

nanobülten

nanotek
inşaat

013
SAYI

ŞUBAT
2016

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM

Nanocraft Raf Ürün Grubu



MASTER® BUILDERS SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

 **BASF**
We create chemistry



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, üç aylık ücretsizdir.

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



Fatih Koçver
Nanotek A.Ş./Lojistik Müdürü

Tam Zamanında, Eksiksiz Teslimat...

Fatih bey merhaba. Kendinizden ve geçmiş çalışma hayatınızdan biraz bahsedebilir misiniz ?

12.10.1979 Sakarya doğumluyum. Çanakkale 18 Mart Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. İş hayatıma 2004 yılında özel bir kuruluştaki kalite kontrol bölümünde başladım. 2005 yılında Nanotek firmasına Depo Yöneticisi olarak geldim. 2009-2010 yılları arasında Satınalma ve Stok Kontrol Şefi olarak görev yaptım. 2010 yılından bugüne kadar

da Nanotek İnşaat A.Ş.'de Lojistik Müdürü olarak görevimi sürdürüyorum.

Lojistik kavramını biraz açar mısınız?

Lojistik; bir ürünün ilk üreticiden son tüketiciye kadar olan nakliye, depolama, gümrükleme, ambalajlama, dağıtım gibi tüm süreçlerini ifade eder. Bir başka tanımla lojistik; doğru ürünü, doğru yerde, doğru zamanda, doğru miktarda, doğru şekilde, doğru kalitede, rekabetçi bir fiyatla sağlamaktır.

Almak istediğiniz ürünü neredeyse her yerde, yaklaşık olarak aynı fiyata bulabilirsiniz. Ama sizin için önemli olan almak istediğiniz ürünü her yerde bulmak ve almak değil; almak istediğiniz ürünü, en iyi fiyata, en yüksek kalitede, istediğiniz zamanda, istediğiniz miktarda almak. İşte bunun için de lojistik son derece önemli. Çünkü lojistik olmadan bunları yapabilmek şansınız maalesef yok.

Lojistik organizasyonunuz hakkında bilgi alabilir miyiz ?

Ekibimiz ondört kişiden oluşmaktadır. Merkez ofiste iki kişi, Ferhatpaşa Lojistik Merkezimiz'de altı kişi, Firuzköy Lojistik Merkezimiz'de de yine altı kişi görev yapmaktadır. Çözüm ortaklarımız olan bayilerimizden sipariş alınması, ürünlerin tedarik edilmesi ve sevk edilmesine kadar olan aşamalardan bizler sorumluyuz. Ferhatpaşa Lojistik Merkezimiz 1800 m² kapalı ve 1000 m² açık depolama alanına, Firuzköy Lojistik Merkezimiz ise 2000 m² kapalı depolama alanına sahiptir. Lojistik merkezlerimizden, iki adeti firmamıza ait olmak üzere toplamda on araç ile hizmet vermekteyiz.

Sipariştan teslimata kadar olan süreç nasıl işliyor?

Siparişleri normal ve özel fiyatlı proje siparişleri olarak iki kısma ayırıyoruz. Normal fiyatlı siparişlerde Nanotek sipariş formu doldurularak siparis@nanotekinsaat.com.tr adresine gönderilir. Gelen sipariş, bayi yöneticisi arkadaşlarımıza yönlendirilir. Fiyat ve ürün kontrolleri yapıldıktan sonra herhangi bir sorun yok ise, sipariş sisteme işlenir. Özel fiyatlı proje siparişlerinde ise bayimiz, takip ettiği proje ile ilgili, Nanotek Özel Fiyat Talep Formu'nu eksiksiz olarak doldurur, talep ettiği ürünler ile fiyatlarını belirtir ve lojistik birimine gönderir. Gelen talep formu, ilgili proje yöneticisi arkadaşımıza iletilir ve projeye verilmesi gereken ürün/fiyatların bilgisi ve onayı alınır. Gerekliğinde üreticiden fiyat desteği istenir. Gelen bilgiye göre proje fiyatlandırılır ve onaylanan fiyatlar, talep eden bayiyeye yazılı olarak gönderilir. Özel fiyat onayı alındıktan sonra bayimiz, siparişini mail olarak gönderir ve bir sorun yok ise sipariş sisteme işlenir. Sisteme işlenen siparişler, lojistik merkezimizdeki ilgili arkadaşlarımız tarafından, sevkiyat programına alınması için kayıt edilir. Gelen siparişlerin bölge ve güzergah analizleri yapıldıktan sonra, belli tonajlar dahilinde sevkiyatları gerçekleştirilir.

Stok Yönetimi'ni nasıl yapıyorsunuz?

Günlük rapor olarak, sipariş girişi esnasında stok kontrolü yaparak ve depo personelinin yönlendirmesi ile stok kontrolü ve takibi yapılmaktadır. Minimum stok seviyesinin altına inen ürünler, için satın alma yoluna gidilmektedir. Genelde ciddi bir stok ile çalıştığımız için ihtiyaçlara rahatlıkla cevap verebilmekteyiz.

Zaman zaman ürün iadeleri oluyordur. Bu konuda nasıl bir yol izliyorsunuz?

Bayimiz ürün performansı ile ilgili bir sıkıntı yaşadığında ve ürünü iade etmek istediğinde, sırası ile aşağıdaki aşamaları takip etmesi gerekmektedir.

- Ürün İade Belgesi talep edilir. Gelen evrak eksiksiz doldurulur ve lojistik birimimize iletilir.
- Ürün ile ilgili sıkıntı, tedarikçi firma ile paylaşılır ve ürünün incelenmesi talep edilir.
- İncelenmek üzere bir adet numune ürün, bayimiz tarafından Nanotek lojistik merkezlerimizden herhangi birine gönderilir.
- Tarafımıza ulaşan ürün, tedarikçi firmaya gönderilir ve laboratuvarında incelenir.
- Yapılan inceleme sonucunda eğer ürün sorunlu ise, yazılı onay gelmesi ile birlikte bayimizden ürünün iadesi talep edilir.

Müşteri memnuniyeti ile ilgili ne gibi çalışmalarınız var?

Müşteri Memnuniyeti'ni üst düzeyde tutma adına Lojistik Bölümü olarak, aşağıdaki ana başlıklar halinde vermiş olduğumuz analiz çalışmalarını da ayrıca yapmaktayız.

Müşteri beklentilerinin genel analizi

- Dağıtım sürelerinin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi
- Stoklu çalışmanın müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi
- Hasar, yanlış sevkiyat nedenlerinin analizi

Dağıtım ve nakliye süreçlerinin genel analizi

- Yurtiçi nakliye operasyonlarının analizi
- Müşteri beklenti süreleri ile uyumluluk testleri
- Kullanılan ekipmanların analizi ve verimsizlik nedenlerinin tespiti
- İşgücü yeterliliklerinin analizi

Ürünlerin ve envanter seviyelerinin genel analizi

- Stok seviyelerinin analizi
- Envanter doğruluk oranı analizi [kaydi ile fiziki arasındaki farkların analizi]
- Envanter çevrim süresi analizi
- Envanter maliyet analizi

Nanotek olarak iş ortaklarımıza, belirli bir tonaj ve stokta bulunan ürünler için, sipariş-tedarik -sevkiyat sürecini 48 saat içerisinde tamamlamayı taahhüt ediyoruz.

Lojistik Bölümü olarak ileriye dönük hedefleriniz nelerdir?

Ferhatpaşa lojistik merkezimizin, daha büyük kapasiteli bir alana taşınması konusunda çalışmalarımız sürmektedir. Ayrıca kısa bir süre sonra, bayilerimizin cep telefonu ve web üzerinden sipariş verebilecekleri ve takip edebilecekleri mobil bir uygulamayı hizmete sunacağız.





We create chemistry

MasterTile® P 300 RC



Hızlı Kürlenene, Kopolimer Akrilik Esaslı, Çimento ve Alçı Esaslı Yüzeyler İçin Kondisyon Artırıcı Astar

Tanımı

MasterTile® P 300 RC, kopolimer akrilik esaslı, tek bileşenli, emici yüzeyler için astar malzemesidir.

TS EN 1504 - 2, Sistem 4'e uygundur.

Kullanım Yerleri

- İç-dış mekanlarda, düşey ve yatay uygulamalarda,
- Alçı-kartonplak, alçı-sıva, gazbeton, sıva, kireçli sıva, sunta gibi emici yüzeylerin nemden korunmasında,
- Tesviye şapı ve diğer benzer şapların işleme süresini uzatmak, zemine aderansını artırmak ve hava kabarcıklarını minimize etmek amacıyla
- Alçı sıvalardan önce, yüzeyin hızlı su emmesinden meydana gelen çatlakların oluşmasını önlemek için, alçı-kartonplak, alçı-sıva, gazbeton, sıva, kireçli sıva ve tuğla duvarların astarlanmasında,
- Hızlı kürlenerek alçı sıva, alçı zemin, alçı levha,

- anhidrid şap, emici yonga levha, gaz beton, beton, tuğla duvar gibi emici yüzeylerde nem bariyeri oluşturmak amacıyla ,
- Halı altı şaplarının tozumaya karşı kondisyonunun artırılmasında,
- Duvar kağıdı ve boya uygulamalarından önce astar olarak kullanılır.

Avantajları

- Neme karşı dayanım sağlar.
- Emici yüzeylere yapılan çimento esaslı kaplamalarda hızlı su kaybından kaynaklanan çatlakları önler.
- Kolay uygulanır.
- Yüksek aderans sağlar.
- Solvent içermez ve kokusuzdur.
- Kapalı mekanlarda güvenle kullanılır.
- Çok hızlı kürlenme.

Teknik Özellikleri

Malzemenin Yapısı	Modifiye Edilmiş Kopolimer Akrilik Reçine Dispersiyonu	
Renk	Açık pembe	LX
Yoğunluk	-1,00 kg/lt	
Kıvam	Sıvı	
Uygulanacak Zeminin Sıcaklığı	+5°C +30°C	
Servis Sıcaklığı	-20°C +80°C	
Kuruma Süresi (Yürünebilir)	5 dakika	
Seramik Yapıştırıcı ve Kendinden Yayılan Şap Uygulama Süresi	5 dakika	

Yukarıdaki değerler +23°C'de ve %50 bağıl nem için verilmiştir. Yüksek sıcaklıklar süreleri kısaltır, düşük sıcaklıklar uzatır.

MASTER®
» BUILDERS
 SOLUTIONS

Master Builders Solutions Marmara Bölgesi Usta Eğitimleri

BASF'den Master Builders Solutions usta eğitimlerimizi 16 Şubat Green Park Otel Merter, 17 Şubat Kaya Ramada Beylikdüzü, 18 Şubat Divan Otel Çorlu, 22 Şubat Hotel Şekerpınar Gebze, 23 Şubat Titanic Otel Kartal ve 24 Şubat Crowne Plaza Ümraniye olmak üzere toplam altı farklı bölgede gerçekleştirdik.





Çözüm Ortaklığına, Zengin Dokunuşlar...

Merhaba Volkan Bey, öncelikle bize biraz kendinizden bahsedermisiniz?

Merhaba. İnşaat Yüksek Mühendisiyim. İzmir'de doğdum. Evliyim, iki kız babasıyım. Yirmi bir yıldan beri yapı ve yalıtım sektörünün içerisindeyim. Şu anda, su yalıtımı ve endüstriyel zemin kaplamaları konusunda firma sahibi olarak hizmet vermekteyim.

Zengin İzolasyon'un organizasyon yapısı ve hizmet verdiği uzmanlık alanları hakkında bilgi alabilir miyiz?

Faaliyetlerimize 2003 senesinde İstanbul'da başladık. 2008 yılında merkezimizi Kocaeli'ye taşıdık. Burada hizmet vermeye devam ediyoruz. Türkiye'nin her bölgesinde, 2005 yılından bu yana yurtdışında da; Kazakistan'dan Fas'a kadar uzanan bir coğrafyada çalışmaktayız. Merkezimiz Kocaeli'de görevli dokuz personelimiz bulunmaktadır. Saha personelimizi mühendis kadrosundan oluşturmaya çalışıyoruz. Benimle birlikte toplamda beş kişilik bir İnşaat Mühendisi kadromuz var. Sahada uygulama faaliyeti gösteren ortalama, 30 kişilik kadromuzun tamamı kendi çalışanımızdır. Yaz aylarında bu sayı artabiliyor. Sektöre ilk başladığımda piyasada birkaç çeşit marka ve malzeme vardı. Şu anda 100-150 çeşit malzeme ve marka bulabilmek mümkün. Bu nedenle tüketicilerin, şantiyelerde, bilgi ve tecrübeye ihtiyaçları oluyor. Müşterilerimizi özellikle proje aşamasında bilgilendirerek yardımcı oluyoruz. İhtiyaçlarını belirleyerek mevcut imkânları doğrultusunda onlara çözüm üretiyor ve detaylar oluşturuyoruz. Malzemeleri tedarik ederek, uygulamasını, korunmasını, garantimiz altında gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimize işin en başından en sonuna kadar hizmet vermekteyiz diyebilirim. Bu sistem sayesinde, gurur duyacağımız ve müşterilerimizin memnuniyetlerini sorgulayabilecekleri çok güzel referanslarımız mevcut.

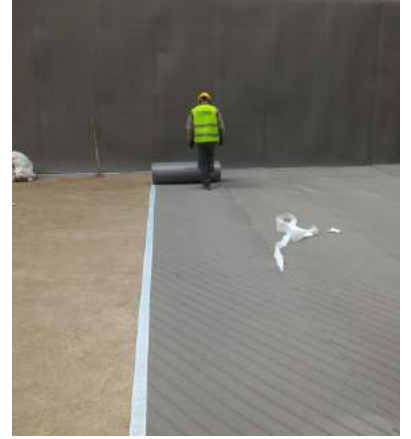
Uygulamalarda kullandığınız makine, ekipman parkı hakkında bilgi verebilir misiniz?

Birkaç yıl önce makine ekipman parkımızdaki eksikleri tamamladık. Bu zamana kadar marka bir uygulamacı firma olma üzerine yatırım yaptık ve yapılanmamızı bitirdik. Daha çok sentetik membranlar konusunda ciddi referanslarımız var. Toplamda dokuz adet sentetik membran kaynak robotumuz bulunmakta. 2000'li yılların sonunda, İstanbul metrosunda uygulama yaptığımızda yaklaşık 150.000 m² imalât için sadece iki adet robot kullanmıştık. Artık Türkiye'nin çeşitli yerlerine veya yurtdışına uygulama yapmak için gittiğimizde, yedek ekipmanlar ile "B" planlarını çok rahat oluşturabiliyoruz. Bu, firmamızın gücüdür. Müşterilerimize de bunun rahatlığını hissettiriyoruz. 2006 yılından beri epoksi-poliüretan zemin kaplama işleri de yapıyoruz. Bu konuda BASF grubunun ve uzman diğer bazı bayilerin çok büyük desteğini gördük. Kendimizi geliştirmemizde çok büyük yardımları oldu. Kendilerine bülteniniz aracılığı ile teşekkür etmek istiyorum. Satış odaklı bir firma olmadığımız için kamyon ihtiyacımız yok. Tedarikçi firmalarımızın, başta Nanotek olmak üzere, lojistik konusundaki imkânları ve verdikleri destek bizim için yeterli. Şantiyelerde kullanacağımız malzemeleri kendi araçlarımızla, elemanlarımızı servislerimizle, teknik kadromuzu da şirket araçları ile şantiyeye hizmet vermeye gönderebiliyoruz. Uygulama kadromuzu kendi arsamızda yaptığımız binalarımızda konaklatıyoruz. Yine buradaki depolarımızda malzemeleri stokluyoruz.



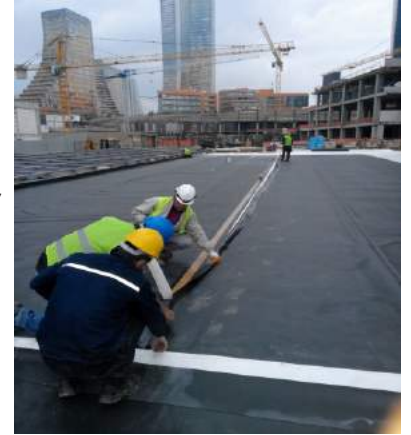
İş ortaklarımızla nasıl bir işbirliği içinde olabilirsiniz? Zengin İzolasyon firmasından nasıl istifade edebilirsiniz?

Aslında çok önemli bir konu. Bu sektörde bayi yapılanması çok zor bir iştir. BASF ve Nanotek'in elinde sağlam bir yapılanma var. Bu bayi gücünün çok daha iyi kullanılması gerektiğini düşünüyorum. Bayiler birbirleri ile ne kadar çok işbirliği içinde olurlarsa, piyasa analizini o kadar gerçekçi yaparlar. Mevcut riskleri en aza indirirler, cirolarını artırır ve daha verimli çalışırlar. Bayilerin ticari ilişkileri dışında dostane ilişkileri de var. İnsanlar, en çok dostlarıyla iş yapmaktan keyif alırlar. Mevcut şartlarda iş almak çok zor değildir. Önemli olan, karlı, bildiğimiz ve tahsilâtını doğru yapabildiğimiz işleri alabilmektir. Ülkemizdeki pazar şartlarına baktığımızda, bir iş sahibi olarak, mühendislikten daha çok risk analizine vakit ayırmak zorunda kalıyoruz. Fakat camia bayileri ile çalıştığınızda, riski ve bunun analizi için geçirdiğiniz zamanı minimize etmiş olursunuz. Böylelikle karlılığınızı artırabilir, işinize odaklanabilirsiniz. Çözüm ortaklarımız, özellikle sentetik membranlar konusunda, derin temel yalıtımları, kazıklı temel yalıtımları, Pvc ile su deposu yalıtımları, Masterseal 345 uygulamalarında bizden rahatlıkla faydalanabilirler.



Sektörünüz açısından 2015 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz? 2016 yılından beklentileriniz nelerdir?

2014 çok iyi bir yıldır. 2015 yılında da, piyasadaki bir takım durgunluklara politik ekonomik dalgalanmalara rağmen, seneyi memnun kapattığımızı söyleyebilirim. Mevcut müşterilerimizi koruyabildik. 2015 yılında, yeni tecrübeler de kazandık. Piyasadaki durgunluklarda nasıl hareket etmemiz gerektiğini pekiştirdik. Artık daha cesur ve daha güçlüyüz. 2016 yılında da bu tecrübelerimizden faydalanacağımızı düşünüyorum. Sektör açısından 2016 yılının daha iyi geçeceğini öngörenlerdenim. Yapılanmasını tamamlayan ve işini doğru yapan firmaların, kriz, durgunluk gibi periyotlar da, yeni sektörler, yeni müşteriler, yeni uygulamalar bularak, krizi fırsata çevirdiklerini gördüm. Bu tarz firmalar için 2016 yılının da çok daha yoğun çalışılacak bir yıl olacağını düşünüyorum.



Uygulamacı bir firma olarak bölge dışında da hizmet vermektесiniz. Aslında bölge itibari ile hareketli ve sanayinin yoğun olduğu bir yerdesiniz. Bölge ile ilgili BASF ve Nanotek tarafında tamamlanması gereken eksiklikler nelerdir?

Kesinlikle bu bölgede yapılması gereken basit hamleler var. Fakat bunlar bölgedeki bayi ve çalışan sayısını artırmak değildir. Müşteri portföyünü ve bakış açısını değiştirmek gerektiğini düşünüyorum. Kocaeli gibi sanayi odaklı şehirlere farklı bakış açısıyla gitmek gerekiyor. Kocaeli de Türkiye'nin lokomotif sektörleri mevcut. Uzman kişiler ve firmalar ile bölgenin takip edilmesi gerekiyor. Projelere farklı bir hizmet şekli oluşturarak bakış açısını değiştirebiliriz. BASF gurubu son iki yıldır, kilit proje takibi altında bir bölüm oluşturarak güzel bir adım attı. Bu takibe, uzman ve benzer proje referansları olan bayilerinde entegre olması, ortak faydayı artıracaktır. Kocaeli'nde Tüpraş gibi nitelikli mega projelerde iş yapabilmemiz için, BASF gibi global markaların zaten yanınızda olması gerekiyor. Eğer bu sinerji sağlanmazsa rakiplere kaptırılan ciddi satış kayıpları oluşabiliyor. Kocaeli de rekabet, İstanbul'a göre çok daha fazla diyemem. Sanayi tesislerinde, konusunda uzman firma ve sorun çözecek malzeme ihtiyacı var. Bu konuda ki arz ve talebi dengelememiz için, büyük proje diye tabir ettiğimiz, çok fazla firmanın aynı anda hizmet verdiği projeleri, farklı kategorilere koyup, konusunda uzman firmalarla hizmet vermemiz gerektiğini düşünüyorum.

Bölgenizdeki çalışan sanayi tesislerine yönelik ne tür hizmetler verilebilir?

Mevcut fabrikalarla çalışmak hedeflerden biri olmalı. Yapı kimyasalları firmalarının ihmal ettiği çok önemli konulardan bir tanesi. Biz, yıllarca mevcut fabrikalara hizmet verdik. Kar marjı yüksek olan bir hizmet

olduğunu belirtmek isterim. Bunun karşılığında çok fazla vakit ayırmanız gerekir. Eğer firmanızın, bu tür tesislere vakit ayıracak gücü yok ise uzak durmanızı tavsiye ederim. Firmanızda, sadece bu tür kısa sürede çözüm hizmeti verebilecek kadrolar oluşturmanız gereklidir. Veya bu tesisler ziyaret edilerek, çalıştıkları yerel firmalarla iletişime geçilebilir, eğitimlerle destek verilebilir. Bu tip tesislere ancak yerel firmalar hizmet verebilir. Farklı şehirlerdeki firmaların, sanayi tesisleri bakım onarım bölümleri ile çalışma niyetleri olursa, çok dikkatli iş analizi yapmalarını öneririm.

Bölge dışındaki yapılanmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Zengin izolasyon olarak, daha çok Kocaeli dışında çalışan bir firmayız. Kocaeli merkezli olmamızın çok büyük avantajları vardır. Biz neticede global bir firmayız ancak bir merkezimiz olmak zorunda. İstanbul'da olması ile Kocaeli'de olmasının, merkez maliyetleri bile çok farklıdır. Biz, İstanbul firmaları ile rekabette bunu avantaj olarak kullanıyoruz. Yalıtım konusunda çok geride olan illerimiz var. Buradan yola çıkarak, Anadolu ve yurtdışına açılmaya karar verdik. Örneğin derin temel kavramı, ülkemizde son on veya on beş senedir yerleşti. Diğer bölgeleri düşündüğümüzde, nihai tüketici mantolama konusunda bilinçlendi. Ancak su yalıtımı da çok önemli. Ülkemiz özellikle temellerdeki su yalıtımının gerekliliği konusunda da bilinçlenmeye başladı. Bununla ilgili, şartnameler ve kalite standartları oluşmaya başladı. Her şeyin vizyonunun başladığı yer olan İstanbul'dan diğer bölgelere de bu bilinci yaymaya çalışıyoruz. Diğer bölge bayileri ve distribütörleriyle birlikte hareket ederek, buradan edindiğimiz tecrübeleri, o bölgelerde kullanıyoruz. Daha çok derin temellerle ilgili uygulama yapmak istiyoruz. Ülkemizin çeşitli yerlerinde metro sistemleri yapılıyor. Bölgelerde çok değerli yerel firmalar var ancak, bu konuda yeterli referansları olmayabiliyor. Biz de bu sektörün öncü firmalarından olmayı hedefliyoruz. 2014 yılında açtığımız İzmir'de bulunan şubemizdeki teknik kadromuzla, o bölgeye de yakından hizmet vermekteyiz.

Bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

Ben ülkemi çok seven bir insanım. Kafa yorarak, çözüm üreterek, çalışarak, ülkemize küçük de olsa bir şeyler katmaya çalışalım. Tedbirlerimizi alarak iyimser olalım. Geçmişten sadece dersler çıkartalım, bir araya geldiğimizde de sadece geleceğimizi konuşalım. Sizlerin de katkısıyla yurtdışındaki gelişmeleri takip ederek, eğitimlerimizi artıralım. Tedarikçi ve dağıtıcı firmaların akademik olarak bayilerin gelişmesine destek olması gerektiğini düşünüyorum. Nanotek'in çalışma prensibinden ve bize kattıklarından son derece memnunuz. Teşekkürler.



Masterflex 900 Hortum Enjeksiyon Uygulaması



Masterpren BG PVC Membran Uygulaması

BASF, iş ortakları ile birlikte büyüyecek...



· Dünyanın lider kimya şirketi BASF, Yapı Kimyasalları alanında iş ortaklarıyla Antalya'da bir araya geldi.

· “Birlikte Büyüyelim” sloganı ile düzenlenen toplantılarda Yapı Kimyasalları alanında gelişmeler ve BASF'nin hedefleri iş ortakları ile paylaşıldı.

BASF, 3-4 Aralık tarihinde Antalya Ela Quality Resort Otel'de düzenlediği “Birlikte Büyüyelim” adı altında gerçekleşen toplantılarda iş ortakları ile bir araya geldi. 2016 strateji ve hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda yeni süreçler ele alındı.

BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'nün iş ortaklarıyla bağlarını güçlendirmeyi hedeflediği toplantıda sektöre yön veren dinamikler hakkında bilgiler verilirken, BASF'nin 150. yılını kutladığı 2015 yılı değerlendirmesi de yapıldı.

“Birlikte Büyüyelim” toplantısı, BASF Yapı Kimyasalları Bölümü Türkiye ve Orta Asya Pazar Yönetimi Direktörü Emrah Ertin' in açılış konuşmasıyla başladı. Ertin, açılış konuşmasında 2015 yılına dair sektörel değerlendirmelerde bulunurken BASF Yapı Kimyasalları Bölümü olarak başarılı bir yıl geçirdiklerini ifade etti.

2016 yılının rekabet açısından zor bir sene olacağına altını çizerek, “Güçlü iş ortaklarımızın desteği, sunduğumuz ürün gamı ve yüksek müşteri memnuniyeti, kalite ve sorumluluk gibi değerlerimizle 2016 yılında da hep birlikte başarılı olacağımıza eminim” dedi.

Toplantı kapsamında düzenlenen endüstri odaklı istasyon çalışmalarına iş ortakları gruplar halinde katıldı ve BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'nün gelecek dönem yapılanması hakkında fikir ve bilgi sahibi oldular.

Türkiye ve ihracat bölgelerindeki iş ortakları ile bir araya gelen Yapı Kimyasalları bölümü toplantısının son günü düzenlenen gala gecesinde keyifli vakit geçirerek ortaklıklarını güçlendirdiler.

Nanoshield® Membrane-HDPE TILE



Tanımı:

Ön tarafı yuvarlak delikli, arka yüzeyi elyaf donatılı, yüksek yoğunluklu polietilenden üretilmiş su yalıtım membranı

Uygulama:

Nanoshield® Membrane, ön tarafı yuvarlak delikli, arka yüzeyi elyaf donatılı, yüksek yoğunluklu polietilenden üretilmiş su yalıtım membranıdır. Seramik uygulamaları için dizayn edilmiş olan Nanoshield® su yalıtım membranı, negatif yönden gelen nemde buhar basınç dengeleyici katman, sorunlu zeminlerde ise ayırıcı tabaka olarak işlev görür. Zemin üzerine Mastertile FLX 24 ya da Mastertile 22 seramik yapıştırıcısı (3x3 mm veya 4x4 mm) taraklı mala ile çekilir. Nanoshield® Membrane'in alt kısmındaki polipropilen donatı, homojen ve tüm yüzeyine temas edecek şekilde

tamamen yapıştırılmalıdır. Yapıştırıcıdaki örgü, mekanik sabitlemeyi sağlayacaktır.

Seramik kaplama, doğrudan Nanoshield® Membrane'in üzerine uygulanır. Nanoshield® Membrane'in dairesel kabarcıklarındaki seramik yapıştırıcısına montajlanır. Nanoshield® Membrane üzerine sıva veya şap gibi kaplama malzemeleri de uygulanabilir.

Özellikler:

a) Ayırma

Nanoshield® Membrane, kaplama ve zemin arasında ayırıcı vazife görür. Böylece seramik kaplama ve zemin arasındaki çeşitli şekil değişikliğine neden olan gerilmeler ortadan kalkar. Ayrıca zemindeki kılcal çatlakların seramik kaplamaya taşınması önlenir.

b) Su yalıtımı

Nanoshield® Membrane, büyük ölçüde su buharı difüzyonunu engelleyen, su geçirimsiz polietilen bir tabakadır. Yapı elemanları veya duvar birleşimleri bağlantıları doğru uygulandığında, Nanoshield® Membrane ile basınçlı olmayan suya karşı yalıtım sağlanır.

Nanoshield® Membrane, zemin konstrüksiyonunu, nüfuz eden rutubet nedeniyle meydana gelebilecek hasarlara veya agresif maddelere karşı korur.

c) Buhar basıncı dengeleme

Nanoshield® Membrane'in altındaki birbirine bağlı ızgara kanallar, alt tabakadaki rutubetin buharlaşmasını ve böylece buhar basıncının ortadan kalkmasını sağlar.

d) Ağırlığın homojen dağıtılması

Nanoshield® Membrane, seramik kaplama üzerinde pres yapan, seramik yapıştırıcısı ile doldurulmuş yuvarlak, kabarcıklı zemin üzerindeki ağırlığı doğrudan yer altına aktarır. Bu nedenle Nanoshield® Membrane üzerine döşenmiş seramik kaplamalar yüke dayanıklıdır.

Yükün ağır olduğu alanlarda, seramiklerin, tamamen yüzeye gömülü olması gerekir. Nanoshield® Membrane temas kaplamasının, toplam alanın ortalama %50'sini kaplamış olması gerekir. Bu durum, büyük yük olan noktalarda gerekli basınç dayanımının azalmasına neden olur. Seramik ebatları min. 5x5 cm büyüklüğünde olmalıdır.

nanoflame®

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



nanobutyl®

Butil Bant



nanoprofil®

Aluminyum Baskı Çıtası



nanoshield®

Tekstil Su Yalıtım Membranı



nanohheat®

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

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