

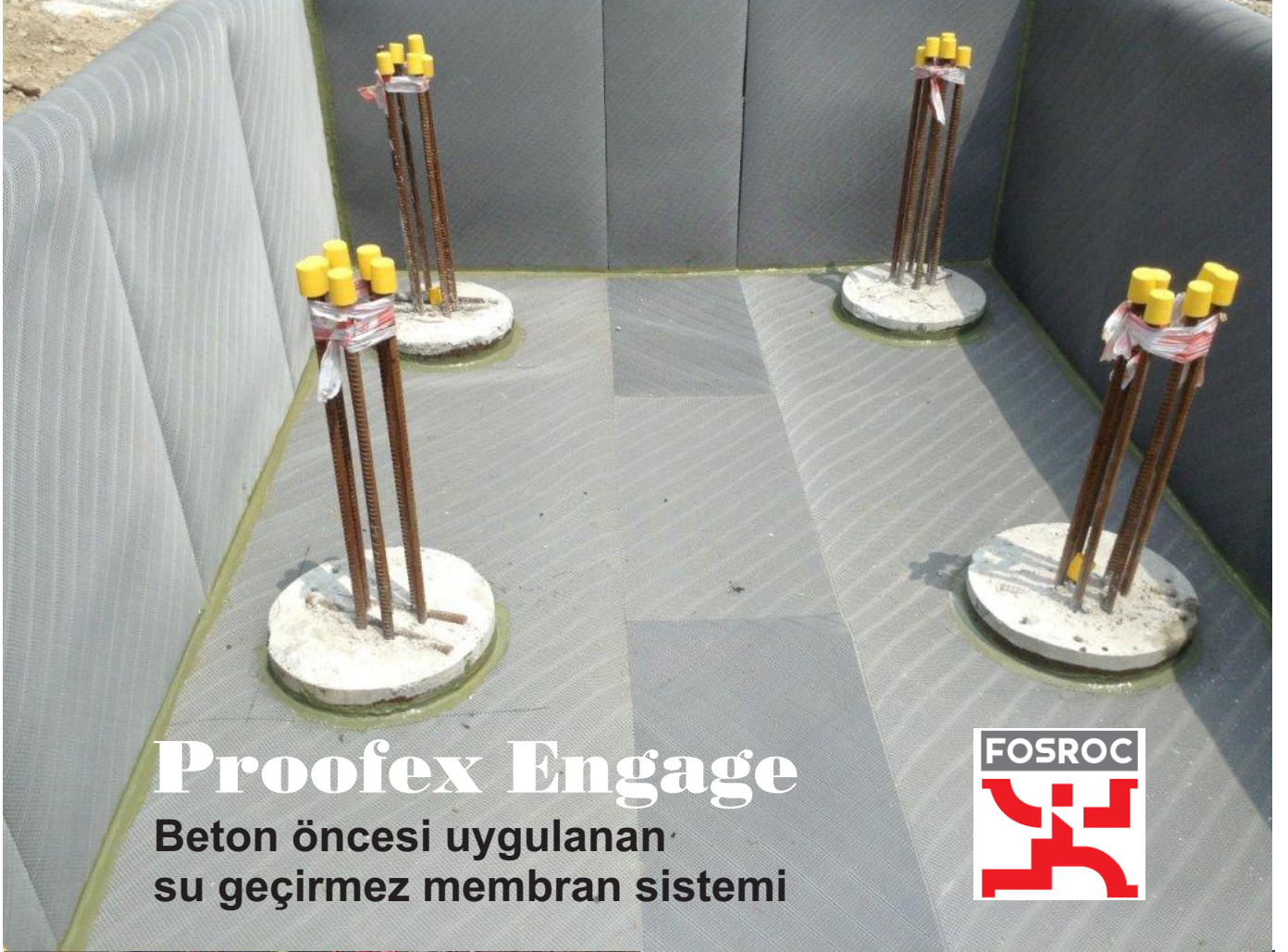
nanobülten

nanotek
inşaat

10
SAYI

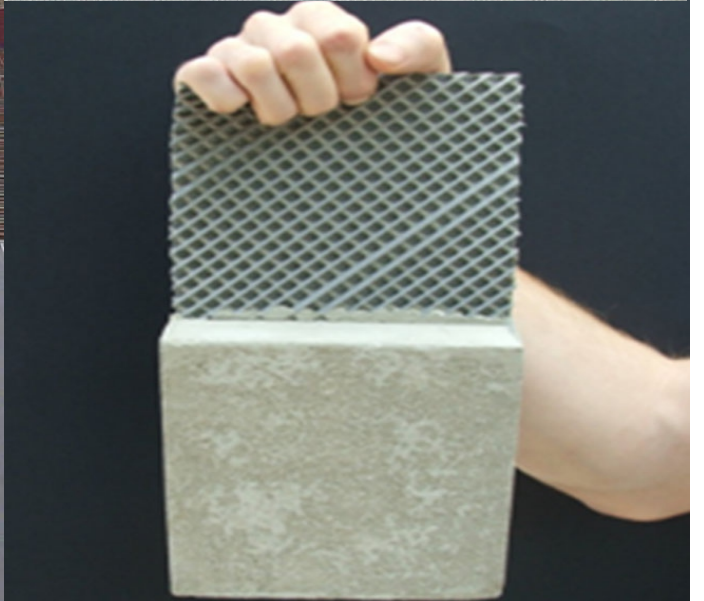
MAYIS
2015

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM



Proofex Engage

Beton öncesi uygulanan
su geçirmez membran sistemi



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.

Firestone
BUILDING PRODUCTS
NOBODY COVERS YOU BETTER.™

nanotek

FIRESTONE EPDM ve TPO MEMBRANLAR ÜRÜN LANSMANI

Dünyanın en kaliteli EPDM ve TPO membran markalarından biri olan Firestone ve Nanotek güçlerini birleştirdi. 2015 yılı itibari ile Firestone Marmara Bölge Distribütörü olarak faaliyetlerine başlayan Nanotek ve Firestone katkılarıyla hazırlanan ürün lansmanı, 01 Nisan 2015 tarihinde Limak Eurasia Luxury Hotel Kavacak'ta gerçekleştirildi. Lansmana Nanotek bayileri yoğun ilgi gösterdi.

Tanıtımda söz alan Nanotek Satış ve Pazarlama Koordinatörü Gürkan KARACA 'Bu işbirliği ile endüstriyel çatılar konusundaki eksikliğimizi kapatmayı hedefliyoruz. Uygulamacı bayiler oluşturarak, eğitimler organize edip, kısa sürede sezona hazır hale geleceğiz.' ifadelerini kullandı.

Firestone Türkiye Satış Sorumlusu Nilgün ŞEKER, sunumunda, Firestone olarak 1980 yılından bu yana dünya çapında yüzbinlerce çatı sistemi kurduklarını belirterek Firestone RubberGard EPDM Çatı Sistemi ile Firestone TPO Çatı membranı hakkında detaylı bilgiler verdi. (Nilgün Şeker röportajı sf. 4-5)





Nilgün Şeker Mercan
Firestone Türkiye Satış Sorumlusu

“Firestone, İnovasyon ve Öncülük kavramıyla eş anlamlıdır.”

Merhaba Nilgün Hanım, öncelikle Firestone - Nanotek iş ortaklığının hayırlı olmasını dileriz. Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1980 yılında Sakarya-Karasu da doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Sakarya'da tamamladıktan sonra Kocaeli Üniversitesi'nde Kimya üzerine eğitim aldım. Üniversiteden sonra yaklaşık iki yıl İngiltere'de dil ve pazarlama kurslarına katıldım. Profesyonel iş hayatıma 2004 yılında inşaat sektöründe başladım. Çalışma hayatıma başladığımdan beri Firestone ile süre gelen bir iş koordinasyonumuz mevcut. Şu an itibari ile Firestone Çatı Sistemleri Türkiye Sorumlusu olarak görev yapmaktayım.

Firestone dünya çapında bir marka. Firma tarihçesi ile ilgili bir bilgilendirme yapabilir misiniz?

Yüzyılı aşkın süredir Firestone, lastik teknolojisinde bir önder ve mucit olarak yer almaktadır. Herşey, 1903 yılında Harvey S. Firestone'un ilk lastik tekerleği üretmesiyle başlamıştır. 1920'lerde Firestone, altı kıtadaki faaliyetleriyle, lastik polimer teknolojisinde dünya lideri konumuna ulaşmıştır. Günümüzde Firestone ismi kalite, inovasyon ve öncülük kavramıyla eş anlamlıdır.

Firma kalite kültürü, günümüzde esas olarak düz çatı uygulamaları için üstün nitelikli EPDM sentetik kauçuk su yalıtım membranları üreten Firestone Building Products (Firestone'un yapı ürünleri grubu) ile inşaat sektörüne ulaşmaktadır. Firestone Building Products, endüstriyel çatı pazarına 1980 yılında Amerika Prescott'taki ilk EPDM üretim tesisiyle adımını atmıştır. Şirket bugüne kadar 1.000.000.000 m²'nin üzerinde RubberGard® EPDM membran üretmiş ve uygulamıştır. Firestone Building Products dünya çapında EPDM lastik membran üretiminde lider konumundadır.

Firestone RubberGard® Çatı Sistemi'nin ana ögesi olan EPDM membran, etilen-propilen-dien-monomer ile karbon siyahı yağlar, kür ve üretime yardımcı katkı maddelerinden oluşan tek katlı sentetik kauçuk örtüdür. Kalenderleme yöntemiyle büyük rulolar halinde ve volkanize edilerek üretilir. İçinde polyester donatı olan ve yangına dayanıklı tipleri de mevcuttur. İlk Firestone RubberGard® EPDM çatı 1980 yılında Amerika Wisconsin'de kaplanmıştır ve günümüzde de hiçbir deformasyona uğramadan hizmet vermektedir.

O zamandan beri, Firestone RubberGard® EPDM membranları, Alaska'nın dondurucu soğuşundan Arap çöllerinin yakıcı sıcaklığına kadar değişen iklim şartlarında, binlerce çatıda başarıyla kullanılmıştır.

EPDM membran kullanmanın ne gibi avantajları vardır?

Firestone RubberGard® EPDM membran, uygulamalarda aranan özelliklerin emsalsiz bir kombinasyonuna sahiptir. EPDM membranın özellikle teras çatılarda artan kullanımının nedeni, sistem performansı ile modern bina standartlarını sağlamakta gösterdiği başarıdır. Aslında EPDM membran kullanıcıları sadece ürün değil, komple sistemi ve garantisini de satın almış olurlar.

Uygulamacılar açısından bir çok avantaja sahip olan bir üründür ;

- Çabuk ve kolay uygulama
- Hava şartlarına üstün direnç ve uzun ömür
- Yüksek esneklik ve uzama
- Düşük servis ömrü maliyeti
- Çevreye dost

Firestone EPDM membranın pazarlama avantajları;

- Firestone, dünya lideri bir marka
- Yıllar boyu dünya çapındaki çatı katlarında kanıtlanmış performans
- Güvenli uygulama (soğuk sistem – alev kullanılmaz)
- Mekanik hasarlar sonucu kolay tamir edilebilme (çok uzun maruz kalma sürelerine rağmen)
- Hafif (İlave yapısal güçlendirme maliyetlerinden tasarruf)
- 930 m²'lik geniş, eksiz membranlar hızlı kuruluma imkan sağlar
- Geniş plaka ebatları, bölünecek miktarın sayısını azaltır (Daha az bağlantı dikişi olur)
- Mükemmel yangın performans değerlendirme
- Yeşil çatılar ve PV çatı kurulumları için uygundur
- Amerikan ve Avrupa standartlarına ve daha birçok uluslar arası standartlara uyumlu

Nanotek ile işbirliği öncesi uzun bir görüşme trafiği gerçekleşti. Bizi seçmenizdeki temel sebepler nelerdi?

Firmanın sektördeki konumu, güvenilirliği, bayi yapılanması, doğrudan satış yapmaması, uygulama konusunda faaliyet göstermemesi, çalışma prensip ve ilkelerinin Firestone çalışma ilkeleri ve prensipleri ile örtüşmüş olması Nanotek ile işbirliği kararı almamızdaki temel sebeplerdir.. Bu işbirliğinin uzun soluklu olmasını arzu ediyoruz. Bu süre içerisinde iş ortaklarımıza en iyi hizmeti sunacağımıza inanıyorum.

Bundan sonraki süreçte ne gibi faaliyetler planlıyorsunuz?

Firestone olarak Türkiye'de pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Dünya genelinde sentetik örtü pazarı büyüyor ve Türkiye de bu büyümeden nasibini alıyor, alacak..

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

Ürünlerimizi gönül rahatlığı ile tercih edebilir, ihtiyaç duyulan konularda bizden destek alabilirsiniz. İşbirliğimizin bizi başarının zirvesine çıkaracağına inanıyor, herkese bereketli kazançlar diliyorum.

**Bora GÖK**

Nanotek Yangın Yalıtımı Ürün Yöneticisi

“Yangın sektörü her geçen yıl büyümektedir”

Merhaba Bora Bey, bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

1984 İzmir doğumluyum. İlkokulu İzmir'de okuduktan sonra, Orta okul ve liseyi İstanbul'da Darüşşafaka Lisesi'nde tamamladım. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden 2006 yılında mezun oldum. Ar-ge ve dış ticaret üzerine çalışmalar yaptıktan sonra yangın sektörüne geçtim. Altı yıldır yangın sektöründeyim ve 2012 yılından bu yana Nanotek İnşaat'ta çalışmaktayım.

Nanotek'teki göreviniz ve sorumlu olduğunuz ürünler nelerdir?

Nanotek İnşaat'ta Yangın Yalıtımı Ürün Müdürü olarak çalışmaktayım. Bu görev, tedarik sürecinden başlayarak malzemenin uygulanmasına kadar gitmektedir. Yurt dışından tedarikçilerin bulunması ve ilişkilerin geliştirilmesi, Türkiye pazarının ihtiyaçlarına uygun ürünlerin tespit edilmesi, bayilerimize gerekli teknik ve ticari eğitimlerin verilmesi, uygulama sırasında detay çözümleri, proje firmalarına ürünün tanıtılması ve Türkiye genelinde bayilerin artırılması görevlerim arasında bulunmaktadır. Yangın yalıtım ürünleri, temelde yangına dayanıklı mastikler, harçlar, kaplamalar ve boyalardan oluşmaktadır. Nanotek ile çalışmaya başladıktan sonra İngiliz FSI firmasının Türkiye Distribütörü olduk. Bunun yanında yurtdışından pek çok firma ile iletişime geçtik ve ürün gamımızı arttırdık. Çelik korumasında ise Bortek firması ile stratejik bir ortaklık yaparak Türkiye'de tek yetkili distribütör olarak faaliyetlerimize devam etmekteyiz.

Türkiye'deki Yangın Yalıtımı bilinci sizce yeterli mi? Bunun için ne gibi faaliyetlerde bulunuyorsunuz?

Türkiye'de yangından korunma bilinci istenilen seviyede olmasa da, her geçen yıl artmaktadır. Ülkemizde öncelikle algılama sistemleri (dedektörler) yaygınlaşmaya başladı. Bunun ardından otomatik sprinkler sistemleri projelerde kullanıldı. Tüm bu sistemlerin çalışmasını sağlayacak pasif yangın durdurucu tedbirler, bu aşamadan sonra yaygınlaşmaya başladı. Biz de, yangın yalıtım bilincinin artırılması için, pasif yangın durdurucu ürünlerin kullanılmasının gerekliliğini, tüm projelerde ilgili kişilere aktarıyoruz. 2012 yılından beri TÜYAK'a (Türkiye Yangından Korunma Derneği) üyeyiz. TÜYAK, iki yılda bir sempozyumlar düzenleyerek sektördeki çalışanlar, ilgili firmalar ve şantiyelerdeki ilgili kişilerin yangın güvenliği konusunda hassasiyetlerinin artırılmasını sağlıyor. Nanotek olarak, Fen İşleri Daire Başkanlıkları, Makine Mühendisleri Odası, İtfaiyeler gibi devlet kurumlarına ve STK'lara belirli periyotlarda eğitimler veriyoruz.

Nanoflame ürün grubuna yeni eklenen ürünlerinizden bahseder misiniz?

Portföyümüze, teknolojik gelişimler ve pazar ihtiyaçlarına göre devamlı olarak yeni ürünler eklemekteyiz. İngiltere'den üç, Almanya, İspanya, Portekiz ve Polonya'dan birer firma ile devamlı olarak iletişim halindeyiz. En son olarak İspanyol Mercor Tecresa firmasının ürünlerini Nanoflame ürün grubuna ilave ettik. Bu ürünler, çelik taşıyıcı sistemlerin yangından korunması için püskürtme harç, endüstriyel tesisler ve depoların çatılarında kullanılan duman tahliye kapakları ve yangına dayanıklı bölme duvar yapabilmek için üretilmiş levhalardır. Tünellerde betonarmeyi yangından koruyacak harçlar ve yapı güçlendirmede kullanılan epoksi esaslı malzemeleri yangından koruyan ürünler de portföyümüzde mevcuttur.

Hedefleriniz ve projelerinizden bahsedermisiniz?

Öncelikle Türkiye sınırları içerisinde bayilik ağını tesis etmeyi hedefliyoruz. Ticaretimizin yüksek olduğu Orta Doğu Ülkeleri, Türkiye Cumhuriyetler, Kuzey Afrika ve Balkanlar'da kaliteli ve ihtiyaca özel ürünlerin dağıtımını yapmak ikinci aşamada gerçekleştirmeyi düşündüğümüz projelerdir. Yangın yalıtımı ürün grubu ile tüm Türkiye'ye hizmet vermeye başladık. Diğer ürün gruplarında ürün yelpazemizi arttırdık. Artık bayilerimize pek çok farklı üründe yardımcı olabiliyoruz. Bu ilerleyişimizi ve dinamikliğimizi sürdürerek Türkiye'de yapı kimyasalları ve teknik inşaat ürünlerinde çitayı çok daha yukarılara çekmek istiyoruz.

Dünya'nın çok hızlı ilerlediğini ve teknolojik gelişmelerin hayatımızı ve iş dünyasını derinden değiştirdiğini görüyoruz. Nanotek ve Nanoflame ürün departmanı olarak bu gelişime ayak uydurmak, hatta bir adım önünde olabilmek için çok çaba sarf ediyoruz. Tüm iş ortaklarımızın, pazardaki mevcut ürünlerin yanı sıra, yangın ürünleri gibi, katma değeri fazla, rekabeti daha az bir konuya ilgi gösterdiğini görüyor ve bundan dolayı memnun oluyoruz. Marka bilinirliğimiz artmaya başladı.Önümüzdeki dönemde portföy zenginliğimiz ile yangın yalıtımı konusunda her ihtiyaca cevap verebilen tek firma olacağız.

PYROCOUSTIC SEALANT

Akrilik bazlı yangın, duman ve ses yalıtımı sağlayan dolgu mastiği.

Alevin ve zehirli gazların geçişini durdurmak üzere tasarlanmış yangın durdurucu bir mastiktir. Mastik, alevin ısısına maruz kaldığında duman geçişini engelleyen bir karakter alır ve 5 saat'e kadar alevin ve gazların geçişini engelleyen bir katman oluşturur.

- Yangına Dayanıklısıdır
- Ses Yalıtımı Yapar
- CE Belgesi Vardır
- Hava Sızdırmazdır
- Düşük VOC Değeri
- Amerikan, Avrupa ve İngiliz Standartlarına Göre Test Edilmiştir
- 310 ml Kartuş, 600 ml Sosis ve 20 kg Kova Ambalajları Vardır
- Akrilik Bazlıdır

Kullanım Alanları

- Duvar – Tavan Birleşimlerinde Yangın ve Ses Yalıtımı
- Çelik Boru veya Sac Kanal – Duvar Geçişlerinde Yangın ve Ses Yalıtımı
- Kapı ve Pencere Çevresinde Ses Yalıtımı

Ürünü Kullanan Projeler

- Quasar – Mecidiyeköy (Duvar – Tavan Birleşimlerinde)
- Metropol – Ataşehir (Duvar – Tavan Birleşimlerinde)
- Emaar Square – Üsküdar (Duvar – Tavan Birleşimlerinde)
- Koç Üniversitesi Hastanesi – Topkapı (Boru – Duvar Geçişlerinde)
- Doğuş Data Center – Şekerpınar (Boru – Duvar Geçişlerinde)





“Biz malzeme değil
GÜVEN satıyoruz”

Merhaba Bertan Bey, öncelikle camiamıza hoş geldiniz. Bayiliğiniz hayırlı olsun. Demiryürek firmasını bize tanıtır mısınız?

Teşekkürler. Demiryürek inşaat, üçüncü kuşak olarak devraldığımız bir firma. Dededen oğullara, onlardan da bizlere geçen bir bayrak var. Ankara merkezli ve devlet müteahhitliğinden geliyoruz. Daha sonra Yalova'ya taşınarak orada oluşturduğumuz yapıyı İstanbul'a taşıdık diyebiliriz. Yalova'da inşaat ve inşaat malzemeleri konusunda yelpazesi oldukça geniş bir firmayız. On sekiz yıldır Nuh Beton'un Doğu Marmara Bölgesi'nde taşıma taşeronluğunu ve işletmeciliğini devam ettiriyoruz. Bunun yanında da Nuh Çimento ve Ytong gibi sektöründe lider olan markaların bayiliğini yapmaktayız.

Yalova ve İstanbul'da, proje satış ve pazarlamasında aktif bir sistemimiz var. Satış pazarlama kadromuzun mümkün olduğunca eğitilmiş olmasına, satışını yaptığı malzemeleri iyi tanınmasına büyük önem veriyoruz. Müşteri memnuniyeti odaklı ilerliyoruz. Satıştaki en büyük hedefimiz insanların güvenini kazanmaktır. İtibarın kara borsası olmaz, itibar para ile satın alınmaz. Müşterilerimiz bizimle çalıştığı zaman, Demiryürek farkını ve güvenilirliğini kendilerine hissettirmeye çalışıyoruz. Bu şekilde ayakta durmayı başarıyoruz.

Demiryürek, kurumsallaşmaya ve uzmanlaşmaya çalışan bir aile şirkettir. Son beş yıldan bu yana, mevcut olan bayiliklerimizle ağırlıklı olarak anahtar teslim işler yapmaktayız. Hangi konuda uygulama yapıyorsak, konusunda uzman sertifikalı ekiplerimizi yönlendiriyoruz. Bu da bizim malzeme satışı gücümüzü oldukça artırıyor. Müşterilerimize temelden çatıya hizmet verebiliyoruz.

Demiryürek denilince İstanbul kısmında ilk akla gelen kaba inşaat malzemeleri toptan satışlarıdır. Büyük projelere malzeme tedarik ediyoruz. Yalova tarafında ise daha çok perakende müşterimiz bulunmaktadır. Lojistiğe dayalı bir geçmişimiz olduğundan dolayı, fabrikadan projeye hızlı bir şekilde malzemeleri ulaştırabiliyoruz.

Kadro yapınızdan bahseder misiniz?

Yalova dahil olmak üzere on sekiz kişilik bir kadroya sahibiz. İstanbul'da dört, Yalova'da ise üç personelimiz, yalnızca Doğu Marmara'ya bölgesel olarak hizmet etmektedirler. BASF bayiliği ile beraber, bu konuda da uzman olan arkadaşları ekibimize dahil etmek için çaba sarf ediyoruz.

Ailenin genç kuşak temsilcisi olarak hedefleriniz nelerdir?

Demiryürek ismini çok iyi bir yerden devraldık, o nedenle hedeflerimiz çok büyük. Firmamızı çok daha iyi yerlere getirmek için mücadele ediyoruz. İnşaat ve inşaat malzemeleri denince ilk akla gelen firma olmak istiyoruz. Bunu bazı kalemlerde başardık, sıra diğer alanlarda. Bunlardan bir tanesi de yapı kimyasalları. Birlikte yol alacağımız BASF'in kalitesine güveniyoruz.

Bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

Bizi de artık bu camianın bir ferdi olarak görmelerini ve çözüm ortağı olarak girdikleri her projede, portföylerinde bulunmayan kalemlerde bizden sonuna kadar destek alabilirler. Bizim kaba inşaat malzemesi yelpazemiz oldukça geniş ve ana bayilik sisteminde çalışıyoruz. Bayisi olmadığımız bir ürünün satışını yapmıyoruz. Demiryürek İnşaat, uygun fiyatlı ürün bulabilecekleri bir adrestir. Camiamızın fertlerine yaklaşımımız ve bakış açımız çok daha farklı olacaktır. Teşekkürler.



Bertan DEMİRYÜREK
Firma Sahibi (Mimar)

Onetex Sodyum Bentonit Esaslı Kil Örtü




1023-CPR-0073F

TECHNICAL DATA SHEET

ONETEX 5000

Mechanically bonded composite, consisting of pulverized or granulated bentonite, embedded and fixed between two layers of geo-textile.

Mass per unit area (average)

Carrier Layer	PP Woven	100 g/m ²
Inlay	Na-Bentonite	5.000 g/m ²
Cover Layer	PP Nonwoven	200 g/m ²
Total Product Weight	ASTM D 5993	5.300 g/m ² (+/- 10 %)

Bentonite Properties

Montmorillonite Content	CUR 33	≥ 75 %
Swelling Capacity	ASTM D 5890	> 24 ml/2g
Moisture Content	DIN 18121-1 / 18121-2	max 12 %

Physical Properties of the Composite

Thickness	EN ISO 9863-1 / 9863-2	7,4 mm
Index Flux	ASTM D 5887	$3,0 \times 10^{-9} \text{ m}^3/\text{m}^2/\text{s}$ ($6,0 \times 10^{-9} \text{ m}^3/\text{m}^2/\text{s}$)
Permeability	ASTM D 5887	$1,8 \times 10^{-11} \text{ m/s}$ ($3,6 \times 10^{-11} \text{ m/s}$)
Tensile Strength	MD EN ISO 10319	10,4 kN/m (- 10 %)
	CD EN ISO 10319	8,5 kN/m (- 10 %)
CBR Puncture Strength	EN ISO 12236	1,8 kN (- 10 %)
Peel Strength	ASTM D 6496	60 N/10 cm (-10 %)

Durability:

-cover in installation day

-durability 25 years at natural base and pH between 4 and 9 and temperature < 25°C.

Standard Roll Dimensions	Length / Width	(40 x 5,1) m
--------------------------	----------------	----------------



İsmail Bey merhaba, öncelikle sizi tanımak isteriz. Kendinizden biraz bahseder misiniz?

1974 Karadeniz Ereğli doğumluyum. 1996 senesinde Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Yüksek lisansımı İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi Yapı Malzemeleri bölümünde tamamladım. 1998 senesinde yapı kimyasalları sektörüne adım attım. Beton Katkıları Ürün Müdürü olarak başladığım çalışma hayatında sırasıyla İstanbul Bölge Şefi ve İstanbul Bölge Müdürlüğü görevlerini yürüttüm.

Şu an BASF bünyesinde ifa ettiğiniz görev tam olarak neleri kapsıyor?

BASF Yapı Kimyasalları bölümünde Yapı Sistemleri Grubu Satış Müdürü olarak görevime devam ediyorum. Türkiye'de bölgeler üzerinde İnşaat Yapı Sistemleri Ürünleri'nin satış, teknik pazarlama, fiyatlandırma ve karlılığından sorumluyum. Bana bağlı dört kişilik segment satış müdürü kadrosu mevcuttur. Su yalıtımı ve mastikler, seramik sistemleri, performans zemin kaplamaları, onarım güçlendirme ve performans groutları sorumluluğum altındaki ürün gruplarıdır.

Son iki yıllık süreçte BASF Yapı Kimyasalları bünyesinde yaşanan değişiklikleri nasıl yorumluyorsunuz?

İnşaat sektörü çok hızlı geliyor. Özellikle Büyükşehirler'de inşaat sistemlerinin değişmesi, büyük, prestijli ve nitelikli konutların yapılması sebebiyle arz arttı, talep oluştu. Bu sayede yapı kimyasallarında büyük değişimler oldu. Örneğin CE etiketli ürünlerin kullanılması şartı getirildi. Tüm ürün gruplarımızda CE etiketi ile ilgili çalışmalarımız yoğun bir şekilde devam ediyor. Teras su yalıtım uygulamalarında malzeme seçimleri değişti. Teras yalıtımlarında püskürtme poliüretan sistemlerini geçmişte biz başlattık, birçok üretici bizi takip etti. Sistem olarak sunduğumuz su yalıtım segmentinin yanında zemin grubuna da önem veriyoruz. Piyasaya teknik ürünler sunmamıza rağmen, pazarda, harcı alem ürünler ve sistemlerle müşteriye yanlış bilgileri aksettirebiliyor, sonrasında sıkıntılar oluşuyor. Biz de bu problemleri çözmek ve pazarı doğru yönlendirebilmek için gayret ediyoruz.

Bildiğiniz üzere geçmişte BASF Yapı Kimyasalları, BASF Türk Kimya, BASF Poliüretan ve BASF Coating grubu vardı. 2014 yılı Eylül ayı itibari ile tüm bu gruplar BASF Türk Kimya adı altında toplandı. Bu tarihe kadar, "Genel Müdür" statüsünde yöneticilerimiz varken artık "Ülke Müdürü" statüsünde yöneticilik sistemine geçildi. Yapı Kimyasalları Yöneticileri olarak BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'nün Ülke Müdürü'ne raporlama yapıyoruz. Bunun dışında geçmişte ürün müdürlüğü sistemimiz vardı. 2013 yılından itibaren Segment Satış Yönetimi'ne geçtik. Yani ürün yönetimini biraz daha satış odaklı, pazarla iç içe hale getirdik. Hem satış kanalında hem de ürün kanalında doğru servisi vermek için kendimizi geliştiriyoruz.

2015 senesinde, özellikle yeni başlayacak projelerle ilgili satış öncesi faaliyetler anlamında müşteri odağımızı artırmayı planlıyoruz. Vereceğimiz teknik, şartname ve organizasyon hizmetleri ile müşteri tarafındaki algımızı artırma hedefindeyiz. Bunun için de uygulamacı bayi ağımızın teknik doğrultuda hareket etmesi gerekiyor. Kalifiye bayiler oluşturmak adına eğitimlerimizi artırıyoruz. Teknik servisimizin pasaport eğitimleri Türkiye genelinde devam ediyor. **"Train The Trainer"** dediğimiz "eğiticiyi eğit" mantığında verilen eğitimlerin bayi ve müşteriye kadar inmesini sağlayacağız. Distribütör teknik personelini eğitip, o birikimin müşteriye yansması için bu desteğimizi sürdürüyoruz. Bunun dışında teknik servise bağlı bir şartname müdürlüğümüz oluşturuldu. Özellikle kilit projelerde mühendislik yaklaşımı ile müşteriye verdiğimiz servis kalitemizi artırma hedefindeyiz.

Her yıl piyasaya yeni rakipler girmekte. Bu katılımlar BASF Yapı Kimyasalları tarafında nasıl karşılanıyor?

Globalleşen dünyada artık tüm üreticiler, kendi pazarlarını bölgesellik yerine global olarak konumlandırıyorlar. Türkiye, gelişen ülkeler sınıflamasının biraz daha üstünde yer almaktadır. Birçok yeni rakip Türkiye pazarına girmektedir. Buna bağlı olarak talep de artmaktadır. Alt standart firmalar bizi fiyatsal anlamda etkiliyor. Düşük



İsmail ÇİL - BASF Türk Kimya Yapı Sistemleri Satış Müdürü

kaliteli ürünlere doğru bir yönelme olduğu zaman, pazardaki rekabet yanlış yönlüyor. Bizim amacımız BASF Yapı Kimyasalları grubu olarak pazardaki kalite düzeyini artırmak ve standartlar çerçevesinde doğru rekabeti yaratmaktır. Bu nedenle, fiyat olarak değil, kazandırdığımız katma değerle rekabet etme arzumuz var. Oluşturduğumuz sistemlerde, tek ürün satmak yerine hizmet ve sistem satma hedefiyle yola çıkmış durumdayız. Rakiplerin fiyat düşürerek rekabetiyle girdiği noktalarda, bunu, müşterinin nezninde engellemek çok kolay değil. Ama müşteriye verdiğimiz servisle, sunduğumuz sistem yaklaşımıyla doğru yolda olduğumuzu düşünüyoruz. Uzman Uygulayıcı statüsündeki bayi sayımızı arttırıp, piyasadaki gücümüzü biraz daha pekiştirmek istiyoruz.

2015 senesi içerisinde ürün portföyünde ne gibi yenilikler olacak?

Bildiğiniz gibi 2014 itibari ile Master Builders Solutions markamızı bütün dünyada lanse ettik. Her ürün grubunun, her segmentin belirli markalarla tanınması arzusundayız. 2014 yılına girerken bazı ürünlerimizi ikinci planda bıraktık. Özellikle performans groutları, performans zemin sistemleri ve su yalıtım ürünleri ile ilgili ön planda olmaya çalışıyoruz. Burada amacımız, daha teknolojik ürünleri sahaya sunmak, kullanıcıların işlerini kolaylaştırmak, zaman, işçilik avantajı ve bitmiş maliyet anlamında kâr sağlamaktır. Bunun dışında seramik yapııştırıcıları segmentinde özellikle C2 sınıfında satışlarımızı arttırmak ve uygulamacı portföyünü genişletmek istiyoruz.

Çalışmaları son aşamaya gelen, özellikle perakendeye yönelik Müşteri Sadakat Programı'ndan bahsedebilir misiniz?

Master Builders Solutions lansmanından sonra, Türkiye'de de, bunun hızlı bir şekilde sahada bilinirliğini arttırmak ve usta sadakatini yakalamak amacıyla bir sistematiğe ihtiyacımız vardı. Bu sistemde de usta odaklı bir yaklaşım ön plandaydı. Sonuç olarak ürünlerimizi kullanan insanlar yani ustaları, bir çatı altında toplamak ve onlara sadakatleri için ödüllendirmek ve geleceğe bu sadakati taşımak adına böyle bir sistematiğe girişimde bulduk. Şu an için henüz devreye almadık ama muhtemelen 2015'in ikinci dönemi itibariyle başlatacağız. Perakende yönetimi, bu işin başlatılması ve yönetilmesi anlamında ciddi çaba sarf ediyor. Biz de kendi grubumuz olarak, ürünlerin sınıflandırılması, ürün grupları üzerindeki konsantrasyonun artırılması, yeni ürün ilave edilmesi konularında gayret gösteriyoruz.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da İstanbul Yapı Fuarı'na katıldınız, fuar hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

İstanbul Yapı Fuarı, uluslararası olması nedeni ile ziyaretçi profili olarak önemli. Ama artık fuarlar, daha çok uygulama firmaları, distribütör firmalar ya da pazara yeni giren firmalar için bir merkez haline geldi. Bizim gibi firmaların varlığını devam ettirdiğini gösteren bir organizasyon oldu. BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'ne, bu tür fuarların çok fazla bir getirisi olmuyor. İnsanlar fuar alanına geldiği zaman, bizi de orada görmek istedikleri için bir stand ziyareti gerçekleşiyor. İlişkiler tazeleniyor.

İçinde bulunduğumuz sene, gerek meteorolojik koşullardan, gerekse siyasi ve ekonomik beklentilerden dolayı durgun başladı. Sizce sene sonu nasıl tamamlanır ?

Haziran ayında yapılacak olan genel seçimler, yatırımcı tarafında bir belirsizlik yarattı. Ülkemizin dinamiklerini göz önünde bulundurursak, bu gibi siyasi gelişmelerin akışı çok bozmayacağını düşünüyorum. Mutlaka etkileri olacaktır fakat inşaatların bitmesi, insanların evlerde oturması, fabrikaların da üretim yapması gerekiyor. İlk dönemde çok büyük bir etki beklemiyorum. İkinci dönemde seçimlerin sonucuyla bir rahavet yaşanabilir, özellikle Ramazan ayından itibaren gevşeme olacaktır. Eylül ayı itibari ile de bu durgunluğun biteceğini düşünüyorum.

Bültenimiz aracılığı ile iş ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

BASF, sadece Yapı Kimyasalları sektöründe değil, dünyada kimya alanında ilkler arasında olan bir firma. Yapı grubunda, BASF'in diğer gruplardan aldığı sinerji ve güç ile, pazardaki bilgi, kalite ve servis gücümüzü biraz daha genişletmek, sürdürülebilirliği sağlamayı hedefliyoruz. Teknolojik ürünlerde öncü olup standartları yükseltmek gayesindeyiz. Distribütörlük sisteminin daha güçlü, ve daha büyüyen bir mekanizma haline getireceğiz.

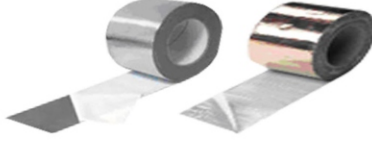
nanoflame®

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



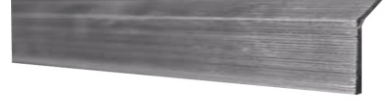
nanobutyl®

Butil Bant



nanoprofil®

Aluminyum Baskı Çıtası



nanoshield®

Tekstil Su Yalıtım Membranı



nanoheat®

Donatı Fileleri



nanopim®

Butil Yapışkanlı Askı Aparatı



nanofabric®

Geotekstil Keçe



nanopren®

Geomembranlar



nanof foam®

Sprey Poliüretan Köpük



nanofırsat



nanotravel



nanoborsa



Depron
YALITIM PANELLERİ

DELTA®
DÖRKEN SISTEM

terraWOOL

styronit®

Firestone
BUILDING PRODUCTS
NOBODY COVERS YOU BETTER.™

Esenşehir Mh. Pırlanta Sk. No.49 Yukarı Dudullu - Ümraniye / İSTANBUL

T: +90 216 339 12 12 • F: +90 216 339 12 17

E: bulten@nanotekinsaat.com.tr • W: www.nanotekinsaat.com.tr

nanotek
inşaat