

nanobülten

nanotek
inşaat

003
SAYI

ŞUBAT
2016

Exclusive



RÖPORTAJ

● Suat SEVEN

BASF Türk Kimya
Yapı Kimyasalları Bölümü
EBA Satış Müdürü
Yüksek İnşaat Mühendisi

● Nizamettin Günel

BASF Türk Kimya
Yapı Kimyasalları Bölümü
Kilit Müşteri Yönetimi Müdürü

3.Boğaz Köprüsü Projesi



3. Havalimanı Projesi



MASTER® BUILDERS SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

 **BASF**
We create chemistry



nanotek
inşaat

Eseneşehir 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, üç aylık ücretsizdir.

Bu bültenin içeriği BASF Türk Kimya - Master Builders Solutions'un ilgili departmanlarından temin edilmiş olup, Nanobülten 013 sayısına özel ek olarak hazırlanmıştır. Fikri Eserler Yasası'na göre izinsiz kullanılması ve çoğaltılması yasaktır.



Suat Bey merhaba. Kısaca kendinizden ve endüstrideki profesyonel özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Merhaba, 1974 İstanbul doğumluyum. Evliyim. 1998 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. 2000 yılında da profesyonel çalışma hayatıma, yapı kimyasalları sektöründe Satış Mühendisi olarak başladım. Şirketimizin o zaman ki adı Yapkim Yapı Kimya San. A.Ş. idi. 2002 yılında Yeraltı Yapıları Grubu Ürün Müdürlüğü görevine getirildim. Bir süre sonra Türkiye dışındaki ülkeleri de takibimize aldık. Öncelikle İran, daha sonra Türki Cumhuriyetler portföyümüze katıldı.

2008 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisansımı tamamladım. İnşaat Yüksek Mühendisi oldum. 2011 yılında Rusya'ya da hizmet vermeye başladık. 2014 yılında Yeraltı Yapı Kimyasalları Bölümü'nün dışında Beton Katkıları Grubu sorumluluğunu da üstlendim. Son iki yıldır Türkiye'de Beton Katkıları Grubu'na, yurtdışında da Rusya ve Türki Cumhuriyetler Tüneller ve Altyapı Grubu'na bakıyorum. Onbeş senedir bu sektördeyim ve çok memnunum.

Beton katkı çalışmalarınız hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

Son on senedir Türkiye'de beton sektörü ciddi anlamda büyümekte. Avrupa'nın en büyük Hazır Beton Sektörü Türkiye'dedir. Senelik 107 milyon m³ beton üretimi var. Mevcut durumu ile Türkiye olarak en yakın takipçimizin neredeyse iki katı büyüklüğünde bir pazara sahibiz. Beton Katkıları, BASF Ürün Grupları içerisinde en önemli segmentlerden biridir. Müşterilerimizle doğrudan çalışıyoruz. Türkiye'de yaklaşık iki yüz adedin üzerinde hazır beton firması var. İki bin adedin üzerinde de beton santrali var. Dolayısıyla her müşterimizle ayrı ayrı çalışıyoruz. Onlara beton katkı tanklarını veriyoruz. Müşterilerimiz, genelde ihale usulü ve bağlantı ile çalışan firmalardır. Altı aylık veya yıllık ihalelere katılıyor ve teknolojik ürünlerimizi sunuyoruz. Yüksek kalite ve performanslı ürünlerimizle ihalelere girip, satışların gerçekleşmesi için çabalıyoruz. Hazır beton sektörü, son beş senedir Yapı Kimyasalları Sektörü'nün en önemli segmenti olarak günden güne gelişip büyümektedir. İstanbul'a baktığınızda da ne kadar büyüdüğünü görebiliyorsunuz. Biz, özellikle yüksek sınıflı betonlar dediğimiz C40, C50, C60 beton sınıfı teknolojik ürünlerimizde iddialıyız. Dünyadaki



en büyük on adet kulenin yedi tanesi BASF'nin beton katkı ürünleri ile imal edilmiştir. Dubai, Singapur, Asya Pasifik'te ciddi yükseklikte binalar, bizim katkılarımız ile yapılıyor. Türkiye'de de önemli projelere imza atıyoruz. Bunların içerisinde en önemlisi Marmaray projesi. BASF global içerisinde de en önemli projelerden bir tanesi olmayı başardı. 2006 yılından 2012 yılına kadar çalıştığımız Cumhuriyet'imizin gururu projenin tüm Yapı Kimyasalları'nı BASF sağladı. Sadece beton katkılarını değil, tünel malzemelerini de anahtar teslim olarak verdik. Son dönemde de iddialı projelere devam ediyoruz. Şu anda devam eden, henüz tamamlanmamış projeleri de önümüzdeki günlerde referans listemize ekleyeceğiz.

Ürünleriniz, hedef kitleniz ve hizmet verdiğiniz sektörler hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Hazır beton, prekast, tünel ve madenler grubuna hizmet vermekteyiz. Bunların içerisinde en büyük hacim hazır betonda. Daha sonra tüneller ve madenler dediğimiz, içerisinde tünel olan otoyol ve baraj projeleri, en son olarak da prekast tesislerini büyüklüğüne göre sıralayabiliriz. Biz bu pazarda en önemli oyuncularından biriyiz. Pazar payımız yüksek. Geleneksel rakiplerimiz burada da var. Rekabette teknolojik farklılığımızla öne çıktığımızı düşünüyoruz. Son zamanlarda da ciddi bir büyüme içerisindeyiz.

Yurt içi ve yurt dışı satış faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz? Yurt içinde ve yurt dışında ağırlıklı olarak hangi bölgelere hizmet veriyorsunuz?

Yurt içinde, İstanbul, Bursa, İzmir, Adana, Trabzon ve Diyarbakır bölge müdürlüklerimiz var. Üç farklı bölgede hizmet veriyoruz. Üretim tesislerimizi İstanbul Gebze, Adana ve Trabzon'da yapılandırdık. Her üç tesisimizde de beton katkı üretimimiz var. Türkiye dışında Gürcistan, Türkmenistan ve Kuzey Afrika'ya çalışıyoruz.



Gürcistan'a Trabzon fabrikamızdan hizmet veriyoruz. Adana fabrikamızın kuruluş sebeplerinden biri Kuzey Irak ve Suriye idi. Şu anda Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Adana bölgeye çalışıyor. Bahsi geçen ülkelerdeki iç karışıklıkların düzelmesi ile birlikte tekrar bu bölgelere hizmet vereceğiz. Türkmenistan ciddi bir pazarımız. Bunun dışında BASF içerisinde, yine özel projeler ve Türk müteahhitlerin olduğu bölgelere hizmet veriyoruz. Arnavutluk ve Etiyopya gibi. Bunlar da yıllardır süregelen ilişkilerimizin getirdiği projelerdir. Buradaki Türk müteahhitlere Türkiye'den hizmet vermekteyiz.

Ar-Ge faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz? Ar-Ge çalışmalarınıza istinaden son zamanlarda gerçekleştirdiğiniz projeleriniz nelerdir?

BASF olarak Ar-Ge'ye çok ciddi önem veriyoruz. BASF Yapı Kimyasalları'nın ana Ar-Ge merkezleri İtalya ve Almanya'dır. Almanya'da Trostberg, İtalya'da da Treviso Ar-Ge merkezlerimiz mevcut. Bölgelerdeki merkezler ise daha çok, bizim T&D dediğimiz araştırma geliştirme ile bulunmuş ürünlerin Türkiye pazarına, Türkiye çimentosuna, Türkiye betonuna uyarlanması yönünde hizmet vermektedir. Dilovası fabrikamızda polimerleri üretiyoruz. Bu, rakiplerimizden bizi farklılaştıran temel konulardan birisi. Genelde rakiplerimiz polimer teknolojisini ithal ediyorlar veya yurtdışında üretiyorlar. Önümüzdeki beş sene içerisinde polimer tesisimizi büyüterek, pazara daha penetre olabilecek yeni ürünler geliştireceğiz. Şu anda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bir veya iki sene içerisinde de bunların sonuçlarını alacağız. Gündelik hayatınızda gördüğünüz bütün betonların içerisinde BASF ürünleri bulunmaktadır.

BASF Yeraltı Yapı Kimyasalları hakkında neler söyleyebilirsiniz? Türkiye hangi konumda yer almaktadır?

Yeraltı Yapı Kimyasalları benim ilk göz ağrım. Dolayısıyla en sevdiğim ürün grubu. Çok küçük bir portföy ve ciro ile devraldığımız bu ürün grubunu, Avrupa'nın en büyük Yeraltı Yapı Kimyasalları segmenti haline getirdik. Sadece bölgemizin değil, Avrupa'nın en büyük grubu, ama bu da doğal. Çünkü ülkemizde ciddi anlamda tünel, metro, baraj ve otoyol projesi bulunmakta. Son on senede bu konuda devletimiz büyük yatırımlar yaptı. Dolayısıyla sadece bizlerin değil, rakiplerimizin de hacimli satışları var. Sadece İstanbul'u düşündüğümüzde, toplamda 790 km metro yapılması hedefi var. Bunun 350 - 400 km'lik kısmı bitirilmiş durumda. Dolayısıyla bir bu kadar daha iş var. Önümüzdeki on sene, ekonomik göstergelerde bir değişiklik olmaz ise, Türkiye tünelcilik sektörünün hız kesmeden devam edeceğini düşünüyorum. Biz de bu konuda iddialıyız. Çok kuvvetli bir ekibimiz var. Bu bir ekip çalışması, şahsi bir başarı değil. Arkadaşlarımızın her biri konularında uzmanlar. Grubumuzdaki dört arkadaşımızın toplamda altmış yıllık tecrübesi var. Dolayısıyla tecrübe de başarıyı beraberinde getiriyor.



Dünya'da, Yeraltı Yapı Kimyasalları konusunda yetişmiş en iyi beş kişiden biri olduğunuzu biliyoruz. Sizin başladığınız dönemden bu yana BASF'nin Yeraltı Yapı Kimyasalları konusundaki gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

BASF'nin Yeraltı Yapı Kimyasalları ürün grubundaki cirosu, 2000 yılına göre yaklaşık dokuz kat artmış durumda. Tabii ki bu, sektörün büyümesinden de kaynaklanıyor. İşle beraber bizim de büyüdüğümüzü söyleyebiliriz. Teknolojik ürünlerin sayısı ve tipi de değişti. Eskiden bizim NATM dediğimiz Avusturya tünel metodu vardı (püskürtme beton, kaplama beton, tahkimat şeklinde). Büyük şehirlerde artık bu şekilde tünel yapmak mümkün değil. Dolayısıyla mekanize tünelcilik gelişti. Piyasada köstebek diye bilinen, aslında TBM (Tünel Boiling Machine) dediğimiz tünel açma makineleri ile, büyük şehirlerde o makineler, zeminin altında ciddi anlamda kazılar yapıyor. BASF de kendini bu yönde geliştirdi ve bu teknolojik sistemlere kimyasal üretebilen bir firma haline geldi. Dolayısıyla bizim ürün portföyümüz de gelişti. Satışımızın büyük bir kısmı özellikle İstanbul, İzmir ve Ankara gibi şehirlerdeki metroların olduğu yerlerde tünel açma makinelerine yönelik kimyasallardan oluşuyor. Konvansiyonel tünelcilikteki liderliğimizi de sürdürüyoruz. Bu yönde de satışımız devam ediyor. Burada önemli olan yetişmiş eleman. Tecrübe zamanla kazanılan bir şey. Başımıza gelenler, yaşadıklarımız,

çözümler sayesinde bugünlere gelebiliyorsunuz. Gördükçe, öğrendikçe tecrübe sahibi oluyorsunuz. Ekibimizin tamamının, en zorlu şartlara göre çözüm önerileri her zaman vardır. Bizim en büyük avantajımız da bu. Bu da bize başarıyı getiriyor. Bu sektörün, bir on sene daha bu şekilde devam edeceğini düşünüyorum. Biz de bu süre içerisinde, sektöre hizmet etmeye devam edeceğiz. Bu sektörde pazar lideriyiz ve en yakın rakibimizin cirosunun %50 üzerinde olduğumuzu tahmin ediyoruz. 2007 senesinden sonra ara açıldı ve rakiplerimize göre biz kendimizi farklılaştırdık. Gelenen noktada, özellikle modern tünelcilik dediğimiz tünelcilikte uzak ara pazar lideri olduğumuzu söyleyebilirim.

Beton katkı ürün grubunda ise çok daha mücadeleci bir durum var. En son bildiğim otuz altı tane beton katkı üreticisi firma var idi. Çok küçük yatırımlarla yapılanabildiğine inanılan bir sektör. Aslında süreklilik sağlanamıyor. Sektörümüzün Katkı Üreticileri Birliği adında bir organizasyonu var. Burada üye sayımız çok daha az. Piyasada, merdiven altı diye tabir edebileceğimiz çok fazla sayıda firma var. Bu tür firmalar, sektörde kalıcı olamıyor. Finansal krizler yaşayabiliyorlar veya hammadde sürekliliğini sağlayamıyorlar. Tabi ki bu durumda bizim gibi firmaların başı ağrıyor. Bu dönemlerin de geçici olduğunu düşünüyorum. Rakiplerimiz de, biz de, bu gibi dönemlerde daha planlı çalışarak uzun vadede kazanan oluyoruz.

Ar-Ge içerisinde mevcut çalışan profili hakkında bilgi verebilir misiniz? Çalışanlarınıza yönelik teknik eğitim veriyor musunuz?



Özellikle beton katkılarında Ar-Ge çalışmalarımızı başarıyla sürdürüyoruz. Teknik Servis Müdürümüz Okan Bey'in, eskiden gelen beton katkı tecrübesini, Ar-Ge ile birleştirerek, bizi bir adım öne çıkardığını düşünüyorum. Son iki sene içerisindeki atılımın temellerinden biri de Ar-Ge'nin üstün başarısıdır. T&D ve saha ekibini bir araya getirerek güçlü bir kadro oluşturduk. Bunun meyvelerini de son iki senedir alıyoruz.

Yaklaşık olarak iki bin saatin üzerinde teknik eğitim verildi. Distribütörlerimize, bayilerimize, ve müşterilerimize eğitimler veriyoruz. Hazır Beton Birliği'nin laborant kurslarına sponsor oluyoruz. Periyodik olarak üç ya da dört ayda bir, önemli sayıda laborant, bizim fabrikamıza geliyor ve biz de onlara

beton katkıları konusunda ücretsiz eğitimler veriyoruz. Onlara tecrübelerimizi aktarıyoruz ve onlar da sahaya çıktıklarında daha donanımlı oluyorlar. Bu da sektöre önemli faydalarımızdan biri. Buradaki ana amaç, Türkiye'deki beton sektörünün ilerlemesini sağlamak. Laborantlar ne kadar bilgili olursa, nihai tüketicinin kullandığı beton da o kadar kaliteli olur.

Piyasadaki ürünlerinizin uzun vadede varlığını sürdürebilmesi için ne gibi konulara önem veriyorsunuz?

Bildiğiniz gibi, ürünlerin bir yaşam eğrileri var. Bazı ürünlerimiz yaşam eğrilerini tamamladığı zaman, bunların yerine yeni ürünleri ikame ettiriyoruz. Sektörün beklentileri de günden güne değişiyor. Müşterilerle çok yakın irtibatta kalarak, olabildiğince güncel sektör ihtiyaçlarını topluyoruz ve bu verilere göre de, Ar-Ge'mizin ve T&D Grubu'nun çabalarıyla yeni ürünler piyasaya sunuyoruz. Kendimizi güncel tutmaya çalışıyoruz. Bugün sattığınız beton katkısını iki sene sonra satmayabilirsiniz. Beton sınıfları değişebiliyor, teknoloji geliştikçe müşterilerin beklentileri de değişiyor. Dolayısıyla çok dinamik bir sektör ve biz de bu dinamizme elimizden geldiği kadar uyum sağlamaya çalışıyoruz.

Kalite politikanız ve vizyonunuz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Bence, BASF'nin en iddialı olduğu konu budur. BASF, ürününün arkasında duran, ürününün sonuçlarını savunan, herhangi bir sıkıntı çıkması durumunda bunu telafi etmek ve düzeltmek için gerekeni yapan bir firmadır. Çok ciddi kalite prosedürlerimiz var. Dolayısıyla sıfır hata prensibi üzerinde çalışıyoruz. Hatalar elbette olabiliyor ancak önemli olan, bir hata olduğunda da ürünlerimizin ve sistemlerimizin arkasında durabilmek. BASF'i diğer rakiplerinden ayıran bir özellik de kalitesidir. İnsan ve çevre sağlığına önem veren bir firmayız. Bizde, birincil ve en önemli konu, insan ve çevre sağlığıdır. Hiçbir kimyasalımızın, insana ve çevreye zarar verecek özellikte olmamasına özellikle dikkat ediyoruz. Bu sayede rakiplerimizden kendimizi ayırıyoruz. Avrupa'daki standartların gerekliliğine uygun davranıp, mecbur olmadığımız halde bile bu standartlara uyararak, müşteri kaybını bile göze alarak kesinlikle taviz vermiyoruz. Örneğin; Türkiye'de, yeraltı yapı kimyasalları grubunda, hala insan sağlığına zararlı kimyasalları içeren eski standartlar geçerli ve biz bu standartların değişmesi için uğraşyoruz. Bu standarttaki malzemeleri üretebilir konumda olmamıza rağmen üretmiyoruz. On beş senedir bu böyle ve sektöre doğrusunu anlatıyoruz. Sektör on beşinci senenin sonunda bizim istediğimiz noktaya geldi. Dolayısıyla sadece satış ve pazarlama yönümüzle değil, eğitici yönümüzle de sektöre damgamızı vurduğumuzu düşünüyorum. BASF'nin en büyük özelliği de, kimya sektöründeki en yeşil firma olmasıdır.

Temel altı su yalıtımı ile ilgili, birçok rakip firma, geçirimsiz beton adı altında, birtakım katkılarla temel altı yalıtımı yapmadan bu işi çözme yolunda gitmeye başladılar. Bunun için de yazılı bir takım garantiler verilmekte. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Beton, sonuç olarak bir yapı malzemesidir. Bu yapı malzemesini geçirimsiz yapmak betonu üretirken mümkün. Ancak sektörü bir bütün olarak düşünmek gerekir. Betonu tek başına geçirimsiz olarak üretmeniz, yerinde dökülmüş temeli veya betonu geçirimsiz yapmıyor. Türkiye'deki işçilik ciddi anlamda problemlidir. Biz, bütün bu ürün gruplarının tek bir amaca yönelik çalışması gerektiğini düşünüyoruz. Örneğin; su yalıtımı sağlanmış herhangi bir yapıda su problemi oluşturmayacak çözümlerin üretilmesi gibi. Bu nedenle, bu tür işlerde kombine sistemlerin daha doğru olduğunu düşünüyoruz. Son dönemde önerilen, betonu geçirimsiz hale getirdiği düşünülen veya iddia edilen ürünler, betonda su geçirimsizliğini artıran ve betona su penetrasyonunu azaltan ürünlerdir. Ancak tek başlarına yeterli olmadıklarını düşünüyorum. Bir su yalıtımı sistemi ile kombine edilmeleri gerektiğini düşünüyorum. Sadece ürünlerin performansı açısından değil, bizdeki kalite anlayışı ve işçilik de düşünülerek davranılması gerekiyor. Uzun vadede bizim çözümlerimiz, ikisi bir arada kombine edilmiş olarak piyasaya sunulacaktır. Özellikle, derin temel olmayan, yüksek katlı olmayan yapılarda çalışabilecek bir sistem ancak, su basıncının yüksek olduğu ve yeraltı su seviyesinin altındaki yapılarda, betonun mutlaka ikincil bir su yalıtımıyla (membran veya diğer temel altı çözümleri gibi) korunması gerekir.

Müşteri memnuniyetini sağlamak ve beklentilerini karşılamak adına ne tür hizmetleriniz var? Müşterilerinize satış sonrası destek hizmeti sunuyor musunuz?

Hem katkı sistemleri, hem de yapı sistemleri grubunda, müşterilerimize teknik servis veren çok güçlü bir ekibimiz var. Buradaki temel amacımız, ürünlerimizin doğru ve düzgün uygulanmasını sağlamak. Bir şikayet durumunda bunların acilen çözülmesini sağlıyoruz. Çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Arkadaşlarımız ürünle ilgili bir problem olduğunda telefonda değil, yerinde gidip sorunu çözüyorlar. Müşteri şikayetleri anlamında biz, hem ISO hem de bütün kalite sistemleri açısından, gerekli olan tüm belgeleri tamamlamış bir grubuz. DÖF (düzenleyici önleyici faaliyetler) formlarını toplayarak, periyodik olarak her ay gerçekleştirdiğimiz yönetim toplantılarımızda, en önemli konumuz olan müşteri şikayetlerini gündeme getiriyoruz ve yapılması gerekenleri planlayarak hayata geçiriyoruz. Müşteriyi memnun edemez isek, uzun vadede başarılı olamayacağımızın bilincindeyiz. Dolayısıyla birincil önceliğimiz kalite ve müşteri memnuniyetidir. Bizi bu günlere getiren de bu prensiptir. Şu anda pazarda BASF, ürünleriyle, sistemiyle ve çalışanlarıyla kaliteli bir firma olarak biliniyor ve bunu korumaya devam edeceğiz. Teşekkürler.



Nizamettin Günel - BASF Türk Yapı Kimyasalları
Kilit Müşteri Yönetimi Müdürü

Nizamettin Bey merhaba. Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Merhaba. Gümüşhane Şiran doğumluyum. On iki yaşında İstanbul'a geldim. İnşaat Mühendisliği Bölümünü bitirdim. Mezun olduktan sonra 1977 – 1978 yıllarında çeşitli kamu kurumları ve kâğıt fabrikası statik projelerinin yapıldığı bir proje ofisinde görev aldım. 1979 yılının sonunda Sika firması ile birlikte Yapı Kimyasalları sektörüne ilk giren İnşaat Mühendisleri'nden birisi oldum. Satış Müdürü olarak başladığım profesyonel kariyerime, Teknik Müdür ve Pazarlama Müdürü olarak devam ettim. 2000 yılının başında YKS firmasında göreve başladım.

BASF bünyesindeki profesyonel çalışma geçmişiniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

YKS bünyesinde Kilit Projeler Müdürü olarak göreve başladım. İyi bir ekip çalışmasıyla çok büyük projelere imzamızı attık. Yaklaşık bir yıllık bir özverili bir ekip çalışmasından sonra Afşin Elbistan Termik Santrali projesini aldık. Sonraki dönemde Beton Katkıları Satış Müdürü pozisyonuna getirildim. 2014 yılı itibari ile BASF

Yapı Kimyasalları Kilit Müşteri Yönetimi'nin başına getirildim. Halen kilit müşterileri ve büyük projeleri takip etmekteyim.

"Kilit Müşteri Yönetimi" nedir? Departmanın kuruluş amacı hakkında neler söyleyeceksiniz?

Kilit müşteri yönetimi, büyük müşterilerin özel gereksinimlerini karşılamak amacıyla kurulan bir bölümdür. Kilit müşterilerin özel gereksinimlerini birlikte tespit edip, doğru çözümleri sunarak, adeta bu firmaların bir personeliymiş gibi çalışarak, kaliteli ürünleri ekonomik bir şekilde kullanırmak üzere organize oluyoruz. Müşterilerimizin güvenini kazanmak bizim için çok önemlidir. Müşterimiz olmayan firmaların da kilit müşteri yönetimine dahil edilerek, kazandırılması gerekiyordu. Bu konuda da yapılan çalışmalar başarılı oldu diyebiliriz. Bu programa başlamadan önce, programa dahil olacak müşteri sayısı, statüleri, ne tür avantajlar sağlanacağı, karşılıklı elde edilecek kazanç, çalışacak grupların iş dağılımı, uygulanacak stratejiler titizlikle tespit edilir. Bunların hepsi birbirine bağlı parametreler. Kilit müşteri yönetimini hayata geçirirken, firma içerisindeki birimlerin birbirleri ile olan ilişkilerinin son derece önemli olduğunu göz önünde bulundururuz. Ekip çalışması olmadan kilit müşteri yönetiminde başarılı olunabileceğini düşünmüyorum. Bizde bu koordinasyon şu anda en üst düzeyde ilerliyor. Kendi aramızda yaptığımız görev dağılımlarında, firmanın bütün birimleri bu sistemin içerisinde yerini alır. Teknik servis, satış, bölgeler, distribütörler ve bayiler. Bizler de işin organizasyonunun belirli bir bölümünde, bu ekibe destek veriyoruz. BASF ekibi, distribütörler ve bayiler tamamen organize bir şekilde çalışıyor. BASF içerisinde her ay, projelerin gidişatı ile ilgili yönetime sunum yapılır. Her hafta veya onbeş günde bir de bölge müdürleri ile istişareler yapılıyor. Projeler sürekli iletişim halinde takip edilir. Kilit müşteri yönetiminde, müşteri ziyaretleri de planlı ve ihtiyaca yönelik olarak yapılır. Kilit müşterilerin şartnamelerinde olmayan ama kullanılması gereken özel ürünler kendilerine anlatılır. Bu durum projede artı bir değer yaratıyor. Klasikleşmiş belli arayışlar içerisinde olan projelere, farklı bakış açıları sunarak kendilerini özel hissetmelerini amaçlıyoruz.

Türkiye sınırları içerisinde takip ettiğiniz özel projeler hangileridir?

Biz özellikle uzun soluklu projeleri takip ediyoruz. Kilit müşteri yönetiminde en başarılı olduğumuz projelerden bir tanesi **Deriner Barajı**'dır. 5,5 milyon metreküp beton dökümü gerçekleştiren bir projedir. Sekiz yıl süren bu projede, başlangıçta firma olarak hiç yokken, yapılan birebir çalışmalar ve teknik ekibin sürece dahil olması

neticesinde projeyi domine ettik. Projenin tamamında BASF markalı beton katkıları, tamir harçları vb. ürünler kullanıldı.

Daha sonra **Marmaray** Projesi'ni kilit müşteri yönetimine dahil ettik. Bu projede de büyük bir başarı sağlandığını düşünüyorum. Hemen hemen bütün ürün gruplarımız projede kullanıldı. **Avrasya** projesinde kilit firmalarla ortak çalışmalara başladık. BASF ürünlerinin büyük bir kısmı kullanıldı. Şu anda satışı devam etmektedir. **Kuzey Marmara Otoyolu** takip ettiğimiz bir başka kilit projedir. Bu projede geleneksel ürünlerimizin dışında, BASF içerisindeki teknik ekibin önerileri doğrultusunda çok özel poliüretan enjeksiyon ürünlerimiz kullanıldı. Bu tür özel malzemelerin böyle projelerde kullanılması bizim için ciddi anlamda önem taşıyor.

Beton katkıları, tamir harçları, prekast beton katkıları, epoksiler, poliüretanlar gibi ürünlerimiz Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nde kullanıldı. Diğer takip ettiğimiz projelerden birisi de İzmir'de yapımı devam eden **Star Rafineri'sidir**. 2015 yılında başlayan çalışmalarımız devam ediyor. 2017 senesinde BASF ürünlerinin tamamının bu projede kullanılabileceğini düşünüyorum.



Deriner Barajı



Yavuz Sultan Selim Köprüsü

Diğer bir projemiz de yeni yapılan **İstanbul 3. Havalimanı** projesidir. İhale aşamasında başlayan süreçte biz çalışmalarımıza devam ettik. Zaman zaman başarılı olduk, zaman zaman olmadık ama hiç bir zaman yılmadık. Şu anda bu projede ciddi anlamda beton katkısı satışı devam ediyor. BASF içerisinde şartnameler ile ilgili hazırlık yapan bir grup var. İlgili arkadaşlarımız her gün projeyi ziyaret ediyor. BASF'nin yapı kimyasalları grubuna ilave olarak mevcut ürün gamında yer alan bu projenin de ihtiyacı olan diğer BASF ürünleri ile ilgili olarak Sn. Galip Sayıl'ın yönetiminde çalışmalar yapılıyor.

3. Havalimanı 2028 yılında bitecek bir proje. Bu projeye yapı kimyasalları grubunda verebileceğimiz çok sayıda ürünümüz olduğunu düşünüyorum. Yıllardır bu işin içerisinde olmama rağmen, her gün yeni bilgiler öğreniyorum. Özellikle genç arkadaşlarımızın öğrenecekleri çok şey var. Bir işi kaybedebiliriz, ama yılmadan sonuna kadar takip etmeliyiz. BASF içerisinde bu projeye ilgili her hafta bir toplantı yapılıyor. Bu toplantılarda alınan kararları, distribütörümüz ve projeyi takip eden arkadaşlarımızla paylaşıyoruz.

Yine İzmit Körfez geçişi otoyol projesi de kilit müşteri yönetimi sorumluluğunda devam ediyor. Nükleer Santraller ile ilgili çalışmalarımız yürütülüyor. Akkuyu ve Sinop Nükleer Santral projeleri hem yükleniciler bazında hem de kamu kurumları bazında takip ediliyor. Nükleer santrallerle ilgili yurtdışındaki tecrübelerimizi yurtiçine aktarıyoruz. BASF'nin global olarak verdiği bu hizmetin, Türkiye'de de verilmesi için böyle bir çalışma başlattık. Daha önce benzer projelerde elde edilen teknik bilgileri içeren dokümanlara ulaştık ve şartnamelere yazılması için çalışmalarımıza başladık.



İzmit Geçiş Köprüsü



3. Havalimanı İstanbul



Socar Star Rafineri

Bu projeler ya da müşterilerde, departmanınızın faaliyete geçmesinden sonra ne gibi gelişmeler oldu?

Projelerin neredeyse tamamında çalışıyoruz. Kamu kurumları ve diğer yüklenici firmalar BASF'ye güveniyor. Bu güven aynı zamanda distribütör ve bayilerimiz nezdinde de oluştu. Doğru çözümleri doğru yerde önermemiz ve uzun soluklu düşünmemiz gerekiyor. Bu manada kaybedilmiş müşteri yoktur. Yeter ki müşteriye doğru zamanda doğru sistemi önerin. Biz Üçüncü Boğaz Köprüsü Projesi'nde çok büyük mücadele verdik. Bugün geldiğimiz noktada projeye ciddi bir satış yapıldığını görüyoruz. Benzer şekilde Deriner Barajı ve Marmaray gibi büyük projelerin başlangıcında BASF ürünleri kullanılmıyordu. Kilit müşteri yönetimi yapılanması ile bu ve bunun gibi büyük projelerde artık BASF 'nin ana tedarikçi listelerinde yer alması, proje albümlerinde ismimizin yer alması bizi çok gururlandırdı.

Proje takibinde koordinasyonu nasıl sağlıyorsunuz ?

Proje yönetimi, kalite kontrol, teknik servis, baraj, tünel, beton santralleri, avmler ve finans yönetimi gibi başlıkları oluşturan bir tablomuz mevcut. Bu tablodaki ilgili departmanlara görev dağılımları yapılıyor. Bölge müdürlerimiz her konudan sorumlu. Yapılan görev dağılımlarında distribütörlerimize ve uzman uygulayıcı bayilerimize büyük bir görev düşüyor.

Hedefinizdeki yeni projeler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Hedefimizdeki yeni projelerden bir tanesi Kanal İstanbul, diğeri de Nükleer Santral projeleridir. Geçtiğimiz aylarda Yeni Panama Kanalı Projesi'ni yerinde inceleme fırsatımız oldu. Kanal projeleri hakkında birçok yeni fikirle geri döndük. Diğer yandan nükleer santral projelerinde ise daha önce de belirttiğimiz gibi büyük ölçüde BASF'nin globaldeki tecrübelerinden faydalanacağız.



Akkuyu Nükleer Santrali



Kanal İstanbul

BASF bayileri, Kilit Müşteri Yönetimi departmanından nasıl faydalanabilirler?

Distribütör ve bayiler bizim partnerlerimiz olduğu için bağlayıcı oldukları noktalar var. Bu nedenle projelerde iletişimin en üst düzeyde olması gerektiğini düşünüyorum. On yedi yıl bayilerden sorumlu satış müdürü olarak görev yaptım. Sürekli iç içe olarak, koordinasyonu ve bu projelerden herkesin maddi, manevi ve teknik anlamda faydalanmasını sağlamalıyız. Bayilerimiz kazanmadıkça üreticinin ya da müşterinin kazanması hiç bir şey ifade etmez. Bayinin iyi hizmet verebilmesi için maddi olarak da kazanması ve sadık müşteri olgusunu benimsemesi gerekir.

Son olarak bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

Takibini yaptığımız müşterilere ve projelere, kendinizi onların bir çalışanı gibi hissettirdiğinizde ve amacınızın satış yapmaktan ziyade doğru çözümü paylaşmak olduğunu benimsettiğiniz anda başarılı olamayacağınız hiç bir proje yoktur.



Nizamettin Günel - Emrah Karataş



» 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 Groutlar



» 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



nanobülten

nanotek

MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Nanotek İnşaat Sanayi ve Yapı Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi
Esenşehir Mah. Pırlanta Sk. No:49 YukarıDudullu Ümraniye - İST.
Tel : 0216 339 12 12 Fax : 0216 339 12 17