

# Ar Tarım 2016'da Sanayilik



## Pazarda Aktif Rol Oynayacak

Ekrem Suad SADAK

Ar Tarım Genel Müdürü **Ekrem Suad Sadak**, 2016 yılında yemeklik pazarıyla beraber sanayilik yani parmak patates ve cips pazarında da aktif rol alacaklarını açıkladı. Bu bağlamda, dünya çapında kullanılan çeşitlerinin Türkiye pazarında da yer almaya başlayacağını belirten Sadak, "Bu yıl bizim tanıtım yılımız. RUMBA, LAURA, ve ARSENAL gibi çeşitlerimizin kısa zamanda pazar payı kazanacağını düşünüyoruz. Bu pazar için de çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor" dedi.



*Toprağa bereketinizi ekiyoruz...*

**Ar** Tarım 1990 yılında, patates tohumu üretme yetkisi aldı. Firma, o günden bu yana, sözleşmeli üreticilerle Kayseri ve Sivas yörelerinde tohumluk üretimi üzerine yoğunlaştı. Ayrıca, patates üretimi yapılan bütün bölgelerde çeşit geliştirme, üretici eğitimleri ve yayım faaliyetlerini de sürdürüyor. Ar Tarım, deneme lokasyonları olarak da patates tarımının yoğun olarak yapıldığı yerleri tercih ediyor. Bu bağlamda, Nevşehir'de bulunan ortalama 15 bin ton kapasiteli, Türkiye'nin en modern yer altı deposuna ek olarak, teknik personelin bir bölümü ile laboratuvar çalışmalarını da bu bölgede gerçekleştiriyor.

Tarım Gündem Dergisi olarak 1990 yılından bu yana başarılı çalışmalara imza atan Ar Tarım'ın Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak'a, hem yeni yaptıkları yatırımları hem de öne çıkan çeşitleri hakkında sorular sorduk. Aldığımız yanıtlar şöyleydi...

### **2015 yılında Ar Tarım olarak önemli yatırımlara imza attınız. Yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz? Gelecek yıllara katkılarını değerlendirir misiniz?**

2015 yılı bizim için tam bir yenilenme süreci oldu. Teknolojik alt yatırımlarımızı tamamladık. Şirketimizin daha verimli ve kontrollü büyümesi için tarım sektöründe çok az görülen ERP'yi kurmak üzereyiz. Kurumsal kaynak planlaması olarak bilinen bu sistemle artık, üretimden depolamaya kadar iş ve üretim süreçlerini görebileceğiz. Bununla beraber, depomuza yapmış olduğumuz yatırımlarla depomuzu oldukça modern hale getirdik. Aynı zamanda nemlendirme sistemini kurarak ürünlerimizde olabilecek olan fire oranını da önemli düzeyde düşürdük. Bünyemize yeni kattığımız arkadaşlarımızın eğitim planlamalarını yaparak sektörel ve kişisel alanda gelişimleri konusunda katkıda bulunuyoruz.

Böylece onların yeteneklerinden, gücünden ve yaratıcılıklarından faydalanarak hep beraber şirketin büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunacağımıza inanıyoruz.

### **Öne çıkan patates çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

Aslında tüm çeşitlerimiz oldukça ilgi görüyor. Fakat hiç şüphesiz ki AGRİA ve MADALEINE, Türkiye'deki en popüler çeşitler arasında yer almaktadır. Patates üreticileri bu çeşitlerimizi iyi tat, verimlilik ve dayanıklılıklarıyla bilirler. Bununla beraber çalışmalarımızı durdurmuyor, yeni çeşitlerin adaptasyonu için tüm hızıyla devam ettiriyoruz. Sadece bu yıl adaptasyon sürecinde 22 tane yeni çeşit denemelerimiz var. Geçmiş yıllarda yapılmış olan yatırımlarımızın meyvesi olarak erkenci bölgeler için





parlayan çeşidimiz Marabel olurken; geçici bölgeler için Jelly olmuştur. Bu çeşitlerimizi Marfona, Sante ve Concordia izlemektedir. Şunu da belirtmek isterim ki; 2016 yılında biz yemeklik pazarıyla beraber sanayilik yani parmak patates ve çips pazarında da aktif rol alacağız. Dünya çapında kullanılan çeşitlerimiz artık Türkiye pazarında da yer almaya başlayacak. Bu yıl bizim tanıtım yılımız. RUMBA, LAURA, ve ARSE-NAL gibi çeşitlerimizin kısa zamanda pazar payı kazanacağını düşünüyoruz. Bu pazar için de çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor.

### **Çiftçiler ve firmanız arasındaki iletişimi artırmak için uyguladığınız pazarlama stratejilerinizden bahsedebilir misiniz?**

Bildiğiniz gibi biz patates tohumu üreten ve ithal eden bir şirkettiz. İthal tohumlarımızı ancak bizim konumuzdaki firmalara satabiliyoruz. Bu devletin getirmiş olduğu kanunlarla ilgili bir durumdur. Diğer yandan yerli tohumlarımızı doğrudan çiftçilere satabiliyoruz fakat tabii ki odaklandığımız nokta tohum üreticileri. Elbette kendi tohum müşterilerimize rakip olmak istemiyoruz. Çiftçilerle çalışmalarımız, iyi patates yetiştirme uygulamaları ve çeşitlerin pazara nüfus etmesi konusunda bilgi paylaşımı yapmak. Patates sektörünün gelişiminde bir parça olmak bizim şirket vizyonumuzdur. Bununla beraber web sitemizi yeniden tasarladık. Yeniden tasarlanan web sitemiz sayesinde artık ürünlerimizi en güncel haliyle takip edip bizleri daha yakından tanıyabilecek iletişim bölümünden isteklerini bize doğrudan iletebilecekler.

### **Türkiye'deki patates sektörünün sorunlarını değerlendirir misiniz? Bu bağlamda çözüm önerilerinizi paylaşır mısınız?**

Türkiye patates sektörü, iç talepteki eğilime bağlı. Bu ne demek oluyor? Basitçe anlatmak gerekirse fiyatlar yerel olarak yüksekse, patates yetiştiriciliği konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan insanların da aynı beklentiyle bu işe girmesine neden oluyor. Arzın artması bir hayal kırıklığına sebep oluyor ve küçük çiftçileri zor durumda bırakıyor. Buradaki anahtar mesele, var olan talebi tahmin edebilmektir. İkinci olarak ise, üreticiler arasında herhangi bir koordinasyon olmadığından bu durumda yardımcı olabilecek ihracat pazarları istismar edilmemelidir. Avrupa'dan bir örnek vermek gerekirse, tüm patates üreticilerinin bağlı olduğu bir organizasyon var. Bu or-

ganizasyonlar sadece yerel tüketimi teşvik edici değil ulusal olarak da teşvik edici güce sahiptir. Bu bağlantılar aracılığıyla çiftçiler uluslararası pazarlara kendi ürünlerini sunabilirler. Biz de Türkiye 'de bunun gibi bir organizasyon oluşturabiliriz ve organize olabilirsek sektör tüm sorunların üstesinden gelebilir. Peki kim girişimde bulunacak? Hükümete bu konuda söz söylemek kolay fakat sektörün önemli oyuncularının, tohum üreticilerinden patates yetiştiricilerine kadar herkesin rol alması şarttır.

Belirli alt yapıya sahip olduktan ve bunu gösterdikten sonra ancak devletten daha fazla destek alabiliriz. Eğer ilk pozitif adımlarımızı göstermezsek üst yönetim desteklerine kulak asamayız. Biz de AR TARIM olarak bu argümanları bir kaç kere dile getirdik ve hala savunucusu olmaya devam edeceğiz. İnanıyoruz ki kısa vadede meyvelerini alacağız.

Son olarak da, tüketici hakkında konuşmak gerekli. Türkiye'de patates hala marketlerde veya aynı forma sahip yerlerde satılan bir ürün. Peki tüketiciler, bölgeler ve üreticiler hakkında bilgi sahibi mi? İşte bu satışlara katma değer katabilmek için bir şans. Çeşitlerin niteliklerini ve kalitesini tüketiciye gösterebilir ve farkındalık yaratabilirsek, tüketiciler o zaman türleri sormaya başlayacaklar ve ürünler kendi talebini yaratacaklar. Böylece piyasada var olan kalitesiz ve lezzetsiz patates ortadan kalkacaktır. Bir kez daha bu durum tüketici araştırmalarıyla teyit edilmiştir.

Ar Tarım olarak bizler, tedarik zincirinin ilk adımı olarak nihai tüketiciye kadar bütün çeşitlerin tanıtımını yapmaktayız. Yani ürün markama ile başlayacağız. Bu sadece bir itme stratejisi değil aynı zamanda çekme stratejisidir.



## Ar Tarım Growtech Fuarı'na katılıyor

Ar Tarım 1990 yılında, patates tohumu üretme yetkisi alan firma, o günden bu yana hem kendi üretimi hem de sözleşmeli üreticilerle Kayseri ve Sivas yörelerinde tohumluk üretimi üzerine yoğunlaştı. Ayrıca, patates üretimi yapılan bütün bölgelerde çeşit geliştirme, üretici eğitimleri ve yayım faaliyetlerini de sürdürüyor. Ar Tarım, deneme lokasyonları olarak da patates tarımının yoğun olarak yapıldığı yerleri tercih ediyor. Bu bağlamda, Nevşehir'de bulunan ortalama 20 bin ton kapasiteli, Türkiye'nin en modern yer altı deposuna ek olarak, teknik personelin bir bölümü ile laboratuvar çalışmalarını da bu bölgede gerçekleştiriyor.



Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, 2016 yılında yemeklik pazarıyla beraber sanayilik yani parmak patates ve çips pazarında da aktif rol aldıklarını söyledi. Bu bağlamda, dünya çapında kullanılan çeşitlerinin Türkiye pazarında da yer almaya başladığını belirten Sadak, " Bu yıl bizim tanıtım yılımız. Rumba Laura gibi sanayilik çeşitlerimizin kısa zamanda pazar payı kazanacağını düşünüyoruz. Bu bağlamda, firma olarak ilk defa katılacağımız, 30 Kasım-3 Aralık tarihleri arasında Antalya'da düzenlenecek olan Growtech Eurasia Fuarı'nda 2. Hol 111 numaralı standımıza tüm fuar ziyaretçilerini bekliyoruz" dedi.

## Bayer yabancı otlarla mücadelede yeni ürünü Kelt'i tanıttı

Bayer Crop Science, Türk tarımına ve çiftçisine sunduğu hizmetlerine bir yenisini daha ekleyerek yabancı otlarla mücadelede kullanılan yeni ürünü Kelt'i tanıttı. Yetkili bayilerin ve Bayer'in üst düzey yöneticilerinin katılımı ile gerçekleşen lansmanda, tarımsal faaliyetlerde önemli bir yer tutan yabancı otlarla mücadelede Entegre Yabancı Ot Yönetimi'nin önemine de değinildi. Bayer Crop Science Pazarlama Müdürü Mathieu Hingant, lansmanda yaptığı konuşmasında "Bayer olarak tohumdan hasada kadar her alanda yenilikçi ve yüksek kalitede verim sağlayan çözümler sunuyoruz. Bu bağlamda çiftçilerin alışkanlıklarını değiştirecek yenilikçi bir ürün olan Kelt'i geliştirdik. Kısa zamanda çoğalan ve mücadele edilmediğinde hızla tarlaya

yayılan ve verimi önemli oranlarda azaltan yabancı otlara karşı geliştirilen Kelt, bugüne dek kullanıldığı tüm ülkelerde çok iyi sonuçlar verdi. "Entegre Yabancı Ot Mücadele Yönetimi'nin prensipleri doğrultusunda yabancı otlarla mücadeleye, entegre bir yaklaşım sunuyor ve her aşamada çiftçiye destek oluyoruz" dedi. Toplantıda Bayer'in çiftçiler için geliştirdiği yepyeni bir platform olan "4mevsim'in de tanıtımı yapıldı. Sektöre ait önemli ve güncel bilgilerin paylaşıldığı üyelere özel platform ile çiftçilerin üretkenliklerini arttırmak ve harcamalarını daha doğru biçimde yönetmek hedefleniyor. İlk olarak Trakya bölgesindeki buğday çiftçisi ile buluşan platform ilerleyen dönemlerde Türkiye genelindeki tüm üreticilerle buluşacak.



## Denizbank ile Gediz Elektrik işbirliğine gitti

Gediz Elektrik Perakende Satış A.Ş. ve DenizBank üreticilere ödeme avantajı sağlayan işbirliklerini yeniledi. Bu işbirliği çerçevesinde; DenizBank'ın Üretici Kart'ına sahip olan Gediz Tarımsal Sulama Müşterileri, fatura ödemelerinde 3 ay faizsiz erteleme kolaylığından faydalanacak. Yenilenen anlaşma kapsamında, Gediz müşterisi çiftçiler DenizBank'ın Tarım Bankacılığı alanında sunduğu avantajlardan da yararlanabilecek.

Yenilenen işbirliğinin İzmir ve Manisa Tarımsal Sulama Müşterileri için önemli bir fırsat olduğunu belirten Gediz Müşteri İlişkileri Müdürü: Mustafa Demir yaptığı değerlendirmede, "DenizBank ile tarımsal sulama müşterilerine ödeme avantajı sağlayan önceki işbirliğimizi daha da avantajlı duruma getirerek çiftçilerimizin elektrik fatura ödemelerine kolaylık sağlamayı sürdürüyoruz. Enerji sektörünün en önemli oyuncularından biri olarak, DenizBank ile yapmış olduğumuz işbirlikleri gibi müşteri odaklı projeler geliştirerek sektörümüzde önemli

adımlar atmaya devam ediyoruz. Bu uygulamanın çok ses getireceğinin sinyallerini aldık. Birçok enerji şirketinin bu uygulamayı örnek alacağını ön görüyoruz" diye belirtti.

Anlaşma ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Batı Anadolu Bölge Müdürü Hasan Özer Orhan, Gediz ile üreticilere sağladıkları avantajların artmasından mutluluk duyduklarını, İzmir ve Manisa illeri Tarımsal Sulama Müşterileri için önemli fırsatlar sunduklarını belirtti.



# Ar Tarım Kendi Sektöründe Bir İlki Gerçekleştirerek Growtech Fuarına Katıldı

Ar Tarım Genel Müdürü **Ekrem Suad Sadak**, Growtech Fuarı'na patates tohumu alanında katılan tek firma olduklarını vurgulayarak, "Bu fuarda sanayilik çeşitlerimizi tanıttık ve bu anlamda önemli iş bağlantıları kurduk" dedi.



Ar Tarım, Antalya'da düzenlenen Growtech Fuarı'na bu yıl ilk kez katıldı. Fuara katılımlarından dolayı son derece memnun olduklarını ve bu bağlamda önemli iş bağlantıları kurduklarını belirten Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, "Avrupa ve Balkan ülkelerinden Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya kadar uzanan ve bu ülkelerden gelen ziyaretçilerin ağırlandığı bu önemli fuarda biz-

lerde firma olarak yeni ürünlerimizin tanıtımını yapmaktan oldukça keyif aldık" dedi..

Ekrem Suad Sadak, çalışmaları ve gelecek hedefleri hakkındaki sorularımızı şöyle yanıtladı..

## **Ar Tarım olarak bu yıl, Growtech Fuarı'na ilk kez katıldınız. Fuar ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?**

Öncelikle fuarlara katılımın, markalaşma ve tanıtım çalışmalarının önemli bir bölümünü oluşturduğunu, fuarlara katılarak ürünlerimizi, katılımcılara ve ziyaretçilere tanıtmaya fırsatı olarak çok önemli gördüğümüzü belirtmek isterim. Bu anlayışla bu yıl ilk defa katıldığımız bu fuardan oldukça mutlu ayrıldık. Bildiğiniz gibi sadece patates tohumu alanında katılan tek firmaydık ve bu alanda sanayilik piyasasında önemli iş bağlantıları yaptık. Growtech, katılım yapan firma ve ziyaretçi sayısı ile oldukça umut verici bir fuar. Avrupa ve Balkan ülkelerinden Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya kadar uzanan ülkelerden gelen ziyaretçilerin ağırlandığı bu önemli fuarda, bizler de firma olarak yeni ürünlerimizin tanıtımını yapmaktan oldukça keyif aldık.

Agrico ve Europlant temsilcilerimiz de bizlerle beraberdi. Onlar da bu fuarın potansiyelini gördüler ve önemli iş bağlantıları yaptılar bununla beraber 2017 Growtech Fuarı'na, Agrico ve Europlant firmalarımızın da öne çıktığı bir tasarımla tekrar katılmayı düşünüyoruz.

## **2016 yılı sizin için nasıl bir yıldır? 2017 yılındaki hedefleriniz nelerdir?**

2016 yılı ülke ve sektör açısından oldukça zor bir yıldır. Özellikle bizim sektörümüzde zorlu bir yılı daha geride bıraktık. Sözleşmeli üreticilerimizle Sivas ve Kayseri yörelerinde tohumluk üretimi üzerine yoğunlaştık. Yılın son iki ayından itibaren patates fiyatları yükselmeye başladı. Ama piyasada

genel olarak bir tedirginlik var. Ürün sevkiyatları yapıyor ancak piyasada genel olarak yaşanan nakit akışındaki zayıflık, herkesi etkiliyor. Pazarın da bence konsolidasyona gideceğini söyleyebilirim. Ar Tarım olarak stratejimizi sürdürüyoruz

2017 yılı için planlarımız yine sanayilik piyasada da yer almak. Sanayilik patates çeşitlerimizi de Growtech fuarında tanıttık. Tescillerini bekliyoruz. Bunun dışında, birkaç çeşidi kendi bölge üretiminde denedik, gösterdik ve bu çeşitler de beğenildi. AR-GE çalışmalarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Sürekli gelişime açık olan bir firma olarak her zaman daha iyiye ulaşmak için çalışıyoruz.

## **2017 yılında pazara yeni ürünler sunacak mısınız?**

2017 yılında bahsettiğim gibi tescillerini beklediğimiz ve beğenilen ürünlerimiz var. 2017 yılında tohum pazarını geliştirmek için ilk seferde mini yumru denemelerimizi yapacağız. Şimdilik bu kadar söylüyorum. Üretimimiz yine kendi tarlamızda olacak. Sözleşmeli üretimimizi sürdürüyoruz. Üretim hacmimizi aynı seviyede tutmak istiyoruz.

## **2016 yılında sanayilik pazarda aktif rol almayı planlıyordunuz? Bu bağlamda hedeflerinize ulaştınız mı?**

2016 yılı bizim için sanayilik piyasasına adım attığımız bir yıldır. Dünyaca beğenilen ve onaylanmış çeşitlerimizi, 2016 yılı içerisinde deneme alanlarımızda üreterek bu pazara uygunluğunu test ettik. Almış olduğumuz doneler oldukça umut vericiydi. Bununla beraber yine Growtech Fuarı'nda sanayilik ürünlerimizi müşterilerimize tattırdık ve olumlu tepkiler aldık. Özellikle BASIN RUSSET FONTANE ve MARKIES en beğenilen ürünlerimiz arasındaydı. Adımlarımızı sağlam atarak piyasanın bu konudaki nabzını ve ihtiyacını ölçmeye çalışıyoruz.



# Ar Tarım Markalaşma Çalışmalarına Hız Verecek

Ar Tarım Pazarlama ve İletişim Müdürü Fatmagül Karaçil, 2016 yılında markalaşma ile ilgili birçok adım attıklarını ifade ederek, "Tescilini aldığımız ürünlerimiz piyasanın gözde ürünlerinden AGRİA, MADELEINE MARFONA-JELLY ve CONCORDIA'dır. Çalışmalarımız gelecek dönem için de tüm hızıyla devam edecek" dedi.

**A**r Tarım, geçtiğimiz yıllarda kurumsallaşma ve markalaşma ile ilgili ciddi adımlar attı. Oluşturdukları bu alt yapıyla, çalışan tatmini ve müşteri memnuniyeti oluşturmayı ve gelecekte bu yönleriyle fark yaratmayı planladıklarını belirten **Ar Tarım Pazarlama ve İletişim Müdürü Fatmagül Karaçil**, gelecek hedeflerinin, kendi kendini yönetebilen sisteme ve yapıya ulaşmak olduğunu söyledi. Fatmagül Karaçil, Ar Tarım'ın çalışmaları ve sektörün sorunlarıyla ilgili sorularımızı şöyle yanıtladı.

**Ar Tarım olarak geçtiğimiz yıllarda kurumsallaşma ile ilgili ilk adımlarınızı attınız. Bu bağlamda gelecek hedefleriniz ile ilgili bilgi verir misiniz?**

Bildiğiniz gibi kurumsallaşma kurumun stratejilerini belirleyecek, faaliyetleri denetleyecek ve takip edecek bir yönetim kurulu mekanizması olmasıdır. AR TARIM olarak vizyonumuz gereği kurumsallaşma bizim için en başta gelen ilkelerimizdendi. İlk adım olarak değerlerimizi belirleyip vermiş olduğumuz tüm stratejik kararlarımızı ve faaliyetlerimizi bu ilkeleri baz alarak yürütüyoruz.

Kurumsallaşma sürekliliğin ve canlılığın önem arz ettiği bir yapılanma durumudur. Şirket olarak bizler, bu konuda adımlarımızı sağlam atarak çalışanlarımızın sorumluluklarının farkındayız. Tüm personelimizi vereceğimiz kararlarda sisteme dahil ederek sürekliliği sağlamayı amaçlıyoruz. Şirket olarak bu kültür, vermiş olduğumuz tüm stratejik kararlara yansımaktadır. Böylece kurumsallaşma sürecinde alt yapıyı oluşturmuş oluyoruz. Oluşturduğumuz bu alt yapıyla çalışan tatmini ve müşteri memnuniyeti oluşturarak, gelecekte bu yönümüzle fark yaratacağımıza inanıyorum. İlerleyen dönemlerdeki amacımız ise, kendi kendini yönetebilen sisteme ve yapıya ulaşmak olacaktır.

**2016 yılında bazı markalarınız için tescil başvurusunda bulundunuz ve 2017 yılında marka tescillerinizi aldınız. 2017 yılı içerisinde yeni tescil aldığınız ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz? Yıl sonuna kadar başka yeni ürünleriniz olacak mı?**

2016 yılında aynı zamanda markalaşma ile ilgili de birçok adım attık. Bunlardan sadece biri marka tescillerini almaktı. Bildiğiniz gibi markalar bir şirketin tüm varlığının anlamıdır. Bu derece önemli olan bir konu elbette koruma altına alınmalıydı. Biz de bu anlamda, bu piyasada vermiş olduğumuz

emeklerimizi ve pazarımızı garanti altına almak için, kendi ürünlerimiz için marka tescilinde bulunduk. Bu durum rakipler arasında farklılaşmamızın ve pazarımızı korumanın bir yolu sadece. Bununla beraber marka tescilini almamız ve markalaşmamız, müşterilerimiz için de bir güvence anlamına geliyor. Markalaşma, tüketiciler açısından da malın kolaylıkla tanınmasını sağlayarak ürün kalitesi hakkında tüketiciye güvence ve fikir verir ve bu durumda tüketicinin de otomatik olarak güvence altına alınmasını sağlar. Tüm bu özellikleri ile de marka, tüketiciyi, üreticiyi ve aracı firmayı koruyan kurumsal bir yapı haline dönüşmektedir.

Tescilini aldığımız ürünlerimiz, piyasanın gözde ürünlerinden AGRİA, MADELEINE MARFONA-JELLY ve CONCORDIA'dır. Çalışmalarımız gelecek dönem içinde tüm hızıyla devam edecek.

**Ülkemizde patates üretim alanları artıyor ancak üretici pek çok sıkıntı ile boğuşuyor. Bu bağlamda sektörü ve yapılması gerekenleri değerlendirir misiniz?**

Patates sektörü ve pazarlaması son zamanlarda oldukça zorlaşıyor. Pazarlama, üretimin nitelik ve niceliğini etkileyen en önemli yapıdır. Ülkemizde bazı yıllar, patates üreticisi için pazar bulma önemli sorun oluştururken bazı dönemlerde ise daha kolay ilerleme sağlanıyor. Ayrıca patates fiyatları yıldan yıla büyük dalgalanmalar göstermektedir. Arz talebin dengeli olmaması, sektör içerisindeki yapısal eksiklikler, küresel siyasal gelişmeler ve uluslararası ilişkiler gibi birçok faktör bu bağlamda etkili oluyor. Ekonomi ve piyasalardaki değişimler herkesi etkilediği gibi bizim sektörümüzü de etkiliyor. Bu küresel anlamda bu şekilde ilerlerken kendi sektörümüze indirgediğimizde ise bizim uzun süredir dile getirdiğimiz ve getireceğimiz şey, üreticilerin sertifikalı ve kaliteli tohum kullanmaları olacaktır. Bununla beraber dikim planının olmaması artan arazilerimizi verimli kullanmamıza sebep olurken, üreticinin beklentilerini de karşılamıyor.





Ekrem Suad SADAK  
Ar Tarım Genel Müdürü

# Ar Tarım Kuruluşunun 30. Yılına Kutluyor

Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, bu yıl 30'uncu kuruluş yıl dönümünü kutlayan Ar Tarım'ın gelecek 30 yıla hazır olduğunu belirterek, "Sizin de bildiğiniz gibi, 'Firmanız ve çeşitleriniz verdiği sözleri tutmuyorsa 30 yıldır pazarda değilsiniz' demektir. Bizim şirketimiz 30 yılı aşkın süredir, yemeklik

piyasada lider olmaya devam ediyor ve yeni çeşitler ve kalite servis programıyla da bu konumunu güçlendiriyor" dedi. Ar Tarım'ın ulaştığı noktayı, hedeflerini ve 2018'de piyasaya sunacakları yeni ürünleri sorduğumuz Ekrem Suad Sadak,

şunları anlattı...

**2018 yılı, Ar Tarım'ın kuruluşunun 30'uncu yılı. Bu bağlamda, firmanız ulaştığı noktayı (istihdam, ihracat, iç pazardaki pay, büyüklük ve sektördeki yeriniz bağlamında) değerlendir misiniz?**

Sizin de bildiğiniz gibi, 'Firmanız ve çeşitleriniz verdiği sözleri tutmuyorsa 30 yıldır pazarda değilsiniz' demektir. Bizim şirketimiz 30 yılı aşkın süredir, yemeklik piyasada lider olmaya devam ediyor ve yeni çeşitler ve kalite servis programıyla da bu konumunu güçlendiriyor. Bu gelişim, birkaç modülden oluşmaktadır.

Bizler etik bir çerçeve içerisinde sağlam rekabete inanıyoruz ve bu bizim tartışmasız kuralımız. Bu kuralda bizi pazar krizlerine ve beklenmeyen ataklara karşı güçlü yapıyor. Bu strateji değişikliğinden sonra AR TARIM sadece sahada değil aynı zamanda iş piyasasında da aranan bir şirket oldu. Sunmuş olduğumuz fırsatlar ve ödüller tarım şirketlerinde pek bulunmayacak türden. 5 kişilik ekip 17 kişilik takım haline gelirken mevsimsel işçilerle 150 kişiyi buluyoruz.

Patates sektöründe satış analizlerine bakarsa-

nız pazarın yüzde 60'ını Ar Tarım ürünleri oluşturuyor. Hedefimiz kısa vadede 2012 yılında olduğu gibi yüzde 70'e ulaşmak. Varlığımızın henüz tam olarak hissedilmediği sanayi sektöründe ise payımızın yüzde 11 olduğunu düşünüyorum, 2018/2019 sezonu için yüzde 22 ve 2022 yılı için de yüzde 45'i hedefliyoruz.

Ortaklarımız Agrico ve Europlant pazarda çok güçlü dünya çapında üne sahip çeşitlere sahip olmaları bizim amaçlarımıza ulaşmamızda da bize ekstra güven vermekte. Şirketimiz önceden bilindiği gibi artık bir distribütör değil onların Türkiye'deki kuruluşları olmuştur. Bu durum bize birçok fırsat doğuruyor. Öncelikle uluslararası çeşit geliştirme programına dahil olduk ve bununla beraber mini yumru ve S kademe tohumdan yüksek kademe tohum üretimine başladık. Bu durum devam edecek ve diğer çeşitlerimize yayılacaktır. Üçüncü olarak da Türkiye'de güçlü fakat programdan düşen çeşitlerimizin, özel şirket ve kamu sektörüyle yakın iş birliği içinde doku kültürü ile çoğaltmaya başlayacağız. Bu tecrübeden sonra 2025 stratejimizin bir parçası olan uzun süredir devan eden planımızı hayata geçirerek kendi araştırma merkezimizi kurarak hissedarlarımızla tamamen entegre olmuş olacağız.

2015 yılından bu yana kazandığımız güven işimizde disiplinle yaklaşmamızın sonucudur. Tüm bu planlarımızı gerçekleştirdikten sonra firmamız uluslararası düzeyde üretim ve ihracat üssü olacaktır.

Kamu ve özel kuruluşların Ar Tarım'dan büyük şeyler beklediklerini biliyoruz. Ancak bazı şeylerin değişmesi ve ilerlemesi de zaman alan bir durum.

Ar Tarım'ın ülkemizin çıkarları doğrultusunda çalışmaya devam edecek söylediklerimizin sadece ağızda kalmayacağını görmüş olacağız. Vizyonumuz tamamıyla yaygınlaştıktan sonra



Toprağa bereketinizi ekiyoruz...

“Tüm planlarımızı gerçekleştirdikten sonra firmamız uluslararası düzeyde üretim ve ihracat üssü olacaktır.”

“Amacımız araştırma, üretim ve ticaret, ülkemizde tohum sektörünün geliştirilmesi tüm üreticiler, tüketiciler ve kamu kurumları arasında bir elçi olmasıdır”

Önümüzdeki 30 yıl için hazırız.

### **30’uncu kuruluş yılınıza özel 2018 yılında planladığınız faaliyetler nelerdir?**

Öncelikle yildönümümüz olan 2018/2019’un bizim için güzel başladığını gururla bildirmek isteriz. Çeşitlerimizin talep miktarı hem yerli üretim hem ithal tohumda beklentimizi aştı. Bu durum bir yandan çeşitlerimize olan gücü gösterirken bir yandan da şirketimize olan güveni göstermiş oluyor. Bizim servis anlayışımız ürün kalitemiz ve etik ticari uygulamalarımız bizi rakiplerimiz arasından çıkarıyor. Ayrıca sanayilik bölümümüzün gelişmesinden de büyük memnuniyet duymaktayız. Geçtiğimiz 2 yıl önce olmadığımız bir sektöre şimdi yeni çeşit adaptasyon çalışmaları sonucunda 2 bin tondan fazla ürün sattık.

Yerel olarak üretilen E sınıfı tohumlara olan talep artık ithalata ciddi bir alternatifir oldu ve bizim müşteri tabanımızı genişletti. Bu strateji ile sadece pazar payını kazanmakla kalmadık, en çok aranan ve güven duyulan şirket haline geldik. 2018 amaçlarımız için açık bir dille ifade etmek gerekirse biz sadece yıllık planlar yapmıyoruz 2018 yılı planlarımız 2025 yılı planlarımızın bir parçasıdır.

Genel olarak yemeklikte sanayilik ürünlerde T2 üretimimizi arttıracacağız ve S1 kademe tohumları da sadece 2 çeşit için üreteceğiz. T2 tohumlarımız müşterilerimize alternatif olacak,

S1 tohum üretimini bıraktığımız için bir rekabet içinde olmayacağız. Bu durum etik açıdan da doğru değildi, Ar Tarım yönetimi olarak bunu düzelttik.

Bu sebeple üretim alanına yeni bir yaklaşımımız var. Dahili kaynaklarımız artık talebi karşılayabildiğinden ve E sınıfı üzerinde odaklanıldığından, bizim için S1 tohumu üreten üreticilerle de çalışmayı bırakacağız. Nadiren de olsa, sezonun çok fazla talep gördüğünü görürsek S1 üreticiler ile üretim yapabiliriz.

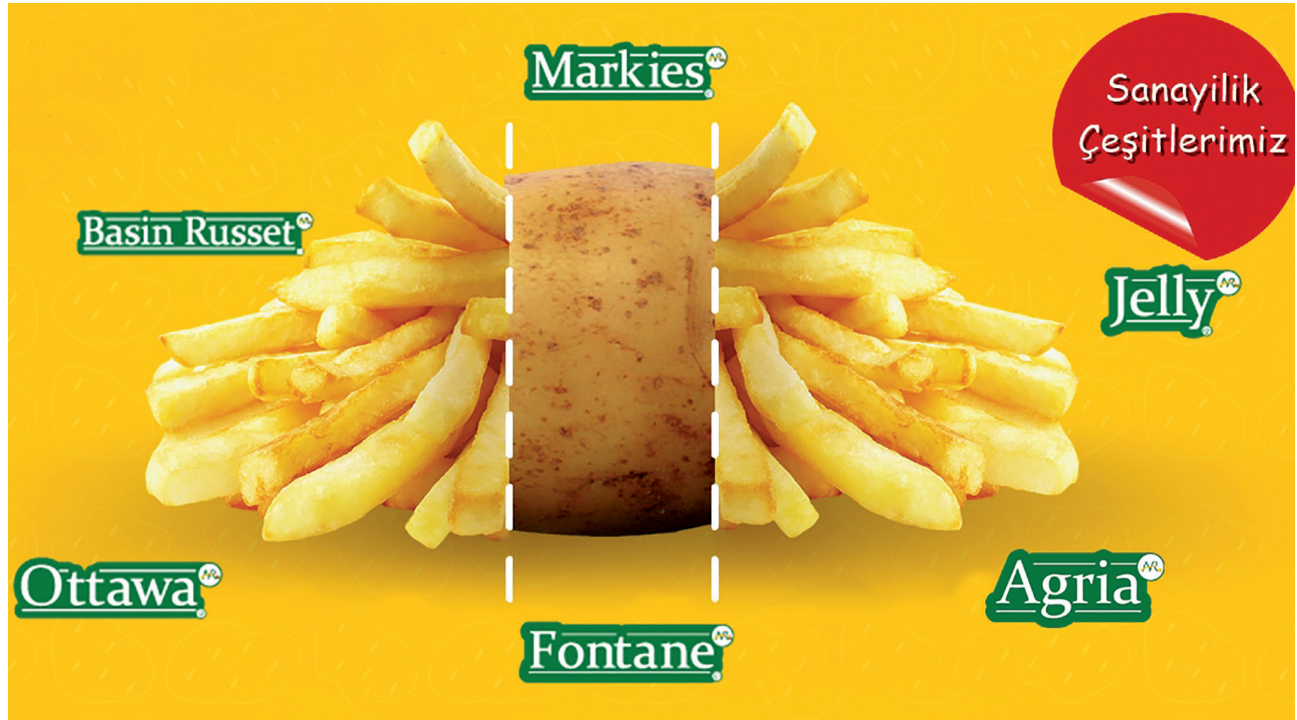
### **2018 yılında pazara yeni ürünler sunacak mısınız?**

Deneme alanlarımızda her yıl 20’den fazla yeni çeşidi deniyoruz. Sadece 2017 yılında 7 yeni ürünün üretim iznini aldık bunların 4’ü sanayilik. Gelecek yıl, cips sanayii için olanları da tanıtmak istiyoruz. Sanayi sektörü yeni çeşitleri aramaya devam ediyor ve ihtiyaç duydukları çeşitleri onlara sunacağız. Eski ve bilinen çeşitler konumlarını kaybediyor. Biz AR TARIM olarak bu boşluğu dolduracağımızı düşünüyoruz.

2018’deki deneme alanımız 24’ü adet yeni çeşit olup bunlardan 6’sı sanayi sektörü içindir. Burada durumumuzu güçlendirmek için bu yılda deneme ürünlerimizden iyi sonuçlar almak istiyoruz.

Hedefimiz, yemeklik bölümünde sadece bir numara değil aynı zamanda sanayi piyasasında da bir numara olmaktır. Kararlılığımız ve tecrübemizle şüphesiz bu amacımıza ulaşacağız.

Bu yeni çeşitlerin kritik bir noktası ve cazip hale gelmesi, hastalıklı bölgeler için dirençli olması da önemli bir noktadır.



# Afyon Pancar Kooperatifi ve Ar Tarım İş Birliği “Çiftçi Destek Semineri”

Ar Tarım tarafından 14 Şubat tarihinde, Afyon Pancar Kooperatifi önderliğinde, Afyon Oruçoğlu tesislerinde ‘Çiftçi Destek Semineri’ düzenlendi. Düzenlenen bu seminerde çiftçilere, patatesten verim artışı sağlama, hastalıklara karşı önlem, patates çeşit özellikleri ve depolama önerileri ile ilgili bilgiler verilerek üretim teknikleri anlatıldı.

Afyon Pancar Kooperatifi üyelerinin katılımıyla gerçekleşen bu organizasyonda, 18 yıldır sektöre hizmet eden Ar Tarım Operasyon Direktörü Ziraat Yüksek Mühendisi Korel Aklan sunumuyla tarla seçimi, tarla hazırlığı, gübreleme, ürün yetiştirme, çeşit, ekim, ilaçlama, sulama, üst öldürme, hasat, depolama ve seçme gibi teknik konular hakkında bilgiler verdi. Korel Aklan sunumunda şunları anlattı: “Tarla seçiminde ilk olarak dikkat edilmesi gereken konu toprağın PH’sinin 6,5 ila 7 arasında olmasıdır. Çünkü PH’nin bu aralıkta olması sayesinde, kullanılan gübre ve mikro besin elementlerinin alınması kolaylaşır. Ayrıca tarlanın taş durumu ve topraktaki tuz seviyesi de önemlidir.” Aynı toprağa iki yıl üst üste patates ekilmemesi gerektiğini söyleyen Aklan, “Patates, yumrulu bir bitki olduğu için toprağı çoraklaştırır ve verim kaybına neden olur. Toprağın sonbaharda pullukla sürülmesi, tesviye edilmesi, tohum yatağının iyi hazırlanması, düzgün dikim yapılması, iyi boğaz doldurması ile iyi bir patates üretimi yapılacaktır. Sıcaklığın 10 derecenin altında olması durumunda ise dikim yapılmamalıdır çünkü toprak sıcak olmadığı için ürün çalışmaz” dedi.



## **Kullanılan tohumlar sertifikalı olmalı**

Aklan, kullanılan tohumların mutlaka sertifikalı olması gerektiğini vurgulayarak şunları söyledi:

“Tohumlar ekim zamanına göre uygun şekilde depolanmalıdır. Bunun yanında hastalıklardan arı tohum kullanılmalı ve kullanılan tohumlar sertifikalı olmalıdır. Sertifikasız tohum kullanılmaması çok önemlidir. Ayrıca kesilmeden ekilen tohum, kesilen tohuma göre daha verimli patates verir. Tohumun kesilmesi durumunda dikkat edilmesi gereken konu ise istif yaparken, istiflenme yüksekliğinin 20-50 cm’i geçmemesidir. Çünkü bu yüksekliğin geçilmesi durumunda tohum, normal şartlarda baskı altında kalacağı için çürüme hızlanmaktadır. Eğer patatesten iri yumru isteniyorsa, dikim mesafesi açılmalıdır. Ön çimlendirme de yine çok önemli konulardan biridir. Yeteri kadar filizlenen patatesler ekildiğinde, tarlada birim alandan alınan dal sayısı fazla olacağı için verim yukarı taşınacaktır.”

## **“Hizmet Modülü” ile çiftçimizin yanında yanındayız**

Seminerin sonunda, yeni faaliyete geçirecekleri hizmet modülünden bahseden Ar Tarım Genel Müdürü **Ekrem Suad Sadak**: “Biz sadece tohum satmıyor, aynı zamanda üreticilerimizin her anlamda yanında oluyoruz. Üreticilerimizin herhangi bir problemi olduğunda, problem tohumdan kaynaklanmasa dahi, kendisini ekip olarak ziyaret ederek elimizden gelen desteği veriyoruz. Tohumdan kaynaklanan herhangi bir sıkıntı yaşanması durumunda ise tabii ki daima üreticilerimizin yanındayız. Bu amaçla 2018 yılında yeni bir servis programı yürürlüğe koyuyoruz. Bu program hazırlık zamanı, ekim sonrası ve hasat süreçleri ile üç modülden oluşuyor” dedi.



Ar Tarım sadece tohum satmıyor, aynı zamanda üreticinin her anlamda yanında yanındadır.





# Ar Tarım'ın 30'uncu Yıl Heyecanı



## Adana'daki tarla günümüze tüm üreticilerimizi bekliyoruz

**D**aha iyi, temiz hastalıklardan arı, verimli tohumlar yetiştirmeyi amaçlayan AR TARIM, kendisi ve üreticilerini geliştirme amacıyla çıkmış olduğu yolda 30'uncu yılını kutluyor.

"AR TARIM olarak, üreticilerimizi doğru çeşitlerle buluşturmak ve değişen ihtiyaçlarını karşılamak için dünyada kabul edilen çeşitleri sizler için ülkemizde de entegrasyonunu sağlıyoruz" diyen Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, 30 Mayıs'ta Adana'da düzenledikleri Tarla Günü'ne tüm üreticileri beklediklerini söyledi. Sadak, Adana'daki organizasyonla ilgili şu bilgileri verdi; "

Yeni fikirler yeni topraklar mükemmel yetiştiriciler ve deneme sahamız için 30 Mayıs'ta Adana'da gerçekleştireceğimiz Tarla Günü Etkinliğimize ve akşamında Sheraton Hotel'de gerçekleşecek olan iftar yemeğine sektördeki tüm paydaşlarımızı davet ediyoruz. Bu yıl ki etkinliğimizde özel bir program sunuyoruz; 30 Mayıs Çarşamba günü gündüz tarla etkinliğimizle başlayacak olan programımız, akşam gerçekleşecek olan iftar yemeği ve akşama özel etkinliklerle sona erecektir."



## Ar Tarım'dan yerli tohum atağı

AR TARIM TOHUMCULUK olarak yine bir ilke imza attı. Niğde patates araştırma enstitüsünün ıslah çalışmaları sonucunda tescil edilmiş ilk yerli ve Milli çeşit olan NAHİTA'nın resmi sözleşmesi TAGEM Genel Müdürü Gazi Kaya'nın makamında AR TARIM TOHUMCULUK Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak'ın katılımıyla birlikte gerçekleştirilen törende imzalandı. İmza töreninde konuşan AR TARIM TOHUMCULUK Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, "Yerli ve milli çeşitlere olan inancımız ile yola çıktık ve ülkemizin gelişimine katkıda bulunacak ilk imzamızı attık. Türkiye'de geliştirilip özel sektöre devredilen ilk yerli ve milli patates çeşidimiz NAHİTA bundan sonra AR TARIM ile birlikte dünyaya açılacak. Nahita'nın ve satışı ve üretimi konusunda elimizden gelen her türlü desteği vererek ülkemizin gelişimine katkıda bulunacağımıza inanıyor, yapılan bu sözleşmenin milletimiz adına hayırlı olmasını temenni ediyoruz" dedi.

# Fontane ve Markies Sanayilik Piyasada Yüzümüzü Güldürdü

Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, geçtiğimiz yıl sanayilik patates piyasasına sundukları Fontane ve Markies'e olan talebin yüzlerini güldürdüğünü belirterek, "Fontane ve Markies'le sanayilik piyasada oldukça kalıcı bir yer edindik. Bu çeşitlerimiz, hem verimlilik hem de depolama özelliklerinin iyi olması dolayısıyla piyasada iyi bir yer edinmeyi başardı" dedi.

2018 yılı, Ar Tarım'ın 30'uncu kuruluş yıldönümüydü. Sektördeki yerlerini bu yıl yaptıkları etkinlikler ve yeniliklerle daha da sağlamlaştırdıklarını kaydeden Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, "Bu yıl yaptığımız yeniklere örnek olarak, sisteme yeni entegre ettiğimiz teknik destek hizmetlerini verebiliriz" dedi. Ar Tarım'ın çalışmalarını, yeni çeşitlerini ve yerli ürünlere desteklerini göstermek adına üretim haklarını satın aldıkları Nahita ile ilgili ilerleyen süreci sorduğumuz Ekrem Suad Sadak, şunları anlattı.

## Ar Tarım olarak, 30'uncu yılınızı kutladığınız 2018 yılını firmanız açısından değerlendirir misiniz?

30.yılımızı hak ettiği gibi uğurladığımızı düşünüyorum. Ar Tarım olarak sektörde zaten belirli bir yerimiz var idi. Bunu bu yıl yapmış yeniliklerle de göstermiş bulunuyoruz. Sisteme yeni entegre etmiş olduğumuz teknik destek hizmetleri de bunun bir örneğidir.

2018 yılı sektör olarak zor bir dönemdi. Bildiğiniz gibi fiyatlardaki dalgalanmalar kurlardaki artış hepimizi etkiledi. Patates fiyatının bir anda bu kadar artması tüketiciyi de zor durumda bıraktı. Neyse ki hasadımız öngörülerimiz oranında geldi. Dolayısıyla bu dönemi şirket olarak elimizden geldiğince sakin kalarak atlattırmaya çalışıyoruz.



## Yeni sezonda sanayilik patates piyasasına sunacağınız yeni çeşitleriniz olacak mı? Yeni çeşitlerinizin verimlilik anlamında üreticilerinize sağladığı avantajlar nelerdir?

Biz bildiğiniz gibi her yıl çeşit denemeleri kuruyoruz. Hem sanayilik hem de yemeklik piyasası için bu denemeler. Elbette bu yıl da piyasaya sunmak için yeni çeşitlerimiz var. Geçen yıl denemelerimizden başarılı olarak çıkan piyasaya sunduğumuz sanayilik çeşidimiz olan Fontane ve Markies'e bu yıl olan talep yüzümüzü güldürülerek doğru karar verdiğimiz bir kez daha gösterdi. Fontane ve Markies'le sanayilik piyasaya oldukça kalıcı bir yer edindik. Bu çeşitlerimiz hem verimlilik açısından hem de depolama özelliğinin iyi olması dolayısıyla piyasa da yer edinmeyi başardı.

Biz her zaman yeni çeşit denemelerimizde verimliliğin yanı sıra depolanması ve hastalıklara dayanıklılığını da göz önünde bulundurarak seçiyoruz. Bu üreticinin de ürün seçerken dikkat ettiği bir durum. Ar Tarım olarak ürün verimliliğimiz ve kalitemiz zaten yıllardır önem verdiğimiz önceliğimiz.. Bazı ürünlerimiz serbest çeşit bile olsa, Ar Tarım ile markalaştığı ve o üründe bizim kalitemize ulaşan kimse olmadığı için tercih edilen firma oluyoruz.

## Bu yıl içerisinde tescillenen Nahita'nın eylül ayındaki hasadından sonra ihracatı ile ilgili süreçten bahsedebilir misiniz?

Bildiğiniz gibi Nahita, Niğde Patates Araştırma Enstitüsü'nün ürettiği yerli tohum. Bizde özel sektör kuruluşu olarak, yerli ürünlere desteğimizi göstermek ve yerli üretim için öncülük edebilmek adına Nahita'nın üretim satış haklarını aldık.

Türkiye'de geliştirilip özel sektöre devredilen ilk yerli ve milli patates çeşidimiz Nahita'yı bu yıl ilk defa hasat ettik. Bildiğiniz gibi, bir patatesin kendisine pazarda yer elde edebilmesi için en az 2 yıl denenmesi ve verimlilik, depolama ve hastalıklara dayanıklılık yönünden incelenmesi gerekir. Biz de, bu süreci takip ediyoruz. Nahita'nın bu yıl pazarda ilk yılı... Şimdiden önemli ürünlerimiz arasında girecek gibi görünüyor ama tabii ki bunu önümüzdeki yıllarda kesin olarak söyleyebiliriz.



Ekrem Suad SADAĞ  
Ar Tarım Genel Müdürü



# Vizyonumuzun Temeli, Başarımızın Sırrı!

Türkiye'nin önde gelen patates tohumu üreticilerinden AR TARIM, sunmuş olduğu yenilikler ile sektöre yön vermeye devam ediyor. Dergimize özel sorularımızı yanıtlayan AR TARIM Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak, 2030 stratejilerinden Seed Potato Akademisi'ne, yemeklik patates çeşitlerindeki pazar liderliğinden, sanayilik çeşitlerdeki pazar payı çıkışlarına ve hedeflerine kadar birçok yeni ve yararlı bilgiyi bizlerle paylaştı. Sektöre dair bu önemli açıklamaların siz değerli okuyucularımız için de keyifli bir okuma olmasını dileriz...

***Yemeklik patates tohumunda lider firma olarak gelecekle ilgili planlarınız nelerdir? AR TARIM Seed Potato Akademisi ve AR TARIM 2030 stratejinizle ilgili bilgi verirsiniz?***

2030 yılından bahsederken, birçok insan bunun abartıldığını düşünüyor. 10 yıl içerisinde neler olacağını nereden bilebilirsiniz? diyorlar.. Bizim ise cevabımız basit; Bizler pazar yapıcımız, takipçisi değiliz. Yeni ıslah edilmiş bir çeşidin piyasada yer almasını sağlayana ve ilk satışlarınızı yapana kadar, yıllar süren bir planlama, yatırım ve testler gerekir. Şu anda herkes bir ürünü ürün yelpazesine eklemek için verimi karar kriteri haline getiriyor. Biz bunun ötesine geçiyoruz. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde ülkemizin sorunları olacağını ön gördüğümüz, su miktarı ve kalitesi, toprak kalitesi ve özellikle yüksek kaliteli tohum üretimi için ekilebilir verimli toprakların azalması gibi sorunları ele alıyoruz. Bizim denemelerimiz ve çalışmalarımız buna odaklı olmaktadır. Bu arada Türkiye'deki kötü depolama koşullarını da unutmuyoruz. Biz Arizona ve Vogue çeşitleri gibi, piyasayı her alanda etkileyen çeşitleri sunmaya devam edeceğiz.

Yerli üretimimizi arttırdıktan ve Türkiye'yi yumrudan T2 kademe kadar üretim merkezi haline getirdikten sonra aynı zamanda ihracata yöneleceğiz. Vizyonumuz dahilindeki tüm fikirlerimiz sadece bir üretim planı gereksinimi duymuyor,

ayrıca bir finansal plan, insan kaynakları planı ve bunu desteklemek için teknolojik altyapı gereksinimi duyuyor. Bu sebeple, birçok senaryoyu hesaba katarak uzun süreli planlama yapıyoruz ve işi şansa bırakmıyoruz.

T2 kademe tohumunun yerli üretim konusuna gelirse, bilmeniz gerekir ki, müşterilerimize olan yerli tohum satışı, ithalat satışlarımızı geçti ve bunu 2025 yılına kadar üç katına çıkarmak için çalışıyoruz. Neden 2025? Neden daha erken değil? Biz kendi piyasa tahminlerimizi yapıyoruz ve ona göre hareket ediyoruz. Kontrollü bir genişleme ile, şirketimizin stabil bir temele dayanmasını sağlamak ve şirketimizin geleceğini garanti altına almak istiyoruz. İhtiyatlı davranmak ve geleceği garanti altına almak personelimize ve müşterilerimize karşı yükümlülüğümüzdür.

HİR hizmet modelimizin tanıtımıyla, müşterilerimize sunmaya başladığımız tüm yeni teknolojilerle birlikte başka bir fark yaratacağız. Müşterilerin tüm ortak mutabakatlarımızı takip edebileceği AR TARIM uygulaması buna bir örnektir. Önümüzdeki aylarda başka sürprizlerimizde olacak.

Bana AR TARIM patates tohumu akademisi hakkında bir soru sormuştunuz? Bunu yanıtlamadan önce, lütfen vizyonumuza bir göz atın.. Bir araştırma, üretici ve pazarlama şirketi olarak işimiz; memleketimizde patates tohumculuğunu geliştirmek, tüm üretici, tüketici ve kamu kuruluşlarının arasında bir elçi olarak yerli üretimi arttırmaktır. Akademi fikri, insan kaynakları gelişim programımızın ana çerçevesi olacaktır. Bu bilgiyi paylaşmak istiyoruz ve bu sebeple seminerler, web seminerleri, tarla günleri vs. yapacağız. Bunları patatesle ilgili olan herkese açacağız. Bu



**Ekrem Suad SADAK**  
AR TARIM Genel Müdürü

profyonelliği yaymanın harika bir fikir olduğunu düşündük ve bunu birkaç kişiye sınırlamamaya karar verdik. Bu fikrimizin vizyonumuzla ile kusursuz bir şekilde uyacağına inanıyoruz. Çok yakında bu konu hakkında daha fazlasını sizlere anlatacağız.

### **Özellikle sanayilik piyasada artan payınızı neye bağlıyorsunuz?**

2016 yılında bu pazara girmeye karar verdik ve sadece Avrupa'da değil, aynı zamanda dünya çapında bilinen çeşitler (Fontane ve Markies) için Türkiye'deki denemelere başladık. Sadece bir hedefimiz vardı, bu da yemeklik piyasasında olacak büyük dalgalanmalardan korunmak ve pazarda belirli bir paya erişmekti. Neyse ki, çeşitlerimizin özelliklerinin iyi olması, iyi bir tanıtım ve müşterilere sürekli verdiğimiz destekle birleştiğinde bizi bu pazarda da iyi bir oyuncu haline getirdi. Bunun ardından, çok tanınan değil ancak mükemmel kalitede olan yeni çeşitlere başladık (Ottawa). Bunlar şu anda müşterilerimiz tarafından test edilmektedir. Sanayilik piyasada yüzde sıfır olan pazar payı şu anda yüzde 10 civarındadır. Hedefimiz önümüzdeki 2 yıl içerisinde yüzde 17'ye ulaşmak ve 2025 yılı itibarıyla yüzde 25'e ulaşmaktır. Yaptığımız her işte, güven önemli bir rol oynar. Güven, riskten kaçınan kurumsal alıcılarda çok büyük önem arz eder. Güven oluşturmak için prosedürlerimizin tüm bölümlerinde dürüstlikle hareket ediyoruz. Bunu da mükemmel ekip çalışmamızla başarıyoruz.

### **Yeni yerli ve milli çeşitler hakkında görüşünüz nedir?**

Yeni bir çeşit yaratmak sabır, yatırım ve profesyonel bir yaklaşım gerektiren uzun bir süreçtir. Bu yola girmeye karar veren herhangi bir şirket takdir edilmelidir. Bildiğiniz gibi, yeni bir çeşit ortaya çıkarmak, mevcut çeşitlerin melezlemesiyle yapılır. Gelecek vaat eden yeni yerli ve milli çeşitlerde, melezlemelerde bizim çeşitlerimizin de dahil edildiğini görmek beni çok mutlu ediyor. Bu da çeşitlerimizin iyi olduğuna ve yerli ve milli çeşitler için bir temel oluşturduğuna dair bir kez daha kanıt teşkil etmekte.

Şunu bilmeniz gerekiyor; Bir ülkede üretilen tüm ürünler yasal olarak yerlidir. Dolayısıyla Türkiye'deki üretimimiz de yerlidir. Milli, o ülkenin insanı tarafından yaratılan, yerli niteliklere sahip ve bu noktada o ülkeyle ilişkilendirdiğiniz bir üründür. Bunun sahiplikle ilgisi yoktur. Buradaki sorum şu: Eğer biz Türkiye'de kendi elemanlarımızla bir yeni çeşit ıslah edip üretiyorsak ve bazı satışlardan sonra Türkiye ile ilişkilendiriliyorsa, sahiplerimiz Avrupalı olduğu için, o çeşit yabancı mı yoksa yerli ve milli mi olacak?

Benim için yabancı veya yerli ve milli anlamı hakkındaki tartışmalar zaman kaybından ibarettir. Bunun tanımlanmasını kendilerini buna adayan uzmanlara bırakıyorum. Biz sadece Türk tohum yetiştiricileri ve çiftçileri için en iyisi neyse, vizyon ve misyon açıklamamızda belirtildiği gibi, ona odaklanıyoruz ve bunu da yüzde 100 Türk kadromuzla yapıyoruz. Her zaman etik bir çerçevede rekabet edeceğiz ve tüm rakiplerin

çabalarına saygı göstereceğiz. Ve eğer birinin daha iyi olduğunu görürsek, o bizim ölçümüz olacaktır.

### **İthal patates tohumları hakkındaki söylentilere karşı görüşünüz nedir?**

Her şeyden önce ithalatçıların sadece talep üzerine tohum ithal ettiklerinin bilinmesi gereklidir. Biz, aynı tohum kadememesinin alternatifi olarak yerli üretim tohumu sunuyoruz. Hangi menşei istediğine karar vermek müşteriye kalmıştır.

Mevcut aşamada, daha yüksek kalitede olduğuna inandıkları için hala birçok insan ithal tohumu tercih etmektedir. Bunu da haklı olarak düşünebilirler zira T2 kademede yerli tohum sadece son birkaç yıldır mevcut olduğu için ilk etapta kendisini kanıtlaması gerekiyordu; biz bu süreçte bunu zaten başardık.

Türkiye'ye ithal edilen tohumun diğer ülkelere gönderilenlere kıyasla daha düşük kalitede olduğu düşüncesi doğru değildir. Türkiye karantina düzenlemeleri en katı yönetmelikler arasında yer almaktadır. Avrupa'da bizim için seçilen tohum ekstra kontrol gerekliliklerinden geçiyor ve hatta en yüksek standart olan "Türkiye Kalitesi" olarak ilan ediliyor. Sadece "Türkiye Kalitesi" statüsüne sahipse iç kalite etiketi alıyor. Bu nedenle, ithal tohumun hastalıklı veya virüslü olduğu ve ülkeye girdiği iddiasını savunmaları, benim görüşümde tarafsız ve profesyonelce davranan yerel makamların kabiliyetlerini haksız bir şekilde sorgulamaktadır. Bu durum belki, on yıllar evvel, alt yapı yetersizliği nedeniyle olmuş olabilir, onu bilemem, ancak son yıllarda böyle bir durum yok.

Yayılan bir diğer konu da, Türkiye'nin sadece 5'inci nesil tohum alması konusudur. Böyle bir açıklama yapanların Türk tohum sertifikasyon adımlarının Avrupa'dakiyle aynı olduğunu da söylemesi gerekir. Kategori isimleri ülkeye göre değişebilir. Eğer siz 5. nesil dersiniz, üreticiyi tamamen yanlış yönlendirirsiniz, üretici T2 sınıfından başlayarak 5'inci ekim tohum olarak düşünebilir. Ayrıca bu konuda daha ayrıntılı düşünmek gerekir. İthal E sınıfı satın alırsanız bunu neredeyse hiç verim kaybı olmadan iki yıl üst üste sertifikalandırabilirsiniz. Tohum kaliteli olduğundan S2'den ötesine gidenlerde var ve tohumu çok az verim kaybıyla sertifikasız olarak (depo patatesi gibi yetiştiren) üç yıl boyunca çoğaltıyorlar. Tohum kalitesi iyi olduğu için maalesef üçüncü, dördüncü hatta beşinci lakabıyla sertifikasız tohum kanunsuz olarak alıcı buluyor. Bu durumda defalarca çoğaltılan ithal tohum çeşitlerinin kalitesinin düşük olduğu nasıl söylenebilir?



*Toprağa bereketinizi ekiliyor...*

