AKILLI TARIM

Hektaş Ticaret T. A. Ş. Kurumsal Yayını

Sayı 1 | TEMMUZ 2018

HEKTAŞ AR-GE İLE BÜYÜYOR

İNFOGRAFİK

Organomineral gübre Tradite

14

DOSYA

Elmada Hektaş imzası

20

PROJE

Hektaş'ın ayrıcalıklı dünyası

38

hektaş

ELMADA
ÇİÇEK
DÖNEMİNDE
ÜSTÜN
KARALEKE
KONTROLÜ!

biella®

www.hektas.com.tr
/hektastarim
0 850 532 30 00
@hektastarim

OYAK

Değerli "Akıllı Tarım Dergisi" okurları,

Tarım sektöründe 62 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan, Türkiye'nin en büyük gruplarından OYAK'ın gücünü arkasına alan Hektaş olarak, "Akıllı Tarımın Öncüsü" mottosu ile her geçen gün öncü çalışmalara, ulusal ve uluslararası iş birliklerine imza atmaya devam ediyoruz.

2017 yılında Bitki Koruma ve Hayvan Sağlığı bölümlerimize ek olarak; Bitki Besleme ve Tohum bölümlerimizi oluşturduk. Adana'da üretimine başladığımız yeni nesil organomineral gübremiz ve Euro-Chem Group AG'yle yaptığımız iş birliği ile önümüzdeki dönemde bölgemizde ve dünyada daha çok söz sahibi olmayı hedefliyoruz. Ar-Ge yatırımlarımız kapsamında Ankara Üniversitesi'nin ardından Gebze Teknik Üniversitesi ile de iş birliğine imza attık. OYAK'ın Ar-Ge stratejileri ve teşvikleriyle tarımsal girdinin her alanında üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeye odaklandık. Önümüzdeki dönemde ortaya çıkaracağımız yenilikçi ürünlerle mahsul kalitesini ve rekoltesini artırarak ülke ekonomisine ve ihracata daha çok katkı sağlamanın gururunu yaşayacağız.

Bu yıl "Hektaş Akıllı Tarım Yollarda" projemiz ile üreticilerimize daha fazla hizmet götürmek için bir adım daha atıyor ve Hektaş etkinlik tırı ile üreticilerimizle topraklarımızı daha etkin ve verimli kullanmanın yöntemlerini paylaşmak üzere Türkiye'yi karış karış gezmeye başlıyoruz. Perakendeci bayilerimize yönelik sadakat portalımız olan "Hektaş Müşteri Kulübü"ne daha şimdiden yüzlerce bayimiz üye oldu, onlarca bayimize çeşitli hediyeler kazandırdık, kazandırmaya devam ediyoruz. Bunlara ek olarak; tüm çalışma arkadaşlarımın değerli katkılarıyla ilk yarısını başarıyla tamamladığımız 2018'de önemli bir projemizi daha hayata geçirdik. Hem bayilerimiz hem de tüm iş ortaklarımızı bilgilendirmek, Hektaş ile ilgili tüm güncel gelişmeleri duyurmak amacıyla hazırladığımız ve şu an elinizde bulunan Hektaş Akıllı Tarım dergimizin ilk sayısını sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Bu ilk sayımızda, kapak konumuz da olan Hektaş'ın Ar-Ge ile büyümesini detaylıca ele aldık. Emektar üreticilerimiz, bayilerimiz ve çalışanlarımız Hektaş hikâyelerini sizlerle paylaştılar. Ürün müdürlüklerimiz, bölümlerinin faaliyetlerini ve hedeflerini anlattılar. Ticari Pazarlama Müdürlüğümüz Hektaş'ın ayrıcalıklı dünyası olan "Hektaş Müşteri Kulübü'nün" faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. Dosya konumuz olaraksa, beslenme kültürümüz içerisinde önemli bir yere sahip olan elmayı işledik.

İş birliklerimizin ve başarılarımızın artarak devam etmesini, Akıllı Tarım dergimizin başta paydaşlarımız olmak üzere tüm sektöre hayırlı olmasını diliyorum.

Saygılarımla,

M. Levent ORTAKÇIER
HEKTAŞ Genel Müdürü

KÜNYE

İMTİYAZ SAHİBİ
Hektaş Ticaret T. A. Ş

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Duygu YÜCE KAVAS

EDİTÖR
İpek Neşe ARSLAN

İLETİŞİM
Gebze Organize Sanayi Bölgesi
İhsan Dede Cd. 700. Sk.41480
Gebze/Kocaeli
Tel: (0262) 751 14 12
Fax: (0262) 751 14 22
E-posta: info@hektas.com.tr
www.hektas.com.tr

YAYINA HAZIRLAYAN
Tematik Medya Yayıncılık ve
Ajans Hizmetleri

BASKI
Teknik Basım Tanıtım
Matbaacılık San. Tic. A. Ş.
Keyap Tic. Mrk. Bostancı Yolu Cad.
F1 Blok No: 93 Y. Dudullu
Ümraniye - İstanbul
Tel: (0 216) 508 20 20
Fax: (0216) 508 20 45
www.teknikbasim.com
Sertifika No: 24871

BASKI TARİHİ
Temmuz 2018

YAYIN TÜRÜ
Yerel süresiz yayın

* Akıllı Tarım dergisi Hektaş Ticaret T. A. Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. Dergide yer alan yazı, fotoğraf, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzin almaksızın, kaynak göstererek dahi yayınlanamaz, basılamaz, çoğaltılamaz.

ZAMAN TÜNELİ
HEKTAŞ'IN BAŞARI ÖYKÜSÜ
6

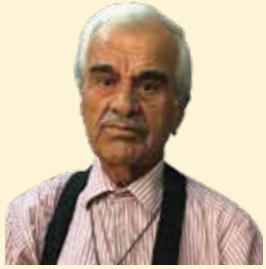
İNOVASYON
HEKTAŞ AR-GE İLE BÜYÜYOR
12

İNFOGRAFİK
ORGANOMİNERAL GÜBRE
14

BAYİLER NE DİYOR?
16

■ BAŞARININ ANAHTARI: KALİTE VE SAYGI

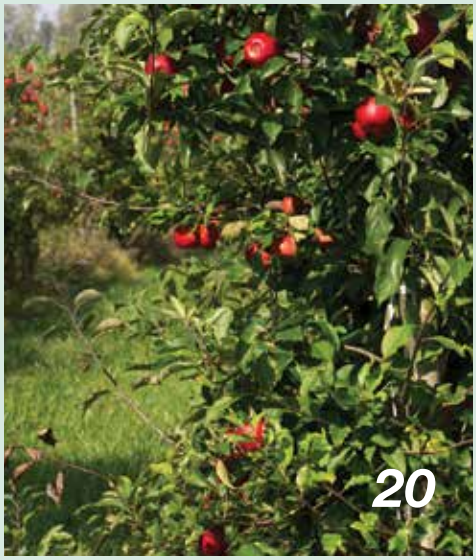
■ İŞ ORTAKLARININ GÜVENİ TAM



■ KAYISIYA EN BÜYÜK YARDIMCI HEKTAŞ'TAN

DOSYA
ELMADA HEKTAŞ İMZASI

Beslenme kültürü içinde önemli bir yere sahip olan elma oldukça meşakkatli bir üretim süreci sonunda tüketiciyle buluşuyor. Sezon boyunca elma üreticilerinin en büyük yardımcısıysa, hastalık ve zararlılara karşı sunduğu kaliteli çözümlerle Hektaş oluyor.
20



İŞ GÜVENLİĞİ

TARIMDA DA ÖNCE İŞ GÜVENLİĞİ

30

ÜRÜN

32

- BİTKİ KORUMADA TESCİLLİ KALİTE
- HEKTAŞ KALİTESİ HAYVAN SAĞLIĞINA DA YANSIDI
- BİTKİ BESLEMEDE LİDERLİĞE DOĞRU

ÜRETİCİLER NE DİYOR?

26

- HEKTAŞ ÜRÜNLERİ BAŞARININ ANAHTARI

- ÜRÜNLER GÜVEN VERİYOR

- HEM EKONOMİK HEM ETKİLİ

EKİP RUHU

36

- HEKTAŞ, ÇALIŞANLARI İÇİN "MESLEK OKULU"
- KALİTE, CİDDİYET VE DİSİPLİNİN ADRESİ

PROJE

HEKTAŞ'IN AYRICALIKLI DÜNYASI

38

HEKTAŞ'IN BAŞARI ÖYKÜSÜ

15 Haziran 1956

Kısaca HEKTAŞ ismiyle anılan "Hekimler Türk Anonim Şirketi", 400'e yakın hekim, ziraat yüksek mühendisi, kimyager ve mühendis tarafından Adana'da kuruldu.

1957

Hektaş Umum Müdürü Mustafa Şevket Sipahi, Londra merkezli zirai ilaç, boya, plastik, kimyevi ürünler vb. alanlarda faaliyet gösteren Imperial Chemical Industries (ICI) ile anlaşma imzaladı ve Hektaş ICI'nin Türkiye temsilciliğini aldı.

1961

Hayvan yemi endüstrisinin kuruluş öncülerinden olan Hektaş'ın yüzde 60 hissesine sahip olduğu Bandırma Yem Fabrikası faaliyete geçti.

1963

Türkiye'nin en büyük sanayi gruplarından OYAK, Hektaş'ın en büyük hissedarı oldu.

1963

Hektaş'ın ilk fabrikası Maltepe-Cevizli'de faaliyete geçti. 34 bin m² açık alan, 15 bin m² de kapalı alana sahip olan üretim tesisi; sıvı ilaçlar, toz ilaçlar, yabancı ot ilaçları ve mineral dolgu öğütme ünitelerinden oluşuyordu ve yıllık 55 bin ton üretim kapasitesine sahipti.

1977

Hektaş ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. kuruldu. İstanbul'un Soğanlık bölgesinde 14 bin m² alan üzerine kurulu ve 6 bin 500 m2 kapalı sahaya sahip fabrika binası satın alınarak, imalata başlandı.

1985

1981 yılında halka açılan Hektaş'ın hisse senetleri İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmeye başladı.

2004

Hektaş Hayvan Sağlığı Departmanı açıldı.

1998

Şanlıurfa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Hektaş Üretim Tesisi açıldı. Bu sayede Hektaş, Harran Ovası'nın suya kavuşmasının ardından bölgeye yatırım yapan ilk firma oldu.

1992

1986 yılında Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde satın alınan 75 bin m²'lik arazide, 1990 yılında temeli atılan yeni fabrika hizmete girdi.

2012

Kendi formülasyonlarını geliştirmeye başlayan Hektaş, Altis® Premier isimli fungisit ürününe buğdayda yaprak hastalıklarına karşı ilk ruhsatını aldı.

2017

Bitki besleme ve tohum sektörüne adım atan Hektaş, bitki koruma ve hayvan sağlığı alanlarındaki başarısını bu alanlara da taşımak için çalışmalara başladı.

Hektaş şekerpancarına yön veriyor

Sektörü ve üreticiyi bilgilendirme ve destekleme gayesiyle hareket eden Hektaş, 2018 yılının ilk günlerinde Eskişehir-Beylikova'nın Parsibey köyünde şekerpancarı üreticilerine özel bir kahve toplantısı gerçekleştirdi. Üreticilere şekerpancarının yabancı otlarla mücadelesinde başarılı bir rol üstelenen yeni herbisiti **Drago®**'yu ve şekerpancarı üretimini tehlikeye sokan Cercospora hastalığına karşı yeni etiket genişletmesi yapılan fungisiti **Altis® Premier**'i tanıttı. 23 Ocak tarihinde ise Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi personeline ve Kayseri Şeker Fabrikası mühendislerine "Hektaş Şekerpancarı Çözümleri ve Temel Pazarlama Teknikleri" konulu bir bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Kayseri Radisson Blue Hotel'de gerçekleştirilen toplantıda, Türkiye'de şekerpancarı üretiminde yaşanan sorunlara ve ürünün pazarlanması hususunda dikkat edilmesi gereken noktalara ışık tutuldu.

Fındıkta küllemeye son!

Fındıkta ciddi zararlara sebebiyet verebilen bir çeşit mantar hastalığı olan külleme konusuna dikkat çekmek için Hektaş öncülüğünde "Fındıkta Külleme ve Çözümleri" konulu bir çalıştay düzenlendi. 3 Nisan tarihinde Ordu'da gerçekleştirilen çalıştay, fındığın üretiminden tüketim aşamasına kadar tüm süreçlerine dahil olan kurum, kuruluş, akademisyen gibi sektörün tüm paydaşlarını da bir araya getirdi. Türkiye'nin fındık bahçeleri için ciddi bir tehlike unsuru olan külleme hastalığıyla mücadelenin önemine vurgu yapılırken, etkin bir mücadele için gereken kültürel mücadele, entegre mücadele gibi yöntemleri kapsayan öneriler paylaşıldı.

Gübre dağıtımında EuroChem iş birliği

Hektaş, önde gelen global gübre şirketlerinden EuroChem Group AG ile Türkiye'de premium gübre tedariği, pazarlaması ve satışı konusunda sözleşme imzaladı. Sektörde önemli yerlere sahip olan bu iki şirket, ortaklıklarıyla Türkiye'de yeni nesil gübre ürünlerinin satışını arttırmayı hedefliyor. İlk etapla önümüzdeki 1 yıllık süreci kapsayan sözleşmenin süresi, tarafların karşılıklı mutabakatı sonucunda uzatılabilecek. Hektaş Genel Müdürü Levent Ortakçıer bu sözleşmenin, Türkiye'de yenilikçi ve çevre dostu bitki güçlendirme çözümleriyle ilgili gördükleri talebi vurguladığını belirterek, EuroChem gibi bir sektör lideriyle çalışmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti.

Hektaş gelecek hedeflerini anlattı

Hektaş, 18 Ocak tarihinde üretim tesisinde düzenlediği davetle Genel Müdür Levent Ortakçıer'in ev sahipliğinde tarım ve hayvancılık sektörünün basın temsilcilerini ağırladı. Toplantıda Türkiye tarım sektörüne dair görüşler paylaşılırken, milli tarım hedefine ulaşmak amacıyla geliştirilen tarım politikalarının taşıyıcı bir öneme sahip olduğu ortak görüş çıktısı olarak kaydedildi. Ortakçıer, ilk kurulduğu yıllardan beri ülke ekonomisini güçlendirmeyi hedefleyen Hektaş'ın bu amacını bir kez daha vurgulamış oldu. Gerçekleştirilen buluşmada, Hektaş'ın 2017 yılında imza attığı çalışmaların üzerinden geçildiği gibi, gelecek yıllara ilişkin hedeflere de yer verildi. Hektaş'ın Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan tesislerinde yapılan toplantı, üretim alanlarının gezilmesiyle sona erdi ve karşılıklı sektörel değerlendirme odaklı bu toplantının gelenekselleştirilmesi yönünde ortak karar alındı.

OYAK'tan 110 milyon dolarlık iş birliği

OYAK, Türkiye'nin en önemli ihtiyaçlarından biri olan, uluslararası standartlarda hizmet verebilecek 'otomotiv odaklı Ro-Ro limanı'nın inşası için harekete geçti. Dünya genelinde uluslararası standartlarda 16 adet Ro-Ro terminali sahibi ve işletmecisi olan NYK Line (Nippon Yusen Kaisha) ile ortak bir şirket kuran OYAK Denizcilik ve Liman İşletmeleri A.Ş. toplam 110 milyon dolarlık bir yatırıma hazırlanıyor. Bu yıl inşasına başlanacak olan OYAK Port'un 2019 yılında hizmete girmesi planlanıyor. Yaklaşık 500 kişiye istihdam alanı yaratacak olan ve uluslararası otomobil markalarının ihracat ve ithalat kapısı konumuna gelecek liman, Kocaeli-Körfez ilçesinin Yarımca bölgesinde 235 bin m2 alan üzerine inşa edilecek. Yıllık 780 bin araç elleçleme kapasitesiyle sadece otomotiv sektörüne hizmet verecek olan limanın, Türkiye'nin 1 numaralı 'otomotiv odaklı Ro-Ro limanı' olması hedefleniyor.

Geleceğin Hektaş'ı - 2018 Bizimle Başlıyor

Hektaş ailesinin satış ekibi üyeleri, 2018 senesine sayılı günler kala 8-9 Aralık 2017 tarihlerinde Antalya Belek Calista Otel'de gerçekleşen "Geleceğin Hektaş'ı - 2018 Bizimle Başlıyor" temalı toplantıda hem 2017 yılını değerlendirdi hem de Hektaş'ı geleceğe taşıyacak hedefleri belirledi. Gerçekleştirilen oyunlarla ekip ruhunu da geliştiren Hektaş'lılar birlikte keyifli anlar yaşadı.

Wheater 45 OD Diyarbakır'daki buğday paydaşlarıyla buluştu

Hektaş, Şubat ayında piyasaya sürdüğü Wheater 45 OD isimli yeni ürününü, Diyarbakır'da 180 kişinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda tanıttı. Toplantıda, sistemik etkili bir herbisit olan **Wheater 45 OD**'nin etken maddesi sayesinde hedef aldığı türleri 1-3 hafta arasında yok edebilmesi gibi özellikleri tüm detaylarıyla anlatıldı. Buğdayda dar ve geniş yapraklı yabancı otlara karşı çıkış sonrası kullanılan sistemik etkili bir herbisit olan Wheater 45 OD tüm katılımcıların büyük beğenisini topladı.

Hektaş'tan 23 Nisan hediyesi!

Hektaş'ın çocuklara tarımı öğretmek ve sevdirmek amacıyla yayına hazırladığı Hektaş Akıllı Çocuk dergisi çocuklarla buluşmaya başladı. 23 Nisan hediyesi olarak ülke genelindeki üretici ve bayi çocuklarına hediye edilen dergide tarım sözlüğü, en yakın dostlarımız evcil hayvanların bakımıyla ilgili bilgiler gibi eğitici ve öğretici içeriklerin yanı sıra bulmacalar ve boyama sayfaları da yer alıyor.

Hektaş'tan Gebze Teknik Üniversitesi ile Ar-Ge iş birliği

Hektaş, 'Milli Tarım' hedefi doğrultusunda Gebze Teknik Üniversitesi (GTÜ) ile Ar-Ge iş birliği protokolü imzaladı. Hektaş Genel Müdürü Levent Ortakçıer "OYAK'ın Ar-Ge stratejileri ve teşvikleriyle kendi alanımızda, tarımda üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeye odaklandık. GTÜ'nün akademisyenleri ve araştırmacıları ile birlikte ciddi projelere imza atacağız. Ortaya çıkarılacak ürünlerle ülke ekonomisine ve ihracata katkı sağlamanın gururunu yaşayacağız" diye konuştu.

Türkiye'nin en büyük mesleki emeklilik fonu olan OYAK, farklı sektörlerde katma değer yaratan projelerle ülke ekonomisini güçlendirmek ve dünyayla yarışabilmek adına gerçekleştirdiği Ar-Ge projelerine bir yenisini eklemiş oldu. İmzalanan protokol kapsamında; teknik, laboratuvar altyapıları ve bilim insanlarının ortak katkılarıyla bitki koruma, bitki besleme, akıllı tarım uygulamaları ve tohum ıslahı ile ilgili Ar-Ge çalışmaları gerçekleştirilerek tarımda verimin arttırılması sağlanacak. Çalışmalar sonucu ortaya çıkarılacak yeni ürünlerin sadece Türkiye'de kullanılması değil ihraç edilmesi de planlanıyor.

Ar-Ge sertifikası gururu

Hektaş, 2017 yılında "Ar-Ge ve İnovasyonla Kalkınma" temasıyla düzenlenen 6. Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde gerçekleşen sertifika töreninde "Ar-Ge Sertifikası" almaya hak kazandı. Zirve, Başbakan Binali Yıldırım ile Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün katılımıyla gerçekleşti.

Hektaş DLG Fuarı'ndaydı

Lüleburgaz'da 9-12 Mayıs tarihleri arasında organize edilen DLG-ÖÇP Tarla Günleri Fuarı'nda Hektaş da yerini aldı. Tüm akıllı tarım çözümlerini, bitki koruma, tohum ve organomineral gübre başta olmak üzere bitki besleme ürünlerini Trakyalı üreticilerle buluşturan firma, hem ürünleri hakkında ayrıntılı bilgi alma hem de tarla uygulamalarını yerinde görme fırsatı sundu. Hektaş parselindeki tarla uygulamaları ve sergilenen ürünler, fuar ziyaretçilerinden büyük ilgi gördü.

Diyarbakır'da Hektaş rüzgarı

Hektaş, 4-8 Nisan 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilen Diyarbakır 9. Tarım ve Hayvancılık Fuarı'nda geniş ürün portföyünü tanıttı. Fuarda, tarımsal üretimde bölgenin yaşadığı sorunlara yönelik önerilerde bulunan GAP Bölge Satış Yöneticisi Ali Değer, geçirilen kurak dönemin üretime yansımasının olumsuz olmasına rağmen Hektaş'ın çeşitli saha çalışmaları gerçekleştirerek üreticilere yol gösterdiğini söyledi. Değer, ürün deseni açısından oldukça zengin olan bölgede tarım alanlarının doğru kullanılması durumunda üreticinin yanı sıra ülke ekonomisine de ciddi katkı sağlanabileceğinin altını çizdi.

Pet mamada söz sahibi olmaya doğru

Hektaş, pet mama üretimi alanında dünya devlerinden biri olan Tayland merkezli Perfect Companion Group firması ile anlaşma imzaladı. Yapılan anlaşma sonucunda, dünya genelinde 36 ülkede var olan 'super premium' kategorisindeki SmartHeart Gold köpek maması, Mayıs ayı içerisinde raflardaki yerini aldı. Aynı kategorideki kedi maması ise 2018 yılının son çeyreğinde Türkiye'deki hayvanseverlerle buluşturulacak. Hayvanların besin ihtiyaçları ve damak zevklerine göre kuzu etli, tavuklu ve somon balıklı çeşitlere sahip olan mamalara veteriner klinikleri ve evcil hayvan ürünleri satan mağazalardan ulaşılabilecek.

Ürüne göre değil toprağa göre gübre: Tradite

Hektaş, bilinçsiz tarım uygulamaları nedeniyle verimi azalan tarım arazilerini zenginleştirmek ve yetiştirilen ürünlerin ihtiyacı olan mineralleri toprağa geri vermek amacıyla geliştirdiği Tradite organomineral gübrenin üretimine başladı. Üretim verimliliğini arttırmak, yetiştirilen ürünlerdeki mineral oranını yükseltmek ve toprağın pH değerini dengelemek amacıyla tarımda öncü bir adım atarak, öncelikle Türkiye'nin yedi bölgesinin toprak analizlerini gerçekleştirdi. Adana'da faaliyete geçirdiği fabrikada her bölgenin ihtiyacına göre organomineral gübre üretimini gerçekleştiren Hektaş, 'ürüne göre gübre' anlayışını 'toprağa göre gübre'ye dönüştürmeyi hedefliyor.

Çin Tarım Bakanlığı'ndan Hektaş'a ziyaret

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın resmi davetlisi olarak Türkiye'ye gelen Çin Halk Cumhuriyeti Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Zirai Mücadele İlaçları Kontrol Enstitüsü (ICAMA) yetkilileri ve Çin'in önemli Bitki Koruma Ürünleri sanayi kuruluşlarının temsilcilerinden oluşan heyet, Hektaş'ın Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerini ziyaret ederek üretimden dağıtım ve pazarlamaya kadar tüm süreçlerle ilgili bilgi aldı. Ziyaretleri süresince Hektaş Genel Müdürü Levent Ortakçıer ve firma yöneticilerinin eşlik ettiği heyete, Türkiye'nin en büyük gruplarından olan OYAK Grubu'nun faaliyet gösterdiği tüm sektörlerden Ar-Ge yatırımlarına ve Hektaş'ın geliştirdiği yeni formülasyonlara kadar kapsamlı bilgiler verildi.

Hektaş, "Bitki Koruma Ürünleri Takip Sistemi"ne geçti

Hektaş, 1 Ocak 2018'de uygulamaya başlanan "Bitki Koruma Ürünleri Takip Sistemi" kapsamında herbisit ürünlerinin imalatında takip sistemi uygulamasına geçti. Hektaş'ın sistemin kullanıldığı üretim hatlarının açılışı; Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Gıda ve Kontrol Genel Müdür Yardımcısı Dr. Yunus Bayram tarafından gerçekleştirildi.

HEKTAŞ AR-GE İLE BÜYÜYOR

Son yıllarda Ar-Ge çalışmalarına ağırlık veren Hektaş, elde ettiği başarılarla yalnızca firma olarak kendi büyümesini sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda Türkiye tarım sektörünün ve üreticilerin de çağa ayak uydurarak gelişmesine katkıda bulunuyor.

MEHMET AGÂH VURUŞKAN

Hektaş Ar-Ge ve Ürün
Genel Müdür Yardımcısı

62 yıllık geçmişiyle ülke tarihinin yarısından fazlasına tanıklık eden Hektaş, köklü birikimiyle hem sektöre yön vermek hem de katma değeri yüksek ürünler ortaya çıkarmak için Ar-Ge'ye ve Ar-Ge kültürünü oluşturmaya azami derecede önem gösteriyor. Özellikle Ar-Ge aktivasyon yılı ilan ettiği 2017 itibariyle üst seviye organizasyonda değişikliğe giderek bunun en büyük örneklerini gösterdi. Bu kapsamda yalnızca ürün ve Ar-Ge'den sorumlu bir Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonu kurarak, 2017 yılı içinde Ar-Ge Merkezi kimliğine sahip oldu. Aynı zamanda 2008-2022 yıllarını kapsayan bir stratejik plan çalışması da yapıldı ve iki yeni tarım sahasına; tohum ve bitki besleme alanlarına girildi. Bu alandaki Ar-Ge çalışmaları da 2017 itibariyle başladı.

Hektaş bugün bütün çalışmalarının merkezinde Ar-Ge'yi konumluyor ve "Akıllı Tarımın Öncüsü" mottosuyla hareket ediyor. Hektaş Ar-Ge ve Ürün Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Agâh Vuruşkan, tarım alanlarında Hektaş'ı bir dünya firması haline getirmeyi amaçladıklarını belirtiyor ve ekliyor: "Bu yolda, Ar-Ge ve inovasyona dayalı katma değerli ürünlerin, hizmetlerin ve üretim proseslerinin geliştirilmesi ile ilgili çalışmalarımıza ağırlık veriyoruz. Akademik dünyanın deneyimlerinden de yararlanmak için üniversitelerle Ar-Ge tabanlı iş birlikleri gerçekleştiriyoruz."

Ar-Ge çalışmaları her birime yansıyor

Bugün Hektaş'ın Ar-Ge Merkezi'nde 23 personel görev yapıyor ve 2017 yılında başlatılıp hâlâ devam etmekte olan 10 Ar-Ge projesi için çalışmalar yürütülüyor. "Ar-Ge Merkezi'nde üretim faaliyetlerine destek olmak için yeni prosesler ve üretim teknikleri de geliştiriyoruz" diyen Vuruşkan, yakın zamanda her bir üretim hattının birebir küçük modellerinin kurulacağını, yeni üretim ve proses denemelerinin de bu modeller üzerinden gerçekleştirileceğini belirtiyor.

Ciro rakamları başarının kanıtı

Hem Ar-Ge çalışmalarına hem de Ar-Ge kültürünün oluşturulmasına yönelik gösterilen bu denli büyük önem, yavaş yavaş meyvelerini de vermeye başlamış. 2012-2017 yılları arasında tamamlanan toplam 9 proje sonucunda geliştirilen ilaçlar, dünyada yalnızca Hektaş tarafından formüle edildiler. 2018 yılının ilk yarısında ise bir ilaç daha geliştirildi. Tüm bu ürünlerin ciroya ve dolayısıyla Hektaş'ın büyümesine önemli katkıları olduğunu söyleyen Vuruşkan, "Ürün geliştirme sürecinde; ürünün pazar ve şirket gereksinimlerine göre tasarlanmasından formülasyonuna, simülatörlerde ön deneme çalışmalarından nihai üretime kadar Hektaş tesislerinde gerçekleştiriliyor" diyor ve bu sayede 2011-2017 yılları arasında firmaya kazandırılan 69 ilaçtan 2017 itibariyle toplam 78 milyon TL ciro elde edildiğini sözlerine ekliyor.

Üniversite iş birlikleri tam gaz devam

Hektaş bir yandan söz konusu tüm bu çalışmaları kendi çatısı altında yürütürken, öte yandan farklı üniversitelerle iş birliklerine de gitmeyi ihmal etmiyor. 2017 yılı Temmuz ayında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi'yle, 2018 yılı Mayıs ayında da Gebze Teknoloji Üniversitesi'yle imzalanan Ar-Ge odaklı iş birliği anlaşmaları bunun en güzel örnekleri. "Milli Tarım" hedefiyle gerçekleştirilen bu iş birlikleri kapsamında; teknik, laboratuvar altyapıları ve bilim insanlarının ortak katkılarıyla bitki koruma, bitki besleme, akıllı tarım uygulamaları ve tohum ıslahı ile ilgili Ar-Ge çalışmaları gerçekleştiriliyor.

Mobil teknolojiler es geçilmiyor
Teknoloji her geçen gün ilerliyor ve tarıma yeni fırsatlar sunuyor. Hektaş da gelişen teknolojiyi en yakından takip etmeye ve çalışmalarını bu yönde ilerletmeye gayret ediyor. “Tüm operasyonlarımızın ihtiyaç duyduğu yenilikçi uygulamalar ve mobil aplikasyonların geliştirilmesi ve uygulanması konusunda Ar-Ge Merkezi’mizdeki Bilişim Teknolojileri (BT) ekibimiz yoğun çalışmalar yapıyor” diyen Vuruşkan, sözlerini verdiği örneklerle destekliyor: “BT ekibimiz, Akıllı Kanal Yönetimi ve Akıllı İletişim Yönetiminin tüm ihtiyaç duyduğu programları geliştiriyor. Halen ‘Sadakat’, ‘Hektaş Portal’ projeleri ile birlikte sürdürülebilirliğe katkımız kapsamında ‘Kare Kod Uygulama Projesi’ de Ar-Ge Merkezi’mizde geliştirilip hayata geçiriliyor.”

Bu örnekler içerisinde yer alan Akıllı Kanal Yönetimi, Hektaş’ın en önemli stratejik yeniliklerinden biri. Öyle ki Ticari Pazarlama Birimi’nin kontrolünde olan uygulama ile tarım sektöründe ilk defa bir portal uygulaması ve beraberinde sadakat sistemi hayata geçirilmiş oldu. Hektaş Portal uygulamasıyla da yine tarım sektöründe bir ilk olacak olan B2B ve B2C altyapıları oluşturulup mevzuat çerçevesinde hayata geçirilecek. Söz konusu uygulamalardaki ana hedef ise, tüm işlemlerin mobil uygulamalar üzerinden gerçekleştirilmesi.

Üretici ve tüketiciyle doğrudan temas
Akıllı İletişim Yönetimi’nde ise hedef hem son kullanıcıya hem de üreticiye daha hızlı ve kolay erişmek. Bu uygulamada mümkün olduğunca sosyal medya kullanımını ön planda tuttuklarını söyleyen Vuruşkan, “Güncel ve içerik açısından zengin konularda sosyal medyada içerikler paylaşıp interaktif geri beslemeler ile hedef kitleye ulaşıp ulaşamadığımızı izleyerek gerekli değerlendirmeleri yapabiliyoruz. Çiftçi Destek Hattı ve CRM uygulamalarımız ile üreticinin ve son kullanıcının direkt olarak Hektaş’a ulaşması ve sorularına cevap bulabilmesini sağlıyoruz” diyor. Bu durumu da şu sözlerle örneklendiriyor: “Arazide bir sorun ile karşılaşan üretici cep telefonu ile çektiği fotoğrafı ve sorusunu mobil uygulamamız üzerinden bizimle paylaşabiliyor. Kısa sürede üreticiyle iletişime geçen saha görevlilerimiz ve yöneticilerimiz de üreticiye anında destek verebiliyor.”

Hektaş’ın Ar-Ge’yle başardıkları yenilikleri bunlarla da sınırlı değil. Gelecek dönemde drone ile birlikte hassas tarım uygulamaları da Ar-Ge Merkezi’nin bir parçası olacak. Analiz çalışmalarına bugünden başlanan faaliyetlerde özellikle yurtdışındaki firmalarla yeni iş birlikleri planlanıyor. Tüm bu çalışmaların sonucu da tek bir noktada birleşiyor: Hektaş Ar-Ge ile büyüyor!

HEKTAŞ BİTKİ KORUMA

2012	2013	2014	2015	2017	2018
Altis® Premier	Atreus®, Cebir®, Monett®, Theory®	Capito®	Tess®	Laguun® 350 SC	Biella®, Genesiss®

ORGANOMİNERAL GÜBRE

nedir

Organik maddeler ile bitki besin elementlerinin karışımından elde edilen gübrelere deniyor.

Türkiye'de yılda

220 bin ton

organomineral gübre üretiliyor.

Türkiye Topraklarının Durumu

%4-5 **ideal organik** madde oranı

İdeal **pH** değeri **6**

Türkiye topraklarının **%70'inde** **pH** değeri **8**

organik madde oranı **%0,6**

organomineral gübrenin **avantajları**

Besin maddelerinin **kaybını engelliyor**

Bitkinin kuraklığa ve dona **dayanıklılığını arttırıyor**

Toprağın su tutma **kapasitesini arttırıyor**

Ürünün kalitesini ve **verimini arttırıyor**

Güçlü gövde gelişimini **teşvik ediyor**

Toprağın organik madde **içeriğini dengeliyor**

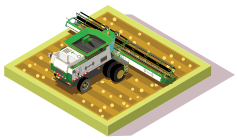
Hastalık ve zararlılara karşı **direnci arttırıyor**

Toprağın **işlenmesini kolaylaştırıyor**

Türkiye'de Gübre Kullanımı

6 milyon ton
Yıllık gübre tüketimi

9,5 kg
Dekar başına
gübre tüketimi



%10-15
Gübrenin üretim
maliyetindeki payı

Gübre çeşitleri

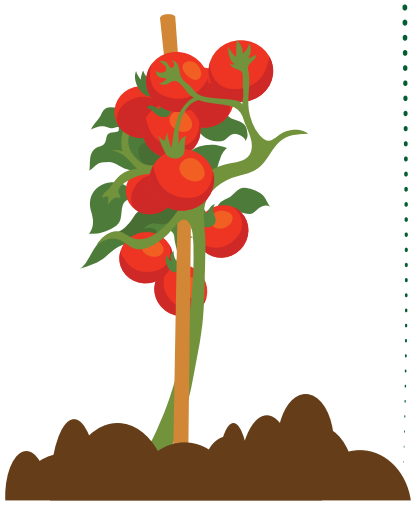
Kimyasal
Organik
Organomineral

ORGANOMİNERAL Gübre Çeşitlerimiz

- TRADITE 30.0.0
- TRADITE 10.25.0+15SO3+ME
- TRADITE 24.0.0+5SO
- TRADITE 11.11.11+30S03+ME
- TRADITE 12.22.0+15SO3+ME
- TRADITE 7.18.7+20SO3+ME
- TRADITE 8.21.0+(30 SO3)+ME
- TRADITE 12.12.0+30SO3+ME
- TRADITE 6.16.6+(30SO3)+ME
- TRADITE 11.11.11+(11SO3)+ME
- TRADITE 5.8.12+(30SO3)+ME
- TRADITE 5.0.25+(15SO3)+ME
- TRADITE Azot 20+(30SO3)

neden kullanılmalı

- **İş yükünü azaltıyor**
- Kimyasal gübre kullanımına gerek bırakmıyor
- **Toprağa zararlı maddeleri taşımıyor**
- Ek masraf gerektirmiyor
- **Tüm bitki türleri için kullanılabiliyor**
- Toprağın yapısını bozmuyor
- **Ekstra uygulama sistemi istemiyor**



BAŞARININ ANAHTARI: KALİTE VE SAYGI

İzmir'in Menemen ilçesinde zirai bayilik yapan Aziz Civan, 40 yıla yakın süredir Hektaş'la çalışıyor. Civan'a göre bu ilişkinin senelerdir süregelmesinin altında karşılıklı saygı ve yapılan işlerin kalitesi var.

AZİZ CİVAN

Civan Ticaret

Menemen, İzmir'in tarımsal üretimle adını duyurmuş ilçelerinden biri. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 224 bin dekar alanda tarım yapılıyor. Bunun 88,4 bin dekarını meyve ve baharat bitkileri oluştururken; 21,5 bin dekar sebzeye, 1,7 bin dekar da süs bitkilerine ayrılmış durumda. Tam 37 yıldır Menemen bölgesinde zirai ilaç bayisi olarak faaliyet gösteren Civan Ticaret'in sahibi Aziz Civan, bölgenin tarımsal üretimine katkı sunan isimlerden biri. İlçenin ürün deseninde pamuk, bağ ve mısırın ayrı bir öneme sahip olduğunu belirten Civan, sebze ve meyve üretiminin de azımsanmayacak derecede olduğunu söylüyor. TÜİK verileri de Civan'ın bu görüşünü doğruluyor. Bugün ilçede toplam 82 bin 500 dekarlık alanda yetiştirilen pamuktan 87 bin 430 ton ürün elde ediliyor. 30 bin 750 dekarda yapılan bağcılıkta sofralık, kurutmalık ve şaraplık dahil olmak üzere 80 bin tona yakın ürün alınırken; mısırda bu rakamlar silajlık ve danelik birlikte olmak üzere 16 bin 215 dekarlık üretim alanı ve 46 bin 851 ton ürün olarak gerçekleşiyor.

1985'ten beri süren iş birliği

Menemen'deki tarımsal üretimin iç pazar odaklı gerçekleştirildiğini söyleyen Aziz Civan, bayi olarak söz konusu ürünlerin hepsine yönelik çalıştıklarını dile getiriyor. Ancak Civan'ı diğer bayilerden ayıran en büyük özelliği, satış ve pazarlamasını yaptığı ürünlerin yüzde 70'inin Hektaş imzası taşıması. İlk kez 1985 yılında Hektaş ile tanıştığını belirten Civan, firmayla aralarında her geçen yıl derinleşen bir hikaye olduğunu ifade ediyor.

Civan Ticaret'te bugün Hektaş ürünlerinin hemen hepsini bulmak mümkün. Satışını yaptığı ürünlerin yarısından fazlasını Hektaş ürünlerinin oluşturması da bu durumun bir sonucu olarak nitelenebilir. Civan, bölge üreticileri tarafından

firmanın pek çok ürününün tercih edildiğini söylüyor. En sık kullanılanları ise **Knock Out®, Formula Super® 5 EC, Muligan®, Poligor®** ve **Torpedo® EC** olarak sıralıyor. Söz konusu ürünler aynı zamanda Civan'ın da üreticilere en çok tavsiye ettiği ürünler arasında. Üstelik bugüne kadar yetiştiricilerden hep olumlu dönüşler aldığını da belirtiyor. Zaten Civan'ın satış rakamları da bu tezi doğruluyor.

Güven ortamı memnuniyet sağlıyor

Civan'a göre Menemen bölgesindeki üreticiler için Hektaş güvenilir ve iyi bir marka. Bu algının oluşmasında firmanın ürünlerinin kaliteli olması kadar Civan Ticaret'in yıllardır bölgede kurduğu güven ortamının da payı var. Çünkü Aziz Civan'ın ve bayisinin tavsiye ettiği ürün üreticiler tarafından olumlu karşılanıyor. Bu ilişkinin yıllardır süregelmesinin altında ise karşılıklı saygı ve yapılan işlerin kalitesi yatıyor.

Hektaş markasını farklı kılan en büyük özelliklerden birinin yerli firma olması olduğunu söyleyen Civan, "Aynı zamanda ürün kalitesi, iş disiplini ve sahip olduğu ciddiyet, üretici memnuniyetini de beraberinde getiriyor" diyor. Hektaş'ın fiyat avantajına da sahip olduğunu ifade eden Civan, daha az maliyetle daha çok ürün satışı gerçekleştirebildiklerini söylüyor ve ekliyor: "Sunduğu tüm bu avantajlar sayesinde gelecek yıllarda da Hektaş'la çalışmayı düşünüyorum."

Profesyonellik başarı getirecek

Hektaş'ın, ürün kalitesinin yanında, sahadaki uzman ekibi de gerek bayilerden gerekse üreticilerden tam not almış durumda. Özellikle satış ekibinin iyi niyete ve saygıya sahip olduğuna dikkat çeken Civan, "Hektaş, üreticinin ihtiyaçlarını büyük ölçüde karşılıyor. Mevcut değerleri ve avantajları, firmayı sektörde güçlü bir konuma getirmeye katkı sağlıyor" diyor ve gelecek yıllarda atılacak profesyonel adımların firmayı daha da ileriye götüreceğini düşündüğünü söyleyerek sözlerini noktalıyor.

TORPEDO® EC

Pamukta ve domateste iki noktalı kırmızı örümceğe, örtü altı hıyar ve biberde ise kırmızı örümceğe karşı kullanılıyor.

POLİGOR®

Temas ve mide zehri etkili, kalıcılığı uzun, organik fosforlu sistemik bir insektisit.

Hektaş markasını farklı kılan en büyük özelliklerden biri yerli firma olması. Aynı zamanda ürün kalitesi, iş disiplini ve sahip olduğu ciddiyet, üretici memnuniyetini de beraberinde getiriyor.

İŞ ORTAKLARININ GÜVENİ TAM!

Balıkesir'in Gönen ilçesinde 18 yıldır Ziraat Odası Başkanlığı yapan Necati Kurt, Hektaş ile karşılıklı güvene dayalı kurdukları iş ortaklığı süresince üreticilerden Hektaş ürünleriyle ilgili hiçbir olumsuz dönüş almadıklarını söylüyor.

NECATİ ÖZKURT

Gönen Ziraat Odası Başkanı

18 yıldır Gönen Ziraat Odası Başkanlığı görevini yürüten Necati Özkurt, aynı zamanda bir üretici. Bölgenin 422 bin dekar tarım arazisine sahip olduğunu söyleyen Özkurt, bu alanın 150 bin dekarlık bölümünde sulu tarım yapıldığını kaydediyor. Üretim deseni ile ilgili olaraksa; "80 bin dekar alanda çeltik üretimi yapılıyor. Sonrasında ise en geniş alanlar buğday, ardından arpa ve yem bitkileri üretimine ayrılmış durumda. Bu ürünlerin yanı sıra mısır tarımı ve domates, biber, patlıcan gibi sebzelerin üretimi de yapılıyor" diyor.

"Olumsuz bir dönüş almadık"

Hektaş ile 16 yıla yakın bir süredir iş ortağı olduklarını belirten Özkurt, gerek Hektaş ekibi ile birlikte gerçekleştirdikleri deneme çalışmaları gerekse tarla günleri ile yoğun bir iş birliği içinde olduklarını söylüyor. Bölgede ağırlıklı olarak çeltik ve buğday ürünlerine yönelik sunulan Hektaş ürünlerinin talep edildiğini; en çok kullanılan Hektaş ürünlerinin ise **Fedora®, Hekplan® 20 SP, Rauma®** ve **Altis® Premier** olduğunu belirtiyor.

Hektaş ile güvene dayalı bir bağ kurduklarını söyleyen Özkurt; "Biz kurum olarak ürünlerimiz konusunda üreticilere garanti veriyoruz. Hektaş ürünleriyle ilgili şimdiye kadar üreticilerden olumsuz bir dönüş almadık" diyor.

Saha teknik ekibi her an desteğe hazır!

Hektaş saha teknik ekibinin üreticilere verdiği teknik destekten oldukça memnun olduğunu dile getiren Özkurt; "Hektaş'ın saha ekibi ne zaman ihtiyaç duysak yardımımıza koşuyor. Sezon içerisinde hafta sonu dahi aradığımız her an dönüş alabiliyoruz. Bizzat gelip arazide kontroller yapıyorlar" diye konuşuyor. Hektaş ile kurulan güven ilişkisinin karşılıklı olduğunu dile getirerek, firma tarafından talep edildiği takdirde yeni bir ürünün demosunun yapılması noktasında üzerlerine düşen görevi yaptıklarının ve bundan sonra da yapacaklarının altını çiziyor.

"Hektaş ciddi konulara eğilen bir firma. OYAK'ın bir kuruluşu olduğu için kaliteli ürünler üreteceği konusunda güvenim sonsuz" diyen Özkurt, kendisinden sonra dahi hem Gönen Ziraat Odası çalışanlarının hem de bölge üreticilerinin Hektaş ürünlerinden vazgeçmeyeceğini sözlerine ekliyor.

ALTIS® PREMIER

Buğday, çeltik, mısır, şekerpancarı ve nohut gibi bitkilerde kullanılan **Altis® Premier**, translaminar etkiye sahip sistemik bir fungisit. Hem koruyucu hem tedavi edici hem de yok edici özelliği sayesinde; çeltik yanıklığı, buğdayda sarı ve kahverengi pas ile septorya yaprakyanıklığı, şekerpancarında yaprak leke hastalığı ve nohut antraknozu hastalıklarına karşı etkin mücadele sağlıyor.

KAYISIYA EN BÜYÜK YARDIMCI HEKTAŞ'TAN

Malatya'nın ilk zirai bayisi olan Arı Tarım'ın sahibi Salman Gültekin, ilk günden beri Hektaş'la çalışıyor. Bölgede Hektaş ürünlerinin büyük rağbet gördüğünü söyleyen Gültekin'e göre fiyat-kalite bakımından Hektaş ürünlerinin alternatifi yok.

SALMAN GÜLTEKİN

Arı Tarım

Malatya ve kayısı arasındaki ilişki yalnızca Türkiye'de değil, dünya genelinde takdire şayan bir ilişki. Çünkü dünyanın en büyük kayısı üreticisi olan Türkiye'de yetiştirilen kayısıların yüzde 90'ının üstünde Malatya imzası var. Bu da 811 bin dekar alanda yetiştirilen 380 bin tondan fazla kayısı ve çok sayıda üretici ile bayinin emeği anlamına geliyor.

Malatya-Merkez'de zirai bayilik yapan Salman Gültekin, bu emeğin sahibi kişilerden yalnızca biri. Üstelik Malatya'daki ilk zirai bayi olma unvanını elinde bulunduran Gültekin, 1975 yılı Nisan ayından beri Arı Tarım ismiyle zirai bayi olarak faaliyet yürütüyor. Bölgede yetiştirilen kayısıların ise özellikle kuru meyve olarak ihracatta önemli bir yere sahip olduğunu belirtiyor.

Fungisitte tercih Hektaş

Arı Tarım'ın Hektaş ile olan hikayesi bayinin daha ilk kurulduğu gün başlamış. O günden beri de aralıksız sürüyor. Gültekin'e göre bu iş birliğinin uzun yıllardır devam etmesinin en büyük nedeni, firmanın sağladığı güven duygusu.

Bugün Hektaş'ın GAP Bölge Müdürlüğü'ne bağlı olan Malatya bölgesindeki üreticiler, yetiştiricilik süreci boyunca firmanın çok sayıdaki ürününe başvuruyor. Gültekin, üreticilerin en çok tercih ettikleri ve bayi olarak da en çok satışını yaptıkları ürünleri şöyle sıralıyor: Monilya *(Sclerotinia laxa)* hastalığına karşı etkili bir fungisit olan **Miracle® 25 WP** ve kayısıda yaprak delen *(Clasterosporium carpophilum)* hastalığına karşı koruyucu bir fungisit olan **Hektaş Bakır®.**

Fiyat-kalite ilişkisinde alternatifsiz

Gültekin'e göre bölge üreticilerinin Hektaş ürünlerini tercih etmelerini sağlayan en büyük gerekçe ürünlerin kalitesi. Piyasada aynı etken maddeye sahip pek çok ürün bulunduğunu söyleyen Gültekin, tüm bu ürünler içerisinde Hektaş ürünlerini ayıran en önemli özelliğin ise fiyat-kalite arasındaki dengeli ilişki olduğuna değiniyor ve ekliyor: "Hektaş ürünleri kayısının yaşadığı problemler üzerinde oldukça olumlu etkiye sahip. Üreticiler fiyat-kalite ilişkisini de göz önünde bulundurduğunda, Hektaş alternatifsiz bir konuma ulaşıyor."

Kayısı yetiştiricilerinin Hektaş ürünlerinden aldığı başarılı sonuçlar ve duydukları memnuniyet, Gültekin'in satış performansını da doğrudan etkiliyor. Üreticilerden aldığı olumlu geri dönüşlerin odağında güven duygusunun yattığını söyleyen Gültekin, sahadaki teknik ekip hakkındaki düşüncelerini de şu sözlerle anlatıyor: "Firma, gerek üreticilerin gerekse zirai bayi olarak bizim yaşadığımız herhangi bir sorunda destek olan ve çözüm odaklı bir teknik ekibe sahip. Bu da hem firmanın kendisine hem de tarımın paydaşları olarak bize önemli bir avantaj olarak yansıyor."

MIRACLE® 25 WP

Kayısıda monilya *(Sclerotinia laxa)* hastalığına karşı kullanılan **Miracle® 25 WP**, fungusların metabolizmasını birden fazla yerde sekteye uğratıyor. Yaprak dokusu içerisinde devamlı ve homojen bir şekilde dağılan fungisit, entegre mücadele programları için de uygunluk gösteriyor.

ELMADA HEKTAŞ İMZASI

Beslenme kültürü içinde önemli bir yere sahip olan elma, oldukça meşakkatli bir üretim süreci sonunda tüketiciyle buluşuyor. Sezon boyunca elma üreticilerinin en büyük yardımcısıysa, hastalık ve zararlılara karşı sunduğu kaliteli çözümlerle Hektaş oluyor.

Bir meyve tabağı hayal edin. Mevsime ve bölgeye göre tabaktaki ürünler değişiklik gösterse de hemen herkes kendi hayalindeki meyve tabağında büyük ihtimalle elmaya yer verecektir. Bu durumu elmanın oldukça geniş bir coğrafyaya yayılım göstermesiyle açıklamak mümkün. Ancak burada elmanın çeşitlere göre değişmekle birlikte depolanabilen ve böylelikle her mevsim taze olarak ulaşılabilen bir meyve olmasının payı da oldukça büyük. Dünyanın hemen her yerindeki insanlar tarafından sevilerek tüketilen elma birbirinden farklı çeşitleriyle meyve denince ilk akla gelen ürünlerin başında yer alıyor. Bilinen, sevilen ve dolayısıyla da tüketiciler tarafından fazlaca talep edilen bir ürün olması onu meyve üretiminde de önemli bir yere taşıyor. Yoğun bir üretim süreci ardından tüketiciye sunulan elmanın istenilen standartları sağlaması için ise her aşamanın doğru planlanması gerekiyor.

Türkiye üretimde 4. sırada

Dünyada 6 bin 500'ü aşkın elma çeşidinin olduğu tahmin ediliyor. Ancak bu çeşitler içerisinde çok azının ticari öneme sahip olduğunu söylemek mümkün. Starking, Golden Delicious, Gala, Granny Smith ve Fuji dünyada ticari üretimi yapılan başlıca elma çeşitlerinden. Tüm dünyada yaklaşık 5,2 milyon hektar alanda yürütülen elma tarımı ile yılda 89 milyon tonu aşkın elma üretimi yapılıyor. 2,4 milyon hektara yaklaşan geniş üretim alanı ve 44,4 milyon ton civarındaki üretim miktarıyla üretimin liderlik koltuğunda ise Çin yer alıyor. Ekolojik koşulları ve coğrafi konumu sayesinde pek çok tarım ürününün yetiştirilmesi için önemli bir potansiyele sahip olan Türkiye, zengin gen kaynakları ile dünya elma üretiminde Çin, ABD ve Polonya'nın ardından 4. sırada geliyor.

Yüksek kesimlerde yetişiyor

Hem iklim hem de toprak istekleri açısından Türkiye'nin pek çok bölgesi elma üretimi için oldukça uygun koşullara sahip. Ilıman ve soğuk ılıman iklim meyvesi olan elma kış dinlenmesine en fazla ihtiyaç duyan meyve türü olarak biliniyor. Elmanın soğuklama ihtiyacını karşılaması için çeşitlere göre değişmekle birlikte 7,2°C'nin altındaki düşük sıcaklıklarda 2300-3600 saat kalması gerekiyor. Bu nedenle Ege bölgesinin 500 metre, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin ise 800 metreden yüksek kesimlerinin elma yetiştiriciliğinde verim ve kalite için oldukça uygun olduğunu belirtmek gerek.

Soğuklama ihtiyacının karşılanması gerek

Elmanın soğuklama ihtiyacını karşılayamaması sonucu önemli verim ve kalite kayıpları meydana geliyor. Düşük sıcaklıklara ve sert kışlara karşı oldukça dayanıklı olan elma kış dinlenmesi sırasında oldukça düşük sıcaklıklara karşı koyabilirken, yüksek yaz sıcaklıklarından hoşlanmıyor. Hava sıcaklığının 40°C'nin üzerine çıkması halinde büyüme duruyor, meyve dökümleri artıyor ve meyve kalitesi de bozulmaya başlıyor. Elmanın yetişmesi için nispi nem de büyük bir öneme sahip.

Gelişme kuvveti azaldıkça dikim sıklığı artıyor

Elma üretiminde tohum anaçları veya klon anaçları kullanılıyor. Türkiye'de modern meyveciliğin gelişimine paralel olarak klon anaç kullanımı giderek yaygınlaşıyor. En yaygın olarak çok bodur M 9 ve yarı bodur MM 106 anaçları kullanılıyor. Yine Türkiye'de 500 civarında elma çeşidi bulunmakla birlikte ticari olarak ağırlıkla Starking Delicious, Golden Delicious, Starkrimson Delicious, Starkspur Golden Delicious, Granny Smith ve Amasya çeşitleri üretiliyor. Elma üretiminde anacın ve çeşidin gelişme kuvveti azaldıkça, yani ağaç bodurlaştıkça, dikim aralığı da sıklaşıyor. Bodur ağaçlar sayesinde bahçeden daha erken yaşta ürün alınması mümkün oluyor.

Kullanılacak fidanların ise mutlaka sertifikalı, ismine doğru, sağlıklı ve standartlara uygun olması gerekiyor.

TÜRKİYE'DE YETİŞTİRİLEN BAZI ELMA ÇEŞİTLERİ

- **Starkrimson Delicious:** Eylül ayı ortasında hasat olgunluğuna erişen çeşidin iri meyveleri parlak kırmızı renge, sarımsı-krem renkte meyve etine, sulu ve sert yapıya sahip. Depolama dayanımı ise oldukça yüksek.

- **Jerseymac:** Yazlık bir çeşit olan Jerseymac, temmuz ayı ortasında hasat olgunluğuna erişiyor. Geniş ve şişkin meyve şekline, güneş görmeyen yerler yeşil olmak üzere kırmızı renge, beyaz ve sulu meyve etine sahip bu çeşit taşımaya oldukça dayanıklı.

- **William's Pride:** Hasat olgunluğuna ağustos ayı sonuna doğru erişen yazlık bir çeşit olan William's Pride'ın orta irilikteki meyveleri sarı-yeşil zemin üzerinde koyu kırmızı renge, hafif mayhoş tada ve sulu-gevrek bir yapıya sahip. Nakliyeye de oldukça dayanıklı.

- **Gala:** Ağustos sonu itibariyle hasat olgunluğuna erişen çeşit, sarı zemin üzerinde canlı kırmızı ya da çizgili portakal rengi kabuk, sarımsı renkte meyve eti ile sulu ve sert bir yapıya sahip. Depolama dayanımı ise oldukça düşük.

- **Red Chief:** Eylül ayı sonunda hasat olgunluğuna erişen çeşidin orta irilikte meyveleri; sarı-yeşil zemin üzerinde parlak kırmızı renge, aromalı tada ve sulu bir yapıya sahip. Depo dayanımı ise oldukça yüksek.

- **Starkspur Golden Delicious:** Hasat olgunluğuna eylül ayı ortasında erişen çeşidin orta irilikteki meyveleri; altın sarısı kabuk rengine, lezzetli tada ve uzun-geniş şekle sahip. Soğuk hava depolarında mart ayına kadar muhafaza edilebiliyor.

- **Granny Smith:** Ekim ayı sonunda hasat olgunluğuna ulaşan çeşidin iri ve orta irilikteki meyveleri; yeşil kabuk rengine, sulu-gevrek yapıya ve hafif mayhoş bir tada sahip. Soğuk hava depolarında 9 ay süre ile saklanabiliyor.

Elma çeşitleri kendi çiçek tozlarıyla döllenemediği ve çoğunlukla başka bir dölleyici çeşidin çiçek tozlarına ihtiyaç duyduğu için bahçe tesisinde dölleyici çeşitlere yer verilmesi şart. Bunun için; her 100 fidandan 10-15 adedinin dölleyici çeşit olması ve bunların ana çeşitten 12-15 metre uzakta olacak şekilde dikilmesi gerekiyor.

Bitki besleme toprak analiziyle desteklenmeli

Gübreleme yüksek verimli ve kaliteli elma üretimi için en önemli uygulamaların başında geliyor. Temel bitki besin elementlerinden azot (N) meyve kalitesi ve verimin arttırılmasını; fosfor (P) ağacın çiçek bağlamasını ve meyveye yatmasını, periyodisitenin azalması, potasyum (K) ise meyve iriliği, lezzeti ve depolama süresinin arttırılmasını sağlıyor. Bunların yanı sıra iz elementler de önemli bir role sahip. Demir ve çinko başta olmak üzere; magnezyum, bor, mangan, bakır ve molibden gibi iz elementler verim ve kaliteye önemli derecede etki ediyor. Gübrelemenin doğru ve dengeli bir biçimde yapılabilmesi için ise gübre cinsi ve miktarının mutlaka toprak ve yaprak analizlerine göre belirlenmesi ve doğru bir planla yürütülmesi gerekiyor.

Yaz sulaması verimi etkiliyor

Elma üretiminde yıllık bakım işlemleri içinde en çok mesai harcanan uygulamaların başında sulama geliyor. Elma ağaçları saçak kök yapısına sahip olduğundan pek çok meyve türüne kıyasla daha fazla suya ihtiyaç duyuyor ve yüksek nemden hoşlanıyor. Bahçelere verilecek su miktarının belirlenmesinde ise üretim bölgesinin yıllık yağış miktarı ve dağılımı, toprağın yapısı, ağaçların yaş ve büyüklükleri gibi hususların dikkate alınması gerek. Sulamada özellikle büyük bir öneme sahip olan ve verimi doğrudan etkileyen yaz sulamasının da bölgenin yağış durumuna göre mayıs ayında başlaması ve yaz boyunca devam ettirilmesi gerekiyor.

BIELLA®

Biella® hem koruyucu hem tedavi edici hem de bazı durumlarda hastalığı yok etme özelliğine sahip olduğu için hastalık yaprağa girdiğinde ve hatta belirtilerini göstermeye başladığında bile iyi bir koruma sağlıyor.

Pek çok tarım ürününde olduğu gibi elma üretiminde de modern sulama sistemlerinin kullanılması, sağladığı avantajlarla bir adım öne çıkıyor.

Her meyveye eşit beslenme şansı

Budama ise dikkat, bilgi ve deneyim gerektiren bir diğer önemli işlem. Dikim budaması, şekil budaması, mahsul budaması ve gençleştirme budaması olmak üzere 4 grupta top-

lanan budama işlemi; anaç ve çeşidin kuvvetlilik durumuna göre farklı terbiye sistemleri şeklinde uygulanıyor. Bir diğer kültürel uygulama olan meyve seyreltme işlemi ise meyve iriliğinin ve kalitesinin arttırılması ve ağaçların düzenli ürün vermesinin sağlanması amacıyla yapılıyor. Elle ya da kimyasal ürünler yardımıyla yapılabilen meyve seyreltme işleminin; hem meyvelerin istenilen düzeyde olması hem de bir sonraki yılın ürünü etkilememesi için meyve gözü oluşmaya başlamadan önce yapılması gerekiyor.

Etkin koruma için doğru mücadele
Bitkisel üretimin tüm alanlarında olduğu gibi elma üretiminde de yürütülen uygulamalar planlı ve doğru şekilde yapılsa dahi hastalık, zararlı ve yabancı ot tehdidi, başarılı bir sezon yakalanmasında engel oluşturabiliyor. Kültürel tedbirler ile zararlı organizmalarla karşılaşma riski bir nebze olsun azaltılabilmekle birlikte bu önlemler her zaman tek başına yeterli olmuyor. Bu noktada biyolojik, biyoteknik, fiziksel ve kimyasal mücadele gibi bitki koruma faaliyetlerinden destek alınıyor. Zararlı organizmalarla etkin bir şekilde mücadele edilebilmesi için de doğru zamanda harekete geçmek, bitki koruma ürünlerini doğru dozda ve doğru teknikle uygulamak gerekiyor.

Hektaş ile etkili mücadele
Elma üretiminde sorun olan pek çok etmen bulunmakla birlikte; bunların başında karaleke *(Venturia inaequalis),* elma içkurdu *(Cydia pomonella)* ve Avrupa kırmızı örümceği *(Panonychus ulmi)* geliyor. Hektaş'ın elma üreticileri için sunmuş olduğu çözümler, üretim süreci boyunca yetiştiricilerin başına dert olan bu problemlerle etkin bir mücadele sağlıyor.

Biella® ve **Atreus®** karalekeyle mücadele için geliştirilen ürünler arasında bulunuyor. Çiçek döneminde uygulanabilen **Biella®;** yalnızca uygulandığı yüzeylerde değil, yeni gelişen sürgün ve yapraklarda da uzun süre faaliyetine devam ederken, hem koruyucu hem tedavi edici hem de bazı durumlarda hastalığı yok etme özelliğine sahip olduğu için hastalık yaprağa girdiğinde ve hatta belirtilerini göstermeye başladığında bile iyi bir koruma sağlıyor. **Atreus®** ise fungal hücrede erken spor çimlenmesini ve miseliyal gelişimini engelleyerek etkisini gösteriyor ve tıpkı **Biella®** gibi hem koruyucu hem de tedavi edici özelliklere sahip olmasıyla öne çıkıyor.

İç kurdunun en büyük düşmanları
Elma iç kurduyla mücadele denildiğinde ise üç isim birkaç adım öne çıkıyor: **Takumi®, Capito®** ve **Venti®**. Farklı etki mekanizmasıyla yeni nesil bir insektisit olan **Takumi®**, zararlının kas sistemine etki ediyor ve kontrol dışı kasılmalar meydana getirerek önce beslenmesini durduruyor, ardından da sırasıyla uyuşukluk, kas paralizi ve ölüm gerçekleştiriyor. Üstelik hızlı ve uzun süreli bir etkiye sahip olan ürün, henüz daha

Elmalar hasat edildikten sonra sağlamlık, şekil, renk ve kalite gibi özelliklere göre seçime tabi tutuluyor. İriliklerine göre sınıflandırılan elmalar ambalajlanarak ya hemen pazara sevk ediliyor ya da pazara sevk edilinceye kadar soğuk hava depoları veya farklı atmosfer koşullarına sahip depolarda muhafaza ediliyor.

SAYILARLA ELMA ÜRETİMİ

Dünya genelinde üretim alanı
5,2
milyon ha

Dünya genelinde yıllık üretim miktarı
89,3
milyon ton

44,4 milyon ton ile üretim lideri
Çin

Dünya üretiminde Türkiye'nin sırası
4.

Türkiye'de yıllık üretim miktarı
3
milyon ton

KAYNAK: FAO, TÜİK

BYZME TF

Sıvı mikro besin maddeleri karışımı Byzme TF, mangan (Mn) ve çinko (Zn) içeriyor. İz elementler sayesinde bitkilerin klorofil sentezini, metabolizmasını, çiçeklenmeyi ve meyve bağlamayı teşvik ediyor. Döllenme, çiçek ve meyve tutumunu sağlayarak ürün verimini arttırıyor.

uygulandığı andan itibaren etkisini göstermeye başlıyor.

Böceklerin sinir hücrelerine etki eden **Capito®** da ilaçlamadan kısa bir süre sonra zararlının beslenme ve diğer faaliyetlerini durdururken, sahip olduğu translaminar etki sayesinde yaprakta tüm alana yayılma özelliği ile tüm alanlarda etkilidir. **Venti®** ise OD formülasyonu ile elma üreticilerine tam bir kontrol vadediyor.

Kırmızı örümcek sorunu Hektaş'la son buluyor

Smach®, Delos® ve **Torpedo® EC** ise Avrupa kırmızı örümceğiyle mücadelede elma üreticilerinin en büyük yardımcıları. Farklı etki şekline sahip yeni bir akarisit olan **Smach®**, zararlının bünyesindeki yağ sentezini engelleyerek tam bir koruma sağlıyor ve yumurta dahil olmak üzere zararlının tüm gelişim evrelerinde etki gösteriyor. Bunu yaparken yararlı böceklerin birçoğuna ve parazit mantarlara da zarar vermiyor olması, onu entegre mücadele uygulamalarıyla da uyumlu hale getiriyor.

Kontakt etkili bir akarisit olan **Delos®** ise en büyük etkisini kırmızı örümceklerin yumurta, larva ve nimflerinin dönem değiştirmelerini engelleyerek gösteriyor. Üstelik uygulamadan yalnızca 3-5 gün sonra etkisini belli ederken, ilacın dayanıklılığı yaklaşık 1 ay boyunca devam ediyor. Emülsiyon konsantre formülasyonuna sahip insektisit-akarisit **Torpedo® EC** ise hem mide zehri hem de tıpkı **Delos®** gibi kontakt etkili olmasıyla öne çıkıyor.

5 ila 9 ay depolanabiliyor

Yıl içerisinde yapılan faaliyetlerde olduğu gibi hasat işleminde de dikkat gerektiren pek çok husus var. İlk olarak hasat zamanının doğru belirlenmesi gerek. Meyveler çoğunlukla ağaç olumuna geldiklerinde hasat edilip, depolarda yeme olgunluğuna erişmesi bekleniyor. Yazlık elma çeşitleri ise ağaç üzerindeyken yeme olumuna eriştiği için o dönemde hasat ediliyor. Bunun yanında hasat zamanının belirlenmesinde "iyot testi" adı verilen bir uygulamadan da yararlanılıyor. Hasat işlemi iki veya üç defada gerçekleştiriliyor. Öncelikle ağacın dış ve alt kısmındaki meyveler hasat edilirken; iç kısımlardaki meyvelerin hasadı en son yapılıyor.

Elmalar hasat edildikten sonra sağlamlık, şekil, renk ve kalite gibi özelliklere göre seçime tabi tutuluyor. İriliklerine göre sınıflandırılan meyveler ambalajlanarak ya hemen pazara sevk ediliyor ya da pazara sevk edilinceye kadar soğuk hava depoları veya farklı atmosfer koşullarına sahip depolarda muhafaza ediliyor. Pek çok elma çeşidi -1 ila +3°C arasında değişen sıcaklıklarda uzun süre depolanabiliyor. Depolanma süresi çeşide, ağacın beslenme durumuna ve mevsime göre değişkenlik gösteriyor.

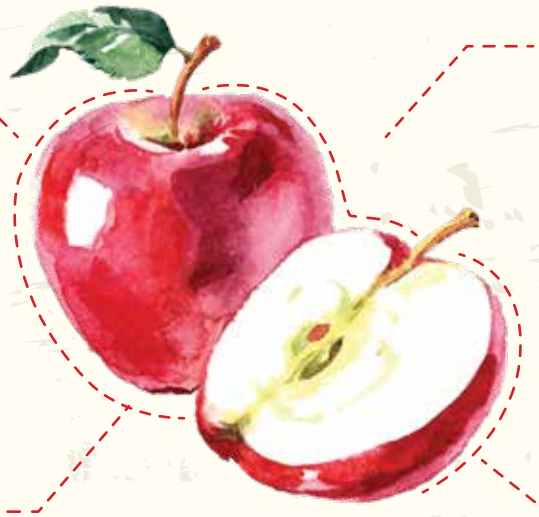
Hektaş elma üreticisinin yol arkadaşı

Elma; çeşit seçiminden bahçe tesisine, bakım işlerinden hasada ve depolamaya kadar bilgi, dikkat, tecrübe ve özen isteyen meşakkatli bir üretim kolu. Türkiye gerek üretim alanı gerekse üretim miktarıyla elma üretimi için önemli bir potansiyele sahip. Ancak yetiştiricilik esnasında karşılaşılabilecek en ufak bir problem tüm sezon üreticinin başını ağrıtabiliyor. Bundan hareketle yola çıkan Hektaş, elma üreticileri için sunduğu kaliteli bitki koruma ürünleri sayesinde yetiştiricilere başarılı bir sezonun kapısını açarak en önemli yol arkadaşları olmaya devam ediyor.

TÜRKİYE'DE ELMA ÜRETİMİ

3
milyon ton
2017 yılında Türkiye'de 3 milyon ton **elma üretildi.**

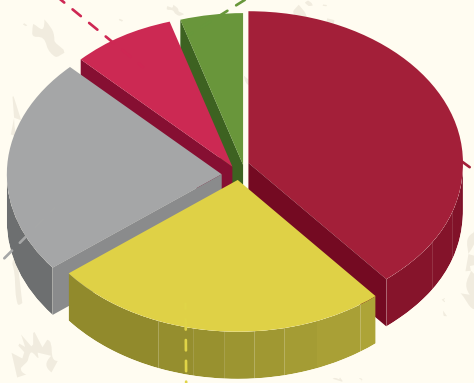
%135,9
Türkiye elma üretiminde yüzde 135,9 **oranında kendine yeterlilik derecesine** sahip.



1.
617 bin 375 ton ile elma üretiminin **zirvesinde Isparta yer alıyor.**

23,5 kg
Kişi başı elma tüketimi 23,5 kg civarında.

Çeşitlere göre elma üretimi



KAYNAK: FAO, TÜİK

HEKTAŞ ÜRÜNLERİ BAŞARININ ANAHTARI

Bursa'da armut ve ayva üretimi yapan Fatih Çankaya, Hektaş'ın dünya standartlarına uygun ürünleri ve saha teknik ekibinin desteğiyle üreticilerin sorunlarına etkili çözümler sunduğunu söylüyor.

FATİH ÇANKAYA

Bursa - Gürsu

Türkiye'de meyve deyince ilk akla gelen yer şüphesiz ki Bursa. Özellikle armut ve ayva gibi yumuşak çekirdekli ürün grubunda açık ara liderliği elinde bulunduruyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) rakamları da bu tezi doğrular nitelikte. TÜİK 2016 verilerine göre Bursa genelinde 83 bin dekar alanda armut, 5 bin dekar alanda da ayva yetiştiriliyor. Üretim rakamları ise armutta 178 bin ton, ayvada ise 8,8 bin ton olarak gerçekleşiyor.

Türkiye için Bursa nasıl liderlik koltuğunday-sa, Gürsu ilçesinin de Bursa için neredeyse aynı konumda olduğu söylenebilir. Armut özelinde konuşulduğunda; 21,9 bin dekarlık alandaki 83,9 bin tonluk üretimiyle Gürsu'nun, İnegöl'den hemen sonra gelip ikincilik kupasını elinde tuttuğu görülüyor. Ayvada ise 1,8 dekar alandaki 2,8 bin tonluk üretimde Osmangazi'nin hemen peşi sıra geliyor. Tüm bu veriler Gürsu'yu hem Bursa hem de Türkiye meyve üretimi için önemli bir konuma getiriyor.

Bursa ihracatının merkezi Ağaköy

Bursa-Gürsu'nun Ağaköy bölgesinde 100 dekarlık bir alanda armut, ayva ve meyve fidanı üretimi yapan Fatih Çankaya da bu üretimin aktörü olan üreticilerden biri. Üstelik yalnızca bu bölgede değil, Makedonya'da da tarımsal faaliyetler yürütüyor. Makedonya'da 100 dekarlık bir alanda üretim yapan Çankaya, burada da aynı ürünlerin üretimini sürdürüyor. Bursa'daki ürün deseninin şeftali, armut ve ayva üzerine yoğunlaştığını belirten Çankaya, bölgede yetişen tarım ürünlerinin önemli bir

Bölgedeki üreticiler olarak ilaçlama uygulamalarını organize şekilde yürütüyoruz. Şimdiye kadar bölge üreticilerinden hiçbir Hektaş ürünü hakkında olumsuz yorum duymadım. Hep olumlu tepkilerle karşılaşıyorum.

VENTI®

Elma, armut, kiraz, antepfıstığı ve narda kullanılan **Venti®**, yeşil aksam uygulamaları için geliştirilmiş bir insektisit. Sahip olduğu özelliklerle elma iç kurdu, elma yeşil yaprak biti, elma yaprak bükeni, armut psillidi, kiraz sineği, Antepfıstığı psillidi, fidan dip kurdu ve nar yaprak biti zararlılarına karşı tam bir kontrol sağlıyor.

ihracat potansiyeli olduğunun altını çizerek; "Ağaköy'de irili ufaklı 22 adet soğuk hava deposu mevcut. Bursa'da yetişen ürünlerin ihracat merkezinin de burası olduğunu söylemek mümkün. Dünyanın hemen her yerine bu bölgeden ürün gönderiliyor" diyor. En büyük pazarın ise Ortadoğu ülkeleri ve Rusya olduğunu, bunun yanı sıra İngiltere ve Fransa gibi Avrupa ülkelerinin de pazar ağı içerisinde yer aldığını belirtiyor.

Hektaş başarısı üreticiye yansıyor

Çankaya'nın Hektaş ile tanışma süreci oldukça eskiye dayanıyor. Ailesinin nesillerdir üreticilik yaptığını belirten Çankaya, geçmişte ailesinin olduğu gibi bugün kendisinin de Hektaş ürünleri kullandığını söylüyor: "Hektaş yerli bir firma ve ben kendi değerlerimize önem vermemiz gerektiğini düşünüyorum. Ürünleri de dünya standartlarında, başarılı ürünler olduğu için Hektaş'ı tercih ediyorum. Firmanın başarısı doğal olarak üreticilere de yansıyor" diyen Çankaya, Hektaş ürünlerinin pek çok probleme karşı başarılı çözümler sunduğunu belirtiyor.

Dönem itibariyle sezonun oldukça güzel geçtiğini belirterek; şu ana kadar bölgede armut ve ayvaya dair bir sıkıntı yaşanmadığını söylüyor. Bu başarı tablosunun oluşmasında ise Hektaş'ın önemli bir rolü olduğunun altını çiziyor.

"Ürünlere dair olumsuz yorum duymadım"

Ayva ve armut üretiminde hemen hemen aynı Hektaş ürünlerini kullandığını belirten Çankaya, karaleke hastalığı için **Atreus®**, **Fudine® 500 SC, Magical® 250 EC**, **Hekthiram® Forte, Rhythm® SC, Click®** ürünlerini; elma iç kurdu ve armut psillidi gibi problemlere karşı ise **Venti®, Pusula®, Torpedo® EC, Hekvidor® 350 SC, Deltharin® 2.5 EC** ve **Hekthion® 65 EM** ürünlerini kullandığını söylüyor. Tıpkı kendisi gibi bölgedeki pek çok üreticinin de Hektaş ürünlerini kullanıp, memnun olduklarını dile getiren Çankaya; "Bölgedeki üreticiler olarak ilaçlama uygulamalarını organize şekilde yürütüyoruz. Herkes birbirine hangi ürünü kullandığını ve sonuç olarak mahsulde nasıl bir etki gördüğünü söylüyor. Şimdiye kadar hiçbir Hektaş ürünü hakkında olumsuz yorum duymadım. Hep olumlu tepkilerle karşılaşıyorum" diyor.

Çankaya'nın Hektaş bitki koruma ürünlerinden duyduğu memnuniyet ve firmaya karşı duyduğu güven, bitki besleme grubundaki ürünleri de kullanmasına vesile olmuş. Yetiştirdiği ürünlerde **Byzme TF, Sol-u-gro® 12-48-8 + ME ve Hek-Gibb®** gibi bitki besleme ve bitki gelişim düzenleyici ürünlerini de tercih ettiğini söyleyen Çankaya, tıpkı bitki koruma ürünleri gibi bu ürünlerin de başarılı olduğunu düşünüyor.

Teknik ekibi her daim üreticinin yanında

"Hektaş dünya standartlarına uygun ürünler üretiyor ve Türkiye'nin her yerinde Hektaş ürünlerini görmek mümkün" diyen Çankaya, firmanın herkesçe bilinen ve tanınan bir marka olduğuna dikkat çekiyor. Üstelik Hektaş'ın ürünlerinin yanı sıra saha teknik ekibinin de bu başarı da büyük bir payı olduğunu belirtiyor ve "Hektaş sahaya inerek çalışıyor. Sahada görev yapan arkadaşlar bilgi ve deneyim sahibi. Her şeyi tek tek açıklamalı olarak üreticilere anlatıp, çözüm sunuyor ve yerinde yol gösteriyorlar" diyerek, sahadaki teknik ediple arasındaki ilişkinin de çok iyi olduğuna dikkat çekerek sözlerini noktalıyor.

ÜRÜNLER GÜVEN VERİYOR

Isparta'da ağırlıklı olarak elma üretimi yapan Mehmet Tanyeli, Hektaş'ın bitki koruma ve bitki besleme ürünlerinden duyduğu memnuniyeti bölgedeki diğer üreticilerle de paylaşıyor.

MEHMET TANYELİ

Isparta - Gelendost

Isparta'ya Türkiye'de elmanın başkenti demek pek yanlış olmaz. Yüzlerce üretici sezon boyunca bin bir emek vererek sağlıklı ve kaliteli elmalar yetiştirebilmek için yoğun çaba harcıyor. Isparta'nın Gelendost ilçesinde 100 dekar alanda elma ve şeftali yetiştiriciliği yapan Mehmet Tanyeli de bu üreticilerden biri. Sahip olduğu arazinin yüzde 95'ini elmaya ayıran Tanyeli, yüzde 5'lik kısmında ise şeftali üretimi yapıyor. Ağırlıklı olarak Golden ve Starking çeşitlerini ürettiğini belirten Tanyeli, 15 dekarlık bir alanda ise tam bodur elma çeşitleri yetiştiriyor. Bölge genelindeki üretimin de benzer şekilde elma üzerine yoğunlaştığını ancak yer yer şeftali, kayısı, kiraz ve vişne üretiminin de yapıldığını belirten Tanyeli'ye göre; üreticilerin kimi hobi kimi ise ek gelir sağlamak amacıyla elma dışındaki meyveleri yetiştiriyor.

Fiyat ve kalite bakımından bir adım önde

Hektaş'ın özellikle son 5-6 yıllık gelişiminden çok memnun olduğunu dile getiren Tanyeli, firmanın hem bitki koruma hem de bitki besleme ürünleriyle üretimde avantaj sağladığını belirtiyor. Özellikle elma iç kurdu ve elma karalekesi ile mücadelede etkin sonuçlar aldığının da altını çiziyor. "Elma karalekesine karşı **Fragman® 50 WG** ürünü piyasadaki diğer ilaçlarla kıyasladığımızda hem maliyet açısından hem de etki açısından bir adım öne çıkıyor" diyen Tanyeli, son 3 yıldır kullandığı **Byzme TF** isimli bitki besleme ürününden de oldukça memnun. Tanyeli Hektaş ürünlerinin bizzat denemesini yapan üreticilerden. Denemesini gerçekleştirdiği ürünlerden biri de elma iç kurduna karşı kullanılan **Capito®**. "Önceki yıl **Capito®** isimli ürünün denemesi benim bahçemde yapıldı. Gözlemlerim sonucu etkili bir ürün olduğunu anladığım için diğer üreticilere de tavsiyede bulundum. Üreticiler böyle konulara çoğunlukla çekimser yaklaşıyor. Ancak 2017 sezonunda kendileri de **Capito®**'yu deneyip faydasını gördüklerinde bana hak verdiler" diyen Tanyeli; bir üretici olarak sürekli bir araştırma halinde olduğunu, ürünler hakkında bilgi aldığını ve denedikten sonra ise etkileri ve yararları konusunda diğer üreticilere bilgilendirmelerde bulunduğunu söylüyor.

Teknik desteğiyle de üreticinin yanında

Geçtiğimiz sezon Hektaş ekibinin bölgedeki üreticilere etkili bir sunum yaptığını kaydeden Tanyeli, firmanın piyasaya sunduğu ürünlerin hem kalite hem de fiyat yönüyle üreticilere hitap ettiğini söylüyor. Diğer yandan firma ile aralarında bir güven ilişkisi oluştuğunu da vurguluyor: "Şu anda bu sezon için herhangi bir uygulama yapmadık, ağaçlarımız henüz çiçek açma döneminde. Ancak öğrendiğim kadarıyla Hektaş'ın bu yıl piyasaya çıkacak iki yeni ürünü varmış. Ben bu ürünlerin de faydasını göreceğimi düşünüyorum. Çünkü şimdiye kadar kullandığım tüm ürünlerinden memnun kaldım." Hektaş'ın yalnızca ürünleriyle değil teknik desteğiyle de üreticilerin yanında olduğunu belirten Tanyeli, "Saha teknik ekibi üreticilerin her biriyle tek tek irtibat kuruyor ve teknik destek sağlıyor. Bu duruma hem benimle iletişimlerinde hem de çevremdeki diğer üreticilerle ilişkilerinde şahit oldum" diyerek firmadan duyduğu memnuniyeti belirtiyor.

HEM EKONOMİK HEM ETKİLİ

Karadeniz bölgesinde 75 bin metrekarelik alanda İyi Tarım uygulamaları ile örtü altı sebze üretimi gerçekleştiren Or-Sam Tarım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şinasi Tuncer, Hektaş ürünlerinin sahadaki sorunlara karşı en etkili ve en ekonomik çözümleri sunduğunu söylüyor.

ŞİNASİ TUNCER

Samsun - Çarşamba

Karadeniz bölgesinin tarımsal üretime katkısındaki en büyük payı, fındık ve çay gibi özel ürünler oluşturuyor. Ancak örtü altı üretim de bölgede giderek artmakta. Çünkü örtü altı yetiştiriciliğin sağladığı yıl boyu üretim yapabilme, birim alandan elden edilen verimin artması ve bölge için kazançlı bir model olması gibi avantajlar artık Karadeniz halkının da ilgisini çekiyor. Bu nedenle her sezon daha fazla kişi seracılığa yöneliyor.

Şinasi Tuncer de bu isimlerden biri. 2007 yılından beri Karadeniz bölgesinde zirai ilaç, tohum-fide ve gübre alanlarında pazarlama faaliyetleri yapan Or-Sam Tarım A.Ş. aynı zamanda bölgenin en büyük sera alanlarında sebze tarımı yapıyor. Firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer, Samsun'un Çarşamba ilçesi Dikbıyık mevkiinde 75 bin metrekarelik bir alanda İyi Tarım uygulamaları ile örtü altı sebze üretimi yaptıklarını belirterek, üretimini gerçekleştirdikleri ürünlerin pembe, kokteyl, salkım ve beef domates çeşitleri ile patlıcan olduğunu söylüyor. Tuncer, firma olarak kendi üretim alanları dışında bir yandan da bölgedeki üreticilerle sözleşmeli olarak biber ve hıyar üretimi yaptıklarının da altını çiziyor.

Karadeniz'in en büyük serasında üretim yapan Şinasi Tuncer, ihtiyaç duyduğu elektrik enerjisini de serasına kurduğu güneş panellerinden karşılıyor.

Ekonomik ve etkin çözüm sunuyor

Hem bayi hem de üretici unvanına sahip olan Tuncer, Hektaş'la her iki alanda da iş birliği kurmuş durumda. Firmayla tanışıklıklarının ve birlikte çalışmaya başlamalarının uzun yıllara dayandığını belirten Tuncer, Hektaş ürünlerini kendi üretim alanlarında kullanmakla kalmayıp aynı zamanda pazarlamasını da gerçekleştirdiklerini söylüyor. Firmanın güvenirliliği ve bilinirliliği ile hep ön planda olduğuna da dikkat çekmeden geçmiyor: "Hektaş, Türk tarımı için tampon ve sigorta görevi yürütüyor. Ürünlerinin gerek pazarlamasını yaparken gerekse kendi seralarımızda kullanırken hiçbir şikâyet ve sorunla karşılaşmadığımızı belirtmek isterim."

Teknik ekip en büyük şansımız

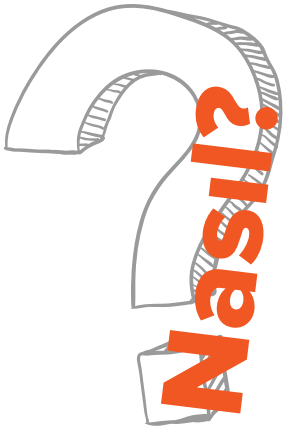
Tuncer'in dikkat çektiği konulardan bir diğeri ise Hektaş'ın sunmuş olduğu teknik destek. "Bizim ve bölgedeki üreticilerin en büyük şanslarından biri Hektaş bölge ekibinin üstün bilgi birikimi ve güzel ikili ilişkilere sahip olması. Sahada çözüm noktasında daima ürünleri ve ekibiyle üreticiye en ekonomik ve en etkili çözümleri sunuyor" diyen Tuncer, Hektaş ürünlerinin tüm ekili arazilerde üreticilerin sorunlarına çözüm bulma noktasında oldukça başarılı bulduğunu sözlerine ekliyor.

TARIMDA DA ÖNCE İŞ GÜVENLİĞİ

İş güvenliği, hayatın her alanında olduğu gibi tarımda da oldukça önemli. Özellikle bitki koruma ürünlerinin kullanımında belli kurallara uymak gerekiyor. Çünkü sağlığın ve çevrenin minimum düzeyde etkilenmesinin de mücadelenin başarılı ve ekonomik olmasının da yolu söz konusu kurallardan geçiyor. Bunun için ilk aşama ise, bitki koruma ürünlerinin kullanıma hazırlanmasında dikkat edilecek uygulamalar.

Zehirli yemler, süspansiyonlar, emülsiyonlar ve solüsyonların; içerisinde gıda veya yem maddeleri bulunan mutfak ve ahır gibi yerlerde hazırlanmaması gerekiyor. **Ayrıca ilaçları hazırlamak için hiçbir şekilde mutfak malzemesi, yalak, yemlik veya çamaşır kabı kullanılmamalı.**

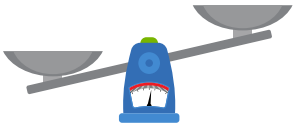
Tarım ilaçlarının hiçbirinin, özellikle çocuklar ve kullanım şeklini bilmeyen kişiler tarafından kesinlikle kullanılmaması gerekiyor. Bu durum büyük tehlikeye sebebiyet vereceğinden, **ilaçların gelişigüzel bırakılmaması, kilitli bir yerde saklanması çok önemli.**



- Mücadele edilecek hastalık, zararlı veya yabancı ot için ruhsatlı bitki koruma ürünü seçildikten sonra etiketi dikkatlice okunmalı. **Etiket üzerindeki tavsiyelere ve doz miktarlarına mutlaka dikkat edilmeli.**
- Hazırlık aşamasında bitki koruma ürününden gerektiği dozda alınarak **bir miktar su ile ayrı bir kapta karıştırılmalı.**
- Ardından yarısına kadar su ile doldurulmuş **ilaçlama aletinin deposuna yavaşça konulmalı,** karıştırma düzeneği çalışırken depo suyla tamamlanmalıdır.

Kritik üç kavram

Doz
Hedef organizmaya etkili olan birim alan veya birim hacimdeki etkili madde miktarı.



Kalibrasyon
Pestisitlerin birim alana belirlenen miktarının dağıtılmasını sağlamak amacıyla sarf edilmesi gereken su miktarını saptamak için ilaçlama öncesinde yapılan işlem.

Konsantrasyon
Birim taşıyıcı sıvı içindeki ilaç miktarı. ***(100 ml / 100 lt su veya 1 gr preparat/lt su gibi.)***

Başlıca kurallar

- İlaçlama aletinin tankının veya deposunun aşırı miktarda doldurulmamasına dikkat edilmeli, **kullanım sırasında dökülerek kullanıcıya ve çevreye zarar vermesi önlenmelidir.**
- Aynı gün içerisinde **kullanılması planlanan miktarda** ilaçlı karışım hazırlanmalı.
- Özellikle **süspansiyon, sıvı konsantre ve emülsiyon ilaçları** çok iyi karıştırılmalı.
- Hazırlanan karışım uzun süre bekletilmeden hemen uygulanmalı. Mahlül ilaçlama aletinin deposundayken yemek veya dinlenme molası verilmemeli. **En iyi ilacın bile zamanla çöktüğü ve karıştırılsa dahi homojen hale gelemediği unutulmamalı.**
- İlaçların **aşırı doz kullanımından kaçınılmalı,** hangi alet tavsiye ediliyorsa mutlaka o alet kullanılmalı.
- İlaçlama aletinin temizliğine özen gösterilmeli. Özellikle **yabancı ot ilaçları için kullanılan aletler** çok iyi temizlenmeden başka ilaçlar için kesinlikle kullanılmamalı.

BİTKİ KORUMADA TESCİLLİ KALİTE

Üreticilerin ihtiyaçlarına yönelik sunduğu bitki koruma ürünleriyle Türkiye'nin en büyük ürün yelpazesine sahip bitki koruma firması Hektaş, 62 yıllık tecrübesiyle ürün portföyünü her geçen gün genişletiyor.

Hektaş'ın 1962 yılında İstanbul-Cevizli'deki ilk üretim tesisini açmasıyla başlayan bitki koruma hikayesi, bugün Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan yüksek kapasiteli modern tesiste her geçen gün gelişerek devam ediyor. Hektaş'ın ürün portföyünde Türkiye'nin ekolojik yapısına ve tarımsal ürün çeşitliliğine uygun 250'den fazla bitki koruma ürününün bulunduğunu söyleyen Hektaş Bitki Koruma Ürün Müdürü Özgür Koyuncu, "Bu sayede şirketimiz bitki koruma ürünleri sektöründe en geniş ürün yelpazesine sahip lider kuruluş olma özelliğini elinde bulunduruyor" diyor.

Ürün gamı Ar-Ge'yle çeşitleniyor

Hektaş'ın Bitki Koruma Bölümünde çalışmaların yoğunlaştırıldığı alanlar ise özellikle fungisit, insektisit ve herbisit grupları. "Yenilikçi tarım ilaçlarının ürün portföyüne eklenmesi için Ar-Ge faaliyetleri kapsamında formülasyon geliştirme çalışmaları büyük önem taşıyor" diyen Koyuncu, son yıllarda Hektaş Bitki Koruma Bölümü olarak kendine özgü karışım formülasyonlarının ruhsatlandırılmasına ağırlık verdiklerini, bu kapsamda ilk ruhsatlarını da 2012 yılında **Altis® Premier** isimli fungisite buğdayda yaprak hastalıklarına karşı aldıklarını söylüyor. O günden bu yana Hektaş, ürün portföyüne yenilikçi ürünler kazandırmaya devam ediyor.

ÖZGÜR KOYUNCU

Hektaş Bitki Koruma Ürün Müdürü

Geniş ürün yelpazesi ile Hektaş; buğday, mısır, pamuk, şekerpancarı, sebze ve meyve gibi çok sayıda tarımsal üründe hastalık, zararlı ve yabacı ot mücadelesine yönelik çözümler sunuyor. En iddialı olduğu ürünlerden biri olan **Altis® Premier** isimli fungisit; buğday, mısır, çeltik, şekerpancarı ve nohutta görülen hastalıklara karşı üreticilerin en büyük yardımcısı. **Biella®** ve **Atreus®** ise özellikle elmada karaleke mücadelesinde öne çıkıyor. **Theory®** ve **Cebir®** sebze, meyve ve bağ gibi ürünlerde fungal etmenlere karşı fark yaratırken; **Monett®** mısırda, **Tess®** ve **Hektaş Drago®** ise şekerpancarında yabancı ot mücadelesinde etki gösteriyor. Aynı zamanda **Capito®** insektisit ürünü de domates, elma, pamuk, mısır ve şeftali gibi ürünlerde görülen zararlılara karşı yüksek performans sergiliyor.

Türkiye çapında marka bilinirliği

Bugün Hektaş ülke çapında kuvvetli bir marka bilinirliğine sahip. Bizzat firma tarafından bağımsız bir araştırma kuruluşuna yaptırılan oldukça kapsamlı bir çalışmada hem bayi hem üretici hedef kitlesinde yüzde 100 marka bilinirliği olduğunu ortaya koyuyor. Ancak Hektaş'ın değeri burada bitmiyor. Günümüzde tarımdaki en önemli başarının olumsuz çevre koşullarını azaltarak üretim artışını gerçekleştirmek olduğunu söyleyen Koyuncu, "Hektaş üreticilerin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda insana, çevreye ve doğaya saygılı, sürdürülebilir tarım uygulamalarına uygun ürünler sunuyor. Tüm faaliyetleri Hektaş'ın misyonu olan 'sürdürülebilir bir büyüme ile tarım sektörüne en yüksek faydayı sağlamak; ortaklarımıza, topluma ve üreticilere katma değer yaratmak' hedefi doğrultusunda yürütüyoruz" diyor. Sahip olduğu ISO 9001:2008 Kalite Yönetim ve ISO 14001:2004 Çevre Yönetim Sistem Belgeleri, 62 yıllık geçmişi olan Hektaş'ın tasarım, üretim ve tesis aşamalarında ulaştığı sistem kalitesini de açıkça ortaya koymaya yetiyor.

HEKTAŞ KALİTESİ HAYVAN SAĞLIĞINA DA YANSIDI

Hektaş 2005 yılında adım attığı hayvan sağlığı sektöründeki ürün yelpazesini arttırmaya devam ediyor. Ürün geliştirme çalışmalarındaki en büyük öncelikleri ise hem hayvanların hem de hayvan sahiplerinin güvenliği.

MUSCA GRANÜL

"Akıllı tarımın öncüsü" sloganını her alanda hayata geçirmeyi ilke edinen Hektaş, 2005 yılında faaliyete aldığı Hayvan Sağlığı Bölümüyle sektördeki gücünü bu alanda da göstermeye başladı. Bu yıl hayvan sağlığı alanında 13. senesini sürdürmekte olan firmanın şimdiden 30'a yakın hayvan sağlığı ilacı ve yem katkı ürünü var. Hektaş'ın bu alana adım atma hikayesinin nasıl başladığını anlatan Hektaş Hayvan Sağlığı Ürün Müdürü Tuğba Küntüz, "Hektaş uzun yıllar tarım sektöründe yaptığı çalışmalar neticesinde marka bilinirliği, sektör liderliği, yaygın satış ve dağıtım ağı gibi ayrıcalıklar elde etti. Tüm bunlardan aldığı güçle de 2005 yılında Hayvan Sağlığı Bölümü hayata geçirildi" diyor.

İthalat kalemleri Hektaş'la azalıyor

Hektaş bu yeni sektördeki ilk yıllarında daha çok bilinirliği yüksek ektoparaziter ürünler ile hizmet veriyordu. Ancak faaliyetlerini sadece bu alanla sınırlandırmak istemediği için çalışmalarına hız verdi ve diğer ürün gruplarında da aynı ürün ve hizmet kalitesini vermek adına atılımlar yaparak kanatlı sektörüne yönelik ürünleri de portföyüne kattı. 2018 yılında da yine benzer bir yaklaşım sergileyerek yeni ilaç gruplarından ürünleri portföylerine ekleyeceklerini söyleyen Küntüz, yürütülen Ar-Ge çalışmalarının hedeflerini şu sözlerle ifade ediyor: "Hayvan sağlığı alanındaki Ar-Ge çalışmalarımız ile Türkiye'de üretilmeyen ve ülkenin önemli ithalat kalemi olan bazı ürün grupları üzerinde araştırmalar yapıyoruz. Tüm bu çalışmalar sonucunda esas hedefimizse, Türkiye'nin ithalat kalemlerini minimum düzeye indirmek."

Bugün hayvan sağlığı sektörü içerisinde Hektaş ektoparaziter ilaçları güçlü ve tercih edilirliği yüksek bir marka konumunda. Üstelik yeni geliştirilen ürünlerle birlikte bu güçlü konum diğer ilaç gruplarında da hissedilmeye başladı. Benzer şekilde kanatlı sektöründe de öncelikli marka pozisyonuna ulaşmış durumda. "Hektaş olarak her zaman veteriner hekimler ve hayvan sahiplerinin ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikler arayışındayız" diyen Küntüz, ürün geliştirme aşamasında da bu ihtiyaçları ve en son teknolojik bilimsel gelişmeleri göz önünde bulundurduklarını vurguluyor. Ayrıca her ürün projesinin Hektaş bünyesinde bulunan birçok ekibin ve farklı departmanların bir arada sinerji içerisinde oluşturdukları çalışmalarla hayata geçirildiğini de sözlerine ekliyor.

Ön planda güvenlik ve güvenilirlik var

Hektaş'ın hayvan sağlığı ürünlerini oluştururken ön planda tuttuğu en önemli nokta hem hayvanların hem de hayvan sahiplerinin güvenliği. Gıda değeri taşıyan hayvanlarda kullanılan ilaçlarda da üretici kârının ve bu hayvanlardan elde edilen gıdaları tüketen insanların sağlığının her zaman ilk planda olduğunu belirten Küntüz, "Hektaş Hayvan Sağlığı Bölümü olarak vizyonumuz; farklı bir bakış açısı oluşturarak ve dünyadaki gelişmeleri takip ederek dinamik bir alan olan hayvan sağlığı sektörüne çözümler sunmak" diyor. En büyük hedeflerinin ise pet, ruminant ve kanatlı sektörünü domine eden bir konuma ulaşmak olduğunun altını çiziyor.

Hayvan sağlığı alanındaki Ar-Ge çalışmaları ile Türkiye'de üretilmeyen ve ülkenin önemli ithalat kalemi olan bazı ürün grupları üzerinde araştırmalar yürütülüyor.

TUĞBA KÜNTÜZ

Hektaş Hayvan Sağlığı Ürün Müdürü

BİTKİ BESLEMEDE LİDERLİĞE DOĞRU

Tarımdaki uzmanlığını ve ürün kalitesini bitki besleme alanında da çözümler üretmek için kullanmaya başlayan Hektaş, özellikle organomineral gübre konusunda yaptığı başarılı çalışmalarla Türkiye tarımı ve sektör için önemli bir boşluğu doldurmaya hazırlanıyor.

Geçtiğimiz yıl bitki besleme sektörüne adım atan Hektaş; sektöre yaptığı hızlı girişle birlikte çalışmalarını kimyevi ve organomineral gübre alanlarında yoğunlaştırdı. Firmanın bugün 21 adet kimyevi, 13 adet de organomineral gübre ürünü var. Bu alana giriş hikayelerini ve Hektaş'ın Bitki Besleme Bölümü'nün kuruluş sürecini anlatan Hektaş Bitki Besleme Ürün Müdürü Şeref Şan, "Hektaş Yönetim Kurulu'nun tohum ve bitki besleme alanlarına da girme kararıyla başlayan bu süreçte, Bitki Besleme Bölümü'nü kurmak için 2017 yılının Nisan ayında göreve başladım" diyor.

Organomineral gübre atağı tam gaz

Hektaş'ın bitki besleme kulvarındaki vizyonu; ülke genelinde bitki beslemeyle ilgili problemleri tespit etmek, bu problemlere çözümler üretmek ve üretilen çözümleri ürün halinde üreticilere sunmak. Şan, "Bu doğrultuda attığımız ilk adım; benim 2009 yılından bu yana proje olarak geliştirdiğim ve Hektaş olarak üretip sahibi olacağımız organomineral gübre ürün deseni-ni oluşturmak oldu" diyor ve hemen akabinde organomineral gübre formülasyonları, tescil işlemleri, fabrika kurulumu, üretim ve satış faaliyetlerine başlandığını belirtiyor. Tüm bu işleri yürütecek ilgili personellerin de göreve başlatılmasıyla birlikte bugün Hektaş'ın yeni marka oluşumu ve pazarlama faaliyetleri yoğun şekilde devam ediyor. Aynı zamanda Şan, bu yıl ürün desenine eklenecek yeni ürünlerin denemelerine de ara vermeden devam ettiklerini ekliyor.

Hektaş, bitki besleme alanındaki Ar-Ge çalışmalarını da son sürat sürdürüyor. "İlk olarak organomineral ürünlerimizin kullanımları ve etkilerinin tamamen kimyevi gübrelerle kıyaslanması konusunda proje başlattık" diyen Şan, bunun nedeninin ürün tavsiyelerini bilimsel verilerle desteklemek olduğunu belirtiyor ve ekliyor: "Yoğunlaştığımız gübre grubu içerisinde organik maddenin bitki besin kimyasalları ile birlikte olduğu gübreler olacak. Ayrıca bitki besleme ürünlerimiz tüm tarımsal ürün gruplarında kullanılabilecek."

TRADITE 12:12:0+30s03+ME

Hedefte liderlik koltuğu var

Bitki besleme pazarındaki iddiasını daha ilk günden ortaya koyan Hektaş, organomineral gübrelerde yaptığı atakla sektördeki önemli bir boşluğu dolduruyor. Belirledikleri vizyona uygun olarak ülke genelinde çözümlenmemiş problemleri tespit edip çözümcü ürünlerle üreticilere katkı sağlayacak şekilde pazara sunacaklarını belirten Şan, "Hektaş olarak hedefimiz, bitki besleme piyasasının liderliğini yapmak" diyerek sözlerini noktalıyor.

ŞEREF ŞAN

Hektaş Bitki Besleme Ürün Müdürü

YENİ

hektaş

Nurida®

DAMLASIN VERİMİN ARTSIN

Damla Sulamada
Benzersiz Etki, Yüksek Verim

www.hektas.com.tr /hektastarim 0 850 532 30 00 @hektastarim

OYAK

HEKTAŞ, ÇALIŞANLARI İÇİN "MESLEK OKULU"

11 yıldır Hektaş ailesinin bir ferdi olan İç Anadolu Bölge Satış Yöneticisi Serkan Hakalmaz, çalıştığı departmanı firmanın omurgası olarak, Hektaş'ı ise kalite ve güvenin sembolü olarak tanımlıyor.

SERKAN HAKALMAZ
İÇ ANADOLU BÖLGE SATIŞ YÖNETİCİSİ

1984 yılında Ankara'da doğan Serkan Hakalmaz; ilk, orta ve lise eğitimini burada tamamladıktan sonra 2006 yılında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bitki Koruma Bölümü'nden mezun oldu. İlk iş deneyimini üniversite bünyesinde yaşayan Hakalmaz, 6 ay süreyle Laborant olarak çalıştı. 22 Aralık 2007'de ise Hektaş ailesine dahil oldu.

Satış birimi şirketin omurgası

11 yıldır Hektaş'ın bir parçası olan Hakalmaz, 2007 yılında İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Teknik Eleman olarak başladığı görevini, 2011 yılı itibariyle Satış Elemanı olarak sürdürdü. Bugün ise Bölge Satış Yöneticisi olarak görev yapıyor. Bitki Koruma Satış Müdürlüğü'ne bağlı çalışan Hakalmaz'a göre satış departmanı Hektaş'ın en önemli departmanlarından biri: "Satış departmanı olarak gerek saha çalışmalarından üreticilerle gerekse piyasada satış kanallarımızla birebir diyalog halindeyiz. Bu sayede fırsatları ve tehditleri yakından takip ederek bu durumu şirketimizin lehine çevirebiliyoruz" diyen Hakalmaz; tüm departmanlarla doğrudan bağlantılı olduğu için satış biriminin şirketin omurgası olduğunu düşünüyor.

"Hektaş kurumsal yapısıyla çalışanlarının gelişimi için en uygun ortamı sağlayarak, odağında 'Önce İnsan' anlayışı olan bir firma. Çalışanına sağladığı imkânlarla gerek sosyal açıdan gerekse kişisel gelişim açısından katkı sağlıyor" diyen Hakalmaz için Hektaş denildiğinde aklına gelen ilk kavram "Meslek Okulu". Bu okulda başarılı olmanın temel kuralı ise mesleğini sevmek. Öğrenci olarak başladığı bu okulda onu yetiştirmek için kendini adamış öğretmenlerin -yani yöneticilerin- olduğunu, aynı sınıf arkadaşlarının -yani meslektaşlarının- bulunduğunu ve onlarla da aile olunduğunu söyleyen Hakalmaz, "Bir yapbozun parçaları gibi birleştiğinde anlam kazanırsın. Hektaş benim için her zaman hem bir okul hem de aile olmuştur" diye vurguluyor.

Sabır ve özveriyle başarı mümkün

Hakalmaz'a göre; Hektaş'ın çalışanlarına sosyal haklarını eksiksiz sunması, ekonomik açıdan yaşam standardının yükselmesine katkı sağlaması ve OYAK iştiraki olmanın ayrıcalıklarını hissettirmesi, kurumsal yapısının ne kadar güçlü olduğunu gösteriyor. "Hektaş'ta kariyer hedefine ulaşmak için sabırlı olmak ve özverili çalışmak gerekiyor. Bunun yanı sıra yeniliğe açık, kendini geliştirebilen ve değişime uyum sağlayan bir yapınız varsa emin olun hedefinize ulaşmanız için önünüzde engel olmadığını fark edersiniz" diyen Hakalmaz; doğru, dürüst, disiplinli ve güvenilir olmanın, değişime uyum sağlamanın, yenilikçi bir karaktere sahip olmanın, özverili çalışma ve sahiplenmenin kendisi ve Hektaş arasında özdeşleşen kavramlar olduğuna inanıyor ve sözlerini "Benim için Hektaş; kalite ve güvenin sembolü. Bu büyük ailenin bir ferdi olmak ve aktif rol alarak katkı sağlamak, benim için her zaman gurur ve mutluluk kaynağı oldu" diyerek noktalıyor.

KALİTE, CİDDİYET VE DİSİPLİNİN ADRESİ

Çalışma hayatına adım attığı günden beri Hektaş'ın içinde olan, bugün GAP Bölge Müdürü olarak görev yapan Kazım Yavaş, üretici nezdinde kabul gören ve güven veren bu firmada çalıştığı için kendini şanslı hissediyor.

Adıyaman-Merkez'de bulunan Doğanlı Köyü'ne bağlı Kotur mezrasında 1967 yılında dünyaya gelen Kazım Yavaş, ilkokulu ve ortaokulu Adıyaman'da tamamladı. Lise öğretimini ise eski adıyla Turan Emeksiz Lisesi, şimdiki adıyla Malatya Lisesi'nde bitirdikten hemen sonra askere gitti. Askerlik dönüşü Dicle Üniversitesi Şanlıurfa Ziraat Fakültesi Toprak Bölümü'ne giren Yavaş, 1994 yılında bölüm üçüncüsü olarak mezun oldu. Eğitim hayatına devam etmeye karar vererek, Harran Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Toprak Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisansa başladı ve ardından yine aynı okulda, aynı alanda doktora yaparak eğitim hayatına devam etti. Hektaş'la yolları kesiştikten sonra eğitim hayatına ara veren Yavaş, evli ve iki kız çocuğu babası.

Zor başlayıp güzel biten tanışma hikayesi

Çalışma hayatındaki ilk ve tek firma Hektaş olan Yavaş, firmayla başlayan yolculuğunu şu sözlerle anlatıyor: "O dönemde Hektaş Bölge Müdürü olan İbrahim Tatlıağaç, bir hocama Adana'da eleman alımlarının olacağını ve tavsiye edebileceği birilerinin olup olmadığını sormuş. Hocam da beni önermiş. Hemen akabinde bana ulaşılarak ertesi gün Hektaş'ın Şanlıurfa'daki ofisinde olmam istenmekteydi. İstenmekteydi ama nasıl gidecektim? Yollar kardan kapalı. Bu fırsatı da kaçırmak istemiyordum. Ertesi gün belki yollar açılır ve denk gelecek bir araç bulurum umuduyla yola çıktım. Köy ile Adıyaman arası 45 km olmasına rağmen, yol açılmadığı için ters taraftan 130 km yol kat ederek, Adıyaman-Şanlıurfa yol ayırımına bin bir zorlukla yetiştim ve iki şehir arasında ulaşımı sağlayan minibüs ile Şanlıurfa'ya gittim. Şanlıurfa'da minibüsten indiğimde randevu saatine 5 dakika vardı. Hektaş ofisinin yerini daha önce bildiğimden verilen randevuya tam saatinde yetişmiş oldum. Böylece 17 Şubat 1997 tarihinde, ilk ve belki de son çalışacağım firma olan Hektaş'ta çalışma hayatıma başladım."

"Hektaş bir ağaç gibi"

Hektaş GAP Bölge Müdürlüğü'nde satış temsilcisi olarak iş hayatına adım atan Yavaş sırasıyla Uzman, Bölge Müdür Yardımcısı ve Bölge Müdürü olarak çalıştı. Bugün ise Hektaş GAP Bölge Müdürü olarak görev yapıyor. Hektaş'ı bir ağaca benzeten Yavaş'a göre; GAP ve Çukurova bölgeleri en önemli bitkisel üretim potansiyeline sahip olarak bu ağacın iki güzide dalını oluşturuyor. Yavaş, sözlerinin devamında "Ekip arkadaşlarım ile birlikte, bu dalların iyi gelişmesi ve sağlıklı meyveler vermesi amacı ile çalışmalar yürütüyoruz" diyor.

KAZIM YAVAŞ
GAP BÖLGE MÜDÜRÜ

Hektaş denince akla kalite, ciddiyet ve disiplinin geldiğini belirten Yavaş, burayı herkesin çalışmak isteyeceği bir ortam olarak değerlendiriyor. Üretici nezdinde kabul gören ve güven veren bir firmada çalıştığı için kendini şanslı olarak gören Yavaş, sözlerini "Bir daha dünyaya gelme şansım olsaydı, yine Hektaş'ta çalışmak isterdim" diyerek noktalıyor.

HEKTAŞ'IN AYRICALIKLI DÜNYASI

Perakende müşterileriyle arasındaki ilişkiyi daha güçlü kılmak için yola çıkan Hektaş, yepyeni bir sosyal platform oluşturdu. Hektaş Müşteri Kulübü olarak isimlendirilen dijital platformda hem eğlenirken kazanmak hem de sektöre dair fikir ve görüşleri doğrudan Hektaş'la paylaşmak mümkün hale geliyor.

Tüm ekran boyutlarına uyumlu olacak şekilde geliştirilen Hektaş Müşteri Kulübü web sitesine ister bilgisayarınızdan ister tabletinizden isterseniz de cep telefonunuzdan girerek bu ayrıcalıklı dünyanın tadını çıkarabilirsiniz.

SELDA KILIÇ

Hektaş Ticari Pazarlama Müdürü

Tarım sektöründe her zaman birkaç adım önde olmanın yolu; müşteriyi iyi tanımak, doğru anlamak, onunla sürekli iletişimde olmak ve pazarın taleplerini hızlı görerek yine hızlı dönüşler yapmaktan geçiyor. Hektaş Müşteri Kulübü'nün çıkış noktasını da tam olarak bu fikir oluşturuyor! Dağıtım kanalının bir gereği olarak üreticiler "son kullanıcı" rolüne sahip. Onlarla en yakın teması ise perakendeciler oluşturuyor. Perakendeci müşterilerinin taleplerine, önerilerine ve ürünler hakkında edindikleri tecrübeye önem veren Hektaş; bu iletişimi doğrudan kurmayı sağlayacak dijital bir platform geliştirdi. 2018'in Mart ayında kapılarını açan Hektaş Müşteri Kulübü ile artık firmanın iş ortaklarıyla arasındaki mesafe çok daha kısa.

Eğlenirken kazandıran aktiviteler

İçerdiği birçok fonksiyon, ayrıcalık ve dinamik ödül sistemiyle sektörde bir ilk olma özelliği taşıyan Hektaş Müşteri Kulübü, pek çok sürprizi de beraberinde getiriyor. Temelinde ise puan sistemi yatıyor. Müşterilerin iki farklı yolla puan kazanabildiklerini söyleyen Hektaş Ticari Pazarlama Müdürü Selda Kılıç, "İlk olarak, muaf ürünler dışındaki tüm Hektaş bitki koruma ve tohum ürünlerimizden miktar bazında alımları karşılığında puan kazanıyorlar. Diğer yandan, iletişim modülleri olarak adlandırdığımız ve aylık olarak içerikleri değişen modüllere online katılım sağlayarak ekstra puan toplayabiliyorlar" diyor.

Hektaş Müşteri Kulübü'nün bir diğer önemli avantajı, Hektaş ürün katalog ve broşürlerini, bilgilendirme videolarını, firmaya dair en güncel haberleri tek bir platformda toplarken; aynı zamanda özel kampanyalar, kazanılan puanlarla alınabilecek hediyeler ve hediye siparişlerini takip etmeye de ev sahipliği yapması.

Her modül farklı fırsatlar sunuyor

Peki söz konusu modüllerle Hektaş müşterilerini neler bekliyor? Kılıç, çok sayıda iletişim etkinliği ve birbirinden farklı fırsatlar sunacaklarını söylüyor ve ekliyor: "Müşterilerimiz belli dönemlerde güncellenen Anket bölümüne katılıp soruları yanıtlayarak, Göster Kendini modülünde aylık değişen temaya uygun fotoğraf göndererek, İzle&Kazan modülünde ise yayınlanan videoyu izleyip sorulara doğru yanıt vererek puanlarına puan katabiliyor. Ayrıca müşterilerimizden gelen önerilere değer verdiğimizin bir örneği olan Ürün Geliştirme Önerileri modülüyle fikir ve görüşlerini bizimle paylaşmalarına olanak sağlıyoruz. Değerlendirme sonucu seçilen önerilerin sahipleri, yine sürpriz puanlar almaya hak kazanıyor."

Biriken puanları değerlendirmenin en iyi yolu ise Hediye Kataloğu. Söz konusu bölümde yer alan yüzlerce ürün arasından istenen ürün seçilip, kulüp üzerinden online sipariş verilebiliyor ve hediyeler doğrudan müşterilerin belirttiği adrese gönderiliyor.

Hektaş'tan sektöre dinamik bir soluk

Hektaş Müşteri Kulübü, sektörde bir ilke imza atarak perakendeci müşterilere özel kurulmuş bir sosyal ağ. 62 yıldır sektörde bir marka haline gelmiş Hektaş'ın kulüp sayesinde öncelikli hedefi, perakende kanalıyla aralarındaki bağı eskisinden çok daha güçlü kılmak. Sektöre yenilikçi ve dinamik bir soluk getiren portal şimdiden tebrik toplamaya başladı bile. Geçen 4 ayda müşterilerin kulübe gösterdikleri yoğun ilgiden dolayı mutlu ve gururlu olduklarını belirten Kılıç, üye müşterilerin çoğunun kulübü düzenli olarak ziyaret edip etkinliklere katıldığını söylüyor ve ekliyor: "Özellikle Hektaş tarafından kendilerini ifade edebilecekleri ve fikirlerini paylaşabilecekleri böyle bir imkan sağlandığı için duydukları memnuniyet, bizi daha birçok yenilikçi adım atma yönünde teşvik ediyor." Hektaş Müşteri Kulübü, firmanın müşterilerini de içine alan büyük bir Hektaş ailesinin yalnızca ilk adımı. Aynı zamanda gelecek günlerde daha da büyümesi planlanan ailenin de bir habercisi.

GENEL MÜDÜRLÜK

Adres: Gebze Organize San. Bölgesi İhsan Dede cad. 700. sk. 41480 Gebze / Kocaeli
Telefon: (0262) 751 14 12

ÜRETİM TESİSİ

Adana Organomineral Gübre Üretim Tesisi
Adres: Acıdere OSB mah. 5 Ocak cad. No:6 Sarıçam / Adana
Telefon: (0322) 394 33 15

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

Çukurova Bölge Müdürlüğü
Adres: Mahfesığmaz mah. 79141 sk. No:1 Şafak apt. Kat:1 D:1 01170 Çukurova / Adana
Telefon: (0322) 458 54 11-15

İç Anadolu Bölge Müdürlüğü
Adres: Mustafa Kemal mah. 2140. cad. Bora Plaza No:14/1 06520 Çankaya / Ankara
Telefon: (0312) 222 50 06

Akdeniz Bölge Müdürlüğü
Adres: Altınova Sinan mah. Şelale cad. No:171 (Duru deposu karşısı) Antalya
Telefon: (0242) 340 40 97

Ege Bölge Müdürlüğü
Adres: Mansuroğlu mah. 283/14 sk. No:4 Ender apt. Kat:2 D:7 Manavkuyu Bayraklı / İzmir
Telefon: (0232) 343 21 43

GAP Bölge Müdürlüğü
Adres: Yenişehir mah. 228 sk. Mustafa Kemal İzol apt. No:2 Şanlıurfa
Telefon: (0414) 369 13 39

Marmara Bölge Müdürlüğü
Adres: Nilüfer Köyü mah. Nilüfer cad. No:164-166 P.K 16370 Osmangazi / Bursa
Telefon: (0224) 244 70 44

www.hektas.com.tr **/hektastarim** **0 580 532 30 00** **/hektastarim**

www.hektas.com.tr
/hektastarim
0 850 532 30 00
@hektastarim

OYAK