

# “Biraz Bencil Olun ve Geleceğinizi Düşünün”

Türkiye’de sürdürülebilirlik ve iş dünyası deyince aklımıza ilk gelen isimlerden biri hep Akçansa Genel Müdürü Hakan Gürdal oluyor. Nedeni basit: Konuyu evirip çevirmeden, sorumlulukları başkasına yüklemeyen, olanca açıklık ve samimiyetle konuşuyor. Daha da ötesi konuştuğu gibi de eylüyor. Bu nedenle, katıldığı tüm konferans ve toplantılarda dikkat çekiyor, ilgiyle ve merakla dinleniyor. EKOIQ’nun 2014 yılının ilk sayısında kayıt cihazını bu yüzden Hakan Gürdal’a tuttuk ve sadece kendi şirketiyle ilgili değil, önderlik yaptığı İMSAD Sürdürülebilirlik Komitesi bağlamında yapı sektörüyle ilgili görüşlerini de dinledik ve doğrudan aktarıyoruz...

 Barış DOĞRU

 Salih MÜLAYİM



## “Kaybedecek Şeyleri Fazla Olanlar, Daha Çok Düşünür”

Gelişmiş ülkeler, sürdürülebilirliği çok önceden fark etti. Nedeni basit: Kaybedecek şeyleri fazla olan insanlar riskleri düşünür. Elimde-

kini koruyabilecek miyim, zararı nasıl engelleyebilirim diye kafa yorurlar. İnsanoğlunun içgüdüünde bu var. Gelişmiş ekonomilerin de özünde bu var. Sonuç olarak tek bir dünyada yaşıyoruz. Kalıcı

anlamda birlikte kafa yorarak sorunlara çözüm bulamayacaksa sonumuzu kendimiz hazırlarız. Politikalarımızı yerel mikro seviyede düşünerek yapıyorsak bu da sonumuzu getirir.

### **“Devletin Manevi Teşviki Çok Daha Önemli”**

Bencillik teorisine göre kendi geleceğimizi yok ederken, aslında bencillikten de uzaklaşmış oluyoruz. Bencilliğimiz, yani kendi uzun vadeli geleceğimiz üzerine kafa yormamız aslında herkesin yararına. Dünyada sektörler ve imalatçılar olarak bakıldığında işin üretkenlik tarafında yapılması gereken temel noktalar var. O temel noktaları regüle eden yapılar, devletler, o bilince varmadığı sürece kendi başımıza çözüm bulabileceğimize inanmıyorum. Kanun yapıcı, yaptırımını bu işin içine dahil etmiyorsa çok fazla ilerleme şansımız yok. Devletler, kanun yapıcı vasfının yanı sıra elbette teşvik eden boyutuyla da fayda sağlayabilir. Özellikle manevi anlamdaki teşvikler, bu işe kafa yoran şirketler için daha önemli. Doğru yolda olduğumuzu gösteren ve rol model olarak bizi dünyaya anlatan bir devlet benim için çok daha etkili olur. Mesela Akçansa olarak seneler evvel hayata geçirdiğimiz Atık Isıdan Enerji Üretim Tesisi projesi, Kalkınma Bakanlığı tarafından Rio+20 Zirvesi'nde en iyi uygulamalardan biri olarak gösterildi. Bu da bizi yola devam etmek için teşvik etti.

### **“Tüketici de Bedel Ödemeli”**

Öte yandan tüketicinin bilinçli olması büyük önem taşıyor, çünkü her şey tüketiciden başlıyor. Bugün bir üreticinin, dünyada kabul görmüş en uygun teknolojileri uygulayabilmesi için tüketicinin buna değer verdiğini hissediyor olması lazım. Tüketici değer versin, bedel ödesin. Tabii üretici o zaman çare bulacak. Mekanizma bu şekilde çalışıyor. Türkiye'de gelişme hızının geride kalmış olmasını bir fırsata çevirme şansı da var. Bazı adımları, açık ara zıplayarak geçme şansımız olabilir. İnovasyon tabii bu işin bir parçası. Ama enerji verimliliğini ortaya ko-



**“Çimento fabrikaları; toz, çevre kirliliği, emisyon kaynağı olarak tanınır. Yalan da değil... Ancak bunu nasıl fırsata çeviririz diye bakıldığında, esasında çözümün bir parçası olabilme şansımız var”**

yan, doğal kaynakları az tüketmeye teşvik eden, iklim değişikliğine olumlu etkileri olan yapılar sadece ve sadece üreticiler olmamalı. Bu yaklaşım, her anlamda prosesin içinde yer alan tedarik ve değer zinciri içindeki herkes tarafından benimsenmeli.

### **“Çimento Tesisleri, Bir Bertaraf Modeli de Olmalıdır”**

Bizim için bedeli yüksek ve kontrol edemediğimiz girdi maliyetleri, toplam maliyetlerimizin %70'ine yakın. Enerji transformasyon şirketiyiz. Termo enerjiyi alıyoruz, kendi bünyesi içerisinde bağlayıcı enerjiye çeviriyoruz. Kontrol edemediğimiz bölüm o kadar büyük ki bu da çareler üretmemizi sağlıyor. Fosil yakıtların alternatifi nedir diye sorduğunuzda da bunu zaten dünya söylüyor. Rüzgâr, güneş, jeotermal, biyokülte...

Çimento fabrikaları; toz, çevre kirliliği, emisyon kaynağı olarak tanınır. Yalan da değil... Ancak bunu nasıl fırsata çeviririz diye bakıldığında, esasında çözümün bir parçası olabilme şansımız var. Bir örnek vereyim. İstanbul'da günde 10 bin atık oluşuyor. Depolanan bu atıkların çevreye olan etkisini düşünün. Oysa

çimento sektöründe bu atığı en doğru metotla yok edebilme şansı var. Avrupa'da da fabrikalar sadece bir çimento üretim tesisi olarak değil, aynı zamanda bir bertaraf modeli olarak karşımıza çıkıyor. Çimento fabrikası şunu söylüyor: Bu süreci gerçekleştirebilmek için bazı yatırımlarım ve maliyetlerim var. Sen de normal şartlarda bu çöpü ortadan kaldırmak için bir bedele katlanıyorsun. Ben bu bedeli senden alıp yatırımlarıma devam edeceğim. Bugün Hollanda Maastricht'teki fabrika, %85-90 oranında fosil olmayan atık malzemelerle tüm prosesin ihtiyacını karşılıyor. Biz daha oralarda değiliz. Fabrika bazında maksimum %20'ler seviyesine geldik.

### **“Atık, Emtia Haline Getirilmemeli”**

Neden ilerleyemiyoruz? Cevabı çok basit: Hâlâ tedarik zincirini kuramadık. Biz 2003'te başladık bu işe. Önce para vererek lastik topladık. Aslında para alarak toplamamız lazımken, bir bedel ödedik. Bu sayede fabrika ihtiyacının %3,5 -4'üne kadar ulaşabildik. LASDER yöneticileri, atık lastikleri toplayabilmek için bir bedel ödediklerini ve bizden bunu almak durumunda olduklarını söylediler. Ancak atığı bir emtia haline getirirseniz en büyük kötülüğü yapmış olursunuz.

Recycling piramidinde geri dönüşümcüler bizim önümüzdedir. Yakmadan önce geri dönüştürülmesi gerekir. Geri dönüştürülemediği şartlarda bize gelmesi gerekir. Geri dönüştürülecek dendiği zaman, böyle bir pazar varsa orada bizim bir talebimiz olamaz. Ancak dünyada da böyle bir geridönüşüm pazarı yok. Türkiye'de bunun var olduğunu iddia etmek iki şeyi gösterir. Birincisi, atığın olması gereken metotlarla bertaraf edilmediğini; ikincisi de bizim bilmediğimiz bir teknoloji, proses olduğunu, ki bu imkansız görünüyor.

### “Atık Hiyerarşisine Dikkat Edilmeli”

Dünyada bilimsel olarak tespit edilmiş her metotla biz kendi deneylerimizi yapıyoruz. Gelecekte böyle bir sıkıntı altına girmeye gerek olup olmadığını araştırıyoruz. Bize gelen malzemeyi, bize bildirilen formlardaki içerikle fabrikaya kabul etmiyoruz. Tüm fabrikalar kabul ediyor. Türkiye’de 3,5-4 milyon dolarlık yatırım yapıp da kendi laboratuvarını yapan tek şirketiz. Bize gelen her atık o laboratuvardan geçer. Emisyon ve ağır metal çalışmaları tamamlanınca onay veriliyor. Onaydan sonra da her gelen ürünün deneyinin yapılmasına devam edilir, çünkü ürünün devamı aynı özelliklerde olmayabiliyor. Biz geleceğe inandığımız ve açıkçası bu işin ekonomisinin de olduğuna inandığımız için bu yatırımları yapıyoruz. Bir yandan toplumu ve çevreyi önemsiyoruz, bir yandan da ekonomi yaratıyoruz. Özel sektörün makul ve masum ekonomi yaratmaya devam etmesi gerekiyor.

Büyükşehir Belediyesi bir inisiyatif aldı. Bertarafı ben yapacağım dedi. **İzaydaş** yılda 10 bin tonluk tehlikeli atık bertaraf tesisi. O da bence iyi irdelenmesi gereken bir durumdur. Nerede, ne kadar işleme yapıyor? Onun dışında kalan evsel atıklar da dahil olmak üzere belediye atıkları-

nın yok edilmesi için iki tane yaklaşık 350-400 milyon Euro değerinde olan, yılda 500-600 veya 1 milyon ton yakma kapasiteli bertaraf ihalesine çıkıyorlar. Yerleri İstanbul’a yakın. Yapılıp yapılmayacağı konusunda soru işaretleri var. Hem toplum tarafında, hem de doğru metot olup olmadığıyla ilgili. **Atık hiyerarşisi içinde bertaraf, bizden sonra geliyor.** Normalde bizim kullanmadıklarımızı alması gerekiyor, çünkü biz yakıtın yerine bunu kullanıyoruz. Onlar yakıtla beraber kullanıyor-

“Türkiye’de 3,5-4 milyon dolarlık yatırım yapıp da kendi laboratuvarını yapan tek şirketiz. Bize gelen her atık o laboratuvardan geçer”



lar, yani ekstra emisyon veriyorlar. %20’ye yakın kül ortaya çıkıyor. Kül depoları oluşturuyor. Bizde ise hiç çıkmıyor çünkü çimento malzemesinin içine karışıyor. Bizim prosesin öyle enteresan bir yeri var. Hiyerarşi çok temel bir şey. Diyoruz ki, önce biz bitirelim, emin olun bizim bitireceğimizden çok daha fazlası var bu memlekette.

### “Filtrelerimizdeki Toz 100 mg’dan 3’e Düştü”

Proseste çok temel bir şey var. Fırın ağızından bitiş noktasına kadar olan bölümle ilgili konuşuyorum. Şu ana kadarki proses teknolojisinde metroküp başına toplayabileceğiniz filtrelerdeki toz 70-100 mg seviyesindeydi. Bu değer 3’e kadar düştü. Birincisi tekstil çok gelişti, artık mikrofiberli, tozu tutan yapılar var. İkincisi, eskiden elektro filtrelerle tutardık. 250-300 derecede çıkardı gazlar. O sıcaklığa dayanacak tek şey vardı, elektro filtre. Yani elektrotlar vasıtasıyla çalışıyordu ve verimlilikleri de çok düşüktü. Artık bunları kullanmıyoruz çünkü atık ısıyı zaten geri dönüştürüyoruz; bu sıcaklıkta bir emisyon yok bizde. Üçüncü olarak kazandaki dalgalanmalar tozun aniden bacadan atılmasına neden olurdu. Şimdi torbalı filtreye geçildi ve sorun esas olarak aşıldı. Eski tip fabrikalar çok az kaldı Türkiye’de.



### **“Gelişmiş Ülkelerdeki Çimentocular Üretmemekten Para Kazanıyor”**

Atık ısıdan elektrik üretimi bizim için çok önemliydi ve gerçekten büyük fırsat getirdi. Bizden sonra 8-10 fabrika bu modeli uyguladı. Şu kadarını söylüyorum; özellikle gelişmiş ülkelerde, Avrupa’da, Amerika’da atık ısıdan elektrik üretimi yok. Gelişmiş ülkelerde üretim o kadar azalmış ki, çimento üretmemekten para kazanır hale gelmişler. Bunun iki yolu var. Birincisi, atıkları bertaraf ederek kazanacağınız para. İkincisi, diyorsunuz ki bu fabrika 2 milyon ton klinker üretir. Bunu üretmediğiniz zaman da sistem size teşvik veriyor. Kısacası, fabrika kendi teknolojisini geliştirmeye değil, geliştirmemeye odaklanmaya başlıyor.

Bu nedenle, Türkiye’deki çimento teknolojisi, dünyanın her yerindeki ülkenin prosesiyle baş edebilecek düzeyde. Biz, hızlı büyümeyi 1985’lerden itibaren yakalamaya başladığımız ve o dönemi boş geçtiğimiz için fabrikalarımız genç. Ortığımız Heidelberg’in Almanya’daki fabrikaları ise 150 yaşında, iyileştirme yapamıyorlar. Onların kullandığı teknolojiye, bizim arkadaşlarımız burun kıvırıyor. Avrupa şu anda ihtiyacının fazlasını üretiyor. Uzun yıllardır hiç kapanan bir fabrika yok ama bunun nedeni, atık bertaraf tesisi olarak kullanılmaları...

### **“Avrupa’da 30, Türkiye’de 3 Tip Çimento Olması Garip Değil mi?”**

Türkiye’de üç tip çimento satılır. Avrupa’da ise 30 tiptir. O 30 tipin toplam satışı, üç tipin onda biri bile değildir belki. Bizde ölçek çok büyük ama çeşitlenme az. Mesela çok temel bir şey: İklim değişikliğine nasıl faydalı olursunuz? Klinker oranı düşük çimento yaparak çünkü emisyon ve karbondioksitin doğası klinkerden geliyor. Bunu nasıl en-



**“Dünyada en gelişmiş standart Türkiye’de. Özellikle deprem sonrası standartlara bakın, Türkiye cennet bir memleket dersiniz. Ancak inşaat yapıcı bu konuda ne kadar ilgili, bilgili?”**

gellersiniz? Bir çimento yaparsınız, %30 oranında klinker vardır, kalanı iklim değişimine zarar vermeyen katkı ürünleriyle yapılır. Türkiye, %95’i klinkerli olan **CEM 1 çimento**ya almış. Ben buna dopingli ürün derim. Bizim mukavemet değerlerimiz, standartlarda 28 güne kadar bakılır. Standart numuneyi beklettikten sonra presle kırarız. CEM 1’in mukavemeti 28 güne kadar yükselir, sonra stabil kalır. Katkılı çimento ise CEM 1’e göre daha yavaş yükselir, 28. günden sonra çıkmaya devam eder. Sürdürülebilirlik adına katkı tip çimento daha iyidir. Dezavantajı, soğuk hava şartlarında kalıp ihtiyacının daha fazla olmasıdır. Ama Türkiye’de **hızlı bina yapmamız(!) gerektiği için** bize uymuyor. Onun yerine hızlıca yapıp 20 yıl sonra yıkmayı tercih ediyoruz. Oysa düzgün yapın, 100 yıl dayansın. Bu bilgileri, temel in-

şaat mühendisliği seviyesinde dahi bilen ne yazık ki çok az.

### **“İnşaat Yapıcıların İlgisi ve Bilgisi Eksik”**

Şirket olarak her bölgede seminerler düzenliyoruz. Üniversite öğrencilerine ulaşmaya çalışıyoruz. Bunları da dernekler seviyesinde yapmaya çalışıyoruz. Bu seviyede şirketler arası rekabet söz konusu. Mesela birinin elinde klinker fazlası var, onun ön planda olmasını istiyor. Devletin bu yaptırım gücünü kullanabiliyor olması lazım. Dünyada en gelişmiş standart Türkiye’de. Özellikle deprem sonrası oluşturulmuş standartlara bakın, Türkiye cennet bir memleket dersiniz. Ancak hayatta bunu talep eden inşaat yapıcı bu konuda ne kadar ilgili, bilgili? İlgisi sıfır. Tekniğine bakın... En büyüğünden en küçüğüne kadar şirketler, bu işi taşeronlar verir. Kaba inşaat yapan ise dış etmenleri sorar. Ona göre malzeme gerekir. Bizim sektörde neredeyse tek çeşit malzeme kullanılıyor. Oysa malzemenin demirin yoğunluğuna göre değişiklik arzemesi gerekir. Akışkan beton mu olacak, kuru beton mu? En büyük inşaatlarda bile bu sorularla ne yazık ki hiç karşılaşmıyoruz.

### “İMSAD, sürdürülebilirlik Raporuyla Dünyada Bir İlke İmza Atacak”

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) Sürdürülebilirlik Komitesi'nde yapmak istediğimiz şu: Üreticilik yanımızı nasıl sürekli bir yolculuğa çıkarabiliriz; bazı şirketlerin iyi uygulamalardan yararlanmasını sağlayarak aynı çizgiye nasıl çekebiliriz? Bu, itibar yönetiminin de bir parçası. Bu sektör, Türkiye'nin rekabetçi olabilecek sektörlerinin başında geliyor. Tekstil ve otomotivin de üzerinde. Bu yönüyle inşaat malzemeleri sektörümüz dünya standartlarındadır aslında. Ürünleri pazarlanabilecek ve satılabilecek bir yapıya sahiptir. Türkiye'nin en büyük ihracat endüstrisinin, inşaat malzemeleri olduğunu unutmamalıyım. Toplam ürettiğimiz malzeme ihracatımız 22 milyar dolar. Karşılaştırma yaparsak, otomotivde bu rakam 18 milyar dolar civarındadır. Bu sektörün içinde demir-çelik, plastik, tuğla, seramik, mutfak, kapı-pencere gibi pek çok alan var. Açık söylemek gerekirse, üretim, çeşitli organizasyonlar tarafından Türkiye'de çok çabuk yıpratıldı. İmalat kötü, sanayicilik pis gibi bir algı var. Ama üretmeden tüketemezsiniz. Üretmediğiniz sürece gelişimden bahsedemezsiniz. İMSAD'da birbirimizden öğrenmek, öğrendiklerimizi kalıcılaştırmak istiyoruz. Bilgiyi paylaşabilir ve Türkiye'deki sanayicileri bu dernek çatısı altında belli seviyeye yükselterek sürdürülebilirliği temel ilke olarak seçebiliriz. Kısa bir zaman sonra İMSAD'ın sürdürülebilirlik raporunu yayımlayacağız ve dünyada da bir ilke imza atacağız.

### “Aldığınız Konutun Maliyetini Biliyor muyuz?”

Topluma kaliteli malzemenin seçiminden doğacak nihai maliyeti anlatmanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Konutu ne kadara

“İMSAD'da birbirimizden öğrenmek, öğrendiklerimizi kalıcılaştırmak istiyoruz. Bilgiyi paylaşabilir ve Türkiye'deki sanayicileri bu dernek çatısı altında belli seviyeye yükselterek sürdürülebilirliği temel ilke olarak seçebiliriz”

alıyorsunuz, kaç yıl kullanacaksınız, kullanırken kaç para harcayacaksınız, yapı bittiği zaman değeri ne kadar olacak? 20 yıl sonra yıkılırsa bertaraf bedeli ne kadar tutacak? Bunları biliyor muyuz? Örneğin 500 bin liraya ev alıyorsunuz. Bu paranın reel anlamda mevduat gelirinin üstüne geçmesi gerekir. Mevduat yılda 50 bin, ayda 3 bin getiriyor diyelim. Eğer siz bu evi 2 bin liraya kiraya veriyorsanız, bu iyi bir yatırım olmamıştır. O zaman kirada otur, paran da çalışsın. Yani toplumun modeli iyi kurgulaması gerekiyor. Bir evi alırken en önemli kriterlerden biri mutfak olarak görülüyor. Oysa o konutun ömrünü sağlayacak olan mutfak değil, depreme dayanıklılığı, işletme gideri, aidatı, bakım parası gibi kriterlerdir.

### “Seçim Nedeniyle İnşaat Sektörü Geleceğini Önceden Satın Alacak”

2014 makro seviyede dünya ölçeğinde toparlanma dönemi olacağını düşünüyorum. Gelişen ekonomilerde biraz yavaşlama olabilir. Türkiye ilk 6 ayda ayrışıyor. Seçim ekonomisi dönemindeki çalkantılar ve harcamalar, sektörün gelecekte pay almasına sebep olacak. Yani inşaat sektörü, gelecekte yavaşlayacağı dönemi önceden satın alacak. İkinci altı ayda, özellikle FED'in politikalarının neticesinde Türkiye'de cari açık ve buna dayalı ekonominin fi-

nansman modelinin risk altına girmesi bir tehlike olabilir ama gidişatı genel anlamda olumlu olarak görüyorum. %4 büyüyen bir ekonomi söz konusu olduğunda inşaat malzemeleri sektörü de minimum %6-7 büyüyor demektir. Ülkesel anlamda bu konuda pek risk görünmüyor.

### “Uzaktan Değil, Yakından Atış Zamanı”

İhracat son derece önemli yapı sektörü için. Yakın coğrafyada sorunların devam etmesi, orta vade için potansiyelin biriktiği anlamına geliyor. Bunu iyi şekilde kullanıyor olmamız lazım. Irak gibi bir pazarı birçok firmamız başka ülkelere kaptırdı. Bunun nedeni kısa vadeli bakışlar, yerinde üretmekten çekinmemiz. Yakın coğrafyayla ilgili bir şeyi daha öğrenmek gerekiyor: **Yerinde üretmek.** Mesela bugün inşaat malzemeleri sektöründe önemli girdilerden biri yakıt, yani enerjidir. Bizden daha zengin olan ülkelere karşı o ihracat pazarlarında nasıl rekabetçi oluruz? Afrika, Suriye, Irak, İran ile nasıl rekabet edersiniz? Tüketim olan bölgede üretken olmalısınız. Uzaktan atış değil, yerinden atış zamanı. Irak pazarında şimdi İran etkin. Önlerinde bazı engeller var, petrol ihraç edemiyor ama petrolün türevlerini ihraç ederek döviz kaynaklarına ulaşabiliyor. Siz bu şekilde anacak petrol bulduğunuzda İran'la rekabet edebilirsiniz. ○

