

nanobülten

nanotek
inşaat

08
SAYI

EKİM
2014

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM

YANGINA DAYANIKLI ÇELİK BOYASI UYGULAMASI

firetek



HAYDAR ALİYEV KÜLTÜR MERKEZİ - BAKÜ



ERBİL MALL - KUZAY IRAK



DHMI HAVALİMANI - ERZİNCAN

HILTON OTEL - BURSA



MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

BASF
The Chemical Company



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, aylık ücretsizdir.

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



Buğra Kavuncu / BASF TÜRK KİMYA

Market Manager Turkey, Russia and CIS
Construction Chemicals Division

Merhaba Buğra Bey, öncelikle yeni görevinizden dolayı tebrik eder başarılarınızın devamını dileriz. Bize görev yetki alanı ve sorumluluklarınızdan biraz bahseder misiniz ?

Yeni görevim, mevcut görevimde herhangi bir değişikliğe yol açmıyor. Öncelikle onu belirteyim. Türkiye, Rusya ve BDT ülkeleri, yapı kimyasalları pazar yöneticiliği görevim aynen devam ediyor. Buna ilave olarak Türkiye'de yeni oluşturulan, BASF Türk Kimya Genel Müdürlüğü pozisyonuna atamam yapıldı.

Yeni görevim, yapı kimyasallarıyla beraber, şirketimizin aktif olduğu diğer tüm alanlarda sorumluluk yüklüyor. Türkiye'deki mevcut beş adet fabrikamızın sorumluluğuyla beraber, tüm faaliyet alanlarımızda pazar payımızın artırılması ana sorumluluğum. Özellikle hem devlet hem de sektör nezdinde şirketin gerektiği

şekilde temsil edilmesi bir diğer önemli vazifem.

BASF Türk Yapı Kimyasalları'nın ülke stratejisi hakkında bilgi alabilir miyiz ?

Önümüzdeki dönem özellikle sektörel bazda odaklanmaya önem vereceğiz. Örneğin gıda sektörünün üretim tesislerindeki beklentileriyle, ağır sanayi tesislerinin beklentileri farklı. Hastane, ulaşım ve ticari merkezlerdeki beklentiler ise çok daha başka. Bu beklentilere tam bir uzman yaklaşımıyla cevap vermek ve sektör bazında tecrübeli ve uzman kadrolarla hizmet kalitemizi arttırmayı planlıyoruz.

Toz grubunda, ürün portföyünü zenginleştirmeye yönelik istek ve arzumuz var. Bayilerimize daha fazla imkan sunabilmenin olanaklarını araştırıyoruz.

Beton sektöründe, yenilik ve sürdürülebilirliğe önem veren beton üreticisi firmalarla stratejik işbirliği yapmak, sunacağımız çözümlerle müşterilerimize piyasada farklılık yaratabilmek diğer bir hedefimiz.

Bildiğiniz üzere geçtiğimiz sene başında gerçekleşen Master Builders Solutions marka değişikliği, beraberinde de birçok spekülasyona neden oldu. Fakat beklenenin aksine sancısız bir değişim gerçekleşti. Önümüzdeki süreçte MBS ile ilgili ne gibi çalışmalar olacak?

Master Builders Solution markasının lansmanını yapalı belirttiğiniz gibi tam bir yıl geçti. Markanın kabulü noktasında geline seviye memnuniyet verici. Ancak yeterli değil. Birinci yılın anısına hem hatırlatma yapmak, hemde kalıcılığı hızlandırmak için bir takım pazarlama faaliyetleri planlıyoruz. Önümüzdeki dönemde bunları hayata geçireceğiz.

Çözüm odaklı faaliyet gösteren bir firma olarak uzun yıllardır marka olmuş malzemeler ile sektörde pazar lideri olarak devam ediyoruz. Teknolojik gelişmeler ışığında, ar-ge merkezli bir firma olarak ürün portföyünde ne gibi gelişimler olacak ?

AR-GE merkezlerimiz bizlerden gelen talepler doğrultusunda harekete geçiyor. Pazarın ihtiyaçlarına göre, ihtiyaç duyulan ürünlerle ilgili talepler değerlendiriliyor ve hayata geçiriliyor.

Ancak takdir edeceğimiz gibi, herhangi bir ürünün çalışmalarının tamamlanması, deneme amaçlı üretimi, test süreci vs. ciddi zaman alıyor. Şu anda üzerinde çalışılan projeler olduğunu biliyorum. Zamanı geldiğinde bunlar paylaşılacaktır. Özellikle bayilerimizden ve müşterilerimizden gelen talepler, ürün gelişimine yön veriyor. Reel olan pazar ve tüketici beklentileridir. AR-GE merkezlerimiz kendi kendine yeni ürün çalışmalarına girmez, tamamen pazarlama birimleri tarafından yönlendirilir. Dolayısıyla sizlerden gelecek talep ve öneriler bu süreçte en önemli rolü oynuyor.

2014 yılı BASF Türk Yapı Kimyasalları açısından nasıl geçiyor? 2015 yılı ile ilgili beklentileriniz nelerdir ?

2014 yılı özellikle ülkemizde yaşanan bir çok gelişmeye paralel olarak zorlu geçiyor. İnşaat sektöründeki yavaşlama bir şekilde bize de yansıyor. Ancak tüm zorluklara rağmen 2014 yılını hedeflerimiz doğrultusunda kapatacağımıza inanıyorum.

2015 yılında büyümeye devam edeceğiz. Aksi düşünülemez. Büyüme bizim en önemli motivasyon kaynağımız ve hareket noktamız. Büyümeden kasıt elbette kaliteli büyüme. Ürün ve servis kalitesinden ödün vermeden, pazardaki lider konumumuzu koruyarak, çevre ve insan konusundaki hassasiyetimizden taviz vermeden, prensiplerimiz doğrultusunda büyümeyi arzuluyoruz.

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

Tüm iş ortaklarımıza öncelikle gösterdikleri çaba ve özveri için teşekkür ediyorum. Bugüne kadar sağlanan başarılarla siz iş ortaklarımızın payı çok büyük. Umarım önümüzdeki yıllarda birlikteliğimiz çok daha verimli sonuçlar verir. Firmamıza, siz iş ortaklarımıza ve özellikle ülkemize faydalı olacak çalışmalara hep birlikte imza atarız.

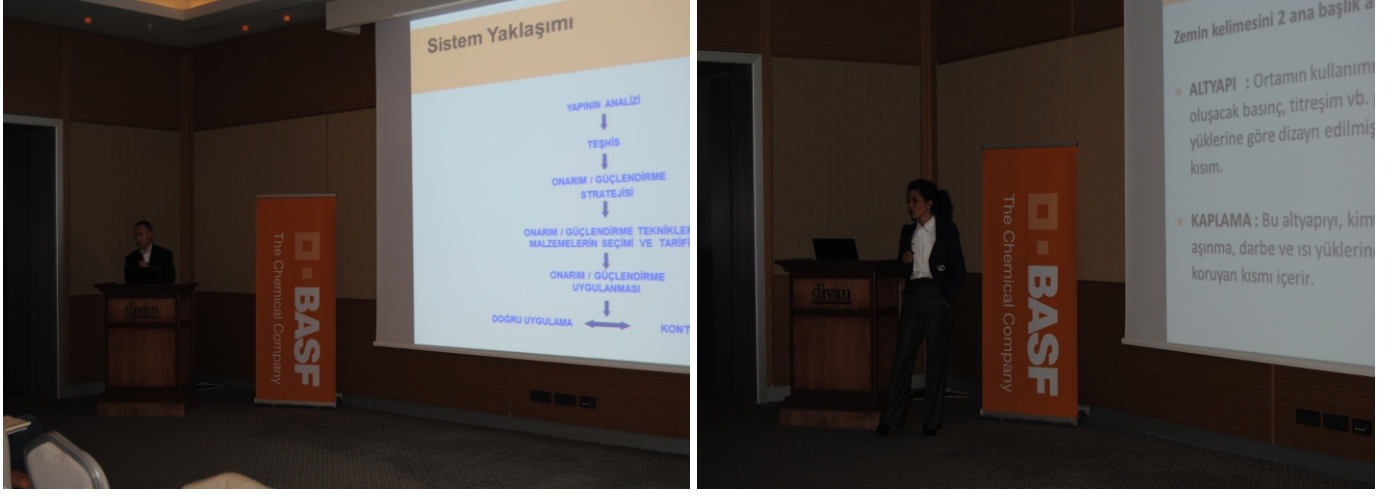
Umarım bir Soma, bir Ermenek daha yaşamaz ülkemiz. Lütfen tüm iş güvenliği tedbirlerini uygulayalım, uygulamayanları ikaz edelim. Yapacağımız ufaklık ikazlar belki bir kaç canı koruyacak, en azından belki yaralanma riskini azaltacak. Tüm iş ortaklarımıza, ülkemize, kazasız 2015 yılı diliyorum.

Saygı, sevgi ve selamlarımla.

Satuk Buğra Kavuncu

Master Builders Solutions Trakya Bölge Eğitimi

24 Eylül 2014 tarihinde Çorlu Divan Otel'de Trakya bölgesinde Dav Yapı isimli bayimiz ve BASF'in de katkılarıyla Master Builders Solutions eğitimimizi gerçekleştirdik.



Eğitime, bölgede faaliyet gösteren sanayi kuruluşlarının teknik ve satınalma sorumluları katıldı. BASF Onarım Güçlendirme & Performans Grout Satış Müdürü Korkut Bozkurt ve Zemin Kaplamaları Satış Müdürü Eda Rubacı'nın sunumlarıyla büyük ilgi gören seminer, otelde düzenlenen akşam yemeği ile sona erdi.



Taner Günel / BASF TÜRK KİMYA

Segment Sales Manager
Waterproofing Systems&Sealants



Röportajımıza sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?

01.02.1977 Ankara doğumluyum. 1998 yılında Sakarya Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Bir süre statik büro ve şantiye tecrübesinden sonra 2001 yılında İçdaş Demir Çelik firmasında Satış Mühendisi olarak çalışmaya başladım. Büyük bir sanayi kuruluşunda satış departmanında çalışmak, sosyal çevre ve kişisel gelişim açısından benim için çok önemliydi. Bunu da Marmara Üniversitesi'nde Üretim

Yönetimi ve Pazarlama Master eğitimi alarak pekiştirmeye çalıştım. 2007 yılında Basf Yapı Kimyasalları'nda İstanbul Avrupa Yakası Bölge Sorumlusu olarak çalışmaya başladım. Şu anda Su Yalıtım Sistemleri Segment Satış Müdürü olarak BASF bünyesinde çalışmaya devam etmekteyim.

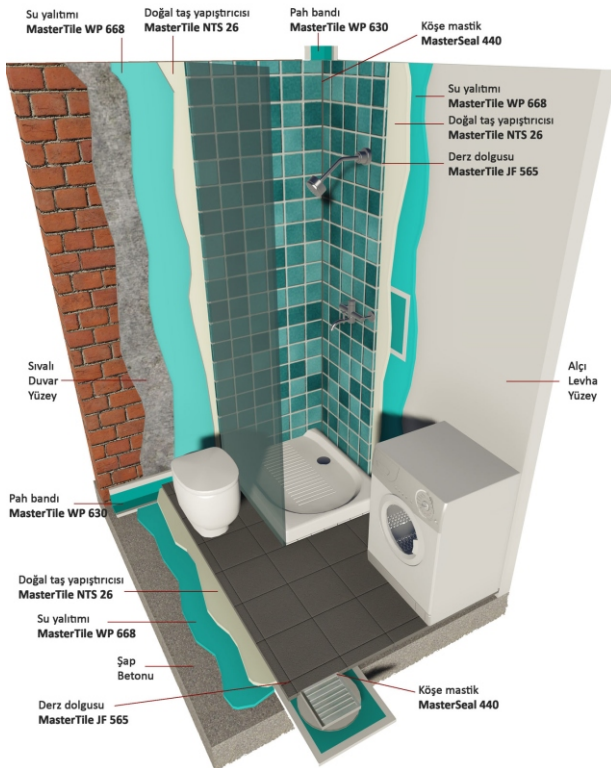
Göreviniz hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

Kısaca özetlemek gerekirse Basf'in ürün portföyünde bulunan su yalıtım ve mastik ürünlerinin, üretimden veya tedarikinden müşteriye ulaşım doğru bir şekilde tüketimine kadar geçen sürecin, pazar şartlarına ve beklentilerine uygun şekilde gerçekleşmesini sağlamak adına gerekli çalışmaları yapmak.

Su yalıtım ürün grubuna yeni eklenen ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?

Belki son bir yıldır buna benzer cümleleri çok fazla duymuşsunuzdur. Basf'in Master Builders Solutions markası ile insanlar ve yapılar için değer yaratma sloganıyla müşterisine daha hızlı, daha güvenilir ve daha kolay çözümler sunma hedefi çerçevesinde, çevre dostu, hibrit poliürea esaslı, çift bileşenli, hızlı kürlenen ve özel makine yardımı ile püskürtülebilen, hacimce 1:1 karışımı MasterSeal M 811 ürünümüzü portföyümüze ekledik ve teknik eğitimlerine başladık. MasterSeal M 811 ile spray su yalıtım ürün portföyümüzü genişleterek, var olan poliürea su yalıtım pazarına, tamamının performans testleri yapılmış ve belgelendirilmiş sistem ürünleriyle, müşterilerimize güvenilir yalıtım ve kaplama çözümleri sunmayı, bunu yaparken de hacimce 1:1 karışımla püskürtüldüğü için daha düşük makine yatırımı avantajını kullanarak uzman uygulayıcı bayi ağımızı genişletmeyi hedefliyoruz.

Yine özellikle hızlı yapılması gereken ıslak hacim su yalıtım imalatlarında, kolay ve zahmetsiz uygulanabilecek akrilik esaslı MasterTile WP 668 ürünümüzü üretmeye ve seminerlerde su yalıtım ustalarımıza anlatmaya devam ediyoruz...



Bu ürünler kullanıcıya ne gibi avantajlar sağlıyor?

MasterSeal M 811 ile müşterilerimizin su yalıtım sorunlarını yekpare, uzun ömürlü, hızlı ve çevreye saygılı bir şekilde çözerek, yapılarının servis ömürlerinin uzamasına ve içerisinde daha konforlu yaşamalarına olanak sağlarken, Uygulama yapacak bayilerimiz için de ürünümüz hacimce 1:1 karıştığı için daha ekonomik ekipman yatırımı , CE belgeli sistem çözümleri ve ürünleri ile Basf Teknik Servisi tarafından eğitilecek ve sürekli desteklenecek teknik personelleriyle, müşterilerine çözüm ortağı olarak kusursuz hizmet verme imkanı sağlamış oluyoruz.

MasterTile WP 668'de kullanıma hazır, uygulama yapıldıktan sonra iki saat gibi kısa sürede üzerine seramik imalatına müsaade eden, karıştırma gerektirmeyen, kapağı açıldıktan sonra rulo veya fırça yardımıyla uygulanabilen, yüksek performans ve esnekliğe sahip, çevre dostu bir üründür. Özellikle renevasyon imalatlarında su yalıtımı ustalarımıza hızlı ve temiz çalışma imkanı sunmaktadır.

Nanotek ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Yukarda da bahsettiğim gibi Basf' te çalışmaya İstanbul Avrupa Bölge'de başladığım için Nanotek ile birebir dört yıl süreyle çalışma imkanım oldu. Bu sebeple Nanotek'i ve Nanotek'te çalışan arkadaşları kendime çok yakın hissediyor ve sıcak bir ilişki içinde olduğumuzu, yine kendimi herşeyi rahat bir şekilde paylaşabildiğimiz bu ailenin bir parçasıymış gibi görüyorum. Nanotek' i Lojistik, ürün stok çeşitliliği, müşterilerinin ve şantiyelerin taleplerine cevap verme hızı gibi konularda değerlendirdiğimde çok doğru ve başarılı bir organizasyon olduğunu, birlikte daha büyük başarılarla imza atabileceğimiz potansiyeli değerli iş ortaklarımızla birlikte fazlaca barındırdığını düşünüyorum.

Bültenimiz aracılığı ile iş ortaklarınıza vermek istediğiniz mesajlar var mıdır?

Geçmişte olduğu gibi doğruların peşinden gitmeye ve birbirimizle daha fazla iletişim içinde birlikte hareket etmeye ihtiyacımız var. Kaynakları sınırlı çok güzel bir ülkeye sahibiz ve gelecek nesillere güzel ülkemizi refah seviyesi daha yüksek daha yaşanabilir bir yer olarak bırakmamız gerektiğini unutmuyarak daha fazla çalışmalıyız. Her zaman bu hedef içerisinde üzerimize düşen görevi yapmaya hazır olduğumuzu belirtir bu vesile ile herkese, evlerinde aileleri ile mutlu ve huzurlu, işlerinde bol kazançlı bir hayat dilerim .

Sevgi ve saygılarımla,

Taner GÜNEL



Duran Öztürk / DAV YAPI MALZ.

Dav Yapı'yı tanıyabilir miyiz?

Firmamız 05.08.1999 yılında Zirve Yapı adıyla Duran Öztürk tarafından kurulmuş olup, perakende satış noktası olarak devam etmektedir. 2006 yılında Dav Yapı Malz. San. Tic. Ltd. Şti. adıyla aile şirketi olarak faaliyete başlamış, Trakya bölgesinde YKS' nin dağıtımı ve toptan satışı amacı ile kurulmuştur.

Kaç yıldır bu sektöredesiniz?

İnşaat sektöründe 36 yıldan beri çeşitli faaliyet alanlarında hizmet vermekteyiz.

BASF Yapı Kimyasalları ile nasıl tanıştınız? Gelişimi konusunda bilgi alabilir miyiz?

1999 yılında YKS alt bayii olarak Çorlu' da hizmete başladık. 2002 yılında YKS - DEGUSSA Ana Dağıtıcı Bayi konumunda Trakya' da nokta bayiler oluşturarak faaliyetlerimize devam ettik.

Hizmet verdiğiniz bölge ile ilgili bilgi alabilir miyiz?

Silivri- Kınalı kavşağından başlayarak Tekirdağ, Kırklareli, Edirne ve Gelibolu' ya hizmet vermekteyiz.

Rakiplere göre avantajlı olduğumuz / zorlandığımız ürün grupları nelerdir?

Rakiplere göre avantajlı olduğumuz ürün grupları UCRETE, onarım- güçlendirme ve su yalıtımı ürün grubudur. Zorlandığımız ürün grupları ise mantolama, mastikler ve zemin kaplamalarıdır.

Uygulama konusunu nasıl çözüyorsunuz? Önümüzdeki dönemde uygulama ile ilgili bir oluşum düşünüyor musunuz?

Uygulama konusunda uzman uygulayıcı bayiler ile ortak hareket ederek gerekli olan hizmeti müşterilerimize vermekteyiz.

Endüstriyel tesislerin ağırlıkta olduğu bölgede, portföyde olmasını istediğiniz ürünler nelerdir?

Endüstriyel zeminlerde kullanılabilir yüksek performanslı kaplamalarda çeşitliliğin artmasıdır.

Ekleme istedikleriniz?

BASF, Nanotek ve Dav Yapı Malzemeleri olarak iş ortaklığımızın gelişerek büyümesini temenni ederiz.



MasterTile® WP 668 (Eski Adı Lastogum®)

Su Geçirmez, Esnek Koruyucu Kaplama (Elastomerik Akrilik Reçine Esaslı)

Tanımı

MasterTile® WP 668, ıslak hacimlerde seramik kaplamaların altında kullanılan tek bileşenli kullanıma hazır, su geçirimsiz, esnek koruyucu su yalıtım malzemesidir.

TS EN 1504-2'ye uygundur.

TİP: DM= Dispersiyon esaslı sıvı halde kullanılan normal sıcaklıkta çatlak kenetlemesi sağlayan

Kullanım Yerleri

- İç mekanlarda yatay düşey uygulamalarda
- Okul, yurt, hastaneler ve otellerin banyo, duş ve wc gibi basınçlı suya maruz kalmayan ıslak hacimlerinin su izolasyonunda
- Neme ve suya duyarlı alçı, alçıpan, kontraplak, OSB ve ahşap gibi yapı elemanlarının su izolasyonunda
- Hızlı su yalıtım ve seramik uygulaması gerektiren yerlerde

Avantajları

- Su geçirmez, nem-duyarlı malzemeleri korur.
- Esnek, malzeme deformasyonlarını, gerilimi, sıcaklıktaki değişimleri ve titreşimleri dengeler
- Esnek yapısı sayesinde çatlak köprüler
- Kullanıma hazırdır, rulo, fırça veya mala ile kolay uygulanabilir
- Kireç suyuna dayanıklıdır
- Çevreye zararlı bir çözücü içermez
- Hızlı kürlenir
- Yüksek yapışma ve esnekliği sayesinde deformasyonlardan etkilenmeden, şap ve seramik altında su geçirimsiz mükemmel bir tabaka oluşturur.

Yüzey Hazırlığı

Uygulama Yöntemi

- Kullanıma hazır MasterTile® WP 668, rulo, fırça ve mala yardımıyla yüzeye uygulanır.
- Minimum 2 kat uygulanması gerekmektedir.
- Boru çıkış ve gider süzgeç kenarları pectape ile geçirimsiz hale getirilmelidir.
- İlk kat kuruyunca diğer kat uygulanır.
- MasterTile® WP 668 kürlendikten sonra MasterTile® FLX 24 veya MasterTile® FLX 22 ile seramik yapıştırma işlemine geçilebilir.



BOSNA - HERSEK TURU 26 - 28 Eylül 2014 Nanotek Bayi Gezisi



Bosna - Hersek Konjic Köprüsü



Başçarşı - Meşhur Cevapi Köftecisi



Tarihi Mostar Köprüsü



Saraybosna Başçarşı - Su Sebili



Aliya İzzet Begovic Anıt Mezarlığı



Blagaj Tekkesi



Poçiteli Köyü



Savaş Tüneli



Neretva Nehri



Milli Park



Poçitel Kalesi

nanopren®

nanoflame®



nanoheat®



nanoshield®



nanobutyl®



nanofabric®



nanopim®

nanoprofil®



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