

TÜRKİYE  
İNŞAAT MALZEMESİ  
SANAYİCİLERİ DERNEĞİ  
DERGİSİ  
TEMMUZ 2020  
SAYI: 42

T Ü R K İ Y E İ M S A D  
**dergi** 1

# Ekonomi ve inşaat sektörü en kötüyü atlattı mı?

Türkiye İMSAD dergi Temmuz 2020 Sayı 42





## içindekiler

- 8 İMSAD'DAN**  
- Türkiye İMSAD 33. Gündem Buluşmaları'nda "Pandemi Döneminde Küresel Ticaret" konuşuldu  
- Türkiye İMSAD 34. Gündem Buluşmaları, "Pandemi Sonrası Normalleşme Senaryoları" başlığı ile gerçekleşti  
- Türkiye İMSAD 35. Gündem Buluşmaları'nda "Toparlanma mı? İkinci Dalga mı?" soruları masaya yatırıldı  
- Türkiye İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Tayfun Küçüköğül: "Reel sektörlerin rekabet gücü reel veriler ile artar"  
- buildingSMART Türkiye Fokus 2020-1 toplantısında sektör paydaşları bir araya geldi
- 18 YENİ ÜYELERİMİZ**  
TAV İnşaat, RBS Ravago, Grundfos
- 22 KAPAK KONUSU**  
Ekonomi ve inşaat sektörü en kötüyü atlattı mı?
- 40 PROFESYONEL BAKIŞ / UFUK ATAN**  
"Çaba ve sabır göstermeden kalıcı başarı sağlanmaz"
- 44 SÜRDÜRÜLEBİLİR VE YEŞİL MİMARİ**  
Yeşil mimari ile doğayı tüketmeyen konforlu bir yaşam...
- 50 SEKTÖREL GÜÇ / PÜKAB**  
"Yenileme pazarındaki yükselen ivme, sektörde azalan iş hacmini artırabilir"
- 54 MİMARLIK VE İNŞAAT DÜNYASI GÖRKEM VOLKAN**  
"AVM'leri yeni nesil yaşam merkezlerine dönüştürüyoruz"
- 58 SÖYLEŞİ / SEDAT ÖZGÜR**  
"Teması minimuma indiren elektronik güvenlik sistemlerine talep artacak"
- 62 SÖYLEŞİ / CAVİT MOCAN**  
"Katma değeri yüksek inovatif ürünler geliştiriyoruz"
- 66 SÖYLEŞİ / ŞÜKRÜ ERGÜN**  
"İhracatımızın, iç pazar satışımıza yaklaşmasını hedefliyoruz"
- 68 ÖYKÜSÜ OLAN YAPILAR**  
İlginç tasarımlı yapılar görsel şölen sunuyor
- 72 İHRACAT KAPILARI / ÖZBEKİSTAN**  
Türk müteahhitlerinin Avrasya'daki öncelikli pazarı: Özbekistan
- 76 YAPI TARİHİ**  
Seramiğin kap-kacaktan sanat ve mimariye 8 bin yıllık serüveni
- 80 MAKALELER**  
Büyük veri (big data) günümüzde inşaat sektörünü ne kadar dönüştürüyor?  
Makro-nomi / Prof. Dr. Kerem Alkin  
Ekonomik Perspektif / Dr. Can Fuat Gürlesel
- 86 DÜNYA TURU**



40



50



54



58



62



66



## “Katma değeri yüksek inovatif ürünler geliştiriyoruz”

Aynı coğrafyada hem çimentolu yonga levha, hem de selüloz lifli çimento levha üreten Tepe Betopan, beş kıtada 40'tan fazla ülkeye ihracat yapıyor. Pazarın ihtiyaçları doğrultusunda katma değeri yüksek, inovatif ürünler geliştirdiklerini belirten Tepe Betopan Genel Müdürü Cavıt Mocan, "Tüm çalışmalarımızı, Covid-19 salgını ile beraber değişen müşteri tercihlerine göre yeniden şekillendiriyoruz" dedi.

**B**ilkent Holding çatısı altında 1984 yılında kurulan Tepe Betopan, 36 yılda geliştirdiği ürünlerle sektörde dünyanın önemli üreticilerinden biri oldu. Şirketin kurucusu Prof. Dr. İhsan Doğramacı'nın yaratıcı fikirlerini "Daha ileriye, en iyiye" ilkesinin yol göstericiliğinde hayata geçirmeye devam ettiklerini belirten Tepe Betopan Genel Müdürü Cavıt Mocan, "Ürünlerimizin, beş kıtada ve ülkemizin her yerinde; çok katlı konutlar, müstakil evler, eğitim kurumları, spor salonları, kamu yapıları, hastaneler, alışveriş merkezleri, oteller gibi birçok prestijli projede beğeniyle uygulanıyor olmasından dolayı gururluyuz" diye konuşuyor. Cavıt Mocan ile Tepe Betopan'ı ve faaliyetlerini konuştuk.

**Tepe Betopan'ın Genel Müdürlüğü görevine çok yeni atandınız. İlk röportajınızı Türkiye İMSAD Dergi ile yaptığımız için teşekkür ederiz. Öncelikle sizi tanımak isteriz.**

Genel Müdür olarak ilk röportajımı, üyesi olmaktan daima gurur duyduğumuz, sektörün saygın ve lider sivil toplum kuruluşu Türkiye İMSAD'a vermekten dolayı memnuniyetimi

ifade ederek sözlerime başlamak isterim. Ankara’da 1972 yılında doğdum. Hacettepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi İngilizce Kimya Bölümü mezunuyum. 1993 yılında stajyer öğrencilik yaptığım Bilkent Holding şirketlerinden Bildepe A.Ş. (Alçıpan) bünyesinde, 1994 yılında Kalite Mühendisi olarak çalışma hayatına başladım. 1997 yılında ortaklık yapısı değişerek, önce Tepe Knauf, ardından Knauf unvanı ile faaliyetlerine devam eden organizasyonda 22 yıl boyunca farklı birimlerin çeşitli yönetim kademelerinde görev yaptım. 2006 yılında London College of Management “Executive Management” MBA programının ardından lojistik ön lisansımı tamamladım. 2015 yılında Erişim Endüstriyel A.Ş.’de Genel Müdür Danışmanlığı, 2016 yılından itibaren dört yıl süreyle Bilkent Holding İnşaat ve Yapı Malzemeleri Grup Başkanlığı’na bağlı olarak Yönetim Kurulu Danışmanlığı ve son olarak Tepe Betopan A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevlerinde bulundum. Bu yılın mart ayından beri Tepe Betopan A.Ş. Genel Müdürlük görevini sürdürmekteyim. Tedarik-Tedarik Zinciri Yönetimi Derneği, Türk Kimya Derneği, H.Ü. Mezunları Derneği üyesiyim.

### 36 YILDA SEKTÖRDE İLKLERE İMZA ATTI Tepe Betopan ne zaman kuruldu? Kuruluşundan bu yana olan gelişimi hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Prof. Dr. İhsan Doğramacı tarafından, 1968 yılında inşaat sektöründe faaliyet göstermek üzere Bilkent Holding’in temelleri atıldı. Şirketimiz Tepe Betopan Yapı Malzemeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Bilkent Holding çatısı altında 1984 yılında Türkiye’de ilk çimentolu yonga levha fabrikasını Ankara Bilkent’te kurarak, Betopan® tescilli markası ile üretime başladı. Betopan® üretilmeye başladığında, ithal ikamesi bir ürün olarak sektörde kalıcı yerini aldı ve ülkemizde üretilen ilk yapı levhası olarak, yapıların yükünü hafifleten kuru duvar sisteminin gelişmesine öncülük etti. Dayanıklılığı, hızlı ve kolay uygulanabilmesi ile kısa sürede yapı endüstrisinde vazgeçilmez bir ürün haline geldi. Kuruluşunda iki katmanlı havallı serim sistemi ile 25 bin m<sup>3</sup>/yıl üretim kapasitesi mevcutken, 1999 yılında yapılan yatırım ile tesis modernize edilerek, kendi bünyesinde geliştirilen üç katmanlı mekanik serimli üretim sistemine geçildi ve yüzde 35 kapasite artışı sağlandı.

2001 yılında Arhavi’de faaliyet gösteren rakip çimentolu yonga levha fabrikasının satın alınması ile şirketimiz ülkemizin tek, dünyanın sayılı üreticilerinden biri konumuna geldi. Tepe Betopan’ın kendi Ar-Ge olanakları ile 2001 yılında geliştirilen; özel karışımli doğal mineral katkılarla bağlı nem hareketi çok düşük, yüksek dayanımlı Beto-panplus® ürün yelpazesine eklendi. Takip eden yıllarda, estetikliği ve sağlamlığı ile sektör profes-

yonellerinin beğenisine sunulan “Ahşap Dokulu Yalıpan®” ve “Taş Dokulu Taşonit®” ürünlerinin, dış cephe levhaları ve giydirme sistemlerinde gördüğü ilgi ve artan taleple birlikte 2011 yılı ortalarında Monolin®, Frapan® ve Fugalin®, Tuđlapan® ve Tuđpan® markalı yeni yüzey dokulu ürünlerle ürün yelpazesi genişletildi. 2014 yılında Ankara’da ASO 2. OSB’de modern teknolojiye sahip üretim tesisi yatırımı ile TepePAN® adının verildiği doğa dostu ürün grubu, yeni nesil selüloz lifli çimento levha (Fibercement) üretimine başlandı. Yine aynı yıl Türkiye İMSAD üyesi olan şirketimiz, sürdürdüğü sosyal sorumluluk projeleri, kalite politikaları, çevre ve iş güvenliğine verdiği önem ile sektöre örnek olarak 2015’de Turquality® marka programına, 2020 yılında ise Turquality® destek programına kabul edildi.

Tepe Betopan’ın üniversitelerimiz ile devam eden, TÜBİTAK destekli iş birliği ve Ar-Ge projeleri bulunuyor. Avrupa Birliği Programları çerçevesinde dünyanın en büyük sivil araştırma programı Horizon 2020 kapsamında, kısaca “ICEBERG” olarak anılan “Ömrünü Tamamlamış Yapı Malzemelerinden Değerli Malzeme Kaynaklarının Verimli Geri Kazanımını Gösteren Yenilikçi Dönüşel Ekonomi Tabanlı Çözümler” konulu projede Avrupa Birliği üyesi olmadan projeye dahil edilen tek ülke Türkiye; ülkemizi temsil eden dört partnerden biri de Tepe Betopan oldu.

### Üretim tesisleriniz nerelerde bulunuyor? Kapasiteleri nedir? İnşaat sektörüne yönelik hangi ürün gruplarında üretim yapıyorsunuz?

Ankara, Bilkent yerleşkesinde kurulu çimentolu yonga levha üretim tesisimiz, 67 bin m<sup>3</sup>/yıl kapasitesi ile prefabrik yapılar, dış cephe kaplamaları ve iç mekan duvar-zemin uygulamalarında tercih ediliyor. Ankara, ASO 2. OSB’de 65 dönüm arazi, 35 bin m<sup>2</sup> kapalı alana kurulu, Amerikan Yeşil

“Beş kıtada 40’i aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz. Yurt dışı satışlarımızın yarısı Avrupa’ya, yüzde 22’si Orta Doğu, yüzde 17’si Asya, yüzde 9’u Afrika’ya gerçekleştiriliyor.”





"İş modellerimizi ve süreçlerimizi sürekli değerlendiriyor ve optimize ediyoruz. Pazarın ihtiyaçları doğrultusunda, katma değeri yüksek, inovatif ürünlerle yelpazemizi geliştiriyoruz"

Bina Konseyi (USGBC) tarafından geliştirilen, ve en saygın Yeşil Bina Sertifikası olan "LEED Gold" kriterlerine göre inşa edilen ve belgelenen üretim tesisimizde, A1 yanmazlık sınıfında yer alan selüloz lifli çimento levha tepePAN® ve türevleri üretiliyor. Tesisin kurulu kapasitesi ise 48 bin m<sup>3</sup>/yıl. 2017 yılında tepePAN® üretim bandımıza entegre, 7 bin ton kapasiteli otomatik pres yatırımımızın devreye alınması ile yüksek dayanıma sahip, A3 eğilme dayanım sınıfında ürün üretebilmeye başladık. Geçtiğimiz yıl da kendinden renkli ürünlerimizi, Betopan Unique® markasıyla sektör profesyonellerinin beğenisine sunduk. Ürünlerimizin, beş kıtada ve ülkemizin her yerinde; çok katlı konutlar, müstakil evler, eğitim kurumları, spor salonları, kamu yapıları, hastaneler, alışveriş merkezleri, oteller gibi birçok prestijli projede beğeniyle uygulanıyor olmasından dolayı gururluyuz. Sağlığa zararlı hiçbir madde içermeyen ürünlerimiz, doğa dostu, ısı-ses yalıtımı sağlaması gibi birçok farklı avantajı bünyesinde barındırıyor.

#### "PAZAR PAYIMIZI SÜREKLİ ARTIRIYORUZ" Yurt içi ve ihracat satışlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Aynı coğrafyada hem çimentolu yonga levha, hem de selüloz lifli çimento levhayı üretebilen dünyadaki tek üretici olmamızın sektörel avantajı yanında, fabrikalarımızın Başkent'te kurulu olması lojistik rekabette şirketimize büyük avantaj sağlıyor. Stratejik hedeflerimiz doğrultusunda yaptığımız yatırımlar ile gelişmiş pazarların ihtiyaçlarına uygun ürün, kalite ve çeşitliliğini



sağlayarak yurt içi ve yurt dışı pazarlarda rekabet gücümüzü, dolayısıyla pazar payımızı sürekli artırıyoruz. Küresel ve yerel güçlü rakiplerin varlığı şirketimizi dinç tutuyor. İş modellerimizi ve süreçlerimizi sürekli değerlendiriyor ve optimize ediyoruz. Pazarın ihtiyaçları doğrultusunda, katma değeri yüksek, inovatif ürünlerle yelpazemizi geliştiriyoruz. Pazarlama süreçlerimizde sosyal medya, web, CRM başta olmak üzere, dijital çağın etkileşim imkânlarını kullanıyoruz. Kurucumuz Prof. Dr. İhsan Doğramacı'nın yaratıcı fikirlerini "Daha ileriye, en iyiye" ilkesinin yol göstericiliğinde, hayata geçirmeye devam ediyoruz.

#### En çok hangi ülkelere ihracat gerçekleştiriyorsunuz? İhracat pazarlarını çeşitlendirmek için neler yapıyorsunuz?

Yukarıda da belirttiğim gibi, katma değerli ürünleri üretebilme yeteneğimiz ile özellikle yüksek gelir düzeyine sahip, gelişmiş pazarlardan yoğun talep alıyoruz.

Ülkemizin coğrafi avantajlarını kullanarak, Uzak Doğu ve Asya'da yerleşik rakiplerimize nazaran çok daha kısa sürelerde, daha uygun inşaat maliyetleri ile Avrupa pazarlarına ulaşabiliyoruz. Beş kıtada 40'ı aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz. Yurt dışı satışlarımızın yarısı Avrupa'ya, yüzde 22'si Orta Doğu, yüzde 17'si Asya, yüzde 9'u Afrika, kalan kısmı da Avustralya ile Amerika kıtalarına gerçekleştiriliyor. İngiltere, Romanya, Danimarka başta olmak üzere, Katar, İsrail, Irak, Gürcistan, Cezayir ve daha birçok ülkede yerleşik güçlü paydaşlarımızla büyümeye devam ediyoruz. Avustralya ve Kanada'da önemli yapı marketlerin çözüm ortağıyız. Uzak Doğu ve Avrupa'nın saygın üreticilerinden gelen talepler doğrultusunda, geniş ürün yelpazemiz ve coğrafi avantajımızı kullanarak iş birliği projeleri hakkında görüşmelerimiz sürüyor.

**“PANDEMİ DÖNEMİNDE DİJİTALLEŞMEYE AĞIRLIK VERDİK”  
2020 yılı içinde bulunduğumuz küresel durum nedeniyle zor bir yıl. Bu yıl Tepe Betopan olarak nasıl bir strateji belirlediniz? Hedefiniz nedir?**

İçinde bulunduğumuz bu zor dönemin en az zararla atlatılması, çok sıkı maliyet takibi ve nakit akışının doğru yönetilmesi ile mümkün olacak. Fabrikalarımızı minimum stok seviyesinde, yüksek kapasitede çalıştırarak, sabit üretim maliyetlerimizi asgari düzeyde tutmayı hedefliyoruz. Ayrıca şirketimizin tüm birimlerinde bu dönemi ciddi şekilde dijitalleşmeye ağırlık vererek geçirdik. 2021 yılında dijitalizasyon sayesinde üretimden satışa aramıza yeni katılan takım arkadaşlarımızla birlikte daha güçlü ve hızlı bir yapıya dönüşmeyi hedefliyoruz.

**Sektörün geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?**

Yarattığı katma değer ve istihdam olanaklarıyla ülke ekonomileri için çoğu zaman bir kaldıraç görevini üstlenen inşaat sektörü ülkemiz için ayrı bir öneme sahip. Günümüzde inşaat, yalnızca çevrenin inşa edilmesini değil, bakım, onarım ve işletilmesine katkıda bulunan faaliyetlerin tümünü içerecek şekilde değerlendiriliyor. İnşaat üretimi artık yalnızca yapının üretimi olarak algılanmıyor; çevreyle dost, sosyal sorumluluk taşıyan, sosyal yaşama, toplumsal yapıya doğrudan etki eden, saydam ve sürdürülebilir üretim anlamına da geliyor. Her ne kadar son yıllarda inşaat sektöründe düşüş eğilimi görülse de sektör şu an itibarıyla yaklaşık 1.4 milyona yakın bir istihdam ve ekonominin de yüzde 5,4'ünü oluşturuyor. Haziran ayı başı itibarıyla kamu bankaları tarafından sağlanan cazip konut kredisi koşullarının ardından inşaat sektörünün hareketlendiği gözleniyor. Bununla birlikte, pandemi süreci sonrası yeni dönemde, yapı sektörünün tekrar ivmeleneceğini tahmin ediyoruz. Salgın sebebiyle insanların yapı algısında

değişim meydana geldi. Bu minvalde, stratejilerimizi müstakil bahçeli evlere olan talebin artışına bağlı olarak, inşaatların da artacağı yönünde geliştiriyoruz. Bununla birlikte, yeni projelerde, peyzajın geniş düzenlendiği, daha modern ve daha sağlıklı yapılar tasarlanacak. İnşaat sektörünün geleceğini, şirketimiz açısından bir fırsat dönemi olarak görüyoruz. Tüm çalışmalarımızı, salgınla beraber değişen müşteri tercihlerine göre yeniden şekillendiriyoruz. İnşaat sektörünün her zaman olduğu gibi ülkemizin lokomotif sektörü olmayı sürdürdüğüne inanıyoruz.

**“TÜRKİYE İMSAD, TÜM PAYDAŞLARINA PUSULA OLUYOR”  
Türkiye İMSAD'ın faaliyetlerini ve Türkiye İMSAD ile ilişkilerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

2014 yılından itibaren Türkiye İMSAD üyesi olan şirketimiz, 2015 yılından itibaren Yönetim Kurulu'nda aktif olarak görev alıyor. Küresel rekabet koşullarının giderek zorlaştığı günümüzde, sektör örgütlerinin faaliyetleri çok daha önemli hale geldi. Bu çerçevede inşaat malzemeleri endüstrisini iç ve dış pazarlarda büyütmeyi hedefleyen çatı kuruluşumuz Türkiye İMSAD; sektörün gelişme ve beklentilerini sektör temsilcisi üyeleri ile istişare ederek kamuoyu ile paylaşıyor, en önemlisi sorunların kalıcı çözümü için önerdiği yöntemlerin uygulanması için takipçi oluyor. Derneğimizin faaliyetleri, sektörel raporları sektörün tüm temsilcileri için referans özelliği taşıyor. Sektör temsilcisi üye şirketler ile sektör temsilcisi örgütlerin, derneğimiz çatısı altında birlikte yarattıkları sinerji ile alt komisyon çalışmaları, yapı malzemeleri sektörünün nabzını tutuyor. Ülkemiz toplam ihracatının yüzde 12,7'sini oluşturan, 21.5 milyar dolarlık ihracat hacminin yüzde 75'ini üyeleri ile gerçekleştiren Türkiye İMSAD'ın varlığı tüm paydaşlarına pusula olma, sektörün sesi niteliğindedir.

“2021 yılında dijitalizasyon sayesinde üretimden satışa aramıza yeni katılan takım arkadaşlarımızla birlikte daha güçlü ve hızlı bir yapıya dönüşmeyi hedefliyoruz.”

