

ODE Yalıtım Genel Müdürü Bülent Çolak: “BEP Yönetmeliği ile Yalıtım Pazarı Ciddi Oranda Büyüyecek”

1986'da kurulan ve 1996 yılından beri yapı ve tesisat sektörlerinde kullanılan yalıtım malzemelerinin üretimini gerçekleştirerek, Türkiye yalıtım sektörünün önde gelen markalarından biri olan **Ode Yalıtım**, global bir marka olarak dünya çapında da ürün gamı en geniş firma olmayı hedefliyor. **Ode**'nin gelecek hedefleri ve Türkiye yalıtım sektörünün durumu hakkında bilgi almak adına **Ode Yalıtım Genel Müdürü Bülent Çolak** ile görüştük. Çolak, BEP Yönetmeliği ile birlikte yalıtım sektöründe yaşanacak değişiklikler ile ilgili öngörülerini de bizlerle paylaştı.

Ode, 25 yıldır yalıtım sektöründe faaliyet gösteren bir firma. Türkiye yalıtım pazarına baktığımız zaman, yerli sermaye olarak sektörün en fazla ciro yapan ve aynı zamanda en fazla yatırım yapan şirketiyiz. Uluslararası firmaların çok güçlü olduğu pazarda, **Ode**'nin yerli bir kuruluş olması bize gurur veriyor. Bunu bir kademe daha yukarı çıkartmak ve markamızı daha iyi bir noktaya getirerek, global bir marka yaratma hedefindeyiz. Bizim rakiplerimiz uluslararası arenada 40-50 senedir üretim yapan güçlü firmalar. Açıkçası cam yünü yatırımlarımızı gerçekleştirdikten sonra, bu sektörde hizmet veren uluslararası firmalar arasına girdik ve geçen yıl da, Avrupa Mineral Yün Yalıtım Malzemesi Üreticileri Birliği, Eurima'ya üye olduk. Derneğe üye olmak için belli kriterlere sahip olmanız gerekiyor. Biz bu kriterlere cevap veren bir firmayız, derneğe kabul edilmemizde bunun büyük etkisi var.

Bundan sonraki aşamada da Türkiye pazarını daha da büyütme planlıyoruz. Bunu sürdürülebilir hale getirmek ve pazardan daha fazla pay almak istiyoruz. Başta Avrupa olmak üzere dünya pazarından da pay almak istiyoruz. Bunu da fuarlara katılarak, bayi sayımızı artırarak, müşteri memnuniyetimizi artırıp, satışlarımızı da pekiştirerek gerçekleştirmeyi düşünüyoruz.

Pazarın büyümesini sağlamak için çeşitli tanıtım faaliyetlerinin yapılması gerektiği-



Bülent Çolak
ODE Yalıtım Genel Müdürü

ni düşünüyorum. Bunu da sektördeki diğer oyuncularla, sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte gerçekleştirmek gerekiyor. Yönetim Kurulu Başkanımızın bu anlamda verdiği destekler tartışılmaz, bizler de bu noktada bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Örneğin, İZODER'de aktif görev alarak, sektördeki diğer oyuncularla birlikte dernek çatısı altında çeşitli görevler üstleniyoruz. Aynı zamanda, şirket olarak bayilerimize ve müşterilerimize bazı eğitimler veriyoruz.

“Isı yalıtımı kavramı doğalgaz ile gelişim gösterdi”

Yalıtım pazarı hakkında genel bir değerlendirme yapmam gerekirse; 25 yıllık bir dönem düşünürümüzde, bunun son 5 yılında pazarın müthiş bir ivme kazandığını düşünüyorum. 2006'ya kadar tüketiciyi bilinçlendirmek ile uğraşıldı, çünkü yalıtım deyince insanların aklına hep su yalıtımı geliyordu ve ısı yalıtımı kavramı, esasında doğalgazla gelişti. Bunda İZODER ve İMSAD gibi derneklerin katkıları da çok oldu. Ben bile 20 yıldır çeşitli yerlerde eğitimler vererek, derneklerde çeşitli faaliyetlerde bulunarak, yalıtım pazarının gelişimine katkı sağlamaya çalışıyorum. Son 5 yılda, sektörde çok ciddi bir büyümenin olduğunu, şirketlerin kapasitesinden ve pazardaki büyümeden net olarak görebiliyorsunuz. Biz 2 yıl önce İZODER ile birlikte envanter çalışması yaptık, bu rapor da pazarın büyüklüğü de ortaya çıktı. Ancak, yalıtımı sadece ısı yalıtımı olarak da görmek gerekir. Biz bu konuya su, ses ve yangın yalıtımını da ekleyerek bakıyoruz ve mümkün olduğu kadar bu dört ana grubu destekleyerek ve büyüterek adımlarımızı atmaya çalışıyoruz.

“Doğalgazın ülkemizde yaygınlaşması ve gelişmesiyle beraber, son 5 yıldır ısı yalıtımı, diğer yalıtım çeşitlerine göre daha popüler olmaya başladı. Son zamanlarda TS825'ten sonra ivme kazanması, şimdi de 2011 Ocak ayı itibarıyla BEP'in yürürlüğe girmesiyle ısı yalıtım pazarının daha da büyüyeceğini ön görüyoruz.”

“İkinci senaryo da ise 2017 yılında ısı yalıtım malzemesi miktarının 41 milyon m³'e çıkması ve pazarın ise 14,5 milyar TL gibi bir rakama yükselmesi öngörülüyor. Bu, şu an için yaklaşık 3,5 milyar TL olan pazarın 5 misli büyüyeceği anlamına geliyor. Bu büyümenin 2023'te yaklaşık 33,5 milyar TL'yi bulacağı düşünülüyor.”

“BEP Yönetmeliği ile yalıtım pazarı daha çok büyüyecek”

Doğalgazın ülkemizde yaygınlaşması ve gelişmesiyle beraber, son 5 yıldır ısı yalıtımı, diğer yalıtım çeşitlerine göre daha popüler olmaya başladı. Bu aslında tamamen doğalgazın gelişimi ile paralel olarak ilerledi. Son zamanlarda TS 825'ten sonra ivme kazanması, şimdi de 2011 Ocak ayı itibarıyla BEP'in yürürlüğe girmesiyle ısı yalıtım pazarının daha da büyüyeceğini ön görüyoruz. Şu anda ısı yalıtımının yaklaşık 7,5 milyon m³'lük pazar hacmi var. İZODER'in yalıtım sektörü araştırma raporunda yalıtımı özendirici noktalara değiniliyor. Ayrıca, enerji verimliliği uygulamaları için alınacak kredilerde özendirici bir takım sübvansiyonların düşmesi bekleniyor. BEP'te enerji kimlik sınıfındaki alım satım vergisinde de indirim düşünülüyor. Yine enerji kimlik sınıfında emlak vergisi indirimi, zaman içinde de KDV oranında da düşmeler bekleniyor. Tüm bunların içinde en önemlileri olarak da; TS 825 ve BEP Yönetmeliğiyle yeni binalarda ısı yalıtımı zorunluluğunun gelmesini sayabiliirim. Uygulama, mevcut binalar için ise 2017'ye kadar süre veriyor.

“Özendirici tedbirler sayesinde 7 yıl sonra pazar 5 katına çıkacak”

İZODER'in “2010 – 2023 Isı Yalıtım Planlama Raporu” bizlere, özendirici tedbirlerle birlikte ve özendirici tedbirler olmaksızın sektörel büyüme ve bunun etkilerini gözler önüne sererek iki ayrı senaryo sunuyor.

Özendirici tedbirlerin olmadığı ilk senaryoda; şu an için yaklaşık 3,5 milyar TL olan pazarın 2017 yılında iki katına ulaşması ve 2023 yılında da bu rakamın yaklaşık 12 milyar TL'ye çıkması bekleniyor. 2010 yılı sonunda 7.980.000 m³ olan yalıtım malzemesi üretim miktarının ise 2023'te 15.047.480 m³'e çıkacağı öngörülüyor. BEP Yönetmeliği'nin getirdiği uygula-

malar ve yalıtım özendirici tedbirler dikkate alındığı takdirde senaryoda ciddi değişiklikler olacağını görüyoruz.

İkinci senaryo da ise 2017 yılında ısı yalıtım malzemesi miktarının 41 milyon m³'e çıkması ve pazarın ise 14,5 milyar TL gibi bir rakama yükselmesi öngörülüyor. Bu, şu an için yaklaşık 3,5 milyar TL olan pazarın 5 misli büyüyeceği anlamına geliyor. Bu büyümenin 2023'te yaklaşık 33,5 milyar TL'yi bulacağı düşünülüyor.

“2011 yılında kapasitemizi büyütecek yatırımlar yapacağız”

Ancak Türkiye pazarında faaliyet gösteren bütün firmaları toplasanız bile bu kadar kapasiteye çıkmak pek mümkün değil. Dolayısıyla yatırım yapılması gerekiyor.

Bizim 2011 için en büyük yatırımımız ise kenerasyon olacak, elektrik üretmeye başlayacağız. Maliyetleri düşürerek daha rekabetçi fiyatlara ulaşmak amacındayız. Bundan sonraki yıllarda, BEP'in de desteğiyle büyüyecek ısı yalıtımı pazarına hazır olmak istiyoruz.

Biz cam yünü, ekstrüde polistren köpük (XPS), membran, kauçuk köpüğü ve esnek hava kanallarının üretimini yapıyoruz. Cam yünü pazarı yaklaşık 50-55 bin ton. Cam yünü bizim son üretimimiz ve bizim için yeni bir ürün ancak çok fazla oyuncunun da aktif olmadığı bir alan. Biz bu pazara hakimiz ve burada iyi bir oyuncu olduğumuz için, Ode olarak ısı yalıtım pazarında adımız daha fazla ön plana çıkıyor.

Su yalıtımı alanında belki çok fazla ön plana çıkmıyoruz, çünkü bu pazarda üretim yapan çok fazla firma var. Burada 90 milyon m²'lik bir pazar büyüklüğü söz konusu. ODE aslında “ODE Membran” ile su yalıtımında önemli bir oyuncu konumunda ve bu pazarda da ilk 3'te yer alıyor.



“XPS ihracatı yapmak navlun ücretinden dolayı çok zor”

Türkiye pazarında olduğu gibi yurtdışında da bütün ürünlerimizle iddialıyız, ancak navlundan dolayı cam yünü ve kauçuk köpüğü ürünlerinin daha çok ihracatını yapmaktayız. Diğer ürünleri satmak pek kolay olmuyor, XPS dediğimiz ürünün bölgesel olarak Türkiye'de bile çok fazla üretimi yok ama yurtdışında çok fazla üretici var. Burada etken nakliye, siz sonuçta havayı nakliye ediyorsunuz ve XPS'i bir TIR'a yüklerseniz en fazla 2 ton gelir ama bunun nakliyesi için çok ciddi navlun ödemek zorundasınız. Buradaki maliyetin standardı çok önemli, CE, TSE gibi bir takım kabuller var ama pazardaki oyuncuların tamamı bu standartlarda üretim yapmıyor. Yurtdışında bu durum daha farklı tabii. Bizim buradaki dezavantajımız navlun oluyor, Türkiye'de üretip yurtdışında satmak gerçekten çok zor.

“Ses yalıtımı en az gelişmiş yalıtım grubudur”

Türkiye pazarında ses yalıtımı ise, bu saydığımız yalıtım grupları içerisinde en gelişmemiş olanı. Türkiye'de ses yalıtımı dediğimiz zaman insanlar bunu sadece konfor olarak algılıyor. Halbuki bu bir ihtiyaç. Aldığımız evin kriterlerine bakarken ses yalıtımına bakmıyoruz. Demek ki biz tüketici olarak isteklerimizde ses yalıtımı ile ilgili doğru bir kriter oluşturmuyoruz ama ısı yalıtımını istiyoruz.

Bu konuda İZODER'in dernek olarak tek başına bir şeyler yapması çok zor, çünkü dernek üreticilerin destekleriyle sektöre destek olabiliriz ve yol açabiliyor. Ses yalıtımında üretici fir-

malarnn artık derneklere ve hatta pazara daha fazla destek olması gerekiyor. Öncelikle standartlardan başlamak lazım. Yaşam kalitemizi artırmamız, taleplerimizi yükseltmemiz gerekiyor. Binanın ses yalıtımının yapılması gerektiğini müteahhide bizim söylememiz gerekir.

Gündelik hayatımızda her tür gürültü ile karşılaşmamız mümkün ve gürültü yaşantımızda hep var. Ses yalıtımı deyince, ne zaman rahatsız olduğumuzun yanıtını bulmamız gerekiyor. Gürültüden ancak gürültüyü yaşadığımız zaman rahatsız oluyoruz. Isı yalıtımını da ancak faturaları gördüğümüz zaman aklımıza geliyor ya da deprem olmadan yapının güçlendirilmesi düşünülüyor. Bu anlamıyla korozyon problemi de çok önemli, en lüks binaların bodrumlarına bakıldığında onların bile korozyona uğradığını görüyoruz.

“Standartlarımızı yükseltmemiz ve talep etmemiz gerekir”

Ses yalıtımı ile ilgili toplam ciroya baktığımızda önemli bir cironun gerçekleşmediğini görüyoruz ve bu da bize beklentinin yüksek olmadığını gösteriyor. Biz ses yalıtımı konusunda ancak, bir takım standartları yükselterek daha fazla şeyler yapabiliriz. Örneğin TOKİ projelerinde bu ses yalıtımı zorunlu. Önceden kimse çift cam ya da tek cam kullanmak gerektiği ile ilgili bir şey söylemiyordu. Ne zaman kullanılabilir hale geldi o zaman çift cam kullanmak kabul görür hale geldi ya da örneğin mantolama da, yeni binalarda kullanılmaya başlandıktan son-

ra zorunlu hale geldi. Biz tüketici olarak bunu istemek zorundayız.

İnşaat sektöründe 2010 yılının ilk çeyreğinden sonra büyüme oldu, buna paralel olarak yalıtım sektöründe de büyüme oldu ama bu büyüme, inşaat sektöründeki büyüme kadar olmadı, ancak bu büyüme eğrisinin 2011 yılında daha da yükseleceği kanaatindeyim. Çünkü sadece konutların yapılması yalıtım sektörünün büyümesini sağlamıyor, sonuçta yüzde 15 gibi bir büyüme var. 7,6 milyon m³ olan ısı yalıtım pazarı, 2010 yılında 8 milyon m³'leri bulacak.

“Yalıtım pazarı endüstriyel yapılara kaydığı zaman büyüyecektir”

Su yalıtım pazarında sentetik membranlarda ve yapı kimyasallarında büyüme var. Yurtdışından Türkiye pazarına giren oyuncuların artmasıyla pazarda genel bir büyüme hissediliyor.

İnşaat sektörü dediğimiz zaman büyüme gösteren firmalar daha ziyade konut sektöründe faaliyet gösterenler oldu. Sadece konutların değil, endüstriyel binalarda da artması gerekiyor. Bu gelişimi; AVM'lere, havaalanlarına, endüstriyel binalara, altyapı projelerine, arıtma tesisi gibi projelere kaydırabildiğimiz takdirde, yalıtım pazarı daha da büyüyecektir.

“Global markaların pazarın gelişimine katkı sağlaması gerek”

Yıllık 500 bin yeni konut yapılması planlanıyor. Isı yalıtımı ise her yıl 200 bin yeni konutta ve 200 bin de mevcut konutta zaten yapılıyor.

ODE gibi yerli firmaların dışında, pazarda faaliyet gösteren global markaların da pazar büyümesine destek vermelerini bekliyoruz. Türkiye'yi sadece inşaat sektöründe büyüme sahası olarak görmemeleri, eğitimler vererek, gerek ekonomiye gerekse yalıtım sektörüne destek olmaları gerekiyor. Bu pazardaki oyuncuların eğitilmesi ve standartlarının iyileştirilmesi büyük önem taşıyor. Hazır pazara konup, düşük fiyatlarla rekabet etmek yerine pazarın büyümesi için daha fazla destek olmaları gerektiğini düşünüyorum.

“Yaptırımların sağlanması gerekli”

Devletin bu konuda istekli davrandığını düşünüyorum. İZODER'in BEP'e karşılıksız verdiği desteği, pazarda üreticilerle birlikte bu konuyu yaymak için çaba göstermesini, fuarlarla, forumlarla birlikte oyuncuların teşvik etmesini sevindirici bir gelişme olarak değerlendiriyorum. Sadece üreticilerin değil, devletin, derneklerin, satıcıların da bu alanda çalışmaları gerekiyor. Sadece üreticilerin üzerine yük binerse, o zaman çeşitli ülkelerden firmaların gelip burada haksız rekabete sebebiyet vererek satış yapımlarını da kabul etmemiz gerekir.

Bakanlığın yaptırımı da burada önem kazanıyor. İZODER bundan sonraki süreçte de işin içinde olacak ama burada yaptırımların olması önemli ve bunu hepimizin sahiplenmesi gerekiyor. Burada en büyük rol tüketiciye düşüyor. Herkes ev alırken o enerji kimlik karnesini görmek isterse bu işin üstesinden gelebiliriz. ■

