

nanobülten

nanotek
inşaat

004
SAYI

MAYIS
2016

Exclusive

Röportajlar

BASF Türk Kimya
Satış Operasyonları Müdürü

• **Dilek TAMER**

BASF Türk Kimya
Yapı Sistemleri Satış Müdürü

• **Hakan GENCEROĞLU**

BASF Türk Kimya
Teknik Şartnameler Müdürü

• **Serpil BOY ARAL**

Burj Halife - Dubai
Glenium SKY 504 Uygulaması

MASTER® BUILDERS SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

 **BASF**
We create chemistry



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 BASF Türk Kimya - Master Builders Solutions'un ilgili departmanlarından temin edilmiş olup, Nanobülten 014 sayısına özel ek olarak hazırlanmıştır. Fikri Eserler Yasası'na göre izinsiz kullanılması ve çoğaltılması yasaktır.



Dilek TAMER
Satış Operasyonları Müdürü

Yeni Bir Müşteri Kazanmak, Mevcudu Korumaktan Çok Daha Maliyetli...

Öncelikle sizi tanımak isteriz. Kendinizden ve geçmiş iş tecrübelerinizden bahsedebilir misiniz?

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Bölümü mezunuyum. Aynı fakültede finans yüksek lisansımı tamamladım. Ayrıca Bilkent Üniversitesi Bilgi İşlem Teknolojileri bölümünde İngilizce hazırlık eğitimi aldım. İş hayatıma Yapı Kimyasalları sektörüyle adım attım. 1989 yılında Sika Yapı Kimyasalları'nın bağlı olduğu Erksan Holding'de Bütçe & Planlama bölümünde göreve başladım. Maliyet muhasebesi, finans, insan kaynakları muhasebe bölümlerinde değişik görevlerde çalıştım. Finans Müdürü görevimden 1997 yılında ayrılıp, o zamanki adı Yapkim Yapı Kimyasalları Sanayi A.Ş. olan firmamızda Mali ve İdari İşler Müdürü olarak göreve başladım.

Muhasebe, Finans, İnsan Kaynakları ve Bilgi İşlem departmanlarından sorumluydum.

Degussa Yapı Kimyasalları döneminde ayrıca ilave olarak "Kontrolör" pozisyonunu üstlendim ve birçok projeye liderlik ettim.

2007 yılında BASF birleşmesi sonrası kısa bir dönem "Satış Müdürü" ve 2011 yılına kadar "Operasyonel Kontrolör" olarak görevime devam ettim. 2011-2014 arasında sorumluluk alanıma CIS ülkeleri ilave oldu. 2014 yılında "Satış Operasyon Müdürü" olarak atandım. Bu dönemde satış bölümü ile daha yakın çalışma imkanım oldu. 2016 yılı başından itibaren ise "Satış Operasyon Müdürlüğü" görevime ilave olarak Türkiye ve CIS ülkeleri "Operasyonel Kontrolör" görevimi büyük mutlulukla yapıyorum. Bu sene şirketteki on dokuzuncu yılımı doldurdum. İlk başladığım yıllarda şirketimizin cirosu 2 milyon €/yıl mertebelerindeydi. Geldiğimiz noktada 2020 hedefimizi ise 100 milyon €/yıl olarak belirledik. Bu büyümede benim de bir payım olduğu için gurur ve mutluluk duyuyorum.

BASF bünyesinde iki görevi bir arada yürütmektesiniz. "Controlling" ve "Satış Operasyonları Müdürlüğü". Sorumluluklarınız ile ilgili bilgi alabilir miyiz?

Satış Operasyonları Yönetimi

Ürününün sipariştten tüketiciye ulaşana kadar olan tüm süreçlerin takibi, verimli bir şekilde yürütülmesi, hizmetlerin zamanında ve doğru bir şekilde verilebilmesi işlemlerinin tümüdür.

Sorumluluk ve görevlerimin arasında;

Satış stratejileri ve politikalarının belirlenmesine destek olmak,
Kısa ve uzun vadeli satış planları & bütçeler hazırlamak,
Distribütör & Müşteri yönetimi,
Anlaşmalar & Sözleşmeler, yasal prosedürlerin takibi,
Finans, kredi yönetimi, muhasebe, üretim, lojistik, planlama ile ilişkileri yönetimi ve takibi
Satış verilerinin şirket yönetimine raporlanması ve yorumlanması,
Satış teşvik araçları, prim & kampanya yönetimi,
Müşteri şikayetleri takibi ve çözülmesi,
Müşteri ilişkileri ve satış destek birimleri yönetimi yer almaktadır.



Ayrıca uzun yıllardır edindiğim iş tecrübem nedeni ile "Operasyonel Kontrolör" görevini de 2016 yılı başından itibaren Türkiye ve CIS ülkeleri için yerine getiriyorum. Daha önce de yıllarca yaptığım bu görevin amacı BASF kural ve kanunlarına uygun işleyişin gerçekleşmesini sağlamak ve denetlemektir. Bu görevimin kapsamı içinde; Firmanın geçmiş dönemlerde almış olduğu sonuçları analiz etmek ve üst yönetimi, olabilecek riskler için ön uyarı yapmak, alınan kararların, hazırlanan planların uygulanmasını sağlamak ve uygulama sonuçlarının, alınan kararlara ve plan hedeflerine uygun olup olmadığını denetlemek, BASF kural ve kanunlarına uygun işlemlerini sağlamak, iç ve dış denetimleri yürütmek ve yürütülmesine destek olmak, bütçeleme, planlama ve raporlama süreçlerini yönetmektir.

Sorumluluğumdaki organizasyonu aşağıda isimleri bulunan çalışma arkadaşlarımla birlikte yürütmekteyim;

Müşteri Temsilciliği Grubu

Özlem Gülbek
Meryem Cengiz
Tarık Dilmen
Gamze Özer

Controlling

Esra Altınağ

Bölge Destek Grubu

Handan Birtek
Emine Seval Aslan
Özlem Yıldız Kazanç
Yasemin Alpşar
Necla Kılıç
Firdevs Ercan



BASF Yapı Kimyasalları Bölümü olarak distribütörlük sistemi ile çalışmaktasınız. Sistemin fayda ve zorlukları hakkında neler söylemek istersiniz?

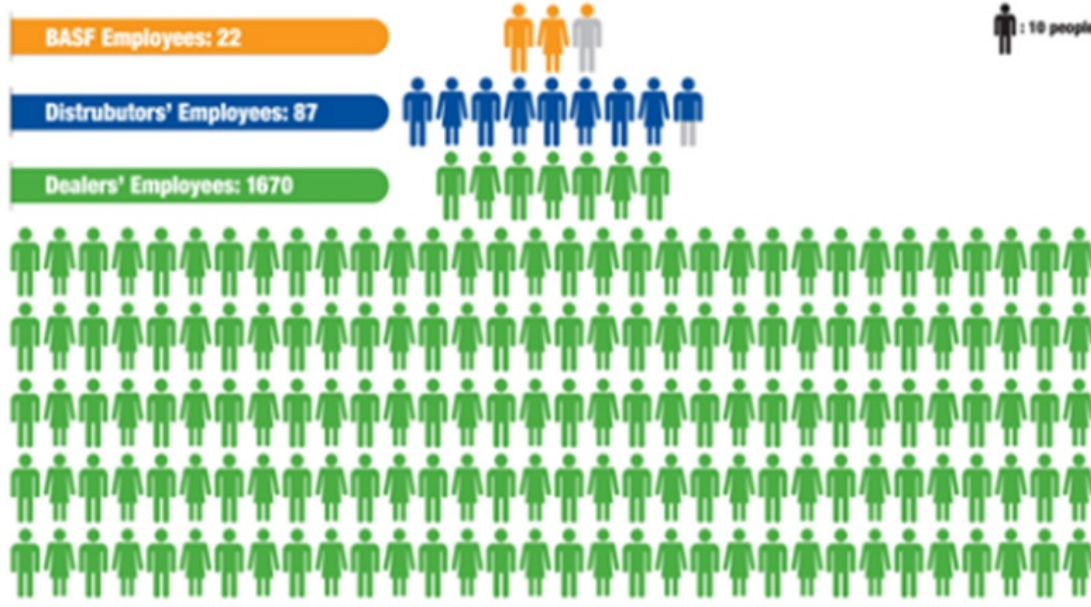
Distribütör, tüketici ile üretici arasında bir köprü görevi görmektedir. Bu köprü ne kadar sağlam ise, müşteri ve üretici ana firma olan bizlerin işleri de o kadar kolaylaşmaktadır.

Bu sistemin en büyük faydaları;

STOKLAMA ve LOJİSTİK DESTEK: Distribütör, kendisine ve bayilere ait stok alanlarını kullanması nedeni ile, ana firmaya, finansal ve fiziksel anlamda, ürün stoklama, sevkiyatını yapamayacağı miktarda ürün depolama ve sevkiyat imkanı sağlamaktadır.

BİLGİ AKIŞI: Distribütör, bayilik kanalı ile direkt tüketici ile temas halinde olduğundan, tüketicilerden doğrudan bilgi toplamakta, ürün performansı, fiyat, vade, uygulama ile ilgili sorunlar ile ilgili bilgi akışını sağlamakta, piyasayı her an takip edip üretici için bir nevi erken uyarı sistemi vazifesi görmesi açısından son derece önemlidir.

SATIŞ AĞI: Distribütörlük sisteminin en önemli avantajı satış ağıdır. Şu an Türkiye EBC satış ekibi yirmi iki kişi iken bu sayı, distribütörlerde seksen yedi, bayilerde ise bin altı yüz yetmiş kişiye ulaşmaktadır. Bu, pazarda, bizim ürünlerimizi tanıtan, satmak için mücadele veren çok sayıda profesyonel demek oluyor.



MÜŞTERİ ve BAYİLERİN KREDİBİLİTE DURUMU: BASF olarak, yeni bir müşteri ile çalışmaya başlamak için ciddi ve uzun bir ön hazırlık gerekmektedir. Müşterinin mali raporlarının incelenmesi ve teminatlandırılması ya uzun zaman almakta ya da mümkün olmamaktadır. Distribütörlerin varlığı, potansiyeli daha az olan müşterilere satış yapma imkanı vermektedir.

ÖDEME VADELERİ: BASF olarak bizlerin vade konusunda çok katı kuralları var. Bu vadelerin üzerinde satış yapmamız veya ödeme vadesi gelip de tahsil edilememesi durumunda mal çıkışı yapmamız mümkün olmamaktadır. Distribütörler ile çalışmak bu anlamda işlerimizi kolaylaştırmakta ve esneklik sağlamaktadır.

TEMİNAT: Alacaklarımızın distribütörlük sistemi sonucu teminat mektupları ile garanti altına alınması da bizler için büyük bir avantaj teşkil etmektedir.

REKLAM VE TANITIM: Pazara yakın, müşteri ile yüzyüze görüşen distribütör veya bayi elemanlarının, satış esnasında doğal olarak ürün pazarlamasına katkısı büyük olmakta ve ürünlerimizin pazarda tutunmasını sağlamaktadır.

SATIŞ SONRASI DESTEK: Üretici olarak, ürünlerimize desteğimizin tam olmasına rağmen iade, değiştirme, müşterinin istediği uygulama garantisi gibi işlemlerde bizlerin prosedürünü kısaltmakta ve rahatlatmaktadır.

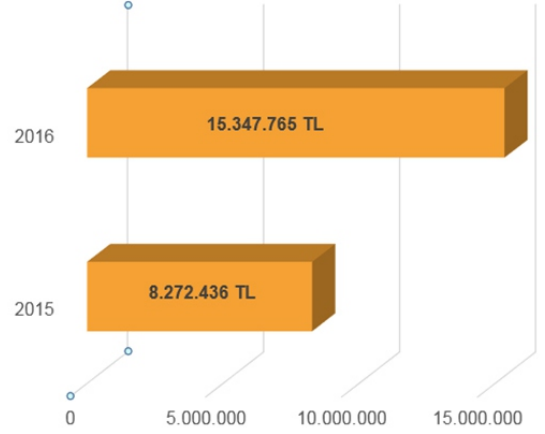
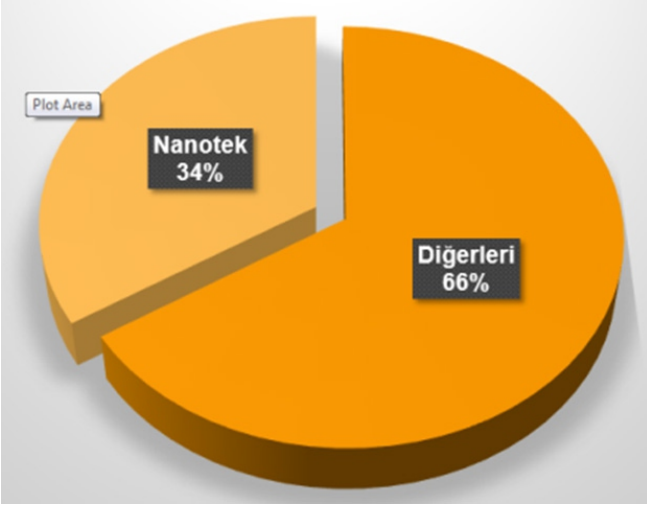
Olumsuz yanı ise, bu kadar olumlu hizmetlerin tabi ki bir bedelinin olmasıdır. 😊

Yıllık satış/lojistik/ödeme bütçelerine bakıldığında, EBC grubunda İstanbul Bölge'nin genel dağılım içerisinde ne kadar bir payı var?

2016 yılı ilk dört ayında tüm Türkiye içerisinde Nanotek'in EBC grubu içerisindeki satış payı %34 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran haliyle ödemelerde de aynı seviyededir.

Nanotek'in lojistik payı, tüm şirketin EBC taşımasının %38'ini kapsamaktadır.

Nanotek 2016 yılı ilk dört ay EBC ürünleri satışlarında, geçen yılın aynı döneminin %84 üzerinde bir alım ile büyük bir performans göstermiştir.



Nanotek'in kuruluşundan bu yana göstermiş olduğu alım ve ödeme performansı ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Nanotek, kuruluşundan bugüne kadar distribütör olmanın sorumluluğunu yerine getirmiştir. Kurucu ortaklarının ve bayilerinin finansal gücü nedeni ile ödemelerinde bugüne kadar hiçbir aksama yaşamadık.

Özellikle son yıllarda üretim planlamadan sevkiyata kadar olan satış operasyonlarında, BASF, son derece başarılı bir grafik sergilemekte. Ticari ürün ve üretim termin süreleri min. seviyede seyretmektedir. İşleyişinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Yeni bir müşteri kazanmanın, müşteriye elde tutmaktan çok daha maliyetli olduğu bilinen bir gerçek. Müşteriyi elde tutmanın en kolay yolu ise kaliteli hizmet sunmak. Müşteri Hizmetleri bölümünde beş arkadaşımız, distribütör ve müşterilerimize sipariştten sevkiyata kadar olan her konuda hizmet ve destek vermekte. Ayrıca beş ayrı bölgede bulunan satış destek elemanlarımız da kendi bölgelerine bağlı distribütörlere birebir servis vermektedir.

Bunun dışında her ay düzenli olarak satış, üretim, planlama, depo, lojistik ve kalite yönetimi bölümleri ile, aksayan yönler, sizler tarafından bize ulaştırılan müşteri şikayetlerinin tartışıldığı toplantılar organize ediyoruz. Bu çalışma platformunda aksaklıklar için kalıcı çözümler bulmaya çalışıyoruz.

Ticari ve ürettiğimiz mamullerin termin tarihlerinin minimum sürelerde gerçekleşmesi, sizlerin senelik bütçe rakamları ve ortalamalarınız ile de son derece ilişkilidir.

Ayrıca EB ORA grubunda, sistemin doğru şekilde işlemesi için kurulmuş bir komitede, EB Türkiye ve Azerbaycan ayağının üyesi olarak, bu tip ortak sıkıntıları paylaşıp, kesin çözümler bulmak için çalışıyoruz. Amacımız sizlerin taleplerini eksiksiz ve zamanında gerçekleştirmektir.

Bültenimiz aracılığı ile değerli çözüm ortaklarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mıdır?

2016 yılı özellikle tahsilatlar açısından sıkıntılı olacak. Ancak BASF markamız, kaliteli ürünlerimiz, bilgi birikimimiz, insan kaynağımız, AR&GE'miz, fabrikalarımız, dağıtım ağıımız, birbirimize güvenimiz ve maddi kaynaklarımız ile bu ekibin, mevcut sıkıntıların üstesinden gelip, çok daha büyük başarılarla imza atacağına inanıyorum.



Endüstri Odaklı Çalışmıyoruz...

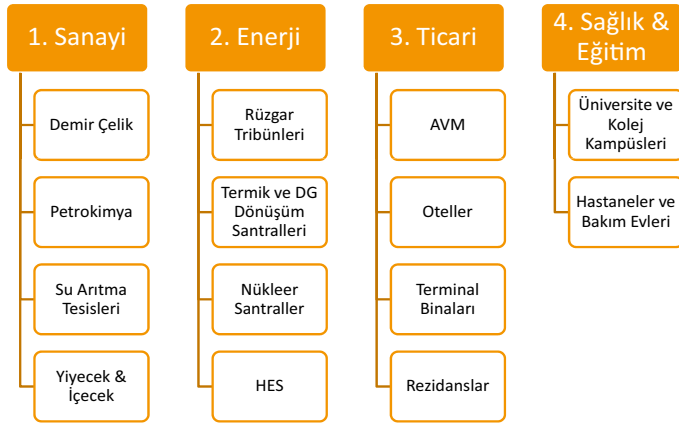
Hakan Bey merhaba. Öncelikle yeni göreviniz hayırlı olsun. Sizi tanıyabilir miyiz?

Merhaba, teşekkürler. Ben Hakan Genceroğlu. 1976 Üsküdar doğumluyum. Sakarya Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra İTÜ'de MBA yaptım. Babam, geçmişte müteahhitlik yaptığından dolayı, küçük yaşlardan beri inşaat sektörünün içerisinde olduğumu söyleyebilirim. Profesyonel iş hayatıma ise bir statik büroda çalışarak başladım. İki yıllık statik büro tecrübesinin ardından on sekiz aylık bir şantiye deneyimim oldu. Böylelikle işin mutfağında az da olsa bulunmuş oldum. 2003 yılından itibaren ise BASF Yapı Kimyasalları bölümünde çalışmaktayım. Evliyim ve iki tane dünya tatlısı evladım var.

Mevcut göreviniz, organizasyonunuz ve sorumluluklarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

BASF çalışma hayatım 2003 yılında İhracat Bölge Sorumlusu olarak başladı. Daha sonra 2009 yılında İhracat Bölge Müdürü, 2013 yılında ise İhracat Satış Müdürü olarak görev yaptım. 2016 yılı itibarıyla de Yapı Sistemleri Satış Müdürlüğü görevini üstlendim. Yapı Sistemleri bölümünde Bölge Müdürü, Bölge Sorumlusu ve Endüstri Satış Müdürü arkadaşlarımdan oluşan 19 kişilik güçlü bir ekiple hizmet vermekteyiz.

Türkiye'de Endüstriyel Sektör Yaklaşımı



kendini tanıyabilmek, keyif içinde yaşayabilmek ve en önemlisi etrafındakileri anlayabilmek gerekli. Sorumluluk olarak bu yolculuktan keyif almaya bakılmalı. Hayatta üç olguya çok önem veririm; Adalet, Dürüstlük ve Çalışmak. Uzun vadeli başarılar ve birliktelikler için bu üç olgunun olmazsa olmaz olduğunu düşünüyorum. Günlük başarılar ve hedefler, hiçbir zaman önceliğim olmamıştır. Günü yaşamak mutlaka çok önemli ancak doğru iş ortaklarıyla, geleceği inşa edebilmek, hem hizmet verdiğimiz müessese hem de ülkemizin geleceği için çok daha önem arz ediyor.

Belirlenen Türkiye satış bütçesinin gerçekleştirilmesi, bölgelerde gerekli iyileştirme çalışmalarının yapılması ve piyasanın en iyi oyuncusu olmayı sürdürebilmek için gerekli aksiyonların alınması, en önemli sorumluluklarım arasında yer almaktadır.

İş hayatındaki öncelikleriniz nelerdir?

Profesyonel iş hayatı maalesef son derece acımasız. Bu gerçek ışığında yönetici olabilmek de bir o kadar zor.

Profesyonel hayattaki başarının, özel hayattaki durumumuzla çok bağlantılı olduğunu düşünüyorum. Hayatımızın direksiyonuna geçme-miz gerekli. Yani kendinle barışık olabilmek,

Bayilerimiz ve UUB'lerimiz ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Hem bayilerimiz hem de UUB'lerimiz bizler için son derece önemliler. Onları gerçek anlamda hem bir iş ortağı, hem de ailemizin bireyleri olarak görüyoruz.

İş hayatı daha önce de belirttiğim gibi son derece zor. Her ortaklıkta ve/veya ailede olduğu gibi bizim aramızda da zaman zaman çatışmalar, kırılganlıklar olacaktır. Önemli olan bu gibi durumlarda birbirimizi anlayabilmek ve aile olduğumuzu unutmamaktır. Hem nitelik hem de nicelik olarak oldukça başarılı bir bayilik ve UUB'lik ağımız var. Ancak hedeflerimiz büyük ve bu hedeflere ulaşabilmek için daha çok çalışmalı ve birlikteliğimizi daha güçlü hale getirmeliyiz. Bayilerimiz ve UUB'lerimiz ile daha fazla zaman geçirmeli ve onların yanlarında olduğumuzu daha fazla hissettirmeliyiz. Kendilerinden ise en büyük beklentimiz mevcut pazara hizmet etmenin yanında yeni pazarlar yaratmaları, ormanda farklı patikalar bulmaları ve farklılaşmaya çalışmalarıdır. Herkes gibi düşünerek içimizdeki cevheri ortaya çıkartamayız.

Özellikle bölgemizde devam eden, "Key Account" olarak tanımladığımız büyük projelerle ilgili stratejileriniz nelerdir?

Sadece bölge değil tüm ülkeye mal olmuş projelere Nizamettin Bey yönetimindeki "Key Account" yönetimimiz ile hizmet veriyoruz. Böylece proje odağımızı güçlü kılarak projeye hizmet kalitemizi arttırmayı hedefliyoruz. İstanbul bölge özelinde yeni bir çalışma da başlattık. Yukarıda belirttiğim projeler dışında nispeten daha küçük ölçekli ancak önemli belli başlı projeleri de bu bağlamda değerlendirerek Bölge ve Endüstri Satış Yönetimi ile koordine ediyoruz. Bu projeleri bizzat ben de yakından takip ediyorum ve haftalık raporlar alıyorum.

Şartname, Satış, Pazarlama ve Teknik Bölümler,
Distribütör ve Bayilerimizle el ele çalışacak: **EN YÜKSEK PERFORMANSLI TAKIM**

Tasarım**İhale****İnşaat****Hedef Proje Belirleme****İlişkiler Kurma****Şartname Takibi****Proje Takibi****Son olarak iş ortaklarımıza iletmek üzere birkaç cümle alabilir miyiz?**

Öncelikle onlara çok değer verdiğimizizi bilmelerini isterim. Takip ettikleri gibi BASF içerisinde sürekli bir iyileştirme çabası söz konusu. Yönetim ekibi, daha iyi olabilmek için yeni stratejilere kafa yoruyor. Görebildiğimiz eksikliklerin üzerine giderek çözüm yolları arıyoruz. Aslında bir anlamda kendimizle yarışıyoruz. Endüstri Satış Yönetimi, Kilit Müşteri Yönetimi, Şartname Bölümü, Teknik Servis, Pazarlama ve Segment Yönetimi ile pazarda fark yaratmaya ve hizmet kalitemizi arttırmaya çalışıyoruz. İş ortaklarımızdan en büyük ricam bize güvenmeleri ve paylaşımlarını artırmalarıdır. Çok başarılı bir ilk çeyrek geçirdik. Emeği geçen herkese çok teşekkür ederim. Artık hedefimiz bu başarıyı sürdürülebilir kılmak. Çok güzel günler bizi bekliyor.

Herkesin emeğinin karşılığını alabildiği, birbirine güvendiği ve saygı duyduğu keyifli bir çalışma ortamı sağlamaya çalışmak en büyük önceliğimdir. Bunu sağlayabilmek için de herkes üzerine düşeni yapmalı.



Serpil BOY ARAL
Teknik Şartnameler Müdürü

Farklılaş Ya da Buharlaş...

Serpil Hanım merhaba. Kendinizden ve profesyonel özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Merhaba, Serpil Boy Aral. Evliyim. Bir buçuk yaşında oğlum var. 1999 yılında ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra yüksek lisans yapmak üzere Amerika'ya gittim. FRP kompozitlerle betonarme yapıların güçlendirilmesi konusu henüz yeni yeni gündeme geliyordu. Bu alanda iki tane çok değerli projede çalışma şansım oldu. Bu projeleri yürütüp, araştırma sonuçlarını da uluslararası teknik dergilerde makale olarak yayınladım. Bu çalışmanın sonuçları, şu anda bütün dünyanın kompozit güçlendirme alanında referans olarak kullandığı ACI 440 Yönetmeliği'ne de kaynak teşkil etti. Akabinde bir müşavir firmanın teknik ofisinde çalışmaya başladım. Burada Proje Müdürlüğü görevine yükseldim. Bir projede "insan ve zaman kaynakları en

etkili şekilde nasıl kullanılır, bütçeleme nasıl yapılır, bir inşaat projesinin ilk tasarım aşamasından en son uygulamaya kadar geçen süreci nasıl yürütülür" sorularının cevaplarını öğrendim. GM, FORD, DANONE gibi endüstri devlerinin inşaat projelerinde saha kontrolörlüğü yaptım. Bu noktada, inşaat projelerinin yatırımcı tarafından nasıl ele alındığını görmek istediğimden, bir gayrimenkul geliştirme firmasında Finansal Kontrolör olarak çalıştım. Bütün bu çalışmalar esnasında haliyle inşaat malzemesi üreticileri ile de aramızda bir bağ kurduk ve onlarla yaptığım görüşmelerde farkettim ki; ürünlerini dış piyasaya açma, yeni pazarlara girme konusunda problemleri var. Bunun üzerine bir şirket kurdum. Sınırlı sayıda malzeme üreticisinin niş ürünlerini kendi portföyüme dahil edip, bunların satış ve pazarlamasını yaptım. Daha sonra yine kendi alanında çok başarılı olan Forensic (Adli) Mühendislik firmasından, benim bulduğum eyalette şube açmam doğrultusunda bir teklif aldım ve kabul ettim. Şubeyi kurdum ve operasyonel, finansal, ve iş geliştirme gibi tüm sorumluluklarını üstlendim. Aynı zamanda, mevcut yapı sistemleri tecrübeme dayanarak, yapıların yıkılmasında, hasar görmesindeki sebeplerin ve sorumlularının tespiti konusunda inceleme ve araştırmalar yaptım. Bunların raporlanıp, daha sonra bilirkişi olarak mahkemede sunulması konusunda çalıştım. Üç yıl önce Türkiye'ye döndüm. Bir buçuk yıl önce BASF Yapı Kimyasalları firmasında çalışmaya başladım. Geriye dönüp profesyonel hayatıma baktığımda, inşaat sektörünün pek çok farklı alanında çalıştığımı, bu sayede de bir inşaat projesine geniş bir perspektiften bakabilme yetkinliği kazandığımı görüyorum. Eşimden, oğlumdan, ailemden sonra, bu tecrübelerim benim en değerli kazanımlarımdır.

Sorumlu olduğunuz departman ve faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'nde Teknik Şartnameler Müdürü olarak görev yapmaktayım. Şartname departmanı, proje henüz taslak aşamasındayken, onu ele alacak olan mimarlar ve müşavirler ile bağlantıya geçer, bizim ürünlerimizi tanıtır, onların yazacakları proje şartnamelerine kendi ürünlerimizi yazdırmaya çalışır. Geçmişte bu çalışmalar bölge ve satıştaki arkadaşlarımız tarafından yürütülmüş, ancak günümüz koşullarında bunların daha standardize edilmesi, özellikle global firmaların ülkemizde iş yapmaya başlamasıyla birlikte, uluslararası standartlara uygun yazılımları gerekiyor. Portföyümüzdeki yaklaşık 300 ürünümüzden EBC için olanların şartnamelerini, Amerikan Mimarlar Birliği'nin (American Institute of Architects) oluşturduğu ve tüm dünyada yaygın bir şekilde kullanılan şartname taslağına uygun bir şekilde hazırlıyoruz. Her bir ürünün var olan tüm test raporlarını derleyip irdeliyoruz. O ürün çeşidi için elimizde olması gerektiğini düşündüğümüz testler varsa, ilgili standartlara göre yaptırılmaları için Segment Yönetimi ve T&D departmanlarımızdan destek istiyoruz. Amacımız, piyasada bizim ürünlerimizi rakip ürünlerden üstün kılacak tüm teknik özellikleri şartname metnimize koymak. Her ürün/sistem için yaptığımız bu çalışma yaklaşık iki hafta sürüyor. Sonuçta elde ettiğimiz 10-15 sayfalık şartname dokümanı ile birlikte, elimizde test raporlarından ve kalite belgelerini ihtiva eden bir arşiv oluşuyor. Bu bilgileri bir yerde toplayıp iş arkadaşlarımızla paylaşmayı düşününce, bir bilgi havuzu oluşturma fikri doğdu. Bilgi havuzunda teknik materyallere ek olarak, pazarlama materyalleri, detay çizimleri ve uygulama prosedürlerinin de olması gerektiğini düşündük. IT departmanımız ve Almanya ile işbirliği halinde çalışarak veritabanı platformunu hazırladık. İcini de çalışmalarımızı yaptıkça dolduruyoruz. Veritabanını, bu yılın başında geçtiğimiz Endüstri Satış Yönetimi'ne uygun tasarlıyoruz. Böylece EB satış personelinin de elini güçlendirip satışa hız katmış oluyoruz. EB üst yönetimi açısından baktığımız



» Ücrete: Hijyenik, Kaymaz ve Dünyanın En Sağlam Zemin Kaplaması

ÜLKER GRUBU

Mayıs 2016 Çalıştay

BASF Yapı Kimyasalları Teknik Sunum Dosyası

zaman, Şartname Departmanı'nın kurulması büyük bir öngörüdür. BASF bir buçuk yıldır bu departmana yatırım yapıyor ve yapmaya devam edecek. Çünkü, yeni yapılanmayla ve 2024 stratejimizle uyumlu bir şekilde, farklılaşmak, müşterilere daha hızlı dönüş yapmak ve büyümek adına Şartname Departmanı'nın gerekliliğine inanıyorlar. Bu departmanı tek başıma başlattım. Sonrasında, projelerimizin kapsamı genişleyince, Ceylan Çetin isimli arkadaşımızı da departmana dahil ettik. Onunla birlikte dokümanlarımızı hazırlıyor, aynı zamanda da her bölgede belirlediğimiz kilit müşavirler ve mimarlara ziyaretlerde bulunarak, ihtiyaçları doğrultusunda bu çalışmalarımızı sunuyoruz.

Bugüne kadar yapmış olduğunuz şartname çalışmalarında geçmişe dönük tespit ettiğiniz eksiklikler nelerdir?

Ben işe başladığımda gördüğüm, şartname ile uygulama prosedürünün aynı şey olduklarının düşünülmesiydi. Karşılaştığımız projelerin şartnameleri, tecrübeli müşavir firmalar tarafından hazırlanmamışsa, ancak uygulama prosedürü içeriğinde oluyordu. Aslında şartname, uygulama prosedüründen tamamen farklıdır ve biz bu ikisini birbirinden tam anlamıyla ayırdık. Belirttiğim gibi, şartname, bir projenin ilk başladığı noktada, müşavire, mimara teslim edilen, yalnızca teknik içerikli ve uygulamaya atıfta bulunan bir dökümandır. Çünkü, müşavirin ilgilendiği konu performanstır. Örneğin; bir tesise makina montajı yaptırılacak. Müşteride, belli performans kriterlerini sağlayan bir grout beklentisi oluşturup, ardından bu beklentinin cevabını teknik şartname adı altında veriyoruz. Müteahhit bu işi yapacağı zaman da, ona, bu groutu sahada nasıl karıştırıp yerleştireceğini anlatan uygulama prosedürünü veriyoruz. En büyük problemimiz budur. Piyasada bunun kabul ettirilmesi gerektiğini düşünüyorum. İçinde yeterli performans kriteri bulundurmeyen şartnamelerle çıkmış projelere, satışıdaki arkadaşlarımızın ürün satması da çok daha zor oluyor. Diğer bir sıkıntı, çıkan proje şartnamelerinde hala eski ürün isimlerinin kullanılıyor olması. Bu konuda piyasada zaten bir kafa karışıklığı var. Yeni ürün isimleri ile şartnamelerin yazılması kesinlikle çok önemli.

Kendi iç işleyişiniz içerisinde çözüm ortakları olan distribütör ve bayilerle olan bağlantıyı nasıl koordine ediyorsunuz?

Bölge ziyaretlerimiz esnasında, distribütör ve bayilerimizi de ziyaret etmeye çalışıyoruz. İhtiyaçlarını dinliyor, piyasayı onların gözünden görmeye çalışıyoruz ki, çalışma ve etki alanımızı bu bilgiler doğrultusunda genişletebilelim. Bunun dışında, Bölge Müdürlerimiz, distribütör ve bayilerimizle aramızda bir köprü niteliğindedir. Onların ihtiyaçlarının bize, bizim çalışmalarımızın da onlara etkili bir şekilde aktarılması konusunda Bölge Müdürlerimiz'e güveniyoruz.



Otopark Kaplama Sistemleri

Yatırımlarınızın Ömrünü Uzatan Çözümler
Teknik Sunum Dosyası

Proje: İstanbul Grand Airport

Müteahhit: İGA Havaalanları İnşaatı Adi Ort. Tic. İşletmesi

Distribütör ve bayiler şartname satışının hangi aşamasında devreye giriyorlar?

Ürünlerimizin bir şartnameye girdiğini varsayalım, proje ilerliyor ve ihaleye çıkılıyor. İhale sürecini takip edip, hangi firmanın kazandığını bilmemiz ve bizden fiyat teklifi almasını sağlamamız gerekiyor. Bu noktada devreye satış ekibimiz giriyor. Çözüm ortaklarımızın bu aşamada kendi bölgelerindeki projeleri mercek altına alarak takip etmeleri, takım halinde başarıya ulaşmamızı sağlayacaktır. Bu departmanı kurarken, farklı ülkelerden yaklaşık yirmi kişi ile konuştum. Hepsinin ortak bir sıkıntısı vardı. Bu da, şartnameye yazdırılan ürünlerin daha sonra takipsizlikten dolayı satışa dönüştürülemediği olmasıydı. Biz, bu en kritik noktada, çözüm ortaklarımızın desteğine güveniyoruz.

Distribütör ve bayiler, dökümantasyon olarak yapmış olduğunuz çalışmalardan nasıl faydalanabilecekler?

Tüm çalışmalarımızı, Bölge Müdürlerimiz ve Satış Ekibimiz'le veritabanı üzerinden haftalık paylaşıyoruz. Veritabanımıza, BASF'nin kuralları gereği, yalnızca BASF çalışanları erişebiliyorlar. Tam erişim hakkını Ağustos sonu gibi vermeyi planlıyoruz. Dolayısıyla, çözüm ortaklarımız burada yer alacağını belirttiğim şartname, uygulama prosedürü, kalite belgeleri gibi dokümanlara bulundukları Bölge Müdürleri ve asistanları aracılığıyla ulaşabilecekler. Aynı zamanda, Teknik Sunum Dosyası dediğimiz, endüstri veya ürün segmenti bazlı klasörler hazırlıyoruz. Örneğin, IGA Havaalanı için otopark kaplama sistemlerini, Ülker Grubu için, tüm UCRETE ailesini, Okmeydanı Hastanesi projesi için zemin kaplamalarını, Alarko Hillside Otel'i için ise otel çözüm önerilerimizi içeren çalışmalar yaptık. Bunlara da asistanlar vasıtasıyla ulaşmış, proje ve müşavir adını değiştirerek kendi müşterilerine sunabilecekler.

Rakip ürünler ve performansları ile ilgili karşılaştırma yapılması konusunda bir çalışmanız var mıdır?

Ürün bazında teknik bilgi için Segment Müdürleri'ne danışıyoruz. Onlar kendi ürün gamları hakkında çok daha detaylı ve derin bilgilere sahipler. Bu tür rakip ürün çalışmalarını da onlar yapıyorlar. Bu tür çalışmaları da veri tabanımıza ekleyip paylaşacağız.

Son olarak bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarınıza neler söylemek istersiniz?

BASF Yapı Kimyasalları'nda çok büyük değişiklikler oluyor. Ben, yapılmaya çalışılan bu değişikliklerin; şartname yönetiminin gelmesi, yeni endüstri odaklı satış sisteminin tesisi, pazarlama departmanımızın yaptığı (örneğin Usta Olan Kazansın kampanyası gibi) aktivitelerin, çok başarılı olacağını ve bunların bizi çok daha iyi yerlere getireceğine inanıyorum. Ülke müdürümüz Emrah Bey, **"Farklılaş ya da buharlaş"** demişti. Farklılaşma adına alınan aksiyonları distribütörlerimizin ve bayilerimizin desteklemeleri, sabırla değişimin parçası olmaları bizi ortak başarıya götürecektir. Tüm okuyucularınıza, aileleriyle birlikte sağlık, mutluluk ve başarı diliyorum. Teşekkürler.



Hastanelere Özel Çözümler
Zemin Kaplama Sistemleri

Proje : Okmeydanı Hastanesi

Müteahhit : Taş Yapı

Müşavir : Yüksel Proje



**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
Quality Protect

**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