

nanobülten

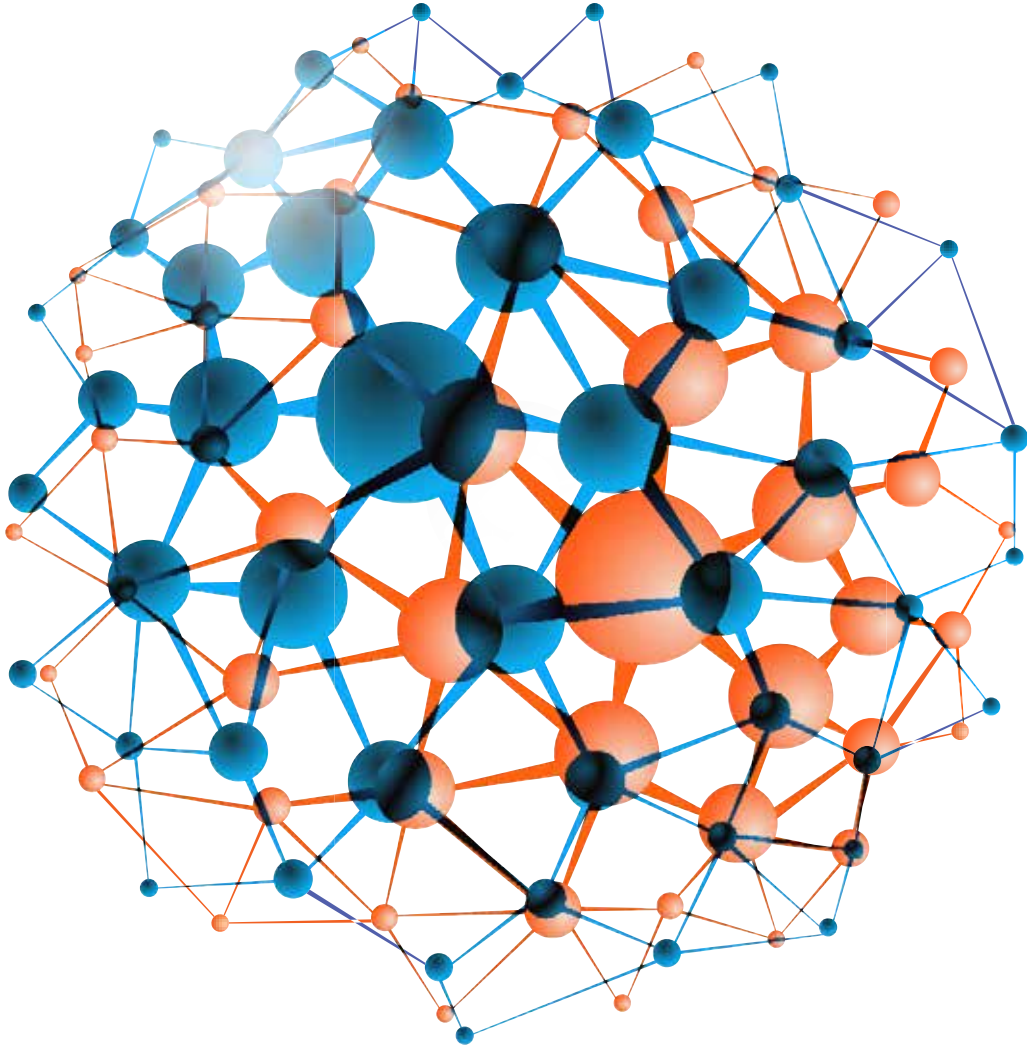
nanotek
inşaat

03
SAYI

MART
2013

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM





BASF
The Chemical Company

nanopren

nanoflame® nanoheat®

QUICKSHINGLE

styronit®

Depron
YALITIM PANELLERİ

MONOMER®
ROCKWOOL

MEA®

DELTA®
DÖRKEN SİSTEM



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

Ahmet Bilal PEKDEMİR

Yayın Türü: Yerel, aylık ücretsizdir.

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



Emrah Bey, biraz kendinizden bahseder misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümü mezunuyum. Okuldan mezun olur olmaz yapı kimyasalları sektöründe çalışmaya başladım. On yedi yıllık çalışma hayatım içerisinde Degussa ve Basf Yapı Kimyasalları firmalarında çeşitli görevler aldım. 1996–1998 yıllarında İnterfiks firmasında zemin ve su yalıtımı sistemleri Teknik Uygulama Sorumlusu ve akabinde Teknik Müdür olarak çalıştım. 1998 yılında YKS firmasında göreve başladım. 2000 yılının sonuna kadar YKS firmasında Yeraltı Yapı Kimyasalları Ürün Müdürü olarak görevime devam ettim. 2001 yılı başında, o dönem YKS'nin de bağlı olduğu, SKW – MBT firmasının Zürih'teki merkez ofisine bağlı olarak, Atina'da konuşlanıp, yeraltı yapıları bölümünde görev aldım. Yunanistan'da yeraltı yapıları konusunda teknik destek verirken aynı zamanda da Bulgaristan, Romanya, Mısır bölgelerinde İş Geliştirme Proje Müdürü olarak çalıştım. Orta Asya'da ağırlık olarak Kazakistan ve Türkmenistan'da da iş geliştirme üzerine faaliyet gösterdim. Türkiye'deki yeraltı grubunun yönlendirilmesi görevimi de devam ettirdim. Beş yıllık görev süremde zaman zaman Türk müteahhitlerinin çalıştığı bölgelerde de teknik destekte bulundum. Bu bölgeler arasında Suudi Arabistan, Rusya, Orta Asya, Hırvatistan, Cezayir gibi değişik ülkeleri sayabiliriz. 2006 yılında Orta Asya'ya Degussa Yapı Kimyasalları Satış ve Pazarlama Müdürü olarak atandım. 2010 yılının ikinci yarısında da BASF Yapı Kimyasalları Orta Asya Genel Müdürü olarak faaliyet göstermeye başladım. Orta Asya'da faaliyet gösterdiğim yedi yıl süresince büyük ilerlemeler kaydettik. Rakamsal olarak baktığınızda yedi yıl içerisinde ciromuzu dört kat artırdık. Hammaddelerimizin kısıtlı olduğu zor bir coğrafyada çalıştık. Hammaddemizi değişik ülkelerden getiriyorduk. Aynı zamanda rekabetçi ortamda satış yapıp ciromuzu ve karlılığımızı da arttırdık. 1 Aralık 2012 itibari ile BASF Yapı Kimyasalları Türkiye Satış Direktörü olarak yeni görevime başladım.

Uzun yıllardır yurtdışında çalışmış, yapı kimyasallarının mutfağından gelmiş bir profesyonelsiniz. Yurtdışından baktığınız zaman Türkiye'deki inşaat sektörü nasıl görünüyor?

1999 yılında deprem felaketinin yaşandığı bölgedeki şartnamelere ve standartlara uygun olmayan evlerin nasıl yıkıldığı görüldükten sonra açıkçası Türkiye'deki inşaat sektörüne çok da olumlu bir bakış yoktu. Bunu doğal karşılamak lazım. Ancak ülkemiz, yaşanan bu olumsuzluğa çok hızlı reaksiyon gösterdi ve tekrar kalkındı. Şartnameler yeniden düzenlendi, inşaat sektörü ayağa kalktı. Adeta topyekûn bir hareket oldu Türkiye'de. 2001 – 2002 yıllarında bir toparlanma sürecine girdi. Özellikle Türk müteahhitler sadece Türkiye'de değil, Türkiye dışında da çok ciddi ihaleler, projeler kazanmaya başladılar ve son derece başarılı bir şekilde neticelendirdiler. Kuzey Afrika, Orta Doğu, Rusya, BDT ülkelerinde de büyük projelere imza atıldılar. Özellikle 2000'li yılların ikinci yarısında Türk firmaları Kuzey Afrika'da çok etkindiler. Rusya'da yabancı müteahhit olarak Türkler birinci sıradadır. BDT ülkelerinde de ilk sıralardadır. Dünyadaki en büyük ilk 225 inşaat firması arasında otuzdan fazla Türk müteahhit var. Çin'li müteahhitlerden sonra Türk müteahhitler gelmektedir. Bu da çok önemli bir veri. O yüzden 2000'li yılların ikinci yarısı, Türk inşaat sektörünün ve Türk müteahhitliğinin tekrar yıldızının parladığını, dışarıdan bakıldığında da çok başarılı görüldüğü bir dönemdir. Türkiye'de bu dönemde çok büyük yatırımlar oldu. Sektörde çift haneli büyüme rakamlarına ulaşıldı. Özellikle Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz, Kuzey Afrika'da ve Arap dünyasında yaşanan devrimler ve ekonomiye olumsuz etkilerine bakarsak dışarıdan Türkiye'nin görünüşü olumludur.

Nanotek olarak Düzce'den Edirne'ye kadar olan bölgede faaliyet gösteren bir firmayız. Türkiye'deki inşaat malzemeleri ve buna paralel olarak yapı kimyasalları satışının da yaklaşık %40 – 45 gibi gerçekleştiği bir bölge. Dolayısı ile yoğun bir rekabet yaşanıyor. Önceki senelerde BASF yapı kimyasalları malzemelerinin birçoğu fiyat konuşulmaksızın çok rahatlıkla satılabiliyordu. Şu an yine açık ara pazar lideri olmakla beraber bu rekabe-

tin getirdiği birtakım sıkıntıları yaşıyoruz. Bayilerimizin özellikle ürün portföyünün geliştirilmesi, yeni ürünlerin ürün portföyüne katılması gibi bir beklentileri var. Önümüzdeki dönemde yeni ürünlerle ilgili ne gibi çalışmalar olacak?

BASF yapı kimyasalları ürün portföyü aslında oldukça geniş. Birçok yerel rakibimiz, bizim sahip olduğumuz ürün portföyüne sahip değiller. Her ürün segmentinde bizim ciddi sayıda rakibimiz var ama genelde, birkaç uluslararası firma haricinde bizim ürün portföyümüze denk gelecek bir portföy sunan firma yok. Bu bir avantajdır. Bunu daha iyi kullanmamız gerektiğini düşünüyorum. İkincisi farklılık yaratmak. Rekabet ortamında en önemli şey farklılık yaratmak. Her firma bir şekilde ürün ve malzeme satıyor. Burada önemli olan kimin öne geçtiği. Fiyat tabii ki önemli ama bir farklılık yaratmak daha önemlidir. Bunu, satış öncesi ve sonra vereceğimiz hizmetler, sunacağımız teknik çözümlerle gerçekleştirebiliriz. Sadece ürün satmak istersek ve sadece ürün bazında rekabete girersek bu her zaman fiyatta biter. Bizim hedeflediğimiz bu değil. Elimizde ciddi bir teknik kadro var. BASF olarak kendi ekibimiz, Nanotek ve sahada olan bayilerimiz arasında sinerji kurarak bu gücü kullanmak ve bunu müşterilerimize hizmet olarak yansıtabilmemiz hedeflerimize ulaşmamızda anahtar rol oynayacaktır. Ticaret insanlar arasında oluyor. O yüzden de beşeri ilişkiler ve güven yaratabilmek çok önemli. Biz bunları yaptığımız takdirde mevcut ürün portföyümüzle başarılı olacağımızı düşünüyorum.

Yeni ürünlere gelince; gönül isterdi ki inşaat ve yapı kimyasalları sektörü de bilişim sektörü kadar hızlı bir devinim içerisinde olsun. Böyle bir şey maalesef yok. IT sektöründeki ilerlemeler ve gelişmeler baş döndürücü seviyede, takip etmek mümkün değil. Ancak bizim sektörümüzdeki değişim bu hızda değil. Son dönemde beton katkılarında öne çıkan X-SEED ürünümüz esasında bir inovasyondur. Yeni bir üründür ancak belli sebeplerden dolayı bu inovatif ürünü henüz yeterince Türkiye’de sunamamışız. RHEOMATRIX ürünü yine beton sektöründe farklılık yaratabilecek, akıllı dinamik beton konsepti içerisinde yer alan bir üründür. Sadece Rheobuild veya Glenium serisi ürünler satmamızla ziyade, mümkün olduğunca bir paket yapıp, projeye veya hazır betoncuya teknik çözümler sunmak zorundayız. Bunun içerisinde de Smart Dynamic Concrete (Akıllı Dinamik Beton) konsepti bulunmakta. Glenium serisinin haricinde Rheomatrix’i de paketin içerisine koyarak projeye ve hazır betoncuya ekonomik teknik çözümler sunmak mümkün. Mevcut portföyümüzde bulunan ama yeterince kullanmadığımız ürünleri örneğin imal edilmiş beton ürünleri (parke, kilit taşları) için RHEOFIT serisini düşünmemiz gerekiyor. Bu segmentin gelişmesi için bölge bazında müşterileri ele alıp, bölgelerdeki bayilerimizin desteğini alarak pazara daha çok penetrasyon sağlayacağız.

Yeraltı yapı kimyasallarında da Türkiye’de lider konumdayız ve ciddi inovatif ürünleri de devreye sokmuş vaziyetteyiz. Bayilerimiz için yeraltı yapıları grubunda portföyümüzde yer alan poliüretan enjeksiyonların üzerinde durmaya devam edeceğiz. Ayrıca bu sene yeraltı kimyasalları portföyünden FLOWCABLE ürününe bayilerimizin dikkatini çekmek istiyorum. Ön ve ard germeli ankrajlama işlerinde kullanılan toz katkı. Özellikle derin temellerde yapılan ankraj uygulamalarına satabileceğimiz, müteahhit firmaya avantajlar getirebilecek bir ürün. Yapı sistemlerinde yeni ürünlerimiz var. Örneğin serisinde geçen sene çıkarılan Emaco NB 23 tamir harcı yeni bir üründür. Masterflow 9200 grout harcı özellikle rüzgâr enerji tribün projeleri için kritik bir ürün. Seramik yapıştırıcılar kısmında işin hacimsel tarafı Fleksmörtel ürünlerindedir. Perakende piyasasında doğru yöntemler uygulayarak ürünlerimizi son kullanıcıya ulaştırmamız gerekiyor. Mastertile ürün segmentine bu sene yeni bir ara ürün daha eklemeyi planlıyoruz. Ürününün ismi Mastertile 22. Seryap ile Fleksmörtel arasında konumlandıracağız. Teknik ön çalışmaları yapıldı. Piyasaya sunulacak du-

ruma getirilmek için çalışılıyor. Hedefimiz birinci çeyrek sonuna kadar ürünün piyasa lansmanını gerçekleştirmek. Mastertop epoksi sistemlerinin ana katman boyalarının renk paketi çalışması son aşamaya geldi. Uzun süredir beklenen bu konuyu da kısa zamanda ticari olarak neticelendireceğimize inanıyorum.

Masterflex 700 FR ürününü Türkiye’de üretmeye başladık. Polisülfitt mastik olarak bu ürün zaten vardı. Ancak Türkiye’de üretmek hem lojistik hem de fiyat olarak avantajlar getirebilecektir. Bunun önemli olduğunu düşünüyorum. Mastiklerde de geniş bir portföy var ancak özellikle perakende piyasasında yeterince üzerinde durulmadığını düşünüyorum. 2013’te satış yönetiminde yapmak istediğimiz şeylerden bir tanesi de perakende sektöründe doğru raf yönetimini yapıp kılcal penetrasyonunu sağlamak olacaktır. Bunun içerisine ağırlıklı olarak mastikler, su yalıtımı ürünleri, seramik yapıştırıcıları ve derz dolguları girecek. Bir perakende satış yönetimi komitesi kurduk ve iki arkadaşımızı sadece perakende satışla alakalı görevlendirdik. Buna yeni bir müşteri segment yönetimi diyebilirsiniz. Su yalıtımında ana ürün portföyümüz devam edecek. Tabii ki bu arada teknik eğitimlerimiz ve seminerlerimiz devam edecek. Satış stratejilerimizi de piyasa gerçeklerinin üzerine kurmamız gerektiğine inanıyorum Kilit projeleri yakın takibimiz, üreteceğimiz teknik çözümler, satış öncesi ve sonrası hizmetler hedeflerimize ulaşmamızda çok kritik rol oynayacaktır.

2013 yılı için bayilerimize vermek istediğiniz bir mesaj var mı? BASF’in satış politikası nasıl olacak?

BASF’in satış takımı işin çekirdeğinde olacak ve sahaya inecek. Bölge müdürleri, segment satış müdürleri ben de dahil hepimiz sahada olacağız. Bazı bölgelerde ve ürün segmentlerinde hala alınabilecek pazar paylarımızın olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle de daha çok çalışacağız, ısrarcı olacağız, sonuna kadar zorlayacağız ve pazar paylarımızı bazı bölgelerde ve segmentlerde büyütmek üzere organize olacağız. Onun dışında tekrar etmek istiyorum, perakende yönetimi bizim için önemli bir müşteri segment yönetimi olacak. Buna çok önem veriyoruz. En son kullanıcıya daha fazla ulaşmamız gerekiyor. Önemli kilit projeler odağımızda ve bu projelerin mümkün olduğu kadar her kaleminde yer almaya çalışacağız. Bu her bölgede geçerli. Yine hazır beton sektöründe mümkün olduğunca pozisyonumuzu koruyacağız. Belirlediğimiz üç, dört tane daha kilit müşteri var, bunlara da yine satış öncesi ve sonrası vereceğimiz teknik hizmetler ile ekonomik çözümler önererek portföyümüze katmaya çalışacağız. Zaman zaman bazı bölgelerde bir kısım hazır betoncularla da bayilerimizi ortak çalıştırmayı planlayıp değerlendireceğiz. Her zaman söylenir ancak 2013 yılı gerçekten kolay bir yıl olmayacak. Baktığınız zaman Türkiye’nin inşaat sektörünün 2012’nin ikinci çeyreğinden itibaren bir duraklama döneminde olduğunu görüyoruz. 2013 yılı da durağan olacak, hatta biraz küçülme dahi beklenebilir. O yüzden zor bir sene, rakip sayıları otuzlara ulaşmış vaziyette. Kolay olmayacak ancak elimizde güvenebileceğimiz BASF YKS ürün portföyü var, teknik ve satış kadromuz var, distribütörlerimiz ve bayilerimiz var. Esasında elimizde ihtiyacımız olan bütün enstrümanlar var. Bunları kullanırsak şu andaki pazar payımızı da büyütebileceğimizi düşünüyorum. Hedeflerimiz karlı, paylaşımcı ve sürdürülebilir bir şekilde büyümek, markamızı inşaat kimyasalları sektörünün lideri yapmak ve daha güçlü, daha kazançlı, daha profesyonel olmak.

Herkese sağlık, başarı, mutluluk, refah diliyorum. Herkes ailesi ile birlikte güzel mutlu bir yıl yaşasın. Sevgiler, selamlar.

EMRAH ERTİN
Satış Direktörü Türkiye



MASTERSEAL® 640 MEMBRANE

Tanımı

MASTERSEAL® 640 MEMBRANE, tek bileşenli, poliüretan esaslı su yalıtım malzemesidir.

Kullanım Yerleri

- İç ve dış mekanlarda kullanılabilir
- Teraslar
- Balkonlar
- Çatılar
- Otopark üstü teraslar

Avantajları

- Tek komponentli olduğu için kolay ve hızlı uygulanabilir
- Fıça veya rulo ile uygulanabilir
- Yüksek elastikiyet ve esneklik
- Betona mükemmel yapışma
- Mükemmel mekanik özellikler
- Düşük sıcaklıklarda bile mükemmel çatlak örtme özelliği
- Teras üzerindeki göllenmelere dayanıklıdır

- Mineral esaslı yüzeylere uygulanabilir

- Beton ve çimento esaslı yüzeyler üzerinde **MASTERSEAL® 640 MEMBRANE** kullanımı için uygun astar **MASTERSEAL® 640 PRIMER**' dir.

- **MASTERSEAL® 640 MEMBRANE** koruma gerektirmeyen uygulamalarda UV dayanımı için üzerine **MASTERSEAL® TOPCOAT** uygulanmalıdır.

Ambalaj

25 kg tenekte

Sarfiyat

Yüzey pürüzlülüğüne bağlı olarak toplam iki katta 1,5-2,5 kg/m² dir.

Raf Ömrü

Uygun Depolama koşullarında, üretim tarihinden itibaren 9 aydır. Ambalajları açılan ürünler tüketilmelidir.



Teknik Özellikleri

Malzemenin Yapısı	Poliüretan
Renk	Gri-Beyaz
Yoğunluk (gr/cm ³)	1,30
Shore A Sertliği	65
Çatlak Köprülemesi	2 mm' ye kadar
Kopmada Uzama	%700
Betona Yapışma	> 2 N/mm ²
Uygulama Sıcaklığı	+5 - 35 °C
Nem Toleransı %	Maks. 4
Su Buharı Geçirimsizliği	27 gr/m ² /gün
Tava Ömrü	40 Dakika
Katlar Arası Bekleme Süresi	Min. 12 Maks. 36 Saat
Üzerinde Yürünebilme Süresi	12 Saat
Tam Kurlenme Süresi	7 Gün

2003 yılında kurduğumuz Firmamız resmi taahhüt ve endüstriyel yapı inşaatları ile başlayan faaliyetlerine 1998 yılında ısı-su-ses-yangın yalıtımı ve yapı kimyasalları ürünleri perakende - toptan satışı ve dağıtımını konularını da ekleyerek devam etmiştir. Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek adına 2003 yılında dünyanın lider kimya şirketi BASF yapı kimyasalları firmasının yetkili bayisi olarak sektörde yerimizi aldık. İlk günden bu güne kadar ilkemiz; yeniliklerin takipçisi olarak gelişmek, şirketimizin iş kültürü, itibarı ve ideallerini yüceltmek, ekonomi büyüme ve karlılığın önemine inanmak, müşteri memnuniyetini her şeyin üzerinde tutmak ve üstün iş ahlakı ile dürüst çalışarak arkamızda iyi referanslar bırakmak olmuştur. Buna bağlı olarak şirketimizin kalite politika-



şı; şirketimiz ve müşterilerimizin uzun vadeli ve sürekli başarısında en etkili faktör olarak inandığımız hizmet kalitemizin üstünlüğünü sürekli kılmak, şirketimiz vizyonunu ve misyonunu gerçekleştirebilmek için iş ortağı bayisi bulunduğumuz firmaların teknolojik gücü ile firmamızın teknik birikimi ve tecrübesini en üst düzeyde kullanmak ve şirketimizin bütün maddi ve manevi kaynaklarını ve yeteneklerini mükemmelliğe ulaşmak için sürekli canlı tutmaktır. Arkasındaki BASF Yapı Kimyasalları grubunun teknolojik üstünlüğünü Türkiye'deki ve Sakarya'daki inşaat sektörüne aktarmayı ve sürekli gelişmeyi hedefleyen firmamız; mevcut ve yeni inşa edilecek yapılarda yaşam standartlarını yükseltmeyi, yaşanan yerlerin güvenliğini ve konforunu artırmayı, dayanıklılığını ve ömrünü uzatmayı böylece tüm insanların yalıtım konforundan azami faydalanmasını amaç edinmiştir. Şirketimizin vizyonu; maddi ve manevi varlıklarını sağlıklı bir şekilde büyüterek devam ettirmek, yalıtım ve yapı kimyasalları sektöründe müşterilerimizin ilk ve tek tercihi olmak, yalıtım ve enerji tasarrufu bilincini yaymak böylece ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Müşterilerinin teknik danışmanı ve çözüm ortağı olmayı benimseyen, sorunlara ve ihtiyaçlara müşterileri ile birlikte çıkış yolu arayan firmamız kaliteyi ve müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutmakta, Uzman

kadrosu ile Sakarya'da üstlendiği misyonunu başarıyla sürdürmektedir.

Ece İnşaat Taahhüt San ve Tic Ltd Şti olarak, vizyonumuza paralel hareketle bu yıl Sakarya'da gerçekleşen SanteK Yapı Fuarı'nda yer aldık. Nanotek İnşaat katkısıyla hazırladığımız standımızla fuarın en ilgi çeken firması olmayı başardık. Ziyaretçilerimizin gösterdiği yoğun ilgiyi de karşılıksız bırakmayarak; Basf teknik ekibi'nin gerçekleştirdiği malzemelerin kullanım yerleri ve özelliklerini anlatan uygulamalı sunumlarla zenginleştirilen, birçok broşür dağıttığımız ve basınında oldukça fazla yer verdiği başarılı bir çalışmayı tamamlamış olduk. SanteK Fuarına katılırken amaçladığımız gibi; fuar alanında bulduğumuz ziyaretçilerimizi profesyonel kadromuz ile son yeniliklerden haberdar ederken, BASF Grubu'nu Sakarya'daki tek yetkili bayisi olarak en iyi şekilde temsil ettik. Bunun sonucu olarak fuar sonrası birçok iş için bağlantı yapma fırsatı bulduk. Çok güzel dönüşler aldığımız SanteK Yapı Fuarı'ndaki katkılarından dolayı BASF ve Nanotek ailesine teşekkürlerimi sunarım.

MEHMET KAMİL SÖZDUYAR
Şirket Müdürü

'İzolasyonda devrim yaptık'

Zengin İzolasyon Genel Müdürü Volkan Zengin, binalara sızan suların yapıları korozyona uğratarak yük taşıma kapasitesini düşürdüğünü belirtiyor. Zengin, en ileri teknolojileri kullanarak bu soruna çözüm getirdiklerini söylüyor...

BİNALARIN ömürlerini ve dayanıklılığını olumsuz etkileyen en önemli faktörlerin başında su ve rutubet geliyor. Binalara sızan sular; yapıların gövde ve taşıyıcı kısımlarındaki donatıları korozyona uğratarak yük taşıma kapasitesinin düşmesine neden oluyor. Zengin İzolasyon Genel Müdürü İnşaat Yüksek Mühendisi Volkan Zengin, temel sisteminde su yalıtımı olmayan binanın 10 yılda taşıma kapasitesinin en az yüzde 20'sini kaybettiğini ve yapılacak yalıtımının binaların taşıyıcı sistemlerini suyun zararlı etkilerinden ve korozyondan koruyarak güçlü kalmasını sağladığını söylüyor. Volkan Zengin, yeni yapılacak binalarda ısı ve ses yalıtımından sonra su yalıtımının da

zorunlu hale getirilmesi gerektiğini belirtiyor.

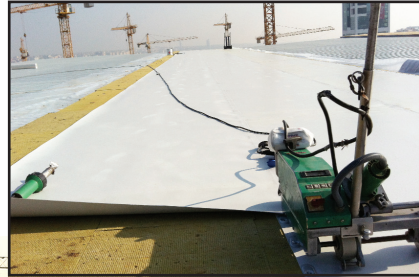
Kaç yıldır sektöredesiniz ve ana faaliyet alanlarınız nelerdir?

Sektörde 17'nci yılımızı doldurduk. Su izolasyonları ve endüstriyel kaplamalar konusunda faaliyet gösteriyoruz. Hizmet verdiğimiz alanlar genelde mühendislik yapılarıdır. Örneğin, metrolar, tüneller, otoyollar, viyadükler, büyük ölçekli AVM inşaatları, sanayi tesisleri, havuz sistemleri, teras yalıtımları, içme suyu depolarının yalıtımları gibi konular bizim su yalıtımındaki hizmetlerimizdir. Epoksi, poliüretan kaplamalarda ise genelde sanayi tesislerindeki depolama alanları, lojistik merkezleri, ilaç üretim

sanayisi özellikle hijyen gerektiren gıda sanayinde zemin kaplamaları, soğuk hava depoları, araç üretim fabrikaları ve bu fabrikaların boyahane binaları, kimyasal malzeme üretim tesisleri gibi önemli hizmet alanlarımız var.

Su yalıtımının faydaları ve sektörün son durumu hakkında bilgi verir misiniz?

17 Ağustos depremi Türkiye'de yapı güvenliğini, eksik malzeme kullanımı ve kalitesiz işçilik gibi konuları gündeme taşıdı. Ancak yapı güvenliğini tehdit eden en önemli tehlikelerden biri olan korozyon ve korozyonun engellenmesi için gerekli olan su yalıtımı konusu gündemde yeterince yer bulamadı. Isı yalıtımı nasıl ki 2-3 yıl önce yeni



anlatılmaya ve anlaşılmaya başlandıysa, su yalıtımı konusunu da devletin gündemine alıp gerekli kanunları çıkartarak, vatandaşları bilinçlendireceğini düşünüyorum. Son zamanlarda su yalıtımı konusunda toplumsal bilincin arttığını görebiliyoruz. Şartnamelerde daha çok ve titizlikle yer alan su yalıtımı detaylarının pek çok projede uygulanmasına da başlandı. Binayı ya da tesisi sudan korumayı amaçlayan su yalıtımı; dayanımı ciddi ölçüde arttırıp, bakım onarım giderlerini düşürerek ülke ekonomisine de katkı sağlıyor.

Kullandığınız teknolojinin özellikleri nelerdir?

Biz uygulamalarımızda en ileri teknolojileri kullanmaya gayret ediyoruz. Bu konuda çok ciddi yatırımlar yaptık. Makine parkımız son derece geniş. Avrupa'yla aynı teknolojik ekipmanı ve malzemeleri kullanarak uygulama yapıyoruz. Örneğin bir tünel uygulamasında Türkiye'de sadece bizim yaptığımız ve ilk olan özel bir malzemeyle püskürtme sistemini kullandık. Sadece bir izolasyon işinde teknoloji geliştirmeniz, düşünün ki bir yer altı metrosunu 2 ay önce açtırabiliyor. Dolayısıyla Ar-Ge departmanımız sayesinde yurtdışında uygulanan ileri teknolojileri ülkemize getirebiliyoruz. Püskürtme sistemlerimizde hem işçilik hatalarını en aza indiriyoruz hem de işi son derece hızlandırabiliyoruz. Özel ekipmanları-

mızla, robotlarımızla, sentetik membran sistemlerini aplike edebiliyoruz. Böylelikle günde 500 metrekare yapacağınız bir imalatı 3 bin metrekareye çıkartabiliyoruz. Bu çok ciddi iş gücü kazancı demektir. Ülkemizin ekonomisine de çok ciddi katkı demektir. Bu konuda ciddi yatırımlarımız var ve bunlar devam edecek. Hatta yurtdışında kullanılmayan bir takım makine ekipmanları Türkiye'de ürettirerek o ekipmanların kullanılması sayesinde su yalıtımı uygulamalarında çok ciddi avantajları elde etmiş oluyoruz.

Volkan Bey biraz da bize Ar-Ge çalışmalarınızdan söz eder misiniz?

Sürekli sektörümüzle ilgili teknolojik gelişmeleri takip ediyoruz. Çözüm ortaklarımızla birlikte yeni ürünler geliştirerek sektörde ön plana çıkıyoruz. Örneğin büyük bir otomotiv fabrikasında zemindeki forklift çizgileri, yoğun kullanım altında en geç 1 ayda yok oluyordu. Ayda bir tekrar çizgi çizilmesi gerekiyordu. Bununla ilgili yeni bir ürün ve uygulama geliştirdik ve şu anda 2 yılda bir ancak yenileme ihtiyacı hissediyorlar. Başka bir örnek; yalıtımda yüksek yerde çalışmalarda iskele kurulması gerekiyor ve bu zaman kaybı oluştuyordu. Bunu da askılı bir sistem kullanarak aştık. Bunun için çalışanlarımıza özel dağcılık eğitimi aldırarak. Böylelikle daha hızlı üretim yapar hale geldik. Ülkemiz için yeni denilebilecek uygulamalara ilk imzayı atan firmamız, mevsimlere göre çözümleri, işteğe göre uygulamalar, kesin müdahalelerle en yüksek kalitede hizmeti, en uygun maliyetle en kısa sürede teslim ederek sektördeki farkını hissettirdi.

Zengin
İzolasyon
Genel
Müdürü
Volkan
Zengin



Türkiye'nin yapı malzemelerinin satış ve pazarlamasını yapan **BAUTİM**, 2011 yılında büyük bir heyecanla sektöre girdi. Binlerce çeşit ve bir o kadar markanın yer aldığı bu büyük sektörde temelden çatıya bütün ihtiyaçların çözümü için yola çıkan **BAUTİM** büyümesini hızla sürdürüyor.

Satış, danışmanlık, uygulama, satış sonrası hizmetleriyle öne çıkan **BAUTİM**, yapı malzemeleri sektörünün doğasına uygun entegre bir ticaret anlayışı ile büyüyor. **BAUTİM** hem ustaların hem de amatörlerin beklentilerine titizlikle karşılık veriyor. Bütün müşterileriyle aynı dili konuşuyor. Dünyanın en büyük markalarının dağıtımını, satışını yapan **BAUTİM** yakın gelecekte kendi markalarını üretmeyi de hedefliyor. Dünya standartlarında üretim yapan markaları tercih eden **BAUTİM**, satış öncesi ve satış sonrası tüm süreçlerde tüketicinin haklarını ve beklentilerini dikkate almaktadır. Dağıtımını yaptığı birçok markanın aynı zamanda yetkili bayisidir.

BAUTİM'in sattığı ürünler ve ürettiği hizmetlerle ilgili olarak müşterilere; PVC izolasyon, sürme izolasyon, epoksi ve poliüretan zemin kaplama, yangın yalıtımı, ısı yalıtımı, ses yalıtımı, su yalıtımı, onarım güçlendirme, cephe ve yüzey temizliği, enjeksiyon yöntemiyle yalıtım işleri konularında profesyonel hizmet verilmektedir. Danışma, pazarlama ve uygulama ile geniş bir hizmet kapsamı vardır.

Online ticarete de söz sahibi Pazardaki sektörel birikim ve prestijini tüm Türkiye ile paylaşmak isteyen **BAUTİM**, yapipazar.com sitesiyle de e-ticaret imkanlarını kullanıyor ve geniş ürün gamı ile tüketiciye 7/24 ulaşıyor. Sanal alışverişle gerçek yapılar kuruyor.

Çalışma alanlarımız

Yapı kimyasalları
XPS Yalıtım ürünleri
Drenaj ve çatı sistemleri
Yangın yalıtım sistemleri
Yalıtım teknolojileri
Uygulama tabancaları
Havuz kimyasalları
Geotekstil ürünler
İnşaat temizliği
El aletleri
Elektrikli el aletleri

Çalıştığımız markalar

BASF YKS
DELTA Dörken Sistem
HILTI El Aletleri
DEPRON
AQUALIFE
MONOMER
QUICK SHINGLE
NANOFLAME
NANOPREN PVC Membran
STYRONIT



HAFİZE YILDIRIM
Şirket Müdürü

Misyon

Temelden çatıya, yapı sektörünün bütün ürün ve hizmetlerini aynı yüksek kaliteyle tüketiciye sunmak ve Türkiye çapında yaygın bir satış ve pazarlama ağına sahip olmak.

Müşterilerimizin beklentilerini istikrarlı kalite anlayışı ile karşılayarak değer yaratmayı esas alan kurumsal yapımız müşteri odaklı çalışma stratejimiz ve rekabetçi büyüme potansiyelimiz ile "en iyi" şekilde değerleri yönetmek.

Vizyon

Tüketicinin hayatını kolaylaştırmak ve sektörün en tercih edilir markası olmak.

İnşaat sektöründe verimlilik, kalite, iş ve çalışan güvenliği konularında standartları belirleyen Türkiye'nin en güvenilir şirketleri arasında yer alma hedefi ve bilinci ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Temel Değerler

Müşteri Memnuniyeti
Ustalara Saygı
Yenilikçilik
Takım Çalışması
Liderlik
Verimlilik
"Yüksek kalite" Politikası



nanoflame

Pasif Yangın Durdurucular

Mastikler

Pyrocoustic Sealant
Pyrolastic Sealant
Pyro Pro HPE Sealant

Boyalar

Stopseal Ablative Coating
Flexi Coating
DMA Cable Coating
Firetek

Harçlar

Silverseal Mortar
SLV External

Macunlar

Stopseal Putty
Stopseal Putty Pad

Yangın Yastığı

Stopseal Fire Pillow

Fitil

Stopseal Linear Gap Seal

Yangın Kelepçesi

Pipe Collar

Sargı Bandı

Stopseal Pipe Wrap

Yangın Levhası

Fipro Board

Özel Çözümler

Rainscreen Barrier
Under Floor Barrier
Slab Edge Barrier



nanotek
inşaat

Nanotek İnşaat San. ve Yapı Malz. Tic. A.Ş.
Esenşehir Mah. Pırlanta Sk. No:51 Yukarı Dudullu 34776 Ümraniye - İstanbul
Tel: +90 216 339 12 12 Fax: +90 216 339 12 17 Web: www.nanotekinsaat.com.tr

BSI
British Standards

certifire

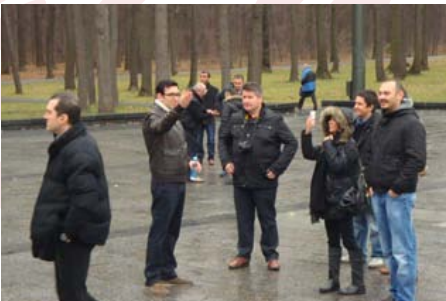
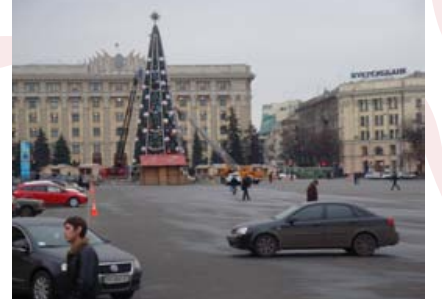
ASFD
Association of
Fire Protection
Manufacturers

YURTDIŞI BAYİ GEZİMİZDEN KARELER

Bosna Hersek - Mostar - Sarajevo



Ukrayna - Kharkiv



nanopren

 **BASF**
The Chemical Company

nanoflame®

 **styronit®**

nanoheat®

QUICKSHINGLE 

Depron
YALITIM PANELLERİ

MONOMER®
ROCK-WOOL

MEA®

DELTA®
DÖRKEN SİSTEM


nanotek
inşaat

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