

Vilmorin Anadolu Tohumculuk & Genta Kurumsal Yayını

paydaş

ARALIK 2015 SAYI: 16

TÜRK ISLAHI GENTA BİBERLERİYLE CANLANIYOR



VAT ile
Hep Yüksek
Performans



GENTA ile
Domateste
Fire Yok



Yüksek
Kazancın
Anahtarı
VAT



Golfün
Geleceği
GENTA'ya
Emanet

AŞI ANAÇLARINDA PROFESYONELLERİN TERCİHİ



SUPERPRO

- Domates aşı anacı
- Erken bahar, sezon ve yayla
- Orta güçlü / güçlü anaç
- Homojen çimlenme ve gelişim
- Yüksek anaç kalem uyumu

(HR): ToMV / V:0 / Fol:0,1

(IR): For / M / PI

INTERPRO

- Domates aşı anacı
- Baharlık, sezonluk ve yaz üretimi
- Orta güçlü
- Homojen çimlenme ve gelişim
- Yüksek anaç kalem uyumu

(HR): ToMV / V:0 / Fol:0,1

(IR): For / M / PI

HAWK

- Patlıcan aşı anacı
- Sera ve açık saha
- Güçlü
- Nematod toleransı yüksek
- Yüksek anaç kalem uyumu

(IR): Verticillium, Nematod,
Ralstonia, Fusarium, Corky root

Herkes merhaba;

PAYDAŞ dergimizin, her sene Antalya Growtech fuar dönemine denk gelen yılın son sayısı, bizler için çok önemli. Çünkü bu etkinlik, fuar olmanın yanında aynı zamanda Türkiye'deki tarım sektörü paydaşlarının büyük çoğunluğunu bir araya getiren önemli bir buluşma noktası. Tahmin edileceği gibi bu yılsonu buluşmasında, bir yandan bitirilen yılın firmanız açısından değerlendirilmesi yapılırken, diğer yandan kaçınılmaz olarak sektörün bugünü ve geleceği de incelenir, sorunlar ve çözüm yolları tartışılır. Maalesef son yıllarda sektörümüzü oluşturan paydaşlardan üreticiler, tedarikçiler, tüccarlar, dış satımcılar ve tüketiciler içinde bulundukları durumdan şikâyetçi ve derli. Sorunlar dağ boyu ve çok boyutlu; bu bağlamda ben de 25 yıllık deneyimli ve üretimden hiç uzaklaşmamış bir ziraat mühendisi olarak kendimce önemli bulduğum bir sorunu gündeme getirmek ve çözüm olarak neler yapmaya çalıştığımızı anlatmak istiyorum. Dikkatinizi çekmek istediğim konu ülkemizdeki “ziraat mühendisliği eğitimi” ve “uygulanması”. Maalesef son 20 yıldır pıtrak gibi açılan birçok yeni fakülteye karşın, ziraat mühendisliğinde eğitim kalitesi tam tersine hızla düşüyor. YÖK'ün son 2 senedir tıpta uyguladığı, bu sene ziraat hariç diğer mühendislik kollarında uygulamaya koyduğu “asgari puan” uygulaması umarım en kısa zamanda ziraat eğitimine de uygulanır. Sonuçta, ne “ziraat” ne de “mühendislik” donanımı olmadan piyasada teknik veya pazarlama elemanı olarak çalışmaya başlayan gençlerimiz, asgari bilgi donanımı olmadan çıktıkları bu yolda neler yapıyor, sektöre ne kadar katkı sağlayabiliyorlar?

Bence, günümüzde gerek yönetici veya işletme sahibi olsun, gerekse arazi çalışanı, satış sorumlusu veya kamu çalışanı olsun; ziraat mühendisi olarak her birimizin kendimize sorması gereken önemli sorular var; bunlardan ilk aklıma gelenler:

- Herhangi bir ürünü tam tanımadan kullandırmaya veya satmaya çalışmalı mıyız?
- Herhangi bir ürünün gereksiz, hatta yararsız ve belki de zararlı olduğunu bilsek dahi bu ürünü kullandırmaya veya satmaya çalışmalı mıyız?
- Üreticinin gerçek sorunlarını anlamadan, gereksinimlerini belirlemeden, rastgele uygulama önerilerinde bulunmalı mıyız?
- Kalıplaşmış, eski ve geçersiz bilgilerin doğruluğunu araştırmadan, eleştirisiz kabul ederek, bunları öne sürüp, var olan bilgi kirliliğini arttırmalı mıyız?
- Önyargıları bilimsel doğruların önüne koyup, modern çözüm ve uygulamalardan habersiz, aynı şeyleri tekrarlayıp durmalı mıyız?
- Günümüzün müthiş iletişim ortamında, hepimizin elinde olan bilgiye ulaşma olanaklarından (bilgisayar, tablet vs.) yeteri kadar faydalanan; mesleğimiz ile ilgili haber, kitap vs. okuyup, bilimsel olarak birbirimizle tartışabiliyor muyuz?

Bu ve benzer soruları sizler de istediğiniz kadar uzatabilirsiniz. Benim için önemli hedef, yaklaşık 30 yıl sürecekle olan aktif meslek yaşamımda, sürekli kendini geliştiren, çevresine, ülkesine faydalı işler yapan ve emeklilik zamanı geldiğinde, vicdani ve mesleki tatmine kavuşan bir “ziraat mühendisi” olabilmek. Endişem, Türkiye'miz tarım sektörü paydaşlarının bu ve benzer soruları sormadan, bugünkü kara düzende çalışmaya devam etmeleri halinde, yakın gelecekte bir zamanlar çok övündüğümüz ama şimdi tam bir hayal olan “tarımda kendine yeten ülke” sloganını hayal bile edemeyeceğimiz! Türkiye tarımı çöktüğünde ise takdir edeceğimiz gibi ziraat mühendisi ihtiyacı da aynı oranda çökecek.

Bu doğrultuda, biz GENTA ve VAT çalışanları olarak neler yapıyor, nasıl çalışıyoruz?

Öncelikle teknik saha takımlarımız sorumlu oldukları bölgeleri sürekli analiz ederek, bölgenin güncel sorunlarını açık ve net saptamaya çabalar ve çözüm önerileri üzerine düşünürler; sonrasında bu sorunlar ve çözüm önerilerini daha geniş bir ortamda tartışarak, tedavi yöntemini belirleyip uygulamaya geçerler. Takdir edeceğimiz gibi bunları gerçekleştirebilmek için hem kişinin bilgi donanımının iyi olması, hem de üreticilere ve pazara çok yakın olması gerekiyor.

Özellikle bitki besinleri konusunda 3 aşamalı bir çalışma yürütüyoruz. Bunlar:

1. Üreticilerimizin var olan sorunlarını belirleyip, çözümler üretmek,
2. Geçmişten beri süre gelen klasik bitki besleme ve mücadele yöntemlerinin yerine üreticilere günümüzde uygulanmakta olan, yeni ve doğrulanmış yöntemleri önermek, değişimlerine yardımcı olmak, yani ezberlerini bozmak,
3. Yurtdışı ve komşu ülkeleri yakından takip ederek, yakın gelecekte üreticilerimizin karşılaşacağı sorunlara çözüm önerileri geliştirmek, bunları uygulamaya geçirmek.

Şirketlerimiz çalışanlarından beklediğimiz, öncelikle etkili gözlem yapabilmeleri, her konuda olduğu gibi işimizde de eleştirel aklı rehber edinmeleri ve mesleki bilimsel donanımlarını geliştirmeleri. Araştırmacı bir beynin her yapacağı uygulama doğru olmayabilir; ancak uygulamaları yakından takip edip, sonuçları gözlemler, nesnel bir bakış açısı ile irdelersek, yanlış yolda gittiğimizi hemen fark eder, nedenlerini belirler ve yeni çözümler geliştiririz. Bu arada ziraat mühendisi olarak işimizin zorluğunu da göz ardı etmeyelim; bölgeden bölgeye çok büyük farklılıklar gösteren insan yapıları, sosyo-ekonomik durumlar, yıldan yıla değişen iklim koşulları, yetiştiricilik kuralları, farklılaşan hastalık ve zararlılar, kullanılan yeni çeşitlerin özelliklerine göre değişen besleme uygulamaları vb. birçok nedeni göz önüne alıp çözümler üretmek pek kolay olmasa gerek! Maalesef günümüzde piyasada, tüm bu zorluklar içerisinde yetiştiricilerin ana sorunlarına çözümler bulmak yerine “ucuz ürün satmak, vade uzatmak, ölçsüz promosyonlar (özendirmeler) geliştirmek” vb. uygulamalar giderek ön plana çıktı ve çıkıyor. Ancak unutmayalım ki, eğer üretici iyi sonuç alamaz, yani para kazanamaz ise biz tedarikçilerin yaşama şansı da kalmaz.

Bu nedenle biz GENTA şirketi yönetimi olarak şimdiye kadar olduğu gibi bundan böyle de artan bir şekilde yukarıda saydığım çalışma prensipleri ile hareket etmeye kararlıyız ve bu “çözüm odaklı çalışma” hedefinden ayrılmayacağız. Son 2 yılda göstermiş olduğumuz büyüme başarısı doğru yolda olduğumuzun kanıtı. Çalışan sayısı hızla artan ve gençleşip, gelecek 30 yılı inşa etme yolundaki GENTA'nın kaçınılmaz olarak çalışma prensipleri de farklılaşmak zorunda. Tüm çalışma arkadaşlarımızın bu zor olduğu kadar da meşakkatli ve özveri gerektiren yolda azimle çalışmalarını diler, başarılarını beklerim.

Gökçe ATALAY
GENTA Yönetim Kurulu Üyesi
Teknik Satış Müdürü



16 YUVARLAK MASA: PATLICAN PAZARININ YOLUNU KALİTE ÇİZİYOR

Patlıcan sebze pazarının önemli aktörlerinden. Hangi patlıcan çeşidinin, hangi gerekçe ile tercih edildiğini bilmek ister misiniz? Veya pazarın ne yönde ilerlediğini görmek? Paydaş'ın Yuvarlak Masası'nda bu kez de Tarsus bölgesinin önde gelen hal ve sevkiyatçılarından Ersel Ebet, Zafer Yıldırım ve Kerim Dağlı patlıcanı tüm yönleri ile konuşuyor. Moderatörlüğü ise bu bölümün fikir babası GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay üstleniyor.



6



8



14



22



24



28



30

5 GLOBAL VE
YEREL HABERLER

6 VAT İLE HEP YÜKSEK
PERFORMANS

8 GENTA İLE DOMATESTE
FİRE YOK

10 TÜRK ISLAHI GENTA
BİBERLERİYLE CANLANIYOR

14 KALİTELİ ÜRÜNLERLE GÜÇLÜ
BİTKİLER

22 HIYARDA GÖRÜLEN
FİZYOLOJİK PROBLEMLER - I

24 YÜKSEK KAZANCIN ANAHTARI VAT

28 GOLFÜN GELECEĞİ GENTA'YA EMANET

30 İÇİMİZDEN BİRİ: YALÇIN PEKSAYIN

İÇİNDEKİLER



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

Vilmorin ekipleri satış toplantısı için Nantes'ta buluştu

Vilmorin'in iki yılda bir düzenlediği satış toplantısı geçtiğimiz Ekim ayında Nantes şehrinde yapıldı. Etkinliğe farklı ülkelerden katılan yaklaşık 200 kişi, geçmiş iki yılı ve gelecek için firmanın yeni projelerini ve hedeflerini değerlendirme fırsatı buldu. Nantes şehrinin büyüklüğü atmosferinde üç gün boyunca firma temsilcileri bilgi ve kültür

alışverişi yaparak birçok deneyim edinmiş oldu. Etkinliğe Vilmorin Anadolu Tohumculuk'tan Satış ve Ürün Geliştirme ekibi 20 kişi katılarak toplantıda Fransa'dan sonra en kalabalık grubu temsil etti. Ekibin yarısının ilk kez Fransa deneyimi olması, firma merkezini görmeleri ve yabancılarla iletişim kurma gibi yeni deneyimler herkes ta-



rafından beğeniyle karşılandı. Farklı ve renkli bir kültüre sahip Türkiye, toplantıda diğer ülkelerden farklılık göstererek, gala gecesinde yaptığı yerli müzik ve dans performansı ile toplantının en dikkat çeken grubu oldu. Ayrıca geçtiğimiz yıllarda başarı sağlamış kişi ve ekiplere teşekkür

edildi ve VAT ekibi geçtiğimiz yıl patlıcan grubunda hedeflerinin üzerinde büyüme yaparak takdir aldı. Bu güzel bir organizasyonu düzenleyen Vilmorin Fransa ekibine ve tüm VAT ekibinin toplantıya katılmasını sağlayan Genel Müdür Fabrice Gaujour'a teşekkür edildi.

GENTA rüzgarı Suudi Arabistan'da da esiyor

GENTA, Suudi Arabistan sebze tohumu ve bitki besleme pazarında etkinliğini hızla artırıyor. Pazara yerleşen domates ağırlıklı sebze tohumu çeşitleri ve özel formülasyonlu bitki besleme ürünleriyle beraber sunduğu kaliteli hizmet anlayışı ile Suudi üreticiye de çözüm ortağı olmaya devam ediyor.

Periyodik olarak gerçekleştirdiği bayi ve arazi gezilerine Ekim ayında bir yenisini daha ekleyen GENTA ihracat sorumlusu Alpar Akman ve Ür-Ge sorumlusu Umutcan Atalay, Suudi Ara-

bistan'daki ana tarım bölgeleri olan Al Qassim ve Al Kharj'da paydaşlarıyla buluştu ve GENTA ürünlerinin pazardaki etkinliğini gözlemledi. Ürün kalitesi, satış sonrası desteği ve iş ahlakı ile sektörde fark yaratan GENTA, Suudi Arabistan pazarında da adımlarını büyötmeye devam ediyor.



GENTA, APSA-ASC 2015'te!

Bu yıl 16-20 Kasım tarihlerinde, Hindistan, Goa'da APSA (Asya & Pasifik Tohumcular Birliği) tarafından gerçekleştirilen ASC (Asya Tohum Kongresi) 2015'e ilk kez katılan GENTA, piyasadaki 25 yılı aşkın tecrübesi, üretici-ıslahçı kimliği ve çok yönlü, geniş ürün yelpazesi ile göz doldurdu.

Her yıl geleneksel olarak farklı bir Asya & Pasifik ülkesinde düzenlenen ASC'de, katılım gösteren pek çok üretici, ıslahçı ve ticaretçi firma ile bir araya gelen GENTA, tarım sektöründeki



iletişim ağını genişletti. Hem Türkiye sebze tohumculuğu hem de Türkiye bitki besleme sektörü nezdinde ülkemizi temsil eden GENTA, yeni fırsatlara doğru yelken açtı.

Bağda çözüm ortağınız GENTA

Kasım ayında İzmir Ramada Plaza Otel'de Gökçe Atalay ve GENTA Ege bölgesi ekibi, Alaşehir bölgesinde bayilik yapan Mustafa Kemal Sıkılı ve tüm Sultanas Tarım kadrosuyla buluştu. Toplantıda sebze, kiraz,

zeytin ve özellikle çekirdekli ve çekirdeksiz bağ tarımıyla ilgili konular ele alındı. Görüşmede hem yetiştiricilik üzerine önemli bilgiler paylaşıldı hem de bu alanda yaşanan sorunlara GENTA'nın spesifik ürünleriyle

nasıl çözüm yaratılacağı sunuldu. Bilgi paylaşımı açısından oldukça verimli geçen bu buluşmada aynı zamanda keyifli bir sohbet gerçekleşti. Toplantının sonrasında yenilen bir yemekle günün yorgunluğu atıldı.





VAT İLE HEP YÜKSEK PERFORMANS

Mersin'in Tarsus ilçesinde fidecik üretimi ve satışı yapan Ender Fide, bölgenin en önemli fideciklerinden biri. Fideciliğin yanı sıra Vilmorin Anadolu Tohumculuk bayiliğı de yapan Ender Fide, bölgedeki faaliyetlerini sunduğı kalite güvencesiyle destekliyor.

Ekonomisinde tarımın önemli bir gelir kaynağı olduğı Tarsus'un 202 bin 400 hektarlık toprağının 104 bin 902 hektarı tarım arazisi. Tarım alanlarının büyük bölümünde sulama, gübreleme yapılıyor ve yeni tekniklerin uygulanması ile toprağın verimi artıyor. Mersin ilinin en verimli ve en geniş tarım arazisi de Tarsus'un ova arazisidir. Bununla beraber iklimin ta-

rıma elverişli olması bu arazilerde her çeşit tarımın yapılmasını sağlıyor. Ovalık arazilerde de, ilkbaharda turfanda sebze ve meyveler; daha sonra sebze, kiraz ve üzüm; kış mevsiminde ise portakal, mandalina ve limon meyvelerinden başka kışlık sebzeler ekiliyor. Pamuk, susam ve soya gibi yağlı tohumlu bitkilerden tahılların her çeşidine kadar tarla

ürünlerinin ekimi bu verimli arazilerde yapılıyor.

Mersin-Tarsus'ta 2008 yılında kurulan Ender Fide de bu tarım bölgesinde fidecik üretimi ve satışı yapıyor. Yıllardır fideciyiolleri ile uğraştığını söyleyen Ender Fide'nin sahibi Ender Ağaçseven, fide işini profesyonelleştirmek için Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölü-

mü'nde okuduğunu belirtiyor. Ender Fide, ağırlıklı olarak Tarsus, Adana, Doğu Anadolu ve İç Anadolu bölgeleri olmak üzere tüm Türkiye'ye hizmet veriyor. Ağaçseven firmanın profilini ise şöyle çiziyor: "Oturarak domates, patlıcan, marul, lahana, kavun ve karpuz fideleri satıyoruz. Ender Fide olarak bu ürünlerde branslaşmaya gittik ve çok başarılı olduk. Bu ürünlerin fidelerini almak isteyen üreticiler artık doğrudan bize geliyor. Hangi tohumların hangi tarihte atılacağına ve fidelerin hangi tarihte dikileceğine dair deneyimlerimiz var. Bölgemizdeki üreticiler bu konularda bize danışıyor ve güveniyor." Ender Fide, yıllık 23 bin tepe silik kapasitesi, 20-25 milyon fide üretme potansiyeli ile sağlam ve kemikleşmiş bir müşteri profiline hizmet sunuyor.

Doğru fide yüksek verim

Fidelik sektöründe yıllar boyunca sıkıntı olduğunu belirten Ağaçseven, bu sıkıntıların bilinçli üreticiler ve fidelik ihtiyacının kolay karşılanmasıyla zamanla ortadan kalktığını söylüyor. "Fideliklere olan talep arttıkça, herkesin fidecilik yapmaya başlamasıyla ticari



ENDER AĞAÇSEVEN

Ender Fide

Mersin Tarsus bölgesinde üreticilerin tercihi patlıcanda **A117 F1**, lahanada **BIENTO F1**, marulda **WISMAR** ve **DRAGONE**. Çünkü bu çeşitler bölgenin yapısına çok uygun. Özellikle marulda VAT çeşitleri çok fazla talep görüyor. Çeşitlerin performansları da yüksek. Yeni VAT çeşitleri de şu anda 4 farklı yerde deniyor, takip ediliyor. Çeşitlerden hem biz hem de üreticiler çok memnun.

hatalar oluştu. Kalitesiz fide-ler kaliteli fidelerin fiyatlarının düşmesine yol açtı. Ama sektörden elenen fideciler sebebiyle, artık çok başarılı üretimler oluyor, fidecilik yapanlar fide işini daha iyi öğrendi, profesyonelleşti. Üreticiler de daha bilinçli hale geldi. Türkiye'de ekilmeyen alanlar ekilmeye başladı" diyerek fidecilik sektörünün şu anki durumunu değerlendiriyor.

Tarımsal üretim zincirinde fideliliğin çok önemli bir etken olduğunu söyleyen Ağaçseven, "Araziden yüksek verim alabilmek için kaliteli fide ve doğru çeşidi doğru zamanda ekmek şart. Bu anlamda üreticilere yol göstermek de

bizim işimiz. Tabii bayilerin de uzmanlaşması gerekiyor" diyerek fidelik seçiminin verimi nasıl etkilediğini açıklıyor.

VAT çeşitleri bölgeye uydu

Vilmorin Anadolu Tohumculuk (VAT) ile 2010 yılında tanıştığını söyleyen Ağaçseven, Ender Fide olarak son 2 yıldır patlıcan, marul ve lahana tohumları tedarikini VAT ile sağlıyor. Memnuniyetini ise şu sözlerle ifade ediyor: "Vilmorin Anadolu Tohumculuk çalışanları ile uyum içinde çalışıyoruz. VAT çeşitleri bizi hiç mahcup etmiyor. Üreticiler aldığı sonuçlardan, biz de VAT desteklerinden ötürü çok memnunuz." VAT çeşitlerinin performansını

çok iyi bulduğunu söyleyen Ağaçseven bölgede; patlıcanda **A117 F1**, lahanada **BIENTO F1**, marulda **WISMAR** ve **DRAGONE** tercih edildiğini ifade ediyor. "Bu çeşitler bölgeye çok uygun. Özellikle marulda VAT çeşitleri çok fazla talep görüyor. Üreticiler de yüksek performanslarından dolayı VAT çeşitlerine yöneliyor. Yeni VAT çeşitleri de şu anda 4 farklı yerde deniyor, takip ediliyor. VAT çeşitlerini başka yerlerde görmek gerçekten gurur verici ve sevindirici" diyerek Vilmorin Anadolu Tohumculuk ile çalışmaktan mutlu olduğunu ve bölgede gelecekte daha yüksek bir potansiyelinin olduğunu belirtiyor.



BIENTO F1 lahana çeşidi



A117 F1 patlıcan çeşidi



WISMAR marul çeşidi



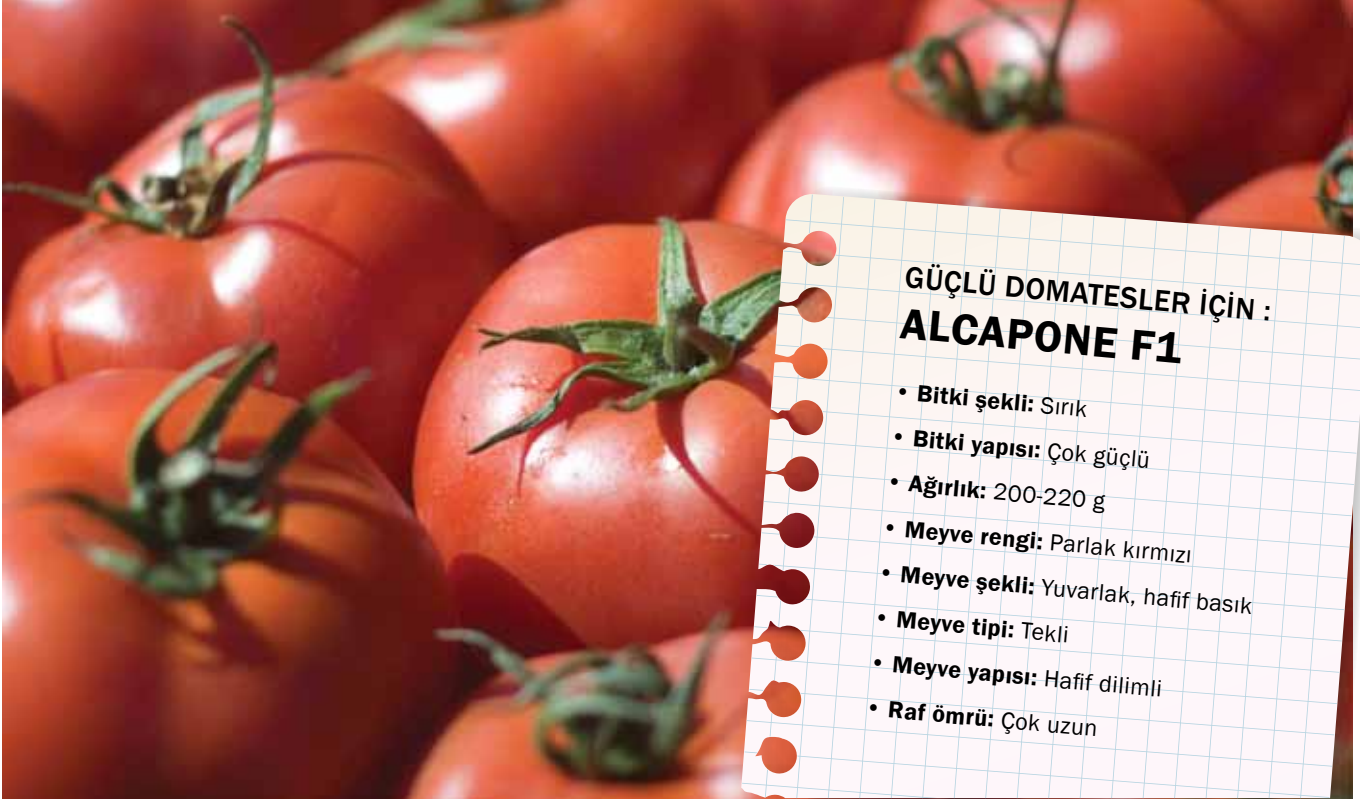
GENTA İLE DOMATESTE FİRE YOK

Türkiye toplam domates üretiminin yüzde 5'ini karşılayan Tokat'ta sıkı domates yetiştiren Mustafa Uzamış, doğru çeşitlerle verimli ve kaliteli üretim yapılabileceğini söylüyor. GENTA çeşitlerinden **ALCAPONE F1** eken Uzamış, ürünlerini pazarlamakta sıkıntı çekmiyor.

Karadeniz ve İç Anadolu bölgeleri arasında geçit kuşağında yer alan Tokat, ekolojik yapısı sayesinde meyvecilik, sebzecilik ve bağcılık açısından önemli bir potansiyele sahip. Yeşillik'in suladığı verimli ovalar, rakım değişiklikleri ve iklimin çok çeşitli ürünler yetiştirmeye elverişli oluşu nedeniyle il ekonomisinde tarım sektörü hakim. Tarım kültürünün çok eski zamanlara dayandığı Tokat'ta geleneksel yetiştirme tekniklerinin yanında modern yetiştirme teknikleri de geliştiriliyor. Yeni teknolojilerin kullanılması, yeni yapılan göletlerle sulama imkanlarının artması tarımda; gübreleme, ilaçlama ve zararlı bitkilerle mücadele etme zorunluluğunu getirerek verimin ve kalitenin artmasını sağlamış. Tokat'ta yetiştirilen sebze türleri incelendiğinde; en fazla yetiştirilen ürünün domates olduğu ve bunu sırasıyla biber, fasulye, patlıcan, kavun-karpuz ve diğer ürünlerin izlediği ortaya çıkıyor. Yılda ortalama 500 bin ton üretilen domatesin büyük bir farkla ana ürün olduğu görülebiliyor. Üretilen domatesler ise hem yurtiçine hem de ihracata gidiyor.

Raf ömrü önemli kriter

Mustafa Uzamış, Tokat'ta yaklaşık 1000 dönümlük araziye ziraat mühendisi olan oğlu Hakan Uzamış ve bölgedeki GENTA teknik ekibiyle birlikte kontrol ediyor. Bu alanın ortalama 850 dönümünde domates, geri kalanında da biber ve patlıcan yetiştiriliyor. Uzun yıllardır tarımla uğraşan Uzamış, aynı zamanda Tokat Meyve ve Sebze Üreticileri Derneği Başkanı. Uzamış, Tokat tarımının potansiyelinin daha büyük olduğunu, buna da üreticilerin doğru çeşit seçimiyle ulaşabileceğini düşünüyor: "Bundan 8-9 sene önce valilik ile birlikte kaliteli çeşitlerin bölgeye getirilmesi için çalıştık ve başarılı



GÜÇLÜ DOMATESLER İÇİN : ALCAPONE F1

- **Bitki şekli:** Sırk
- **Bitki yapısı:** Çok güçlü
- **Ağırlık:** 200-220 g
- **Meyve rengi:** Parlak kırmızı
- **Meyve şekli:** Yuvarlak, hafif basık
- **Meyve tipi:** Tekli
- **Meyve yapısı:** Hafif dilimli
- **Raf ömrü:** Çok uzun

olduk. Tercihimiz olan çeşitler raf ömrü yüksek, albenisi olan, pazar tarafından istenen çeşitlerdi. Fakat son 3-4 senedir üreticiler çeşitleri bu kriterlere göre değil, kendi kriterlerine göre seçiyor. Pazarın veya tüccarın istediği çeşitleri önemsemeyerek kendi çıkarları doğrultusunda ekim yapıyor. Böyle olunca da tüccarlar bölgede kaybetmeye başladı.” Özellikle bu yıl Tokat’ta daha 70-80 bin ton meyve varken, tüccar kalmadığını ve ürünlerin üreticilerin elinde kaldığını söyleyen Uzamış, bu durumun komisyoncu ve sivil toplum örgütleri hatalarından kaynaklandığını ileri sürüyor. Bu konuda önlemler alınması gerektiğini düşünen Uzamış, “İlgili birimlerle görüşerek, tüccarların talep ettiği, ihracata uygun çeşitlerin ekilmesi gerektiğini ilettim. Bölgemizdeki çiftçilerin de bu konuda bilgilendirilmesi gerekiyor” diyerek bilinçli üretimin altını çiziyor.

İhracat tipi domates

Hatay ve Gaziantep’e domates satışı yapan Uzamış, aynı zamanda bölgede üretilen

domateslerin Ortadoğu’ya ihraç edildiğini belirtiyor. Kaliteli domates özelliklerini uzun raf ömrü ve düzgün ürün şekli olarak sıralayan Uzamış, GENTA’nın sırk domates çeşidi **ALCAPONE F1** ekiliyor ve **ALCAPONE F1**’in bu özellikleri barındıran ender çeşitlerden olduğunu ekliyor: “Ben 4 yıldır **ALCAPONE F1** ekiyorum ve çok memnunum. Hatay ve Gaziantep’te benim satış yaptığım tüccarlar da ürünlerimden çok memnun. Komisyoncular ve market müdürleri kesinlikle **ALCAPONE F1**’den vazgeçmememi söylüyor. Çünkü raf ömrü diğer çeşitlerden çok daha uzun ve bu yüzden hem ihracata uygun hem de iç pazarda rahatlıkla satılabilir. Salkımdaki bütün domateslerin büyüklüğü aynı, hiç fire vermiyor. Albenisi güzel.” Küresel iklim değişikliğinin domates üretiminde sorunlara sebep olabileceğini söyleyen Uzamış, bazen sıcaklıklar domatesin kaldıramayacağı seviyeye ulaştığında, **ALCAPONE F1**’in güçlü bitki yapısı ile domatesin üstünü tamamen örterek güneş yanıklığını önlediğini belirtiyor



MUSTAFA UZAMIŞ Üretici

ALCAPONE F1 uzun raf ömrü ile diğer çeşitlerden ayrılıyor. Bu sayede kolaylıkla alıcı bulabiliyor. Salkımdaki ilk domates ile son domatesin büyüklüğü aynı, bu yüzden albenisi çok. **ALCAPONE F1** güçlü bitki yapısı ile yüksek sıcaklıklara dayanıklı ve Tokat bölgesinin iklimine de uyum sağladı. Yüksek verimi gören birçok üretici de **ALCAPONE F1** çeşidine yönelmeye başladı.

ve ekliyor: “**ALCAPONE F1** bölge iklimine de çok uygun bir çeşit. Yüksek verim sağlıyor. Ben salkım başına 5-6 kg, yani dekara 10-15 ton verim aldım. Diğer birçok üretici de **ALCAPONE F1** ekmeye başladı. Tokat genelinde **ALCAPONE F1** ekildiği süreçte sonuçların iyi olacağını düşünüyorum.”

Hızlı ve güvenilir teknik destek Uzamış, kaliteli çeşitlerin yanı sıra GENTA’nın teknik destek anlamında da memnuniyet yarattığını ve GENTA ile çalış-

maktan mutluluk duyduğunu söylüyor: “Teknik elemanlar ekilen çeşitleri başından sonuna kadar takip ediyor, bitki besleme, sulama, zararlılarla ve hastalıklarla mücadele açısından yardımcı oluyor. GENTA mühendisleri sürekli bölgede ve herhangi bir üründe bir sorun olduğu anda kendileriyle irtibata geçebiliyoruz ve hızlı bir şekilde sorunumuzu çözüyorlar.” Uzamış, kaliteli çeşitler ve sınırsız teknik destekle Tokat genelinde GENTA’nın pazar payının daha da büyüyeceğini düşünüyor.



Altay BATUR
GENTA Ar-Ge Müdür Yardımcısı

TÜRK ISLAHI GENTA BİBERLERİYLE CANLANIYOR

Türkiye’de en çok tüketilen dördüncü sebze unvanına sahip biber, ıslah çalışmaları yürüten yerel şirketlerin de ilgi odağı olmayı hak ediyor. Bibere hak ettiği değeri vermek isteyen GENTA Ar-Ge ekibi, yürüttüğü biber ıslahı çalışmalarının meyvesini almaya başladı.

Tohumculukta Ar-Ge

Genel anlamda tohumculuğun ve özellikle de sebze tohumculuğunun bel kemiğini araştırma oluşturuyor. Başlıca tohum şirketlerinin hepsi Ar-Ge'lerini geliştirerek ıslah programları yürütüyor; Türkiye örtü altı tarımının kalbi olan Antalya'da her geçen gün yeni Ar-Ge istasyonları kuruluyor ve büyüyor. Bu yeni istasyonlar ve araştırma çalışmalarının muazzam yatırımlar sonucunda ortaya çıktığını da belirtmek gerekiyor. Ve özellikle gelişmekte olan orta çaplı şirketler haklı olarak bu yatırımlara tereddüt ederek yaklaşıyor. Sektörde yeni Ar-Ge istasyonlarının kurulduğunu belirttiğimiz gibi, her sene kapanan istasyonlardan da bahsetmemiz gerek. Araştırma maliyetli bir alandır ve araştırmayla uğraşan şirketlerin büyük ve geç geri dönüşlü yatırımları kaldıracak güçte olması gerekir. Araştırma yapılarını kurmak tohumcu şirketlerin zamanda süreklilik sağlamaları için elzemdir; tohumcunun gücü araştırmadan gelecektir ve eğer kendi ıslah edip ürettiği çeşitleri

pazarlayamazsa sürekli dışarıya bağlı kalıp, gittikçe artan rekabet koşullarında eriyen kâr marjları ile ayakta kalma şansını tüketecektir.

30 senelik, ülkemiz ve sektörümüzde köklü bir firma olan GENTA, 10 sene evvel Ar-Ge çalışmalarına başladı ve Antalya'da modern bir istasyon kurarak büyük yatırımlar sonucunda her sene farklı türlerde çeşit çıkaran yenilikçi ve güçlü bir firma olarak ilerlemeye devam ediyor.

Islah nedir?

Tohumculuk Ar-Ge'sini gerçekten anlamak için öncelikle ıslahı anlamamız gerekiyor. Peki o zaman ıslah nedir? ıslah ve ıslahçı kavramları günümüzde çok popüler olmasına rağmen, aslında bu kavramlar tarım kadar eski. İlk ıslah çalışmasını yürüten doğa, ilk ıslahçılarsa üreticilerdi. Çünkü üreticiler her zaman en iyi bitkileri seçip, tohumlarını alıp tekrar tekrar kullandılar ve bilimsel sistematikliği olmasa da bitkileri kendi çevrelerine uyumlu, beklentilerine uygun hale getirdiler, yani ıslah ettiler. Sonrasında bilimsel

ıslahın temellerini Mendel belyeleri üzerine gözlem yaptıktan sonra genetik kalıtım mekanizmasını keşfederek attı. Şimdiki ticari bitki ıslahında temel fikir hâlâ aynı; melezleme ve seleksiyon.

Temel bitki ıslahı teorisi oldukça kolay olsa da başarılı uygulaması engin ve zor bir iştir. İlk adım; melezleme için doğru çeşitleri bulmak. Örneğin, amaç sarı biber üretmekse, ilk adım melezlemeye uygun sarı meyve özelliklerine sahip olan bir bitki bulmak oluyor. Buna kullanılabilir gen havuzu oluşturmak da diyebiliriz. Sonraki etapta ıslahçının amacı hedeflenen özelliklere sahip bir hibrit elde edebilmek için istenilen genlere sahip üreme soyları geliştirmektir. Bu soylar se-

çilip tamamen saflaştırıldıktan sonra, iki tanesi ebeveyn olarak kullanılıyor ve bu çaprazlamanın sonucunda hibrit gücü, melez zamanlığı veya heterozis dediğimiz artı özelliklere sahip bir birey elde ediliyor. Bu birey de hibrit adını verdiğimiz, kendine döllendiğinde bazı özelliklerini kaybeden bir bitkiye vekil olacaktır.

Hibrit dediğimiz bu bitkide hedeflediğimiz özellikler mevcutsa ıslah çalışmalarımız başarılı olmuş, eğer bu özellikler de pazarın ihtiyaçlarını karşılıyor ve üretim yapılan coğrafi koşullarda kendini göstermeye devam ediyorsa, o zaman başarılı bir Ar-Ge çalışması olmuş demektir. Tüm bu süreç yavaş ve hassastır, aynı zamanda büyük titizlik ve öz-

Ar-Ge istasyonlarını kurmak, tohum şirketlerinin zamanda süreklilik sağlamaları için elzem. Tohumcunun gücü araştırmadan geliyor ve eğer kendi ıslah edip ürettiği çeşitleri pazarlamazsa, sürekli dışarıya bağlı olup gittikçe acımasızlaşan piyasa koşullarında rekabet etme olanağını da zamanla kaybedecek.





Çarliston Biber Çeşidi

GENTA 7 yıl evvel başladığı biber ıslah çalışmalarının meyvelerini toplamaya hazırlanıyor. Kapyra, çarliston ve sivri tipolojilerindeki GENTA biber ıslahı çalışmaları yeni yerli çeşitler üretiyor. Antalya'nın Gaziler köyündeki araştırma istasyonunda 5'i yüksek, toplam 9 mühendisten oluşan GENTA Ar-Ge ekibi, dalında en ileri teknolojileri kullanarak profesyonel bir araştırma yürütüyor.

Patoloji laboratuvarında TSWV, PMMV, PVY, Nematod ve birçok diğer hastalık için materyalin direnç seviyelerini ölçen GENTA Ar-Ge ekibi, ıslah edilen biber çeşitlerinin dayanıklı olduğunu garantiliyor.

veri gerektiriyor. Ancak bu sayede gittikçe zorlaşan iklimsel koşullarda yüksek verim sağlayacak, hastalıklara ve farklı stres koşullarına dayanıklı olacak çeşitler geliştirebilir ve gün geçtikçe artan nüfus doyurulabilir.

Türkiye'de biberin önemi

Ar-Ge ve ıslahın genel faydalarının yanı sıra, bu çalışmalar bazı türlerde daha da önem arz ediyor. Türkiye'de bunun bir örneği biberdir. Biber ülkemizde en çok tüketilen 4'üncü sebze sınıfı ve ihracatımızın çok yüksek olmadığı yerel tipolojilerin yetiştirildiği bir tür. Ağırıklı sivri, çarliston ve kapya tiplerinin üretildiği ülkemizde, aynı zamanda da üçburun, dolma, california wonder, jalapeño vs. yetiştiriciliği de yapılmaktadır.

Türk ıslahının elzemi ise çarliston ve sivri gibi tiplerin ülkemize has ve dış pazarlarda bulunmamasından kaynaklanıyor. Kıtalararası şirketlerin diğer ıslah programlarına göre bu tipolojiler üzerine çalışmalar hitap ettikleri alan gibi daha kısıtlı. Bu nedenden dolayı yoğunluğunu ve odağını öncelikle ülkemiz pazarına çevirmiş yerel şirketlerin coğrafyamıza uygun üstün nitelikli çeşitler çıkarması daha olasıdır. GENTA benzeri birçok şirketimiz, büyük yatırımlar gerçekleştirip biber ıslahı yürütmekte ve Türk çeşit kataloğuna ülkemize layık yeni isimler katmak için azimle çalışmaktadır.

GENTA biberleri

GENTA yaklaşık 7 yıl evvel Kapya, Çarliston ve Sivri tipo-

lojilerinde başlattığı biber ıslah çalışmalarının meyvelerini toplamaya hazırlanıyor. Antalya'nın Gaziler köyündeki araştırma istasyonunda 5'i yüksek, toplam 9 mühendisten oluşan GENTA Ar-Ge ekibi, dalında en ileri teknolojileri kullanarak profesyonel bir araştırma yürütüyor. Islah programlarında gerçekleştirilen çalışmalar dünyanın dört bir yanından toplanmış biber çeşitlerinden kan alıp, yerel ve yöresel genetiğimizle birleştirilerek başlamış. Uzun bir seleksiyon sürecinden sonra yüksek nitelikli, ülkemiz coğrafyasına uygun ve hastalığa dayanıklı çeşitler elde etmeyi başarmıştır. Bu çeşitler şu anda üretici koşul ve topraklarında geniş denemelerde gözlemleniyor. Sonrasında ise performansları en yüksek, pazarın ihtiyacını karşılayacak ve artı değer yaratacak olanlar belirlenip, tescil edildikten sonra siz değerli paydaşlarımıza sunulacak. GENTA gelişmiş laboratuvarlarında moleküler markör, doku kültürü ve patoloji testleri gerçekleştiriyor. Patoloji laboratuvarında TSWV, PMMV, PVY, Nematod ve birçok diğer hastalık için materyalin direnç seviyelerini ölçen GENTA Ar-Ge ekibi, ıslah edilen biber çeşitlerinin dayanıklı olduğunu garantiliyor. Moleküler markörler sayesinde yine bazı dayanımlar ve belirli fenotipik özellikler hakkında bilgiler ediniliyor, çalışmalar da bu bilgilerin ışığında yönlendiriliyor. Doku kültürü laboratuvarı sayesinde ise normalde 3 ila 4 sene arasında süren bir saf-



laştırma çalışmasını 1 seneye indirebiliyor.

Tüm bu teknolojilere ulaşabilmek için GENTA hem yurtdışından teknoloji transferleri gerçekleştirdi, hem de bazı yöntemleri TÜBİTAK projeleriyle beraber kendi araştırmasında geliştirdi. GENTA diğer ıslah programları için bu yöntemlerle çalışmaya devam etmektedir. Başarıyla sonuçlandırılmış geçmiş TÜBİTAK projelerinin yanı sıra, işlem aşamasında olup devam eden bir proje ve yazım aşamasında olan çok ortaklı GENTA yenilikçi bilimsel projeler geliştirmeye devam etmektedir.

GENTA araştırmasının güçlü engin bilimsel yönünün haricinde şirket yapısından da gelmektedir. Deneyimli teknik kadroların uzun süredir birbirleriyle çalıştığı köklü bir şirket olması sayesinde profesyonel-

liğin hükmettiği ama insanlığın kenara itilmediği "hibrit" bir felsefeye ve yapıya sahiptir. Bu sayede aidiyet duygusu yüksek tüm çalışanların aynı kurumsal ailenin bir parçası olup işlerini sahiplenerek son derece özverili ve disiplinli bir şekilde yapmasına destek oluyor.

Sonuç

Önemli Ar-Ge çalışmalarını örnek bir şekilde sürdüren GENTA, işbirliği yaptığı özel sektördeki diğer firmalar, kamu ve akademik alanlardaki kişi veya kurumlar ile birlikte geleceğini inşaa ediyor. Bilim olmadan gelecek olmayacağına inanan yönetimiyle GENTA; ülkemiz tarımında önemli rol almaya ve ileriki senelerde yeni çeşitler, ürünler ve projeler sunarak sektörünün tüm paydaşlarına katkıda bulunmaya devam edecek.



KALİTELİ ÜRÜNLERLE GÜÇLÜ BİTKİLER

GENTA, son yıllarda özellikle örtü altı üreticilerinin sağ kolu olmayı başaran **ATRAX** serisiyle daha verimli, daha kaliteli ve daha kazançlı bir üretimin kapılarını açıyor.

GENTA bitki besinlerinin yeni ürün serisi olan ATRAX hangi amaçlarla oluşturuldu?

ATRAX serisi bitki besin ürünleri ile öncelikle 2 hedefe odaklanıldı. Bunlar:

1. Erkencilik hedeflenen üretim alanlarında NPK elementlerinin organomineral şekilde verilmesi ile bunların alım miktarını ve hızını yükseltmek,
2. Yoğun üretim sonucunda üretim alanlarında pH, tuzluluk ve Ec değerleri her geçen yıl artan bir şekilde bozulmakta olduğundan, organomineral besinler sayesinde topraktaki organik madde oranını yükselterek, bitkilerin kök sistemlerinin bu sorunlarla baş edebilmelerine yardımcı olmak.

ATRAX serisinde hangi ürünler var ve bunların belli başlı işlevleri neler?

Bu seride şimdilik 7 değişik ürün bulunuyor. Bunlar:

- ATRAX 5-10-5
- ATRAX 7-7-7
- ATRAX 5-5-10
- ATRAX 10-5-5
- ATRAX 10-5-15
- ATRAX ZnP
- ATRAX Fer

ATRAX 5-10-5

Örtü altı yetiştiriciliğinde, özellikle sıcak aylarda, genel olarak bitkilerin düşük Ec ile sulanmaları ve dengeli bir gübreleme yapılmaması sonucu yetiştiriciler; çiçek sayısında azalma, kötü gelişim ve zayıf döl tutumu sorunları ile karşılaşılıyor. Buna paralel olarak bitkilerde istenmeyen oranda vejetatif yapıya dönme gözleniyor. **ATRAX 5-10-5**'in içeriğinde yer alan fosfor elementi organik yapılı fosfit formunda olduğundan bitki tarafından hızlı ve yüksek miktarda alınabiliyor; sonuçta bir yandan kök gelişimini desteklerken, diğer yandan da generatif gelişmeyi destekleyecek olan fosforun bitki bünyesinde depolanmasını sağlıyor. Soğuk dönemlerde ise, toprakta fosforun hareket kabiliyeti iyice yavaşlıyor; özellikle kireçli, nemli ve soğuk topraklarda fosfor alımı çok düşüyor. Bu koşullarda da **ATRAX 5-10-5** içerdiği organomineral fosfor sayesinde bitkinin fosfor alımını kolaylaştırarak, çiçeklenmeyi, döl tutumunu -yani verimi- ve ürün kalitesini artırıyor.



ATRAX 7-7-7

Fosfor ağırlıklı ürünün arkasından dengeli oranda NPK içeren besine ihtiyaç var. Örtü altı üretimlerinde soğuk dönemde dahi bitki çiçek vermeye devam etmekte olduğundan, hızlı alınabilecek fosfora ihtiyaç sürüyor. Diğer yandan bitki, bu çiçekleri ve tutumdan sonra oluşacak meyveleri besleyebilecek vejetatif yapıyı hızla oluşturmak, yani fotosentez oranını ve hızını arttıracak, yaprak sayısını ve aya genişliğini arttıracak elementlere de gereksinim duyuyor. Bu aşamada azotun hızla alınabilmesi ve nükleoprotein dönüşümü için zamana karşı bir yarış başlıyor. İşte burada da organomineral azot hızlı ve etkili bir şekilde devreye giriyor. Tüm bu hareket içerisinde sağlam bir gövde oluşturulması, yeterli turgor basıncının sağlanması, stomaların açılıp kapanması, karbonhidrat taşınması ve tüm co-enzimlerin yapı taşı olan potasyum elementinin de yeterli miktarda ve hızla bitkiye ulaşması gerekiyor. Sonuçta organomineral **ATRAX 7-7-7** her 3 elementin etkili ve hızlı bir şekilde bitkiye intikalini sağlıyor.



ATRAx 5-5-10

Bitki yaşamının üçüncü evresinde azot ve potasyum değerine bağlı meyve gelişimi başlıyor. Bu dönemde bitki, daha yoğun ve hızlı potasyum elementi alımına gereksinim duyuyor. Potasyum, örtü altı yetiştiriciliğinin olmazsa olmazı. Şöyle ki: Co-enzimlerinin yapıtaşı olan potasyum, bitkinin hastalıklara karşı dayanımına, su dengesine, turgor basıncına, dengeli gelişimine; kök gelişiminde de etken olan karbonhidrat mübadelesine; homojen meyve tutumuna, meyvelerin gelişimine (irilik, uzunluk, kalibre vs.), tüm diğer kalite kriterlerine etki ediyor. **ATRAx 5-5-10** bünyesinde bulunan başta potasyum olmak üzere diğer organomineral elementler hızlı alımın, kolay taşınım ve bitki bünyesinde etkili dönüşümleri sayesinde mükemmel sonuç veren bir üründür.



ATRAx 10-5-5

Özellikle örtü altında yetiştirilen bitkiler abiyotik ve/veya biyotik şartlardan çok çabuk etkilenecek vejetatif gelişimlerini kısıtlayıp, strese giriyor. Stres döneminde ise bitkiler stomalarını da kapatarak uyku dönemine geçiyor ve kendilerini korumaya alıyor. Böylece fotosentez hızını da düşüren bitki, hem gelişimini, hem de verimi etkileyecek olan "çiçek-meyve tutum" dönemlerini de askıya alarak, kaçınılmaz bir verim ve kalite düşüklüğüne doğru ilerlemeye başlıyor. Böyle bir sonuç, maliyeti yüksek olan örtü altı yetiştiriciliği için tam bir felaket. Özellikle soğuk dönemlere denk gelen gelişim geriliği bitkilerin depo yapraklarını kullanma sürecini etkileyerek, genel bir sararma ve bitki zayıflığı şeklinde kendini gösteriyor. **ATRAx 5-5-10** ise organik yapısı ile abiyotik şartlara karşı bitkiyi korumaya başlayıp, hızlı azot takviyesi yanında diğer destek ürünleri ile nükleoprotein yapısını güçlendirip, bitkinin stresten çıkışını hızlandırıyor.



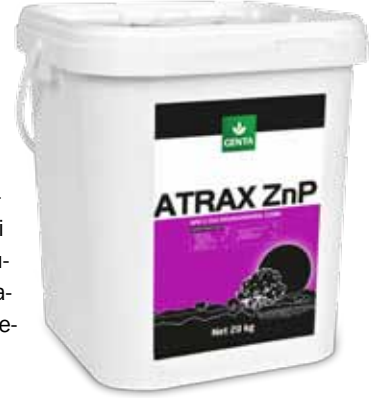
ATRAx 10-5-15

Tüm bitkiler gelişim dönemlerinde bir yandan vejetatif yapıyı geliştirip korumaya, diğer yandan çiçeklenmenin devamına ve meyve tutumu ile gelişimine odaklanıyor. Bu dönemde N-P-K alım oranları yaklaşık 1-0,5-1,5 oranlarına dönük oluyor; derime giren bitkilerin kalite özelliklerini yükseltmek için her ne kadar potasyuma önem verilse de, organik karbon ve azot-fosfor ikilisi de ihmal etmemek gerekiyor. Önerimiz, derim başladıktan sonra **ATRAx 5-5-10** ile **ATRAx 10-5-15**'in dönüşümlü olarak kullanılarak, bitkinin tüm ihtiyaçlarının karşılanması yönünde.



ATRAx ZnP

Çinko ve fosfor enerji taşıyıcı olarak ilk gelişim dönemlerinin en önemli iki bitki besini. Özellikle örtü altı bitkilerde fidelikte çıkıştan ve/veya seraya dikimden sonra oksinlerin kök uçlarında toplanmasıyla "fizyolojik kuraklık" baş gösteriyor. Bu dönemde bitkiler hızlı bir gelişim göstererek, yukarıya doğru hareket yanında sadece vejetatif değil, generatif gelişimi de dengeleyecek bir ürüne ihtiyaç duyuyor. Organomineral fosfit ve destekçisi çinko elementi, hem kök uç gelişimine, hem ilk çiçek açımına, hem de meyve tutumuna olumlu etki ediyor. **ATRAx ZnP** hızlı ve etkili bir şekilde beklenen besin takviyesini gerçekleştirdiği gibi, organik yapısı ile kök çevresindeki rizosfer alanını da genişleterek diğer besinlerin alımlarını da destekliyor.



ATRAx Fer

Bitkilerin ihtiyaç duydukları besinler içerisinde almakta en çok zorlandıkları elementler demir ve magnezyum. Özellikle pH, Ec, tuzluluk ve kireç dengesizlikleri bu işlemi daha da zorlaştırıyor. Bu üründe olumsuz pH etkisini asgariye indirmek için zengin şelatlar kullanıldı; ayrıca organomineral yapının getirdiği artılar ve diğer elementlerin olumlu etkisiyle her türlü olumsuz toprak koşullarında mükemmel çalışan bir ürün elde edildi. **ATRAx Fer** içeriğinde magnezyum, demir ve manganez bir arada kullanılarak klorofil yoğunluğu, mitokondri oluşumu ve karbonhidrat taşınmasına olumlu etki yapması sağlanıyor. Dolayısıyla bu üçlü ile kloroz engellenip, yoğun meyve gelişimi hedefleniyor.





PATLICAN PAZARININ YOLUNU KALİTE ÇİZİYOR



Gökçe ATALAY
Teknik Satış Müdürü

Patlıcan sebze pazarının önemli aktörlerinden. Hangi patlıcan çeşidinin, hangi gerekçe ile tercih edildiğini bilmek ister misiniz? Veya pazarın ne yönde ilerlediğini görmek? Paydaş'ın Yuvarlak Masası'nda bu kez de Tarsus bölgesinin önde gelen hal ve sevkiyatçılarından Ersel Ebet, Zafer Yıldırım ve Kerim Dağlı patlıcanı tüm yönleri ile konuşuyor. Moderatörlüğü ise bu bölümün fikir babası GENTA Teknik Satış Müdürü Gökçe Atalay üstleniyor.

■ **Gökçe Atalay:** Tarsus bölgesi geçmişte nasıl bir tarım politikasına sahipti, şimdi nasıl bir potansiyele sahip? Bölgesel ve tarımsal değişim nasıl oldu?

Ersel Ebet: Bölgesel olarak baktığımız zaman, geçmişe oranla daha fazla alanda tarım yapılıyor. Örnek olarak, geçmişte bölgede 100 bin dönümde üretim yapılırken şimdi 500 bin dönümde üretim yapılıyor. Hazır fide ve damla sulamayla beraber dikilişler ve bölgeler de değişti. Tarım politikasına gelince; burada ekim alanı çok ama kalite anlayışında sıkıntı var. Bu yüzden pazarda sıkıntı yaşanıyor. Halbuki patlıcan bugün 10 yıl öncesine oranla neredeyse 10 kat fazla ekiliyor. Buna etki eden mekanizma da hazır fide.

G. A.: Hazır fidenin gelişimi bölgedeki üretimi değiştirmeye başladı. Hatta standart çeşitlerden hibrite de geçişi sağladı.

Zafer Yıldırım: Dikim ve üre-

tim zamanlarını da değiştirdi. Daha önceleri Tarsus bölgesinde üretim belli zamanlarda yapılırdı. Daha sonraları örtü altı üretim başladı. Örtü altı süreçlerinde ise ürün portföyünde bir değişiklik olmadı, sadece açık alandaki patlıcan örtü altına alındı.

G. A.: Peki ekonomik anlamda bir değişime katkıda bulundu mu? Üreticinin bölgesinde patlıcanda hibrite dönmesi ekonomik bir değişkenlik yarattı mı?

Z. Y.: Eskiden girdi maliyetleri düşük, üreticinin cebine giren para ise daha büyüktü. Hibrit çeşitlerin piyasaya girmesiyle kalitede bir artış oldu ve homojenlik yakalandı. Bugün standart çeşitlerde de hibrit çeşitlerde de bitki üzerinde kaliteli ve kalitesiz meyve oluşumları olacaktır, bu kaçınılmaz son. Ancak hibrit çeşitler daha kaliteli ve standarda yakın meyve oranları daha yüksek. Ama üretici hasat ederken kalitesi düşük meyveyi içinden seçip

Ersel Ebet: "Aşılı fide pazardaki oranını ilerleyen günlerde yüzde 70-80 civarına çıkartacak. Çünkü patlıcan ekilen tarlaya hastalığından dolayı 4-5 sene ekim yapılamıyor. Ancak aşılı fide bunu ortadan kaldırıyor."

ayırmadığı için, tamamı kalitesiz ürünmüş gibi pazara sunuluyor.

G. A.: Hazır fide tünel yetiştiriciliğini de genişletti mi? Açık alanın yüzde 50'si örtü altına alınsa da ısı yükseldiği bırakıldığını görüyoruz.

E. E.: Ekiliş süreci şöyle yaşanıyor: Üretici patlıcanı önce altılık dedikleri seralara ekiliyor. Daha sonra karpuz serası dediğimiz daha küçük seralara ekiliyor. Havalarda ısınınca hepsinin üstünü açıp öyle devam ediyor. Bununla beraber haziranın başında açık alanda ekiliş başlıyor. Ağustosun 5'i gibi hem yüksek/alçak tünel hem de açık alan budanıyor. Eylül ayında tekrardan ürün almaya

başlanıyor. Temmuz ayında da normal günlük ekim yapılıyor.

G. A.: Geçen seneden itibaren açık saha veya tünel yetiştiriciliğinin altında aşılı dikim başladı. Bu oran şu an için nasıl ve gelecek süreçte ilerleme kaydeder mi? Aşılı fideler pazardaki büyüklüğünü arttırır mı?

E. E.: Aşılı fide pazardaki oranını ilerleyen günlerde yüzde 70-80 civarına çıkartacak. Çünkü patlıcan ekilen tarlaya hastalığından dolayı 4-5 sene ekim yapılamıyor. Ancak aşılı fide bunu ortadan kaldırıyor. Üretici de tarlaya ödeyeceği parayı aşılı fideye yatırıyor ve tuttuğu ucuz tarlaya aşılı fideyi ekiliyor.



ERSEL EBET

Üreticinin ana kriteri illaki tonajdır. 50 dönümden 50 bin TL ile tonaj fazla olsa bile kazanma şansı olmayabilir ama 25 bin dönümden 50 bin TL ile kalite yüksek olduğu zaman ihracatta pay sahibi olup kaliteden dolayı daha fazla kazanma şansı olabilir. Ancak buna sihirli bir değnekten hemen geçilmez. Biraz zaman lazım.



ZAFER YILDIRIM

Eskiden girdi maliyetleri düşük, üreticinin cebine giren para ise daha büyüktü. Aslında hibrit çeşitler üreticinin cebine büyük bir katkı sağlamadı. Ancak hibrit çeşitlerin piyasaya girmesiyle kalitede bir artış oldu ve homojenlik yakalandı. Ama üretici hasat ederken kalitesi düşük meyveyi içinden seçip ayırmadığı için, tamamı kalitesiz ürünmüş gibi pazara sunuluyor.



KERİM DAĞLI

Kaliteyi yakalayabilirsek dış pazar payımız da küçümsemeyecek kadar büyük. Ancak yakalayamadığımız için asgariye düşüyoruz. Esas mesele şu; patlıcana talep var ama biz kaliteyi tutturamadığımız için veremiyoruz. Bu bölgenin patlıcan potansiyeli çok yüksek. Hem iç piyasanın hem de ihracatın istediği kriterleri bir araya getirdiğiniz zaman buradaki pazar yıkılmaz.



Zafer Yıldırım:
“Biz kesinlikle pazarda daralma olmasını beklemiyoruz. Aşı kullandığınız zaman, yani bitkinin kök yapısını güçlendirdiğiniz zaman doğal olarak meyveye yansıyor. Bu da kalitenin arttığı anlamına geliyor.”

G. A.: Peki, aşıli fide arttıkça pazarda bir daralma olmayacak mı?

Z. Y.: Biz kesinlikle daralma olmasını beklemiyoruz. Aşı kullandığınız zaman, yani bitkinin kök yapısını güçlendirdiğiniz zaman doğal olarak meyveye yansıyor. Bu da kalitenin arttığı anlamına geliyor. Ben hem üreticiyim, hem ziraat mühendisliği yapıyorum, hem de halde komisyonculuk işim olduğu için; hepsini aynı anda izleme fırsatım oluyor. Komisyoncu olarak ürünün sevk edecek ve paketleyecek arkadaşlara ne kadar kaliteli ürün verebilirim, benim açımdan iyi oluyor. Çünkü çok rahat pazarlıyorum. Üretici olarak baktığım zaman da; tarla koşullarında beni yormuyorsa, istediğim ürünü veren bitkiyi tercih ederim. Ziraat mühendisi olarak baktığım zaman ise üreticiye reçete yazarken ya da bakım yaparken bakımını kolaylaştırmaya uğraşıyorum. Gelecek süreçte bitki adedi düşecek ama ekilecek alanın daralmadığını göreceksiniz.

E. E.: Bu bölgedeki ekim ala-

nı azalmaz çünkü Türkiye'de buradan başka iklim olarak patlıcan dikilişine daha uygun bir bölge yok. Nisan ayında Türkiye'nin neresinde patlıcan yetiştirebilirsiniz ki? Haziran ekimlerini etkileyen şey ise o küçük karpuz seraları. Çünkü onlar haziran ayında da kalite olarak fevkalade düzgün ürünler sağlıyor. Haziran ayında açıkta yetişecek ürünün azalmasının bir diğer sebebi, patlıcanda Tarsus'un bir diğer rakibi olan Gönen'in de aynı teknolojiye ve hazır fideye sahip olması. Eskiden ağustos ortalarına kadar patlıcan alırdık. Şimdilerde temmuz ayında sezonu kapatıyoruz. Yani bizden tam bir ay çaldılar. Bunu da hazır fide üstüne tül çekip ya da küçük seralar oluşturarak yaptılar. Bizim açıkta ekmiş olduğumuz ürün ağustosa kadar yetişmeyince, pazarda çakışır hale geldik. Bu bölgedeki üreticiler de onlardan bir ay çalmak için küçük seralar yaptı. Tam olarak bu nedenlerden dolayı ekiliş alanlarında bir azalma olacağını düşünmüyorum.

G. A.: Patlıcanda istenilen tip nereye gidiyor?

Z. Y.: İnsanların talepleri sürekli değişiyor fakat şu an istenen tip **A117 F1** tipi. Sap kısmının yeşil ve parlak siyah olması gerekiyor; meyve uzunluğunun da 18-25 cm'den aşağı olmaması.

G. A.: Yemek kültürü ve tüketim biçiminin değişimi de pazardaki çeşitliliği etkiliyor.

Z. Y.: Daha önceleri patlıcan minimum 25 cm ve üstü olurdu. Şimdilerde kısalı ve 20 cm oldu. Artık karniyarik tipine döndü. Sadece Türkiye değil, Avrupa ve Rusya da böyle istiyor. İhracatın kriterleri de hemen hemen aynı.

Kerim Dağlı: Müşterinin patlıcanda bizden istediği ilk şey; siyahlık, yeşil sap ve boy. Bunlar dışında hiçbir şey çok da önemli değil.

Z. Y.: Pazarda 25 cm üstü artık nasıl arzulanmıyorsa, 18 cm altı da arzulanmıyor. Topak dediğimiz patlıcanlarda 2 segment var; biri kışın örtü altında yetişen siyah topak, diğeri de yaz sıcaklarına adapte olmuş

mor topak. Burada üretimi ciddi anlamda yoğunlaşmaya başladı. Üstelik talep de var. Özellikle siyah topak dediğimiz örtü altı üreticiliği hızla artıyor ama yazlık olarak üretilen mor topakta Türkiye genelinde patlıcan üretimi arttığı için bir azalma gözlemliyoruz. Örtü altına kayma arttı ama açık sahada bir daralma var.

G. A.: Patlıcanın ana pazarı neresi? Sizin ürettiğiniz patlıcan ihracata mı, markete mi yoksa hallere mi gidiyor?

K. D.: Hepsine gidiyor ama en güçlüsü iç piyasa. Kaliteyi yakalayabilirsek dış pazar payımız da küçümsenmeyecek kadar büyük. Ancak yakalayamadığımız için asgariye düşüyoruz. Esas mesele şu; patlıcana talep var ama biz kaliteyi tutturamadığımız için veremiyoruz. Bu bölgenin patlıcan potansiyeli çok yüksek. Hem iç piyasanın hem de ihracatın istediği kriterleri bir araya getirdiğiniz zaman buradaki pazar yıkılmaz. Tohum firmalarının bunun üzerinde çok büyük çalışmalar yapması lazım.



E.E. : Patlıcanın toprakla teması kesildiği zaman ister istemez hemen kaliteye biniyor, boy yapıyor. Askiya alınmadığı zaman yağmurda bitki yere yattığı için çalı yere yattığı zaman meyveye ne yaparsan yap kalite yakalayamazsın. Bu yüzden ürünün askıya alınması lazım.

Z. Y.: Patlıcanı ipe almak için de ya sera ya da özel bir konstrüksiyon olmak zorunda. Ya da genetiksel olarak dallarını dik tutma yetisine sahip tohum olması lazım. Ancak böyle olursa ipe alma zahmetinden kurtuluruz. Aşıyla bu problem çözülür. Aşıyla dik durma oranı daha yüksek. Ancak bitki üzerindeki yük arttıkça, dallar yine kendini yere bırakıyor.

G. A.: İstanbul, Ankara ve Güneydoğu farklı tip patlıcan istiyor mu?

K. D.: Hayır, hepsinin istediği tip birbirinden farklı değil. Sadece kaliteli ürün istiyorlar. Rengi güzel, sapı yeşil, boyu uygun ve standartlara uyan patlıcan istiyorlar. Dediklerimiz gibi; kaliteden dolayı ihracata

cevap veremiyoruz. Bu durum Türkiye'ye de kaybettiriyor.

G. A.: Peki, tüketici ne istediğinin farkında mı?

K. D.: Bizim burada dile getirdiklerimiz tüketicinin istedikleri.

E. E.: Tüketici farkında olmazsa, hale de yansmaz. Talep bize tüketiciden geliyor.

G. A.: Tarsus üreticisi nasıl bir profile sahip?

Z. Y.: Üretici çok fazla emek sarf etmeden kaliteli ürün elde etme metodlarına gidiyor. Örneğin az önce bahsettiğimiz ipe alma olayını üreticinin yapması için, bunun cebine fiyat farkı olarak girmesi lazım. Ancak böyle yapar.

G. A.: Bunu alanı daraltarak yapma şansı yok mu?

E. E.: Zaten mesele de burada. Bunu üreticiye anlatabilsek, 50 dönüm ekeceğine 25 dönüm ekse ve o 25 dönümden 50 dönümden aldığı tonajı alsa, daha az işçiyi çalışsa ve o kaliteyi görse üstüne para versen de eski düzen ekimi

yapmaz. Bunun başlaması için çok uğraşmak gerekiyor. Ben 5 yıldır uğraşıyorum ama bu yıl sadece 1 kişiye yaptırabildim.

Z. Y.: İpe alma işi için aslında bir sabit boru ve tel germeniz gerekiyor. Üreticinin önünü kesen ana faktörlerden biri son birkaç yıldır masraf. Üretici diyor ki; örtü altında bile insanlar batıyorsa, benim bunu tarlada yapmam bana bir şey kazandırmaz. Bu önyargı oluştu. Seracı eskisi gibi ciddi miktarda para kazanmaya devam etmedi. Çünkü maliyetleri çok yükseldi. Bütün suçu da üreticiye atmamak gerekiyor. Üreticinin değişmesi biraz zordur ama buna öncülük etmek gerek. Burada sorun ekonomide toplanıyor.

G. A.: Üreticinin ana kriteri verim mi kalite mi?

E. E.: Üreticinin ana kriteri ilaki tonajdır. 50 dönümden 50 bin TL ile tonaj fazla olsa bile kazanma şansı olmayabilir ama 25 bin dönümden 50 bin TL ile kalite yüksek olduğu zaman ihracatta pay sahibi olup kaliteden dolayı daha

Tarsus'ta patlıcan 10 yıl
öncesine oranla

10 kat
daha fazla ekiliyor.



Patlıcanda ideal meyve uzunluğu

18-25
cm arasında



fazla kazanma şansı olabilir. Ancak buna sihirli bir değnekle hemen geçilmez. Biraz zaman lazım.

K. D.: Üretici hem kaliteli olmasını, hem de tonajın yüksek olmasını ister. Ama bizim olmazsa olmazımız kalitedir. Aslında mantık şu olmalı; az ve öz olması. Rekoltenin çok olması bir sorun teşkil etmez. Kalite olduktan sonra rekolte çok olsun. Kalite olduğu zaman hepimizin pazar payı büyür.

Z. Y.: Bu piyasanın en büyük handikaplarından biri kaliteye fiyat farkı verenlerin olması.

G. A.: Bölgedeki bu sorunlar patlıcanın pazarını daraltmıyacak mı?

K. D.: Daraltacak zaten. Şu an talep var patlıcana, yurtdışı

patlıcan istiyor. Patlıcanımız da var ama veremiyoruz. Türkiye'deki en büyük pazar burası ama çok büyük bir şans kullanmıyoruz.

G. A.: Ürünün pazara sunumunda bir sorun var mı?

K. D.: Burada da konu yine üreticinin bilinçsizliğine gelecek. Patlıcan hassas, derisi yumuşak bir ürün. Yere düştüğünde ya da tozlandığında anında deforme oluyor. İnsanlar sandıklarla üst üste yığma yapıyorlar. İndirirken o ürünün yüzde 20'si yere düşüp toza bulaşıyor, darbe alıyor. Bu konuda üretici bilinçli değil.

G. A.: Siz ürünün nasıl gelmesini istiyorsunuz?

K. D.: Sandık kaç kilo alıyorsa o kadar doldurulmalı. Çok doldurulduğu zaman ürün dökülüyor.

G. A.: Bir çeşidin pazara girmesindeki en etkili kişi halci midir?

K. D.: Evet, halcidir. Riski de taşıyan biziz.

G. A.: Sizce tarımın en büyük sorunu ne?

K. D.: Türkiye'de tarım sahibsiz. Aslında ekonomik olarak gelir getiren bacasız fabrika. Ama maalesef Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı da dahil bu işle ilgilenen tüm kurum ve kuruluşlar hep eksik yapıyor. Yabancı ülkelerde uygulanan bir tarım politikası var. Üreticileri yönlendiriyor, nerede ne ekeceğini belirliyor. Oradaki üreticiler ihracatı bile devletin eliyle yapıyor. Pazar buluyor, pazar yaratıyor. Burada ise böyle bir durum yok. Üretici burada bilinçsiz bir şekilde kaderine terk edilmiş durumda.

Bir sene ne para ederse diğer sene onu ekmeye çalışıyor. Kısaca özetlersek bir tarım politikası yok.

Z. Y.: Ana temanın saklandığı nokta şu; üreticinin gelirinin düzensizliği. O kadar düzensiz bir getirisi var ki bu yıl patlıcan 1000 TL kâr ettiği zaman hayatını ona göre düzenlemeye çalışır fakat bir bakıyorsunuz bir yıl sonra 1000 TL cebinden çıkıyor. Tarım ürünlerinin o kadar düzensiz getirisi var ki bu durum hepimizi etkiliyor. Doğal olarak artık tarıma yatırım yapma isteği azalıyor. Özellikle son 7-8 yıldır Türkiye'nin belli bir işsizlik sorunu var. Ayrıca fazlaca dış göç alıyoruz. Bu da, zaten mevcut olan işsizlik sorununun üstüne fazlaca yük oluyor. Sanayi de olmadığı için bu kadar insanı ancak tarımda az parayla istihdam edersiniz. Bu



ucuz işçilikle birlikte de adam 10 dekar yerine 100 dekar ekiliyor. Bir de zenginleşemeyen bir üretici kitlesi varken bunun üstüne de 3 milyon işsiz insan tarımda istihdam edilmeye çalışılıyor.

G. A.: Patlıcanın bölgesel ana sorunu ne? Hastalık ve zararlı olarak karşımıza çıkan, hepimizin de bildiği yaprak kuruması mı?

E. E.: Evet, yaprak kuruması var. İkinci olarak da yarım dal var. Üretici hasat dönemine gelmeden tripsle kaptırdığı zaman onun mücadelesini yapamıyor. O kadar ilaç kullanımına rağmen yine de kurtulamıyor.

Z. Y.: Araştırma yapılmadan, olanın yerine başka bir alternatif getirilmeden Bakanlık tarafından yasaklanan bu kadar ilaç varken, trips dediğimiz bu

zararlıyı yok edecek yetenekteki ilaç yok. Etkili olabilecek tek ilaç Lazer, onun da başka alternatifleri yok. Lazer'in iki defa üst üste uygulanması bile sıkıntı ama trips yılın 12 ayında üreme yeteneğine sahip. Yaprak tripslerinin patlıcandaki zararı yaz sıcaklarının yükselmesiyle artıyor. Çiçek tripslerinin zararı ise yılın 12 ayı devam ediyor. Sera altında çiçek mevcutsa çiçek tripsi de mevcuttur. Rusya kaç defa ürünlerimizi geri gönderdi, çiçeksiz ürünlerde dahil. Burada Bakanlık'ın devreye girmesi gerekiyor. Eğer ilaç firmaları bunun çaresini bulamamışsa, Bakanlık olarak görevlendirme yapılması gerekiyor. Dünyadaki diğer ülkelerin ne kullandıkları araştırılmalı. Patlıcanda ihracatı etkileyen bir diğer olay da kalıntı. Rusya'ya ürün gönderdiğinde;

Kerim Dağlı:
“Üretici hem kaliteli olmasını, hem de tonajın yüksek olmasını ister. Ama bizim olmazsa olmazımız kalitedir. Aslında mantık şu olmalı; az ve öz olması. Kalite olduğu zaman hepimizin pazar payı büyür.”

Rusya Tarım Bakanlığı A etken maddesi ürün üzerinde kaldığı zaman kabul etmiyor ama Avrupa Birliği kabul ediyor. B etken maddesi kaldığı zaman da Rusya kabul ediyor ama AB kabul etmiyor. Globalleşmiş bu dünya üzerinde ilaç kalıntıları hakkında ortak bir karar yok.

G. A.: Domates ve patlıcan fiyatları biraz kısırdığı zaman hemen hormonlu olduklarına dair söylentiler başlar. Bizler çevremize artık hormon kullanmadığımızı ve bunlara karşı çok ciddi denetlemelerin olduğunu ifade ediyoruz. Türkiye’de bu kadar kalıntı var mı ve üzerinde baskı oluyor mu? Hormon meselesi buraya yansıyor mu? Fiyatları etkileyen bir unsur oluyor mu?

Z. Y.: Cevap soruda gizli. Fiyatlar biraz yükseldi mi basında hormonlu muhabbetleri de beraberinde yükseliyor. Kendi tarımını baltalayan başka bir ülke basını var mıdır?

G. A.: Peki, bu duruma karşı Tarsus bölgesi ne yapıyor?

E. E.: Ne yapabilir ki, halciler ne yapmış ki şimdiye kadar. Pazarları güçlendirip, halkı da bu konuda bilinçlendirmeleri

gerekiirdi. Pazarıcı bugün bir ton domates alıp pazara gittiğinde, saat 12.00'ye kadar o domatesin fiyatı 2 TL'dir. Öğleden sonra 1,5 TL olur, akşam saatlerinde de 1 TL'ye düşürüp hepsini bitirir ve gelir. Marketçi ne yapar? 4 TL'ye domatesi çürüyeneye kadar satmaya çalışır. Sonra basın fiyatlardan dolayı halcileri günah keçisi ilan eder. Halciler bununla ilgili bir şey yapmadı, hormonla ilgili de yapmıyor. Üretici domatesinin toplanmasına bir hafta kala ilacı veriyor, domates bir gün sonra kızarıyor. Sonra domatesi kendi akışına bırakmayıp toplatıyor. Böyle olunca da ürünlerde büyük oranda kalıntı çıkıyor. Bu da basına yansıyor. Halkın gözünde üretici hormonlu ve kalıntılı mal üreten olarak kalıyor.

Z. Y.: Bugün Türkiye'ye mal olmuş kanallarda sadece duyacağınız şudur; şu ürün kalıntılı çıktı geri geldi, şu ürün hormonlu çıktı. Büyük üniversitelerdeki ziraat profesörlerinin de bu konuyla ilgili sesi çıkmıyor. Hem yaz aylarında yetişen patlıcanı, hem de kış aylarında yetişen patlıcanı alıp incelesinler bakalım ne çıkacak? İkisi de aynı ama bunu maalesef topluma anlatamıyorsun.

HIYARDA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER - I

Hıyar lezzetli olduğu kadar sahip olduğu besin değerleriyle de oldukça kıymetli bir sebze. Ancak yetersiz gübreleme, demir veya kalsiyum eksikliği gibi etkenler nedeniyle bazı fizyolojik problemler yaşayabiliyor. Tüm bu problemlerin çözümü ise GENTA'nın zengin içerikli ürünlerini işaret ediyor.



Umutcan ATALAY
GENTA Batı Akdeniz
Ür-Ge Sorumlusu

Hıyar bitkisi kabakgiller familyasından olan bir bitki türüdür. Anayurdu Kuzey Hindistan olduğu düşünülmeyle beraber ilk üretimin M.Ö. 3000 yılına dayandığını görüyoruz. Morfolojik özelliklerine baktığımızda; ince yapılı, boğumlu gövdeye sahip, genellikle beş köşeli yapraklara ve yaprakların koltuğundan çıkan tek eşeyli çiçeklere sahiptir.



100 g

taze hıyarın
sahip olduğu

besin değerleri:

15 kalori

0,9 protein

3,4 karbonhidrat

27 mg fosfor

25 mg kalsiyum

1,1 mg demir

160 mg potasyum

11 mg magnezyum ve
yüksek miktarlarda **B, C, A** vitaminleri

HIYARDA GÖRÜLEN FİZYOLOJİK PROBLEMLER:

KLOROZ

Nedenleri:

- Hıyar yetiştiriciliğinde demir elementinin yetersiz uygulama yapılmasından kaynaklanır.
- Yanlış sulama ve gübreleme sonucu demir elementi bitki için alınamaz forma geçer ve kloroza neden olur.
- Yüksek pH ve topraktan biriken kalsiyum fosfat, demirin bitkiye alınmasını engeller.

Çözüm:

Damla sulama ile **GENTAFER** 500 g/da kullanılır.

GENTAFER ürünümüzün yüzde 5,3 demir içeriğine sahip olması ve Orto-Orto EDDHA şelatlı yapısı ile verim ve kaliteye direkt etki yapar. Ayrıca potasyum ve mangan uygulaması demir elementi alınımını kolaylaştırır.



1 ton

hıyar meyvesi
alındığında

**topraktan kalkan
saf element
miktarı:**

Makro elementler:

1,7 kg azot

0,87 kg fosfor

3,7 kg potasyum

1,7 kg kalsiyum

0,27 kg magnezyum

Mikro elementler:

69 g demir

45 g mangan

40 g çinko

12 g bakır

30 g bor



TAKOZ MEYVE OLUŞUMU

Nedenleri:

- Bitkide, azot-potasyum-bor dengesinin kurulamamasından kaynaklanır.
- Soğuk dönemlerde çekirdek evini oluşturmada meyve oluşması neden olur.
- Bitkide oksin hormonu salgısının durması sonucu görülür.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER ZnP**; 2,5 lt/da ve 18-6-24 gübresi 3 kg/da kullanılmalıdır. Yapraktan uygulama ile **REAL**; 150-200 g/100 lt kullanılmalıdır.

Soğuk stresinde kökten uygulayacağımız çinko-fosfit ile taşınamayan asimilat ürünlerinin çiçeğe taşınması sağlanır. Ayrıca **ELFER ZnP** ürünümüzün özel şelatlı formülasyonu sayesinde çinko elementi hemen bitki bünyesinde aktive olur ve oksin hormonun salgılanmasını hızlandırır. **REAL** isimli ürünümüzle de, potasyum-kalsiyum-bor sinerji etkisi yaratarak bitkinin soğuk dönemde çalışması sağlanır.



KIVRILMA

Nedenleri:

- Hıyar yetiştiriciliğinde yapılan dengesiz gübrelemeden kaynaklanabilir.
- Azot fazlalığı ve potasyum eksikliği neden olur.
- Yüksek Ec ve pH, bitki kök bölgesindeki elementlerin alınımını olumsuz etkilemesinden dolayı yetersiz beslenmeye ve kıvrılmaya neden olur.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER K**; 2 lt/da ve 18-6-24 gübresi; 3 kg/da kullanılmalıdır.

ELFER K isimli ürünümüz özel içeriği ile bitki bünyesinde 3 gün içinde etkisini göstererek stres koşullarını en aza indirir.



ELFER K kök bölgesinde besin maddesi alımını artırır ve ışıklanma noksanlığına bağlı renk açılmalarını azaltır.



ELFER ZnP çinko kullanımı sırasında çiçeklenme ve polen oluşumunda bitkide ortaya çıkan ek enerji ihtiyacını karşılamaya destek olur.

ÇİÇEK BURNU ÇÜRÜKLÜĞÜ

Nedenleri:

- Kalsiyum eksikliğinden kaynaklanır.
- Antraknoz (*Collectrichium*) nedeniyle de görülür.
- Yüksek ve düşük sıcaklık gibi iklimsel şartlar etkilemektedir.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER SUNRISE**; 2 lt/da ve yapraktan uygulama ile **REAL PLUS**; 200 g/100 lt kullanılmalıdır. Kalsiyum, sebze için önemli ve en hareketsiz (immobil) elementtir. **ELFER SUNRISE** ürünümüzün özel yapısı ve şelatı, bitkilerin besin elementi alınımını kolaylaştırır. Kalsiyumun yapraktan uygulamasında ise **REAL** ürünümüzün özel içeriği birçok fizyolojik problemin önüne geçer.

Ayrıca absisik asit salgısı, bitkilerde stres koşullarını oluşturur ve stomaların kapanmasına neden olur.

ELFER SUNRISE ve **REAL** ürünlerimizin kullanımı ile bu problemi engelleyebiliriz.



ŞEMSIYE YAPRAK OLUŞUMU

Nedenleri:

Kalsiyum eksikliğinden dolayı meydana gelir.

Çözüm:

Damla sulama ile **ELFER SUNRISE**; 2,5 lt/da kullanılmalıdır. Şemsiye yaprak oluşumunu engellemek amacıyla bitkiler için alınabilir formda olan kalsiyumu, hızlı bir şekilde fosforla birlikte bitki bünyesine taşımak ve aktive etmek gerekir. **ELFER SUNRISE** ürünümüzün içeriğindeki kalsiyum ile bu problem engellenmiş olur.



ZEPLİN F1 Domates Çeşidi

YÜKSEK KAZANCIN ANAHTARI VAT

Dünyanın en çok üretilen sebzelerinden biri olan domates, hem iç pazarda hem de ihracatta önemli bir paya sahip. Ege Bölgesi üreticileri bu iki yönden de kalite sağlayan ürünler için Vilmoren Anadolu Tohumculuk (VAT) çeşitlerini tercih ediyor ve kazançlarını arttırıyor.

Verimli ovalar üzerine kurulmuş bir tarım ve ticaret ilçesi olan Akhisar, 827 bin 435 dekarlık bereketli toprakları sayesinde Manisa'nın en büyük tarım arazisine sahip. İlçe ekonomisinin bel kemiğini oluşturan tarım, tarıma dayalı sanayi ve gıda sektörü birçok ailenin geçim kaynağı. Bugüne kadar tütünle bilinen Akhisar'da sulama ve yeni üretim tekniklerinin gelişmesi sayesinde artık hemen hemen her türlü sebze ve meyve yetiştiriliyor. Bu sebzeler arasında büyük bir paya sahip olan domates de ilçe için önemli bir gelir kapısı. Hem Türkiye hem de il bazında Manisa domates üretiminin kayda değer bir yüzdesini Akhisar oluşturuyor.

Domateste fiyatlar düştü

Akhisar'da zirai ilaç ve tohum alanında faaliyet gösteren Karaoğlu Tarım, aynı zamanda sanayi domatesi yetiştiriciliği ve komisyonculuğu da yapıyor. 1150 dönümlük bir arazide sanayi domatesi üreten Karaoğlu Tarım'ın sahibi Sami Karaoğlu, 20 yıldır domates tarımıyla uğraşıyor ve Hisar Fide ile birlikte her yıl yaklaşık 200 milyon domates fidesi üretiyor. Bu fidelerin 50-60 milyon civarını üreticilerine dağıtan Karaoğlu, 100 milyona yakın fideyi de domates işleyen fabrikalara dağıtıyor. Bu yıl verimde sıkıntı olmamasına rağmen hasat sezonunun fabrikalarla çakışması yüzünden çok iyi bir sezon geçirmediğini söyleyen Karaoğlu, bu durumu şöyle açıklıyor: "Bu yıl iklim sebebiyle bütün bölgede ürünler aynı anda çıktı. Hepsi üst üste gelince de fabrikalar malı çekemedi ve serbest fiyatlar çok düştü, fabrikalar sözleşmeleri alamadı. Sözleşmelileri serbestte göndermek zorunda kaldık ve zarar ettik. 230 TL olan sözleşmeli ürünlerimizi 110 TL'den gönderdik,

fiyatlar çok fazla düştü." Bu durumun domatesin kaderi olduğunu söyleyen Karaoğlu, domatesteki fiyat düşüşünü fabrikalarla yapılan sözleşmelerde yaşanan sorunlara bağlıyor: "Sözleşme yapıldığı halde bazen fabrikalar üreticiden ürünleri almıyor, alımı azaltıyor veya serbestten alım yapıyor. Bu yıl fiyatlarda düşüş olmasının bir diğer sebebi de; yeni makine alan fabrikaların zamanında sisteme girememesi. Fabrikalarda bu yıl bir kapasite arttırımı vardı; yeni makine alan fabrikaların hepsi sıkıntı yaşadı, makinelerini devreye sokamadı. Montaj veya elektrik arızasından makineleri yetiştiremediler. Eğer o makineler zamanında devreye girseydi fiyatlar da bu kadar düşmezdi."

Devlet desteği gerekli

Domates sanayisinde yaşanan bu sorunları en aza indirmek için kısmen de olsa sözleşmeli üretim yapılması gerektiğini düşünen Karaoğlu, bu konuda üreticilerin

de üzerlerine düşen görevleri yapması gerektiğini belirtiyor. Karaoğlu, "Üretici arazisini mutlaka bölmeli, tek bir ürüne yönelmemeli. Tek ürüne yöneldiği zaman ürün bol oluyor, ürün bol olduğu zaman da sıkıntı çıkıyor. Ancak her iki tarafın da buna uyması gerekiyor tabii. Biz burada aracı konumundayız, ürünün yüksek fiyata satılabilme potansiyeli varsa üretici vermiyor. Fabrikayla olan sözleşme gereği de ürünü vermemiz gerekiyor, bu yüzden serbestten yüksek fiyata alıp düşük fiyata fabrikaya veriyoruz ve zarar ediyoruz" diyerek pazardaki sorunları taraflar açısından ele alıyor. Karaoğlu'na göre, üreticilerin sanayi domatesi yetiştiriciliği konusunda profesyonelleşmesiyle artık hedefleri de daha yüksek. Üretici bakımından önem arz eden noktalar verim ve tonajken, fabrika içinse bunlar briks, renk ve hastalıktan arı olmak. Karaoğlu, sanayi domatesinde pazarın oturması için yapılması gerekenleri ise şöyle

ifade ediyor: "İlk olarak üretim planı yapmak, ihtiyaca göre ekim yapmak lazım. Bölgesel ekim ve bölgesel ürün olması ve devletin bunu desteklemesi gerekiyor. Sözleşmelerin devlet garantili olması her iki taraf için de yaptırım gücünün olması demek. Şu an bir yaptırım gücü var gibi görünüyor ama bu sadece fabrikadan yana."

Kuru domates Ege'den

Ege Bölgesi'nde yetiştirilen domateslerin bir kısmı, iklim elverişli olduğu için, kurutulup ihraç ediliyor. Salçalık olarak üretilen domates çeşitlerinden yapılan kuru domates, Almanya, İtalya, ABD, Hollanda, Danimarka ve İsveç gibi ülkelere gönderiliyor. Türkiye'de çok fazla tüketilmeyen kuru domatese Avrupa ülkelerinin talebi her geçen yıl artıyor. Kuru domatesin ana merkezlerinden biri olan Kınık, iklimi sayesinde kuru domateste kaliteyi yakalıyor. 9 yıldır İzmir, Kınık'ta kurutulmuş domates işi yapan Bahçıvanoğlu Tarım,



SAMİ KARAOĞLU
Karaoğlu Tarım

Sanayi domatesinde çeşit çok önemli. Ekilen çeşitlerin hastalıklara dayanıklı ve verimli olması gerekiyor. VAT çeşitlerinden sanayilik olarak **ZEPLİN F1** ve **TORO F1**, sofralık olarak da **JOKER F1** kullanıyorum ve çok memnunum. VAT domates çeşitleri hem üreticilerin istediği hastalıklara dayanıklılık ve verimlilik özelliklerine hem de fabrikaların istediği briks ve renge sahip. Çeşitlerin genel pazarda durumu ve potansiyeli çok iyi.



ALİ BAHÇIVANOĞLU
Bahçıvanoğlu Tarım

VAT domates çeşitlerinden **TORO F1** ve **ZEPLİN F1** kullanıyorum. Kurutulmuş domates için duble meyve ve renk oranının yüksek olması gerekiyor çünkü diğer türlü zarar edilebiliyor. **TORO F1** erkenci ve duble meyvesi çok. Renk ve briks özelliklerini de yansıtır. Orta erkenci olarak da **ZEPLİN F1** istediğimiz tüm özellikleri taşıyor ve verim artışı sağlıyor. VAT çeşitlerini, istediğimiz bütün özellikleri taşıdığı için tercih ediyoruz.

**DUBLE MEYVE İÇİN :
TORO F1**

- **Bitki şekli:** Oturak
- **Erkencilik:** Orta erkenci
- **Kalibrasyon:** 52 - 60 mm
- **Meyve rengi:** Çok parlak kırmızı
- **Meyve şekli:** Basık - oval
- **Meyve yapısı:** Dilimsiz
- **Tüketim:** Sanayilik ve sofralık

TORO F1 Domates Çeşidi

Ege Bölgesi'nde yetiştirilen domateslerin bir kısmı, iklim elverişli olduğu için, kurutulup ihraç ediliyor. Salçalık olarak üretilen domates çeşitlerinden yapılan kuru domates, Almanya, İtalya, ABD, Hollanda, Danimarka ve İsveç'e gönderiliyor.

Ortalama 14 kg yaş domatesten 1 kg kuru domates elde ediliyor. 2 bin 500 ton kuru domates için 40 bin ton yaş domates gerek. 40 bin ton domates için 40 gün boyunca günde bin ton seçme domates alınmak zorunda.

Kuzey Ege ve Balıkesir'den aldığı domatesleri yurtdışına ihraç ediyor. Türkiye kurutulmuş domates pazarında önemli bir yere sahip olan Bahçivanoğlu Tarım'ın sahibi Ali Bahçivanoğlu, Türkiye'de her yıl ortalama 12 bin ton kuru domates üretildiğini ve bunun 4 bin tonunun ABD'ye, 8 bin tonunun da Avrupa ülkelerine gönderildiğini söylüyor ve Türkiye'deki kuru domates pazarını şöyle anlatıyor: "2000 yılında yılda 18 ton domates kurutuyorduk, şimdi ise saatte yaklaşık 18 ton kurutabiliyoruz. Eskiden Türkiye'nin tamamında bin ton kuru domates üretimi varsa, bugün 15 bin ton kuru domates üretimi var. O günlerde Bahçivanoğlu olarak biz Türkiye'de yüzde 5'lik bir paya sahipken şu an Türkiye'de yüzde 20'lik bir kuru domates üretimi yapıyoruz. Dünyada kimse bizim yaptığımız rakamlara ulaşamıyor. Dünyada totalde 35 bin ton kuru domates üretimi var ve bu işi en çok yapan bölge Türkiye, Türkiye'de en çok yapan bölge ise Kınık. Şu an kuru domates üretiminin kalbindeyiz diyebilirim".

Avrupa ve ABD'ye ihraç ediliyor

Domates kurutma işlemi zor bir süreç. Ortalama 14 kg yaş domatesten 1 kg kuru doma-



SANAYİLİK DOMATESİN ADI : ZEPLİN F1

- **Ağırlık:** 120 - 130 g
- **Bitki yapısı:** Güçlü
- **Dönem:** Baharlık - yazlık
- **Erkencilik:** Orta erkenci
- **Meyve şekli:** Oval
- **Meyve tipi:** Çift amaçlı
- **Tüketim:** Sanayilik ve sofralık

tes elde ediliyor. 2 bin 500 ton kuru domates için 40 bin ton yaş domates gerek. 40 bin ton domates için 40 gün boyunca günde bin ton seçme domates alınmak zorunda. Bunu kurutmak için büyük araziler, işgücü ve soğuk hava depoları gerekiyor. Süre çok kısıtlı olduğu için de büyük bir risk barındırıyor. Bahçivanoğlu bu süreci şöyle açıklıyor: "İşe tohumdan başlıyoruz; çeşitleri seçiyoruz, tohum firmalarıyla denemeler yapıyoruz. Her yıl en az 20 deneme yapıyoruz,

bu sayı 40-50'ye kadar da çıkabiliyor. Tohumları seçtikten sonra fideleri seramızda yetiştiriyoruz, üreticiyle de sözleşme yapıyoruz. Ardından üreticiye fideleri veriyor ve tarlaya ektiriyoruz. Erkenci, 100 günlük, 120 günlük ve 130 günlük çeşitler olarak planlı bir şekilde dağıtıyoruz. Hasadı yapılan domatesleri kurutuyor, ilaçlıyor ve tuzluyoruz. Normal hava şartlarında bir haftada kuruyor. Soğuk hava depolarına koyduğumuz ürünleri raflarda istifliyoruz, daha

sonradan fabrikamızda paketleniyoruz. İhracat müdürümüzün pazarlamasıyla da Avrupa'ya yolluyoruz. İç pazara satışımız neredeyse sıfır". Kuru domatesten kâr etmenin üreticinin performansına bağlı olduğunu söyleyen Bahçivanoğlu, kaliteli ürünlerin yüksek fiyattan alıcı bulduğuna dikkat çekiyor. Çeşitlerde aranan en önemli kriterler ise erkenciliği, geççiliği, briksi, rengi ve tarladan koparken saplı kopmayışı. Uygun kalibrede olan ürünler ihracatta mutlaka yerlerini alıyor.

GOLFÜN GELECEĞİ GENTA'YA EMANET

Golfün Türkiye'deki tarihi çok eski zamanlara dayanmasa da, gördüğü ilgi her geçen yıl biraz daha artıyor. Türkiye'de golf denildiğinde akla ilk gelen yer ise şüphesiz Antalya-Belek. Çünkü ülkedeki golf sahalarının yarısından fazlası bu bölgede bulunuyor. Bunun en büyüklerinden biri olan ve her yıl yüzlerce kişiyi ağırlayan Antalya Golf Kulübü'nün çimleri Greenkeeper Ahmet Çağıl'a emanet. Greenkeeperliği gelecek vadeden bir meslek olarak tanımlayan Çağıl, çimde kalitenin kurallarını aktarıyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Antalya Golf Kulübü'ndeki göreviniz nedir? Ne kadar zamandır greenkeeper olarak çalışıyorsunuz?

Akdeniz Üniversitesi Zootečni bölümünden 1996 yılında mezun oldum. O yıldan beri de greenkeeper olarak görev yapıyorum. Meslek hayatıma ilk olarak National Golf Kulübü'nde adım attım. Bölgedeki ilk golf sahasıydı. İlk başladığım zaman asistan greenkeeperdım. Orada 1 yıl çalıştıktan sonra, şu anki adı Titanic olan, eski Tat Golf Kulübü'ne geçtim ve burada da 5 yıl çalıştım. 2002 yılından beri ise Antalya Golf Kulübü'nde çalışıyorum.

Peki, bir greenkeeper ne yapar?

Greenkeeper ilk olarak golf sahasının bakımından sorumludur ve sahanın oynanabilir vaziyette kalmasını sağlar. Golf sahasında temel olarak 4 farklı bölge mevcut. Bunlardan en önemlisi "green" dediğimiz bayrakların olduğu bölgeler. "Tee" dediğimiz bölgeler parkurların başlangıç noktalarına deniyor. "Fairway" denilen yerler geniş alanları tanımlarken, onun dışında kalan bölgeler de rough alanlar olarak anılıyor. Greenkeeper ismi de, green denilen yerlerin korunmasından geliyor ve bir greenkeeperın asıl işini ilk olarak greeni korumak oluşturmuyor.

Sezon öncesinden başlarsak, yeşil alanı nasıl koruyor ve şekillendiriyorsunuz?

Bunun için bir takvim yapacak olursak; esas ağır bakım sezonlarımız yaz sezonları. Toprak havalandırma, seyreltme ve kumlama gibi çalışmaları yazın ve sonbaharda yapıyoruz. Kış dönemlerinde, yani eylül ortalarından mayıs sonuna kadar olan dönemlerde sadece çim kesimi, bitki besleme ve sulama gibi işlemleri yapıyoruz. O dönemlerde hava yağmurlu olduğu için suya çok fazla ihtiyacımız da olmuyor. Asıl ağır işler yaz aylarında oluyor. Çünkü sezon ortasında sahaya müdahale etmemiz çok zor olduğundan, öncesinde hazırlık yapmamız gerekiyor. Sezonda yaptığımız iş genelde çim kesme oluyor, onu da oyuncuların önce gelip yapıyoruz. Mesaimiz sabah 6'da başlıyor. Çok güçlü bir makine parkımız olduğu için, oyuncular gelmeden önce sahanın yüzde 70'ini biçmiş oluyoruz. Antalya Golf Kulübü'nün toplam 1300 dönüm alanı var. Kapalı alanları çıkardığımızda 1250 dönüm açık golf alanı kalıyor. Bizim düzenli olarak bakım yaptığımız alan ise 900 dönüm.

Çim için bir önem sıralaması yapsanız, bu sıralama nasıl olurdu?

Bence ilk sırada yetişmiş eleman ge-

liyor. Saha müdüründen saha temizliğini yapan kişiye kadar uzmanlık çok önemli. İkinci olaraksa teknik malzemeleri söyleyebiliriz. Özellikle de sulama sistemini. Üçüncü olarak makine ve ekipmanlar geliyor. Dördüncü olaraksa tohum, gübre ve ilaçlar. Bundan 5-6 yıl önce Türkiye’de golf sahalarına özel tarım ilaçları kolay kolay bulunamıyordu. Biz de bölgedeki zirai bayilerden tarlada kullanılan ilaçları alıyorduk. Son zamanlarda yurtdışından malzeme gelmesiyle bu sorun aşıldı. Bir yandan tohumda da kalite artıyor. Eskiden çimlenme yüzdesi düşük tohumlar bulunurken, rekabet artıp firmalar çoğalınca kalite de yükseldi.

Antalya Golf Kulübü’nü Belek bölgesindeki diğer golf kulüplerinin arasında nasıl değerlendirirsiniz?

Bölgedeki eski kulüplerden biriyiz. Antalya Golf Kulübü’nün diğerlerinden farkı öncelikle dizaynı. Dizayn olarak en iyi sahalardan biri olduğumuzu söyleyebilirim. İlk yapım aşamasında çok iyi bir dizayn firmasıyla çalıştık. Daha sonrasında ise bakımı hep üst seviyede tuttuk. Çim kalitesi olarak da üst standartlardayız. Golf turizminde bakım çok önemli.

Bundan on yıl önceki çimle bugünkü çimi kıyasladığımızda nasıl bir fark görüyorsunuz?

Çim kalitesi şu an daha iyi. Biz kendi kalitemizi biraz da kendimiz arttırdık. Turnuvalara gittik, gözlemledik, oyuncuların ne istediğini belirledik; sonra da bunu uyguladık. Saha ekolü olarak ABD’yi örnek aldık. Te sislerimizde de ABD ekolüyle bakım yapıyoruz.

Çimdeki bozulmaları nasıl engelliyorsunuz?

Sürekli bakım yapıyoruz. 36 kişilik bir ekibimiz var ve sürekli iş üstündeyiz. Her bir metrekaresini didik didik inceliyoruz. İletişim çağındayız, sürekli takip ediyoruz. Eksiklerimizi anında gideriyoruz. İyi bir greenkeeper

olmanın şartı aslında iyi de bir golfçü olmaktan geçiyor. Sadece çim kesmekle bu iş olmuyor, çimin nasıl kesilmesi gerektiğini de bilmek gerekiyor.

Sahanın sulamasını nasıl yapıyorsunuz?

Sulamamız tam otomatik mekanizasyonla yapılıyor. Çok büyük bir pompa istasyonumuz var. Pompa istasyonumuz saatte 700 m³ su basabiliyor. Belirli saatlerde nerelerin sulanacağına dair programlamalar yapıyor ve ona göre suluyoruz. Ancak gübrelemeyi sulama sistemiyle yapmıyoruz çünkü biraz maliyetli oluyor. Bütün arazide yaklaşık olarak 50 km’lik borulama sistemi var. Gübreleme yapacağımız zaman su nereye gider, gübre nerede kalır, bunları ayırt etmek çok zor oluyor. Avrupa’da ve ABD’de sulama sistemiyle gübreleme yapan yerler var ancak bunu proje aşamasında düşünmek gerekiyor. Bence daha

kontrollü bir gübreleme olması için elle yapılması gerek.

Yağmurlu ve soğuk havalara karşı nasıl önlemler alıyorsunuz?

Belek bölgesi çok kumul bir bölge ve suyu çok çabuk emebiliyor. Drenaj sistemi de çok iyi planlandı.

GENTA ile tanışıklığınız nasıl başladı?

GENTA’dan Mesut Bey ile yaklaşık 17-18 yıllık bir arkadaşlığımız var. Birlikte çalışmaya başladığımızda ilk önce deneme amaçlı çim tohumu attık. Sonuçlar gayet güzeldi ama Mesut Bey birden kayboldu ve 12-13 yıl gelmedi. Sonra tekrar geldi ve yine kayboldu. En son tekrar geldiğinde ise kaybolmasın diye bir daha bırakmadım. Şimdi yaklaşık 3 yıldır GENTA ürünlerini alıyoruz ve çok memnunuz. Hem Mesut Bey’in hem de GENTA’nın benim için ayrı bir yeri var. Benim için

Çim için yapılacak önem sıralamasında ilk sırada yetişmiş eleman geliyor. Saha müdüründen, saha temizliğini yapan kişiye kadar uzmanlık çok önemli.

ürün almada ana etken kaliteli malzemeyi uygun fiyata almak ve daha da önemlisi ikili ilişkiler. Piyasada düzgün ve dürüst firma bulmak çok kolay değil. Umarım işbirliğimiz uzun yıllar devam eder. Ürünlerin kalitesinden de çok memnunuz. Tohum işi, riske atılabilecek bir durum değil.

Bir ziraat fakültesi öğrencisine greenkeeperlığı tavsiye eder misiniz?

Tabii ki tavsiye ediyorum. Greenkeeperlık çok kaliteli ve elit bir meslek. Bir daha dünyaya gelsem yine greenkeeperlığı ve yine Antalya Golf Kulübü’nü tercih ederdim. Çünkü patronaj olarak çok kaliteli ve kurumsal bir tesis. Üniversitede de greenkeeperlığa yönelik derslerin olması gerektiğini düşünüyorum.

Türkiye’de golfün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Golf sahası sayısının artması, yeni bölgelerin açılması lazım. Örneğin, İzmir veya Bodrum-Kuşadası gibi yerlerde yeni sahalara açılmalı. Çünkü müşteri artık bu bölgeden yoruldu. Belek’e 15-20 yıldır sürekli aynı müşteriler, orta yaşın üzerinde insanlar geliyor. Ancak bu bölgeden yoruldukları için artık sayıları yavaş yavaş düşmeye başladı. Onun için yeni bölgeler açıp, müşterileri o bölgelere kaydırmak lazım. Ancak bizim en büyük sıkıntımız buraya aktarmasız uçuş olmaması. Halbuki aktarma olmadan direkt Antalya’ya uçak olsa, müşteri sayımız da, kapasitemiz de artacak. Böylece sahaların sayısı da artacak.





İÇİMİZDEN BİRİ: YALÇIN PEKSAYIN

VAT Batı Akdeniz Bölge Müdürü Yalçın Peksayın, 12 yıldır Vilmorin Anadolu Tohumculuk ailesinin bir parçası. VAT'ın profesyonel olarak çalışmaya başladığı ilk firma olduğunu söyleyen Peksayın, hem edindiği tecrübeler hem de dürüstlük üzerine kurulu olan çalışma ortamından dolayı çok mutlu.

2003 yılından beri Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta (VAT) çalışan Yalçın Peksayın, şu anda VAT Batı Akdeniz Bölge Müdürü olarak görev yapıyor. Antalya, Burdur, Isparta ve Muğla bölgelerinden sorumlu olan Peksayın, meslek hayatına çok erken yaşlarda başladı. 1977 doğumlu olan Peksayın, 1988-1989 döneminde Manisa - Turutlu'da zirai ilaç bayiliğinde çıraklık yaparak 11 yaşında sektöre adım attı. Ortaokuldan sonra lise dönemlerinde de yine zirai bayilerde hafta sonları ve yaz tatillerinde çalışmaya devam etti. İşi mutfağında öğrendikten sonra üniversitede de yine tarım sektörünü tercih etti. Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nde öğrenciyken de yine zirai ilaç bayilerinde çalıştı. Üniversiteyi bitirdikten sonra ise yüksek lisans döneminde iki zirai bayide mesul müdür olarak görev yaptı.

VAT'ın profesyonel anlamda çalışmaya başladığı ilk yer olduğunu belirten Peksayın, VAT ile tanışma hikâyesini şöyle anlatıyor: "Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta işe başlamamda en büyük etkenlerden biri Gökçe Atalay oldu. Çanakkale'deki zirai bayide çalışırken kendisiyle tanıştım. Yüksek lisansı tamamladıktan sonra askere gittim. Askerden geldikten 1 gün sonra Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta işe başladım."

İlk 5 yıl Ege Bölgesi'nde Ürün Geliştirme Sorumlusu olarak çalışan Peksayın bu dönemde zeytin üzerine yoğun araştırma ve çalışmalar yaptı. "Ege Bölgesi'nde özellikle Ayvalık bölgesinde zeytin üzerine birçok çalışmada bulundum. Olması gereken bitki besleme bölgede yapılmıyordu. Var yılı-yok yılı denilen periyodisitenin aşılabileceğini kimse bilmiyordu. Biz 3 yıllık bir programla zeytin ağaçlarında bunun bakımla ortadan kaldırılabilceğini ispat ettik. Bunun yanı sıra zeytinyağı tadım eğitimine de katıldım, bu konuda da kendimi geliştirmeye çalıştım" diyerek Ege Bölgesi'ndeki çalışmalarını dile getiriyor.

Bitki besleme ve ürün geliştirme üzerine daha fazla araştırma yapmak için 2008 yılında Antalya'ya taşınan Peksayın, 1-2 yıl sonra bölgede bayilikler ile ilgili yapılan değişiklikler üzerine bölge müdürü oldu. Peksayın bu süreçte kendisi için çok değerli olan iki insandan da bahsetmeden geçemiyor: "İş hayatımda önemli iki insan var. Birincisi Gökçe Atalay, ikincisi Sıtkı Vursavaş. Bildiğim birçok teknik bilgiyi Gökçe Atalay'dan, ticari boyutu da Sıtkı Vursavaş'dan öğrendim. İkiisiyle de çalışabildiğim için çok şanslı hissediyorum."

Vilmorin Anadolu Tohumculuk'ta çalışmaktan çok mutlu olduğunu söyleyen Peksayın, "Hem ben hem de ekibim işine kendi işi gibi sarılıyor. Çünkü herkes belirli sınırlar içerisinde karar alma ve uygulama inisiyatifine sahip. Hem çalışanlar hem de bayiler arasında işler hep bütünlük, dürüstlük ve samimiyet çerçevesinde yürüyor. Gerçekten çok iyi bir iş ortamında, bir aile ortamında çalışıyoruz" diyerek VAT'ta çalışmanın nasıl bir duygu olduğunu anlatıyor.

Evli ve bir çocuk babası olan Peksayın, Antalya bölgesinde işlerin çok yoğun olduğunu ancak işten vakit bulabildiği zamanlarda kızıyla sinemaya gitmeyi, gezmeyi, yeni yerler görmeyi ve yeni insanlarla tanışmayı çok sevdiğini söylüyor ve VAT'taki pozisyonu sayesinde de bunu yapabildiğini ekliyor.

Ziraat mühendisliğinin Türkiye'de geleceği olduğunu düşünen Peksayın, "Yaşayan herkesin karnını doyurması gerekiyor. Bu yüzden de bol ve kaliteli gıda üretimi şart. Ziraat mühendisliğinin her zaman revaçta olacağını düşünüyorum. Ancak bu meslekte de başarılı olmak için insanların kendini geliştirmesi gerekiyor. Yabancı dil bilmek ve henüz okul dönemindeyken piyasada tecrübe edinmek gerekiyor" diyerek, geleceğin ziraat mühendisleri için önerilerini sunuyor.

VILMORIN ANADOLU TOHUMCULUK ve GENTA

İletişim Bilgileri



► MERKEZ

Altay Batur

☎ 0531 353 41 14

Alpar Akman

☎ 0537 624 77 22

Kamil Sadi Atalay

☎ 0530 660 48 44

► GÜNEYDOĞU - DOĞU ANADOLU BÖLGESİ

Erkan Ergün

☎ 0532 293 12 98

Şentürk Çelik

☎ 0533 364 53 71

Tahir Erişen

☎ 0532 351 38 73

Mehmet Tolun

☎ 0530 402 12 73

Abdullah Özkul

☎ 0530 498 73 07

Ertuğrulgazi Kurt

☎ 0530 237 36 99

Mehmet Maraşlıoğlu

☎ 0533 166 96 29

► EGE BÖLGESİ

Levent Ergül

☎ 0530 825 19 95

Hakan Kaya

☎ 0533 727 45 19

M. Emre Nuhoglu

☎ 0530 954 67 25

► DOĞU AKDENİZ BÖLGESİ

İlker Koç

☎ 0533 247 96 88

Aycan Altıntaş

☎ 0530 386 54 17

Kubilay Kılı

☎ 0530 782 78 85

Serkan Karakeçe

☎ 0530 977 54 97

Hasan Siner

☎ 0534 014 55 35

Samet Kaya

☎ 0536 862 14 02

Sadık Göçerdir

☎ 0530 173 38 05

► MARMARA BÖLGESİ

Fatih Karaca

☎ 0533 486 13 36

İlhami Ulus

☎ 0533 140 09 83

Ahmet Arıkan

☎ 0533 153 38 10

► KARADENİZ BÖLGESİ

Uğur Yeni

☎ 0531 307 17 67

Erkan Kesat

☎ 0533 153 38 57

► BATI AKDENİZ BÖLGESİ

Yalçın Peksayın

☎ 0532 694 08 81

Umutcan Atalay

☎ 0533 166 96 31

• FETHİYE - ORTACA BÖLGESİ

Sertan Sabri Genç

☎ 0530 497 89 35

Mehmet Akif Kösem

☎ 0536 861 69 10

• KUMLUCA - DEMRE BÖLGESİ

Levent İpek

☎ 0530 497 83 85

Ömer Çalışkan

☎ 0534 889 90 21

Sadık Köleoğlu

☎ 0533 166 96 28

• ELMALI - ISPARTA BÖLGESİ

Özgür Özçilingir

☎ 0533 153 38 12

• ANTALYA MERKEZ - SERİK BÖLGESİ

Uğur Balıkcıoğlu

☎ 0530 645 40 20

Ertuğrul Cenik

☎ 0530 878 59 49

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

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



GENTA

kazandıran çözümler fark yaratan ürünler

Bitki besleme, tohum ve zevk bahçeciliği ürünlerimiz, yenilikçi nitelikleri, teknolojik üstünlükleri ve pazara uygunlukları ile fark yaratıyor. Üreticilere yüksek değerli, kazanç yaratan ve etkili ürünleri erişilebilir fiyatlar ve yaygın bir teknik ekip ile sunuyoruz.



ÜRETİCİ DESTEK HATTI
444 6 098

www.gentatarim.com info@gentatarim.com
t: +90 (216) 494 25 35 f: +90 (216) 392 36 48