

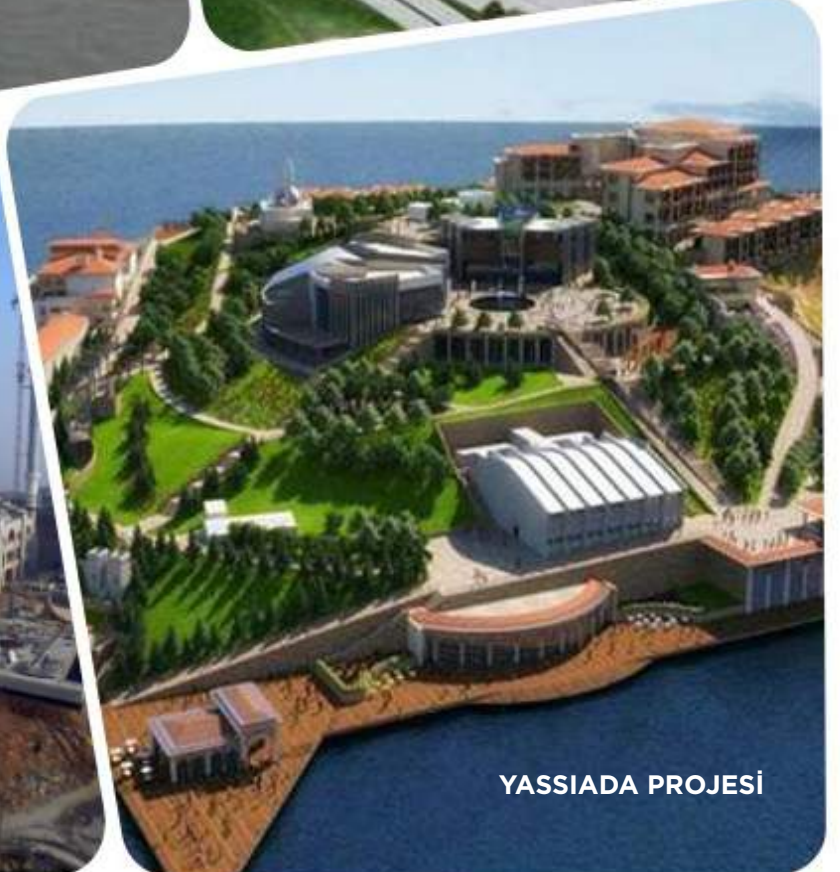
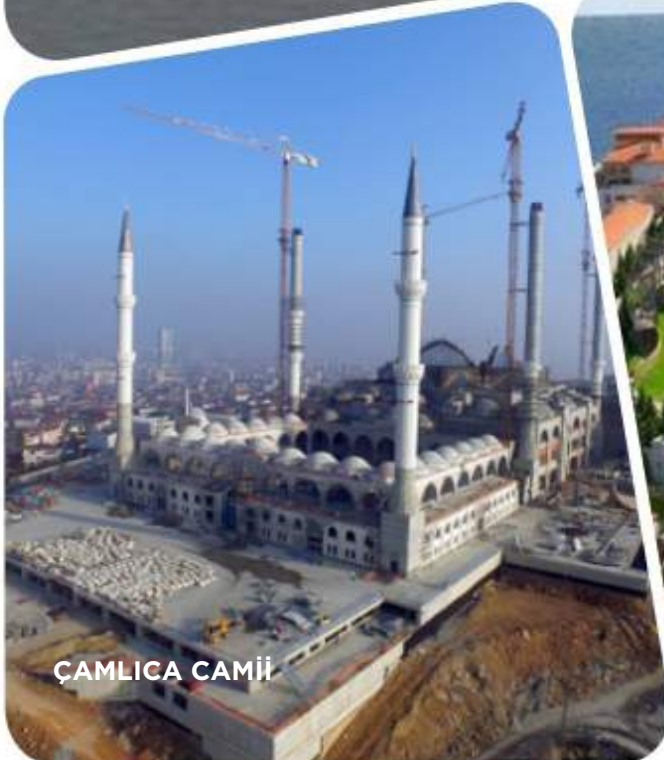
nanobülten

nanotek
inşaat

008
SAYI

NİSAN
2017

Exclusive



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 departmanından temin edilmiş olup, Fikri Eserler Yasası'na göre izinsiz kullanılması ve çoğaltılması yasaktır.



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

Merhaba, Cihangir Taşdelen. 1976 Almanya doğumluyum. İstanbul Erkek Lisesi'nden, sonrasında da Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. 2002 yılında, Degussa Yapı Kimyasalları, bilinen adıyla YKS'de İhracat Satış Sorumlusu olarak göreve başladım. 2013 senesine kadar İhracat Bölge Müdürlüğü görevini sürdürdüm. Üç senelik Uluslararası Türk Müteahhitleri Müdürlüğü görevinin ardından 2016 yılında İhracat Satış Müdürlüğü görevine getirildim. 2017 senesi başı itibarıyla de İstanbul Bölge Satış Müdürlüğü görevini sürdürmekteyim.

İhracat tecrübenizi göz önünde bulundurursak, yurtiçi çalışma sistemi ile arada ne gibi farklılıklar var?

Yurtdışında Irak'tan Türkmenistan'a, Birleşik Arap Emirlikleri'nden Rusya'ya kadar birçok ülkede, birçok farklı milletin müteahhitleri ile çalıştım. Her ülkenin kendine göre dinamikleri mevcut. Bazı ülkelerde, birçok konuya neredeyse uygulama anında karar verilirken, bazı ülkelerde ise, hemen her detay şartnamede yazılı ve yeri geldiğinde farklı çivi dahi kullanılmıyor.

Türkiye, inşaat uygulamalarında tam olarak bu ülkelerin bir sentezi diyebiliriz. Anlık çözümler, projesine göre de detayları çok önceden düşünülp yazılmış şartnameler vs. gibi alternatiflerin hepsi bu ülkede mevcut. Ancak inşaat malzemeleri pazarından bakacak olursak, hem üretici / tedarikçi firma sayısı, hem de hizmet ve kalifiye eleman olarak ülkemiz, birçok ülkenin önünde geliyor. İstanbul, dünyanın en kalabalık şehirlerinden biri. Burada olan inşaatlar ve mega projeler, birçok ülkede mevcut değil. Dünyadaki hemen her marka inşaat malzemesi üreticisi bu pazarda aktif durumda. Oldukça kaliteli diyebileceğimiz yerli üreticilerimizi de ekleyince İstanbul, belki de inşaat malzemeleri konusunda dünyada rekabetin en yüksek olduğu metropollerden biri. Ülkemizde alışlagelmiş bir davranış biçimi olan, birçok şeyin son ana bırakılıp çözülmesi hadisesi, maalesef inşaat sektöründe de geçerli. Oldukça uzun vadeli alımları, ekonomik açıdan üreticiyi, taşeronu düşünmeyen bazı müteahhitleri, rekabet nedeniyle zararına alınıp talebin çok altı kalitede yapılan üretimleri, diğer negatif unsurlar olarak sayabilirim.

Sene başından bu güne kadar İstanbul Bölge'de görmüş olduğunuz eksiklikler nelerdir?

Piyasalar açısından bu soruya yukarıda kısmen cevap vermiş olduk. Bizim ekiplerimiz açısından bakacak olursak, kadroyu son zamanlarda genişlettik ve gençleştirdik. Yoğun eğitime ilave olarak Endüstri ve Segment Grubumuz'daki teknik ve tecrübeli arkadaşlarımız ile, eksiklik hissedebilecekleri konularda kendilerini destekliyoruz. Bayilik kanadında ise, yukarıda bahsettiğim rekabetin etkileri sonucu, zaman zaman fazlasıyla birim fiyat odaklı olunabiliyor. BASF, ürünleri ile, uygulama ve çözümleri ile her daim çözüm ortağı olmayı hedefleyen, çözüm ortaklarına toplamda kazandıran ve kalitesi ile farklılaşan bir markadır. Rekabet koşulları ne olursa olsun, günü kurtarmak anlayışında olamayız. BASF, 152 yıllık varlığını bu anlayışa borçludur.

BASF Yapı Kimyasalları, 2017 senesine çok yüksek hedefler ile başladı. Gidişat ve beklentileriniz ile ilgili bilgi alabilir miyiz?

Doğrudur, 2017 hedeflerimiz büyük ve bunu başaracak güçteyiz. Hem gençleşip tecrübesine dinamizm katan kadrosuyla, hem de ülkenin yapı kimyasallarında önde gelen distribütörleri ve bayileriyle, BASF Yapı Kimyasalları'nın 2017'de bir başarı hikayesi daha yazacağına inancım sonsuz. Nitekim zorlu kış koşulları ve referandum öncesi kısmen tedirgin durumda olan piyasalara rağmen, özellikle Mart ayından itibaren ciddi bir ivme yakaladık. Nanotek ve BASF Bölge Yöneticileri, gerçekten de işlerini severek yapıyorlar. Başarı geldikçe sevgileri artıyor. 2017, onların neler başarabileceklerini görecekleri bir sene olacak.

**Pratt Whitney & THY Moto Bakım**

Her sene olduğu gibi bu senede de ürün portföyüne yeni ürünler eklendi. Bu malzemeler ile ilgili hedef stratejileri nelerdir?

BASF, Ar-Ge'ye ciddi yatırım yapan bir kimya devidir. Bu, her an yeni ürünler pazara sunulabilir demek. Büyürken eksikliğini hissettiğimiz veya teknolojik olarak ilerlettiğimiz ürünlerde yenilikler var. Çok değerli rakiplerimiz mevcut. Onların da pazara katkıları tartışılmaz. Her daim her alanda lider olmak mümkün değil ancak hedefimiz, genelde sürdürdüğümüz liderliği, her alanda ve her ürünümüzde yakalamak.

Temel altı yalıtımı konusunda bu sene çok daha güçlüyüz. Kendinden yapışkanlı membran sistemimiz, şimdiden hatırı sayılır

satış rakamlarına ulaştı. Sistemi ne kadar iyi anlatırsak pazar payımızı o kadar büyütürüz. BASF & Nanotek satış ekibimiz ve bayi ağımız, bu konuda en büyük güvencemiz.

Mastiklerimizin performansları arttırıldı, çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Ne kadar çok raflara ve şantiyelere girerse, o kadar kalıcı olur.

Likit ve toz kristalize geçirimsizlik azaltıcı katkılarımız, çok hızlı bir şekilde yüksek satış rakamlarına ulaştı. Bunda, bölgedeki satış ağımız ve katkılardaki gücümüzün etkisi büyük.

Bunların haricinde de yeni ürünlerimiz mevcut. Burada, bizim kadar sahadaki partnerlerimiz olan bayi ve uygulayıcı bayilerimize de görev düşüyor. Yeni ürünleri doğru bir şekilde kendilerine anlatabilir, benimsetebilirsek ilk adımı atmış oluruz. Sonrasında aynı aşamayı proje yetkililerine de yapmak zorundayız.

Son aşamada, ürünlerin sahada doğru uygulanması geliyor. Dünyanın en iyi ürün de olsa, uygulama kötüyse, ürün bir işe yaramaz. Dolayısıyla yeni ürünlerde, pazarda tutunmak ve zamanla liderliği ele geçirmek için ürünleri iyi tanımalı, iyi anlatmalı ve doğru uygulamalıyız.

**Darüşşafaka**

Yeni bayilikler ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Bayilerimiz, bizim sahadaki elimiz ayağımız. Her alanda liderlik, yeni ürünler, büyük hedefler derken bunları gerçekleştirecek yeni yapılanmalar kaçınılmaz oluyor. Yapılanmanın içeriği, mevcut bayilerin satış kadroları da olabilir, stok sahaları da, uygulama ekipleri vs. de. İhtiyaç duyulan bölgelerde mevcut bayiler ile bu yapılanmalar sağlanamıyorsa, yeni bayilikler düşünülebilir. BASF olarak tüm Türkiye genelinde distribütörlerimiz aracılığıyla yürütülen belli bir bayilik sistemimiz mevcut. BASF bayisi olmak isteyen, BASF etiğine ve bu sisteme uyabilen firmalar, ihtiyaç dahilinde değerlendirilebilir.



Alarko Leroy

Bültenimiz aracılığı ile değerli çözüm ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

14 yıllık dış pazar tecrübemden sonra İstanbul Bölge'ye daha zor adapte olabileceğimi düşünüyordum. Bu uzun süreçte, birçok bayimizi tanıma ve beraber iş yapma fırsatını zaten yakalamıştım. Yurtdışı projelerde tanıştığım



Taşlık Otel

bir çok yetkili ile, kısa sürelik iç piyasa deneyimimde, şantiyelerde karşılaşmak, hem sürpriz oldu, hem de mutlu etti. Kısaca bölgeye umduğumdan daha kolay alıştım. Bunda ekibimizin, eski bölge müdürümüzün ve bayilerimizin payı büyük. Çok yoğun geçen bu dönemde halen daha gidemediğim, tanışmadığım bayilerimiz mevcut. Beni mazur görmelerini ve anlayışla karşılamalarını rica ediyorum. Temaslarımız ve işbirliğimiz artacak.

Hedeflerimiz büyük ve biz büyüdükçe iş ortaklarımız olan bayilerimiz de büyüyecek.



MasterLife WP 1200

Beton ve harçlar için kristalize etki oluşturarak geçirimsizliği azaltan beton katkısı

TANIMI

MasterLife WP 1200, betondaki su geçirimsizliğini azaltan ve sıvı olarak kullanılan kristalize kapiler geçirimsizlik katkısıdır.

MasterLife WP 1200, çeşitli özel kimyasallardan oluşmaktadır. Bu aktif kimyasallar, taze betondaki su ve çimento hidratasyonu sonucu ortaya çıkan yan ürünler ile tepkimeye girerek betonun gözenek ve kapiler boşluklarında çözünmez kristal bir yapı oluşturur. Oluşan bu kristal yapı sayesinde betonun su geçirimsizliği azalır. MasterLife WP 1200, betonda oluşabilecek 0.4 mm'nin altındaki çatlakları kendiliğinden iyileştirme ve onarma özelliğine sahiptir.

UYGULAMA ALANLARI

MasterLife WP 1200, temeller, tüneller, bodrum katları ve prefabrik elemanlar gibi sürekli veya aralıklı olarak su ile temas halinde olan tüm yapısal betonlarda kullanılabilir. MasterLife WP 1200 aynı zamanda çimento harçları ve sıvalar için de kristalize su geçirimsizlik katkısı olarak kullanılabilir. Genel olarak uygulama alanları aşağıdaki gibidir:

- Temellerde ve bodrum katları
- Kanalizasyon ve su arıtma tesisleri
- Barajlar, kanallar, tüneller, limanlar
- Tünel ve metro sistemleri
- Su rezervleri
- Beton borular
- Çok-katlı otoparklar
- Yüzme havuzları
- İstinat duvarları & dalga kıranlar

ÖZELLİKLERİ VE YARARLARI

MasterLife WP 1200 katkısı aşağıdaki faydaları sağlamaktadır:

- Betona karıştırma esnasında eklenir
- Betonun geçirimsizliğini azaltır
- Toksik değildir

- Betonun iç yapısına dahil olur
- Su ve diğer sıvıların geçişini azaltır
- 0.4 mm'ye kadar kılcal çatlakları onarabilir
- Pozitif ve negatif hidrostatik basınca dayanır
- Kanalizasyon ve sanayi atıklarına karşı koruma sağlar

DOZAJ

MasterLife WP 1200, kullanılan çimento ağırlığının %1-%2,5'i oranında kullanılabilir. Çoğu uygulama için önerilen en uygun doz çimento ağırlığının %2'sidir. Tipik kullanım oranı 1 metreküp beton için 6-7 kg'dır.

Yukarıda verilen dozaj oranları normal kullanımlar içindir; mutlak sınırların olduğu anlamına gelmez. Diğer dozaj oranları özel kullanım koşullarına göre ayarlanabilmektedir. Öneriler için gerekirse BASF Türk Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti.Yapı Kimyasalları Bölümü Teknik Servis Departmanı'ndanışınız.

Optimum dozaj ve etkiyi sağlamak için deneme karışımlarının sonuçları göz önünde bulundurulmalıdır.

Geçirimsizliği düşük beton üretirken dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Su/çimento oranının 0.5'ten daha az olduğuna emin olun
- Minimum su/çimento oranını sağlamak için **MasterGlenium** veya **MasterRheobuild** serisinden bir beton katkısının kullanılması önerilir.
- Betonu hızlıca dökün ve iyi sıkıştırın.
- **MasterKure** kürleme bileşeniyle tam bir kürleme gerçekleştirildiğine emin olun.
- Geçirimsizlik riskini minimuma indirmek için betonun dışına da **MasterSeal 754** gibi su izolasyon membranlarının kullanılması önerilmektedir.

Harun Bey merhaba. Kendinizden ve profesyonel özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Merhabalar, Harun Mercan. 1988 Edirne doğumluyum. Anadolu Üniversitesi İngilizce İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Lisans eğitimim esnasında öğrenci değişim programından yararlanarak bir yıl süreyle Çek Cumhuriyeti 'Brno Teknoloji Üniversitesi'nde eğitimime devam ettim. Ardından Anadolu Üniversitesi İnşaat Mühendisliği, Yapı Yönetimi Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Halen Yapı Malzemeleri Ana Bilim Dalı'nda doktora eğitimime devam etmekteyim.

Lisans mezuniyetimin ardından Ankara merkezli bir firmada, başta ısı, ses, yangın ve su yalıtımı olmak üzere her türlü yalıtım kaleminde Proje Satış Mühendisi olarak görev aldım. Sonrasında Saint-Gobain Rigips ve Remmers Yapı Malzemeleri firmalarında deneyimlerim oldu. Nisan 2016 itibarıyla BASF Yapı Kimyasalları'nda görev yapmaya başladım.



BASF Yapı Kimyasalları pazarlama departmanındaki görev ve sorumluluklarınız hakkında bilgi alabilir miyiz? Pazarlama Departmanı olarak Bölge Satış, distribütör, bayiler ve şantiyelerle ilgili ne gibi çalışmalar içerisindesiniz?



BASF Yapı Kimyasalları'nda, Türkiye ve Orta Asya Su Yalıtımı & Mastikler Segment Müdürü olarak görev yapmaktayım. Segment Müdürü olarak sorumluluğumuzda bulunan tüm ürünlerin teknik geliştirmelerinin yanı sıra, pazardaki yeri, rakip ürün analizleri ve yeni teknolojik çözümler üretme noktasında, ilgili coğrafyadaki tüm ülkelere ayrı ayrı çalışmalar yapmaktayız. Tüm Segment Yönetimi kadrosu olarak yoğun bir şekilde çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

Pazarlama departmanları, şirketlerin dış dünyaya açılan yüzüdür. Bu noktada bizler de şirketimizi hakettiği yerlerde tutmak için çeşitli çalışmalar yapmaktayız. Segment Yönetimi olarak sorumlu olduğumuz ürünler ve ülkelerde, projelere destek vermekteyiz. Bölge satış sorumlularımıza, distribütörlerimize ve bayilerimize

yönelik eğitimler ve lansmanlar yapmaktayız. Doğru ürünün doğru detaya uygulanması noktasında, teknik desteğimizin yanı sıra ürünün satışının gerçekleşmesi için gerekli olan tüm pazarlama argümanlarının hazırlanmasında da aktif olarak rol almaktayız.

2016 yılında BASF Yapı Kimyasalları'nda sorumlu olduğunuz segmentlerde ne gibi farklılıklar oldu?

2016 yılında BASF ailesine katılmamın ardından özellikle temel altı ve tek yüz perdeler için ürettiğimiz MasterSeal 754 ve sistem bileşenlerini, aşınma dayanımı yüksek poliüretan son kat kaplama ürünü olan MasterSeal TC 257 ve saf poliürea MasterSeal M 689 ürünlerimizi portföyümüze katarak daha da güçlendik.

Mastikler segmentimizde, yenilediğimiz reçeteleri ve ambalajları ile MasterSeal 440 ve MasterSeal NP 474 ürünlerine ek olarak, hızlı kürlenmiş poliüretan mastiğimiz MasterSeal 473'ü ve hibrid mastiğimiz MasterSeal HY 495'i çıkardık.

Özetlemek gerekirse, 2016 yılında su yalıtımı ve mastikler segmentlerinde planladığımız tüm çalışmalarını gerçekleştirerek başarılı bir sene geçirdik.

Önümüzdeki dönemde hangi gruplarda ürün portföyünü genişletmeyi planlıyorsunuz?

Sorumlu olduğum segmentler yani su yalıtımı ve mastikler düşünüldüğünde, diğer segmentlere göre çok farklı teknolojileri içinde barındırmaktadır. Bitüm esaslı ürünler, çimento esaslı ürünler, epoksi esaslı ürünler, poliüretan esaslı ürünler, poliürea esaslı ürünler, sentetik membranlar vb...

BASF Yapı Kimyasalları olarak sektörde, öncü yapımızı devam ettirerek yeni teknolojilerin araştırma&geliştirme çalışmalarını sürdürmekteyiz. Bu çalışmalar epey uzun süreçlerdir. Bu çalışmaların yapılması esnasında pazardaki gereklilikler, rakip analizleri, iklim ve bölgelerin ekonomik durumları da göz önünde bulundurularak hareket edilmektedir. Çimento akrilik esaslı tek



bileşenli dinamik ve statik çatlak köprüleme özelliği olan MasterSeal 6100 FX ürünümüzün çalışmalarını bitirmiş bulunmaktayız. Mastikler segmentinde, iki bileşenli poliürea esaslı mastiğimiz ile ilgili çalışmalarımız sonuçlanmak üzeredir. Önümüzdeki dönemde de su yalıtımı ve mastikler segmentlerinde, eksik gördüğümüz bazı teknolojilerde portföyümüzü genişletmeye devam edeceğiz.

Geçtiğimiz sene tanıtımını yapmış olduğunuz MasterSeal 754 koruma betonu gerektirmeyen su yalıtım membranı ile ilgili ne gibi geri dönüşler aldınız?

Bilindiği üzere koruma betonu gerektirmeyen membran pazarı, Türkiye’de her geçen gün büyüme göstermektedir. Bu noktada BASF Yapı Kimyasalları olarak uzun yıllar alan çalışmanın sonucunda beton ile



mekanik bağlanma sağlayan FPO esaslı MasterSeal 754 membranımız ve sistem bileşenlerini bünyemize kattık. Sistemin sağladığı çok fazla avantaj vardır. Koruma betonunun gerekmemesi, koruma betonu avantajı neticesinde alınacak olan hafriyatın azlığı, işçilik avantajı, zaman avantajı, dört mevsim uygulanabilme kolaylığı ve en önemlisi de oluşabilecek sıkıntıda suyun noktasal olarak kalması, sayabileceğimiz avantajlarından bazılarıdır. Ürün lansmanının yapılmasının ardından hızlı bir şekilde geri dönüşler almaya başladık. Türkiye’nin tüm bölgelerinde küçük-orta-büyük projeler aldık ve sorunsuz şekilde tamamladık. Sistemin bilinirliği her geçen gün artış göstererek şartnamelerde yer almaya başlamıştır. 2017 yılı ve sonrasında BASF Yapı Kimyasalları olarak pazardan büyük bir pay almak amacındayız.



Poliüretan esaslı mastikler konusunda stratejiniz nedir?

BASF Yapı Kimyasalları Bölümü olarak birçok farklı segmentte ürünler ve çözümler sunmaktayız. Bunlardan birtanesi de mastikler segmentidir. Mastikler ve Yapıştırıcılar, özellikle perakende son müşteriye ulaşmak için oldukça önemli ürünlerdir. Projelerdeki üstün başarımızı perakende de sağlamak amacıyla 2016 yılı itibariyle bazı çalışmalar başlatarak ürün gamımızı da bu yönde genişletme gayreti içerisine girdik. Önceki yıllarda poliüretan mastiklerde olan başarımızı tekrar yakalayarak, bu başarıyı daha da yukarılara çıkarmayı amaçlıyoruz. Bu yönde 2016 yılını iyi bir şekilde kapatmış bulunuyoruz. Gelecek yıllarda da başta poliüretan mastikler olmak üzere yükselişimiz devam edecektir. Şu anda portföyümüzde polisülfid esaslı mastikler, poliüretan/bitüm esaslı mastikler, hibrid polimer esaslı mastikler bulunmaktadır. Her geçen gün farklı teknolojilere ait çalışmalarımız devam etmektedir.



**Osman Bey merhaba. Röportajımıza sizi tanıyarak başlayabilir miyiz?**

Merhaba, Osman Tezel. Trabzon doğumluyum. 1996 yılında İTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Aynı üniversitede Yapı Malzemesi Bölümü'nde yüksek lisans yaptım. 2003 yılında BASF Yapı Kimyasalları Bölümü'nde Beton Katkıları Ürün Sorumlusu olarak göreve başladım. Daha sonra Katkı Sistemleri içerisinde çeşitli alanlarda Ürün Müdürlüğü ve Satış Müdürlüğü görevlerini yerine getirdim. 2016 yılından beri Katkı Sistemleri'nde İstanbul-İzmir-Bursa Bölgeleri Bölge Müdürlüğü görevini sürdürmekteyim. Takibimdeki bölgelerde; hazır beton tesislerini, prefabrik üreticilerini, imal edilmiş beton ürünleri ve kendi betonunu üreten büyük projeleri takip etmek; katkı sistemleri ürünlerimizi tanıtmak ve uygulamak, müşterilerimize uygulamalar hakkında danışmanlık vermek, katkı sistemleri stratejilerini ve yeni teknolojileri pazara adapte etmek başlıca sorumluluklarım arasındadır.

Beton katkı üretim tesisleriniz ve üretimleriniz hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

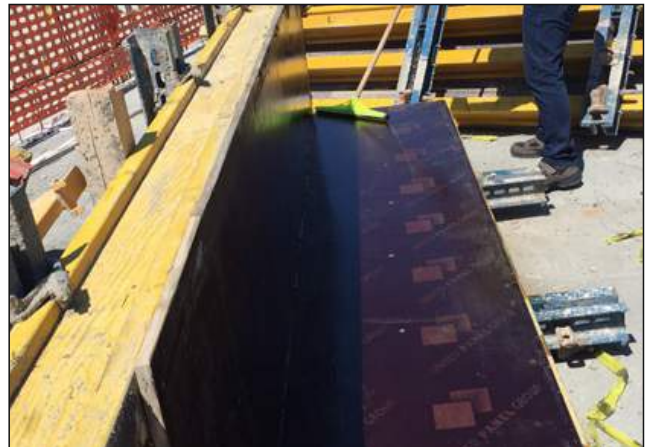
Türkiye'de Gebze, Adana ve Trabzon fabrikalarımızda MasterGlenium, MasterRheobuild, MasterPozzoloth gibi su azaltma özelliği olan ürünler ile MasterLife, MasterKure ve MasterFinish gibi, şantiye çözümleri için kullandığımız ürün gruplarının %95'ini üretilip, çözüm ortaklarımıza sevk ediyoruz.

Yeni ürünlerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

Biz, katkı sistemlerinde, her tesis ve firma için tailor made (terzi işi) çözümler üreterek ürünler geliştiriyoruz. Bu nedenle projenin ihtiyacına göre devamlı yeni ürünler çıkarabilen, dinamik bir yapımız var. Özellikle, şantiye çözümleri için, bayi kanalında da satabileceğimiz yeni ürünlerimizi tanıttık. Kalıp ayırıcı yağ alanında MasterFinish RL 300, şantiyede betonların dahili geçirimsizlik korumasını sağlayan MasterLife WP 3760 ve MasterLife WP 1200 ürünlerini piyasa sürdürdük. Bu ürünler hakkında segment müdürümüz İnan Bektaş, bir önceki sayınızda ayrıntılı bilgi vermişti.

**Yurtiçi satışlarınızda en popüler ürününüz hangisidir?**

Piyasada yaygın olarak kullanılan geleneksel katkılara alternatif olarak geliştirdiğimiz, Polikarboksil Eter (PCE) bazlı yeni nesil beton katkılarımız MasterGlenium SKY serisi ürünlerde pazar lideriyiz. Bu ürün grubu ile, pazardaki yüksek rekabet ortamında bile, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayabiliyoruz.



Türk İnşaat Sektörü'nün durumu dikkate alındığı zaman, Yapı Kimyasalları'nın geleceği hakkında neler söylenebilir?

2016 yılı ülkemiz için zor olsa da, İnşaat Beton Katkı Sektörü olarak çok da kötü geçmedi. Pazar, çok zor ve rekabetçi bir hal aldı. Her yeni sene, yeni bir firma ile karşılaşabiliyoruz. 2016 yılında yakaladığımız iyi bir trend var. Bunu, 2017 yılında da devam ettirmek istiyoruz. Katkı grubu ile birlikte, pazarı daha iyi anlayıp, değişimlere hızlı cevap verirse, büyümemizi devam ettirebiliriz.

Referanslarınızdan bahsedebilir misiniz?

Beton Katkı Grubu olarak, bir çok önemli projede müşterilerimizin çözüm ortağı olduk. En önemli gördüğüm referanslarımızı sırasıyla;

- Marmaray- Batırma Tüp ve Segment Betonu Üretimleri
- Avrasya Tüneli Segment Betonu Üretimi
- Yavuz Sultan Selim Köprüsü – Köprü Kirişleri Üretimi
- Enercon Rüzgar Gülleri Beton Segment Üretimi

olarak sayabilirim.



Müşterilerinize, uluslararası teknik, lojistik ve satış uzmanları ağı sunmaktasınız. Bunun işleyişini bize biraz anlatabilir misiniz?

Beton katkı grubu olarak; müşterilerimize projenin başlangıcından sonuna kadar çözüm üretmeye çalışıyoruz. Öncelikle projede istenen şartları, uluslararası teknik know-how (bilgi birikimi) ile değerlendirip, en optimum çözümü sunuyoruz. Daha sonra projede belirlenen ürünleri, doğru bir lojistik stratejisi ve planlaması ile müşterimize ulaştırıp, projelerinde sorun yaşamamalarını sağlıyoruz. Ülkemizin farklı coğrafyalarında faaliyet gösteren satış ekibimiz ile de müşterimizin yanında olup, onların proje esnasında yaşadığı problemleri yerinde çözme çalışıyoruz.

Türkiye'deki operasyonunuzun tarihçesi ve hedefleri hakkında yorumlarınız neler olacak?

Beton Katkı Grubu, firmamızın çok önemli ve stratejik bir departmanıdır. Türkiye'deki operasyonun başlangıcından itibaren sistem içerisinde bulunuyor. Özellikle 1998 yılı başı itibarı ile hızla büyüyerek, sektörde ve firma içerisinde önemli bir konuma geldik. Hedefimiz, pazardaki payımızı sürdürebilir bir şekilde arttırarak, ortak paydaşlarımız olan bayilerimiz ile birlikte büyüme hedeflerimize ulaşmaktır. Rekabetin her geçen gün zorlaştığı günümüz pazar koşullarında, yaratacağımız ortak sinerji, bize başarıyı getirecektir.



**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