

nanobülten

nanotek
inşaat

06
SAYI

NİSAN
2014

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM



MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

BASF
The Chemical Company



nanotek
inşaat

Esenehir Mh. Pirlanta Sk.
No.49 Yukarı Dudullu
Ümraniye / İSTANBUL
T : +90 216 339 12 12
F : +90 216 339 12 17
E : bulten@nanotekinsaat.com.tr
W : www.nanotekinsaat.com.tr

Yayın Sahibi

Nanotek İnşaat Sanayi ve Yapı Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi
Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa BAYRAK

Editör

Sibel AÇIKGÖZ

Grafik Tasarımı

Sibel AÇIKGÖZ

Yayın Türü: Yerel, aylık ücretsizdir.

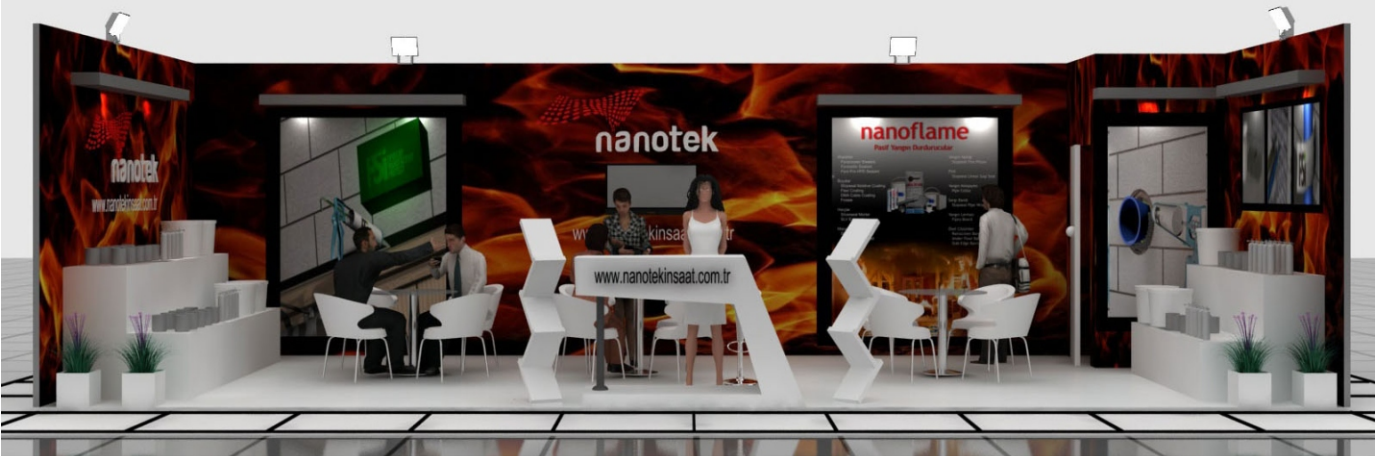
Bu bültenin içeriği, Nanotek İnşaat A.Ş.'nin olup, Fikri Eserler Yasası'na göre kullanılması ve izinsiz çoğaltılması yasaktır.

MYD Mimarlık Yalıtım İnşaat Yapı Kimyasalları Ticaret ve San. Ltd. Şti. Sakarya Erenler ilçesinde 24 Ocak 2014 tarihi itibari ile bölgedeki tek BASF Yetkili Bayi olarak faaliyetine başladı. Su Yalıtımı - Geomembran ve Yeşil Çatı Sistemleri projelendirme, müşavirlik ve uygulamaları ile su-ısı-ses-yangın yalıtımı ve yapı kimyasalları ürünleri satışı konusunda hizmet vermektedir.



YAPI FUARI TURKEYBUILD İSTANBUL

SALON NO : 4 STAND NO : 242



STYRONİT EĞİTİMLERİ

NANOHEAT Doğal Isı Yalıtım Sistemleri eğitimlerimizi merkez ofisimizde gerçekleştirdik. Isı yalıtımı konusunda tüm detayların aktarıldığı eğitimimize bayilerimiz yoğun ilgi gösterdi. Eğitimimizin ardından keyifli akşam yemeğimiz sonrasında programımızı sonlandırdık.



YAPI FUARI TURKEYBUILD ISTANBUL

SALON NO : 10 STAND NO : 302



BASF'den Master Builders Solutions MARMARA BÖLGESİ USTA EĞİTİMLERİ

BASF'den Master Builders Solutions usta eğitimlerimizi 31 Mart Çerkezköy, 01 Nisan Keşan, 02 Nisan Merter, 21 Nisan Üsküdar, 22 Nisan Tuzla, 24 Nisan Sakarya ve 25 Nisan İzmit olmak üzere toplam yedi farklı bölgede gerçekleştirdik.





Baret KÜRKÇÜOĞLU
BASF Yapı Kimyasalları
Perakende Satış Müdürü & İstanbul Bölge Müdürü

Röportajımıza sizi tanıyarak başlayabilir miyiz? 05.10.1978 İstanbul doğumluyum. Kocaeli Üniversitesi İnşaat Mühendisliği fakültesinden mezun oldum. 2003 yılında yapı kimyasalları sektörü ile tanıştım. 2007 senesinde BASF firmasında göreve başladım. Yıllar içerisinde firmada çeşitli görevlerde bulundum. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz. Performans Zemin Kaplamaları Grubu Ürün Sorumlusu, Su Yalıtımı Grubu Ürün Sorumlusu, Doğu Marmara Bölge Müdürü, Teknik Eğitim Aktiviteleri Müdürlüğü ve Perakende Satış Müdürü.

Yeni göreviniz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz? Ocak 2014 itibari ile İstanbul Bölge Müdürlüğü ve Perakende Satış Müdürlüğü görevine getirildim. İstanbul Bölge özellikle ülke ekonomisine katkısı en önde olan bölge. Değişime açık, hızlı değişen dinamikleri olan bir bölge. Böyle bir bölgede çalışmak keyifli olduğu kadar zor. Ancak bölgeyi uzun yıllardır tanımam, bölgede teknik alt yapısı güçlü, tecrübeli bir distribütör kadrosunun bulunması büyük bir avantaj. Bayilerimiz ve distribütörümüz ile etkin şekilde iletişim kuran bir yönetim modelini benimsiyoruz. Benim ve ekip arkadaşlarımın görevi, şirket hedeflerimiz doğrultusunda bölgede sürdürülebilir bir büyüme sağlamak.

Yeni ürünleriniz var ise bunlardan da bahsedebilir misiniz?

2014 yılı içerisinde tek komponentli poliüretanlarda Mseal M 640 (Masterseal 640) ürününde ön plana çıkmaya çalışıyoruz. Yapı sistemlerinde geçen yıl devreye aldığımız yeni ürünlerimiz var. Örneğin Emaco S23 NB tamir harcı. Ayrıca ıslak hacimler için çok hızlı imalata imkân veren Lastogum ürünümüzü çıkartacağız. 2. yarısı yılda ürünün bayi raflarında olması için uğraşyoruz. Geçtiğimiz yıl MastertileFLX 22 (Mastertile 22) seramik yapıştırıcı ürününü devreye aldık. Biliyorsunuz yapıştırıcı gruplarında artık standart oturdu ve ilgili standartlara karşılık gelen yapıştırıcılarda rekabetçi olmayı umuyoruz. Dolayısıyla bu 3 tane üründen bahsetmemiz mümkün. Beş kiloluk ambalajlarımızda yine geçen sene ciddi bir atak yapmaya başladık. Özellikle beş kiloluk ambalajlarla derz dolgu satmaya devam etmeyi hedefliyoruz. Perakende piyasasında doğru yöntemler uygulayarak ürünlerimizi son kullanıcıya ulaştırmamız gerekiyor.

Türkiye'deki satışlarınızda en popüler ürününüz hangisidir? BASF olarak çok fazla popüler ürüne sahibiz. Çeşitli segmentlerde hizmet veriyoruz. Belli segmentlerde de belli ürünler ön plana çıkıyor. Örneğin onarım güçlendirme, tamir harçları grubunda MasterEmaco S 488 (Emaco S88C) revaçta olan bir ürün. Piyasanın çok sevdiği ve ciddi performans aldığı bir ürün. Groutlarda MasterFlow 928 (Emaco S55) dediğimiz ürünümüz ve Yapı sistemlerinde yeni ürünlerimiz var. Su yalıtımına baktığımız zaman olmazsa olmazımız Masterseal M 810 (Conipur M 810) ürünümüz var. Ciddi bir çözüm ortaklığı sağlayan ve projelerde çözümsüz su yalıtımı işlerini çözüme ulaştırdığımız bir üründür. Çimento akrilik esaslı ürünlerde MastetTile WP 666 (Yapfleks 306) dediğimiz ürünümüz ve beraberinde MasterTile FLX 24 (Flexmörtel) en popüler ürünlerimiz arasında yer almaktadır.

Aslında BASF i anlatırken bazı önemli rakamlara dikkat çekmek istiyorum.

BASF, 60 ülkede 140'dan fazla üretim tesisi ile dünya çapında 30.000 in üzerinde kurumsal müşteriye hizmet veriyor. Bir asırı aşan deneyimini, 6400 kişilik uzman bir kadro ile pazara taşıyor. Her 5 saniyede bir dünyanın bir yerinde müşterilerimizden sipariş alıp yükleme yapıyoruz. Hergün dünya çapında 7300 müşterimizin problemini çözüyoruz.

Türk inşaat sektörünün durumu dikkate alındığı zaman yapı kimyasallarının geleceği hakkında neler söylenebilir? Ülkemiz son on yılda ciddi bir inşaat atağında ve çok büyük projeler gerçekleştiriliyor. Özellikle yapıları kendi içerisinde sanat yapıları ve yaşam alanları olarak ikiye ayırmalıyız. Kendimize şu sorunun cevabını vermeliyiz. Bir yapı içerisinde yapı kimyasalları yapı maliyetinin neresinde yer alır? Sanat yapılarının maliyetleri sadece beton, demir ve çelik diye baktığımızda inanılmaz yüksek rakamlara çıkıyor. Yapı kimyasallarının bu projelerde kullanılmaması olmazsa olmaz. Bu oran yaşam alanları diye adlandırdığımız konut, hastane, avm vs gibi yapılarda daha düşük. Dört dörtlük bir konut yapısında yapı kimyasallarını en iyi şekilde kullanacağım dersiniz yapı

yatırımınızın yüzde birine tekabül ediyor. Aslında çok küçük bir yatırım ile projelerinizi dizayn ömrü boyunca sigortalamış oluyorsunuz. Üretilen tüm yapıları milli servetimiz olarak görüp böyle hareket etmeliyiz. Tüketici bilincinin gelişmesi ile beraber, bu durum küçük bir yatırım, ancak büyük bir geri dönüşüm demektir. Pazarın daha hızlı ve sağlıklı büyümesi için çalışmalar yapılmalı. Sektörde kaliteli üretimin artırılması gerekiyor. Bu da denetimlerin artırılmasını beraberinde getirir. Son kullanıcının beklentisi belli: En ucuz, en iyi ürünü zamanında almak. Böyle birşey mümkün değil. Eğer böyle bir durum söz konusu ise, o zaman tüketici doğru malzemeyi almıyor demektir.

Operasyonunuzun hedefleri hakkında yorumlarınız neler olacak?Önümüzdeki süreçte sorumlu olduğumuz bölgeye bakacak olursak Bölge Distribütörümüz Nanotek'tir. Özellikle Nanotek ile paralel bir yönetim ve paralel bir karar alma şeklinde ilerliyoruz. Dolayısı ile alınan kararlarda birbirimizden bağımsız değil ortak istişarelerle karar verip hedefimize kilitlenmeyi planlıyoruz. Kısa ve orta vadede İstanbul Bölge'nin büyüyeceğini düşünüyorum. İrili ufaklı yüzlerce proje var. Özellikle kilit projeleri çok iyi takip ediyoruz. Tabi gücümüze güç katan bayilerimiz var. Biz güce güç katarak ilerlemeyi hedefliyoruz. Kaldı ki uzun vadede İstanbul Avrupa'nın ticaret merkezi haline gelecek, bunun için de yatırımlar var ve bu yatırımları görmemek mümkün değil. Bayilerimiz ile beraber sürdürülebilir başarıya imza atmaya devam edeceğimizi düşünüyorum.

Nanotek ile ilgili düşünceleriniz nelerdir? Nanotek bölgesine hâkim ve BASF ürünlerinin satış pazarlamasını profesyonelce yapan bir firma. Bizim hedefimiz zaten bütün bölgelerdeki distribütörlerimizin bizi yansıtması ve pazara hâkim olması. Tabi hiçbir zaman ayrı hareket söz konusu değil. Yani biz sürekli distribütörlerimizle istişare edip bayilerimizin arkasında durmalarını istiyoruz. Bayilerimize yol açmalarını istiyoruz. Tek hedefimiz hep beraber aldığımız karar doğrultusunda yürümek. Burada Nanotek'i BASF'ten ayrı düşünmek ya da BASF'i Nanotek'ten ayrı düşünmek mümkün değil.

Bültenimiz aracılığı ile iş ortaklarınıza vermek istediğiniz mesajlar nelerdir? Teknik bilgi ve deneyim çok önemli. Biz her zaman bayilerimizin teknik bilgilerini arttırmaya çalıştık. Distribütörlerimizin teknik bilgi tarafını arttırmaya çalıştık. Bilginin olmadığı yerde somut sonuçlar almak mümkün değildir. Bayilerimizin teknik altyapıları bizim için çok önemli. Bu da teknik alt yapısı güçlü personel çalıştırmaktan geçiyor. Çünkü bayilerimiz teknik bilgi olarak ne kadar güçlüyse, biz o kadar güçlüyüz. Ayrıca ifade etmek isterim ki; BASF global anlamda yapı sektöründeki deneyimlerini Master Builders Solutions markası altında topladı.

Master Builders Solutions bizim iş ruhumuzu ve pazardaki birleşmiş gücümüzü ifade edecek. Buna ek olarak, Master Builders Solutions, marka portfolyomuzdaki mevcut karmaşıklığı azaltarak, mevcut müşterilere, araştırmalara ve paydaşlara yönlendirme ve güven sağlayacak. Bir markanın gerçekte ne olduğu konusunda herkesin ortak bir anlayışa sahip olması tüm süreç için kritik öneme sahiptir: Marka bir logodan çok daha fazlası, iş yapma ruhumuzdur. Markanın verdiği sözü tutmak için tüm ürün isimlerimizi dünyada adı aynı şekilde anılacak konuma getirdik. Farkındalık yaratmak ve algıyı arttırmak için süreci görsel olarak destekliyoruz. Bu başlangıç ile hareket ederek bayi showroomlarında, tabelalarımızda, broşürlerimizde, iletişim kanallarında marka ve marka bilincinin yayılması için aksiyonlar alıyoruz, almaya devam edeceğiz.

Master Builders Solutions'ın bir şirket adı değil bir marka olduğunu anlamak çok önemlidir. Bizler BASF'in birer parçasıyız ve hepimiz birer BASF çalışıyoruz – değişiklik olmaksızın. Master Builders Solutions yapı endüstrisine teklif sunabileceğimiz (ürünler, sistemler ve çözümler) bir BASF markasıdır.

Evet, Master Builders Solutions'ın Marka Değer Önerisi BASF'nin "Biz kimya yaratıyoruz" stratejisi üzerine kurulmuştur. Master Builders Solutions markası altında "Biz kimya yaratıyoruz" stratejisinde belirlenen Enerji ve Kaynaklar; Yaşam Kalitesi stratejik gelişim alanlarına çözümler sunuyoruz. BASF'nin yapı endüstrisine yönelik markası olarak Master Builders Solutions, BASF stratejisinde tanımlanan müşteri endüstrileri üzerine gösterilen güçlü odağı sıkı sıkıya desteklemektedir.

Ayrıca kimse unutmamalıdır ki; Master Builders Solutions markası BASF'in İnşaat sektörüne taahhüdünün yansımasıdır.

Buradan sizin kanalınızla bayilerimize şu şekilde seslenmek isterim; Projelerin ve inşaat piyasasının en hareketli olduğu bölgede çalıştığımızı unutmamalıyız. Birçok yerel rakibimiz, bizim sahip olduğumuz ürün portföyüne sahip değil. Her iki kriterin de avantajını yaşamak adına çalıştığımız projelere teknik satış kadroları ile hizmet vermeliyiz. Zira bu, aynı projeye sattığımız ürün çeşidimizi ve kazancımızı arttırmamızı ve hizmet bedellerimizdeki tasarrufu peşinden getirecektir. Perakende kanalı bizim için önemli bir müşteri segmeni. Buna çok önem veriyoruz. En son kullanıcıya daha fazla ulaşabilmek için çalışmalarımız artarak devam ediyor. Bayilerimizin devam eden teknik eğitimlerimize destek vermelerini ve daha çok son kullanıcıya ulaşabilmemize köprü olmalarını rica ediyorum. Bayilerimiz başarımızın en büyük aktörleri. Kendilerine sağlıklı, huzurlu ve bereketli bir yıl geçirmelerini diliyorum.



Avni ARTARSLAN - Şirket Müdürü

veriyoruz. Beş kardeş olmamız bize çok büyük avantajlar sağladı. Çorlu bölgesinde bulunan fabrikaların yaklaşık %60'ına hizmet verdik. Referanslarımız sayesinde güvenilir firmalar arasında yerimizi aldık. BASF bayisi olduktan sonra bu güven daha çok arttı ve bu sayede projelerde kolaylıkla yerimizi alıyoruz. Önerdiğimiz malzemeler de kabul görmeye başladı, örneğin Masterflex 700 ürünü. Bursa bölgesinde de Bilecik, Eskişehir, Kütahya taraflarında prefabrik yapılar bulunduğu için, müşterilerimize en kaliteli hizmeti verebilmek adına Bursa'da da bir şube yapılanmasına gittik. Toplamda elli kişilik bir kadroya sahibiz.

Müşteri memnuniyeti açısından ne tür hizmetler veriyorsunuz?

Sektörde kalıcı ve sürekli olabilmemiz için müşteri memnuniyeti bizim için çok önemli. Bu nedenle işimizi doğru malzeme ve doğru fiyat ile zamanında teslim etmemiz gerekiyor. Öncelikle kaliteli hizmet sunmayı kendimize ilke edindik. Referans müşterilerimiz, aradan yıllar geçmiş olsa da bizi ararlar, çünkü bizimle işlerini sorunsuz bir şekilde çözebileceklerini bilirler.

Modern Karton proje detaylarından bahsedebilir misiniz?

Modern Karton projesi Çorlu'da inşa edilen dünyanın en büyük ambalaj fabrikasıdır. On beş yıl önce fabrikayı genişletmişlerdi. Panellerin derz dolgu işlerini yapmıştık. Şimdi daha da büyük bir genişleme söz konusu. Kaliteye önem veren bir proje olduğundan BASF'in ürünlerini önerdik ve kabul ettiler. Bu projedeki iç ve dış polisüflit derz dolgu işlerini Kozmoğlu İnşaat'a verdiler. İşe başladık ve Nanotek'in de desteğiyle devam ediyoruz.

Ayrıca Beşiktaş Vodafone Arena stadında da benzer bir uygulamayı yine BASF ürünleri ile gerçekleştireceğiz.

Hangi detaylarda ağırlıklı olarak uygulama yapıyorsunuz?

Prefabrik sektöründe dere içi izolasyonu ve derz dolgu işlerine ağırlık veriyoruz. Yeteneğimiz ve yapılanmamız bu işlere çok yatkın. Dolayısı ile işimizin %60'lık kısmını mastik grubu oluşturuyor.

Nanotek'ten beklentileriniz nelerdir?

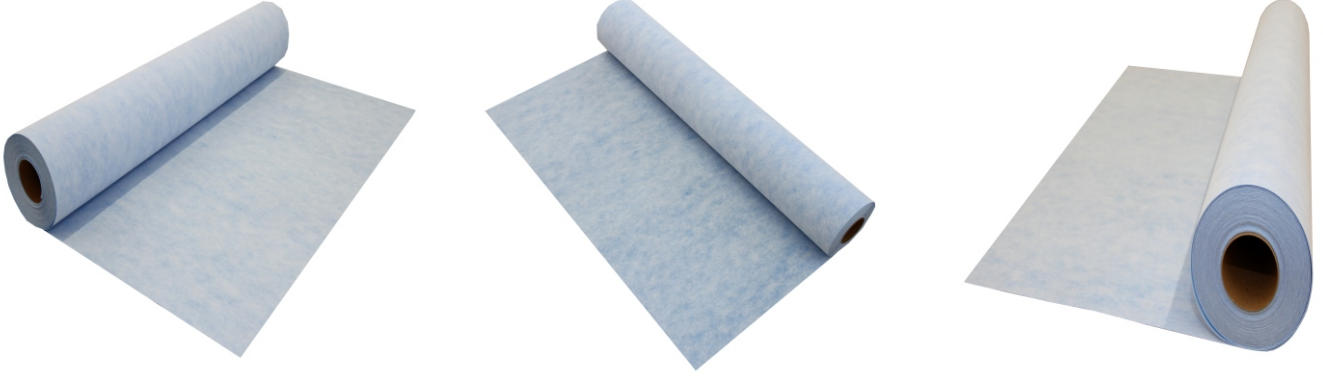
Nanotek beklentilerimizin hepsini karşılıyor. Desteği ile her zaman arkamızda bir güç olarak hissediyoruz. Herşey gayet güzel.

Bültenimiz aracılığı ile iş ortaklarınıza vermek istediğiniz mesaj var mıdır?

Ürün grubunuzda özellikle teras yalıtımında, poliüretan ve benzeri ürünlerin geliştirilebileceğini düşünüyorum. Bazı ürünlerin üretilmeyeceğini duyuyoruz. Belki çok büyük bir satış hacmi gerçekleşmiyor ancak zaman zaman kullandığımız malzemeler oluyor. Bu ürünleri Nanotek tedarik etmeli. BASF ürünlerini özellikle insan sağlığına verdiği önem sayesinde gönül rahatlığı ile uygulayabiliyoruz.

nanoshield® Su Yalıtım Membranı

Seramik altı yüzeylerin su geçirimsizliği için yalıtım membranı



Kullanım alanı:

Nanoshield yalıtım membranı, ıslak mekanlarda seramik ve taş kaplamalar altındaki fuga ve çatlakların güvenli bir şekilde yalıtımını sağlar. Hem zeminlerde, hem de duvarlarda kullanılır. Özellikle alçı panolarla oluşturulan duvarlar ve üstündeki seramiği taşıyabilecek bütün düzgün yüzeyler için uygundur.

Uygulama:

Uygulama yapılacak yüzey taşıyıcı ve kuru olmalı, üstünde toz ve kir bulunmamalıdır. Köşelerde kırılmış yerler varsa, önceden tamir edilmeli ve yüzeydeki girinti çıkıntılar düzeltilmelidir. Yüzeyden ayrılmış sıva ve benzeri parçalar kazınmalıdır. Taşıyıcı yüzey üzerine, 4 mm'lik dişli mala ile (yalıtım membranından yaklaşık 10 cm dışarı taşacak şekilde) **BASF Mastertile FLX 22** seramik yapıştırıcısı sürülür. Önceden gerekli ölçülerde kesilmiş olan yalıtım membranı, yağ yapıştırıcı üzerine yerleştirilir ve düzeltme malası ile yüzey düzlenir. Bu sırada **Nanoshield** yalıtım membranı altında kalan dişli harç eşit oranda ezilmelidir. Bir sonraki membran parçası, ucuca gelecek şekilde veya bindirme yaparak yapıştırılır. Uç uca ekleme yapılırsa, ek yeri üstüne 10 cm genişlikte bir bant kesilerek sulu harçla yapıştırılır. Bindirme ise en az 4 cm olmalıdır. Ek yerlerinde ve köşe dönüşlerde **Mastertile WP 668 (Lastogum)** sentetik reçine esaslı dispersiyon yapıştırıcı kullanılması tavsiye edilir. Kuruduktan sonra seramik döşeme işlemi yapılabilir.

Teknik Özellikler:

- Genişlik: Standart 100 cm
- Uzunluk: Standart 30 mt
- Renk: Standart mavi (İsteğe bağlı olarak alternatif renkler)
- Ağırlık: 240 gr/m²
- Kalınlık: 0,65 mm
- Çekme mukavemeti: 55 N/15 mm [DIN EN ISO 527]
- Kopmada uzama: %65 [DIN EN ISO 527]
- Kimyasal Dayanım:
 - %20 Potasyum hidroksit çözeltisi: Dayanımlı
 - %5-6 Etanoik asit: Dayanımlı
 - %3 Hidroklorik asit: Dayanımlı
- Seramik yapıştırıcılara yapışma mukavemeti: > 0,30 N/mm²
- Tek komp. Çim. esaslı su yalıtım malzemesine yapışma mukavemeti: > 0,42 N/mm²
- Dispersiyon yapıştırıcılara yapışma mukavemeti: > 0,62 N/mm²
- Buhar difüzyon direnç değeri: 60 m

GAP TURU 04 / 06 NİSAN

Nanotek Bayi Gezisi



Şanlıurfa - Tarihi Harran Evleri



Şanlıurfa - Balıklıgöl



Şanlıurfa - Öğle Yemeğimiz



Şanlıurfa - Sıra Gecesi



Mardin - Kilise



Mardin - Deyrulzafaran Manastırı



Diyarbakır - Ulu Cami



Şanlıurfa - Harran Evi



Mardin - Midyat Konuk Evi



Mardin - Midyat Konuk Evi



Şanlıurfa - Harran Evi



Şanlıurfa - Halfeti



Gaizantepe - Tahmis Kahvesi



Halfeti Tekne Turu



Diyarbakır - Kaleiçi



Diyarbakır - Ulu Cami

nanopren®

nanoflame®



nanoheat®



nanoshield®



nanofabric®



nanopim®

nanoprofil®



Esenehir Mh. Pirlanta Sk. No.49 Yukarı Dudullu - Ümraniye / İSTANBUL

T: +90 216 339 12 12 • F: +90 216 339 12 17

E: bulten@nanotekinsaat.com.tr • W: www.nanotekinsaat.com.tr