



Джихан ДАЛДЖАЛЫ
CEO, Ada Companies

Cihan DALCALI
Ada Companies, CEO



YÜKSELEN BİR PAZARIN DİNAMİKLERİ: KAZAKİSTAN İNŞAAT SEKTÖRÜ VE BAUGENIE'NİN STRATEJİK ROLÜ

ДИНАМИКА РАСТУЩЕГО РЫНКА: СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР КАЗАХСТАНА И СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ BAUGENIE

KAZAKİSTAN'DA YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

В КАЗАХСТАНЕ НАЧИНАЕТСЯ НОВАЯ ЭРА

KAZAKİSTAN SON YILLARDA CİDDİ BİR DÖNÜŞÜM GEÇİRİYOR. BU DEĞİŞİMİ YAKINDAN TAKİP EDEN İSİMLERDEN BİRİ OLAN ADA COMPANİES CEO'SU CİHAN DALCALI İLE KAZAKİSTAN'IN YAPI SEKTÖRÜNDEKİ MEVCUT DURUMU, GELECEK BEKLENTİLERİ VE BAUGENIE PLATFORMUNUN STRATEJİK ROLÜ ÜZERİNE DETAYLI BİR SOHBET GERÇEKLEŞTİRDİK.

КАЗАХСТАН В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПЕРЕЖИВАЕТ СЕРЬЁЗНУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ. МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ADA COMPANİES ДЖИХАНОМ ДАЛДЖАЛЫ О ТЕКУЩЕМ ПОЛОЖЕНИИ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА СТРАНЫ, ОЖИДАНИЯХ НА БУДУЩЕЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РОЛИ ПЛАТФОРМЫ BAUGENIE.

Cihan Dalcalı:

Ada Companies, inşaat sektöründe yenilik, kalite ve sürdürülebilirliği bir araya getiren uluslararası bir yapı ekosistemidir. Türkiye merkezli oluşumumuz, Kazakistan'da Ada Machinery, Ada Mining, Ada Prefabrik, Ada Development, Ada Concrete, Ada Construction ve Ada Marketing gibi yedi uzman alt şirketle faaliyet göstermektedir. Bu yapımız sayesinde; madencilikten makineye, hazır beton çözümlerinden gayrimenkul geliştirmeye kadar tüm süreçleri tek çatı altında entegre biçimde sunuyoruz. Amacımız, ileri teknoloji ve çevre dostu yaklaşımlarla sadece projeler değil, uzun vadeli değerler üretmek.

Джихан Далджалы:

«Ada Companies — это международная строительная экосистема, объединяющая инновации, качество и устойчивость. Наша группа, базирующаяся в Турции, работает в Казахстане через семь специализированных дочерних компаний: Ada Machinery, Ada Mining, Ada Prefabrik, Ada Development, Ada Concrete, Ada Construction и Ada Marketing. Такая структура позволяет нам охватывать полный цикл — от добычи и машиностроения до производства готового бетона и девелопмента. Наша цель — создавать не только проекты, но и долгосрочные ценности с применением передовых технологий и экологических решений.

Ada Companies olarak, Kazakistan'ın en stratejik altyapı projelerinden biri olan BAKAD – Büyük Almatı Çevre Yolu'nda aktif rol üstlendik. Ada Construction liderliğinde yürütülen bu projede, köprü yapılarından yol alt temel dolgularına, beton üretiminden mühendislik desteklerine kadar birçok alanda çözüm ortağı olarak görev aldık. Yerli üretim kapasitemiz, yüksek tonajlı makine parkurumuz ve uzman ekibimiz sayesinde, projenin birçok aşamasını planlanan tarihlerden önce ve uluslararası standartlarda teslim ettik. BAKAD, yalnızca bir çevre yolu değil; Ada Companies'in mühendislik gücü, lojistik kabiliyeti ve bölgesel kalkınmaya katkısının simgesidir.

Одним из ключевых инфраструктурных проектов Казахстана, в котором мы приняли участие, стал БАКАД – Большая Алматинская кольцевая автодорога. Под руководством Ada Construction мы внесли вклад в строительство мостов, устройство земляного полотна, производство бетона и инженерную поддержку. Благодаря собственной производственной базе, мощному парку техники и квалифицированной команде многие этапы проекта были завершены раньше срока и в соответствии с международными стандартами. БАКАД — это не просто объездная дорога, это символ инженерной силы Ada Companies, нашей логистической возможности и вклада в региональное развитие.»



Kazakistan'daki inşaat sektörünü genel hatlarıyla değerlendirir misiniz?

Kazakistan bugün sadece Orta Asya'nın değil, Avrasya'nın da yapı sektörü açısından en hareketli ve dikkat çekici pazarlarından biri konumunda. 2024 yılı itibarıyla inşaat sektörünün ülke ekonomisindeki payı yaklaşık %6 seviyesine geldi. Bu ciddi bir rakam. Özellikle altyapı projeleri, modern konut alanlarının artışı, sanayi bölgelerinin yeniden yapılandırılması gibi etkenler bu büyümeyi tetikliyor. Ülkenin vizyoner politikaları ve kamu yatırımları ile birlikte hem yerel hem de yabancı yatırımcılar için cazip bir ortam oluşmuş durumda.

Hangi şehirler bu gelişimin lokomotifleri konumunda?

İlk akla gelen şehirler tabii ki Almatı, Astana ve Şımkent. Bu üç şehirde hem altyapı hem de üstyapı yatırımları ciddi seviyelerde. Ancak dikkat çekmek istediğim başka bölgeler de var: Aktöbe, Atyrau, Karaganda gibi şehirler; daha önce bu ölçekte yatırımlara sahne olmayan ama artık dikkatle izlenmesi gereken merkezler haline geldi. Bu da bize

Как бы Вы в целом охарактеризовали строительный сектор Казахстана?

Сегодня Казахстан — это один из самых динамичных и привлекательных рынков не только в Центральной Азии, но и во всей Евразии. По состоянию на 2024 год доля строительного сектора в экономике страны достигла примерно 6% — это серьёзный показатель. Рост обеспечивают инфраструктурные проекты, развитие современных жилых комплексов, модернизация промышленных зон. Благодаря государственным инвестициям и продуманной политике создаётся благоприятная среда как для местных, так и для иностранных инвесторов.

Какие города являются локомотивами этого развития?

В первую очередь это, конечно, Алма-ты, Астана и Шымкент. Но стоит отметить и другие города: Актобе, Атырау, Караган-да. Ранее они не были центрами столь масштабных инвестиций, но сейчас становятся новыми точками роста. Это значит, что развитие Казахстана не ограничится только крупнейшими городами.

gösteriyor ki Kazakistan'ın büyümesi sadece belli başlı şehirlerle sınırlı kalmayacak.

Peki bu yapılanma için devlet politikaları nasıl bir etki yaratıyor?

Devletin stratejik vizyon belgeleri, örneğin "Nurly Zhol 2025" veya "Stratejik Kalkınma Planı 2025", uzun vadeli bir yol haritası sunuyor. Bu belgelerde yalnızca fiziksel altyapı değil, aynı zamanda dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik, enerji verimliliği ve şehirleşme politikaları da yer alıyor. Kamu-özel sektör iş birliği modeli güçleniyor. Özellikle ulaştırma, lojistik ve konut sektöründe devletin yol gösterici konumda olması, sektördeki güven ortamını artırıyor. Bu da yatırım kararlarını doğrudan etkiliyor.

FIRSATLAR, RİSKLER VE DÖNÜŞÜMÜ YÖNETMEK

2024 yılında inşaat sektörü hangi zorluklarla karşı karşıya kaldı?

2024 yılı özellikle malzeme temininde zorlayıcı bir yıl oldu. Pandemi sonrası küresel tedarik zincirlerindeki kırılganlık

Какую роль в этом играет политика государства?

Стратегические документы, такие как Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2020-2025 годы и «Стратегический план развития до 2025 года», задают долгосрочный вектор. Речь идёт не только о физической инфраструктуре, но и о цифровой трансформации, устойчивом развитии, энергоэффективности и городской политике. Модель государственно-частного партнёрства активно развивается. Особенно в транспорте, логистике и жилищном строительстве государство играет ключевую роль, создавая доверительную среду для бизнеса. Это напрямую влияет на инвестиционные решения.

ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ

С какими трудностями столкнулся строительный сектор в 2024 году?

Главной проблемой был доступ к материалам. Хрупкость глобальных цепочек поставок после пандемии сохранялась,

devam ederken, lojistik maliyetler yüksek seyretti. Ayrıca kalifiye işgücü konusunda da dalgalanmalar yaşandı. Tüm bunlara rağmen, sektör adaptasyon yeteneğini kanıtladı. Yeni lojistik modelleri, yerli üretimin teşvik edilmesi ve dijital sipariş yönetim sistemlerinin artışıyla birçok sorun çözüm yoluna girdi.

2025 yılına dair öngörüleriniz nelerdir?

2025 yılı sektör açısından çok daha istikrarlı bir dönem olacak. Bizim öngörümüz sektörde %7 civarında bir büyüme yaşanacağı yönünde. Bunu destekleyen en önemli faktörler; sürdürülebilir inşaat malzemelerine artan talep, yeşil sertifikalı bina projelerinin artışı, dijital mimarlık ve yapay zeka destekli planlama araçlarının yaygınlaşması. Öte yandan, paketli malzeme sistemlerinin daha fazla tercih edilmesi de sektördeki iş yapış biçimini değiştirecek.

Sizce bu değişim müteahhitlik anlayışını nasıl etkiliyor?

Bu çok kritik bir nokta. Artık bir müteahhitin sadece beton dökmesi yetmiyor. Proje yönetimini iyi yapan, veriyi doğru kullanan ve teknolojiyi entegre edebilen firmalar ön plana çıkacak. Özellikle malzeme yönetimi konusunda dijital çözümlere entegre olan şirketler zaman ve maliyetten kazanç sağlayacak. Burada BauGenie'nin devreye girdiği noktayı anlatmak gerekiyor.

BAUGENİE: SAHAYA ZEKAYI ULAŞTIRAN PLATFORM

BauGenie'yi geliştirme fikri nasıl doğdu?

BauGenie, aslında sahadaki gerçek problemlerden ilham alarak doğdu. Şantiyelerde karşılaştığımız gecikmeler, yanlış ürün sevkiyatları, malzeme stoğu problemleri, sahada yaşanan plansızlıklar... Bunların hepsine dijital bir yanıt vermek gerekiyordu. Biz BauGenie'yi, sadece bir satış kanalı değil, aynı zamanda akıllı bir tedarik ve yönetim platformu olarak tasarladık.

lojistiklerische расходы оставались высокими. Кроме того, наблюдались колебания на рынке квалифицированной рабочей силы. Однако отрасль показала высокую адаптивность: появились новые логистические модели, началась активная поддержка местного производства, стали чаще использоваться цифровые системы управления заказами.

Каковы Ваши прогнозы на 2025 год?

Мы ожидаем более стабильный период. По нашим прогнозам, рост в строительном секторе составит около 7%. Этому будет способствовать растущий спрос на экологичные строительные материалы, рост числа проектов с «зелёными» сертификатами, распространение цифровой архитектуры и планирования с использованием искусственного интеллекта. Кроме того, всё больше будет применяться фасованная система поставки материалов, что меняет саму модель ведения бизнеса.

Как это отражается на роли подрядчиков?

Это ключевой момент. Сегодня подрядчику уже недостаточно просто заливать бетон. На первый план выходят компании, которые умеют грамотно управлять проектами, использовать данные и интегрировать технологии. Особенно в управлении материалами выигрывают те, кто применяет цифровые решения — это экономия и времени, и денег. Здесь стоит упомянуть платформу BauGenie.

BAUGENİE: ПЛАТФОРМА, КОТОРАЯ ПРИНОСИТ ИНТЕЛЛЕКТ НА СТРОЙПЛОЩАДКУ

Как появилась идея создания BauGenie?

Она родилась из реальных проблем на стройке: задержки, ошибки в поставках, нехватка материалов, отсутствие планирования. Требовалось цифровое решение. Поэтому мы создали BauGenie не только как торговую площадку, а как умную платформу снабжения и управления.

Platformda yer alan markalardan biraz bahseder misiniz?

Elbette. BauGenie şu an için beş ana marka üzerinden hizmet veriyor:

- **SmartBeton:** Sadece su ile karıştırılarak beton elde edilebilen, Ar-Ge odaklı bir inovatif ürün;
- **Beton Bag:** İçinde hazır kum ve çakıl bulunan, yalnızca çimento ve su eklenerek kullanılan pratik 30 kg'lık beton karışımları;
- **Rock Bag:** Kum (0-5 mm) ve mıcır (5-20 mm, 20-40mm) olmak üzere üç farklı formatta satılan, %100 kırma taşlardan oluşan agrega;
- **Terra Stone:** Peyzaj ve dış cephe uygulamaları için üretilmiş estetik ve dayanıklı taş serisi;
- **Solid EX:** Beton bazlı, yüksek dayanım ve estetik sunan dış cephe kaplama malzemesi.

Kullanıcı deneyimi açısından platformun öne çıkan yönleri neler?

BauGenie çok dilli yapısıyla hem yerli hem de yabancı profesyonellerin kullanımına açık. Mobil uyumlu arayüzü sayesinde şantiyeden de kolayca erişim sağlanabiliyor. Ürünler teknik verileriyle birlikte sunuluyor. Kullanıcı, malzeme stok durumunu görebiliyor, teslimat

Какие бренды представлены на платформе?

Сейчас у нас пять ключевых брендов:

- **SmartBeton** – инновационный продукт, позволяющий получить бетон, добавив только воду;
- **Beton Bag** – практичные 30-килограммовые смеси с готовым песком и щебнем, куда добавляется только цемент и вода;
- **Rock Bag** – щебень трёх фракций (0-5 мм, 5-20 мм, 20-40 мм) из 100% дроблёного камня;
- **Terra Stone** – декоративные и прочные каменные покрытия для ландшафтного дизайна и фасадов;
- **Solid EX** – бетонные облицовочные материалы для фасадов, сочетающие прочность и эстетику.

Что отличает BauGenie с точки зрения пользовательского опыта?

Платформа многоязычная, подходит как для местных, так и для иностранных специалистов. Есть мобильная версия для доступа прямо с площадки. Продукция сопровождается техническими данными. Пользователь видит наличие на складе, отслеживает сроки доставки в реальном времени, может управлять оплатой, про-



süresini anlık olarak takip edebiliyor. Ödeme sistemleri, sipariş geçmişi ve proje bazlı klasörleme gibi özelliklerle gerçek bir inşaat yönetim aracı olarak çalışıyor.

GELECEK HAZIRLIĞI: 2025 VE SONRASI

2025 yılı için BauGenie tarafında ne gibi yenilikler planlıyorsunuz?

Yeni yılla birlikte dört ana gelişme öne çıkacak:

1. **Autocad ve BIM Entegrasyonu:** Mimar ve mühendisler projelerini yükleyerek otomatik malzeme hesaplaması yapabilecek;
2. **Yerelleştirilmiş Lojistik Merkezleri:** Almatı ve Astana'da kurulacak iki yeni dağıtım merkezi sayesinde teslimatlar %30 daha hızlı gerçekleşecek;
3. **İnşaat İstatistikleri & Dashboard:** Kullanıcılar proje bazlı ve bölgesel pazar verilerine ulaşabilecek, sektör trendlerini platform üzerinden takip edebilecek;
4. **Yeşil Ürün Kategorisi:** Karbon ayak izini azaltmaya yönelik özel ürünlerin yer aldığı sürdürülebilir segment açılacak;
5. Diğer markalara ait ürünlerde sisteme dahil edilecek ve geniş bir yelpaze ile hizmet vermeye başlayacağız;
6. B2B kanalı ile ihale süreçleri sistem üzerinden yapılabilir ve büyük satın almalarda gerçekleşecek. B2C kanalı ile de insanların ihtiyacı olan profesyonellere ulaşabileceği bir platform olacak.

Son olarak Kazakistan'daki inşaat sektörü oyuncularına ne mesaj vermek istersiniz?

Gelecek artık sadece fiziksel yapılarda değil; veri, zaman ve zekâda şekilleniyor. Kazakistan, bu yeni döneme hazır. Biz Ada Companies olarak BauGenie ile bu dönüşümün merkezindeyiz. Amacımız sadece ürün satmak değil; sektöre çözüm ortağı olmak, değer katmak. Sözün özü: Gelecek, hazır olanlarındır. Ve biz hazırız.

smatривать историю заказов и вести проекты по отдельным папкам. BauGenie — это полноценный инструмент управления строительством.

ПОДГОТОВКА К БУДУЩЕМУ: 2025 ГОД И ДАЛЕЕ

Какие нововведения ждут BauGenie в 2025 году?

Мы выделяем шесть ключевых направлений:

1. **Интеграция с AutoCAD и BIM** – архитекторы и инженеры смогут загружать проекты и автоматически получать расчёты по материалам;
2. **Локальные логистические центры** – новые распределительные базы в Алматы и Астане ускорят доставку на 30%;
3. **Аналитика и дашборды** – пользователи смогут получать статистику по проектам и региональные рыночные данные;
4. **«Зелёная» категория товаров** – появится сегмент устойчивых продуктов с пониженным углеродным следом;
5. Расширение ассортимента – будут добавлены продукты других брендов для более широкого выбора;
6. B2B и B2C-каналы – через платформу можно будет проводить тендеры и крупные закупки, а также напрямую находить профессионалов для частных нужд.

Какое сообщение Вы хотели бы передать участникам строительного рынка Казахстана?

Будущее определяется не только зданиями, но и данными, временем и интеллектом. Казахстан готов к новой эпохе. Мы, Ada Companies, вместе с BauGenie находимся в центре этой трансформации. Наша цель — не просто продавать материалы, а быть партнёром по решениям и привносить ценности в отрасль. Подведём итог: будущее принадлежит тем, кто готов. А мы готовы.

smar+
Beton

■ Dry-Mix Concrete ■

Concrete
Reinvented.

⌚ Next-Gen Concrete, Ready in Minutes.



www.**BauGenie**.kz
new generation construction market