

İstanbul'da bisiklet severlerin bisikletlerini güvenle park edebilecekleri parkların sayısı giderek artıyor. Çevre bilincini geliştirmek, kent içi ulaşımında ekolojik, ekonomik, psikolojik ve doğal yaşama en uygun olan bisiklet kullanımını teşvik etmek amacıyla kent genelindeki otoparklarda "Bisiklet Park" alanları oluşturuluyor. İstanbul genelinde 16 ilçede 148 noktada 982 bisiklet kapasiteli Bisiklet Parklar vatandaşlara ücretsiz hizmet veriyor.

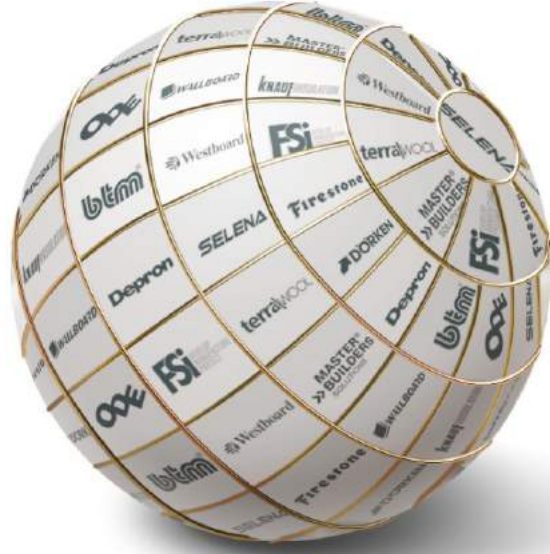


İTAKSİ mobil uygulaması ile vatandaşlara anında en yakın boş bir taksiye ulaşabilmesi imkânı sağlıyor. İtaksi projesi lansmanı yapıldıktan sonra ilk 4000 adet taksi için ekipman montajına başlanılacaktır. Montaj alanı olarak İETT Hasanpaşa ve İETT Topkapı Garajları seçilmiş olup, söz konusu alanlarda 8'er adet olmak üzere toplam 16 aracın aynı anda montaj yapılabileceği montaj istasyonu mevcuttur. İlk 4000 taksi, çalışma ruhsatnamelerinin süreleri bitenlerden seçilecek olup, sonraki aşamada 17.395 taksinin peyderpey sisteme kaydolması hedeflenmektedir.
<http://itaksi.com/>

Alibeyköy'de yapımı tamamlanan cep otogarı günde 50 bin yolcuya hizmet veriyor. Otogar son teknolojik sistemlerle donatıldı. Yolcular ekranlardan hava alanında olduğu gibi seferleri takip edebiliyorlar. Günde, ülkenin her noktasına 1700 adet sefer düzenleniyor. Ayda 2 milyon kişiye hizmet veren Otogar'da teknolojik yeniliklerin yanı sıra 30 dakika ücretsiz otoparka bulunuyor. Cep Otogarı'na gelen araçlar, kısa süreli bekleme yaparak yolcu indirip-bindiriyor. Proje aşamasında olan Cep Otogarlari; Sultangazi, Avcılar, Ümraniye, Tuzla, Ataşehir



İstanbul koylarındaki deniz taşıtlarının düzensiz park etmesine modern çözüm üretmek amacıyla Boğaz'ın değişik noktalarında "Tekne Parklar" inşa ediliyor. İstinye ve Tarabya'da hizmete sunulan proje, kısa süre içinde Bebek, Beykoz, Kuruçeşme, Paşabahçe, Kumkapı ve Maltepe'de hayata geçirilecek. Yeni alanların açılmasıyla 2.400 adet yat ve tekne kapasitesine ulaşılacak. İstinye Koyu'nda 180 ve Tarabya Koyu'nda 265 adet olmak üzere, toplam 445 yat kapasiteli projenin hayata geçmesinin ardından, diğer noktaların da faaliyete geçmesiyle birlikte yaklaşık 5 bin adet yat ve teknenin park ettirilmesi hedefleniyor.



nanotek
quality protect

Esenehir Mah. Pirlanta Sk. No : 51
Yukarı Dudullu Ümraniye / İSTANBUL
T : 0216 339 12 12
F : 0216 339 12 17
E : markcom@nanotekgrup.com
W : www.nanotekgrup.com

Yayın Sahibi

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

Editör

Sibel AÇIKGÖZ

Grafik Tasarım

Sibel AÇIKGÖZ

Yayın Türü : Yerel, üç aylık ve ücretsizdir.

Bu bültenin içeriği NANOTEK A.Ş.'ne ait olup, Fikri Eserler Yasası'na göre izinsiz kullanılması ve çoğaltılması yasaktır.

MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

BASF

We create chemistry

BATI'NIN YÜKSELEN YILDIZI "TRAKYA"

Merhaba. Volkan Demirhan. Yaklaşık sekiz yıldır Nanotek Trakya Bölge Yöneticisi olarak görev yapmaktayım. Bölgede, Nanotek satışı olarak, özellikle son dört senede, mevcut yapıya ilave olarak tesis edilen yeni satış kanallarının da çok büyük desteğiyle, ciro sal anlamda dört misli bir büyüme kaydedildi. Hatta son iki seneyi, hedef bütçelerin çok üzerinde gerçekleştirmeler ile kapattık. Bu durum, Trakya Bölgesi' ne olan ilgi ve desteği artırdığı gibi, ilerisi için yapılabilecekler ve potansiyel ile ilgili de firmamıza büyük bir umut ışığı olmuştur. Bölge' deki mevcut yapıyı büyütme ve yeni yapılanmalar ile ilgili çalışmalarımızı aralıksız sürdürmekteyiz. Rutin yapmış olduğumuz faaliyetlerin dışına çıkarak, sizlere, bölgemizi, ekonomik, demografik ve sosyal yönden tanıtıcı bir yazı hazırladım. Keyifle okumanızı dilerim.

Trakya Bölgesi; Türkiye'nin kuzey batısında yer alan ve doğusunda büyük metropolitan İstanbul, kuzeyinde Karadeniz, güneyinde Marmara Denizi ve batısında Ege Denizi bulunan; Yunanistan ve Bulgaristan'a sınırlı olan bir bölgedir. Trakya, üç denize de kıyısı olan tek bölgedir.

Bu durum Bölge için birçok alanda avantaj yaratmaktadır. Bu avantajın Marmara Denizi'nin kirli olması ile bir miktar dezavantaja dönüşmüş olmasına rağmen; bakir Karadeniz kıyıları ve Saros Körfezi, Bölge için büyük fırsatlar oluşturmaktadır.

Trakya'nın en önemli komşusu olan metropolitan şehir İstanbul, Trakya için önemli bir avantajdır; ancak bazen de çok büyük bir tehdittir. Trakya'nın, İstanbul'un genişleme etkilerinden ve yapısal dönüşümünden etkilenmemesi mümkün değildir.

Batı sınırındaki Bulgaristan ve Yunanistan, Bölge halkının birçok akrabasının yaşadığı topraklar olmaları sebebiyle, Trakyalılar'ın gönlünde önemli bir yere sahip olan ülkelerdir. Gönül bağımızın yanı sıra bu iki ülkenin Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeleri arasında yer alması, Trakya'yı da Türkiye-AB sınırı haline getirmiştir. Bu ülkeler Türkiye (daha geniş bir tanımlama ile Asya) ile Avrupa arasındaki bağı, Trakya aracılığı ile kurmaktadır.

Trakya Bölgesi'ndeki üretimin ana sektörler göre dağılımını incelemek, Bölge'nin gelişimi hakkında ipuçları vermektedir. Trakya Bölgesi'ndeki toprakların, büyük bir çoğunluğu tarıma elverişli araziden oluşmaktadır. Bu yönüyle bile Trakya, diğer bölgeler dikkate alındığında eşsiz bir potansiyele sahiptir. Ancak, Trakya'nın ürettiği katma değerler sadece %11,5'i tarımdan elde edilmektedir.

Sanayi üretiminde Trakya Bölgesi Türkiye'de dördüncü en yoğun bölgedir. 2004 yılındaki %32,8'lik katma değer payı 2008 yılında %35'lere yükselmiştir. Bölgedeki yeraltı su kaynaklarının bol olması ve bu durumun su kullanan endüstrilere önemli maliyet avantajı sağlaması, Bölge'nin İstanbul'a yakınlığı ve Bölge'de sınai üretime açılmış alanların neredeyse yarısının hala boş olması, Bölge'de bulunan OSB ve Serbest Bölge'nin iyi bir altyapı ve önemli mali avantajlar sunuyor olması; Bölge'deki sanayi üretiminin artmasını sağlayan hatırı sayılır nedenlerdir.

Sanayi üretimi küresel ve yerel ekonomik krizlerin olumsuz etkilerine açıktır. Özellikle Bölge'de üretilen ürünlerin önemli bir kısmının ihrac edildiği düşünülürse, krizlerin dış etkilerinin ne denli büyük olabileceği daha iyi anlaşılacaktır. İstanbul'daki sanayi üretiminin kaydırılması, Bölge'deki sanayi yoğunluğunu daha da artıracak ve yukarıda belirtilen etkilerin daha güçlü hissedilmesine neden olacaktır.

Bölgedeki sanayilerle ilgili olarak üç temel nokta üzerinde özellikle durmak gerekir: Bölge'deki sanayinin büyük bir kısmı, merkezi İstanbul'da olan ve vergilerini İstanbul üzerinden ödeyen firmalardır. Sanayi üretimi, Bölge dışından insanlara olduğu kadar Trakya'da işsiz olanların ve tarımdan kopan insanların da istihdam anlamında sığındıkları bir limandır. Bölge'deki sanayinin plansız gelişimi, doğal kaynakların özellikle de Ergene Nehri ve etrafındaki alanların kirlenmesine neden olmuş ve Bölge'nin ancak uzun dönemde sarılabilecek bir yarası haline gelmiştir.

Çorlu, Çerkezköy ve Lüleburgaz üçgeninin dışında kalan alanlardaki sanayinin varlığı da unutulmamalıdır. Edirne ve Kırklareli'nde süt ürünleri, bitkisel yağ tesisleri, et işleme tesisleri ve benzeri işletmeleri içeren tarıma dayalı sanayi; Şarköy ve Uzunköprü'de yapılan şarapçılık işletmeleri; Hayrabolu'da tarım makineleri üreticileri Bölge'nin yoğun sanayi bölgeleri dışındaki sanayi kuruluşlarıdır. Bu sanayi kuruluşları, Bölge'nin batı kesiminin kalkınmasının plânlanmasında önemli roller üstlenebilecek potansiyele sahiptir.



Volkan DEMİRHAN
NANOTEK A.Ş. - Trakya Bölge Müdürü



Trakya'da sanayi ve tarım dışında turizm potansiyeli olmasına rağmen; henüz Bölge'de turizm, bir sektör haline gelememiştir. Eski Osmanlı başkenti olan Edirne, doğal güzellikleri ve Fatih'in toplarını döktürdüğü Demirköy'ün bulunduğu Kırklareli ve Macarlar'ın milli kahramanı Rakoczi'nin yaşadığı evin bulunduğu, doğa güzelliklerine sahip ve doğa sporlarının yapılabilirdiği Tekirdağ, Bölge'nin turizm alanında atılım yapabileceğinin göstergesidir. Turizmde kısmen faal olduğu bilinen Şarköy, İğneada, Kiyıköy, Enez ve Edirne Merkez gibi destinasyonlardan; turizm altyapısının tam olarak geliştirilememesi, hizmet kalitesindeki düşüklük ve organizasyon eksiklikleri gibi sebeplerden ötürü yeterli verim alınamamaktadır.

Turizm sektörünü de kapsayan hizmet sektörünün, tüm dünyada ve Türkiye'de olduğu gibi Trakya Bölgesi'nde de toplam katma değer içindeki payı gün geçtikçe artarak %50'lere yaklaşmış durumdadır. Bu oranın gelişmiş ülkelerde %60'lara vardığını da ifade etmek gerekmektedir. Hizmet sektörünün katma değerinin, toplam üretim içinde %50'ler seviyesinde

olması ve zaman içinde artış göstermesi, Bölge'de hizmet sektöründe istenilen düzeye yaklaştığını göstermektedir. Ancak, Bölge'deki hizmet sektörünün kalitesinin geliştirilmesi gerekliliği. Bölge'yi ziyaret edenlerin gözünden kaçmamaktadır.

Trakya Bölgesi, bütün Türkiye'de olduğu gibi etnik ve kültürel olarak zengin bir yapıya sahiptir. Balkanlar'daki Türk nüfusunun, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan günümüze kadar farklı dönemlerde Türkiye'ye göçlerinden en büyük payı Trakya Bölgesi almıştır.

Trakya'da nüfusun büyük kesimini oluşturan göçmenlerin yanı sıra, Bölge'de uzun süredir yerleşik olarak yaşayan göçebe kültürün önemli temsilcileri olan Romanlar'ın, Bölge içindeki nüfusları diğer bölgelere göre oldukça büyüktür. Trakya'daki tüm yerleşim yerlerinde Romanlar'a rastlamak mümkündür.

Diğer bir grup ise Bölge'nin doğusunda hızlı sanayileşme sonucunda bölgeye göç eden insanlardır. Bu topluluk Türkiye'nin dört bir yanından gelen insanlardan oluşmaktadır. Ayrıca Trakya Bölgesi'nin batısında tarımdan yeterince gelir elde edemeyenlerin topraktan koparak sanayi bölgelerine göç ettikleri görülmektedir.

Trakya Bölgesi'nin sınırlarda işlenen suçlar (kaçakçılık, insan kaçakçılığı vs.) hariç tutulduğunda Türkiye'de en az suç işlenen bölge olması, Trakya'da insanların birlikte yaşama kültürüne sahip olduğunu ispat eden önemli bir veridir. Bölge'de, 1980'lerin ardından yaşanan hızlı sanayileşme toplumsal yapıyı da etkilemiştir. Diğer bölgelerden Trakya'ya işçi olarak gelenler, özellikle Çorlu ve Çerkezköy ilçelerine yerleşmişlerdir. Kırklareli iline bağlı Lüleburgaz ilçesi ise daha az da olsa yine bu işçilerin göçünden etkilenmiştir. Gelen göçler, Türkiye'nin bütün bölgelerinden gerçekleşmektedir. Bölgede bulunan Organize Sanayi Bölgeleri ve OSB dışındaki alanlarda dağılmış birçok sanayi kuruluşunun iş gücü talebi bu bölgelere olan göç miktarını şekillendirmektedir.

Yeni gelenlerin bölgenin kültür ve değerlerine entegrasyonunda bazı küçük zorluklar yaşansa da, dünyadaki benzerlerine nazaran daha başarılı bir entegrasyon sürecinin yaşandığı kabul edilmektedir. İstanbul ve çevresindeki sanayi üretiminin daha da yoğunlaşması ve İstanbul'daki bazı endüstrilerin diğer bölgelere kaydırılması ile ilgili çalışmaların devam etmesi, Trakya Bölgesi üzerindeki nüfus baskısının artacağını işaret etmektedir. Tekirdağ'da faal olarak çalışan iki adet limanın bulunması, Bölge'deki altyapısı tam olan OSB'lerin ve diğer sanayi bölgelerinin yeni yatırımlara uygun olması gibi koşullar, Bölge'yi sanayi kuruluşları için daha da cazip hale getirmektedir. Şu ana kadar göçle ilgili ciddi bir sosyal sorun yaşanmamasına rağmen, hızlı nüfus artışına yönelik tedbirlerin alınması gerekmektedir. Trakya Bölgesi'nin en önemli doğal kaynağı, yılda en az bir kez ürün verebilen ve Bölge'nin neredeyse tamamını kaplayan tarım arazileridir. Bununla birlikte zengin yer altı suları; Kırklareli il sınırları içindeki Longoz ormanları ve diğer doğal varlıklar; Karadeniz, Marmara Denizi ve Ege Denizi kıyı şeritleri; Yıldız Dağları'ndan doğan. Bölge'nin içinde uzun bir yol kat ederek Meriç Nehrine katılan ve Ege'ye akan Ergene Nehri; linyit, kömür kaynakları başta olmak üzere diğer maden kaynakları bölgenin sahip olduğu diğer önemli doğal kaynaklardır.

Trakya'daki illerden Edirne ve Tekirdağ, Türkiye'de en yüksek hava kirliliğine sahip illerdir. Ancak il merkezleri dışında hava kirliliği Bölge'de henüz önemli bir sorun haline gelmemiştir.

Bölge'de yer alan doğal kaynaklar arasında fazlaca bulunan linyitin, kalorisinin düşük olması ve çevre kirliliği yaratabilecek olması nedeni ile kullanımı uygun değildir.

MASTERSEAL® 6100 FX - NAMIDIĞER "TOZ POLİÜRETAN"



We create chemistry

MasterSeal® 6100 FX



Çimento Esaslı, Tek Bileşenli, Elastik ve Esnek Su Yalıtımı Malzemesi

TANIMI

MasterSeal® 6100 FX, çimento esaslı, tek bileşenli, kum, hafif dolgu ve özel polimer içeren, toz halinde, hemel hem de sprey ile uygulanabilen hafif, elastik ve esnek su yalıtım membranıdır.

WRAS Onay Kodu: 1509539
(İçme suyu için kullanılabilir)

KULLANIM YERLERİ

- İç ve dış uygulamalarda,
- Temel yalıtımları,
- İstinat duvarları,
- Teras yalıtımları,
- Beton yüzeyini karbonatlaşma ve klorür ataklarından korumak için,
- Sürekli suyun içinde kalan alanlar için,
- Kaplama öncesinde dolgu malzemesi olarak kullanılması uygundur.

AVANTAJLARI

- Yüksek elastik özellikleri ile birlikte tek bileşenli formül: Sadece su ile kullanılır. Stoklama, transfer maliyetleri ve özellikle de ambalaj kirliliğini azaltır.
- -10°C'ye kadar elastik olma özelliğiyle yüksek durabilite ve koruma sağlar.
- Düşük yoğunluğu sayesinde uygulamalarda diğer su yalıtımı malzemelerine göre %40'tan fazla düşük sarfiyat ve zaman tasarrufu sağlar.
- Hızlı kürlenme sayesinde sadece 3 gün sonra servise açılabilme imkanı sağlar.
- 2 mm kalınlıkta, 5 bar (50 m) su basıncına dayanıklıdır.
- Mükemmel yapışma.
- Suyun içinde elastikiyetini kaybetmez.
- Nefes alabilir, su buharı geçirimlidir.
- Karbondioksit difüzyonuna karşı yüksek direnç: Betonu donatı korozyonundan korur.
- 1 mm kaplama kalınlığı 40 cm beton paspayına eşit karbonatlaşma direnci sağlar.
- Sülfata karşı direnç sağlar,
- Amonyak kokmaz, kapalı alanlarda rahatlıkla uygulanabilir.

- Çiçeklenme direnci vardır.
- UV'ye karşı dirençli, açık grive beyaz renkleri mevcuttur: dış uygulamalarda enson kaplama olarak kullanılabilir.
- LEED gerekliliklerine destek sağlar: %5' den daha fazla miktarda geri dönüşümlü malzeme içerir.

UYGULAMA YÖNTEMİ

Yüzey Hazırlığı

Yapıların su ile temas eden çimento esaslı yüzeyleri sağlam, kuru, taşıyıcı, tozsuz ve temiz olmasına dikkat edilmelidir. Yüzey, aderansı zayıflatacak her türlü yağ, gres, pas ve parafin kalıntılarının iyice temizlenmeli ve yüzeyde gevşek parçacıklar olmamalıdır. Yüzeydeki demir ve tahta takozlar çıkarılıp, varsa aktif su kaçakları ve oluşan boşluklar MasterSeal® 591 doldurulmalı, köşe ve kenarlara en az 4 cm yarıçapında pah yapılmalıdır. Uygulamaya yüzeyi iyice ıslatılıp suya doygun hale getirilmelidir. Uygulama sırasında kaplama malzemesi suyunu hemen kaybeder ve mat bir görünüş alırsa, yüzeyin yeterince ıslatılmadığı ya da hızlı kurduğu anlaşılır.



Beton, Çimentolu Yüzeyler

Yüzey kum püskürtme, zımparalama veya tel fırça yardımı ile temizlenmelidir. Basınçlı hava gibi uygun araçlar kullanılarak kalan parça ve tozlar kaldırılmalıdır. MasterEmaco® S yapısal tamir harçları kullanılarak beton üzerindeki bütün hasarlar tamir edilmelidir.

Yığma Yüzeyler

Tel fırça kullanılarak yüzey hazırlanmalıdır. Basınçlı hava gibi uygun araçlar kullanılarak kalan parça ve tozlar kaldırılmalıdır. Gerekli derz onarımlar MasterEmaco® S yapısal tamir harçları ile tamir edilmelidir.

Karıştırma

Temiz bir uygulama kovaasına genellikle 5,6 lt (maks 6,2 lt) su ve buna karşılık gelen 15 kg MasterSeal® 6100 FX yavaş yavaş ilave edilerek 400 - 600 devir/dak'lık karıştırıcı ile homojen ve topaksız bir karışım elde edilinceye kadar karıştırılmalıdır. 1 - 2 dakika beklenip, eğer gerekli ise, küçük miktarda su eklenerek kıvamı ayarlanmalıdır. 45 dakika içinde kullanabileceğiniz miktardan daha fazla karışım hazırlanmamalıdır.

İlkkatkaplama için ekolarak 0,5 lt su eklenebilir. Her torba için eklenen su miktarı 6,2 litreyi aşmamalıdır.

Uygulama Yöntemi

MasterSeal® 6100 FX, fırça, rulo veya mala yardımı ile uygulanabilir. Rulo ile uygulama yapılabilir, fakat tavsiye edilmemektedir. Genellikle önceden nemlendirilmiş yüzeylere uygulanmalıdır. Emiş gücü yüksek olan yüzeyler daha fazla nemlendirmeye ihtiyaç duyarlar. Fakat yüzeyde su damlacıkları veya sızıntı olmadığından emin olunmalıdır.

Birinci Kat

İlkkat, yüzeye sert bir fırça ile sürülmeli ve yüzey hala yaşken iyice yapıştığından emin olunmalıdır. Malzemenin çok ince uygulanmadığından emin olunmalıdır. Malzeme kurumaya başladığı zaman, ilavesu eklenmemelidir; fakat yüzey tekrardan nemlendirilmelidir. 2.kat kaplamayı uygulamadan önce kürlenme için 2 saat (ortam koşullarına bağlı, 5 saat de olabilir) dinlendirilmelidir.

İkinci Kat

İlk kat kaplama nemlendirilmeli ve fazla nem yüzeyden giderilmelidir. Fırça veya saplı süpürge yardımı ile (yukarıda anlatıldığı gibi) karışım yüzeye ilk kata ters yönde yapıştırılarak bitirilmelidir.

Sprey kullanılarak ekta bakalardaki estetik görünüş geliştirilebilir ve sonunda sünger dolastırılarak düzgün bir yüzey oluşturulmalıdır.

TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Özellikler	Standartlar	Birim	Veri
Karışım Yoğunluğu	EN 1015-6	g/cm ³	~1,20
Karışım Su Miktarı	-	l/torba	5,6-6,2 (0,38-0,41)
Karışım Süresi	-	dakika	~3
Dinlendirme Süresi	-	dakika	1 - 2
Kullanma Süresi	-	dakika	~45 (+20 °C) ~30 (+30 °C)
Uygulama Kalınlığı	-	mm	2
Uygulama Sıcaklığı (yüzey ve malzeme)	-	°C	+5°C - +30°C arasında
Servis Sıcaklığı	-	°C	-20°C - +60°C arasında
Çekme Dayanımı	28 gün EN ISO 527-1/-2	Mpa	1,6
Mekanik Yüklerle Maruz Kalma	-	gün	3
Su Basınç Kuvvetine Maruz Kalma	-	gün	3
Uzama	28 gün EN ISO 527-1/-2	%	29 (kuru depolama)
Kapiler Su Emme	EN 1062-3	Kg/m ² h ^{0,5}	0,02
Pozitif Taraf	EN-12390-8	bar	5 (2mm kalınlık)
Negatif Taraf	UNI 8298-8	bar	2,5 (2mm kalınlık)
Statik Çatlak Köprüleme	EN 1062-7	mm	2,0 (+20°C) 0,6 (-10°C)
Koşullara Göre Statik Çatlak Köprüleme	EN 1062-7 EN 1062-11	-	A4 (+20°C) A3 (-10°C)
Koşullara Göre Dinamik Çatlak Köprüleme	EN 1062-7 EN 1062-11	-	B 3,1 (+20°C) B 3,1 (-10°C)
Su Buharı Geçirgenliği	EN ISO 7783-1/2	S _D	1,3 m (Sınıf 1, <5 m'den küçük olmalı)
CO Geçirgenliği	EN 1062-6	S _D	104 m (50 m'den büyük olmalı)
Yapışma Dayanımı	EN 1542	N/mm ²	2,0
Buz Çözücü Tuzlar ile birlikte Donma-Çözülme (50) ve Thunder Shower (10) Çemberlerinden Sonra Yapışma Dayanımı	EN 13687-1 EN 13687-2	N/mm ²	1,7
Aşınma Dayanımı	EN ISO 5470-1	mg	1150 (3000 m'den küçük olmalı)
Darbe Dayanımı	EN ISO 6272-1	Nm	5 (Sınıf 1, 4'den büyük olmalı)
Tuz Çözücülerine Karşı Dayanım	DIN 50905-4	-	175 gün suyun altında kaldıktan sonra üründe herhangi bir değişiklik gözlemlenmemiştir.
Sentetik Deniz Suyu	-	-	-
Tuz Çözeltileri	WTA - Mekblatt	-	-
30 g/l NaCl, NaNO ₃ ve Na ₂ SO ₄	-	-	-
KJ Çözeltilisi (10 g/l)	-	-	-
NaSO ₄ Çözeltilisi	-	-	-
Musluk Suyu	-	-	-

*Sertleşme zamanı +21°C ± 2°C sıcaklıklarda ve %60 ± %10 bağıl nemde ölçülür. Yüksek sıcaklıklarda ve/veya yüksek bağıl nemde bu süre kısalabilir, veya düşük sıcaklık ve nem miktarlarında süre uzayabilmektedir. Teknik bilgi sadece statiksel sonuçları gösterir ve garanti edilen minimum garantilere tekaül etmez. Toleranslar uygun performansa göre tanımlanır.



“ALAYIM, NASILSA ÖDERİM” ANLAYIŞI BİTMELİ !!



Kasım İNANLI
Harput İnşaat Firma Sahibi



Kasım Bey merhaba. Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Merhaba, öncelikle bülteninizde bize yer verdiğiniz için teşekkür ederek başlamak istedim. Kasım İnan, 1977 Elâziğ doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Elâziğ’da tamamladım. On sekiz yaşına geldiğimde, hem eğitim, hem de iş amaçlı olarak Almanya’ya yerleştim. Yaklaşık on yıl Almanya’da yaşadım. Almanya, benim için iş hayatının ve tecrübenin başladığı yer diyebilirim. Malzeme seçimi, planlama, iş disiplini gibi güvenlik ve maliyet açısından hayati öneme sahip konuları tecrübe edinme şansımız oldu. 2006 yılında Türkiye’ye kesin dönüş yaptım. Harput İnşaat firmasına ortak oldum. O günden

beri Türkiye’de ticaret hayatının içerisindeyim.

Firmanızın kuruluşu ve ticari faaliyetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Firmamızın kuruluşu, aslında Almanya’dan Türkiye’ye uzanan, 1993 senesinde başlayıp 2000 yılında resmîyet kazanan bir süreç. Şimdiki ortağım ile, Almanya’da iken yine birlikte çalışıyorduk. Ortağım, 1993 yılında, yurt dışında kazanmış olduğu tecrübeler ile Türkiye’den de işler almaya başladı. 2000 yılının başında, Harput İnşaat Mühendislik Mimarlık San. ve Tic. Ltd.Şti. olarak firmamız kurulmuş oldu. Firma ismi, memleketimiz olan Elâziğ’dan gelmekte. O yıllarda daha çok müteahhitlik yap-sat, ısı ve su yalıtımı üzerine çalışmalar yapıyorduk. Uygulamada asıl uzmanlığımız mantolama üzerinedir. Bir çok projede ciddi referanslarımız oluştu. O zamanlar YKS alt bayisi statüsünde çalışıyorduk. Nanotek kurulduğu gün, Nanotek bayisi olduk ve ticaretimize devam ediyoruz. 2006 yılında Türkiye’ye kesin dönüş yapınca, Harput İnşaat’a ortak oldum. Ticari anlamda bir değişikliğe gidip uygulamadan çekildik, şimdiki mağazamızı açtık. Yapı malzemeleri ve izolasyon ürünlerinin satış-pazarlamasını yaparak ticaret hayatımıza devam etme kararı aldık. Geçmişten gelen bir tecrübe olduğu için de, satışlarımız ağırlıklı olarak ısı yalıtım malzemeleri üzerine yoğunlaştı ve bu şekilde de devam etmektedir. Bunun yanında müteahhitlik hizmetlerimizi de aralık vermeden sürdürüyoruz. Konut sektörüne yap-sat faaliyetlerimizle hizmet veriyoruz. Her geçen yıl, hem kendimize hem de firmamıza yenilikler katmaya çalışıp, büyüme odaklı olarak ilerliyoruz. Sadece maddî olarak değil, tecrübe anlamında da şirketimiz ile birlikte büyüyoruz. Talebe bağlı olarak Türkiye’nin her yerine ve yurt dışına hizmet vermekteyiz. Artık ulaşım ve iletişim çok kolay. Bir telefonla Türkiye’nin bir ucundan diğer ucuna malzeme satışı yapabiliyorsunuz. Müşteri ağımız, perakendeden daha çok proje ağırlıklı olarak şekillendi.



Türkiye’de yapı kimyasalları sektörünün gelişimi ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Bu konu ile ilgili olarak olumlu ve olumsuz birçok konudan bahsedebiliriz. Ülkemiz, yapı kimyasallarını, ne yazık ki Batı’ya göre geriden takip ediyor. Bizde bugün kullanılan bir malzeme, batıda belki beş yıl önce kullanımı bitmiş olan malzeme. Yurtdışı fuarlarını gezdiğimizde, özellikle su yalıtımı ile ilgili standartlarda teşhir edilen ürünlerin bir bütünlük teşkil ettiğini, ülkemizde henüz yeni yeni pazara sunulan teknik ürünlerin, bu standartlara bütünlüğün bir parçası olduğunu görüyoruz. Ayrıca uygulamacıların teknik bilgi birikimi çok fazla değil. Bu da hızlı ilerlemenin önüne geçiyor. Örnek vermek gerekirse; doksanlı yıllarda, Almanya’da, konutlarda merdivenlere dahi ses yalıtımı yapılıyordu. Bizde ise halen, komşu duvarlara dahi ses yalıtımı yapmaktan imtina ediliyor. Ya da asıl görevi ısı yalıtımı olarak tasarlanmış malzemelerle ses yalıtımı yapılmaya çalışılıyor. Avrupalı firmalarının Türkiye’de üretim yapması, Türkiye pazarına girmesi, bizi, izolasyon teknolojisi olarak ileriye taşımaktadır. Yabancı menşeli üreticiler, sadece malzemeyi değil, bilgi, tecrübe ve kaliteyi de beraberinde satıyorlar. Geliştirdikleri bir ürünü, tam olarak emin olmadan piyasaya sürmüyorlar. Ya da teknik bir ürünü, uzman uygulamacıların dışında satıp yanlış uygulamalar yapılmasına müsaade etmiyorlar. Bu da başarılı uygulamaları beraberinde getiriyor. Rekabeti olumlu yönde etkiliyor. Yerli üreticileri de kalite ve ürün geliştirme anlamında belirli bir seviyenin üzerine çekiyorlar. Son yıllarda, teknolojinin de gelişmesiyle, kullanmakta olduğumuz

malzemelerin çeşitliliği arttı. Önceleri, daha sıradan basit yapılar yapılırken, şimdilerde daha kompleks yapılar tasarlanıyor. Yüksek katlı bir konut projesi ile bir otel ya da alışveriş merkezi projesindeki teknik çözümler, birbirinden çok farklılık gösterebiliyorlar. Kompleks yapılar yenilikçi çözümler istiyor, yenilikçi çözümler de yeni malzemeler gerektiriyor. Çabuk kürleşen, ıslak yüzeylere uygulanabilen, hem yalıtım hem de yapıştırıcı görevi gören vb. sorun çözen ürünler ön plana çıkıyor. Bunlar bizim adımıza olumlu olan konular. Kalite ile rekabet her zaman kazandırır. Para kazandırmaya da bilgi ve tecrübe kazandırır. Fakat son yıllarda piyasamızda, merdiven altı olarak nitelendirilen, ismi olan ama kalitesi olmayan birçok malzeme türedi. Pazarlama argümanları çok fazla çeşitlendiği için, bu tip firmalar, sadece fiyat ucuzluğunu kullanıp, çok rahat pazara girmektedirler. Rekabet, her geçen gün zarar verecek düzeyde artmaktadır. Ürün muhteviyatlarına bakıldığında, teknik tablolarda beyan edilen rakamlarla gerçekte satışı sunulan ürün değerleri birbirini tutmamaktadır. Bu tür firmaların ne kadar kalıcı olacakları tartışılır fakat her dönem, bu tarz firmaların türemesi, bizler gibi kalite peşinde olan satış odaklı şirketleri olumsuz etkiliyor. Bu tarz firmalar ve markalar yüzünden, ülke olarak, yapı kimyasalları sektöründe bir dünya markası yaratamıyoruz. Halbuki bu konuda çok düzgün çalışan, hakkıyla üretim yapan fakat haksız rekabet yüzünden emeğini satışa dönüştüremeyen birçok firmamız mevcut.



Firma olarak hedefleriniz nelerdir?

Yurt dışında görmüş olduğum yapı market sistemini, Türkiye'ye taşımak hedefindeyim. Hizmet ve ürün anlamında, her ihtiyaca anında cevap verebilmek. Uzun ve detaylı bir konu. Tam otomasyon bir sistem, ona göre bir stok alanı, lojistik birimi olması gerekiyor. İnsan gücünden daha çok makine gücü. Kısaca müşteri bir ürün istediğinde, sadece sipariş vermesi yeterli olacak. Örneğin bugün, bir şantiye malzeme istediğinde, taşıma, indirme, bindirme gibi birçok şeyi müşteri kendisi yapmak zorunda kalıyor. Bu sistemde, müşteri hiç beklemeyecek ve uğraşmayacak. Ciddi bir yatırım, bilgi birikimi, teknoloji ve sermaye gerektiriyor. Lokasyon da çok önemli. Özellikle İstanbul gibi bir metropolde sipariş ile tedarik arasında geçen sürenin asgari seviyede olması şart. Henüz bu teknolojik alt yapı, ülkemizde yok. Buna biraz daha zaman olduğunu düşünüyorum. Fakat eninde sonunda yapı malzeme satıcılarının yerini, Avrupa'da olduğu gibi büyük toptancı satıcılar alacaktır.

Nanotek hakkındaki düşüncelerinizi ve beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Öncelikle çok memnunum. Ciddi anlamda başarılı ve çalışkan buluyorum. Kurulduğunuz gün, aslında çok zor ve ağır bir yükün, görevin altına girdiniz. Sizin gibi firma sayısı yok denecek kadar az. Çoğu firma sizin yaptığınız işi yapmaya çalıştı, ya iflas etti ya da olduğu yerde saydı. Yukarıda bahsettiğim büyük toptancı satıcı modelini oluşturma yönünde çok yol aldınız. Portföyünüzü genişlettiniz, çeşitliliği arttırdınız. Bayiler, istedikleri malzemeleri tek bir çatı altında tedarik edip, tek bir cariden çalışabiliyorlar. Bu da bayilerin farklı marka ya da tedarikçilere yönelmesinin önüne geçiyor. Her sene büyüyerek devam ettiniz. Sizde "ben malı sattım, gerisi beni ilgilendirmez" anlayışı yok. Proje takip yönünüz ve fiyat istikrarınızdan da çok memnunum. En ufak sorunda bile sorunu çözmek için elinizden geleni yapıyorsunuz. Bayiniz sizin için çok önemli, bunu hissettiriyorsunuz. O yüzden pastadan, daha büyük pay almaya değil, eşit dağıtmaya, bizim işlerimizi kolaylaştırmaya özen gösteriyorsunuz, bunu farkındayım. Ayrıca DÜĞ diye tabir ettiğiniz BASF dışı ürünlerin olması, bizim için büyük bir avantaj. Bizler nasıl olsa bu ürünleri bir yerlerden tedarik ediyorduk. Farklı farklı firmalar ile parçalanmış bir sipariş ve ödeme yoğunluğuna gireceğimize Nanotek ile ihtiyaçlarımızı kolaylıkla çözüyoruz. Arzumuz, bu ürün çeşitliliğinin daha da artması, bu konuda her anlamda güçlenmeniz yönündedir. Nanotek'in bir de ürünü öğretme yönü var. Eğitimler, lansmanlar vb. bilgilendirici faaliyetleriniz ile nasıl ve nerede kullanıldığını bilmediğimiz malzemeleri getirip tanıtıyorsunuz, ufkumuzu açıyorsunuz.

Son olarak bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza ve okurlarımıza neler söylemek istersiniz?

Bizler Nanotek bayileri olarak, sizler BASF distribütörleri olarak, yapı kimyasalları konusunda Türkiye'de hatırı sayılır, kaliteli firmalarız. Piyasalar her sene tahsilat ve ödeme dengesi anlamında kötüye gidiyor, haksız rekabet zarar verir düzeyde seyrediyor. Bizlerin ve sizlerin bir araya gelip, bu konularda neler yapıp, nasıl önlemler alabileceğimizi, ortak bir akıl üretip pazara sunmamız gerekiyor. Belki de radikal kararlar alıp, hep birlikte bu kararları uygularsak, bu sorunların üstesinden geliriz. Birlikten güç doğar. Camia olarak tek vücut hareket edersek, sektörün öncüleri olduğumuz için, piyasalara olumlu bir etkimiz olabilir. Seyahat, eğitim dışında da bu tarz konularda bir araya gelmemizin gerekli olduğunu düşünüyorum. "Alayım, nasılsa öderim, yapayım, nasılsa satarım" anlayışı bitmelidir. Hangi iş, hangi konu olursa olsun, olması gerektiği gibi yapıldığında, kurallara uygun hareket edildiğinde kimse zarar görmez. Ayrıca teknik, muhasebe, finans, lojistik konularında da eksikliklerimizi giderme yönünde birbirimize destek olmalıyız. Bu konuda Nanotek, hepimize önderlik edebilir. Konu başlıkları ile ilgili bilgilendirme eğitimleri düzenleyebilir, piyasadaki firmaların istihbaratı konusunda yardımcı olabilir. Satmakta zorlandığımız, elimizde kalan malzemelerin satışa dönmesi konusunda çözüm ortaklarını devreye sokup kampanyalar organize edebilir. Nanotek zaten bunları yapıyor, daha da geliştirebilir. Sonuçta güvenilir bir firma ve güvenli bir liman. Bu vesile ile tüm okurlarınıza saygı ve selamlarımı sunuyorum. Hayırlı, bereketli, bol kazançlar dilerim. İyi çalışmalar.



Bu sayımızdaki "nanogurme" köşemize, Adapazarı uygulamacı bayimiz MYD Mimarlık ile "merhaba" diyoruz.

MYD Mimarlık, Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlama Bölümü mezunu Mert Aydemir'in bilgi ve tecrübeleri ile 26 Nisan 2012 tarihinde, sağlam temeller üzerine kurulmuştur. Firma; bir çok global markanın yetkili uzman bayisi olarak; Yapı Su Yalıtımı - Membran ve Yeşil Çatı Sistemleri projelendirme, müşavirlik ve uygulamaları ile Yapı Kimyasalları satışı faaliyeti göstermektedir. Kısa sürede bölgenin en önemli ve aranan firmalarından biri haline gelen MYD Mimarlık, hali hazırda devam eden on dört adet projesi, kuvvetli referansları ile camiamızın ve piyasanın takdirini kazanmıştır.

MYD Mimarlık, organizasyon yapısını, prosedürler altında tanımlayarak; TS EN ISO 9001 Kalite, TS EN ISO 14001 Çevre, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği standartlarına uygun hale getirmiş ve belgelendirmiştir. Vizyon ve kalite politikaları, TÜRKAK akreditasyonunu sağlar durumdadır. Firma ; İZODER Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği üyesidir.

Mert Bey, yapı kimyasalları konusundaki bilgi ve tecrübesinin yanında çok iyi bir gurmedir. Mert Aydemir ile birlikte



yalıtım ve yapı kimyasalları

Adapazarı'nın çok ünlü bir lezzet durağını tanıtmak istedik. Adapazarı denince akla gelen ilk yemek nasıl ki İslama köfte oluyorsa, İslama köfte denince de Adapazarı'nda ilk akla gelen isim hiç kuşkusuz Köfteci İsmail'dir. Pirlepelî Mehmet Efendi, 1928 yılında, Karaağaçdibi'nde açtığı köfteci dükkanında, Adapazarı halkına bu tadı sunmaya başladı. 1965 yılında ise oğlu İsmail Köprülüoğlu, "Uzunçarşı 1.geçit" adresinde devam ettirdiği bu damak tadını, 1982 yılında PTT sokağı Cevatbey İshani'nda açtığı ikinci şubesiyle sürdürdü. İsmail Köprülüoğlu'ndan bayrağı devralan oğulları, işyerinin üçüncü şubesini 2001 yılında Serdivan Yolu üzerinde, Çark Mesire karşısında hizmete açtı. Buranın bir farkı da, Adapazarı'nın meşhur İslama Ekmeği'ni, köftelerinin yanında sunarak damak tadını biraz daha artırmasıdır. Köfteci İsmail işletmesi, üç kuşaktır aynı lezzet ve hizmet anlayışını devam ettirmektedir.

Bu iş bir lezzet işi. Daha yakından tanımanız ve tanışmak için sizi yeni evinize bekliyoruz. Evet sizin için harika bir atmosfere sahip eşsiz bir mekan bir ev hazırladık. Sizi yeni lezzet durağınıza, Harika Lezzetler Diyarı'na bekliyoruz.

KÖFTECİ İSMAİL KİMDİR?

Dededen oğula, oğuldan toruna; 1928'den günümüze..

Başta Sakarya olmak üzere yurdumuzun asırlık lezzetlerini en mahir ustalar ve kusursuz kalite anlayışıyla size sunmaya çalışan, damak tadınızı geleneksel lezzetlerle ve ruhunuzu sanatsal ve modern bir atmosferle buluşturan bir arkadaşınızdır Köfteci İsmail.



KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMİ - STRES YÖNETİMİ

Nanotek, 2018 senesi içerisinde planladığı kişisel gelişim eğitimlerinden birincisi olan Stres Yönetimi konu başlıklı eğitimi, 27 Ocak 2018 tarihinde, Nanotek merkez ofis eğitim salonunda gerçekleştirildi.

Dr. Gülbeniz AKDUMAN tarafından verilen eğitimde, aşağıdaki konu başlıkları ele alındı.

- Strese neden olan etkenleri analiz edebilmek
- Stres faktörünün duygusal, fiziksel ve zihinsel etkilerini anlamak
- Stresin etkilerini giderebilmek için uygulanacak teknikleri öğrenmek
- Stresi tanımlayabilmek ve stres sinyallerini fark edebilmek
- "Dünyaya açılan pencerelerimiz nelerdir? İlişkilerinizi, davranışlarınızı kişiliğinizin yapı taşlarına göre nasıl dengeleyebilirsiniz?" Sorularına cevap bulabilmek,
- Olumsuz duygu seline kapıldığında; duygu durumunu olumluya nasıl çevirebileceğini öğrenmek,
- İş ve özel yaşamlarınızdaki stresi kontrol altına almayı sağlayacak yöntemleri tanımlayabilmek,

Eğitimde konular, ders anlatımı, örnekler, film gösterimi, tartışma, vaka çalışmaları, bireysel ve grup uygulamaları şeklinde işlendi. İnteraktif ve herkesin bire bir katılımı sağlandı.

Kavram ve yöntemleri algılamayı ve uygulamayı güçlendirecek bireysel çalışmalar ve grup çalışmaları yapıldı. Anlatılan konuların iş hayatına nasıl aktarılacağına dair oyunlar oynandı.



YARIŞMA - “YILIN PROFESYONELİ”

Nanotek, perakendedeki etkinliğini artırmak, henüz ulaşılmamış satıcı ve usta sayısını yükseltmek, camia ruhunu geliştirmek ve tatlı bir rekabet ortamı yaratmak adına, 2018 yılı sonunda “Yılın Profesyoneli” ni seçip ödüllendirecektir.

“Yılın Profesyoneli” kimler arasından seçilecektir?

Nanotek'in değerli çözüm ortaklarının profesyonel çalışanları (firma sahipleri ve ortakları hariç) aday olarak gösterilecektir.

“Yılın Profesyoneli” hangi kriterlere göre belirlenecektir?

- BASF “Usta Olan Kazansın” kampanyası dahilinde sisteme kaydedilecek usta sayısı
- Aylık olarak bildirilecek olan, perakendeye yönelik satış hedeflerini gerçekleştirme oranı
- Teknik bilgi yeterliliği ve temsil kabiliyeti
- Düzenli aylık raporlama ve bilgi akışı
- Perakendedeki satışı artırmaya yönelik fikir ve çözüm önerileri

“Yılın Profesyoneli” kim tarafından seçilecektir?

Nanotek ve BASF tarafından, profesyonelin çalışmış olduğu bayinin bulunduğu bölge ve o bölgelerin yöneticilerinin de içinde olacağı altı kişilik jüri tarafından seçilecektir.

Örneğin; Anadolu Yakası'nda bulunan bir bayinin profesyonelinin oylayacak olan jürinin içerisinde Nanotek ve BASF'in Anadolu Yakası Yöneticileri olacaktır.

Oylama nasıl gerçekleşecektir?

Her ay sonunda, oluşturulan altı kişilik jüriler tarafından, aday profesyonellere, yukarıdaki kriterler doğrultusunda, 100 üzerinden puan verilecektir.

Mart 2018 sonu itibari ile, on ay boyunca, bu puanlar toplanacaktır.

“Yılın Profesyoneli” adayları puanlamayı nasıl takip edeceklerdir?

Nanotek'in resmi web sitesinde, alınan puanlar doğrultusunda, her ay başı güncellenmek suretiyle, yılın profesyoneli adayları tarafından takip edilebilecektir. Adaylar, rakiplerini ve puanlarını görebileceklerdir.

Yarışma sonucu nasıl tayin edilecektir?

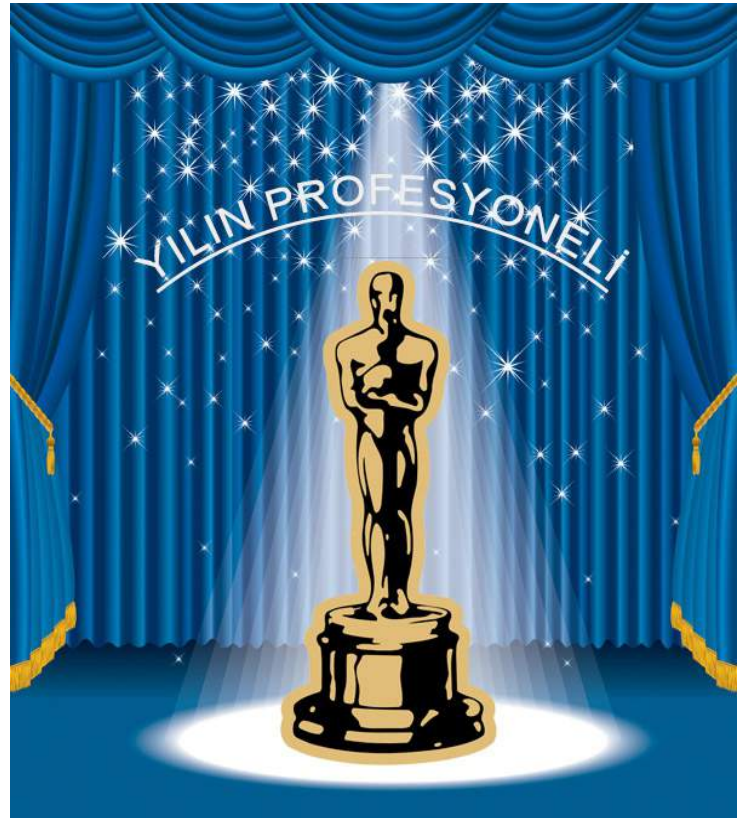
2019 yılı Ocak ayı başında, ay sonu yapılmış olan puanlamalara göre, en yüksek puanı alan aday, “Yılın Profesyoneli” olmaya hak kazanacaktır.

Puanların eşit olması durumunda nasıl hareket edilecektir?

On ay boyunca yapılacak jüri oylamasında, en fazla sayıda ayın en yüksek puanını alan yarışmacı, birinci seçilecektir.

Yarışma sonunda ödüllendirme nasıl yapılacaktır?

Yarışmanın birincisi, iki kişilik Yurtdışı tatili ile, ikincisi ise, iki kişilik Yurtiçi tatili ile ödüllendirilecektir.



nanöflame

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



nanöpren

Geomembranlar



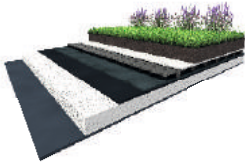
nanöshield

Tekstil Su Yalıtım Membrani



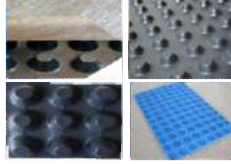
nanögreen

Yeşil Çatı Sistemleri



nanödrain

Koruma ve Drenaj Levhaları



nanöfabric

Geotekstil Örgüler



nanöheat

Donatı Fileleri



nanösound

Ses Yalıtım Sistemleri



nanöfilter

Drenaj ve Sifon Sistemleri



nanöbent

Sodyum Bentonit Kil Örtü



nanöband

EPDM Bantlar



nanösharp

Metal Maket Bıçağı



MASTER®
BUILDERS
SOLUTIONS

terra|WOOL

Depron

OZE

WALLBOARD

Firestone

btm®

DÖRKEN

SELENA

KNAUF INSULATION

Westboard

FSI
DEVELOP
MANUFACTURE
PROTECT

KOBAU
Vlies- & Gewebe-technik

mercor.
tecresa

Adres: Eserdehir Mahallesi Pirlanta Sokak
No:51 Yukarı Dudullu
Ümraniye/İSTANBUL

Tel: +90 216 339 12 12 (Pbx)
Faks: +90 216 339 12 17
E-mail: info@nanotekgrup.com

nanötek
quality protect