



TOKİ KAYAPARK PROJESİ

TOKİ tarafından İstanbul Kayabaşı'nda 1,5 milyon metrekare alanda yapılacak devasa parkın birinci etabı için, 7 Eylül 2017 tarihinde ihale yapılacak. İstanbul'u, 1,5 milyon metrekarelik bir yeşil alana kavuşturacak olan proje, İstanbul'daki en büyük korunun 4 katı büyüklüğünde olacaktır.

İstanbul'daki en büyük korunun 420 bin metrekare olduğu düşünüldüğünde, Kayaşehir'deki bölge parkının kaplayacağı alan, rahatlıkla anlaşılabilir. Alt yapı hazırlıkları ve tasarımı tamamlanan projede yeşil alan, 5,5 kilometre uzunluğunda ve yaklaşık 3 kilometre eninde olacaktır. Kayaşehir merkezinden Fenertepe'ye doğru uzanacak sahada; koru alanları, parklar, bisiklet ve yürüyüş parkurları, dinlenme ve piknik alanları ile vatandaşların birincil ihtiyaçlarını karşılayacak sosyal tesisler bulunacaktır. Devasa park, dört etap halinde bitirilecek olup, 338 bin 803 metrekareden oluşan birinci etap için 7 Eylül'de ihaleye çıkılacaktır.

Birinci etabın içerisinde, vatandaşların ihtiyaç duyduğu sosyal alanlar olacaktır. Proje dahilinde konser, sergi ve festivallerin düzenleneceği dört adet etkinlik platformu, amfi tiyatro, renk, koku, ses ve tıbbi bitkiler bahçeleri, toplam 3 bin 250 metrekare olmak üzere iki adet biyolojik gölet yapılacaktır. Kayaşehir'e değer katacak projede ayrıca, birinci etap içerisinde piknik alanları, özel temalı çocuk oyun alanları, dört etap boyunca devam edecek bisiklet ve yürüyüş yolları da inşa edilecektir. Bunun yanı sıra restoranlar ve kafeler, 11 adet asma köprü, seyir terasları ve otopark da yer alacaktır. Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

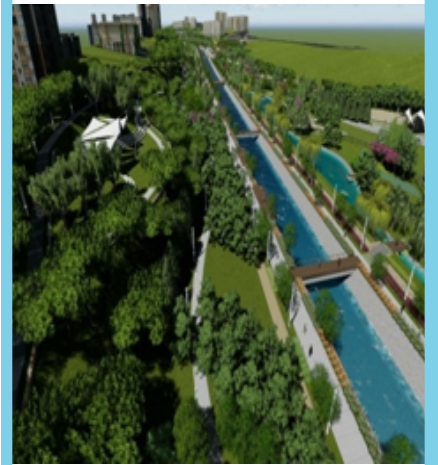
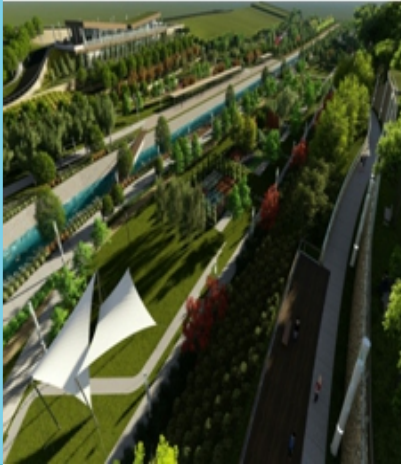
Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.

Birinci etapta 73 farklı tipte bitki olacaktır. Toplam 224 bin 601 metrekarelik çim alanı, 4 bin 500 yapraklı ağaç, 2 bin 600 ibrelili ağaç, 85 bin 500 çalı, 5 bin 900 otsu bitki ve 57 bin 250 adet yer örtücü bitki konumlandırılacaktır.





Suat SEVEN
BASF Yapı Kimyasalları
Türkiye Ülke Müdürü

ÖNCE İNSAN VE ÇEVRE!

Suat Bey merhaba. Öncelikle yeni görevinizin hayırlı olmasını dileriz. Geçtiğimiz sene Nanobülten Exclusive Dergisi Şubat 2016 sayımızda sizinle BASF Yapı Kimyasalları EBA Satış Müdürü olarak bir söyleşi gerçekleştirmiştik. O günden bugüne yaşanan değişiklikler ile ilgili bir bilgilendirme yapabilir misiniz?

Merhaba. Bildiğiniz üzere Emrah Bey, Türkiye Ülke Müdürlüğü görevine vekalet etmekle birlikte Türkiye - Orta Asya Pazar Direktörlüğü görevini yürütüyordu. 1 Ocak 2017 tarihinde, BASF Yapı Kimyasalları Türkiye Ülke Müdürlüğü görevini bana devretti. Daha önce EBA Beton Katkı Sistemleri Satış Müdürü olarak görev yapıyordum; şimdi ise artık hem EBA Grubu, hem EBC Grubu, hem de operasyonların başındayım. Aynı zamanda geçici bir süre ile EBA Satış Müdürlüğü pozisyonuna vekalet edeceğim. Göreve başlayalı altı ay oldu ama on dokuz senedir Yapı Kimyasalları sektörünün içerisinde olan biri olarak, distribütörlük ve bayilik sistemiyle yönetilen yapıyı biliyor ve takip ediyordum. Yine de, bilmekle hakim olmanın ve yönetmenin farklı şeyler olduğuna inanıyorum. Herkesin kendine göre farklı yönetim stratejileri vardır. Önce yapıyı ve işleyişini anlamaya çalıştım; halen anlama ve öğrenme devresindeyim. Bu öğrenme sürecinde, sistemin doğru olan taraflarını gözlemliyorum ve devam ettiriyorum. Ama sistemin aksayan taraflarını da olabildiğince düzeltmeye ve geliştirmeye çalışıyorum. Şunu söyleyebilirim; son

derece dinamik bir yapımız var. EBA olarak ifade ettiğimiz, Beton Katkıları ve Yeraltı Yapı Kimyasalları tarafında direkt müşteriler ile iletişim içindeyiz. EBC olarak ifade ettiğimiz Yapı Sistemleri tarafında ise değerli distribütörlerimiz var. Distribütörlerimizin köprü olması ile bayiler ve nihai tüketicilerle bir araya geliyoruz. Dolayısıyla her iki sistemin satış kanalları ve yöntemleri birbirinden farklıdır. Pazarları ve pazar dinamikleri de birbirinden ayrılan bu sistemlerin operasyonlarını, Beton Katkı Sistemleri ve Yapı Sistemleri olarak iki farklı kategoride yönetiyoruz. Üçüncü Havalimanı gibi bir projede, müteahhit nasıl direkt olarak üreticiyi karşısında görmek ister ise, aynı şey beton katkısı tedarikçileri konusunda da geçerlidir. Fakat aynı müteahhidin bir zemin kaplama ya da su yalıtım ihtiyacı olduğunda, bu uygulamayı anahtar teslim yaptırmak isteyeceği için, ana üreticiyi karşısında görmek gibi ısrarlı bir talebi olamaz. Dolayısıyla stratejimizi bunun üzerine kurmak durumundayız. Bu konu ile ilgili en avantajlı olduğumuz taraflardan biri ise, Nanotek gibi, mali, organizasyon ve lojistik alt yapısı güçlü ve tecrübeli firmalarla çalışıyor olmamızdır. Aynı durum diğer bölgelerdeki distribütörlerimiz için de geçerlidir. Sadece İstanbul Bölge'de değil, bütün bölgelerde, güçlü distribütörlerle çalışıyoruz. Oturmuş bir distribütörlük yapımız var ve sistem son derece başarılı işliyor. Ben de ufak tefek ince dokunuşlar yaparak bu sistemin daha başarılı olmasına önem ve özen gösteriyorum.

Yeni göreviniz, beraberinde büyük sorumluluklar da getirdi. 2017 hedeflerinde, geçmiş yıllara oranla çok ciddi artışlar oldu. BASF'nin bu ve bundan sonraki yıllar için büyüme stratejisi konusunda neler söylemek istersiniz?

Türkiye, BASF için önemli bir ülkedir ve globalin bir parçasıdır. Orada nasıl bir hedef konuyorsa, biz de buna benzer hedefler belirliyoruz. Globalde Yapı Kimyasalları grubumuzun, yıllık bazda %6'lık (Euro bazında) bir büyüme hedefi var. Biz de, bu hedefler doğrultusunda bize verilen hedefleri, olabildiğince geliştirmeye çalışıyoruz. Yine globaldeki Yapı Kimyasalları büyüme beklentisi, bizim grubumuzda %4'tür.

BASF, bu %4'ün üzerinde %2 büyümek istiyor. Yapı Kimyasalları yılda %4 büyür. Biz ise %6 büyüyelim hedefi ile buradaki pazar payını artırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda da Türkiye hedeflerini oluşturuyoruz. Ne mutlu ki hizmet verdiğimiz sektör açısından şanslı bir ülkedeyiz. İnşaat sektörünün çok dinamik ve önemli olduğu bir ülkede yaşıyoruz. Dolayısıyla şikayet edecek bir durumumuz olmamalı, çünkü yeterince iş var. Önemli olan bizlerin ne yaptığı, büyümeyi gerçekleştirmek için iş ortaklarımızla beraber nasıl stratejiler geliştirdiğimizdir. Yeter ki çalışalım! Biz bu hedeflere çok kolay ulaşabiliriz diye düşünüyorum.

Coğrafi konum, yaşanan ekonomik, sosyal ve siyasi gelişmeler dahilinde BASF, Türkiye pazarına nasıl bakmaktadır?

Kısa vadeli planlar yapmıyoruz. BASF'nin, özellikle Türkiye ile ilgili orta ve uzun vadeli projeksiyonları var. Bizim planlarımız 2024 yılına kadar yapılmış durumdadır. BASF'de çalışan arkadaşlarımızın hepsi, 2024 yılında BASF Türkiye cirosunun ne olacağını üç aşağı beş yukarı bilirler.

Ülkeler arasında zaman zaman siyasi, politik türbülanslar, fikir ayrılıkları olabilir. Bu, ana hedeften uzaklaşmamız anlamına gelmiyor. Seçim, ekonomik durgunluk, siyasi gerilim vb. unsurlar, hedeflerimizde sapmaya neden olmuyor. Bunları geçici süreçler olarak görüyoruz. Türkiye, BASF için önemlidir. Biz bu ülkeye inanıyoruz, yatırım yapıyoruz, büyümeye çalışıyoruz ve kısa vadeli süreçlerden etkilenmemeye, işimize bakmaya gayret ediyoruz. Türkiye ve Almanya'nın tarihten bu yana gelen ilişkileri var. Zaman zaman ülkeler arasında birtakım anlaşmazlıklar olabilir. Her iki ülkenin de birbirine ihtiyacı var. Önemli olan uzun vadede aynı perspektiften bakabilmektir. Tahminimce Almanya'da üç buçuk milyonun üzerinde vatandaşımız bulunuyor. Dolayısıyla bizim Almanya ile ilişkilerimiz, bir takım fikir ayrılıkları ile büyük problemler yaşayacak ilişkiler değildir. Almanya Türkiye için, Türkiye de Almanya için önemlidir.

Türkiye'deki Yapı Kimyasalları pazar büyüklüğü ile ilgili düşünceniz nedir? Global pazarlara göre ülkemizdeki büyüme ve potansiyeli nasıl değerlendiriyorsunuz?

EBC dediğimiz Yapı Sistemleri grubu pazar büyüklüğü 550-600 milyon Euro civarındadır. Beton Katkı Sistemleri ise 175-180 milyon Euro mertebelerindedir. İki grubu toplarsanız 750 milyon Euro civarında bir Yapı Kimyasalları pazarı olduğunu düşünüyoruz. %6 büyüme ve pazar payımızı artırma hedefimiz var. BASF'nin globalde de organik ve inorganik büyüme hedefleri de var. Bu doğrultuda ilerliyoruz.



Globaldeki en büyük Yapı Kimyasalları firmalarından biriyiz. Bunun için yönetimimiz, bayrağı en önde taşımaya ve bizi ilerletmeye çalışıyor. Son dört senedir de globalde ve Türkiye'de, ciddi anlamda büyüdük; büyümeye de devam edeceğiz. Türkiye, 750 milyon Euro'luk bir Yapı Kimyasalı Pazarı olduğu için çok şanslı bir ülkedir. Bu pazar hepimize yeter fakat önemli olan bu pazarda büyümek için neler yaptığımızdır. Daha çok buna odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum.

Geçmişten günümüze kadar olan değişiklikleri göz önünde bulundurduğumuzda, özellikle Ar-Ge, çevre duyarlılığı, müşteri talebine göre özel üretim yapabilme konularında kendini geliştirebilen firmalar, sektörde bir adım öne çıktılar. BASF olarak, bu kriterlerle ilgili ne gibi çalışmalar içerisindeyiz?

BASF'nin bünyesinde, Yapı Kimyasalları dışında, "Sürdürülebilirlik" birimi var. BASF için bu çok önemli bir bölüm. Kimya sektöründe, sürdürülebilir bir gelecek için inovatif ürünler üretmekte lider firmalardan biriyiz. Çevreye duyarlı kimyasallar üretiyoruz. Yapı Kimyasalları'nda da özellikle Ar-Ge yatırımlarımızı hep bu yönde yapıyoruz. Birinci sloganımız "**Önce İnsan ve Çevre**". Pazara sunduğumuz ve anlattığımız sistemlerin tamamı, sürdürülebilir çözümlerdir. Dolayısıyla BASF bünyesinde buna yönelik hesaplama yöntemleri var. Bir projenin çevreye olan etkisinin hesaplanması istendiğinde, buna yönelik çalışmalar yapabiliyoruz. Uluslararası projelerde, ihtiyaçlar doğrultusunda yardımcı olabiliyoruz. Özellikle karbon ayak izi vb. konularda lider ve sektörü yönlendiren firmalardan biriyiz. Katkı Sistemleri'nde sattığımız yapı kimyasallarının çevre üzerindeki etkileri ve nasıl yararlar sağladığı ile ilgili çalışmalarımız var. Özellikle su tüketimini azaltmak, CO₂ emisyonunu azaltmak gibi ciddi hedeflerimiz var. Hatta ürünlerimizi buna göre kategorilendirmiş durumdayız. BASF'den bir ürünü satın aldığınızda, bu bilgilere kolaylıkla ulaşabiliyorsunuz. Talep edilmesi durumunda bu dokümanları paylaşıyoruz.

Genelde, pazardan aldığımız geri bildirimler doğrultusunda, sektörün ihtiyacına yönelik ürünler üretmeye çalışıyoruz. İstanbul Teknopark'ta, Buğra Bey'in önderliğinde, İnovasyon Merkezi oluşturmak gibi bir



projemiz var. Burada, bütün farklı iş birimlerinden arkadaşlarımızı bir araya getirmeyi ve şu anki Teknik Geliştirme Bölümü'ne yeni bakış açıları kazandırarak, ciddi Ar-Ge çalışmaları yapmayı hedefliyoruz. Genelde Yapı Kimyasalları grubunun Türkiye ayağı, Global İnovasyon Merkezleri'nde adı geçen bir oluşum ancak Ar-Ge, tamamen başka bir şey. Bunun için ciddi yatırım yapılması gerekiyor. Bu yatırım için de Buğra Bey ve ekibi şu anda yoğun çalışmalar içerisinde. Muhtemelen yıl sonuna kadar neticelenecek. Biz, bir aksilik olmaz ise 2018 yılında orada, içinde Yapı Kimyasalları Grubu'nun da olduğu bir İnovasyon Merkezi kuracağız.

BASF, ürün çeşitliliği ve yeni ürünler geliştirilmesi konularında organik olarak her sene büyüyor. Portföyde olmayan farklı ürünler ile ilgili neler plânlıyorsunuz? İnorganik büyüme hedefleriniz var mıdır?

Hem lokalde, hem globalde inorganik büyüme hedeflerimiz var. Bu konuda çalışmalar sürüyor. Yeni ürünler anlamında bizim için inovasyon çok önemli. Bunun sağlanabilmesi için, iş ortaklarımızdan ve nihai tüketicilerden alınan bilgileri olabildiğince süzüyor, global muhataplarımıza ulaştırıyor ve orada yeni ürünler geliştirilmesini sağlamaya çalışıyoruz. Özellikle Yapı Sistemleri'nde ciddi çalışmalar içerisindeyiz. Sadece Türkiye olarak değil, global olarak ele alınmış bir konudur. Bazı yeni ürün gruplarına girmek ve onların Türkiye'de pazarlanmasını hedefliyoruz. Arkadaşlarımız bunların çalışmalarını, pazarlama faaliyetlerini yürütüyorlar. Yakın zamanda bazı sürprizlerimiz olabilir. Buradaki temel hedeflerimiz; daha önce belirttiğim 750 milyon Euro'luk pazarda olabildiğince pazar payımızı artırmak, ülkemizin tüketicisine, Avrupa'da zaten var olan bazı sistemleri tanıtmak ve sektörün gelişmesine katkı sağlayacak çalışmalar yapmaktır.

BASF, satış, teknik servis ve pazarlama organizasyon yapılanması olarak yapı kimyasalları sektörünün en istikrarlı firması konumundadır. Önümüzdeki dönemde yapılanmada değişiklikler düşünüyor musunuz?

Temelde var olan yapılanmamız aynen devam ediyor. Yakın zamanda majör bir değişiklik düşünmüyoruz. Bünyeye yeni genç arkadaşlar katarak, kadroyu gençleştirmeye devam edeceğiz. Bunun bize yeni nefesler, farklı düşünceler kattığını düşünüyoruz. Satış ve pazarlama ekibimizi güçlendiriyoruz; güçlendirmeye de devam edeceğiz. Yapımızda açıkçası büyük değişiklikler düşünmüyoruz. Kurulu yapının doğru olduğunun bilincindeyiz. Büyümeye paralel olarak, işi paylaştığımız insan sayısının da artması gerektiğini biliyoruz. Sonuç olarak yaptığımız iş, insanla yapılan bir iştir. Bu yönde kendimizi ne kadar güçlendirirsek o kadar da başarılı olacağımıza inanıyoruz.

Son olarak değerli çözüm ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

Öncelikle ziyaretiniz için teşekkür ederim. İlk altı ayı geride bıraktık. Distribütörümüz Nanotek'in üst yönetimi ile bugün çok başarılı bir değerlendirme toplantısı yaptık. Hedeflerimiz doğrultusunda ilerlediğimizi bir kez daha gördük. İş ortaklarımız içerisinde Nanotek'in bizler için önemli bir yeri var. Nanotek'in istikrarlı gelişimini, büyümesini devam ettirmesini ve "Kazan Kazan" felsefesi ile BASF'nin, Nanotek'in, bayilerimizin ve ürünlerimizi kullanan müşterilerimizin kazançlı çıkmasını ümit ediyorum. Bundan da eminim. Bugün yaptığımız görüşmelerde tekrar gördük ki aynı yere odaklanmış ve kenetlenmiş durumdayız. Hepimiz, işi nasıl daha büyütüp, geliştirebileceğimizi düşünüyoruz. Böyle devam ettiği sürece, nice başarılar katlanarak gelecektir.

Kısa vadeli planlar zaman zaman olabilir. Türkiye ile ilgili söylediklerim gibi, temelde, ana perspektiften uzaklaşmayacağımıza ve başarılı olacağımıza inanıyorum. Burada Nanotek'e büyük görev düşüyor. Bunu da Gürkan Bey ve ekibinin başarıyla gerçekleştireceğini biliyorum.

Bayilerimiz bizi var eden, bu sistemi ayakta tutan, bizler için en kilit çözüm ortaklarıdır. Olabildiğince güçlü ve sektörün önde gelen firmalarını bayi yapmak istiyoruz. Bizim için marka aidiyeti çok büyük önem taşıyor. Bayilerimizin bu markaya güvendiklerini ve inandıklarını biliyoruz. Onların güvenini boşa çıkarmamaya çalışıyoruz; ama aynı özveri, gayret ve güveni bayilerimizden de bekliyoruz. Biz, BASF olarak, önemli bir global markayız ve sektörün lider firmalarından biriyiz. Bayilerimizin de bunun farkında olduklarını biliyoruz.

Gelişme dönemi içerisinde bayi sayımızı belirli bir seviyede tuttuk. Bayilerin, satışın üzerinde direkt etkisi olduğunu görüyoruz. Sonuçta bayilerimiz, nihai tüketiciye ve pazara ulaşma noktasında stratejik konumdalar. Onlar bizim sahadaki temsilimiz, yüzümüzdür. Bizim temsilimiz, orada ne kadar kuvvetli olur ise biz de pazarda o kadar kuvvetli oluruz. Bunun için satış ve pazarlama aksiyonlarımızı artırmaya çalışıyoruz. Sizler gibi bizler de ciddi bütçeler harcıyoruz. Pazarda BASF'in talep edilen bir marka olmasını sağlamaya ve onların işlerini kolaylaştırmaya gayret ediyoruz. Şunu biliyoruz; ürünlerimizi kullanan nihai tüketici, bir dahaki sefere ürünü ismiyle talep edebiliyor ise biz, amacımıza ulaştığımız demektir.

Büyük hedeflerimize siz değerli distribütörlerimiz ve bayilerimiz ile birlikte ulaşacağımıza dair inancım tamdır. Tüm iş ortaklarımıza sağlıklı, başarılı ve bol kazançlı günler dilerim.

Sevgi ve saygılarımla,



Senem Hanım merhaba. Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Merhaba, Senem Çalmeşik. 1983 İstanbul doğumluyum, evli ve iki çocuk annesiyim. Anadolu Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü'nden mezun oldum. İş hayatına erken yaşlarda başladım, Tanıtım ve teşhir stantları üreten bir reklam firmasında, önce yönetici sekreterliği, sonra satınalma ve depo sorumlusu olarak yaklaşık beş yıl görev yaptım. 2008 yılında BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'ndeki kariyerim başladı. Satış ve Pazarlama Asistanı olarak altı yıl görev yaptıktan sonra 2014 yılında Pazarlama İletişim Uzmanı olarak atandım ve hala bu görevi sürdürmekteyim. BASF ailesi içinde bulunmaktan dolayı mutluyum. Çalıştığım şirketleri kendi işyerim gibi sahiplenerek, sorumluluklarımı hakkıyla yerine getirmeye

çalışıyorum. İş etiği çerçevesinde, güler yüzlü ve pozitif yaklaşımla, ekip dayanışması ve ruhuna uygun olarak, bu büyük zincirin bir halkası olmaktan keyif alıyorum ve işimi severek yapıyorum.

Pazarlama İletişimi Bölümü olarak, zincirin diğer halkalarını oluşturan distribütör ve bayilerimizle iletişim halinde kalarak, faaliyetlerimize devam etmeyi ve müşterilerimize en yüksek kaliteyi, en başarılı şekilde sunmayı hedefliyoruz.

Özellikle son üç yılda BASF pazarlama departmanı olarak yoğun bir faaliyet içindesiniz. Çalışmalarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

13 Kasım 2013 tarihinde, BASF'nin Yapı Kimyasalları ürünlerini, Master Builders Solutions markası ile Türkiye Pazarı'na sunduğumuz günden bu yana, pazarlama faaliyetlerimiz yoğun çalışmalarla devam ediyor. Globalden aldığımız kurumsal kimlik kuralları çerçevesinde, tüm dünyada markamızı doğru bir şekilde tanıtmak, markanın sunduğu değerleri, bölgemizdeki iş ortaklarımıza ve müşterilerimize yansıtarak değer katmak amacıyla Türkiye'deki çalışmalarımızı yürütüyoruz.

Pazarlama İletişim Bölümü olarak, yeni markaya geçiş sonrası, birçok konuda marka logo yenileme çalışmaları yaptık. Ürün ambalaj tasarımları yenilendi, yeni broşürler hazırlandı, marka bilinirliğini arttırmak amacıyla çeşitli promosyon ürünleri yapıldı, sektörel dergilere ilanlar verildi, fuar katılımlarımız oldu, bayilerimize yönelik sertifika, poster, tabela çalışmaları yapıldı, toplantı organizasyonlarımız gerçekleşti.

Dijital platformlarda yeni çalışmalarımız oldu, Master Builders Solutions ismiyle lokal web sayfamız www.master-builders-solutions.basf.com.tr adresiyle oluşturuldu. Bölgesel olarak Facebook sayfası yönetimini ele aldık, BASF'den Master Builders Solutions Türkiye Facebook sayfasında Türkçe paylaşımlar yapıyoruz.

Bölgemize ait Türkçe ve İngilizce Mobil Uygulama hazırlandı ve uygulama ile güncellemeler tarafımızdan yönetiliyor.

Bunların yanı sıra BASF'de ilk kez uygulanan puan promosyon sistemine dayalı müşteri sadakat projesi olan "Usta Olan Kazansın" kampanyasını hayata geçirdik. Kampanyamız 2015 yılından beri devam ediyor.

2016 yılından bu yana bayilerimiz ile çalışmalarımızı paylaştığımız "BİZ'den Haberler" isimli dergimiz yayınlanıyor.

Master Builders Solutions markalı ürünlerimiz ile katkı sunduğumuz inşaat projelerini endüstri bazında sınıflandırıp, görsellerle destekleyerek, anlattığımız prestijli bir çalışma olan "Referans Projeler Kataloğu" nu tamamladık.

Pazarlama İletişimi Bölümü olarak yaptığımız tüm bu çalışmaların Master Builders Solutions markasına değer katacağına, iş ortaklarımızla aramızdaki bağları güçlendirerek, birlikte büyüme hedefimize bizi daha da yaklaştıracığına inanıyoruz.



"Usta Olan Kazansın" kampanyası ile ilgili geri dönüşler ve bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

"Usta Olan Kazansın" Kampanyası 2015 Ağustos ayından bu yana devam eden, özellikle son kullanıcılara yönelik puan promosyon sistemine dayalı bir platformdur. Kampanya www.basfustalari.com web sitesi üzerinden çalışmaya devam ediyor.

İki yıllık zaman diliminde, kampanya aracılığı ile sisteme üye olarak gönderdikleri puanlar karşılığında, LCD televizyon, bulaşık makinesi, akıllı telefon, elektrikli mutfak gereçleri, ev tekstil ürünleri, kişisel bakım ürünleri ve aksesuarlar gibi birçok farklı kategoride 700 ürünü üyelerimize ulaştırdık. Kampanya aracılığı ile son kullanıcılarımıza dağıtılan hediyelerin değeri şu ana kadar 253.000 TL'ye ulaşmıştır.

Kampanya çıkış döneminde gerçekleştirdiğimiz tanıtım faaliyetlerinde, distribütör toplantısı, posterler, tanıtım broşürü, hediye kataloğu çalışmalarının yanı sıra, İstanbul'daki bayilerimizde gerçekleştirdiğimiz usta buluşmalarında yapılan üyelikler ve teknik eğitimler sırasında, ustalara yapılan tanıtım sunumları sayesinde, şu an sisteme kayıtlı yaklaşık 2000 üyemiz bulunmaktadır. Bu yıl sonuna kadar hedefimiz, kampanyayı daha çok kişiye duyurarak üye sayımızı 3000'e yükseltmektir. Bu hedefe ulaşmada en büyük destekçimizin, son kullanıcılar ile sürekli iletişim halinde olan, özellikle perakende alanında güçlü bayilerimiz olmasını bekliyoruz. Distribütör ve bayilerimizin, bu kampanyayı daha çok sahiplenerek verecekleri etkin destek, bizler için çok önemli olacaktır. Bayilerimizin, Yapı Kimyasalları ürünlerini tercih eden müşterilerine, ustalara, bu kampanyanın sağladığı promosyon ürün avantajlarını vurgulayarak, ürün tercihi konusunda onları yönlendirip, sisteme üye olmalarını teşvik ederek, "Usta Olan Kazansın" kampanyasını bir satış argümanı olarak kullanmalarını bekliyoruz.

Kampanyaya kayıtlı üyelerimiz ile ilerleyen günlerde SMS yoluyla iletişime geçerek, onlarla daha aktif iletişim kurmayı, ürünlerimiz ve kampanya hakkında bilgilendirme yapmayı hedefliyoruz.

Bir süredir BASF olarak e-ticaret plâtfomu oluşturma konusunda çalışılıyor. Geline son aşama hakkında neler söyleyeceksiniz?

BASF'de pilot proje olarak ilk kez Türkiye Yapı Kimyasalları bölümünde başlayan E-ticaret plâtfomunun altyapı çalışmaları tamamlandı. Hedefimiz bu yıl bitmeden E Ticaret projemizi hayata geçirmek. Şu anda sitenin son kontrolleri yapılıyor ve ticari altyapının sorunsuz çalışıp çalışmadığı deniyor. Çok kısa bir süre içerisinde bu projemiz hayata geçecek.

Master Builders Solutions geçişi sonrası tabela değişimleri ile ilgili çalışmalar ne aşamada?

Master Builders Solutions markasına geçişimiz sonrası, birçok alanda yaptığımız yeni kurumsal logo uygulamaları arasında bayi tabelalarının yenilenmesi de yer almaktadır. BASF globalden bildirilen kurumsal kimlik standartları doğrultusunda, tabela ihtiyacı olan bayilerimiz belirleniyor. Yapılan incelemeler sonucu, en uygun tabela formatına göre tasarımlar hazırlanarak, en iyi şekilde üretim ve montajları sağlanmaktadır. Şu ana kadar 35 adet bayimizin tabela ve/veya cam görseli yapıldı. Bu yıl itibarıyla da öncelikler saptanarak, tabela ve görsel çalışmalarımız, belirlenen bütçe çerçevesinde devam ediyor.

Şu an mevcutta bulunan ya da faaliyette olan pazarlama argümanları konusunda bilgilendirme yapabilir misiniz?

2017 Pazarlama planlamamızda yer alan bir çok konuyu şu ana kadar tamamlamış durumdayız. Distribütör ve bayilerimize yönelik yapılan yeni pazarlama çalışmalarımızı aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.

- Müşterilerimize sunabileceğimiz prestijli Referans Projeler Kataloğu tamamlandı. Kataloğun dijital versiyonuna web sitemizden erişim imkanı sağlanmaktadır.
- "Biz'den Haberler" dergisinin güncel sayılarını web sitemiz üzerinden yayınlıyoruz.
- "Usta Olan Kazansın" kampanyasını, yeni hedeflerimiz ile yürütmeye devam ediyoruz.
- Bayi tabela çalışmalarımız, ihtiyaçlar doğrultusunda perakende yönetimi ile koordineli olarak yürütülüyor.
- Kurumsal web sayfamızı, müşterilerimizin ihtiyacı olan bilgi ve dokümanları, en güncel versiyonları ile yeniliyoruz.
- Markamız, ürünlerimiz ve faaliyetlerimiz hakkında tüm gelişmeleri, lokal Facebook sayfamızdan takipçilerimiz ile paylaşıyoruz.
- Bayilerimiz ile olan iletişimimizi sürekli kılmak adına, duyuru ve bilgilendirmeleri mail yoluyla paylaşıyoruz.
- MasterSeal ürün ailesinde yer alan mastik ürün grubuna ait, tanıtıcı el broşürü hazırlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde pazarlama konusunda farklı olarak ne gibi faaliyetler plânlamaktasınız?

Gelişen ve dijitalleşen teknolojinin hızla hayatımıza entegre olması, mobil cihazların kullanımının günden güne yaygınlaşması ve aranan bilgiye bu yöntemlerle hızlı erişime imkânı sağlanabilmesinden dolayı, biz de broşür, katalog, dergi gibi pazarlama argümanlarımızı, dijital versiyonlarıyla iş ortaklarımızın kullanımına sunacağız. Böylece her yerden çok daha hızlı ve kolay erişim imkânı sağlanmış olacağına inanıyoruz.

Pazarlama iletişim Bölümü'nde birlikte çalıştığımız Dijital Pazarlama Sorumluluğu görevini yürüten Civan Ada, şirketimizin globalde aldığı dijital pazarlama faaliyetlerinin, Türkiye'deki lokal uygulama çalışmalarını yürütecektir. Önümüzdeki dönemlerde dijital pazarlama araçlarını daha aktif kullanarak, marka değerini bu platformlarda da yükseltmek için çalışmalarımız olacaktır.



MasterSeal® CR 495

Poliürea Esaslı , Çift Bileşenli Derz Dolgu Mastiği



TANIMI

MasterSeal CR 435 poliürea esaslı, çift bileşenli, hava şartlarına ve atmosferde bulunan kimyasal maddelerin yol açtığı bozulmalara karşı dirençli, %100 katı, kendiliğinden yerleşen derz dolgu mastiğidir. Sahip olduğu hızlı mukavemet alma ve olağanüstü dayanıklılığıyla yatay betonda, çatlakların, hasar görmüş derzlerin veya yeni kontrol derzlerinin doldurulmasında kullanılır.

KULLANIM YERLERİ

- Depo zeminlerinde
- Üretim tesislerinde
- Hava alanlarında
- Çatılarda
- Park alanları ve garajlarda
- Endüstriyel tesislerde
- Şişeleme ve konserve tesislerinde
- Besin işlem tesislerinde
- Soğuk hava depolarında

AVANTAJLARI

- Çift bileşenlidir.
- Kolay ve hızlı uygulanır.
- Kullanıma hazırdır.
- Akışkan özelliklidir.
- %100 katı özellik gösterir. VOC ve solvent içermez.
- 1 saat içerisinde yaya veya araç trafiğine açılabilir.
- Petrokimyasallara ve kimyasallara dayanımı yüksektir.
- Sıcaklık ve nemden etkilenmez.
- 0°C - 60°C arasında çok hızlı kullanılır.
- Çok yüksek termal stabilite özellik gösterir.
- Çok yüksek gerilme direnci ve yapısal dayanım sağlar.
- Yüksek Shore A değeri sayesinde ağır trafik alanlarında kullanılabilir.
- Motor yağlarına, fren sıvılarına, sitrik asit, hidroklorik asit ve sodyum hidroksite direnci vardır.

UYGULAMA YÖNTEMİ

Yüzey Hazırlığı

Beton Yüzeyler

Derzlerin iç ve dış yüzeylerinin sağlam, kuru, taşıyıcı, tozsuz ve temiz, aynı zamanda terazisinde ve düzgün olmasına dikkat edilmelidir. Yüzey, aderansı zayıflatacak her türlü yağ, gres, pas ve parafin kalıntılarında iyice temizlenmeli ve yüzeyde gevrek parçacıklar olmamalıdır. Yüzeydeki bozukluklar **MasterBrace ADH 1406** ile düzeltilmelidir. Yüzey hazırlığı tamamlanan derzlerin dış kenarları uygun genişlikte maskeleme bantı yapıştırılarak korunmalıdır. Uygulamadan önce yüzey tamamen kuru olmamalıdır. Rutubet mastiğin kürlenme süresini ciddi oranda uzatır ve mastikte fazladan baloncuk ve köpük oluşumuna sebep olabilir. Ayrıca yeni betona yapılacak uygulamalarda betonun en az 28 günlük olması gerekmektedir.

UYGULAMA

Mastik Uygulaması

MasterSeal CR 495 gerekli durumlarda yüzeye uygun bir astarla uygulanabilir.

MasterSeal CR 495 çift kartuş, özel statik karıştırıcı ve havalı tabancanın beraber kullanımıyla uygulanır (çok hızlı sertleştiği için el mikseri kullanmak uygun değildir). Uygulamaya başlamadan önce kartuş yaklaşık 20°C'lik kullanım sıcaklığına getirilmelidir. Kartuşlar üç dakika boyunca düzgünce çalkalanmalıdır. Kartuşlar tabancaya yerleştirilerek ucu kesilir ve özel statik karıştırıcı takılan havalı tabanca kullanıma hazır hale getirilir. Daha sonra derzin yüzeyinden başlayarak ara verilmeden ve süreklilik kaybedilmeden tamamlanmalıdır. Herhangi bir malzemenin sıkışmasını ve baloncuk oluşmasını engellemek için yavaş ve sürekli bir akış sağlanmalıdır. Daha sonra yüzeyin son şekli verilmeli ve maskeleme bantları derzin şeklini bozmadan yüzeyden alınmalıdır.

MasterSeal® CR 495 Uygulama Yöntemi



300 ml + 300 ml çift kartuş,statik mikser ve özel kartuş tabancası.



Koruyucu kapak çıkartılır.



Ayırıcı iç bariyer sökülür.



Statik mikser kartuşa monte edilir.



MasterSeal CR 495 kartuş tabancaya yerleştirilir.



Kartuş dik bir şekilde tutularak içinde hava kalmayacak şekilde mikserin çıkış noktasına kadar sıkılır. İşlem esnasında reaksiyon oluşmaması için ara vermeden işleme devam edilir.



Su Yalıtımı ve
Sızdırmazlık İçin Çözümler



Seramik Yapıştırıcıları ve
Derz Dolguları



Tarihi Yapıların
Onarım ve Güçlendirilmesi



Madenler İçin
Güvenli Çözümler



Yüksek Performanslı
Beton İçin Çözümler



Beton Onarımı ve
Güçlendirmesi İçin Çözümler



Endüstriyel ve Dekoratif
Zemin Kaplama Çözümleri



Prekast Betonlar
İçin Çözümler



Endüstriyel
Grotular



İmal Edilmiş Beton Ürünleri
İçin Katkı Çözümleri



Yeraltı Yapıları İçin
Çözümler



BASF'den güvenilir çözümler;
Master Builders Solutions'da

Çözümlerimiz;
Seramik Yapıştırıcıları ve Derz Dolguları
Su Yalıtım Sistemleri ve Mastikler
Onarım Güçlendirme Sistemleri
Zemin Kaplama Sistemleri
Beton Katkı Sistemleri
Yeraltı Yapı Sistemleri
Harç Katkıları

Adres: Eserdehir Mahallesi Pırlanta 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

nanotek
quality protect