



HM●CLAUSe'dan global sorunlara yerel çözümler

Ana faaliyet alanı bitki ıslahı olan ve dünyada 30'dan fazla ülkede faaliyet gösteren HM.CLAUSE, Türkiye'de de en iyi genetiği sunarak üreticilerin tek tercihi olmak için çalışıyor. Yıllık satışlarının yüzde 14'ünü araştırma ve ıslah alanında yapılan yatırımlara ayıran şirket, Türk pazarına özel ıslah çalışmaları da yapıyor.

DÜNYADA HM.CLAUSE

- 30'dan fazla ülkede, 2 bin 775'i aşkın çalışanı bünyesinde barındırıyor.
- Dünya çapında 2 merkez, 3 bölge ve 17 iştiraki bulunuyor.
- En güçlü olduğu 5 pazar ABD, Meksika, İtalya, İspanya ve Fransa olarak sıralanıyor.
- Haziran 2016 itibariyle cirosu 325 milyon euro.

Global farklılıkla yerel ihtiyaçları karşılamayı kendisine ilke edinmiş dünya çapında bir sebze tohumu şirketi olan HM.CLAUSE, aynı zamanda bilim, sanayi ve ticaret alanlarında dünyanın çeşitli ülkelerindeki ortaklıklarından aldığı ilhamla kendisini yeniliklere adanmış bir kurum.

Ana faaliyet alanı bitki ıslahı olan ve sebze tohumlarının dünya çapında geliştirilmesi, üretilmesi, satışı konusunda uzmanlaşan HM.CLAUSE, 2008 yılında Harris Moran Tohum Şirketi (ABD) ile Clause Şirketinin (Fransa), Limagrain'in ticari birimi olarak HM.CLAUSE adı altında güçlerini birleştirmesiyle oluştu.



Türk sebze tohumu pazarında 30 seneden fazla bir süredir faaliyet gösteren HM.CLAUSE, bu sürenin ilk 25 senesinde yerel partnerlerle çalıştıktan sonra, HM.CLAUSE Türkiye'yi Kasım 2011'de Antalya'da açtı. Ağustos 2015'te gelişmekte olan şirketi yönetmek için Türkiye'ye geldiğini söyleyen HM.CLAUSE Türkiye Genel Müdürü Tom Antens, vizyonlarının en iyi genetiği sunarak Türk üreticilerinin tercihi olmak olduğunu belirtiyor. Türkiye'de şu anda gelir ve pazar payı açısından 6'ncı sebze tohum şirketi olduklarını ve bugün 46 daimi eleman istihdam ettiklerini kaydeden Antens, bu sayının şirket büyüdükçe her yıl arttığını ifade ediyor.

Üreticilerle birlikte çalışıyor

HM.CLAUSE dünya çapında 30'dan fazla ülkede faaliyet gösteriyor. Şirketin yıllık satışlarının yüzde 14'ü araştırma ve ıslah alanında yapılan yatırımlara ayrılıyor. Kurum, halen 25 değişik türün ıslah çalışmalarına devam ediyor ve şirketin istihdam ettiği 800 personel aktif olarak sadece Ar-Ge alanında çalışıyor. Türkiye'deki Ar-Ge çalışmalarından da bahseden Antens, Antalya'da özellikle Türk pazarına özel ıslah çalışmaları yaptıkları bir araştırma ve yetiştirme istasyonlarının bulunduğunu söyleyerek "Başlıca odak noktamız domates ve salatalık olmakla beraber kavun, kabak, biber, karpuz ve karnabahar üzerinde de araştırma faaliyetlerimiz sürüyor" diyor. HM.CLAUSE olarak yetiştiricilere olabildiğince yakın olmak istediklerini kaydeden Antens, çalışanlarının Türkiye'deki tüm ana tarım bölgelerinde bulunarak üreticilerle birlikte çalıştığını; onlara optimum sonuç almaları için teknik tavsiyeler sunduklarını belirtiyor ve "Türk üreticilerle güven, itimat ve uzmanlığa dayalı ilişkiler kurmak için çalışıyoruz" diye konuşuyor.

Üreticinin koşullarına uygun çeşitler

HM.CLAUSE, Türk tarımını daha da geliştirmek için Türk üreticilerinin karşılaştığı sorunlara çözüm getirmek için çalışıyor ve yatırım yapıyor. Hastalıklarla ilgili problemlere karşı çözüm üretmek için hastalıklara daha az duyarlı çeşitlerin geliştirilmesini bu çalışmalara yönelik bir örnek olarak veren Antens aynı zamanda HM.CLAUSE'un piyasada mevcut bulunan en iyi çeşitlerden bazılarını sunduğunun altını çiziyor. "Bir kavun çeşidi olan Çıtırex bu ürünlerden biri. Mükemmel verim ve lezzetin yanı sıra, en erkenci çeşit olan Çıtırex, onu tercih eden üreticilerin sezonun ilk mahsulünü alanlar



Tom Antens
HM.CLAUSE Türkiye Genel Müdürü

arasına girmesini; böylelikle bu üreticilerin iyi bir fiyat elde etmesini sağlıyor" diyor Antens, 2017 yılına yönelik öngörülerini de paylaşıyor. "Önümüzdeki 3-5 yıl içinde yüzde 10'luk bir pazar payı elde etmeyi hedefliyoruz. Çok iddialı gibi görünse de bunun oldukça gerçekçi bir hedef olduğunu düşünüyoruz. Türk sebze pazarını biliyoruz, üreticileri tanıyoruz" diyor Antens, üreticilerin koşullarına uygun ve iyi genetik ürünleri sunmanın kendilerinin görevi olduğunu belirtiyor.

"Bizim iş ortağımız olun"

Son olarak Türk tarımının güncel sorunlarından da bahseden Antens, Türk tarımının büyük oranda çok istikrarlı olmayan, taze ürün ihracatına bağımlı hale geldiğini söylüyor. Bir sebze tohumu şirketi olarak ihracat pazarlarını etkilemeyeceklerini kaydeden Antens, bununla birlikte zor zaman-

larda müşterilerinin yanında durarak onları mümkün olduğunca desteklediklerinin altını çiziyor. "Türk üreticiler oldukça profesyoneller ve onlardan öğrenmemiz gereken çok şey olduğunu görüyoruz. Her şey tohumla başlıyor, bu nedenle onların yerel uzmanlıklarını bizim küresel kaynaklarımızla bir araya getirdiğimizde, büyük başarılar elde edebileceğinden eminim" diyor Antens, üreticilere yönelik mesajının "Bizim iş ortağımız olun. Tarımı birlikte geliştirelim" şeklinde olduğunu kaydediyor. ■