazenk bahçeme zarar vermeye başladı. İsrarlar karşısında ikna olup uygulamamı yaptım. Son anda kurtardık bahçeyi. GENTA bitki besleme ürünlerinin çok ciddi faydasını gördüm. Uygulama yapmadığım bölümlerde büyük zayıat oldu. Uygulama yaptığım yerlerde ise yapraklar hemen yeşerdi.”

Kahraman ailesi gibi fıstığa çocuk gibi bakmak gerektiğini bilen Nizipli bir diğer üretici de Mehmet Şahin. Yağmuralan köyünde yaklaşık 250 dönümlük arazisinde Antep fıstığı üretimi yapan aynı zamanda işin ticaretini de yürüten Şahin, tatlı ve çikolata sektörünün gelişmesi ile artık iç pazarda da Antep fıstığı tüketiminin arttığını ifade ediyor. Yurt içi ve yurt dışındaki artan talep, yöre yatırımcısını da olumlu yönde etkilemiş olacak ki artık eski usul kavurma, kırma, depolama yöntemlerinin yerini, yeni ve daha sağlıklı yapılan yöntemlere bırakmış. Emek isteyen bu işte dededen ve ba-



Ahmet Kahraman - Yaşar Kahraman - Haluk Kahraman
Üretici - Nizipli



Abdul Kadir Deniz
Üretici - Yolçatı / Nizip



Mehmet Şahin
Üretici / Tüccar - Nizip



Hüseyin Baysöz
Antep Baş Bayii



Abuzer Kılıç
Zertaş Tarım

badan kalma tekniklerle iyi bir üretim yapmanın artık pek de mümkün olmadığını düşünen Şahin, “Şimdi teknolojik gelişmeler üreticiliği de kolaylaştırdı. Önceden eşme işinde kürek, pense kullanırken şimdi kepçe kullanılabilir oldu. Tarım hem daha hızlı yapılırdı, hem de bugün kepçe ile eşilen çukurun ağaca hiçbir zararı yok. Bunun yanında kullandığımız gübreler ve ilaçlar artık daha verimli bir üretim sağlıyor” diyor. Şahin, daha evvel ağaçlardan bir yıl mahsul alıp 2 yıl beklerken, artık her yıl ürün alabildiklerini söylüyor ve bu başarının ardındaki sırrı açıklıyor: “Çünkü yaprakattan ve tabandan gübre veriyoruz. Ağacın ilacını düzenli kullanıyoruz. Toprağın sürülmesinden bellenmesine kadar her işimizi düzenli yapıyoruz. Yani biz üreticiler de bilinçlenmeye başladık.” 10 yıldan beri bahçesinde bitki besleme yapan Şahin, uygulamalar konusunda yöre bayilerinden destek aldıklarını ifade ediyor. GENTA bitki besleme ürünlerini kullandığını açıklayan Şahin, kullandıkları ürünlerin son derece faydasını gördüğünü söylüyor ve ekliyor: “Maşallah artık her sene mahsul kaldırıyoruz.”

Bölgede ilaç ve bitki besleme ürünleri üzerine toptan satış yapan Hüseyin Baysöz, Gaziantep, Kahramanmaraş, Malatya, Elazığ, Urfa ve Muş gibi illerde ve

ilçelerindeki bayilere hizmet verecek kapasiteye sahip bir distribütör. Ciro sunun yüzde 40’ını Antep fıstığına yönelik ürünlerin oluşturduğunu söyleyen Baysöz, Antep fıstığı üreticileri arasında bitki besleme ürünlerinin kullanımının yaygınlaştığını ifade ediyor. Bitki besleme ürünlerine ilişkin yöre üreticilerinde eskiden var olan bir inancı hatırlatan Baysöz, “Eskiden şeker pancarı için bir bitki besleme ürünü kullanılıyordu. Bu ürün civarda çok kötü sonuçlar vermişti. Üreticiler bu nedenle bitki besleme ürünlerine son derece mesafeli yaklaşıyorlardı. Ve bitki besleme ürünlerinin ağaca bir etkisi olmadığını düşünüyorlardı. Şimdi yeni süreçte bu tip uygulamalar program dahilinde yapılıyor. Hangi dönemde, bitkinin hangi elemente ihtiyacı varsa ona göre uygulama yapıyoruz. Bunun da olumlu sonuçlarını üreticilerde görmeye başladık. Dolayısı ile üreticiler, ürün, kalite ve kazanç artışını görünce bitki beslemenin önemini anlamaya başladılar” diyor. Dört yıldır GENTA’nın distribütörlüğünü yapan Baysöz, yörede en sık görülen hastalık olan Karazenk için GENTA ürünleri ile programlı uygulamalar yaptıklarını aktararak son derece iyi sonuçlar aldıklarını ifade ediyor. Gaziantep merkez ve ilçelerine gübre ve zirai ilaç konusunda

hizmet veren Zertaş Tarım, Antep fıstığı üretiminin ekonomik değeri nedeni ile 2000 yılından bu yana ürün çeşitliliğinde fıstığa yönelik ürünlere daha fazla yer vermeye başlamış. Zertaş Tarım’ın sahibi Abuzer Kılıç, Oğuzeli ovasında başta fıstık olmak üzere; buğday, arpa, mercimek, nohut üretildiğini söylüyor. Birkaç sene önce Kayacık barajının açılması ile üreticiler yörede mısır da ekmeye başlamışlar. Hatta sulama imkanı ile birlikte sebzeçilik yaygınlaşmış, yer fıstığı üretim denemelerine başlanmış ve bazı meyvelerinin üretimi artmış. Yeni ürün çeşitlerine ilgi başlasa da Gaziantep’in has ürünü Antep fıstığı yine de yörede tarımın birincil ürünü olmayı sürdürüyor. “Eskiden ağaç dikildikten sonra ürün almak için 10 yıl bekleniyordu. Şimdi 4-5 yılda ürün alınabilen fideler yetirilmeye başladı. Fıstık kesinlikle bakım isteyen bir bitki. Ama üreticiler de fıstık üreticiliğini artık biliyorlar” diyor Kılıç, son 10 yıldır ilaç ve bitki besleme üzerine çalıştığını söylüyor ve bu ürünlerde kat edilen yolu şu sözlerle ifade ediyor: “Eskiden bitki besleme ürünleri ve faydaları bilinmiyordu. Bu ürünlerin kullanımı da bilinçli yapılmıyordu. Şimdi bu ürünler konusunda yeni bir çağ açıldı diyebiliriz. Bu konuda GENTA ile çalışıyoruz. Çünkü GENTA bu noktada eli-

ni taşın altına koyuyor. Mesela GENTA ekibi üreticilere çok fazla ziyarette bulunuyor. Belki biz üreticiye mısır tohumu satmışız ama GENTA teknik ekibi bahçeye girince üreticinin buğdayına bakıyor, mercimeğine bakıyor, her ürününü kontrol ediyor. Bayi ile üretici ilişkisi de çok önemli. Üretici karşısındaki insana güven duyuyorsa bu ürünleri kullanıyor. Ama bu ürünlerin arkasında duran firmaların rolü çok daha büyük.” Alt ve üst beslemenin fıstık üretiminde çok önemli hale geldiğini vurgulayan Kılıç, üreticilerde genelde 3 uygulama yaptıklarını söylüyor. Kılıç, “Benim uygulama yaptığım bir bahçe vardı. Karazenk çok yayılmıştı bahçede. Açıkçası düzeltemeyiz diye düşünüyorduk bahçeyi. Ama GENTA’nın ürünlerini kullanarak 3 uygulama yapmaya karar verdik. **REAL, GREENWAY COMBIWAY, GREENWAY FIVE, ELFER COLOR PLUS** gibi GENTA ürünlerini belirli bir programa göre uyguladık. Daha 3. uygulamaya geçmeden besleme etkisini gösterdi. Tabi biz de üreticiden gönülden teşekkürümüzü aldık” diyor Kılıç, GENTA ile güvene dayalı bir ilişki geliştirdiklerini söylerken GENTA’nın satış sonrası teknik desteğinin de verdiği güçle üreticilere rahatlıkla bitki besleme ürünlerini tavsiye ettiklerini aktarıyor.

Ormanın Kuvveti Domatese Geçti



■ OLGA f1

Çanakkale'nin merkez köylerinden Halileli'de üretici olan Yahya Mutlu Erten, domatesteki ilk turfandanın lideri olarak **BAY İMPALA f1**'i gösteriyor. Ona göre **BAY İMPALA f1** kuvvetli yapısı ile ormanı çağrıştırıyor.

Ülke çapına yayılan sera yatırımları ile dört mevsim üretilme imkanı bulan domates, Akdeniz ve Ege'de üretim rekorları kırıyor olsa da Çanakkale ve çevresinde ayrı bir lezzete kavuşuyor. Bu bölgede yetiştirilen domatesler üreticinin de tüketicinin de özel ilgisine mazhar oluyor. Çanakkale'nin merkez köylerinden Halileli de sebze-cilikte domates üretimi ile ön plana çıkan tarım merkezlerinden biri. Mısır, buğday ve arpa gibi tarla bitkileri tarımı da yapılan Halileli'de üreticiler domates üzerine neredeyse ihtisas yapmış durumda. Halileli'de bin dönümde üretim yapan Yahya Mutlu Erten, arazisinin 100 dönümünde domates üretiyor. Ağırlıklı sofralık domates üretilen köyde iklim koşulları gereği en çok son turfanda için ekim yapılıyor. İlk ekimler nisanın başında başlıyor, haziranın ortasına kadar sürüyor. Hasatlar ise haziran ayında başlıyor, 10 Kasım'a kadar devam ediyor. Ekim dönemlerine göre üretici-

lerin domates çeşidi seçimleri de değişiyor. "Yazın ortasına denk gelen üretimlerimiz için sıcaklığa dayanıklı, sert kabuklu ve iri taneli domates çeşidini tercih ediyoruz. Son turfanda ise yine bizim mevsimimize uygun çeşitler ekıyoruz. Zaten üretimimizin yüzde 50'si son turfanda içindir" diyen Erten, domates tohumunda ilk turfan için özellikle erkenci çeşitleri tercih ettiklerini ifade ediyor. Çünkü ürünler ne kadar erken olgunlaşırsa o kadar erken hasat edilebilip pazar satışına çıkabiliyor ve yüksek fiyatla alıcı buluyor. Tohum seçiminde seçici davranışlarını söyleyen Erten, bölgede ilk turfandanın lideri olarak **BAY İMPALA f1**'i gösteriyor. Meyve rengi ve güçlü bitki yapısı ile **BAY İMPALA f1**'in diğer çeşitler arasından sıyrıldığını belirten Erten, "Bölgede yıllardır domates ekiliyor. **BAY İMPALA f1** de erkencilikte kendine güzel bir yer edindi. Çünkü bu çeşitte bitki orman gibi kuvvetli oluyor. Benim gözlemime göre **BAY İMPALA f1** çe-

şidi domates ufakken azot seviyor. Üreticilerin bu dönemde azot kullanmalarını tavsiye ederim. Ondan sonra bitki kendini zaten gösteriyor, kuvvetli oluyor. Ayrıca ben GENTA'nın bitki besleme ürünlerinden **FORTUNE**'yi kullanıyorum. Bu ürün domatesteki çok başarılı oluyor. Çiftçinin aşırı azot ve gübre kullanımında oluşan sıkıntıları önüyor. Ve üreticinin erken hasat edebilmesini sağlıyor" diyen Erten, üreticilere tavsiyelerde bulunuyor. Bu sezonun, bölgelerinde domates üreticisi için pek de iyi gitmediğini düşünen Erten, geçtiğimiz yıl fiyatların iyi olması nedeni ile bu sezonda domates ekiminin çok arttığını, ürün fazlalığı nedeni ile de pazar fiyatlarının düştüğünü ifade ediyor. Ancak Çanakkaleli üreticiler için sezonun kurtarıcısı salça fabrikaları olmuş. Salça fabrikalarının bölgeden yüklü miktarda alım yapması üreticinin mağduriyetini bir nebze gidermeyi başarmış. Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'yı 15 yıldır ta-

nıdığını söyleyen Erten, VAT ve GENTA domates çeşitlerinin bölge üretimine nasıl yön verecek nitelikte olduğunu şu sözlerle aktarıyor: "Benim ilk ektiğim VAT ve GENTA çeşidi **JOKER F1**'di. Eskiden yerli domates çeşitlerini kullanıyorduk. Onlar da sanayilik domates çeşitleriydi. Biz bu çeşitleri ürettiyorduk, müşterimiz beğenmiyordu, mahsulümüz elimizde kalıyordu. Ama **JOKER F1** piyasaya girdiğinde allak bullak oldu ortalık. Bütün üreticiler **JOKER F1**'e kaydı. Ben o dönem başka üreticilerden görmüştüm bu çeşidi. Fakat şimdi bizim köye çeşitleri ilk ben ekerim. Albenisi ve bitki yapısı ile **JOKER F1** çok iyi. Sonra **PORSUK f1** ve **OLGA f1** çeşitleri geldi. Şimdi ise **TRIBECA F1** çıktı. Önümüzdeki senelerde bu çeşidi de ekmeyi düşünüyorum." Erten'in domates ekiminde üreticilerin değişen alışkanlıklarına ilişkin verdiği bilgiler tarımın yıllar içinde geçirdiği dönüşüme de işaret ediyor. Geleneksel metotlarla yapılan



Yahya Mutlu Erten
Üretici - Halileli / Çanakkale

tarımsal üretim yerini profesyonel üreticiliğe bırakıyor. Toprağın hazırlanışından tohumuna, bitkinin gelişim süreçlerinden hasadına hatta ürünün paketlenişine kadar tüm süreçler artık tarımsal üretimin bilinçli yapılmasını zorunlu kılıyor. Tüm bu dönüşüm ise üreticilerin kendilerini yeni tekniklere adaptasyonu ölçüsünde hız kazanıyor. “Önceden kendi tohumumuzu kendimiz yetiştiriyorduk. Fidecilik diye bir şey bilinmiyordu. Bu şekilde yaptığımız üretimde yüzde 60 zayıyla mal çıkarıyorduk. Şimdi yüzde 90'lara varan verim alıyoruz ürünlerimizden” diyen Erten, yeni tarım tekniklerinin getirilerini özetliyor. Uzun yıllardır VAT ve GENTA

ürünlerini kullanan Erten için tohum firmalarının sadece iyi bir tohum çeşidi yakalamaları yeterli değil. Çeşidin arkasında durabilmek, üreticiye çeşit hakkında teknik bilgi verebilmek veya onu yönlendirebilmek firmaların o çeşitte devamlılık yakalamaları için gerekiyor. Erten, VAT ve GENTA ekibinden de bu ilgiyi gördüğünü dile getiriyor: “VAT ve GENTA ekibi bizimle ilgileniyor. Danıştığımız konular oluyor, o konularda bizleri aydınlatıyorlar. Üretici için bu yaklaşımlar çok önemli. Bu ilgiyi görünce diyorum ki, bu firma belli bir kalite standardını yakalamış, hizmette de çiftçiye emek veriyor. Bu bakımdan VAT ve GENTA kalite ve verimi sağladı.”

Toprağın hazırlanışından tohumuna, bitkinin gelişim süreçlerinden hasadına hatta ürünün paketlenişine kadar tüm süreçler artık tarımsal üretimin bilinçli yapılmasını zorunlu kılıyor.

İlkbaharda Çiçeklenen Güz Soğanları

Mesut Tektimur

Vilmorin Anadolu Tohumculuk / Zevk Bahçeciliği Bölümü Satış Müdürü

Değerli Paydaş okuyucuları; bu sayımızda sizlerle mucize güzellikleriyle, bizlere adeta kokuları ve görüntüleriyle şölen sunan, lale, sümbül, nergis, çiğdem, zambak gibi sonbaharda ekilebilen ve bahar aylarında çiçeklenmeye başlayan türlerin ekimi ve bakımı ile ilgili bilgiler paylaşacağım.



Ne zaman dikilmeli?

Lale, sümbül, nergis, çiğdem, zambak gibi çiçek türleri, genelde sonbaharda dikilmelidir; ancak yaşadığınız yerin iklim koşullarına bağlı olarak dikim zamanında farklılıklar olabilir. Soğuk iklime sahip olan yerlerde eylül ile aralık ayları arasında; ılıman iklime sahip bölgelerde ise ekim, ocak ayları arasında dikilebilirler. İlk dondan hemen sonra, toprağın donmamış olması ve işlenebilir olması kaydıyla, dikim yapılması idealdir. Ancak, ilk don toprağa düşmeden önce de dikim yapılabilir.

Toprak yapısı nasıl olmalı?

Toprağın iyi drene edilmiş olması dikkat edilmesi gereken en önemli noktadır. Unutmamak gerekir ki, ne dikersek dikelim her zaman toprağın işlenmiş olması çok önemlidir. Bu sadece dikimi kolaylaştırmakla kalmaz, aynı

zamanda soğanların yeni köklerinin iyi bir başlangıç yapmalarına da yardımcı olur. Drenajı sağlanmış olması kaydıyla soğanlarınız saksılara da dikebilirsiniz.

Tüm toprak türleri çiçek soğanları için uygundur ancak çiçeklerin bol ve canlı olması ve çürümeden, birkaç yıl üst üste kullanılması isteniyorsa, besin değeri yüksek, fiziksel özellikleri ideal olan hazır torflarla karıştırılmış ortamda yetiştirilmelidirler. Bu bağlamda GENTA Genel Kullanım Torfu beklentilerinize fazlasıyla cevap verebilecek niteliktedir.

Bunun yanında aşırı ıslak



Gübreleme

Genel olarak çiçek soğanları ayrıca bir gübrelemeye ihtiyaç göstermezler, zira soğanlı bitkiler kendi gıda rezervlerini bünyelerinde depolarlar. Ancak, daha uzun ömürlü ve daha zengin çiçeklenme için GENTA Genel Kullanım Bitki Besini ile çiçeklerinizin daha uzun ömürlü ve daha canlı renkli olmalarını sağlayabilirsiniz.

Eğer çiçek soğanlarınız birkaç yıl toprakta bırakılacaklarsa, sonbaharda toprağın GENTASOL organik gübre ile beslenmesi önerilir. Bu ilave organik gübre soğanlarınızın gelecek ilkbaharda sağlıklı bir şekilde çiçeklenmeleri için gerekli gücü toplamasına yardımcı olur. Bu gübreleme her yıl tekrarlanmalıdır.

toprak problem çıkarabilir. Toprağın dikimden önce iyice çapalanması gereklidir. Killi toprak, üst tabakaya torf veya gübre ilave edilerek uygun hale getirilebilir.

İlkbaharda çiçeklenen güz soğanlarını nereye dikmeli?

Genellikle bahçenin ya da balkonun herhangi bir yerine (güneşli, gölgeli, yarı gölgeli alanlar, bordürler, teraslar, çitlerin etrafı veya ağaç altlarına vb.) dikilebilirler.

Boyları kısa olan soğanların önlerinde görüntülerini kapatacak herhangi bir engel olmaksızın, uzun boylu soğanları ise duvar önlerine veya bordürlerin arka kısmına gelecek şekilde dikilmeleri önerilir.

Dikim derinliği ne kadar olmalı?

Soğanların dikim derinlikleriyle ilgili uygulanan genel kural; soğanın çapının iki katı derinliğe

dikilmeleri gerektiğidir. Daha açıklayıcı olmak gerekirse, örneğin soğanın çapı 16 cm ise soğanı 30 cm derinliğe, çapı 5 cm ise yaklaşık 10 cm derinliğe dikmemiz önerilmektedir. Dikim derinlikleri soğan paketlerinin üzerlerinde ayrıca belirtilmektedir. Eğer belirtilen dikim derinliğinden çok daha sığ bir seviyede dikerseniz soğanlarınız kış şartlarına dayanmakta zorlanabilir ve eğer ki belirtilenden çok daha derine dikerseniz de çiçeklenmeyebilir.

Dikim aralıkları ne kadar olmalıdır?

Küçük çaplı çiçek soğanları birbirlerine oldukça yakın, yaklaşık 10'ar cm aralıklarla, daha büyük çaplı soğanlar ise yaklaşık 12-13 cm aralıklarla dikilebilirler. Belirgin bir renk cümbüşü yaratmak istenirse soğanları daha da yakın, hatta birbirlerine neredeyse değecek kadar yakın da dikiyorsunuz, hiçbir sakıncası yoktur.

Sulamada püf noktalar

Eğer yağmur yağmıyorsa dikimden hemen sonra soğanlarınızı sulamanız önerilir. Soğanlar ıslak toprakta daha çabuk kök oluşturacaklardır, ki bu da bitkinin sonraki gelişimi için çok önemlidir.

Soğanların çiçeklenmeye başlamalarına kadar olan süreçte yağacak olan kış ve ilkbahar yağmurları geri kalan su ihtiyacını gidereceklerdir. Ancak eğer kışın da kuru iklime sahip olan bir bölgede yaşıyorsanız belirli aralıklarla sulamanız gerekecektir. Toprağın kurummasına fırsat vermeyiniz.

Dikim sonrası ihtiyaçları

Yaşadığınız bölge çok soğuk olup sürekli don yaşıyorsa veya kış şartları çok şiddetliyse ölü yapraklar veya saman ile 10 cm kalınlığındaki bir koruyucu tabaka soğanlarınız donmaktan koruyacaktır.

Güz soğanları çok yıllık (Perennial) bitkiler olduklarından toprakta, yerlerinde bırakılabilirler. Böylece bir sonraki sene de çiçeklenebilirler.

Nasıl dikmeli?

Soğanlarınızı dikmeye başlamadan önce birbirlerine uygun aralıklarla yere dizmenizi öneririz. Bir mala veya özel soğan dikim aleti yardımıyla toprakta uygun derinlikte çukur açtıktan sonra, büyüme tarafları yukarı gelecek şekilde (genelde sivri uçları) yerleştirilmelidirler. Daha sonra delikler toprakla doldurularak hafifçe bastırılmalıdır.

Eğer çok miktarda soğan dikilecekse, tüm dikim alanını önceden kazarak dikime hazırlamak çok daha pratik olmaktadır. Sonra, dikiyeceğiniz soğan veya yumruları uygun derinliklere, birbirlerine uygun aralıklarla topraktaki yerlerine

yerleştirebilir ve daha sonra da delikleri açarken çıkarttığınız toprakla üzerlerini örtebilirsiniz.



Daha uzun ömürlü ve daha zengin çiçeklenme için GENTA Genel Kullanım Sıvı Bitki Besini ile çiçeklerinizin daha uzun ömürlü ve daha canlı renkli olmalarını sağlayabilirsiniz.

Besle Bitkiyi Doldursun Cebini

Çanakkale'nin Bayramiç ilçesinde akaryakıt istasyonundan üreticiliğe, meyve ticaretinden bayiliğe kadar geniş bir alanda faaliyet gösteren Azman Ticaret'in sahibi Halil Azman, firmalar ile üreticiler arasındaki bağları güçlü kıldıkları ölçüde iyi bir bayi olabileceklerini ifade ediyor.

Çanakkale'nin meyvecilikle tanınan ilçelerinden Bayramiç, özellikle elma üretimi ile ön plana çıkıyor. Bayramiç Ziraat Odası'nın verilerine göre ilçede yalnızca elma üretiminden yıllık 1 milyon ile 1 milyon 250 bin lira arası girdi sağlanıyor. Üstelik Bayramiç elma üretimindeki başarısını 2011'in başlarında ihracat yaparak da taçlandırdı. İyi Tarım Uygulamaları ile ihracatta kendine yer edinmeyi hedefleyen Bayramiçli üreticiler tıpkı Çanakkale domatesi gibi elmaları ile isim yapmayı düşünüyorlar. Henüz İyi Tarım Uygulamaları'nda yolun başında olan Bayramiç üreticisinin meyve ve diğer tarım ürünlerinde kat etmeleri gereken yol uzun ancak ilçedeki ve Çanakkale'deki tarımsal

üretim potansiyeli düşünüldüğünde ilçe üreticisinin hedefleri hayalden ibaret durmuyor.

Bayramiç'te tarımın birden fazla koluyla iç içe olan Halil Azman, üreticilikten zirai ilaç, gübre ve tohum bayiliğine, meyve ticaretinden akaryakıt istasyonu işletmeciliğine kadar geniş bir alanda Bayramiç ekonomisinde rol oynuyor. Doğma büyüme tarımla uğraştığını ifade eden Halil Azman'ın üreticilikten bayiliğe geçişi ise 2001 yılında Azman Ticaret'i kurduğunda olmuş. Şimdilerde Azman, Bayramiç'in köy ve beldelerindeki üreticilerle yakın temas halinde.

"Bayramiç'in yüzde 95'inde elma üretimi yapılıyor. Bizim bölgede 40 bin ton civarında elma potansiyeli var. Bayramiç bölgesinin hepsini dü-



Halil Azman
Azman Ticaret

şünürsek bu rakam 60 bin tonu buluyor. Burada hasat eylül ayında başlar. Yörede üretilen yaz meyvelerinin çoğu İzmir'e gönderilir" diyen Azman, elma üretiminde ağırlıklı pazarın İstanbul olduğunu söylüyor. Ancak Bayramiçli üreticiler yaklaşık 5 yıldır Ankara'ya da elma göndermeye başlamışlar. Bayramiç'te en yaygın üretilen elma çeşidi Golden ve Starking olmasına rağmen pazar taleplerini takip eden üreticiler son yıllarda yeni çeşitlerin tarımına da başlamış.

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA ile Azman Ticaret'i kurduğu 2001'den beri tanıştığını söyleyen Halil Azman, "O gün bugündür ilişkilerimiz devam ediyor" diyor. Meyve üretimi ile ön plana çıkan Bayramiç'te en çok GENTA'nın bitki besleme ürünleri kullanılıyor. Ancak Azman, "Üreticilerin pek bilinçli olduklarını söyleyemeyiz" diyor. Ona göre meyvecilikle uğraşan üreticilerin bitki besleme ürünlerinin önemine daha fazla varması gerekiyor. "Bölgede fosfor, potasyum gibi en temel maddelerin kullanımı konusunda bile büyük eksiklikler var. Ağaç bizden ne istiyor,

daha iyi verim almak için ona ne vermeliyiz diye düşünen çok az üretici var. Bayiler olarak bizler işimizi severek yapıyoruz ancak üreticilerimizin biraz daha yaptıkları işe hakim olmaları, en azından ihtiyaçları olan ürünü bizden talep etmeleri gerekiyor" diyen Azman, ürünlerini sattıkları firmalardan da beklentilerini dile getiriyor: "Bizim işimizde istikrar çok önemli. Tarım sektöründeki bayilerin firmalardan en temel beklentisi firmanın ürününün arkasında durup durmadığıdır. Biz bir ürün talebinde bulunduğumuzda bu ürün çabuk temin edilebiliyor mu, verilen ürünler, verilen sözlerle kalite bakımından uyum sağlıyor mu bu konulara dikkat ediyoruz. Temel beklentilerimiz karşılanıyorsa iş ortaklarımızla uzun vadeli çalışma şansımız oluyor. İşte bu kriterleri VAT ve GENTA'da da yakalayabildiğimiz için onlarla iyi ilişkiler içindeyiz." Tarım sektöründe tohum, ilaç, gübre, makine ve ekipman gibi farklı ürün gruplarının satışı yapan bayiler, bu ürünlerin ana merkezi olan firmalar ile üreticiler arasında köprü vazifesi görüyor. Azman bu bakımdan kendilerine de iş düştüğünü söylüyor.

Firma ile üreticiler arasındaki bağları güçlü kıldıkları ölçüde iyi bir temsilci olabileceklerini ifade eden Azman, "VAT ve GENTA bu bakımdan da bayisini takdir etmeyi biliyor" diyor.

Üretici ile birebir temas kuran, üreticinin ihtiyaç duyduğu tohum ve zirai ilaç gibi ürünler hakkında onları bilgilendiren bayiler Türkiye'de bir nevi eczacıların üstlendiği görevi yapıyorlar. Neredeyse doktorlar kadar çok hastalıklar konusunda fikir danışılan eczacılar gibi bayiler de üreticinin ilk başvurduğu ve güven duyduğu mecra oluyor. Yaptıkları işin bu yönüne Halil Azman da dikkat çekiyor. "Bizler üretici ile firmalar arasında bir aracıyız. Firmalar bir ürün hakkında bize ne bilgi veriyse biz bunu doğru ve eksiksiz olarak üreticiye aktarmalıyız. Üreticiye karşı mübalağalı söz söylemememiz gerekiyor. Aksi durumda hem firmayı hem de üreticiyi ekonomik olarak mağdur edebiliriz."

Peki, gelirin büyük bir bölümü tarıma dayalı olan Bayramiç'in üreticileri pazarın durumundan memnun mu? Bu sorunun yanıtını gerek üreticiliği, gerek bayi faaliyeti, gerekse meyve ticareti

dolayısı ile yine Azman veriyor: "Geçen seneye kadar burada çok ciddi sıkıntılar vardı. Fiyatlar çok düşüktü. Geçen sene kısmi olarak üreticinin yüzü güldü. Ancak 2004'ten 2009'a kadar üreticiler fiyatlardan ötürü perişan oldu. Fiyatlar bu yıl 50 kuruşun altına düşmezse üretici en azından mağduriyet yaşamamış olur."

Yağışlardan dolayı karaleke hastalığı üreticilere ciddi sıkıntı oluşturdu ve bölge topraklarında nematod zararlısı sorun yattı. Doğa olaylarına bağlı bu olumsuzluğun üretici bilinçsizliği nedeni ile daha fazla zarar verdiğini ifade eden Azman, bu hastalıklarla mücadelede üreticilerin zaman zaman yetersiz kaldığını ifade ediyor. Azman, "Kara leke mayıs ayında kendini göstermeye başladı. Hastalık ilk görülmeye başladığında alınacak tedbirler vardı. Biz bayi olarak üreticiye alması gereken önlemleri veya kullanması gereken uygulamaları anlatıyoruz ama bazen üreticiler ekonomik gerekçelerle bizim söylediklerimizi kulak arkası edebiliyor. Eğer bu uygulamalar sağlıklı yapılırsa üretici de bu kadar çok zarar görmeyecektir" diyor.



GENTASOL

Ülkemizdeki topraklar genel olarak organik madde yönünden fakir topraklardır. Yapılan tarımsal uygulamalara ve bitkisel üretimlere bağlı olarak, topraklarımızın içerdiği organik madde her yıl giderek azalmaktadır. Bu bakımdan verimli ve sağlıklı bir tarımsal üretim için bitki besleme vazgeçilmez hale gelmiştir. GENTASOL bitkinin iyi beslenmesinde vazgeçilmez bir bileşiktir.



Cem İnce
Ziraat Mühendisi

Organik Madde – (Bitki Beslemenin Vazgeçilmez Bileşikleri)

- Toprakta besin maddelerini tutma özelliğine sahip başlıca iki unsur bulunmaktadır. Birincisi topraktaki kil, ikincisi ise organik maddedir. Bunların yanında toprağın pH değerine bağlı olarak demir hidroksit $Fe(OH)_3$ ve alüminyum hidroksit $Al(OH)_3$ 'de belirli düzeyde besin maddesi tutma eğilimindedir. Toprağın besin maddesi tutma kapasitesi topraktaki oransal kil miktarının yanında kilin cinsine de (tek tabakalı, iki ve üç tabakalı oluşuna) bağlıdır. Toprakta hakim olan kil mineraline göre toprağın kanyon değişim kapasitesi (KDK) değişebilmektedir. Besin maddelerinin tutulmaları kil minerallerinin sahip olduğu elektriksel yük (-) sayesinde olmaktadır.
- Organik madde, toprak verimliliğini arttırmanın yanı sıra toprakların fiziksel, kimyasal ve biyolojik özellikleri üzerinde de önemli ölçüde etkiye sahiptir. Toprakların organik madde kaynağının esasını toprakta ayrışan bitki artıkları ile hayvansal canlı artıklardır. Organik madde kavramı ile kullanılan bir diğer terim de humusdur. Humus, organik maddenin aktif (sürekli değişim içinde) ve ileri düzeyde ayrışmış olan bölümüdür.
- Toprakta bulunan organik madde (humus), kil minerallerine oranla toprakta daha fazla miktarda besin maddesi tutma özelliğine sahiptir. Bir toprakta organik madde ne kadar yüksek ise o toprağın besin maddesi tutma özelliği o kadar iyi demektir. Diğer bir husus ise kil mineralinin tutmuş olduğu besin maddesinin kil tarafından tutulma gücü ile humus tarafından tutulma gücü arasında fark vardır. Bitkiler humus maddesi tarafından tutulmuş bitki besinlerini daha kolay alırlar.
- Humus maddesi, hümik asit, fulvik asit ve ulmik asit olarak kısa ve uzun karbon zincirine sahip bileşiklerden oluşmaktadır. Organik maddelerin ayrışması sonucu meydana gelen hümik ve fulvik asitlerin yapısında fonksiyonel aktif atom grupları bulunmaktadır. Hümik asitler toprağın verimlilik öğelerine ve mineral gübrelerin etkinliği (bitki tarafından kolayca alınabilmesi) üzerine olumlu yönde etki yapmaktadırlar. Organik maddeler, toprakta bulunan mikroorganizmaların enerji kaynağıdır. Mikroorganizmalar organik maddenin yapısında bulunan karbonhidratlar (selüloz, nişasta, şeker, pektin vb.), protein ve diğer organik bileşiklerin tamamını veya bir kısmını enzimatik reaksiyonlar sonucu ayrıştırırlar. Ayrışma işlemi sırasında organik materyalin yapısında bulunan azot, fosfor, kükürt ve magnezyumun bir kısmı karbon, hidrojen ve oksijen (C-H-O) zincirinden ayrılarak serbest hale gelir. Organik materyalde bağlı olarak bulunmayan diğer tüm bitki besin elementleri de bu ayrışma olayı sırasında açığa çıkarak toprağa geçer.
- Ülkemizdeki topraklar genel olarak organik madde yönünden fakir topraklardır. Yapılan tarımsal uygulamalara ve bitkisel üretimlere bağlı olarak, içerdiği organik madde her yıl giderek azalmaktadır. Açık tarım arazilerindeki toprakların organik madde içerikleri genelde yüzde 1-1.5 düzeylerinde ve oldukça düşüktür. Özellikle sera üretiminin gerçekleştiği koşullarda yani sera topraklarında organik madde içeriğinin bu değerden daha fazla olması gereklidir.



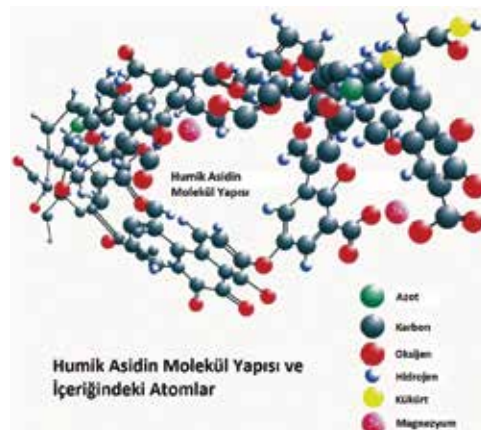
GARANTİ EDİLEN İÇERİK

	w/w
Toplam organik madde	%55
Toplam azot	%1.5
Organik azot	%1
Maksimum nem	%20
pH	7.5 - 9.5

KULLANIM YERİ, ZAMANI VE DOZU			
SEBZELER	AÇIK TARLA	SERA	UYGULAMA DÖNEMİ
Domates, biber, patlıcan	175 - 200 kg/da.	225 - 250 kg/da.	Toprak hazırlama ve 1. çapa döneminde sulama önüne verilerek toprağa karıştırılır.
Hıyar, kabak, kavun, karpuz	150 - 175 kg/da.	175 - 200 kg/da.	
Ispanak, karnabahar, lahana, marul	150 kg/da.	200 kg/da.	
Soğan ve pırasa	100 - 125 kg/da.	125 - 150 kg/da.	
Havuç ve turp	150 - 175 kg/da.		
Fasulye ve diğer baklagiller	75 kg/da.	100 kg/da.	
Çilek	200 kg/da.	250 kg/da.	
MEYVELER			İlkbahar ve sonbaharda uygulanarak toprağa karıştırılır.
Turunçgiller	4 - 5 kg/ağaç		
Muz	8 - 9 kg/ağaç		
Elma, armut, ayva	3- 4 kg/ağaç		
Bağ ve kivi	150 - 200 kg/da.		
Zeytin	2 - 3 kg/ağaç		
İncir	2 - 3 kg/ağaç		
Fındık	2 - 4 kg/ağaç		
Çay	150 - 175 kg/da.		
TARLA BİTKİLERİ			Ekim öncesi toprak hazırlığı sırasında uygulanarak toprağa karıştırılır.
Buğday, arpa, yulaf, çeltik	25 - 75 kg/da.		
Ayçiçeği, mısır, sorgum	50 - 75 kg/da.		
Nohut, mercimek ve fasulye	25 - 50 kg/da.		
Şekerpancarı ve patates	50 - 75 kg/da.		
Tütün	25 - 50 kg/da.		
Pamuk, kanola, soya	75 - 100 kg/da.		
Yem bitkileri	100 - 150 kg/da.		
SÜS BİTKİLERİ ve ÇİM ALANLAR			İlkbahar ve sonbaharda uygulanır.
Çim alanlar	15 - 20 kg/100m2		
Süs bitkileri	10 - 15 kg/100m2		
Peyzaj ağaçları ve çalılar	3- 4 kg/ağaç		

GENTASOL tamamen fermante edilmiş, zararlı hastalık etmenlerinden ve yabancı ot tohumlarından arındırılmış, çok yüksek oranda organik madde içeriği ile;

- Su tutma ve havalanma kapasitesini artırır.
- Toprakta yarıyışsız halde bulunan bitki besinlerinin yarıyışlı hale gelmesine yardımcı olarak bitkinin beslenmesini kolaylaştırır.
- Toprağın pH değerinin dengede kalmasını sağlar.
- Toprağın besin maddesi tutma kapasitesini artırır ve toprakta besin maddesi yıkanmasını azaltır.
- Toprak tuzluluğunun azalmasına yardımcı olur.
- Toprakta ayrışmaya uğrarken, bünyesindeki besin maddelerini toprağa vererek bitkinin beslenmesine yardımcı olur.
- Toprakta bitkinin kök gelişmesini teşvik eder.
- Toprak canlıları (mikroorganizmalar) için enerji ve besin kaynağıdır.
- Toprakta mikroorganizma miktarının ve faaliyetinin artmasına yardımcı olur.
- Toprakta ayrışması esnasında ortama verdiği organik bileşikler ile bitkinin kök sisteminin gelişmesine olumlu yönde uyarıcı etkiler gösterir.



İçimizden Biri: Murat Canlı

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ve GENTA'nın henüz yeni kurulduğu günlerde bu kapıdan içeri adımını atan Murat Canlı'nın, bugün "İleride çocuklarım için adres olarak göstereceğim yer" diye tarif ettiği VAT ve GENTA'da edindiği deneyimler ve sahiplenme duygusu diğer takım arkadaşlarına da örnek oluyor.

Murat Canlı'nın VAT ve GENTA ile yollarının kesişmesi, firmanın ilk kurulduğu günlere denk gelen bir tarihe, 1 Ekim 1989'a dayanıyor. VAT ve GENTA'da çalışan bir tanıdığından depoda çalışacak bir elemana ihtiyaç olduğunu öğrenen Canlı, iki gün üst üste görüşmeye gelip sonuç alamadıkdan sonra üçüncü gün işe kabul edildiğini öğreniyor. İlk günlerde, kısa bir süre sonra askerlik görevini yerine getirmesi gerektiğini bildiğinden şirkette kalıcı olamayacağını düşünüyor. Bugün ise VAT ve GENTA'da geçen 20 yılı aşkın çalışma yaşamına ve Zevk Bahçeciliği Bölümü ürünlerinin Sevkiyat Sorumlusu olarak geçmiş aldığı görevlere baktığında bu düşüncelerini hatırlamak onu gülümsetiyor. İlk dönemler VAT ve GENTA'da küçük bir işletme olmanın getirdiği sorumlulukların ağır ve yorucu olduğunu ama gösterilen çabaların karşılığını büyüme ve gelişme ile aldıkça

buna değdiğini söyleyen Canlı, çalıştığı bölümde yıllar içinde görev ve sorumluluklarının çeşitlenip genişlemesiyle birlikte hem sektöre hem hayata dair çok şey öğrendiğini gizlemiyor: "Bunca senedir VAT ve GENTA'da çalışıyorsam, bu deneyimin bana kattığı olumlu özellikler olması kaçınılmaz. Hep aynı firmada kalmış olmam da bunun göstergesi. Bunda her şeyden önce sevgili Yavuz Batur'un manevi desteğinin, katkısının da payı vardır."

Depo sorumluluğunu; üretim süreçlerinden paketlemeye, gelen ürünlerin sayımından dağıtım süreçlerine kadar stratejik bir iş disiplini olarak tanımlayan Canlı, belli bir süredir de sevkiyat bölümünde severek görev aldığını belirtiyor: "Nerede sıkışık bir durum varsa, joker eleman olarak ben üstesinden geliyorum diyebilirim. Örneğin belli bir süredir kamyonlarımız vasıtasıyla, şirketimizin zevk bahçeciliği ürün grubu için Bauhaus, Praktiker, Koçtaş gibi yapı marketlere olan sevkiyatıyla ilgileniyorum."

20 yılı aşkın bir süredir emek verdiği VAT ve GENTA bünyesinde edindiği deneyimler, onu bugün diğer takım arkadaşları arasında tam bir emektar konumuna yükseltmiş: "Çocuklar hep anne-babalarından ileride doğar ve ileride yaşar" sözünü hatırlatan Canlı, "Şirketimizin ilk kurulduğu günleri düşündüğümüz zaman, o günlerde bir transpalet veya başımıza giyecek bir baret dahi bulamazken, bugün ne kadar ileri teknolojik koşullarda çalıştığımızı anlıyoruz.

Bu süreci hep ileriye doğru yaşamış olmak bizi hem kendi adımıza hem de genç arkadaşlarımız adına mutlu ediyor" diyor. Bulunduğu bölümde en eski çalışan olduğu için herkesin kendisine 'ihtiyar' diye hitap ettiğini söyleyen Canlı, ekliyor: "Bir söz daha vardır; gencin kuvvetinden ihtiyarın da bilgisinden yararlanılır, diye. İşte bu olumlu koşullarda benim konumum da herhalde buna benziyor." Canlı, VAT ve GENTA'nın genç çalışanlarına aktarmaya çalıştığı özelliklerin firmanın da temel değerleri olduğunu söylüyor: "Örneğin, bir sevkiyat için bir yapı markete gittiğiniz zaman doğal olarak karşınızdaki insan bir çeşit asker disiplinine sahiptir. Ben de buna benzer farklı görev disiplinlerinde karşılıklı iletişimin en doğru şekilde gerçekleştirilmesi için firmamız kültürü doğrultusunda kendimi yetiştirdim."

VAT ve GENTA denildiğinde aklına ilk gelen şeyin 'gelişim' olduğunu söyleyen Canlı, bu tanımlı şöyle açıklıyor: "Tüm bu gelişim süreci, müdürlerimizin de iradesi doğrultusunda, kademe kademe planlanarak, belli bir disiplin dahilinde gerçekleşti.

Biz depo sorumluları olarak sabahları biraz daha erken saatte işyerine geliyoruz. Ama çayımızı içtikten sonra arkadaşlarımla birlikte sanki bir ordu gibi toplantıya gidişimizi görmek bana gurur veriyor. Depoda yaklaşık 19-20 kişi çalışıyoruz. Hepsinin dört kişilik bir aile geçindirdiğini varsayarsanız bu kocaman bir aile demek. Zamanında burada tek kişi olduğumu hatırladığımda, sanki bu şirketi ben kurmuşumcasına gurur duyuyorum."



VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA İletişim Bilgileri



MARMARA BÖLGESİ

Ergün Doğangüzel

☎ 0533 368 64 47 ✉ ergund@anatoh.com

Fatih Karaca

☎ 0533 486 13 36 ✉ fatih.karaca@anatoh.com

EGE BÖLGESİ

Cem İnce

☎ 0533 529 47 00 ✉ cince@anatoh.com

Levent Ergül

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

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19 ✉ hakankaya@anatoh.com

DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

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

Yüksel Çelik

☎ 0530 977 54 97 ✉ yuksel.celik@anatoh.com

Aycan Altıntaş

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

Kubilay Kılı

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

GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98 ✉ eergun@anatoh.com

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71 ✉ senturkcelik@anatoh.com

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73 ✉ tahirerisen@anatoh.com

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73 ✉ mtolun@anatoh.com

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0530 237 36 99 ✉ mehmet.maraslioglu@anatoh.com

BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81 ✉ ypeksayin@anatoh.com

● FETHİYE - MUĞLA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

☎ 0530 497 89 35 ✉ sabri.genc@anatoh.com

● KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

☎ 0530 497 83 85 ✉ levent.ipek@anatoh.com

● GAZİPAŞA - ALANYA BÖLGESİ

Mehmet Akyol

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

● ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Eyyüp Bozkurt

☎ 0533 327 99 80 ✉ eyyup.bozkurt@anatoh.com

Nadir Okuducu

☎ 0530 645 40 20 ✉ nadir.okuducu@anatoh.com

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49 ✉ ertugrul.cenik@anatoh.com



NOUMA F1

Patlıcanda Üreticilerin Maça Ası



®

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK
Güzelyalı, Batı Sahili, Çiftlik Sok. No:9
34903, Pendik - İstanbul
tel : 0216 - 392 36 04 faks : 0216 - 493 51 81
e-posta : anatoh@anatoh.com

SİZİNLE, SİZİN İÇİN İLERLİYORUZ

www.vilmorin.com

www.anatoh.com