

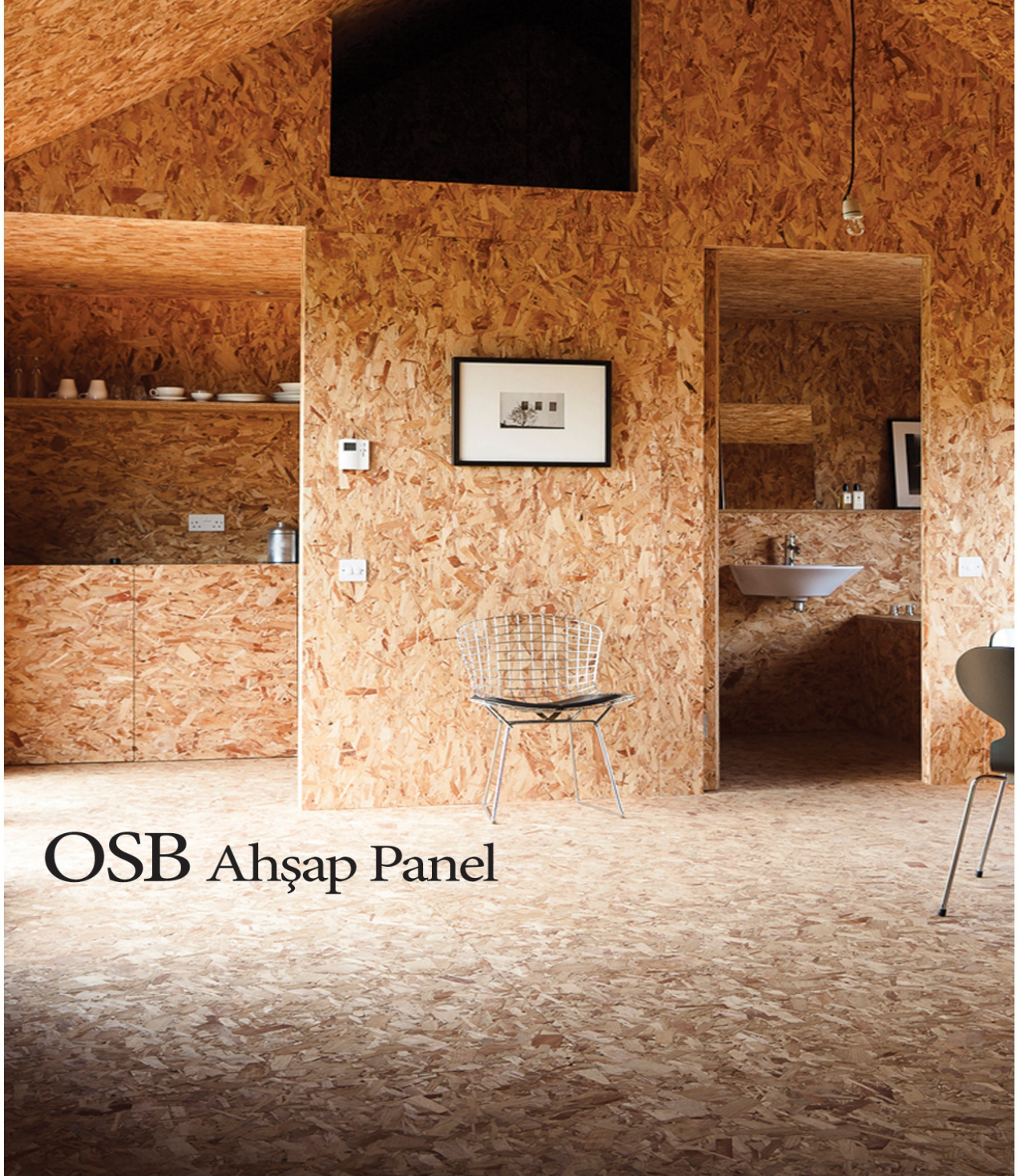
# nanobülten

nanotek  
inşaat

011  
SAYI

AĞUSTOS  
2015

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA  
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM



OSB Ahşap Panel

 **Westboard**

# MASTER® BUILDERS SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

 **BASF**  
We create chemistry



**nanotek**  
**inşaat**

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

#### Yayın Sahibi

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

#### Editör

Sibel AÇIKGÖZ

#### Grafik Tasarımı

Sibel AÇIKGÖZ

**Yayın Türü:** Yerel, üç aylık ücretsizdir.

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



**Dr. Christian Geierhaas**  
Vice President  
Construction Chemicals Division  
ORA: Middle East, West Asia, CIS & Africa

## 'UZUN VADEDE İYİMSERİM'

### **Mr. Geierhaas merhaba, öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz ?**

İngiltere'de Cambridge Üniversitesi'nde kimya eğitimi aldım, aynı zamanda kimya dalında doktora yaptım. Üniversiteden sonra yönetim danışmanlık hizmeti veren Boston Consulting Group adlı bir Amerikan şirketine çalışmaya başladım. 2008 yılında BASF çatısı altında, CEO'ya bağlı bir organizasyonun parçası olan küçük bir görev gücünde " Proje Müdürü" olarak görev aldım. 2011 yılında Dubai merkezli Yapı Kimyasalları Bölümü'nde Pazarlama Müdürü olarak atandım.2015 yılı itibari ile de destek vermiş olduğum bölgenin başına geçtim. Evliyim, iki erkek, iki de kız çocuğum var. İhtiyacım olan ve beni mutlu eden tüm enerjiyi onlardan alıyorum.

### **BASF çatısı altındaki mevcut görev ve sorumluluklarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Ekibimle birlikte Türkiye, Ortadoğu, Afrika, Rusya ve BDT Ülkeleri BASF Yapı Kimyasalları Yönetimi'ni üstlenmiş bulunmaktayım. Bu sorumluluk, iş geliştirme, üretim, pazarlama ve satış konularını kapsamaktadır.

### **ORA Bölgesi'nin bir parçası olarak Türkiye'yi nasıl görüyorsunuz?**

Türkiye, ORA Bölgesi'nin en önemli temel ülkelerinden biri ve uzun vadeli geleceği konusunda iyimserim. 80 milyon nüfusuyla Türkiye her zaman inşaat sektöründe önemli bir yer teşkil edecektir. Ayrıca Türk inşaat firmaları ülke dışında da bizim için çok önemli iş ortaklarıdır.

### **Sorumlu olduğunuz diğer bölge ülkelerinde de Türkiye'deki gibi bir üretici-distribütör-bayi yapılanması mevcut mu?**

Her ne kadar Ortadoğu ve Afrika'da pazar daha farklı olsa da, Rusya ve diğer BDT Ülkeleri'nde distribütörlerle güçlü bir çözüm ortaklığımız var. Ortadoğu'daki pazar, her türlü çözüm ortaklığı ile çalışmaya zorluyor, biz de bu fırsatları değerlendirmeye çalışıyoruz.

### **ORA Bölgesi'nde ileriye dönük olası yatırım hedefleriniz nelerdir ?**

BASF Yönetim Kurulu,büyüme yolunda önümüzü açacak olan Yapı Kimyasalları stratejimizi onayladı. Böyle bir büyüme planı için yatırım desteği, BASF Yönetim Kurulu taahhüdü ile birlikte geliyor.Şu an yatırım fırsatlarını araştırıyoruz, özellikle Türkiye'deki iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin ilgisini çekecek fikirlerimiz var. Bu yatırım fırsatları konusunda detaylı stratejimizi sonuçlandırmak için birkaç aya ihtiyacımız var.

### **Türkiye'de yapı kimyasalları pazarının geleceği hakkındaki öngörünüzü öğrenebilir miyiz?**

Uzun vadede büyüme yönünde birçok fırsatın olacağı pozitif bir pazar olarak görüyorum. Her zaman inişler ve çıkışlar olacaktır, ama uzun vadede iyimserim.

### **Nanotek yapılanması ile ilgili fikir sahibi oldunuz. Sizce eksik yönlerimiz nelerdir? Hangi konular üzerine daha fazla konsantre olmalıyız?**

Nanotek, sorumlu olduğum bölge içinde ve dışında bugüne kadar gördüğüm en profesyonel distribütör yapılanmalarından biri. Bu sektörde kararlı, distribütör, bayi ve uygulamacılarınızla uzun süreli bir birlikteliğiniz var. Bu kararlı ve başarılı yolda Yapı Kimyasalları sektörünün lider tedarikçisi olarak bizimle birlikte devam etmenizi temenni ediyorum.

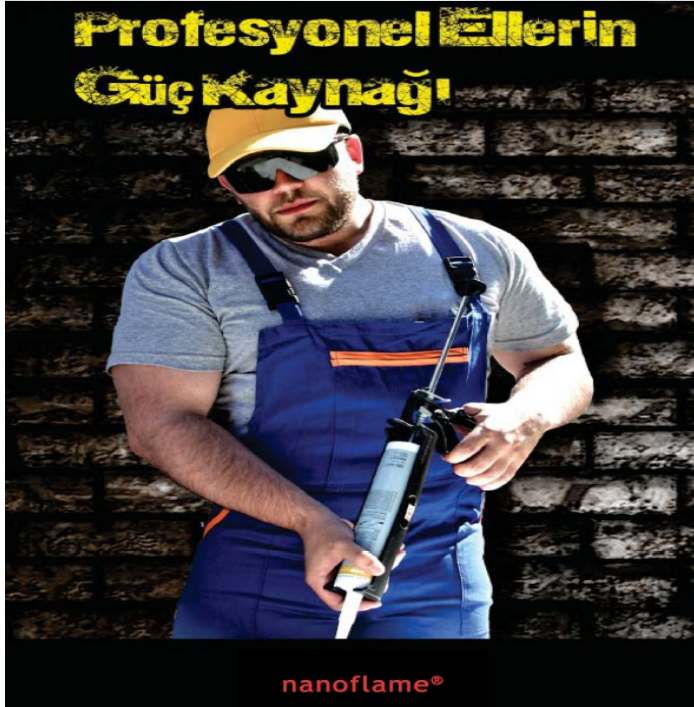
### **Son olarak bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mıdır?**

Markamız Master Builders Solutions, küçük özel restorasyon işlerinden mega yapılara kadar tüm projelerin ihtiyaçlarını çözmek ve inşaat endüstrisindeki en profesyonel tedarikçi olmak için yaratıldı. Bunun gerçekleşmesi, BASF, Nanotek ve Nanotek'in müşterilerinin birlikteliği ile mümkün olacaktır. Desteğiniz için teşekkürler.

## nanoflame KARTUŞ, EPOKSİ ve SOSİS TABANICALARI



Nanoflame Kartuş Tabancaları, profesyonel kullanıcıların istekleri doğrultusunda 310 ml'lik kartuşları sıkma için üretilmiştir. Yekpare alüminyum ana gövdesi sayesinde esneme yapmaz. Bu da ürünlerin sıkım esnasında çıkması veya kaymasını engellerken aynı zamanda poliüretan mastik gibi yoğun içeriği olan malzemeleri rahatça sıkmasını sağlar. İtme şaftının en ucundaki sabit plastik pul tütün içerisindeki deliğe tam oturur. Bu da kullanılan kartuşun alt kısmında bulunan tapanın dönmesini engeller. Tüm bu özellikleri ele aldığınızda sıradan bir kartuş tabancasına göre kullanıcıyı uygulama esnasında yormaz. Hafif ve uzun ömürlüdür.



Mastik, silikon vb. ürünlerin seri şekilde yüzeye uygulanmasında kullanılır. Kolay, temiz ve hızlı derz uygulama imkânı sunar. Profesyonel tip uygulamalara uygun olarak tasarlanmış, yüksek kaliteli 'Sosis Tabancası'dır. Alüminyum yapısı ile ise oldukça hafiftir.



- 600 ml sosis uygulamaları içindir.
- 400 ml kartuş uygulamaları içindir.
- Kartuş ve sosis değişimleri esnasında parçalara ayrılıp kolayca temizlenebilir.

## 'Doğru Zamanda Doğru Noktaya Eksiksiz Teslimat'

### **Özlem Hanım merhaba, bize kendinizden bahsedebilir misiniz?**

Kıbrıs Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Evliyim ve iki çocuğum var. Bu serüvene 1999 senesinde YKS Yapı Kimya San. A. Ş. ile başladım. O dönemde SKW-MBT bünyesinde, daha sonra Degussa ve son olarak BASF bünyesine katılarak bu yıllara kadar geldim. Şu an Yapı Kimyasalları Bölümü Müşteri Servisi ekibinden sorumluyum. Basf'in operasyonel projelerinde de Yapı Kimyasalı Grubu'nu temsilen çalışmaktayım.

### **BASF bünyesindeki göreviniz ve organizasyonunuz hakkında bilgi alabilir miyiz ?**

BASF içerisindeki her birimin kendine hizmet veren bir Müşteri Servisi Takımı var. Bizim ekibimiz de Yapı Kimyasalları biriminin Sipariş – Sevkiyat zincirinden sorumlu. Ekibimiz beş kişiden oluşmakta, yurtiçi ve yurtdışı bayi ve müşterilerimize hizmet ve destek vermekteyiz. Siparişin bayi ve müşterilerimizden alınması ile sevkiyata kadar olan tüm zincirden bizler sorumluyuz. Aslında işin bir nevi mutfak kısmında sayılabiliriz. Bayi ve müşterilerimizin koordinasyonu yanında, içeride de satış, üretim, planlama, depo ve lojistik departmanlarının orta noktasında iç koordinasyonu sağlıyoruz. Takım Lideri olarak görev tanımımdan bahsedecek olursak, tüm işleyişin doğru, zamanında ve eksiksiz olarak çalışmasını sağlayabilmek ve gözetlemek. Ekibimin de bu süreçte konforunu sağlayarak onları motive edebilmek benim en kutsal görevlerim arasında yer alıyor. Aslında işin büyük kısmını ekibim özveri ile yapıyor diyebilirim. Ben biraz daha işleyişin takibi ve proje/ fiyat kontrol kısmındayım. Altı bölgemizdeki ana dağıtıcı bayilerimiz, ihracat bayi ve müşterilerimiz, katkı grubu müşterilerimizin tüm fiyat ve projelerinin takibi, sisteme tanımlaması benim sorumluluğumda. EBA ve EBC Satış Müdürleri'nden gelecek fiyatları kontrol ederek, bölgelere dağılımını, oluşturulacak projeleri, tekliflerin sisteme girişini yaparak kontrolünü sağlıyoruz.

Ekibimizi lokal ve ihracat olarak ikiye ayırdık. Lokalde altı bölgemiz var, bu bölgeleri de EBC ve EBA olarak ikiye ayırdık. Lokal satışta EBC grubunda Gamze Özer, EBA grubunda ise Meryem Cengiz arkadaşımız sorumludur. İhracat tarafında süreçler çok farklı ve biraz daha uzun. Operasyonel işler yoğun olduğu için burada da Serhat Alparslan ve Tarık Dilmen hizmet vermektedir.

Planlama&Lojistik Departmanları ile birebir çalışıyoruz. Günlük ve haftalık siparişlerimizi toplayarak planlamaya aktarıyoruz. Herkesin ihtiyacını en hızlı karşılayacak şekilde üretim planı yapıyor. Acil bir durum olduğunda mutlaka müdahale edip üretim planının yeniden organize edilmesini sağlıyoruz. Kısacası işi hızlandırıp, siparişin doğru zamanda, doğru noktaya, eksiksiz teslim edilmesini sağlıyoruz.

### **BASF'in üretim ve depolama tesisleri nerelindedir ?**

BASF Yapı Kimyasalları'nın GOSB, Adana ve Trabzon'da üç adet üretim tesisi bulunmaktadır. Basf bünyesindeki bu tesisler, tamamen Yapı Kimyasalları'na ait ürünlerin üretilip depolanmasının yapıldığı fabrikalardır.

### **Genel ürün portföyü içerisinde ürün grubuna göre tedarikleri hangi tesislerden sağlıyorsunuz?**

Ürün grubundan ziyade üretim ve ticari malzemeler olarak ayırabiliriz. Üretim malzemelerimizi GOSB Fabrika'da bulunan depomuzdan, ticari ürünlerimizi Alişan Depo'da stokluyoruz. İhtiyaca göre ticari ürünleri ara nakliye ile ya GOSB Fabrika'ya getirtip araca yükletmekteyiz ya da doğrudan Alişan Depo'dan yükleterek sevkiyi sağlıyoruz.



**Özlem Gülbek**

EB Turkey Customer Service Team Leader

**Kendi organizasyonunuz içerisinde İstanbul Bölge ile ilgili ayrı bir yapılanmanız var mıdır?**

İstanbul Bölge'nin de dahil olduğu lokal satışlardan sorumlu bir arkadaşımız görev yapıyor. Kalabalık bir ekip değiliz. Bu yüzden bölgelerdeki asistanlarımızdan destek alıyoruz. İstanbul Bölge'de de asistanımız Özlem Hanım satış ve sevkiyatlara destek vermekte.

**Siparişin sevkiyata dönüşmesi süreci ne kadar sürmektedir? Ağırlık olarak hangi ürün grubunda terminler uzuyor?**

Siparişin sevkiyata dönüşebilme süreci tamamen stoğa bağlı diyebiliriz. Gün içinde gelen siparişler o gün sisteme girilir ve eğer stoğumuzda olan bir ürün ise, gün içerisinde sevk ederiz. Stokta olmayan bir ürün ise bir sonraki haftanın üretim planına alınmakta ve en geç bir hafta içerisinde üretilip sevkiyatı yapılmaktadır. Her Perşembe üretim planlama günüdür, bu günün sonrasında acil gelen bir talep olur ise, planlamaya da değişiklik talebi yapabiliyoruz. Acil siparişleri de kısa sürede temin edebiliyoruz.

Ticari ürünler ise siparişi aldıktan üç veya dört hafta sonra yurtdışından temin edilebiliyor.

**BASF ürün iade ve sorunlu ürün prosedürü ile ilgili bizleri kısaca bilgilendirebilir misiniz?**

İade ve sorunlu ürün prosedürü iki şekilde değerlendiriliyor. Bunlardan biri, yolda hasar gören ürünlerden dolayı oluşan iade talepleridir. Bu durumda tutanak tutularak iade prosedürünü başlatıyoruz, konu lojistik bölümüne aktarılıyor. Bu noktada ürünün iade işlemi, birebir değişimi veya bayide değerlendirilmesi gibi bir süreç devreye giriyor.



(Soldan sağa)  
Tarık Dilmel - Gamze Özer - Serhat Alparslan - Özlem Gülbek

Malzemenin sorunlu olması durumunda öncelikle ADB'den bölge müdürlüklerimize, bölgeden de bize bilgi geliyor. İlgili Segment Satış Müdürü'ne konu aktarılıyor. Bölge Müdürü'ne bilgi veriliyor. Sorunlu üründen şahit numune isteniyor ve numunenin fabrikaya gönderimi sağlanıyor. Ürün, testlerden geçtikten sonra, sorunlu olup olmadığı tespit ediliyor ve sonrasında sisteme MCM (uygunsuzluk) girişini yaparak iade sürecimizi başlatıyoruz. Çok sıklıkla olmamakla beraber müşterinin malzemedan vazgeçmesi, bizim tarafımızdan hata ile veya bayimizin yanlış malzeme talep etmesi durumunda da satış departmanından onay alarak koşulsuz iade alabiliyoruz.

**Nanotek olarak ciddi stokla hizmet vermekteyiz. Diğer bölge distribütörlerinde de benzer durum mevcut mudur?**

Kesinlikle Nanotek ile ciddi stoklu çalışıyoruz.

Haftalık üretimimizi, planlamamızı ve sevkiyatımızın yönünü değiştiren dalgalanmaları Nanotek ile birlikte yaşıyoruz. Tabi ki tüm Bölge Müdürlüklerimiz'de de ADB sistemimiz kuruludur. Her bölgede bir tane büyük bayimiz ile stoklu çalışarak hizmet veriyoruz.

**Son olarak bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mıdır?**

Bayilerimiz, müşterilerimiz ve BASF arasında kendimizi bir köprü olarak görüyoruz. Her iki tarafın isteklerini doğru zamanda, en hızlı şekilde birbirlerine aktarabilmek, aradaki iletişimi sağlamak için çabalıyoruz. Ekip olarak kendimizi; Basf'e karşı bayi ve müşterilerimizin bir temsilcisi, kendilerine karşı da BASF'in temsilcisi gibi görüyoruz. Birbirimizle çok güzel bir uyum içerisinde çalışmamız gerektiğine inanıyorum. Nanotek ile uzun yıllardır birbirimizi seyerek ve sayarak çalışıyoruz. İş birliğimizin gelişerek devam etmesini diliyorum, selamlarımı sunuyorum.

## 'YAZA MERHABA' ETKİNLİĞİ

NANOTEK her yıl olduğu gibi bu yıl da tüm iş ortaklarını keyifli bir ortamda buluşturdu. Mayıs ayı sonunda Sapanca - Maşukiye Yayla Tesisleri'nde gerçekleştirilen organizasyonda sabah kahvaltısının ardından ödüllü Paintball, Tavla, Dart gibi oyunlar ile keyifli vakit geçirerek 'Yaza Merhaba' dediler.





## 'Başarının Anahtarı Ekip Çalışması'

### **Ceytes'in açılımı nedir ? Firma kuruluş amacı ve gelişimi ile ilgili bilgi alabilir miyiz?**

Ceytes, Ceylan ailesine ait bir aile şirketi olarak tesisat işleri yapmak üzere 1998 yılında kurulmuş, 2003 yılında yapı kimyasallarını faaliyet alanına dahil etmiş ve 2008 yılından itibaren de toptan dağıtıcı olmuştur.

Şirketin kuruluşunu ve bu günlere gelişini birkaç aşamada değerlendirebiliriz. Başlangıçta su tesisatı ve doğalgaz tesisatı işlerinde faaliyet gösteren şirket, daha sonra bulunduğu bölgede gördüğü ve özellikle kendi projelerinde ihtiyaç duyduğu malzeme talebini karşılamak üzere, tesisat ürünleri ve nalburiye ekipmanlarının satışı yapmak üzere perakende işine girmiştir. Şirketin ana hedefi, inşaat sektörünün temelden çatıya kadar bütün ihtiyaçlarının karşılanması için toptan ve perakende malzeme temini sağlamak ve sektörde faaliyet gösteren global ölçekteki lider firmaların ürünlerini ve çözüm önerilerini hızlı ve titizlikle sektörün hizmetine sunmaktır.



Erol Ceylan - Firma Sahibi

### **Basf Yapı Kimyasalları ile tanışmanız ne zaman ve nasıl oldu?**

Şirketin perakende işinden toptan işine girmesi 1998 yılında BASF ürünlerini satmak için alt bayilik anlaşması yapmasıyla başladı ve gösterdiği hızlı büyüme ve başarı sayesinde 2003 yılında itibaren İstanbul Avrupa Yakası toptancı dağıtıcı bayi olarak faaliyet göstermeye başladı.

### **Organizasyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Şirketimizin yerleşkesi İstanbul Beşiktaş'ta idari ofis ve yapı kimyasalları perakende satış deposu ile yine Sarıyer Ayazağa köyünde toptan satış ve depolama yapılan 3,000 m<sup>2</sup> lik alana kurulu toptan satış deposu şeklindedir. Firmamızda çalışan sayısı 16 olup bunun ağırlıklı kısmı satış, pazarlama ve dağıtım işleriyle iştigal etmektedir. Şirketimizin ana faaliyet konusunu yapı kimyasalları depolama, satış ve pazarlaması oluşturmaktadır. Bunun için İstanbul Beşiktaş'ta idari ofis ve perakende satış deposu, yine Sarıyer Ayazağa Köyü'nde toptan satış deposu tahsis etmiştir. Şirketin satış ve pazarlama faaliyeti iki ana koldan yürümektedir. Bunlardan birincisi perakende sektörüne hizmet veren nalburiye müşterileri, ikincisi ise projelerdir.

### **Ağırlık olarak perakendeye yönelik satışlar yapmakta olduğunuzu görmekteyiz. Perakendede ne gibi sıkıntılar yaşamaktasınız?**

Evet, sizin de söylediğiniz gibi ağırlıklı olarak perakendeye yani nalburiye müşterisine satış yapmaktayız. Bunun çok ciddi sıkıntıları olduğunu söylememiz hiçte yanlış olmaz. Öncelikle belli miktarın veya tutarın altında olan sevkiyatları ana firmalar veya onların altında bulunan distribütör firmalar yapmak istemiyorlar. Çünkü bulunduğumuz şehir dünyanın en büyük metropollerinden biri, trafik yoğunluğu açısından dünyada en yoğun ikinci şehir. Trafik düzenlemesi belli saat aralıklarına paylaştırılmış, yani sabah 10:00 ile akşam 16:00 saatleri arasında nakliye araçlarının şehir içinde dağıtım yapmasına izin veriliyor. Yine bunun dışında şirket faaliyeti için elzem olan depo kiralari konusunda dünyanın en pahalı şehrinin en pahalı bölgesi. Bütün bunların yanında en yoğun fiyat rekabetinin yaşandığı bölge olması da satış fiyatları üzerinde korkunç bir baskı oluşturmakta ve yüksek maliyetlerle faaliyet gösterdiğimiz bölgede



yeterli kar marjları yakalanamamaktadır. Depolama ve sevkiyat maliyetlerinin bu kadar yüksek olduğu bir bölgede bu iş kolundan yüksek marjlar beklemek mantıklı görünmemektedir.

**Trafiğin yoğun olduğu bir bölgede stoklu hizmet vermektensiniz. Günlük planlamanızı nasıl gerçekleştiriyorsunuz?**

Maalesef içinde bulunduğumuz sektörün perakende tarafı, hiçbir öngörü ve planlamanın yapılmadığı ve bu tür planlamaları yapacak personelin dahi istihdam edilmediği bir tablodadır. Bütün bunlara rağmen sipariş veren her müşterinin, çok hızlı bir servisle anında siparişinin gelmesini talep ettiği de bir gerçek, yani bu durumda kendi öngörülerinizi olabildiğince iyi yapacak ve olması gerekenin üzerinde bir stok tutacaksınız. Evet, stok tutmanın maliyetleri yüksek ama bölgemizde pazarda en hızlı mal tedarik eden firma olduğumuzu söyleyebiliriz ki bunun avantajlarını bizden çok distribütör firma ve ana firma yaşamaktadır.

**Yapı kimyasalları dışında farklı ürünler konusunda da satış hizmeti vermektensiniz. Bu ürünlerle ilgili projeksiyonunuzu öğrenebilir miyiz?**

Öteden beri bahsetmekte olduğumuz sorunlar, diğer tüm şirketlerde olduğu gibi şirketimizi de yapı kimyasalları dışında başka ürünlerin de portföye alınmasını zorlamaktadır. Şirketimizin ana faaliyet konusu yapı kimyasalları olarak kalmaya devam edecek ama genç ve çalışkan bir ekipten oluşan şirketimiz, başka faaliyet alanlarına da açılmayı sürdürecektir.

**Hizmet verdiğiniz bölgede rakip olarak birçok firma piyasaya girmekte ve çıkmaktadır. Bu durum sizi nasıl etkiliyor?**

Hizmet verdiğimiz bölge hem maliyetler hem de faaliyetler açısından oldukça zor bir bölge olması sebebi ile, rakiplerin hızlı girip yine aynı hızla çıkması, neredeyse normal karşılanacak bir durum oldu çünkü, bunların bir kısmı işin karlılığını yeterli olmadığını görüp yol yakırken dönen, diğer bir kısmı da bu zorlukların içinde işi yönetemeyip iflas eden firmalardır. Aslında bu, ticari hayatın içinde hep var olan bir durumdur. Birçok yeni firma anormal fiyat indirimleri yaparak piyasaya girmeye çalışıyor ki bulunduğumuz bölge, yeni firmalar için her zaman referans olarak kullanılan bir bölgedir. Buna rağmen bizim fiyat politikamız daima istikrarlı ve distribütörümüzün tavsiye ettiği düzen içindedir.

**İstanbul Avrupa Yakası ağırlıklı olarak projelerin bulunduğu, gündün güne gelişen büyük ve önemli bir pazar. Bu pazarda daha aktif bir rol alabilme adına ileriye yönelik plânlarınız nelerdir?**

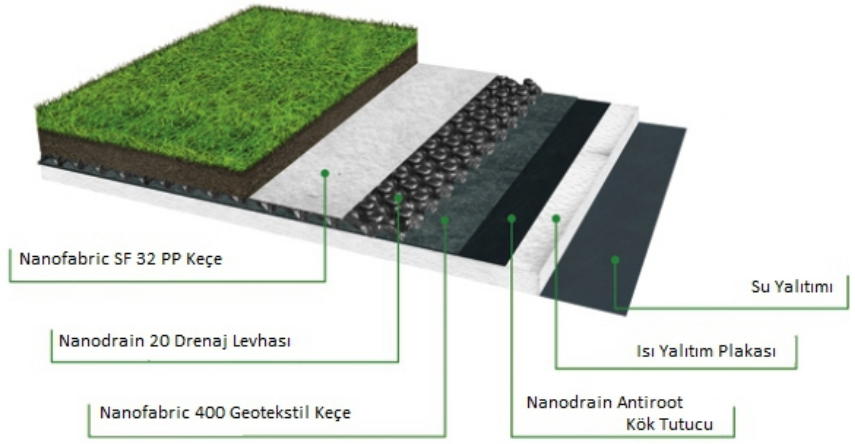
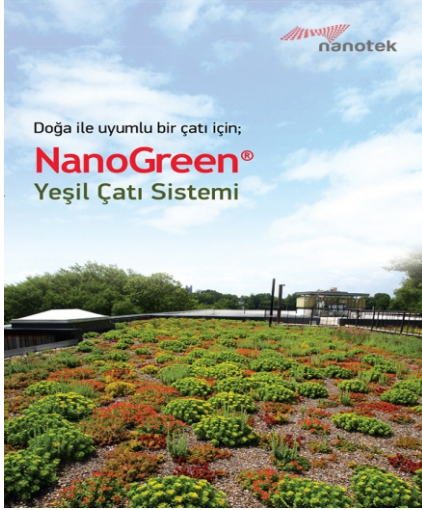
Proje takibi, hep imrendiğimiz ve işimizi geliştirmek için üzerinde kafa yordığımız bir konudur. Sorunuzda belirttiğiniz üzere en çok projenin olduğu bölgedeyiz ama aynı zamanda en yoğun rekabetin de yaşandığı bölgedeyiz. Bizim de içinde bulunduğumuz BASF grubu gerek satıcı bayileri, gerek uygulamacı ve projeci bayileri ve gerekse de bizzat distribütörlerin kendi şirketlerini kurup faaliyet gösterdikleri bir alandır. Bizim gibi perakende sektöründe kendini ispat etmiş bir şirketin bu alanda da başarılı olacağına olan inancımızla yatırımlar yaparak iş geliştirmeyi plânlamaktayız. Başarımızın anahtarının tamamen bir ekip çalışması olduğuna inanıyor, katkılarından dolayı BASF, Nanotek ve Ceytes ailesine teşekkürlerimi iletmek istiyorum.



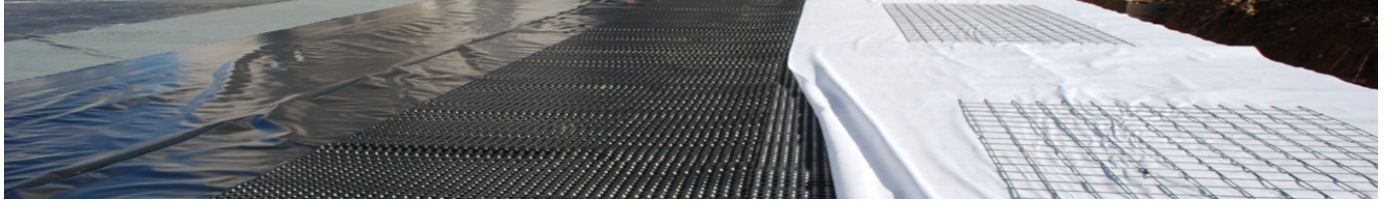
## NanoGreen Yeşil Çatı Sistemi

### Özellikler:

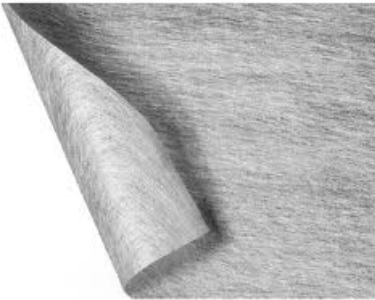
NanoGreen,ekstansif yeşillendirmeli düz yeşil çatılar için perforasyonlu HDPE kabarcıklı levha, PP filtrasyon jeotekstil tabaka, nem tutucu jeotekstil keçe ve LDPE kök koruma folyosundan oluşan ideal bir sistemdir. NanoGreen,sistem bileşenleri, rulo halinde sunumları sayesinde su yalıtımının üzerine kolay ve hızlı bir şekilde döşenir.



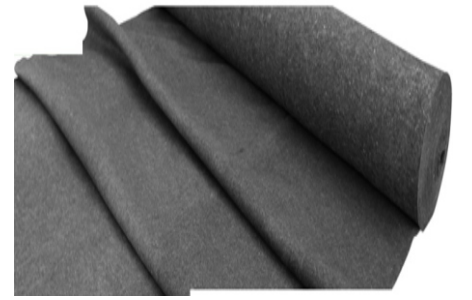
20 mm yüksekliğindeki kabarcıklı Nanodrain drenaj levhası sayesinde 150 kN/m<sup>2</sup>lik üstün basınç direnci ve yüksek su depolama kapasitesi sunar.



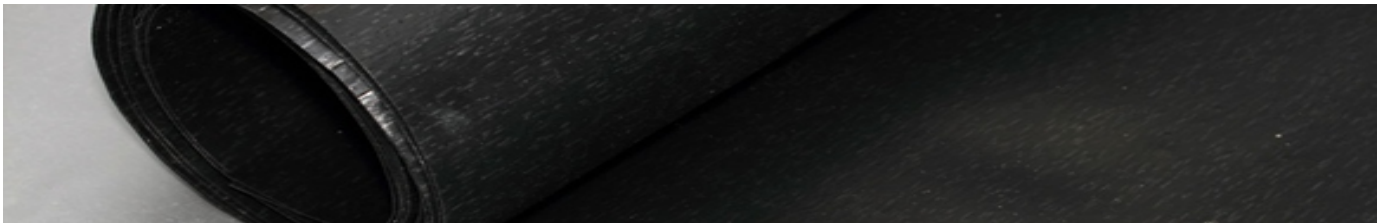
Nanofabric SF 32 perforasyon koruma ve filtrasyon amaçlı jeotekstil tabakası ile,substrat malzemenin drenaj levhasının kabarcıkları içine dolarak kapanmasını engeller.



Nanofabric 400, Nanodrain drenaj levhası ile Nanodrain Antiroot kök tutucu folyo arasında nem tutucu tabaka olarak serilir. Geri dönüşüm malzemesi içermeyen Nanofabric 400, pürüzlü zeminlerde özellikle koruyucu görev yapar.



NanoGreen yeşil çatı sisteminin en alt katmanını oluşturan ve mevcut su yalıtımı üzerine serilen Nanodrain Antiroot Kök Koruyucu sayesinde çatı strüktürü ve zeminindeki su yalıtımını bitki köklerinden korur.



Nanodrain drenaj levhası, kurak dönemler için 5 lt/m<sup>2</sup> su depolama kapasitesine sahiptir. Nanofabric SF 32 nefes alan bir sistem olduğundan yeşil ters çatılar için de uygundur. Sd değeri (buhar geçirgenlik eşdeğeri): yakl. 0,4 m.'dir.

**Malzeme:****NanoGreen Yeşil Çatı Sistemi Bileşenleri:**

1. PP filtrasyon jeotekstil tabaka (Nanofabric SF 32)
2. Difüzyona açık, Perforasyonlu HDPE drenaj levhası (Nanodrain 20 Perforated)
3. % 100 Polyester nem tutucu ve pürüzlü yüzeylerde özellikle koruyucu keçe (Nanofabric 400)
4. LDPE kök tutucu folyo (Nanodrain Antiroot Kök Koruyucu)

**Uygulama:**

NanoGreen Yeşil Çatı Sistemi'nin bütün bileşenleri, rulo halinde sunumları sayesinde su yalıtımının üzerine kolay ve hızlı bir şekilde döşenir.

**Teknik Veriler:**

Malzeme	Perforasyonlu HDPE kabarcıklı levha (Nanodrain)
Kabarcık yüksekliği	yakl. 20 mm
Basınç dayanımı	yakl. 150 kN/m <sup>2</sup> (EN ISO 604)
Yatay drenaj hızı	yakl. 2,5 lt/m-s (EN ISO 12958)
Düşey drenaj hızı	yakl. 10 lt/m-s (EN ISO 12958)
Su depolama kapasitesi	yakl. 5 lt/m <sup>2</sup>
Ağırlık	yakl. 1000 gr/m <sup>2</sup>
CE işareti	DIN EN 13252
Rulo ölçüsü	2 x 20 m
Malzeme	PP filtrasyon jeotekstil tabaka (Nanofabric SF 32)
Ağırlık	yakl. 110 gr/m <sup>2</sup>
Açılış genişliği	yakl. 0,15 mm (EN ISO 12956)
Su geçirim derecesi	yakl. 0,08 m/s (EN ISO 11058)
Rulo ölçüsü	2,10 m x 150 m
Malzeme	% 100 Polyester (Nanofabric 400)
Renk	Gri melanj
Ağırlık	400 gr/m <sup>2</sup>
Rulo ölçüsü	2 m x 50 m
Malzeme	LDPE (Nanofabric Antiroot Kök Koruyucu)
Renk	Siyah
Kalınlık	380 micron
Rulo ölçüsü	4 m x 25 m

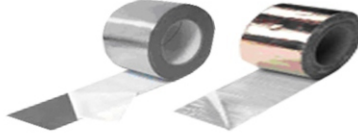
## nanoflame®

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



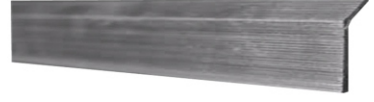
## nanobutyl®

Butil Bant



## nanoprofil®

Aluminyum Baskı Çıtası



## nanoshield®

Tekstil Su Yalıtım Membranı



## nanohat®

Donatı Fileleri



## nanopim®

Butil Yapışkanlı Askı Aparatı



## nanofabric®

Geotekstil Keçe



## nanopren®

Geomembranlar



## nanofeam®

Sprey Poliüretan Köpük



## nanofırsat



## nanotravel



## nanoborsa



**Depron**  
YALITIM PANELLERİ

**DELTA®**  
DÖRKEN SİSTEM

**terraWOOL**

**Westboard**

**Firestone**  
BUILDING PRODUCTS  
NOBODY COVERS YOU BETTER.™

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

**nanotek**  
inşaat