

# nanobülten

nanotek  
inşaat

017  
SAYI

ŞUBAT  
2017

SEKTÖREL HABER • TANITIM • PAZARLAMA  
MEDYA • ONLINE İLETİŞİM

Classic



ECOSE® teknolojisi ile üretilen, mineral yün esaslı levha ve şilteler artık **Nanotek** ürün portföyünde !!!



# MASTER® BUILDERS SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

 **BASF**  
We create chemistry



**nanotek**  
Quality Protect

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.



Dilek ÇALMEŞİK  
Lojistik Şefi

### Dilek Hanım merhaba. Kendinizden ve çalışma hayatınızdan biraz bahsedebilir misiniz ?

Merhaba, Dilek Çalmeşik.1984 Zonguldak /Devrek doğumluyum. Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Bankacılık Bölümü mezunuyum. Evliyim ve iki çocuğum var. Nanotek'te 2007 yılında Ön Muhasebe Personeli olarak göreve başladım. 2009 yılından bu yana sırasıyla Sipariş Operasyon Personeli ve Lojistik Şefi olarak görevimi sürdürmekteyim.

### Funda Hanım, sizi de kısaca tanıyabilir miyiz?

Merhaba, Funda Kenber 1986 İstanbul doğumluyum. Açık Öğretim Fakültesi Halkla İlişkiler Bölümü mezunuyum. Evliyim, bir oğlum var. Nanotek firmasında 2011 yılında çalışmaya başladım. Öncesinde 5 yıl kadar Basf Yapı Kimyasalları Satınalma/Lojistik Bölümü'nde görev yaptım. Nanotek'te Lojistik Departmanı'nda Sipariş Operasyon Uzmanı olarak görev yapmaktayım.



Funda KENBER  
Sipariş Operasyon Uzmanı

### Lojistik kavramı size ne ifade ediyor?

Ürün, hizmet ve insan gibi kaynakların, ihtiyaç duyulan yerde ve istenen zamanda temin edilmesi için bir araç olarak tanımlanabilir. Herhangi bir pazarlama veya üretim organizasyonunun lojistik destek olmadan başarılması çok zordur. Lojistik; **nakliye, envanter, depolama** gibi kavramları kapsamaktadır.

Lojistik, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürün, servis hizmeti ve bilgi akışının başlangıç noktasından (kaynağından) , tüketildiği son noktaya (nihai tüketici) kadar olan tedarik zinciri içindeki hareketinin etkili ve verimli bir biçimde planlanması, uygulanması, taşınması, depolanması ve kontrol altında tutulması hizmetidir.

Lojistik, günümüz iş dünyasında gittikçe daha fazla kullanılmasına ihtiyaç duyulan karmaşık enformasyon, iletişim ve kontrol sistemlerin içinde yer aldığı, mal, hizmet, bilgi ve sermaye akımının iş planlama çerçevesi olarak tanımlanmaktadır.

Bu bilgiler ışığında yukarıdaki tanımın günümüz koşullarına uyarlanmış hali ;

"Lojistik, mal ve hizmet tedarikine yönelik planlama, organizasyon, nakliye ve yönetim faaliyetlerinin bütünüdür."

### Siparişte ve fiyatlama konusunda süreç nasıl işliyor?

Siparişler, normal ve özel fiyatlı proje siparişleri olarak iki kısma ayrılmaktadır, bayiler tarafından NANOMOB sipariş modülünden siparişler oluşturulur, sipariş oluşturma aşamasından sonra bayimiz siparişi gönderir, oluşturulan sipariş fiyat onayı için Proje Yöneticisine mail olarak iletilir. Proje yöneticisi ilgili sipariş için fiyatları ve vadeyi belirler ve onay için bayiye gönderir. Proje Yöneticisi tarafından belirtilen fiyatlar bayi tarafından da onaylandıktan sonra, onaylı siparişler, [siparis@nanotekinsaat.com.tr](mailto:siparis@nanotekinsaat.com.tr) adresi ile Lojistik birimine düşer. Siparişle ilgili gerekli kontroller yapıldıktan sonra sipariş işleme alınır. Sisteme girilen siparişe ilgili herhangi bir sorun ya da özel bir durum varsa bayiye bilgisi verilir. Özel fiyatlı proje siparişlerinde ise bayimiz, takip ettiği proje ile ilgili, Nanotek Özel Fiyat Talep Formu'nu eksiksiz olarak doldurur, talep ettiği ürünler ile fiyatlarını belirtir ve lojistik birimine gönderir. Gelen talep formu, ilgili proje yöneticisi arkadaşımıza iletilir ve projeye verilmesi gereken ürün/fiyatların bilgisi ve onayı alınır. Gerektiğinde üreticiden fiyat desteği istenir. Gelen bilgiye göre proje fiyatlandırılır ve onaylanan fiyatlar, talep eden bayiye yazılı olarak gönderilir. Özel fiyat onayı alındıktan sonra bayimiz, siparişini mail olarak gönderir ve bir sorun yok ise sipariş sisteme işlenir.

### Siparişin sevkiyata dönüşmesi süreci ne kadar sürmektedir?

Siparişin sevkiyata dönüşebilme süreci tamamen stoğa bağlı diyebiliriz. Gün içinde gelen siparişler o gün sisteme girilir ve eğer stoğumuzda olan bir ürün ise, yapılan sevk planlamasına göre sevki gerçekleştirilmiş olur. Stokta olmayan bir ürün ise, tedarikçi tarafından üretim planına alınmakta ve en geç (özel durum olur ise süreç uzayabilir) bir hafta içerisinde üretilip sevkiyatı yapılabilmektedir.



### Stok Yönetimi ve gerekliliği hakkında neler söylemek istersiniz?

Stok bilgisini genelde günlük ve haftalık olarak alıyoruz. Sipariş girişi esnasında da, stok kontrolü yapılmaktadır, eğer malzeme yok ise tedarikçiden stok bilgisi alınmaktadır, tedarikçinin stoğunda da malzeme yok ise, termin süresi beklenmektedir. Bu süreçte satınması yapılmaktadır ve en kısa zamanda depomuzda gelmesi sağlanmaktadır.

Gerekliliklerini ise şu şekilde sıralayabiliriz;

- \* Hazırlıksız yakalanmamak,
- \* Tedarik maliyetlerini düşürmek,
- \* Belirli dönemlerdeki talep artışını karşılamak.

### Stok Yönetimi'nin lojistik için avantajları nelerdir?

- Üretim sürecinin düzenli ve sürekli devam etmesini sağlar. Böylece hammadde ya da ürün eksikliğinden dolayı üretim süreci durmaz veya aksamaz.
- Gereksinimler doğru belirlenip, yönetildiğinde finansal yönetim etkinlik kazanır.
- Tedarik ve satış süreçleri düzene girer, böylece maliyet düşer.
- Üretim süreçleri gerçeğe daha yakın olur ve yönetilmesi kolaylaşır.
- Malzeme, ürün kaybı en aza indirilir.

### Ürünlerin iade edilmesi sürecinde nasıl bir yol izliyorsunuz?

Bayimiz ürün performansı ile ilgili bir sıkıntı yaşadığında ve ürünü iade etmek istediğinde;

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

### Son olarak bültenimiz aracılığı ile çözüm ortaklarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mıdır?

Ekip olarak, Tedarikçi firmalarımız ile Bayilerimiz arasında kendimizi bir köprü olarak görüyoruz. Her iki tarafın isteklerini doğru zamanda, en hızlı şekilde aktarabilmek, aradaki iletişimi sağlamak için çabalıyoruz.;

Birbirimizle çok güzel bir uyum içerisinde çalışmamız gerektiğine inanıyoruz. İş birliğimizin gelişerek devam etmesini diliyoruz.

Çözüm Ortağı olarak sürdürülebilir bir kurumsal başarının ancak yüksek müşteri memnuniyeti ile sağlanabileceğine inanırız.

Varlık nedenimiz olan müşterilerimizi en yüksek düzeyde menmün etmek, güvenini, sadakatini kazanmak için tüm faaliyetlerimizde müşteri odaklı bir yaklaşım benimseriz.

# KNAUF



**nanotek**  
Quality Protect



## İlklerin Markası Knauf

Knauf, 1989 yılında Biltepe A.Ş. olarak Türkiye'nin ilk kartonlu alçı plaka fabrikası olan Ankara Fabrika'da üretimine başlamıştır. 1997 yılının ikinci yarısında dünya devi Knauf ile birleşerek "Tepe Knauf" adını almıştır. 2000 yılından itibaren ise %100 Knauf olarak yatırımlarına devam etmiştir. Yine aynı yılda Türkiye'deki ikinci kartonlu alçı plaka fabrikasını İzmit'te hizmete sokmuş, sonrasında üçüncü fabrikasını da İzmit'te kurmuştur. Avrupa'nın en büyük tesislerinden birisi olan Knauf'un dördüncü fabrikası ise Ahıboz Ankara'da 2009 yılında üretime başlamıştır.

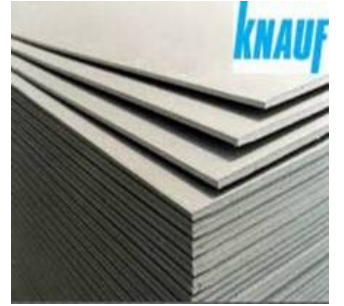
Türkiye'de 400'den fazla çalışanı ile Knauf, mimari projelere ücretsiz teknik ve ticari destek veren mimar ve mühendislerden oluşan kadrosu ile tüm illere satış öncesi ve satış sonrası hizmet vermektedir. Türkiye çapındaki geniş seçkin bayi ağı sayesinde tüm ürünleri bugün Türkiye'nin her yerinden kolaylıkla temin edilebilmektedir. Ayrıca Ankara, İstanbul ve İzmir'de bulunan Eğitim Merkezleri'nin yanında Milli Eğitim Bakanlığı ile yapılan işbirliği doğrultusunda 81 ilde bulunan Meslek Eğitim Merkezleri ve Halk Eğitim Merkezleri'nde ücretsiz uygulama eğitimi vermektedir.

Knauf, çevre ile uyumlu sanayileşerek, üretimde kalite güvencesi sağlayarak, standartların yüksek tutulması koşuluyla kullanıcı ve tüketiciye iyi hizmetler sunarak, Türk İnşaat Sektörü'ne dünyanın ulaştığı son teknolojiyi kazandırmak amacındadır. İnsani değerler, takım ruhu, sorumluluk ve girişimcilikten oluşan "Knauf Değerleri"ni benimseyen, bu doğrultuda hareket eden çalışanları, sahip olduğu ürün çeşitliliği ve sistem bilinci ile "Sektöründe Öncü ve Lider" bir kurumdur.

Knauf, tescil hakkı kendisine ait olan tanınmış Alçıpan® markası ile kartonlu alçı plaka üretimi yapmaktadır. Aynı zamanda teknolojik toz üretimi yapan Knauf, Türkiye'nin TS-EN-ISO 9001 Kalite Güvence Belgesi onaylanmış ve TSE Kalite Ödülü almış ilk kartonlu alçı plaka üreticisidir.

Dünyada ve Türkiye 'de ilk ve tek olan ürünleri , sistemleri ve patenti kendisine ait üretim teknolojileri ile Alçıpan®'da devrimlerin sahibi öncü firma konumunda olan Knauf üretim Avrupa standartlarında ar-ge çalışmaları ve üretim tesisleri ile başarının tesadüf olmadığını ortaya koymaktadır..

**Nanotek**, 2017 yılı başında yapmış olduğu anlaşma çerçevesinde Knauf markalı kuru yapı, alçı ürünleri ve sistem tamamlayıcıları, Aquapanel sistem ve tamamlayıcıları, Jetgips Fire yangına dayanıklı alçı sıva ürünlerinin tedariğini değerli çözüm ortaklarına sağlayacaktır.





Serdar KARA  
BASF Türk Kimya - Segment Müdürü  
Performans Zemin Kaplamaları - Seramik Uygulamaları

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

Merhaba, Serdar Kara. 1982 İstanbul doğumluyum. Kocaeli Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Koç Üniversitesi'nde MBA programını tamamladım. Bir Amerikan firmasında depo ve depo içi sistemler kurulumuyla alakalı görev yaptım, sonrasında yaklaşık beş yıl kadar Kalekim firmasında ve iki yıl kadar da Mapei firmasında deneyimlerim oldu. 2015 Ağustos ayı itibari ile de BASF ailesine katıldım.

### Şu an BASF bünyesinde ifa ettiğiniz görev ve sorumluluklarınız nelerdir?

BASF Yapı Kimyasalları'nda, ilk olarak Endüstriyel Zemin Kaplamaları Segment Müdürü pozisyonunda göreve başladım. 2017 yılının başından itibaren de hem Endüstriyel Zemin Kaplamaları hem de Seramik Uygulamaları Segment Müdürü olarak görevime devam etmekteyim. Segment Müdürlüğü nedir? Öncelikle bunu açıklamak isterim. Segment Müdürlüğü görevinde segmentiniz içinde var olan ürünlerin ebeveyni gibi oluyorsunuz. Yeni ürünlerin şirket portföyüne ve pazara kazandırılması, bu ürünlerin pazar araştırmalarının yapılması, ürünlerin çıkartılması ve pazara

sunulmasındaki geçen bütün adımları takip etmeniz gibi bir çok safhanın içinde aktif şekilde rol alıyorsunuz. Bir şeyler üretiyor olabilmek gayet güzel. Ekipteki çalışma arkadaşlarımızla da gayet uyumluyuz. Hep beraber olabildiğince faydalı bir şekilde hem BASF hem de sektör için fayda yaratacak işler içerisinde çalışmalarımızı devam ettiriyoruz.

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

Aslına bakarsanız BASF bünyesine katıldığımdan bu yana şirket içerisinde birtakım köklü değişiklikler söz konusu. Şöyle bir gerçek var, BASF bünyesinde yapılan her değişiklik, şirketin menfaati ve şirketin geleceği için çok önemli. Bunlar tabii ki ayaküstü verilen kararlar değil. Uzunca bir süre irdelenen, üzerinde konuşulan ve fikir birliğine varılan kararlar. Üst yöneticilerimizin hepsi bu konuda çok tecrübeliler. Son iki yıl içerisinde gerçekleşen tüm değişiklikler tamamen her şeyin çok daha iyi olması için yapıldı. Gelecekte sürdürülebilir bir büyümenin adımlarının daha sağlam olması için yapıldı. Şu ana kadar olan işleyişe bakıldığında, her şey olabildiğince güzel ve olumlu olarak devam ediyor. Şirketler yaşayan birer organizmadır ve bazı dönemlerde değişiklikler yapmak gereklidir. Sektörde farklılığınızı ortaya koyamazsanız, piyasadaki normal şirketlerden hiç bir farkınız kalmayacaktır. Farklılaşamayan firmalar da çoğu zaman sektörün içinde eriyip gitmeye başlıyorlar veya isimlerini yitiriyorlar. BASF olarak yerinde değişiklikler ve farklılıklar yaratarak sektörde daha farklı bir konumda olmayı her zaman öncelikli hedefimiz olarak görüyoruz.

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

Türkiye'de özellikle yapı kimyasalları sektöründe merdiven altı da diyebileceğimiz birçok firma, hem pazardaki pastadan pay almaya hem de var olmaya çalışacaktır. Gün geçtikçe de pazara yeni oyuncular katılmaya devam ediyor. Rakipleriniz piyasada arttıkça bu durum bazı zorlukları beraberinde getirmeye başlıyor ama biz güçlü rakiplerle savaşmayı seviyoruz. Çünkü güçlü ve etik değerlere sahip rakiplerin olduğu pazarlarda rekabetin daha başka bir hazzı oluyor. Pazara yeni katılan rakipler konusunda biz neler yapıyoruz kısmına gelince; eğer piyasaya iyi bir rakip atıldıysa, biz bu noktada kendi ürün gamımızla olan benzerliklerini ortaya çıkarmaya çalışıyoruz. Bu durum bizim bu sene çok karşılaştığımız bir konuydu. Rakip analizlerini olabildiğince iyi yapmaya çalışıyoruz. BASF bu sektörde var olduğu sürece piyasada her zaman karşısına yeni rakipler çıkmaya devam edecektir. Bazen iyi bazen de standartları ve kaliteyi oldukça düşüren rakipleriniz ortaya çıkabiliyor, bu da sizin ne kadar değerli olduğunuzu gözler önüne seriyor. Etik değerlerin dışına çıkıldığı zaman zaten rekabet, baş etmesi de oldukça zor bir durum haline geliyor.

### 2017 senesi içerisinde ürün portföyünde ne gibi yenilikler olacak?

Bizim bir hedefimiz var, bünyemizde var olan tüm segmentlerde her zaman yeni ürünleri piyasaya çıkarmak. Bu konuda öncü olmayı hedefliyoruz. Teknolojisini daha kimsenin geliştirmedığı yeni ürünleri piyasaya sürmek bizi zaten tamamen farklılaştırıyor. 2017 yılı içinde de hem zemin kaplamaları hem de seramik uygulamalarında yeni ürünleri piyasaya sürebilmek için çalışmalarımız devam ediyor olacak. İnanıyorum ki, 2017 yılı içerisinde, bizi ve satış kanalının içerisinde bulunan herkesi farklılaştıracak, ciroların artmasını sağlayacak yeni ürünlerle var olmaya devam edeceğiz.

### Çalışmaları son aşamaya gelen yeni ürünler hakkında bilgi alabilir miyiz?

Ürünün gamımız içerisinde var olmayan ancak pazar gereksinimleri düşünüldüğünde portföy içine katılmasını faydalı gördüğümüz bir ürün üzerinde çalıştık ki o da lityum silikat esaslı likit yüzey sertleştirici ürünüdür. Ürün ismi MasterTop CC 733 olarak portföyde yerini alacak. Bu ürünümüz bu ay içerisinde tamamen piyasaya çıkarmış ve yakın bir zamanda da yapacağımız lansman ile ürünün tanıtımını gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Çok fazla sona yaklaştığımız ürün var ancak sürpriz olması açısından çok fazla bilgi veremiyorum. Gerçekten farklılık yaratacak birkaç ürünümüz daha var. Hızlı destek sağlayabileceğimiz, üretimi ve tedarigi daha hızlı olan, piyasadaki ürün gamındaki boşluğu doldurabilecek, uygulamacıların ve bayilerin odak noktasında olan ürünleri elimizden geldiğince yakın zamanda çıkartmayı planlıyoruz.



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

Haklısınız, meteorolojik olarak son yılların en zorlu mevsimsel koşullarını yaşıyoruz. Bu sene gerçekten çok zor başladı, meteorolojik olarak zor başladığımız dönemlerde şantiyelerin halini hepimiz biliyoruz. Uygulama yapmanız çoğu zaman imkansız hale geliyor. Performans zemin kaplamaları uygulamaları yapmanız, nemin olduğu alanlarda özel ürünler kullanmanız bile iyice zorlaşıyor. Dolayısıyla uygulamaların ve satışların olmadığı zamanlarda nakit ve ödeme döngüsü de maalesef yavaşlamış oluyor. Tabi ki bu durum uygulayıcılardan bayiiye, bayiden distribütöre, distribütörden de ana üreticiye kadar olan bir süreç içinde herkesi etkilemiş oluyor. İlkbaharın gelmesiyle ve havaların ısınmasıyla beraber, sektörün hız kazanacağını düşünüyorum. 2017 yılı içerisinde bitirilmesi planlanan ve taahhüt edilen birçok proje var ve dolayısıyla işlerin hareket kazanması aslına bakarsanız neredeyse kaçınılmaz.

Bir çok ekonomistin yorum yaparken imtina ettiği bir yıldayız. Kuvvetle ihtimalle referandum sürecini atlattıktan sonra piyasalarda rahatlama olacaktır. Bu noktada piyasaların rahatlamasını beklemek durumunda oluyoruz. Tabi tüm bu durumlar içerisinde her ne olursa olsun 2017 sene sonunda hedeflerimizin fazlasıyla tutmuş olduğu bir yıl olması için tüm adımlarımızı atmış ve planlarımızı yapmış durumdayız. Bundan dolayı 2017 yılı sonunda BASF olarak çalıştığımız partnerlerimiz ile birlikte hedeflerimize ulaşmış bir şekilde seneyi kapatıyor olacağız. Burada yapmamız gereken şey olumlu düşünmeyi hiçbir şekilde bırakmamak.

### Bültenimiz aracılığı ile iş ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

2017 yılı iş ortaklarımız ile daha yakından temaslar içerisinde olacağımız bir yıl olacak. Onlar ile daha sıkı temaslar kuruyor oluşumuz işlerimiz içerisinde daha iyi bir sinerji yaratmak adına çok önemli. Bu da tüm aile için iyi bir motivasyon kaynağı olacaktır. 2017 yılı içerisinde iş ortaklarımız ile birlikte düzenleyeceğimiz yeni ürün tanıtımlarının, hem iş ortaklarımızın hem de bizlerin büyüme hedeflerine olumlu katkılar sağlayacağını düşünmekteyim.





Oğuz ALDEMİR - Kurucu Ortak



**Oğuz Bey merhaba, okurlarımıza kısaca kendinizden, eğitiminizden ve sektördeki profesyonel özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?**

Merhaba, Oğuz Aldemir. 1973 Üsküdar doğumluyum. Aslen Selanikliyim ve Bulgaristan göçmeniyim. Liseyi İstanbul'da okuduktan sonra İstanbul Üniversitesi Kimya Bölümü'nde eğitimimi tamamladım.

Yapı Kimyasalları sektörüne ilk olarak Sika Yapı Kimyasalları Anadolu Yakası Bayi Sorumlusu olarak başladım. Yapı Marketler'den de sorumlu satış temsilcisi olarak; beş seneye yakın bir süre bu pozisyonda görev aldıktan sonra; kardeşim

Mayıs ayından itibaren de BASF Yapı Kimyasalları satış ve uygulama, bayisi olduk. Uygulama ve satış bayisi olarak çeşitli firmalarla çalışarak, yapı kimyasalları sektörüne hizmet etmekteyiz.

**Akis Yapı'nın kuruluşundan bu yana gelişen süreci ana hatlarıyla anlatabilir misiniz?**

Şirketimiz ilk kurulduğunda; sektörde zemin kaplamaları konusunda uzman uygulayıcı açığı olduğundan dolayı, kendi ekibimizi oluşturarak, gerekli eğitimleri alarak, tüm eksiklerimizi gidererek; uzman bir uygulama firması olarak hizmet vermeye başladık. Referanslarımızın yüzde doksan beşi zemin kaplamaları üzerindedir. Diğer ürün gruplarının uygulamasını ve satışını da, tamamlayıcı olarak kullanıyoruz.

**Türkiye pazarı firmanız için ne ifade etmektedir?**

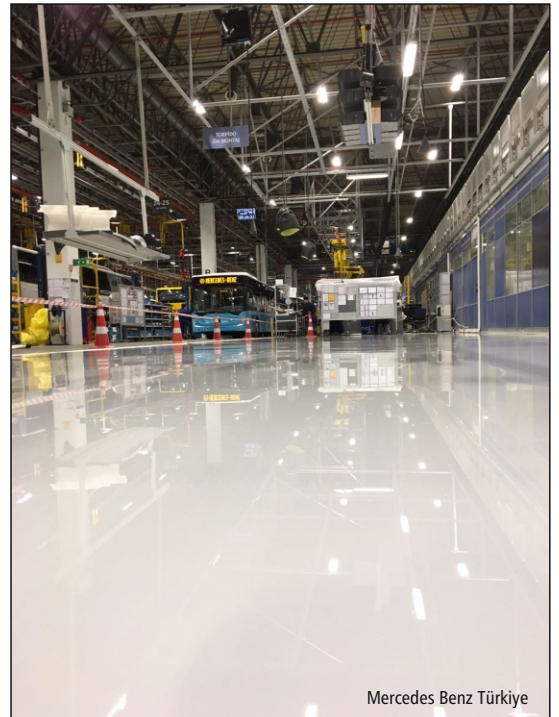
Türkiye'de çok geniş bir, epoksi zemin ve performans kaplamaları pazarı var. BASF Yapı Kimyasalları ve diğer rakipler için ciddi bir satış potansiyeli bulunmakta. Biz de mümkün olduğu kadar bu pastadan pay almaya çalışıyoruz. Bunun için, profesyonel ve konusunda uzmanlaşmış bir firma olarak hizmet veriyoruz. Bu pazarda da iddialıyız. Tecrübemizle, yapmış olduğumuz referanslarla, belli ölçekteki projelerle çalışan ve aranan firma konumundayız. Amacımız bu pazarda maksimum performans göstererek; kendimize düşen payı almaktır.

**Faaliyet alanlarınızdan ve ürün gruplarınızdan bahsedebilir misiniz? Hangi sektörlere hizmet vermektedir?**

Epoksi ve performans zemin kaplamaları konusunda uzmanlaşmış bir firma olduğumuz için daha çok sanayi işletmeleri, fabrikalar ve endüstriyel binalar konusunda hizmet vermekteyiz. Yeni yapılan alışveriş merkezleri ve büyük sitelerin otoparkları da zemin kaplamaları konusunda tercihler yapmaya başladılar. Butik işler diye nitelediğimiz çok özel küçük metrajlı işler de var. Uç boyutlu epoksi zemin kaplamalarından, terazzo zemin kaplamalarına kadar, butik işlerde hizmet vermekteyiz. Ancak asıl konumuz endüstriyel sektör, büyük fabrikalar, büyük üretim tesisleri ve bunlarla alakalı yüksek performanslı zemin kaplamaları uygulamasıdır.

**Satış faaliyetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Ağırlıklı olarak hangi bölgelere hizmet veriyorsunuz?**

2004 yılında kurulan firmamız, 2016 yılının başına kadar sadece uygulama alanında hizmet vermekteydik. 2016 yılının başı itibari ile, Sika bünyesinde beraber çalıştığımız Ali Kırdı ile birlikte Akis Yapı isimli firmamızı kurarak, yapı kimyasalları ürünlerinin satışını konusunda da faaliyet göstermeye başladık. Şantiyelere ve projelere, uygulamayla beraber 2016 yılı başlangıcıyla artık yapı kimyasalları ürünlerinin satışını yapmaya başladık. Bu, bizim hem şirket performansımızı ve ciromuzu arttırmakta, hem de proje takibi anlamında bize daha çok fayda sağlamaktadır. Yapı kimyasalları satışına çok önem vermekteyiz. Ağırlıklı İstanbul ve Marmara Bölgesi olmakla beraber Türkiye'nin her yerinde satış ve uygulama yapmaktayız. Aynı zamanda yurtdışında da çeşitli projelerde satış ve uygulamalar yapıyoruz.



Mercedes Benz Türkiye



## Uygulamalarının güvenilirliği ve şirketinizin devamlılığı için uyguladığınız kalite ilkeleri nelerdir?

Uygulamamız yerinde imalat olduğundan usta ekibiyle çalışmaktayız. Yönetici kadromuzu, sektörde uzmanlaşmış, profesyonel ve tecrübesi olan arkadaşlarla kurmaya çalışmaktayız. Ekibimizin hepsi uzmanlaşmış ve tecrübeli kişilerden oluştuğu için, uygulamalarımızın güvenilirliğini otomatikman sağlamış oluyoruz. Şirketimizin devamlılığı için satış konusunda da hizmet vermeye başladık. Bu, şirketimizin uygulamayla beraber bir ayağının daha oluşması anlamına geliyor. Bu ayakla beraber, hem kadro, hem ciro hem de bilinirlik anlamında zaten genişlemiş ve devamlılığını da sağlamış bulunmaktayız. Tedarikçi firmalarımızı ürün kalitesi en yüksek üreticilerden seçmekteyiz. Bu nedenle BASF Yapı Kimyasalları ile çalışmaya başladık. Ürünün kalitesiyle birlikte, uygulamalarımız da uzman ekip ve personelle yapıldığı için otomatik olarak, kaliteli ve uzun ömürlü uygulamalar elde etmiş oluyoruz. İş güvenliği ve çevre sağlığı konusunda, uzmanlarından profesyonel hizmet almaktayız. Hem personelimiz hem de uygulamalarımızın iş güvenliği ve çevre sağlığı kalite denetimlerini rutin olarak yapmaktayız.



Soldan sağa;  
Neslihan KETMEN (Yönetici Asistanı) - Ali KIRDİ (Kurucu Ortak) - Nilgün KALKAN (Teklif ve Proje Yöneticisi)  
Oğuz ALDEMİR (Kurucu Ortak)

## Hedef ve projeleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Hedeflerimiz arasında yapı kimyasalları ürünlerinin satışı birinci sıradaydı. 2016 yılı başlangıcı itibarı ile, bu hedefimizi gerçekleştirmiş olduk. Hizmet alanlarımızı geliştirme yönünde çalışmalarımız devam ediyor. Hedeflerimiz büyük projelerde yer alabilmek. Ekip ve ekipmanımız bu hizmetleri rahatlıkla karşılayabilecek düzeyde olduğundan, kaliteye önem veren ve bunu, diğer üreticilerden, uygulama bayilerinden ayırabilen firmalarla çalışmayı istiyoruz. Bu hedeflerimize de zaten ulaşmış durumdayız. Devam eden üç tane projemiz var. Maalesef mevsim şartlarından dolayı uygulamalarımız beklemektedir. Takibini yaptığımız projeler de var, bir çoğunda iyi yerlerdeyiz. Projelerimizi genişletmek, sektöre daha fazla hizmet verebilmek, kaliteye önem veren daha fazla firmayla tanışıp çalışabilmek ve bu noktada da BASF Yapı Kimyasalları'nın gücünü kullanarak, beraberce kolkola yürüyerek başarmaya çalışacağız.



Avon Otomotiv

## Sektör hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Sektörde maalesef çok fazla üretici bulunuyor. Her geçen gün de yeni üreticiler pazara girmekte. Yeni üreticilerin piyasaya girmesiyle beraber ürünlerin kalitesinin de düştüğünü görmekteyiz. Ürün kalitesinin düşmesiyle beraber ürün fiyatları ve buna bağlı olarak da uygulama kalitesi aşağı düşmektedir. Üreticilerin çoğalması rekabeti artırmaktadır, fakat ne yazık ki kaliteyi de aşağı çekmektedir. Bunlar, sektörümüz için olumsuzluk yaratmaktadır. Üreticilerle yapmış olduğumuz görüşmelerde her zaman aynı şeyi söylüyoruz, biz kaliteye önem veren firmalarla çalışmak zorundayız. Türkiye'de müteahhitlerin sadece fiyat odaklı çalışması sektörümüzdeki kaliteyi düşürmektedir.

## Son olarak, sektöre iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

BASF Yapı Kimyasalları ve Nanotek ile birlikte çalışmaktan son derece memnun olduğumuzu ifade etmek isterim. Yapı kimyasalları sektöründe bizim işimiz performans satmak ve uygulamaktır. Bitmiş bir ürünü değil, uygulama yapıldıktan sonraki performansı satmış oluyoruz. BASF'nin kalitesi, ismi daha önceden farklı da olsa her zaman aynıydı. Yapılanması ve ekibinin kalite standartlarının yüksek olması BASF'yi sektörde bir adım öne geçiriyor. Rakip firmalarla geçmiş tecrübelerimizden, BASF'nin özellikle distribütörlük ve bayi yapılanması konusunda sektörde öncü firma olduğunu çok net görebiliyorduk. Nanotek de sektörün en büyük ve en güçlü distribütörlerinden bir tanesi. Biz de bu ailenin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Beraber çalışmaya başladığımız günden beri aldığımız olumlu geri dönüşler bizi ziyadesiyle memnun ediyor. Hep birlikte daha çok çalışarak hedeflemiş olduğumuz başarıları gerçekleştireceğimize inanıyorum.

# TECBOR® Yangın Yalıtım Panelleri

Tecbor® A ve B plakaları magnezyum oksit, silikatlar ve diğer kimyasallardan oluşan, her iki yüzünde fiberglas file bulunan yangın koruma panelleridir.

Tecbor® A ve B plakaları ENAC ve benzer standartlara uygun geçerli laboratuvarlarda test edilmiştir, birçok standardın yanı sıra EN ve ASTM standartlarına da uygundur. Tecbor'u vazgeçilmez bir çözüm haline getirme çabasıyla, tünellerde, hidrokarbon eğrisi testleri, RWS eğrisi testleri veya Amerikan UL standart testleri gerçekleştirilmektedir.

Tecbor® A ve B panoları CE işaretlidir (ETA 09/0057) ve EOTA tarafından onaylanmış ETAG 018-4'ün teknik özellikleriyle uyumludur. Üretim tesisi ISO 9001 standartlarıyla uyumlu ve BSI sertifikalıdır.



## Kullanım Alanları

### Çelik Profiller

Tecbor, çelik kolon ve kirişlerin yangından korunması için sıklıkla kullanılan bir üründür. Maskeleme ihtiyacı olmadan mevcut çelik elemanların korunması rahatlıkla sağlanabilir. Çelik profillerde 120 dakikaya kadar yangın dayanımı sağlamaktadır.

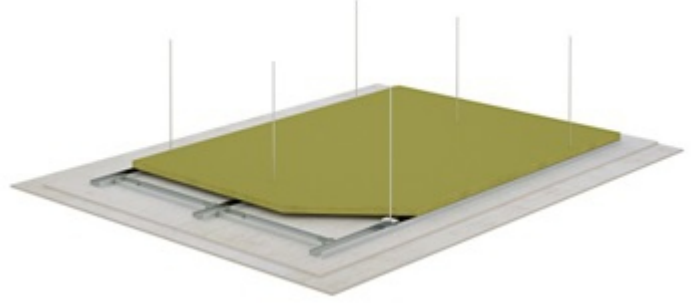


### Yangın Duvarları

Tecbor, yangına dayanıklılık gereken bölme duvarlarda kullanılabilir. Rakiplerine göre çok daha ince ve tek katta 120 dakikalık yangın dayanımı sağlamaktadır.

## Yangına Dayanıklı Asma Tavan

Tecbor, yangına dayanıklı hacimlerde asma tavan olarak kullanılabilir. Tavandaki yanıcı kablo tavaları ve mekanik elemanları hacimden tamamen ayırmak için mükemmel bir çözümdür.



## Tüneller

Tecbor, tünellerde çıkabilecek yangınlarda betonarme yapıyı korumak amaçlı Dünya'da pek çok bölgede kullanılmaktadır. Tünellerde uygulama kolaylığı ve ışığı yansıtma kapasitesi özellikle tercih edilmektedir.

## KOLAY UYGULANACAK YERLER

Tecbor, asansör kovasının duvarlarında, yüksek yapılarda şaft duvarlarında kolaylıkla kullanılabilir. Rakip plakalara oranla daha ince ve daha ekonomiktir.

Uygulamasının normal bir alçı plakadan farkı yoktur. Maket bıçağı veya testere ile kolaylıkla kesilir. Üzerine akrilik bazlı bir boya uygulanabilir. Birleşim derzlerinde yangına dayanıklı Pyrocoustic Sealant ürünü kullanılabilir.

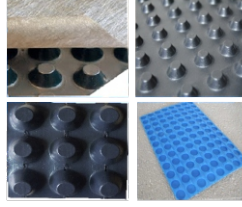
Tarif edilen uygulama alanları dışında yangın dayanımı istenen havalandırma kanalları, elektrik tavaları ve pek çok bölgede uygulanabilir. Tüm uygulama alanları sertifikalıdır.



**nanoflame®**  
Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



**nanodrain**  
Koruma ve Drenaj Levhaları



**nanofabric**  
Geotekstil Keçe



**nanobent®**  
Sodyum Bentonit Kil Örtü



**nanogreen®**  
Yeşil Çatı Sistemleri



**nanoheat®**  
Donatı Fileleri



**nanopren®**  
Geomembranlar



**nanoshield®**  
Tekstil Su Yalıtım Membranı



**nanoprofil**  
Tecrit Baskı Profilleri



**nanomob**  
Nanotek Mobil Uygulama



**nanosound**  
Ses Yalıtım Sistemleri



**nanofilter**  
Drenaj & Sifon Sistemleri



Eseneşhir 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

