

nanobülten

nanotek
inşaat

09
SAYI

OCAK
2015

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM



Firestone EPDM Su Yalıtım Membranı

Nanotek

Firestone
BUILDING PRODUCTS
NOBODY COVERS YOU BETTER.™

Marmara Bölge Distribütörü



Firestone TPO Çatı Su Yalıtım Membranı

MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

BASF
The Chemical Company



nanotek
inşaat

Esenehir Mh. Pırlanta 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.



Gürkan KARACA
Satış&Pazarlama Koordinatörü

katılımımız oldu. Dört adet Nanobülten dergi baskımız yayınlandı. Mobil iletişim ağı üzerinden çok başarılı bir "Nanoborsa" ürün satış seansı gerçekleştirdik. Beklentilerimiz ve hedeflerimize çok büyük ölçüde ulaştığımız zor fakat bereketli bir yıl oldu.

“Büyüyoruz”

Merhaba Gürkan bey, Öncelikle 2015 senesinin gönlünüzce olmasını dileriz. Geride bıraktığımız yılı Nanotek açısından değerlendirebilir misiniz.

Teşekkür ederim. 2014 yılı, hareketli ve verimli bir seneydi. Ciro olarak toplamda %11'lik bir büyüme gerçekleştirdik. BASF Yapı Kimyasalları grubunda %8, diğer ürün gruplarında (DÜG) ise %23'lük bir ciro artışı oldu. Finansal anlamda ciddi bir kayıp yaşamadık. Kadro olarak mevcudu koruduk, gerek gördüğümüz noktalara takviyeler yaptık. Pazarlama olarak faal bir dönem geçirdik. 15 adet bayi ve usta eğitimi düzenledik. GAP, Yunanistan ve Bosna Hersek olmak üzere kampanya dahilinde farklı üç destinasyona seyahat organize ettik. İstanbul Yapı fuarı katılımımız oldu. Dört adet Nanobülten dergi baskımız yayınlandı. Mobil iletişim ağı üzerinden çok başarılı bir "Nanoborsa" ürün satış seansı gerçekleştirdik. Beklentilerimiz ve hedeflerimize çok büyük ölçüde ulaştığımız zor fakat bereketli bir yıl oldu.

2015 yılı için BASF Yapı Kimyasalları ile ilgili ne gibi bir planlamanız var ?

Nanotek ve BASF Bölge Satış Ekipleri son derece uyumlu bir çalışma sistematiği içerisindedir. Bu ortam, planlama yapmamızı ve hızlı aksiyon almamızı kolaylaştırıyor. Bu sene eğitimlere daha fazla zaman ayırdığımız bir yıl olacak. Ocak ayı içerisinde uzmanlıklarına göre tespit ettiğimiz 10 adet bayimize poliüretan enjeksiyon ve poliüretan/poliurea püskürtme eğitimi verdik. Şubat ayı içerisinde 7 farklı lokasyonda ürün eğitimi gerçekleştireceğiz. Alt bayi yönetimini ele alacağız. Bu konu ile ilgili bir personelimizi "Pazar Geliştirme" adı altında görevlendirdik. Sadece alt bayi ve potansiyel müşterilerle ilgilenenek. Kampanya ve seyahat organizasyonlarımız devam edecek. Mobil iletişim ağı üzerinden "Nanoinfo" bilgilendirme grubu oluşturulacak. Aylık bazda her bir bayimize mevcut alış-ödeme vb. durumlarını gösteren "Nanoreport" karneler yayınlayacağız.

Diğer ürün grubu (DÜG) markaları ile ilgili genel bir bilgilendirme yapabilir misiniz.

DÜG, bünyemizde çok hızlı bir şekilde gelişen ve hacmini artıran bir segment oldu. Uzun yıllardır Dörken drenaj levhaları ve çatı örtüleri konusunda bölgemizde dağıtıcılık faaliyetini yürütmekteyiz. 2015 senesi itibari ile bu ürünleri çeşitleyeceğiz. ODE firması ile sürekli artan bir ivmede ticaretimiz devam ediyor. Bu sene özellikle projelerde çok daha aktif bir satış stratejimiz olacak. Geçtiğimiz sene pazarlamasına başlamış olduğumuz "Styronit" doğal yalıtım sistem ürünleri ile ilgili marka ve ürün bilinirliği arttı. Bizzat kendi özel işlerinde kullanıp test eden müşterilerimiz son derece memnun kaldılar. Bünyemizde Styronit konusunda faaliyet gösteren arkadaşımız yeni aldığı saha görevlerinin yanı sıra "Styronit Ürün Müdürlüğü" görevini de devam ettirecek. Taşyününde Terrawool ve Monomer markaları ile hizmetimizi sürdüreceğiz. Bünyemizde yine Depron Yalıtım Panelleri Distribütörlüğü bulunacak. "Aqualife Havuz Kimyasalları" satışlarımız ağırlık olarak yapı marketler üzerinden gerçekleşecek.

Nanotek ürün portföyünde ne gibi yenilikler olacak ?

Sene başında yapmış olduğumuz anlaşma neticesinde Firestone EPDM ve TPO Örtüler Marmara Bölge Distribütörü olduk. Son derece önü açık ve teknik bir konu. Özellikle endüstriyel çatılar ile ilgili olan eksikliğimizi kapatmayı hedefliyoruz. Uygulamacı bayiler oluşturup, ciddi eğitimler organize edip, kısa sürede sezona hazır hale geleceğiz. Anadolu ve Avrupa Yakası'nda iki arkadaşımızı bu segment ile ilgili "Ürün Müdürü" olarak görevlendirdik.

Temelde ve özellikle tek yüz kalıp perde izolasyonlarında ağırlıklı olarak kullanılan PVC ya da polietilen esaslı,betona yapışarak birlikte hareket eden serme tip bir su yalıtım örtüsü tedarigi ile ilgili görüşmelerimiz devam ediyor. Bir aksilik olmazsa ürünü sezona yetiştirip,büyük bir açığımızı kapatacağız.Bunların yanı sıra bez eldiven,fırça gibi özellikle uygulamacı bayilerimizin sürekli kullandığı sarf malzemelerin satışına başlayacağız.

Marka bilinirliği konusunda yoğun bir faaliyet gösterdiğinizizi gözlemliyoruz. Özellikle "Nano" konsepti üzerine yapmış olduğunuz çalışmalarını öğrenebilir miyiz?

Nanotek,bünyesinde birbirinden elit markaları bulunduran önemli bir marka. Firmamızın, akılda kolay kalan ve müşteriye etkileyen bir ismi var. Pazarlama açısından önemli bir argüman ve eşsiz bir kaynak. Bu sebeple "Nano" markalı ürün tedarigi konusunda önem veriyoruz.

Nanoflame Pasif Yangın Durdurucu Sistemler ile ilgili pazarda bilinir bir tedarikçi olduk. Yangın Yalıtım Ürün Müdürlüğümüz proje ve pazarlama hizmetini aralıksız sürdürüyor.

Nanofabric Geotekstil keçe konusunda piyasadaki en iyi tedarikçilerden biriyiz. Bu sene itibari ile ürün kalitemizde çok önemli bir artış gerçekleşti. Artık tamamen ısısı işlemleri ve ambalaj kalitesi iyileştirilmiş mamülleri değerli çözüm ortaklarımızın hizmetine sunacağız. Bu segmentte çok iddialıyız.

Nanopren PVC Membranlar ile ilgili talepleri karşılayacak düzeyde çalışmalarımız devam ediyor.

Nanoheat Donatı Filelerimiz kalitesi ile özellikle uygulama yapan bayilerimiz tarafından kabul gördü ve tercih ediliyor.

Nanoshield Tekstil Su Yalıtım Membranımız özellikle pencere kasa imalatlarında ve kenar köşe birleşimlerinde su sızdırmazlık ürünü olarak kullanılıyor. Geçtiğimiz sene yüksek hacimli bir satışımız oldu.

Drenaj levhası tespiti için tedarik ettiğimiz **Nanoprofil** Alüminyum Baskı Çıtası ve **Nanopim** Butil Yapışkanlı Askı Aparatları,**Nanobutyl** Butil Yapışkanlı Bantlar ile ilgili satış grafiğimiz yukarı yönlü devam ediyor.

Nanofoam markası adı altında makine ile sprey edilen poliüretan ısı yalıtım köpüğünü de portföyümüze kattık.

Ayrıca seyahat organizasyonlarımızı düzenlediğimiz "**Nanotravel**" acentamız,her üç ayda bir yayınlamış olduğumuz "**Nanobülten**" dergimiz,web sitemizde sürekli güncel tuttuğumuz "**Nanofırsat**" köşemiz ile de farkındalık ve müşteri memnuniyeti yaratmaya çalışıyoruz.

Dergimiz aracılığı ile çözüm ortaklarınıza vermek istediğiniz bir mesaj var mıdır ?

Her sene başı,o yılın kötü geçeceğine dair bir karamsarlık ortalarda konuşulur. Nanotek olarak kadro, lojistik,stok ve finansal anlamda 2015 senesine hazırız. Bu sene,geçtiğimiz yıldan daha iyi bir yıl olacak.Biz bu düşünce ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Çözüm ortaklarımızdan da,sahada aynı pozitifliği görmeyi temenni ediyoruz. Herkese bol kazançlı,bereketli bir yıl diliyorum. Teşekkürler.

“Ürün Çeşitliliğimiz Artıyor”

KORKUT BOZKURT

**BASF - Onarım Güçlendirme & Performans Groutları
Segment Satış Müdürü**

Röportajımıza sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

1971 doğumluyum. 1994 senesinde İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Mezuniyetten sonra şantiye deneyimlerim oldu. Bir süre Enka'da, daha sonra da Feniş Alüminyum'da görev yaptım. 2000 yılı başı itibari ile de BASF'te çalışmaya başladım, Nisan ayında on beşinci senemi dolduracağım.



Korkut BOZKURT /Segment Satış Müdürü

Bulunmuş olduğunuz görevler hakkında bilgi alabilir miyiz?

BASF'te ilk önce bölge sorumlusu olarak görev yapmaya başladım. 1999 depremi sonrasıydı ve onarım güçlendirme ürünlerine yönelik satışta görevliydim. Daha sonra tüm ürünlere bakmaya başladım ve bölge sorumlusu olarak görevime devam ettim. Bir süre sonra Doğu Marmara Bölge Müdürlüğü'ne atandım. Kısa bir süre İstanbul Anadolu Yakası Bölge Müdürlüğü görevini yürüttüm. Son iki buçuk yıldır Onarım Güçlendirme Ürünleri Segment Satış Müdürlüğü görevini sürdürmekteyim.

Sorumlu olduğunuz segmentteki ürünlerden bahsedebilir misiniz?

Portföyümde onarım güçlendirme ürünleri, çimento ve karbon esaslı ürünler, tarihi eser yapıları için hidrolik kireç bazlı horosan ve enjeksiyon harçları ve grout harçları bulunmaktadır. Bu ürün gruplarına da, gün geçtikçe, yurtdışında geliştirilmiş olan ürünleri veya daha önceden orada mevcut olup da, ülkemizde de pazarını gördüğümüz ürünleri ekliyoruz. Her sene birkaç yeni ürünle portföyümüzü genişletiyoruz. En son üç adet yeni özel ürün getirdik. Bunlardan bir tanesi, kendi hammaddemizle üretilen, yeni nesil su itici MasterProtect H303 ürünüdür. Daha önce elimizde Silkonal dediğimiz silikon bazlı MasterSeal F1340, MasterSeal 351SC ve MasterSeal 354 adlı ürünlerimiz vardı. Bu üç ürünün vazifesini tek başına görebilen MasterProtect H303, MasterProtect H1100 yani eski adıyla Protectoseal BHN gibi yüzeyde bir efekt gösteriyor, derinlemesine içeri doğru nüfuz ediyor ve yaklaşık olarak 0,5 cm – 1 cm kesitinde ilerleyerek Clor iyonlarının geçişini engelliyor. Ürünümüzün sarfiyatı düşük olduğu için maliyeti de uygun, bu sebeple pazarda ses getireceğini düşünüyoruz. Bunun dışında Masterflow 4800 isimli yeni nesil endüstriyel grout harcımız var. Normal groutlardan daha yüksek performansa sahip, yorulma dayanımları, basınç mukavemeti ve eğilme dayanımları çok yüksek bir ürün. Bu grout, bizim rüzgar gülü groutlarımızın endüstriyel piyasaya uyarlanmış tipidir. Rüzgar gülleri için Avrupa'nın çıkarmış olduğu Masterflow 9000 serisi groutlar çok rağbet görünce, ürünün, titreşimli makinelerde ve tribünlerde kullanılabilecek versiyonu geliştirildi ve Masterflow 4800 olarak satışa sunuldu. Masterflow 4800'ün en önemli özelliklerinden bir tanesi de epoksi groutlar kadar başarılı sonuçlar vermesidir. Dolayısıyla epoksi groutun vermiş olduğu performansı, çimento esaslı bir grout ile sağlayarak ekonomik hale getiriyoruz. Masterflow 4800 metal agrega içeriyor ve bu sayede de yorulma dayanımları, titreşime karşı dinamik dayanımları çok yüksek değerler veriyor. Şu an için tedariği yurtdışı fabrikamızdan sağlamaktayız. Bu seriye bir de metal agrega içermeyen yeni bir ürün katılacak. O ürünü de yakında ülkemize getireceğiz. Bir diğer yeni ürünümüz de ankraj malzemesi olan MasterFlow 960'dır. Bilindiği gibi elimizde ankraj için kullandığımız MasterFlow 920 AN adlı kartuş epoksi malzememiz var. Bunun yanında teneke ambalajda MasterBrace ADH 1406 isimli ürünümüzü kullanıyoruz. MasterFlow 960 ise bu iki ürünümüzden farklı olarak çimento esaslı ve 10 kg'lık torbalarda satılmaktadır. Ankraj ekiminde epoksinin sağladığı performansı biz çimento esaslı malzeme ile sağlıyoruz. Aynı dayanımları ve çekme mukavemetlerini elde ediyoruz. Fakat ekonomik olarak çok ciddi fayda getiriyoruz. Malzeme 7-8 dk içinde kullanılıyor.

» PERFORMANS GROUTLARI

MasterFlow® 960 (Ticari)

Çimento esaslı, hızlı priz alan, yüksek dayanımlı, akışkan ankraj ve montaj harcı.

Malzemenin Yapısı	Çimento esaslı
Renk	Gri
Uygulama Kalınlığı	100 mm standart
Çalışma Süresi (+20°C)	7 dakika
Priz Süresi (+20°C)	1 saat



Ambalaj
10 kg polietilen
takviyeli kraft torba

- » Reçine esaslı malzemelere göre düşük maliyet sağlar.
- » Yüksek dayanımlıdır.
- » Çok hızlı priz alır. (1 saat)
- » Kimyasal dayanımı vardır.
- » Beton ve taş duvarlarda filiz ekiminde, otoyol bariyer ayaklarının sabitlenmesinde, civata ve pim ankrajlarında kullanılır.
- » -5°C'ye kadar düşük sıcaklıklarda uygulama yapabilmeye imkanı sağlar.

» ONARIM&GÜÇLENDİRME SİSTEMLERİ

MasterProtect® H 303 (Ticari)

Su bazlı alki-alkoksilan esaslı, tek bileşenli su itici, empenrye malzemedir.

Malzemenin Yapısı	Su bazlı alki-alkoksilan
Renk	Renksiz
Minimum Tüketim	0,15 litre/m ²
Kuruma Süresi	4 saat



Ambalaj
20 lt
Plastik bidon

- » Tek bileşenlidir, kolay uygulanır.
- » Su bazlıdır, solvent içermez.
- » Nefes alabilir, su buharı geçirir.
- » Beton içerisine su ve klor iyonu penetrasyonunu engeller.
- » Havaalanı pist ve apron betonlarında, ilman, baraj vb. deniz yapılarındaki betonarme elemanlarda, köprülerdeki ve çok katlı otoparklardaki betonarme kolon, kiriş ve döşemelerde kullanılır.
- » Şeffaf olması nedeniyle beton yüzeylerin rengini ve görünümünü değiştirmez.

» PERFORMANS GROUTLARI

MasterFlow® 4800 (Ticari)

Metal agregalı, ultra yüksek dayanımlı, grout harcı.

Malzemenin Yapısı	Çimento esaslı, metal agregalı
Renk	Gri
Uygulama kalınlığı	20 mm -150 mm
Basınç Dayanımı (+20°C)	> 60 Mpa (1 gün)
Basınç Dayanımı (+20°C)	>100 Mpa (28 gün)



Ambalaj
25 kg polietilen
takviyeli kraft torba

- » Reçine esaslı groutlara yakın basınç dayanımı.
- » Yüksek erken dayanım, yüksek darbe direnci.
- » 15 cm kalınlığa kadar uygulanabilme imkanı.
- » Çok yüksek yorulma dayanımı.
- » Endüstriyel türbinler, jeneratörler ve kompresörlerde kullanılır.
- » Hadde makinesi, öğütme değirmeni vb her türlü endüstriyel makinelerde, ray yatakları, vinç raylarında ve titreşimli makinelerin taban plakalarının altında kullanılır.
- » +2°C'ye kadar düşük sıcaklıklarda uygulama yapabilmeye imkanı sağlar.

Ortalama 75 dakika sonra da işlem tamamlanıyor ve ankrajlar yüklemeye hazır hale geliyor. Bu özelliği ile de kartuş epoksiler kadar performans gösterebiliyor. Hedefimiz müşteriye aynı performansta ekonomi sağlamak. Malzeme ilk olarak Avrasya Lastik Tekerlekli Tüp Geçiş Projesi'nde kullanıldı ve başarılı sonuçlar verdi. Satışı devam ediyor. Oradaki araçların geçeceği iki katlı tünel içindeki tabliyelerin tünel segmentlerine sabitlenmesinde kullanılıyor. Bu bizim için çok büyük ve önemli bir referans oldu. Bundan sonra da Türkiye pazarında büyük bir yer edineceğini düşünüyorum.

2014 senesi hakkında düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz? 2015 senesinden beklentileriniz nelerdir?

2014 senesinin ilk altı ayı gayet güzel geçti. Fakat daha sonra global ekonomide yaşananlar ve bunun Türkiye ekonomisine olan etkilerinden dolayı da çalkantılı ve durağan bir döneme girildi. Bunun etkisini de hepimiz hissettik. İkinci yarısı ise ilk yarıyıldaki gibi hareketli geçmedi. Piyasada bulunan diğer arkadaşlarla da görüştüğümüzde herkesin aynı olumsuzluklarla karşılaştığını görüyoruz.

2015 senesinde de açıkçası durağanlığın devam edeceğini öngörmekteyim. Ancak Türkiye dinamik bir ülke, dünyadaki ekonomik durgunluktan biraz daha az etkileneneğimizi ümit etmekteyim. Yatırımlar devam edecektir. Bu anlamda finansal sıkıntımız olduğunu düşünmüyorum. Devlet eli ile yapılan yatırımlar mutlaka sürecektir. Konut piyasasında da dönüşüm ve renovasyon projelerinin artacağını düşünüyorum. Çünkü çok eski ve kalitesiz yapılar mevcut. Bu anlamda stoğumuz çok fazla. Bunların yenileceğini ve bize de satış olarak faydası olacağını düşünmekteyim.

Bültenimiz aracılığı ile iş ortaklarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mıdır?

AR-GE'si, cirosal büyüklüğü, teknik kapasitesi ile dünyanın en büyük firması ile çalışmaktalar. Bu da hepimiz için çok büyük bir ayrıcalık. BASF markası ile hareket etmenin onlara çok büyük ayrıcalıklar sağlayacağını düşünmekteyim. Özellikle büyük projelerde BASF markası çok rahat kapı açmaktadır. Piyasada da en büyük marka ile çalışmanın itibar, satış ve karlılık getireceğini öngörüyorum. BASF firması, Yapı Kimyasalları bölümünde büyümeye devam edecektir. Bunun da iş ortaklarımıza olumlu yansıtacağı bir gerçek. Sektörün lideri olarak liderliği bırakmayacağımızı bilmelerini isterim. Bizimle devam ederlerse her zaman kazanırlar.



Ali BEKTAŞ - Firma Sahibi



Adetaş Yapı'yı tanıyabilir miyiz?

Adetaş Yapı 2006 senesinde Ali BEKTAŞ tarafından kurulmuştur. Ağırlıklı olarak su yalıtımı ve ses yalıtımı ürünlerinin satışını yapmaktayız. İçerenköy ve Küçükbakkalköy mağazalarımızdan toplamda altı kişilik personelimizle hizmet vermekteyiz. Yaklaşık 80 ton ürün stoklayabilecek bir depomuz mevcut. Perakende ağırlıklı satış yapmaktayız.

Adetaş Yapı olarak en büyük hedefiniz ve gerçekleştirmek istediğiniz projeler nelerdir?

Satış faaliyetlerimizin yanı sıra yap-sat konusunda da epey yol katettik. Kat karşılığı ya da kendi arsamız üzerine yapmış olduğumuz tek blok konutlar var. Özellikle merkezimize yakın bölgelerde inşaat yapmayı tercih ediyoruz. Hedefimiz,yapı kimyasalları ve ses yalıtımında istikrarlı grafiğimizi devam ettirmek,yap-sat işlerinde de bilinir ve güvenilir bir marka olarak büyümektir.

BASF'in portföyünde olmasını istediğiniz ürünler nelerdir.?

NP1 poliüretan mastik ciddi sattığımız bir kalemdi. Eksikliğini hissediyoruz. Ağırlıklı yalıtım malzemeleri satışı yapan bir firma olarak ürün portföyünün yeterli olduğunu düşünüyorum.

En çok sattığınız ürünler hangileridir?

Adetaş, perakende müşterisinin ve usta grubunun yoğun olarak uğradığı bir lokasyon. Özellikle seramik ustaları ve havuzcular ile önemli bir ticaretimiz var. Hal böyle olunca MasterTile WP 666 (Yapfleks 306) ürünü çok satılıyor. Uzun senelerdir kullandığımız ve şikayet almadığımız,kendisini ispat etmiş marka bir ürün. Bunun yanında MasterTile FLX 24 (fleksmörtel) ürününden de ciddi hacim gerçekleştiriyoruz.

Diğer çözüm ortaklarımız, Adetaş Yapı ile ne gibi bir işbirliği içerisinde olabilirler?

Piyasamızda ses yalıtımı konusunda büyük bir bilgi eksikliği olduğunu görmekteyim. Buradan konuyla ilgilenen tüm iş ortaklarımıza seslenmek istiyorum. Doğru ve yeterli bilgi almak isterseniz bize kolaylıkla ulaşabilirsiniz. Ses yalıtımı konusunda bir hayli tecrübemiz ve pazarımız mevcut.

Bültenimiz aracılığı ile iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?

Biz Adetaş olarak sene içerisinde motivasyon amaçlı yapılan kampanyaların hepsine katılımında bulunuyoruz. Bu tip organizasyonlar bayilerin birbirlerini tanıması ve piyasa istikrarı açısından faydalı oluyor.İsmini duyduğumuz fakat tanımadığımız çok firma var. Bu tip organizasyonlarda geliştirilen ilişkiler ve samimiyet,ekonomik olarak herkese fayda sağlayacaktır. Biz,tüm bayileri bir arada görmek istiyoruz. Bu vesile ile tüm çözüm ortaklarımıza bol kazançlı ve bereketli bir yıl diliyorum.



nanoföam Sprey Poliüretan Köpük

Yüksek kapalı hücre oranı sebebi ile ısı izolasyonu sağlayan; beton, ağaç ve metal yüzeylerde yüksek yapışma ve yayılım özelliğine sahip , DIN 4102-1 Normunda B-2 yanmazlık sınıfını (TS EN 13501-1 normunda E Sınıfı) karşılayan, poliöl ve izosiyanattan oluşan iki komponentli (A ve B) poliüretan sistemlerdir. A-Bileşeni (Poliöl) : Poliöl Karışımları, Yanmazlık Kimyasalları, Katalizör, Silikon ve Şişirici Ajan B-Bileşeni (İzosiyanat) : Polimerik-Di fenil Metan Di izosiyanat-MDI

UYGULAMA ; Yüksek basınçlı sprej poliüretan makinaları ile uygulanması gerekmektedir. Hammaddenin uygulamasına başlamadan önce aşağıdaki önemli kontrollerin yapılmış olması önemlidir;

- 1- Makine basınçlarının kontrolü (100-120 Bar)-İdeal karışım kalitesi için,
- 2- Makina tabanca nozllarının temizliğinin yapılması-Uygulama esnasında poliöl ve izosiyanattaki kısmi tıkanıklıkların yaşanmaması için,
- 3- Makina hortum sıcaklıklarının kontrolü-Uygulama esnasında daha iyi yayılım ve akışkanlık için,
- 4- Hammadde ve tabanca filtrelerinin kontrolü ve periyodik temizliği-Uygulama esnasında tıkanıklık problemi yaşanmaması için,
- 5- Makina ısıtıcılarının mevsimlere göre ayarlanması (ort 40-50 C0)-Hammadde yayılımı ve tabancadan çıkış açısının daha iyi olması için,
- 6- Uygulanacak zeminin kontrolü (Nem, Sıcaklık, Temizlik-Toz veya Yağlı yüzey olmaması)-Yayılım ve yapışmada problem yaşanmaması için
- 7- Uygulama yapan personelin, uygulama ile ilgili yeterli bilgiye sahip olması- Zemin ile tabanca arasındaki mesafenin ve kullanılacak nozl çaplarının uygun olarak belirlenmesi için



BİLEŞEN DATALARI

PARAMETRE	BİRİM	A-BİLEŞENİ (POLİÖL)	B-BİLEŞENİ (İZOSİYANAT)	METHOD
VİSKOZİTE-25 C	MPa.s	190	210	ASTM D4878-98
YOĞUNLUK-25 C	g/cm3	1,12	1,23	DIN 51 757
NCO	%	-	30,8-32,0	ASTM 5155-01
OH Değeri	mg KOH/gr	290	-	ASTM D 4274-99
DEPOLAMA SÜRESİ	Ay	3	6	-

HAMMADDE TEST DEĞERLERİ

PARAMETRE	BİRİM	DEĞER
KARIŞIM ORANI (Poliöl/İzosiyanat)	Hacimce	100/100
KREMLEŞME(BAŞLANGIÇ) ZAMANI	Saniye	4-6
İPLİKLEŞME (JELLEŞME) ZAMANI	Saniye	8-10
DOKUNMA (ELE YAPIŞMAMA) ZAMANI	Saniye	12-14
YOĞUNLUK (DENSITY)	kg/m ³	35-37

“Temelden Çatıya”



Merhaba Mikail Bey, Avrasya İnşaat'ı tanıyabilir miyiz ?

Avrasya İnşaat, üç kuşaktır bir aile şirketi olarak faaliyetine devam etmektedir. 1962 yılında inşaat malzemeleri ve kereste ile başlayan serüvenimiz, 1992 senesine kadar birlikte devam etti. Sonrasında ben, aile şirkettenden ayrılarak ürün gamımızı genişletmek amacı ile "Mikail Akyıldız Yapı Malzemeleri"ni kurdum ve izolasyon ve dekorasyon malzemeleri satmaya başladım. 1997 senesinde Avrasya İnşaat'ı faaliyete geçirdik. Müşterilerimize bu isimle hizmet vermeye devam ediyoruz. Merkezimiz 6.000 m² alan üzerine kuruludur, Kavacık'ta da bir şubemiz var, toplamda otuzbeş kişilik güçlü bir kadroya sahibiz. Perakende ağırlıklı olarak satış gerçekleştiriyoruz, birtakım ürünlerle ilgili uygulama hizmetini de vermekteyiz.



Mikail AKYILDIZ / Şirket Sahibi

Ticari hayatta gerçekleştirmek istediğiniz hedeflere tam anlamıyla ulaşabildiniz mi?

Büyük ölçüde başarı sağladık. Satış ve pazarlama ağırlıklı devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde yapı marketler zinciri kurmak gibi bir hedefimiz var. Bu sayede perakende kanadımızı güçlendirerek son kullanıcıya ulaşmak ve onlara en iyi hizmeti sunmak istiyoruz.

Personel gelişimi için ne gibi faaliyetler yürütüyorsunuz?

Tedarikçilerimizin desteği ile satış ekibimize zaman zaman teknik eğitimler düzenliyoruz. Eksik oldukları noktalarda kendi tecrübemiz ile bilgilerimizi aktararak eksiklerini tamamlamaya çalışıyoruz.

Bulduğunuz lokasyonu göz önünde bulundurursak, 2B kanunu ve kentsel dönüşüm ticaretinizi nasıl etkiledi?

Beykoz bölgesi olarak, 2B kanunu sonuçlandığında yoğun bir hareket olacağına inanıyoruz. Şu anda bu konu karara bağlanma aşamasında, takribi bir buçuk sene daha bekleriz. Beykoz, el değmemiş bir bölge ve çok eski yapılar mevcut. Ciddi anlamda fayda sağlayacağını düşünüyorum. Geçtiğimiz yıl ilçe sakinleri bu konuya odaklandığından, bizler satış anlamında sıkıntılar yaşadık.

Proje, toptan satış ve pazarlama faaliyetlerinde bulunuyor musunuz?

Büyük projelere hizmet veremiyoruz çünkü birçok firma ile ödeme konusunda sıkıntılar yaşıyoruz. Bu nedenle çok iyi tanımadığımız firmalara malzeme vermiyoruz. Sürekli çalıştığımız firmaların şantiyelerine malzeme vermeye devam ediyoruz. Projelerde, satıcı firmalar arasında inanılmaz rekabet olduğunu görüyoruz ve bu haksız çekişmenin içerisinde olmak istemiyoruz. Bu sebeplerden büyük projelere odaklanmıyoruz.

Genelde perakendeye yönelik ürün alımlarınız oluyor. Çeşitleme anlamında neler yapılabilir?

Teknik bir uygulama ekibimiz olmadığından spesifik ürünleri perakendede satamıyoruz. Müşterilerimiz, özel ürünleri sorduğunda uygulama desteği de istiyor, biz yalnızca perakendeye yönelik ürünlerin satışı konusunda destek sağlayabiliyoruz. Şu an için bir uygulama firması kurma niyetimiz yok. Ancak uygulamacı firmalarla ortak hareket etme yönünde destek sağlanabilir.

BASF Yapı Kimyasalları ürün portföyünde eksik gördüğünüz malzemeler var mıdır?

Perakendeye yönelik ürünlerde rakip firmalar birçok yenilik yaparken BASF'in bu konuda biraz ağırdan aldığını görmekteyiz. Örneğin mastik konusunda elimizdeki pazarı kaybettik. Müşteri talebi olduğunda da muadil ürünler sunmak durumunda kalıyoruz. 10 kg'lık derz dolgu ambalajlarının kaldırılmasından sonra sıkıntı yaşamaya başladık, büyük ambalajlı ürünleri perakendede satamıyoruz. Bizim gibi perakendecilere yönelik küçük ambalajlı üretilmesini talep ediyoruz.

Müşteri memnuniyeti çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Fiyat politikası olarak bir standardımız var ve bu da müşterilerimizde süreklilik yaratıyor. Müşterilerimizin ürünler ile ilgili yaşadıkları sıkıntıları, uygulama, yeniden tedarik, iade gibi yaklaşımlarla satış öncesi ve sonrası çözüm odaklı yaklaşarak, en iyi hizmeti vermeye ve farkındalık yaratmaya çalışıyoruz.

Avrasya İnşaat, diğer iş ortaklarımıza ne gibi fayda sağlayabilir?

Çok geniş bir ürün yelpazemiz var ve stoklu olarak çalışıyoruz. Yaklaşık onbeş markanın ana bayiliğini yapmaktayız. Çözüm ortaklarımıza, ihtiyaç duyabilecekleri kaba ve ince yapı malzemelerini hızlı bir şekilde temin etme imkânı sağlayabiliriz. Sloganımızdan da anlaşılacağı gibi temelden çatıya gerekli olan tüm hizmeti verebiliyoruz.

2014 yılını perakendecilik açısından değerlendirebilir misiniz?

2014 yılında siyasi ve ekonomi olarak sıkıntılı bir dönemden geçtik fakat tüm zorluklara rağmen kısmen de olsa hedeflerimizi tutturduk. Biz her zaman pastadan pay almaya çalışıyoruz. Zor zamanları fırsata çevirmek için çabalıyoruz. Satış ve pazarlama ekiplerimiz, geçmiş dönemde atlattığımız birtakım sıkıntılardan dolayı tecrübeliler. Genel olarak zor bir yıldır. 2015 yılı da aynı zorlukta geçecek gibi görünüyor.

Bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza vermek istediğiniz mesajlar var mıdır?

Öncelikle derginizde bize de yer verdiğiniz için teşekkür ederiz. İş ortaklarımızın ihtiyaç duyduğu her konuda yalnızca bir telefon kadar uzağında olduğumuzu bildirmek isterim. Sürekli birbirimizle temasta olmamız gerekiyor. İşlerinizde başarılar diliyorum.



Yağmur yağsın ama “SUDURSUN”



Hasan Yılmaz - Firma Sahibi

Hasan Bey merhaba, Sudursun İzolasyon firmasını tanıyabilir miyiz?

Sudursun İzolasyon İnşaat San.Tic.Ltd.Şti, 1984 yılında Hasan Yılmaz tarafından kurulmuştur. Sudursun ismi de “Sudur” adında sıcak uygulanan bir yalıtım malzemesinden esinlenerek konulmuştur.

Sudursun İzolasyon, organizasyon olarak bünyesinde, uzman teknik personellerinin yanı sıra, önemli tecrübe ve malzeme bilgisine sahip yalıtım ustaları da bulundurmaktadır. Detay çözümü ve şantiye disiplini ile bir çok projede yalıtım konusunda hizmet vermektedir.

Başlıca uygulamalarınız nelerdir?

Sudursun İzolasyon, temel ve perde su yalıtımları, otopark üzeri teras izolasyonları, yeşil çatı bahçe uygulamaları, dilatasyon çözümleri, su depoları, poliüretan enjeksiyon, endüstriyel epoksi zemin kaplamaları, ıslak hacimler ve havuz su yalıtımları konularında faaliyet göstermektedir. Yine bir çok projede, ısı yalıtımı uygulamalarımız da oldu. Daima tam kapasite ile çalışan, dinamik teknik ekiplerimiz sayesinde, tüm projelerimizi belirlenen zamandan önce ve kusursuzca tamamlayarak teslim ettik.

Uygulama yapmış olduğunuz projelerden örnekler verebilir misiniz?

Makyol – Etiler Meridian Hotel Projesi Su Yalıtım İşleri

Emay İnşaat – Kartal Kentplus Toplu Konutlar Su Yalıtım İşleri

Eroğlu İnşaat – Lounge 1 ve Lounge 2 Konut Projeleri, Esenyurt Lojistik Merkezi, Fethiye Erasta AVM, Antalya Erasta Park AVM, Ekşinar Konakları, Bursa Harmony Towers Su Yalıtım İşleri

Gelişim Yapı – Gebze Kent Meydanı, Kocaeli Üniversitesi Eğitim Fakültesi Binaları ve Tıp Fakültesi Araştırma Hastanesi İnşaatı Su Yalıtım İşleri

Süka Yapı – Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakülte Binaları ve Spor Kompleksi İnşaatı Su Yalıtım İşleri

Astay Gayrimenkul – Avcılar Academica Apartments Su Yalıtım İşleri

Seba İnşaat – Bodrum Seba Green Projesi Su Yalıtım İşleri

Tuna Çelik – Tuna Boyu Evleri Su Yalıtım İşleri

İda Group – Didim Kaplankaya Projesi Su Yalıtım İşleri

2014 yılı Sudursun İzolasyon için nasıl geçti ?

2014 Yılı firmamız için beklentilerimizin altında geçti. Ülke ekonomi ve siyasi dalgalanmalarının bu konuda en büyük etken olduğunu düşünüyoruz.

2015 senesinden beklentileriniz nelerdir ?

Öncelikle 2014 yılındaki düşüşü telafi etmeyi hedefliyoruz. Daha önce ki tecrübelerimizi de kullanarak, bir çok konuda kendimizi modernize etmeye başladık. Ekiplerimize eğitim desteği veriyoruz, makine ve ekipman parkurumuzu yenileme gayreti içerisindeyiz. Bu yıl en büyük hedefimiz, büyük çaplı birkaç projede yer alarak, marka bilinirliğimizi artırmaktır.



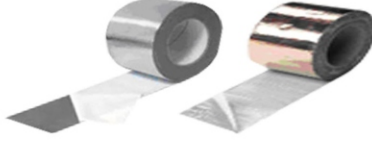
nanoflame®

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



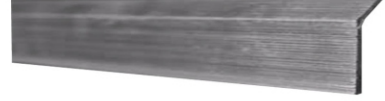
nanobutyl®

Butil Bant



nanoprofil®

Aluminyum Baskı Çıtası



nanoshield®

Tekstil Su Yalıtım Membranı



nanoheat®

Donatı Fileleri



nanopim®

Butil Yapışkanlı Askı Aparatı



nanofabric®

Geotekstil Keçe



nanopren®

Geomembranlar



nanof foam®

Sprey Poliüretan Köpük



nanofırsat



nanotravel



nanoborsa



Depron
YALITIM PANELLERİ

DELTA®
DÖRKEN SİSTEM

MONOMER®
ROCKWOOL

styronit®

Firestone
BUILDING PRODUCTS
NOBODY COVERS YOU BETTER.™

Esenşehir Mh. Pırlanta 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

nanotek
inşaat