

AR TARIM



Toprağa bereketinizi ekiyoruz...

GÜVENİLİR ve KALİTELİ ÜRÜN

Bizler üreticinin zihninde kendimizi farklılaştırmayı ve ürünlerimizi marka haline getirerek orijinal kaynağından tohum alınmasını sağlayarak üreticinin her daim verimli ve kaliteli ürün alabilmesi için çalışıyoruz.

Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak ile firmanın tüketici zihnindeki marka algısı ve bu markalaşma sürecinde benimsedikleri değerler hakkında konuştuk. Keyifli okumalar...

TARIM TÜRK: Ar Tarım ve çiftçimize sağladığı hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

EKREM SUAD SADAK: Daha önce bahsettiğimiz gibi ERP programını yıl sonuna kadar tamamlamış olacağız. İşte bu süreçte üreticilere sektörde çok yeni olan hizmetimiz başlıyor. Bildiğiniz gibi ERP sistemi "Doğru ürün- Doğru zamanda" ve doğru fiyatla müşteriye ulaştırmayı amaçlıyor. Biz de bu şekilde koordineli ve üreticimizin her süreçte yanında olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

AR TARIM ile ilişkilerin sadece faturalandırma ve sevkiyat üzerine kurulu olmadığı, tüm üreticilerimizin sistemimizi takip ederek kendi üretim planlarını yapabilecekleri hizmet olanağı sunmayı hedefliyoruz. Böylece hem kendimizi sektörde farklılaştırmış olacağız, hem de kendi üreticimize stok-sevkiyat kontrollerinin tüm aşamalarının görülebildiği bir hizmet sunmaya başlayacağız.



Ekrem Suad Sadak
Ar Tarım Gen. Md.

T.TÜRK: Patates tohumu çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

E.SUAD SADAK: Türkiye'de ki en köklü patates tohumu firması olarak bizim tüm çeşitlerimiz üretici tarafında bilinen ve tanınan çeşitlerdir.

En popüler çeşitlerimiz arasında "Agria-Madeleine - Concordia- Agata-Jelly-Marabel- Marfona" yer almaktadır. Aynı zamanda yeni çeşitlerin kazanımı için çalışmalarımızı tüm hızımızla sürdürüyor, üreticilerimizin kaliteli tohum yetiştirebilmeleri için çalışıyoruz.

T.TÜRK: Ar Tarımın tüketicinin zihninde yarattığı marka algısı nedir?

E.SUAD SADAK: Tüketicilerden aldığımız verilere göre AR TARIM üreticinin zihninde, "güvenilir ve kaliteli" ürüne sahip firma olarak bilinmektedir. Türkiye'de çiftçiler ve üreticiler arasında ilk patates tohum ithali yapması, en çok tercih edilen, popüler yemeklik çeşitlere sahip olan, dayanıklı ve kaliteli patates üretimi gerçekleştirmesi ile dikkat çekiyor.

Bununla birlikte, satış sonrası desteklerimizle üreticimizin her zaman yanında olduğumuzu da gösteriyoruz.

En popüler çeşitlerimiz arasında "Agria-Madeleine - Concordia- Agata-Jelly-Marabel- Marfona" yer almaktadır.

//

Üreticinin her daim verimli ve kaliteli ürün alabilmesi için çalışıyoruz.

T.TÜRK: Ar Tarımın hedef kitle ile iletişimi sürecinde benimsediği markalaşma stratejisinden bahsedermisiniz?

E.SUAD SADAK: Bildiğiniz gibi markalaşma farklılaşmanın temelidir. Markalaşma bir mali rakiplerinden yani diğerlerinden ayırırken, malın faydalarını ve kalitesini sembolize edebilmekte ve kullanıcılar tarafından hatırlanabilmesine olanak sağlamaktır.

Bizler üreticinin zihninde kendimizi farklılaştırmayı ve ürünlerimizi marka haline getirerek orijinal kaynağından tohum alınmasını sağlayarak üreticinin her daim verimli ve kaliteli ürün alabilmesi için çalışıyoruz. Pazarda aynı isimle orijinal olmayan tohumlara karşı markalarımızı bize ait yazı karakteri ve AR TARIM referansı ile sunuyoruz.

Şirketimize ait olan markaları güçlendirmek ve belirli markalarımızı vurgulamak için 17 adet nokta belirledik. Yani bundan sonra aldıkları ürünlerin isimlerinin yanında AR TARIM referansı geçmiyorsa bilin ki o tohum bizden alınmamıştır. Böylece müşterilerimizin serbest çeşitleri asıl sahibinden aldıklarında hala en iyisi olduğunu bilecekleri bir platform oluşturmayı planlıyoruz. Elbette bu süreci tek bir yoldan yürütmüyoruz ancak bu aşamada daha fazla bilgi veremeyeceğim.



//

Bizler üreticimizin dikiminden hasat zamanına kadar yanında olarak, kendi kendimizi tohum servisi şirketi haline getirmiş olacağız.

T.TÜRK: Ar Tarım ile özdeşleşen ve onu diğer markalardan farklılaştıran özellikleri nelerdir?

E.SUAD SADAK: Ar tarım olarak yıllardır ürün kalitesi verimi ile adımızdan söz ettirdik. Fakat biz bu parametrelerin daha ilerisine geçeceğiz. Şimdiye kadar bu sebepler sayesinde tercih edildik. Şimdi, her ne koşulda olursa

olsun bizler ürünümüzün arkasında olduğumuzu göstereceğiz. Bu durum bizi rakiplerimizden farklı hale getirecek ve bizler üreticimizin dikiminden hasat zamanına kadar yanında olarak, kendi kendimizi tohum servisi şirketi haline getirmiş olacağız. Bu durum bizi gelecekte daha saygın ve rakiplere karşı avantajlı hale getirecek.





Toprağa bereketinizi ekiyoruz...

Patates tohumunda iddialı büyümesini sürdüren Türkiye'nin alanında lider firmalarından AR TARIM'ın, sektör oyuncuları ile rekabette en güçlü tarafı marka tescilli tohumları.

AR TARIM Pazarlama İletişim Müdürü Fatmagül Karaçil ile firmanın fark yaratan marka tescil uygulamalarını ve markalaşmayı konuştuk.

Tarım Türk: Ekonomide artık üretimin değeri marka tescili ile de ölçülüyor. Siz de geçtiğimiz günlerde, üretimini yaptığınız patates tohumlarının marka tescil hakkını aldınız. Bu konuyu biraz açabilir misiniz? Marka tescilini aldığınız ürünler arasında neler bulunuyor?

Fatmagül Karaçil: Sizin de dediğiniz gibi serbest ekonomide rekabetin artması ve firmaların ürünlerini farklılaştırması markalaşma yolundan geçiyor. Günümüzde şirketlerin değerleri artık markalarıyla ölçülüyor. Biz de bu anlamda hem kendi ürünlerimizi hem de üreticilerimizi güvence altına alarak yıllarca emek verdiğimiz sektörümüzü ve kendimizi koruma altına almış oluyoruz. Koruma altına almış olduğumuz ürünler arasında sektörde bilinen ve önemli bir pazar payına sahip olan AGRİA, MARFONA, MADELEINE, CONCORDIA, JELLY gibi ürünlerimiz yer almaktadır.

T. Türk: Marka tescilinin firmanıza, üretim ve satışlarınıza sağlayacağını öngördüğünüz arti değerler neler?

F. Karaçil: Yapmış olduğumuz bu marka tescil çalışması her şeyden önce bizi rakiplerimizden farklılaştırmaktadır. Ve markayı tek başına kullanma hakkına sahip olduğumuz için bu ürünlerimizin bizim dışımızda herhangi bir yerde izinsiz kullanmasını da böylelikle engellemiş oluyoruz. Yani yasal olarak da ürün korumamızı yapıyor, taklit edilmesini önlemiş oluyoruz. Marka tescilinin firmamız için önemli olduğunu düşündüğümüz bir diğer adım; markaya bağlılık duyulmasını

"Hem ürünlerimizi hem de üreticilerimizi güvence altına alıyoruz"

sağlayacağına, firmaya olan güvenin artacağına inanıyoruz.

T. Türk: Patates ve patates tohumluğu konularında sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren, markalaşma yolunda global ölçekte de emin adımlarla ilerleyen bir firmasınız. AR TARIM olarak sektördeki bu başarınızı neye borçlusunuz?

F. Karaçil: Patates sektörü zor bir sektördür. Bu sektörde kalıcı olmak elbette ürün kalitesi ve satış sonrası hizmete bağlı. Bunu biraz açmak gerekirse bizler AR TARIM olarak her zaman ürünümüzün arkasına durduk ve durmaya devam edeceğiz. Ürünlerimize bu anlamda güvenimiz tamdır. Bununla beraber sizin de bildiğiniz gibi satış her zaman son nokta olmuyor.

Müşteri sadakati satış sonrası hizmetle sağlanıyor ve bu durum bizim en güçlü tarafımız. Müşteri sadakati, müşteri tatmini ile birbirine paralel giden iki olgudur. Sadakat müşterinin kendisi için önemli bir üründen sürekli olarak tatmin olmasının doğurduğu bir sonuçtur. Biz de satış sonrası hizmetimizle bunu sağladığımızı düşünüyoruz.

T. Türk: AR TARIM için uzun vadede hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

F. Karaçil: AR TARIM olarak uzun vadede oldukça fazla hedeflerimiz var. İlk olarak kurumsallaşma çalışmalarımız devam ediyor. 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.



Fatmagül Karaçil
AR TARIM Pazarlama
İletişim Müdürü

"Koruma altına almış olduğumuz ürünler arasında sektörde bilinen ve önemli bir pazar payına sahip olan AGRİA, MARFONA, MADELEINE, CONCORDIA, JELLY gibi ürünlerimiz yer alıyor."



YÜKSEK KADEMELİ YEREL TOHUM ÜRETİMİMİZ İTHAL TOHUM KALİTESİNE ULAŞTI

Patates sektörü çok sayıda üreticisiyle yoğun bir rekabet içerisinde. Ar Tarım da sektörün önemli oyuncularından biri. Bu sezon pazar payını artıran ve ithalatta 1. olan Ar Tarım'ın Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak ile bir röportaj gerçekleştirdik.

Tarım Türk: Bu sene Ar Tarım olarak ithalat süreciniz nasıl geçti?

Ekrem Suad Sadak: Elimizdeki en son verilere göre Türkiye'de ithalat oranı 2016 yılına göre %49,05 2015 yılına göre de %65 düşmüştür. Buradaki ana faktör TL'nin değer kaybetmesi, geçmiş yıllarda ithal edilen büyük tohum miktarının sınıf olarak aynısını yerel alternatif olarak bulmanın mümkün hale gelmiş olmasıdır.

Ar Tarım olarak geçen yıla oranla bizde görülen düşüş genel pazarda ve rakiplerde görülen düşüşlerden daha az. Bununla beraber biz bu sezon pazar payımızı artırdık ve yine uzun yıllar sonra ithalatta 1. olmayı başardık. Bunu nasıl yaptığımıza gelince; pazarın istediği çeşitleri sunmak ve satış sonrası hizmet stratejimiz de işe yarıyor. 2017 yılının zor dönemini atlattıktan sonra ithalat sonuçlarımızdan oldukça mutluyuz.

T. Türk: Ar Tarım olarak ithalatını gerçekleştirdiğiniz patates tohumlarının çeşit özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

E. S. Sadak: Ar Tarım olarak var olan ürünlerimiz sadece yüksek verimli değil aynı zamanda iyi depolama özelliğine sahip çeşitlerdir. Hasattan sonra aylarca depoda kalitesinden ödün vermeden saklanabilir.

Burada anahtar kelime dayanıklılıktır. Dayanıklılık sadece tarla ile değil müşterinin masasına kadar olan süreçtir. Agria, bizim amiral gemisi olarak tabir edeceğimiz çeşitlerimizden birisi ve orijinali bizde olduğu için de müşteri bizden satın alıyor. Madeleine şekli ve tadı oldukça iyi rakip ürünler bu ürünün pazarına ulaşamıyorlar, aynı zamanda kısa bir süre içerisinde de oldukça memnunuz. Bu ürünümüzün de kısa zamanda Agria'nın satıldığı noktalara ulaşacağını düşünüyoruz.

Bunun yanı sıra pazar taleplerini göze alarak yakın zamanda tescilini aldığımız ürünlerimiz de aynı özellikleri taşımakta ve kısa sürede de müşterilerimiz tarafından kabul göreceğini düşünüyoruz. Yeni çeşitlerimizden Anuschka, Julinka ve gelecekteki Arizona gibi erkenci çeşitlerimiz yüksek verimliliği ve erken depolama özelliği ile pazardaki boşluğu dolduracak.

T. Türk: Aynı zamanda üretim de yapıyorsunuz, Ürünlerinizi sektördeki diğer oyuncuların ürünlerinden farklı kılan özellikler nelerdir?

E. S. Sadak: Öncelikle bizim üretimimiz T2 gibi yüksek kademe tohum üretme amacı üzerine yoğunlaşmıştır. Bu da ithal



Ekrem Suad Sadak
Ar Tarım Genel Md.



Toprağa bereketinizi ekiyoruz...

"Ürünlerimiz hasattan sonra aylarca depoda kalitesinden ödün vermeden saklanabilir."

tohum kademelerinde E sınıfa denk gelir. Bu sayede biz ithal tohumlara da alternatif sunarak müşterimize seçim yapma olanağını sunuyoruz.

İkinci olarak, bizim S1 sınıfı yerel üretimimiz talep nedeniyle 2 yıl önce tanıtılmıştır fakat şu an üretim stratejilerimizi yeniden değerlendirmekteyiz. Biz müşterilerimizin rakibi olmak istemiyoruz ve bu sebeple odak noktamız T2 üretimi olacaktır. Bu aynı zamanda bizim yeni çeşitliliğimizden işlemede kullanılacak çeşitler için de geçerlidir. Bütün müşterilerimiz bizim tohumlarımız dışında yüksek kaliteli tohum üretmektedir. Satış noktasında odak noktamız tohum birleşimlerinin güvence ile sınıflandırılması ve satış sonrası servis olacaktır.

Bu yılın başlangıcı itibarıyla, yüksek kaliteli T1 ve mini yumrudan Madeleine üretimi yapılacaktır. Bizim üretim stratejimiz uzun vadeli planlama ile özenli ve dikkatli bir tempoya dayanmaktadır. Bazı şeyleri doğru yapmak istiyoruz.

Bu deneyimden sonra, bu sektörün gelişeceğini garanti ediyoruz. Bu arada bir kez daha bizim endüstriyel piyasadaki fırsatlarımıza değinmek istiyorum. Son zamanlara kadar Ar Tarım, bu çeşitleri sunmamaktaydı fakat şu an kurulan endüstri ile ilişkilerden dolayı bizim birinci kalite çeşitlerimizi teşvik etmektedir. Bu çeşitler şu an var olan çeşitler ile kıyaslandığında daha iyi depolama kalitesi ve verim sunmaktadır. Çok yakında bizim ismimiz endüstri sektörünün de bir parçası olacaktır.



T. Türk: Üretici, kullandığı tohumun kaliteli, yüksek verimli ve hastalıklara karşı dirençli olup olmadığını nasıl anlayabilir?

E. S. Sadak: Çeşitlerin özellikleri yalnızca ülkeden ülkeye farklılık göstermiyor aynı zamanda bir ülkenin çeşitli bölgelerinde de farklı olabiliyor. Yüksek verimli bir çeşit başka bir bölgede tamamen farklı olabiliyor.

Biz bu denemelerin azalması ve risklerin görülmesi nedeniyle, yeni çeşitlere başlamadan birçok bölgede çok fazla test yapıyoruz. Bu günlerde bu konuda önceye göre çok daha dikkatliyiz.

Tavsiyemizin ardından yeni müşterilerimize yardım ediyoruz ve dayanıklılık, verim konularını birlikte değerlendiriyoruz. Burada dışarıdan gelen hastalıklar ve yetiştiriciden kaynaklı hastalıklar arasında ayrım yapmaya ihtiyaç duyuyoruz.

T. Türk: Türkiye’de çiftçilerin alım gücü sınırlı. Yurt dışından gelen patates tohumları sizce üreticilerin maliyetini artırıyor mu?

E. S. Sadak: Bildiğiniz gibi, yabancı dövizde girdi maliyetindeki artışta ithal edilmiş tohum kalite değerleri açıkça ortadır. Bununla beraber maliyeti ithal tohumun yarısı olan aynı sınıftaki ürünler de tüketiciye sunulmaktadır.

Burada yetiştirici seçme hakkına sahiptir. Yetiştiricinin aklında hala yerel yüksek kaliteli tohum kendini kanıtlamaya ihtiyaç duymaktadır.

“Sektörde depolama kayıpları toplam maliyet içinde büyük kayıplar oluşturuyor.”

T. Türk: Patateste depo kayıplarının üretim maliyetine etkisi nedir?

E. S. Sadak: Depo kalitesine bağlı olarak, toplam üretimde depo kayıpları % 12’ye kadar çıkabilir. Bu kayıplar nem kaybı nedeniyle fakat aynı zamanda kötü depolama olarak, toplamada çürüklüğe yol açabilir. Ar Tarım olarak bizim depolama koşullarımız oldukça iyidir ve nem kayıpları en fazla % 4 civarıdır.

Hesaplama oldukça doğrudur ve üretim amacına göre iyi depolamaya yatırım yapmak ya da yapmamakla ilgilidir. Sektörde depolama kayıpları toplam maliyet içinde büyük kayıplar oluşturmaktadır. Bu nedenle bizim çeşitlerimiz çok fazla tercih edilmektedir.



"AR TARIM'DA 30. YIL HEYECANI"

Patates ve patates tohumluğu sektöründe gerek üretim hacmi gerekse üretim kalitesi ile hatırı sayılır bir yere sahip olan Ar Tarım'da 30. yıl heyecanı yaşanıyor. Markalaşma ve kurumsallaşma adına da sektörün önemli temsilcilerinden birisi olan AR Tarım'ın Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak'la bir röportaj gerçekleştirdik.



Ekrem Suad Sadak
Ar Tarım Genel Md.



**"Etik bir çerçeve
içerisinde
sağlam rekabete
inanıyoruz ve bu
bizim tartışmasız
kuralımız."**

Tarım Türk: Öncelikle kuruluşunuzun, başlangıçtan bugüne tarihçesini ve bugünkü profilini kısaca anlatır mısınız?

Ekrem Suad Sadak: Sizin de bildiğiniz gibi şirketimiz 1988 yılında Dr. Çetin Özbayram tarafından kurulmuştur. AR TARIM olarak yalnızca patates ve patates tohumluğu konularında faaliyet göstermekteyiz. Türkiye sınırları içerisinde patates tohum ithalatının büyük bir kısmını gerçekleştirmekle beraber aynı zamanda kendi alanımızda da üretim yapmaktayız.

2015 yılından itibaren bayrak teslimi yapılarak Agrico ve Europlant iştiraki olan şirketimiz var olan misyonu doğrultusunda büyümeye ve gelişmeye devam etmektedir. Misyonumuz gereğince AR TARIM denildiğinde pazarladığımız ürünler ve hizmetler ile insanların aklına gelen ilk marka olmak, iyi eğitilmiş, alanında profesyonel çalışanlara sahip bir şirket olarak anılmayı hedefliyoruz. Vizyonumuzu ise bu şekilde çalışarak hayata geçirmeyi planlıyoruz.

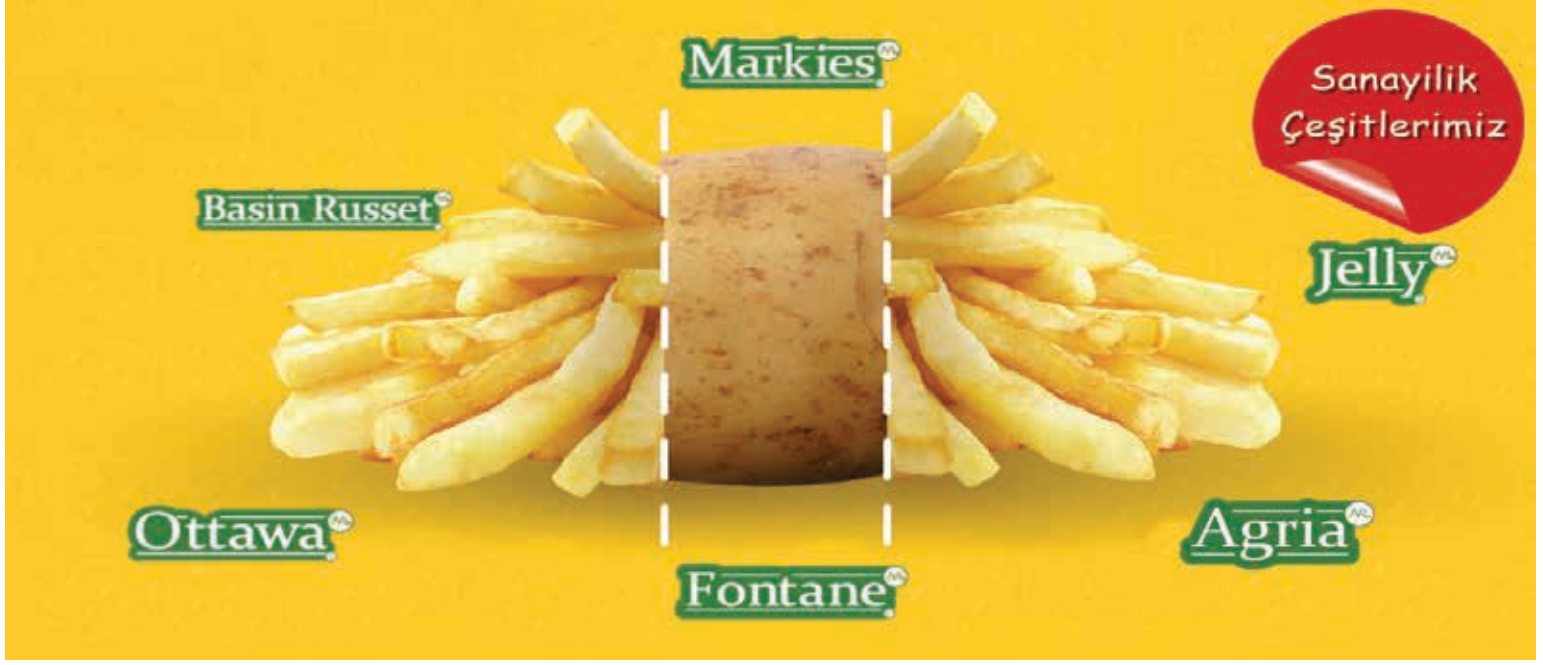
T. Türk: Bu 30 yıllık süreç içerisinde kurumsallaşma ve markalaşmada da hızla ilerleyen bir firma Ar Tarım. Bu ilerlemenin lokomotifidir nedir?

E. S. Sadak: Sizin de bildiğiniz gibi, 'Firmanız ve çeşitleriniz verdiği sözleri tutmuyorsa 30 yıldır pazarda değilsiniz' demektir. Bizim şirketimiz 30 yıla yakın 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 kural da 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. Ve biz biliyoruz ki yaptığımız iş ve çalışanlarımız size fark yaratır.

T. Türk: Yerli ve yabancı markalar arasında siz Ar Tarım olarak sektörde kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz?

E. S. Sadak: Ortaklarımız Agrico ve Europlant'ın 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 üretimi 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 devam eden planımızı hayata geçirerek kendi araştırma merkezimizi kurarak hissedarlarımızla tamamen entegre olmuş olacağız.

2015 yılından bu yana kazandığımız güven işimize 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 ağzıda kalmayacağını görmüş olacağız. Vizyonumuz tamamıyla yaygınlaştıktan sonra "Amacımız araştırma, üretim ve ticaret, ülkemizde tohum sektörünün geliştirilmesi tüm üreticiler, tüketiciler ve kamu kurumları arasında bir elçi olmasıdır" Önümüzdeki 30 yıl için hazırız.

T. Türk: 2018 yılı için hedef ve beklentileriniz nedir?

E. S. Sadak: Öncelikle yıldönümümüz 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 alternatiftir 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 artıracamız ve S1 kademe tohumları da sadece 2 çeşit için üreteceğiz. Bu T2 üretimimiz müşterilerimize alternatif olacak aynı zamanda S1 tohum üretimini bıraktığımız için bir rekabet içinde olamayacağız. 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 odaklanıldığımızdan, bizim için S1 tohumu üreten üreticilerle de çalışmayı bırakacağız. Nadiren de olsa, sezonun çok fazla talep gördüğünü görürsek S1 üreticilerle üretim yapabiliriz.



AR TARIM SEKTÖRDE BİR İLKE İMZA ATTI



AR Tarım Tohumculuk olarak, sektörde yine farklılığımızı gösterdik, yerli ve milli çeşitlere olan inancımız ile yola çıktık ve ülkemizin gelişimine katkıda bulunacak ilk imzamızı attık.

“AR Tarım’da yerli tohum atağı.”

Niğde Patates Araştırma Enstitüsü’nün ıslah çalışmaları sonucunda tescil edilmiş ilk yerli ve Milli çeşit olan Nahita’nın resmi sözleşmesi TAGEM Genel Müdürü Gazi Kaya’nın makamında AR Tarım Tohumculuk Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak’ın katılımıyla gerçekleştirilen törende imzalandı.

“30. Yıla özel kutlama”

Türkiye’de geliştirilip özel sektöre devredilen ilk yerli ve milli patates çeşidimiz Nahita bundan sonra AR Tarım 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.

30. Yıl Heyecanı

Daha iyi, temiz hastalıklardan arı, verimli tohumlar yetiştirmeyi amaçlayan AR Tarım kendisi ve üreticilerini geliştirme amacıyla çıkmış olduğu yolda 30. yılını kutluyor. Yeni fikirler, yeni topraklar, mükemmel yetiştiriciler ve deneme sahası için 30 Mayıs’ta Adana’da Tarla Günü Etkinliği ve aynı akşam Sheraton Otel’de iftar yemeği gerçekleştirilecek. Gece, özel etkinliklerle sona erecek.

AR TARIM 30 yıl

Toprağa bereketinizi ekıyoruz...



AR TARIM VE AFYON PANCAR KOOPERATİFİ İŞ BİRLİĞİ "ÇİFTÇİ DESTEK SEMİNERİ"

Afyon Pancar Kooperatifi önderliğinde patates üreticilerine yönelik çiftçi destek semineri düzenlendi.

Türkiye'nin önde gelen patates tohumu üreticisi Ar Tarım, çiftçi eğitimleri ve yayım faaliyetlerini sürdürüyor. Şirket, patates tohumculuğunu geliştirmek adına, Türkiye'nin patates tarımı yapılan her yöresinde çeşitli organizasyonlar düzenliyor.

Ar-Ge çalışmalarında ve çeşit geliştirme faaliyetlerinde çiftçi görüşlerine önem veren Ar Tarım, 14 Şubat'ta Afyonkarahisar Oruçoğlu Termal Otel'de Pancar Kooperatifi üyesi patates üreticilerine yönelik bilgilendirme semineri gerçekleştirdi. Tarım Türk Dergisi olarak biz de toplantıyı yerinde takip ettik.

Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak'ın da katıldığı seminerde, 18 yıldır sektörün içerisinde olan Ar Tarım Operasyon Direktörü Ziraat Yüksek Mühendisi Korel Aklan sunum yaptı. Patates üretimine ilişkin teknik bilgiler veren Aklan, tarla seçimi, tarla hazırlığı, gübreleme, ürün yetiştirme, çeşit, ekim, ilaçlama, sulama, üst öldürme, hasat, depolama, seçme gibi işlemler hakkında seminere katılan çiftçileri bilgilendirdi.

Tarla seçiminde dikkat edilmesi gereken konulardan birinin ilk olarak "toprak" olduğunu belirten Ar Tarım Operasyon Direktörü Aklan, "Kumlu, kumlu-tınlı, tınlı topraklar patatesin en iyi yetiştiği topraklar. Toprağın ph'sı 6.5-7 arasında olmalı. Çünkü bu aralıkta olunca kullanılan gübre ve mikrobesein elementlerinin alımı kolaylaşır. Tarlanın taş durumu ve topraktaki tuz seviyesi de önem arz etmektedir." dedi. Aynı toprağa iki yıl üst üste patates ekilmemesi gerektiğini

Ar Tarım Genel Müdürü Sadak: “Yalnızca tohum satmıyoruz, aynı zamanda bilgi amaçlı seminerler de veriyoruz.”

söyleyen Ziraat Yüksek Mühendisi Korel Aklan, “Patates yumrulu 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. 10 C°’nin altında dikim yapamayız. Toprak sıcak olmadığı için ürün çalışmaz.” dedi.

“Kullandığınız tohumlar sertifikalı olmalı”

Seminerde sertifikalı tohumun önemine vurgu yapan Korel Aklan şöyle konuştu:
“Tohumlar ekim zamanına göre uygun şekilde depolanmalıdır. Bunun yanında hastalıklardan arı tohum kullanılmalıdır, tohumlar sertifikalı olmalıdır. İlegal tohum kullanılmaması çok önemli.

Kesilmeden ekilen tohum kesilen tohuma göre daha yeknesak patates verir. Tohumun kesilmesi durumunda istif yaparken istiflenme yüksekliğinin 20-50 cm’i geçmemesi gerekir. Çünkü normal şartlarda baskı altında kalarak çürümeyi hızlandırmaktadır.

Eğer iri yumru istiyorsak dikim mesafenizi açmamız lazım. Ön çimlendirme de çok önemli. Her patates yeteri kadar filizlenirse bunları ektiğimizde tarladaki birim alandaki dal sayısı fazla olacağı için verim yukarı taşınacaktır.

Gübreleme ile ilgili de önce toprak tanınmalı ve her yıl toprak analizi yapılmalı. Hangi besin elementleri kesikse uygulama yapılmalı. Fosfor, yumru sayısını artıran en büyük besin elementidir. Potasyum, sanayi patateslerde bitkideki kuru madde yüzdesini artırıyor. Bu da sanayide istenen bir durum. Günümüzde zamlardan dolayı cep yakmaya başladığı için üstten yaprak gübresi şeklinde potasyum gübresi verilebiliyor.”

Patates hastalıkları hakkında da bilgi verilen seminer soru-cevap şeklinde ilerledi.

Borun patates fizyolojisinde önemli bir element olduğu, bor olmadığında patateste şekil bozuklukları ortaya çıktığı belirtildi.

Toprak Hazırlığından Hasada Üç Modüllü Servis Programı

Çiftçilere yönelik sunumun ardından Ar Tarım Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak ise yaptığı konuşmada, “Ar Tarım olarak yalnızca tohum satmıyoruz, aynı zamanda bilgi amaçlı seminerler de veriyoruz. Çiftçimizin, üreticimizin herhangi bir problemi olduğunda, tohum kaynaklı olsun ya da olmasın, kendisini ekip olarak ziyaret ediyoruz. Zira tohum kaynaklı herhangi bir problem yaşandığında da biz çiftçimizin yanındayız, daima arkasındayız. Bu sene yeni bir servis programı yürürlüğe koyuyoruz. Programımız üç modül. Hazırlık zamanında başlıyor, ekimden sonra ve hasada kadar destek veriyoruz.” dedi. Seminerin sonrasında katılımcılara yemek ikram edildi.





AR TARIM İLE HEP DAHA İLERİYE

Toprağa bereketinizi ekiyoruz..



Ekrem Suad Sadak
Ar Tarım Genel Md.

Türkiye'nin önde gelen patates tohum üreticilerinden Ar Tarım, sunmuş olduğu yenilikler ile sektöre yön vermeye devam ediyor. 2030 stratejilerinden Seed potato akademisine, yemeklik patates Pazar liderliğinden, sanayilik çeşit Pazar payı çıkışlarına ve hedeflerine kadar birçok yeni ve yararlı bilgiyi, Ar Tarım'ın Genel Müdürü Ekrem Suad Sadak tarafından siz değerli okuyucularımızla paylaşıyoruz. Keyifli okumalar.

Tarım TÜRK: Yemeklik patates tohumunda lider firma olarak gelecekle ilgili planlarınız nelerdir? AR TARIM Seed Potato Akademisini ve AR TARIM 2030 stratejinizi duyudum. Bunuda anlatabilir misiniz?

Ekrem Suad SADAK: 2030 yılından bahsederken, birçok insan bunun abartıldığını düşünüyor. 10 yıl içerisinde neler olacağını nereden bilebilirsiniz? Bizim cevabımız basit. Bizler pazar yapıcımız, takipçisi değil. Yeni ıslah edilmiş bir çeşidin piyasada yer almasını sağlamak, 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 göze alıyoruz. Bizim denemelerimiz ve çalışmalarımız buna odaklı olmaktadır. Bu arada Türkiye'deki kötü depolama koşullarını da unutmuyoruz. Biz Arizona ve Vogue çeşitleri gibi, piyasaya her

alanda etkileyen çeşitleri sunmaya devam edeceğiz.

Yerli üretimimizi artırdıktan ve Türkiye'yi mini yumrudan T2 kademeye 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 arttırmak.

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 profesyonelliği 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.

T. TÜRK: Özellikle sanayilik piyasada artan payınızı neye bağlıyorsunuz?

E. S. SADAK: 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 %10 civarındadır. Hedefimiz önümüzdeki 2 yıl içerisinde %17'ye ulaşmak ve 2025 yılı itibarıyla %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.

T. TÜRK: Yeni yerli ve milli çeşitler hakkında görüşünüz nedir?

E. S. SADAK: 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 çeşitlerimizde dahil edildiğini görmek beni çok mutlu ediyor. Buda 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 insanın 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 ürettiyseniz ve bazı satışlardan sonra Türkiye ile ilişkilendiriliyorsa, sahiplerimiz Avrupalı olduğu için, o çeşit yabancıyı yoksa yerli ve millimi olacak?

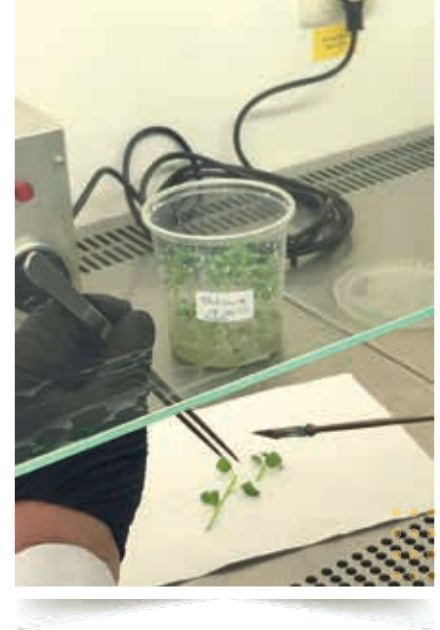
Benim için yabancı veya yerli ve milli anlamı hakkındaki tartışmalar zaman kaybından ibarettir. Bunun tanımlanmasını kendilerini buna adayın uzmanlara bırakıyorum. Biz sadece Türk tohum yetiştiricileri ve çiftçileri için en iyisi neyse, vizyon ve misyon açıklamamızda belirtildiği gibi, ona odaklanıyoruz ve bunu da % 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.

T. TÜRK: İthal patates tohumların hakkında söylentilerine karşı görüşünüz nedir?

E. S. SADAK: Her şeyden önce ithalatçıların sadece talep üzerine tohum ithal ettiklerinin bilinmesi gereklidir. Biz, aynı tohum kademesinin 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 kademesinde yerli tohum sadece son birkaç yıldır mevcut olduğu için ilk etapta kendisini kanıtlamak 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 nedeninden olmuş olabilir, onu bilemem, ancak son yıllarda böyle bir durum yok.

Yayılan bir diğer konu da, Türkiye'nin sadece 5. 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. 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?