

7 Tepe İstanbul

1. Topkapı Sarayı Tepesi
İstanbul'un, 538 metre yüksekliği ile en yüksek noktası Aydos Tepesi'dir.
1875 yılında yapılan Tünel, Dünya üzerindeki en eski 3. metrodur.
Şehrin eski ismi Constantinople, Roma İmparatoru Constantine'den gelmektedir.
İstanbul, 1502 yılında dünyanın en kalabalık şehriydi.

2. Çemberlitaş Tepesi
İçerisindeki 3.000 adet dükkan ile Kapalı Çarşı, en büyük üstü kapalı çarşı ünvanını elinde bulundurur.
Osmanlı zamanında, şehirde 1.400 adet umumi tuvalet olduğu bilinmektedir. Avrupa'nın geri kalanında bu sayı yoktu.

3. Beyazıt Tepesi
İstanbul'da 237 hamam var. Ancak bunların sadece 60'ı halen kullanılmaktadır. İstanbul'un en eski ve en büyük hamamı, 15. yüzyılın ikinci yarısından kalma Tahtakale Hamamı'dır.

4. Fatih Tepesi
İstanbul, her biri imparatorluk camileri ile bezenmiş yedi tepe ile karakterize edilebilir.

5. Yavuz Selim Tepesi
İstanbul, Türkiye'nin en fazla Cami'ye sahip olan şehridir. Tarihi Sultanahmet Cami ve Süleymaniye Cami dahil olmak üzere 3.113 camiye sahiptir.

6. Edirnekapı Tepesi
İstanbul, Türkiye'nin en fazla Cami'ye sahip olan şehridir. Tarihi Sultanahmet Cami ve Süleymaniye Cami dahil olmak üzere 3.113 camiye sahiptir.

7. Kocamustafapaşa Tepesi
Taksim, ismini, 1732'de yapılmış olan, Galata/Beyoğlu suyunun "taksim edildiği" Taksim Maksemi'nden alır.

Artmaya devam eden 14 milyonun üzerindeki nüfusuyla Belçika, Yunanistan, Tunus, Portekiz gibi bir çok ülkeden daha fazla nüfusa sahiptir.

İstanbul, Dünya'nın iki kıtasında, Avrupa ve Asya'da bulunan ve kıtaları birleştiren tek kenttir.



Şaban OKUR
Bilgi İşlem Sorumlusu

Siber Saldırdan Korunun!

Şaban Bey merhaba. Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Merhaba, Şaban Okur. 1981 Kastamonu / Cide doğumluyum. Tuzla Teknik Meslek Lisesi Bilgisayar Bölümü' nü bitirdikten sonra, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Bilgisayar Operatörlüğü ve Teknikerliği Bölümü ve Açık Öğretim Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Evliyim ve iki çocuğum var. 2006 yılından bu yana, Nanotek firmasında Bilgi İşlem Sorumlusu olarak görev yapmaktayım. Aynı zamanda, raporlama ve analizler üzerine çalışma ekibimize destek sağlamaktayım.

Şirket içi raporlamalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

Raporlama konusunda çok ileri seviyede hizmet veriyoruz. Örneğin, iki ayrı raporu harmanlayarak çok farklı istekleri karşılayabiliyoruz. Muhasebe progra-

mımızın ERP tabanlı olması, bunları yapabilmemize olanak sağlıyor. Bütçe mukayese raporları, stok raporları, yıllık-aylık-günlük-anlık satış raporları, borç yaşlandırma raporları vb. dökümanlar, rutin bir şekilde hazırladığımız raporlar olup, bölge-bayi-ürün-proje-segment-yönetici bazında raporlar da isteğe bağlı olarak oluşturulabilmektedir. Rapor oluşturmaktan ziyade, oluşturulan veya istenen veriyi doğru analiz edebilecek şekilde kurgulamaya özen gösteriyoruz.

Bilgi İşlem altyapı güvenliği konusunda ne gibi çalışmalarınız var?

Son zamanlarda artan siber saldırılar sebebiyle, bilgi işlem altyapımızda yeni bir güvenlik duvarı ve yedekleme çözümleri oluşturduk. Bu sayede de, dışarıdan gelebilecek saldırıları önlemek adına büyük mesafe kaydettik. Dışarıdan erişimlerimizi, depolar dışında kapattık ve özel modemler ile SSL/ VPN üzerinden veri alışverişini devreye soktuk. Yeni yedekleme sistemimiz ile, yanlışlıkla silmiş olduğumuz bir dosyayı, en kısa süre içerisinde geri getirebiliyoruz. Burada yaşadığımız sıkıntı, çalışma dosyalarının, yedekleme sistemi yerine bilgisayar masaüstlerinde olmasıydı. Telkin ve hatırlatmalarla da, bu sıkıntıyı, minimum seviyelere çekmeyi başardık.



Veri güvenliği, şirketler için hayati derecede önemli bir konudur. Fakat bu detaya yeteri kadar ehemmiyet verilmiyor. Ancak, bir siber saldırı veya donanımsal bir arıza olduğu zaman, konunun önemi anlaşılıyor.

Siber saldırı nedir?

Bilgisayar ve internet alanında uzmanlaşmış, hacker diye tabir edilen, hack veya hacker gruplarının banka, polis, jandarma, devlet, şahıs, firma vb. sitelere veya bilgisayarlara, zarar vermek amacı ile yaptıkları saldırıya "Siber Saldırı" denir. Bu saldırılar neticesinde, bilgisayara, ya da sitelere solucanlar, trojenler sokularak ya da sistem açıkları aranıp bulunarak, bilgiler ele geçirilebilir veya var olan bilgiler yok edilebilir. Bazen ülkeler/shahıslar bile birbirleri ile "Siber Savaş" içine girebilir. Kısacası siber saldırılar, güce göre değişir. Sadece bilgi silmek ya da bilgi ele geçirmekle kalmayıp, can alan/yakan siber saldırılar da yapılabilir. Ülkeler/shahıslar vb. arası açılan bir siber savaşta, bir arabayı yoldan çıkarma, telefon dinleme/patlatma gibi büyük hasarlar da ortaya çıkabilir. Ortaya çıkması istenilen hasarın meydana gelmesi, saldırıyı yapan kişi/kişilerin uzmanlığına bağlıdır.

Günümüzde, yaygınlaşan internet kullanımıyla birlikte, siber saldırı, bir diğer deyişle sanal saldırı olayları da artmaktadır. Cep telefonu, sosyal medya ve iletişim ortamları, web siteleri, online oyunlar, elektronik posta aracılığıyla bir kişi veya bir grup tarafından, başka bir bireyi, karalayıcı, küçük düşürücü yayın ve duyurular yapılarak, kişilik haklarına saldırılması siber (sanal) saldırıdır. Bilinçli bir şekilde uygulanan bu saldırıda kişi; taciz, tehdit ve şantaj gibi durumlarla karşı karşıyadır.

Siber saldırılar ne şekilde olur?

İlk saldırıda kişilerin şifreleri ele geçirilir, web sitelerine yönelik saldırılar düzenlenir, virüs taşıyan mesajlar ve spam mesajlar yollanarak elektronik saldırı uygulanır.

İkincisi daha tehlikeli bir saldırıdır. Burada tamamen kişiyi aşağılamak, küçük düşürmek, onu zor durumda bırakmak için psikolojik bir saldırı uygulanır.



Siber saldırılardan nasıl korunulur?

Bilgisayar ve cep telefonları gibi Web'e erişimi olan diğer aygıtlara, fiziksel erişim konusunda tetikte olunmalıdır. Siber takipçiler, kurbanlarını izlemek için yazılım ve donanım aygıtları kullanır (bazen siz farkında bile olmadan bilgisayarınız arka planında çalışır). Bilgisayardan uzaklaşıldığında, her zaman bilgisayar programlarındaki oturum kapatılmalı ve parolalı bir ekran koruyucu kullanılmalıdır. Aynı durum cep telefonları için de geçerlidir. Aileniz de aynı alışkanlıkları geliştirmelidir. İyi parola yönetimi ve güvenliği konusunda alıştırmalar yapılmalıdır. Parolalar, hiçbir zaman başkalarıyla paylaşılmamalıdır. Ayrıca parolalar, sık sık değiştirilmelidir. Bu çok önemlidir.

Adınızı ve aile bireylerinizin adını, arama motorlarında aratarak, internette sizinle ve çocuklarınızla ilgili ne tür bilgiler bulunduğu bakmanızda fayda vardır. Sosyal ağları da aramak konusunda ısrarcı olunmalıdır. (arkadaşlarınızın ve meslektaşlarınızın ağları da dahil olmak üzere) Özel ya da uygunsuz olan her bilgi kaldırılmalıdır.

Katılmayı planladığınız etkinlikleri gösteren çevrimiçi takvimleri ve seyahat programlarını, sosyal ağınızda olsa bile, silmeniz ya da özel hale getirmeniz önemlidir. Bu bilgiler, bir takipçinin, ne zaman nerede olmayı planladığınızı öğrenmesine neden olabilir. Güvendiğiniz kişilerin dışındakilerle çevrimiçi paylaşımınızı sınırlamak için, tüm çevrimiçi hesaplarınızda gizlilik ayarlarını kullanmanız gerekmektedir. Bu ayarları kullanarak, birisi sizin adınızı aradığında, profilinizin görünmemesini sağlayabilirsiniz. Tanımadığınız kişilerin, yayınladıklarınızı ve fotoğraflarınızı görmemesi için, onları engelleyebilirsiniz.

Birilerinin, günlük etkinliklerinizi takip etmek için casus yazılım kullandığından şüpheleniyorsanız ve tehlikede olduğunuzu düşünüyorsanız, yardım almak için kamuya açık bilgisayarlar veya telefonlar kullanmalısınız. Aksi takdirde, siber takipçi, yardım almaya çalıştığınızı öğrenir ve bu da sizin için daha da büyük bir tehlike oluşturabilir.

Birisinin bir kimlik avı saldırısı veya virüs bulaşmış olan bir web sitesi aracılığıyla, bilgisayarınıza casus yazılım yüklemesini önlemek için, iyi, güncellenmiş güvenlik yazılımı kullanmalısınız. Hangi güvenlik yazılımlarının mevcut olduğunu görmek için cep telefonunuzun uygulama mağazasına gitmelisiniz. Güvenlik yazılımları, aygıtınızda casus yazılımları tespit etmenizi sağlayabilir ve takip edilme riskini azaltabilir.

Bilinçli kullanıcılar, çeşitli antivirüs programları olmadan da siber saldırılardan rahat bir biçimde korunabilirler. Şayet çocuklarınız var ise , interneti bilinçli bir biçimde kullanmaları için gerekli eğitimin alınması sağlanmalıdır. Ayrıca internette kullanmış olduğumuz şifrelerimizi, sıradan ve ardışık rakam ve harflerden oluşturmak yerine, daha karmaşık ve uzun şifreler kullanarak da, hesaplarımızın çalınmasını rahat bir biçimde engelleyebiliriz.

Anadolu Yakası Lojistik Merkezi



Ali Kemal Bey merhaba. Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Merhaba, Ali Kemal DATLI, 1978 Kahramanmaraş doğumluyum. Evli ve üç çocuk sahibiyim. Ticaret Lisesi mezunuyum. Nanotek firmasında on ikinci yılım. Ferhatpaşa Lojistik Merkezi'nde Depo Şefi olarak çalışmaktayım.

Nanotek firmasındaki görev ve sorumluluklarınız nelerdir?

Depoya giriş yapan ürünlerin evrak ve fiziksel uyumluluğunu kontrol etmek, deponun düzeni ve temizliğini takip etmek, stok kontrollerinin yapılmasını sağlamak, ürünlerin depo içerisindeki düzeni ile

ilgilenmek, stok maliyetlerinin düşürülmesine yönelik fikirler geliştirmek, depo içi iş güvenliği kurallarını uygulamak ve takip etmek, çalışmış olduğu firmanın vizyon ve misyonunu en iyi şekilde temsil etmek başlıca görev ve sorumlulukları arasındadır.

Ferhatpaşa Lojistik merkezi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Ferhatpaşa Lojistik Merkezimiz iki katta toplamda 1800 m² kapalı, 3000 m² de açık alana kurulmuştur. Ekibimde, benimle birlikte, iki forklift operatörü, bir ürün hazırlama elemanı, bir ön muhasebe elemanı ve bir sevkiyat şoförü olmak üzere toplamda altı kişi bulunmaktadır. Bunun dışında nakliye hizmetlerimizi yapan firmaya ait iki araç ve iki personel de sabit olarak bizimle çalışmaktadır.



Stok yönetimini nasıl sağlıyorsunuz?

Tedarikçilerimizden gelen ürünler, sevk irsaliyesinde yazan miktarlar ile karşılaştırılarak ve üretim&son kullanma tarihleri kontrol edilerek teslim alınır. Ürünler teslim alındıktan sonra, FIFO yöntemine göre depo içine istiflenmesi yapılır. Lojistik merkezimizde, toz ürünlerde en fazla 4 palet, likit ürünlerde ürünün ambalaj cinsine göre en fazla 3 palet üst üste istiflenmektedir. Stoktaki ürünler ile ilgili, belli dönemlerde sayım yapılarak, stok kontrolü sağlanmaktadır. Yapılan bu sayımlar sonucu, ürün stoğunda bir sorun var ise, geriye dönük işlemleri sorgulayarak, sorunun nereden kaynaklandığı tespit edilmeye çalışılır.

Yaşadığınız sıkıntılar ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Nanotek olarak, özellikle son dört senedir yüksek hacimde stok tutmaktayız. Satışların ciddi miktarda artması, alım miktarının artmasını da beraberinde getirdi. Günde 4-5 tır malzeme indirip, yaklaşık 200 ton ürünü de parsiyel sevkiyatlara gönderdiğimiz günlerin sayısı fazlasıyla arttı. Haliyle bu yoğunluk beraberinde birtakım sıkıntılar getiriyor. Örneğin; tedarikçilerimizden gelen malzemelerin, depo içerisine alınması biraz zaman alıyor. Mümkün olduğu kadar, tedarikçi alımlarını aksatmadan satışın önünü kapatmamaya çalışıyoruz. Yeni lojistik merkezimize taşındığımızda bu sıkıntıların ortadan kalkacağına eminiz.



Sipariştten sevkiyata kadar olan süreci anlatabilir misiniz?

Bayilerimiz, talep ettikleri ürünlerin siparişlerini, merkez ofisimize mail, nanomob mobil uygulama ya da fax yolu ile iletirler. Sisteme girilen siparişler, miktar ve bölge olarak sınıflandırılır. Aynı rota üzerinde olan siparişler için, Lojistik Müdürümüz Fatih Bey ile de görüşülerek, 7 - 10 - 15 tonluk araçlarımız ile plânlama yapılır. Sistemde oluşan siparişin irsaliyesi kesilerek, hazırlanma kısmına geçilir. Bu aşamada, "İlk giren ürün ilk çıkar (FİFO)" prensibi ile ürünler hazırlanır. Ürünlerin hazırlanma işlemi bittikten sonra kontrol aşamasına geçilir. Kontrol işlemi tamamlandıktan sonra, ürünlerin sevk edileceği adreste bulunan kişi ile irtibata geçilerek sevkiyatın yapılacağı bilgisi iletirilir.



Gün içerisinde bayiler tarafından girilen siparişler, öncelikle merkeze yazılı bir şekilde ulaştırılıyor, fiyat ve finans onayı verilen siparişler de merkez lojistik tarafından depoya bildiriliyor. Sipariş merkeze gönderilmeden depoya araç yönlendirilmesi durumunda, birtakım beklemeler yaşanabiliyor. Bu konuyu da bayilerimize hatırlatarak ve teknolojik imkânlarımızı kullanarak hızlı bir şekilde çözmeye gayret ediyoruz.

Ferhatpaşa Lojistik Merkezi Şefi olarak ben ve ekibim, depolama, stok yönetimi ve teslimat anlamında geliştirdiğimiz ve geliştirecek olduğumuz yenilikçi çözümler ile, iş ortaklarımıza en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz.



Osman GÜNER
Şirket Müdürü



Osman Bey merhaba, okurlarımıza kendinizden ve sektördeki profesyonel özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Merhaba. Osman GÜNER, Reel İzolasyon ve İnşaat Malzeme Satış Limited Şirketi'nin kurucusu, aynı zamanda Şirket Müdürü'yüm. 08 Kasım 1959 Kayseri doğumluyum. Bir kızım var. İlk ve orta öğrenimimi Kayseri'de tamamladıktan sonra, İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Jeofizik Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Okulu bitirdikten sonra Kayseri'de babamın önderliğinde ticaret hayatına atıldım. Altı sene sonra babamın vefatının ardından İstanbul'a

döndüm. Bir membran fabrikasının Üretim Müdürü olarak görev yaptım. İki yıl sonra, farklı bir firmada görev yaptığım bir arkadaşım ile birlikte Çözüm Mühendislik firmasını kurduk.

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

Sektöre, 1992 yılında kurmuş olduğumuz Çözüm Mühendislik firması ile başladık. Ortaklarımızla beraber 1993 yılında Reel Yapı firmasını kurarak Sika Yapı Kimyasalları bayiliği ile Yapı Kimyasalları sektörüne adım attık. 1995 yılında, diğer ortaklarımdan ayrılarak, Reel Yapı firmasını tek başıma yönetmeye başladım. 2008 senesine kadar, Sika Yetkili Bayi, Uygulamacı Bayi olarak hizmet verdik. 2008 yılında Anadolu Yakası Sika Distribütörü olduk.

İrili ufaklı projelerde, sattığımız tüm ürünleri, profesyonel yaklaşım ve amatör ruhla, fazla bir kar amacı gütmeyen, tanıtarak, satışını gerçekleştirmeye çalıştık. Fabrika ile müşteri arasındaki iletişimi sağlayarak, kaliteli hizmet vermek en önemli ilkelerimizden birisi oldu. Bu süre içerisinde çok zorlu detayları çözdük, kendi firmamıza belirli bir müşteri portföyü oluşturduk. En önemlisi de, müşterilerimizin güvenini kazanmış olduk. Müşterilerimiz, herhangi bir detay çözümü konusunda zorda kaldıklarında "Reel Yapı benim işimi çözebilir" diyerek bize geliyorlar. 2008 yılına kadar, hizmet verdiğimiz belirli bir bölgemiz yoktu. O zamanlar daha teknik ürünler kullanılıyordu, şimdi ise teknik ürünler çok fazla tercih edilmiyor. sattığımız ürünün her zaman arkasında olduk. Hem uygulama, hem satış, hem de ürünlerin eğitimini vererek hizmet etmeye çalıştık. Eylül 2017 itibarı ile de Sika Distribütörlüğü misyonumuzu sonlandırıp BASF Yetkili Bayisi olma kararı aldık ve Reel Yapı isimli firmamızın adını Reel İzolasyon olarak değiştirdik. Gece gündüz demeden çalışmamızın faydalarını, şu anda, geçiş sürecinde olmamıza rağmen görebiliyoruz. Müşterilerimize her zaman kaliteli ürün ve kaliteli hizmet sunmaya devam edeceğiz.

Türkiye'de Yapı Kimyasalları piyasasındaki gelişim ve değişim ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Türkiye'deki Yapı Kimyasalları piyasası, inşaat sektörüne bağlı olarak her geçen gün gelişiyor. Piyasaya sunulan ürünlerin kalitesinin belirli bir standardın altında olmaması gerektiğini düşünüyorum. Bir şantiyeye girdiğimizde, herkesin benzer kalitede ürünü sunmasını bekliyoruz. Çünkü Yapı Kimyasalları, geriye dönüşü zor ve pahalı olan bir sektör, üretilen ürünün muhteviyatı sorgulanmıyor. Bu yüzden fiyatlarda aşırı dengesizlikler olabiliyor. Kalitesiz ürün sunan firmalar, daha düşük fiyatlarla karşımıza çıkabiliyor. Aradaki fiyat farkının, tamamen ürünün kalitesiyle ilgili olduğunu anlatmak zorunda kalıyoruz. Özellikle bu noktada, üreticilerin desteğinin olması gerekiyor. İnşaat sektöründeki gelişmeler gayet iyi. Önceden belli ürünler bilinmezdi, şimdi tanınıyor. Ama bu ürünlerin kullanım oranlarını da artırmamız gerekiyor. Örneğin mastiklerde, çimento esaslı ürünlerde çok değişik alternatifler var. Bu noktada inşaat firması da, ürün seçimi konusunda kafa karışıklığı yaşıyor. Genelde de en düşük fiyatlı ürün tercih ediliyor. Belli ürünlerin satıldıktan sonra, uygulamasının yapılması da gerekiyor. Özellikle yapı kimyasalları alanında faaliyet gösteren uygulamacı firmalar, çok daha eğitilmiş olmalı. Çok düşük fiyatlarla, bilinçsizce uygulama yapan firmalar, hakkıyla iş yapan donanımlı uygulamacıları zorluyor. Ürün ne kadar kaliteli olursa olsun, uygulamada hata yapıldığında, geri dönüşleri can sıkıcı ve çok maliyetli oluyor. Bu tür durumlar yaşanmaması için, uygulamayı, ehliyetli firmaların yapması ve belirli şartlar dahilinde garanti etmesi gerekiyor.

Faaliyet alanlarınızdan ve ürün gruplarınızdan bahsedebilir misiniz? Ağırlıklı olarak hangi sektörlere ya da meslek gruplarına yönelik hizmet vermektensiniz?

Ağırlıklı olarak konut yapan inşaat firmalarına hizmet vermekteyiz. Sanayi yapıları, yoğun hizmet verdiğimiz bölgede bulunmadığından, sekiz senedir bu sektöre uzağız. Şu anda daha çok konut sektörüne hitap ediyoruz.

Konut sektöründe, tanınan, hacimli iş yapan inşaat firmalarının bir kısmıyla, orta ölçekli inşaat yapan firmaların da birçoğu ile ticaretimiz devam ediyor. İzolasyon kalemlerinin yanında, epoksi zemin kaplamaları ve dış cephe firmalarına da hizmet vermeye devam ediyoruz.

İstanbul dahilinde hangi bölgelere hizmet veriyorsunuz?

Kadıköy, Maltepe, Beykoz, Üsküdar, Ataşehir, Kartal başta olmak üzere tüm İstanbul Anadolu Yakası'na hizmet vermekteyiz.

Şirketinizin sürekliliği için uyguladığınız kalite ilkeleri nelerdir?

En önemli ilkemiz, müşterilerimize, 1993 senesinden bu yana geri dönüşü olmayan kaliteli ürünler ve kaliteli hizmet sunabilmektir. Bu zamana kadar kullanıcı hataları dışında, sattığımız ürünlerle alakalı hiç bir sıkıntı yaşamadık. Bunun yanı sıra, ürünlerin doğru zamanda müşteriye teslim edilmesi, organizasyonunun sağlanması ve müşteriye yeterli bilgi verilmesi hususunda üzerimize düşeni yapıyoruz. Üretici firmalardan destek alarak, müşterilerimize doğru teknik bilgiler vermeye gayret ediyoruz.

Hedef ve projeleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Sika Yapı Kimyasalları ile olan distribütörlük anlaşmamız bitti. BASF Yapı Kimyasalları markası olan Master Builders Solutions ürünlerinin satışı konusunda Yetkili Bayilik hizmeti vermeye başladık. Bu yeni yapılanma sürecinde, vermiş olduğu destek için Nanotek'e ayrıca teşekkür ederiz. Temel hedefimiz tüm şantiyelerde BASF Yapı Kimyasalları ürünlerinin satışını gerçekleştirmektir. BASF, kendini kalitesiyle ispatlamış bir marka olduğundan, herhangi bir zorluk çekeceğimizi düşünmüyorum. Camia içerisinde hizmet vererek, pastadan hakkımıza düşen payı almayı, hem bizim hem de sizlerin kazanmasını amaçlıyoruz. İlerleyen zamanlarda, uygulama konusunda da hizmet vermeyi plânlıyoruz.

Sektör hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Yapı Kimyasalları sektörü gelişmeye çok açık bir pazar. Türkiye'deki inşaat piyasası büyümeye devam ettiği sürece, bizim sektörümüzün de hacmi artacaktır. Türkiye'de çok fazla üretici var. Yurtdışından gelen firmalar, sektörde bir adım önde gidiyor, çünkü bu firmaların geçmişe dayalı tecrübeleri, üretim kaliteleri ve ürün çeşitlilikleri var. Ürünlerin tanıtılmasında, detay çözümlerinde henüz belli bir standardın olmaması, bizi zorlamaktadır. Yapı Kimyasalları Sektörü, gelişime her zaman açık. Örneğin epoksi zemin kaplamaları ürünleri, artık her yerde kullanılmaya başlandı. Üreticiler, kaliteli ürün ürettiği, uygulamacılar da doğru iş yaptığı sürece sektör büyür, gelişir. Şantiyelere de gerekli tanıtımın yapılması adına pazarlama faaliyetleri de önem teşkil ediyor.

Son olarak, çözüm ortaklarımıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mıdır?

Üretici firmaların, ar-ge çalışmalarına yoğunlaşıp, ekonomik, kolay uygulanabilen, pratik, yeni ürünler üretmesi gerekiyor. Piyasa araştırması ile, hangi ürünlere ihtiyaç ve talep olduğunun analizi yapılmalıdır. Distribütör ya da tedarikçi firmalar, stoklu çalışmalıdırlar. Nanotek sayesinde, biz, şu anda böyle bir sıkıntı yaşamıyoruz. Lojistik ve teknik anlamda çok hızlı hizmet alabiliyoruz. Son kullanıcı müşteriler, her zaman hızlı dönüş almak isterler, biz de tedarikçi olarak buna ayak uydurmak ve istenen hizmeti vermek durumundayız. Nanotek, her ürünü hızlıca tedarik edebiliyor. Stokları ve lojistiği gayet yeterli olduğu için, bu konuda rakiplerimizden bir adım öne geçiyoruz. BASF camiası ile uzun bir süre, rakip olarak çalıştık, ama bu tatlı bir rekabet idi. Kaliteli ürünlerin karşı karşıya geldiği bir durumdu. Ürünleri bildiğimiz ve kalitesine güvendiğimiz için, marka değişiminde hiçbir zorluk yaşamadık. Ayrıca teknik ve taktik anlamında, BASF ve Nanotek'ten almış olduğumuz destekler bizleri memnun etti. Bunun için herkese teşekkür ederim, hayırlı ve bol kazançlar dilerim.





nanogurme

BİN YAPI

Değerli Çözüm Ortaklarımız,

Bu sayımızla birlikte yeni bir köşenin yayınına başlıyoruz. Sizlerin damak zevklerinizi, uğrak mekânlarınız olan lezzet sofralarını, "**nanogurme**" köşesi adı altında okurlarımız ile paylaşıyoruz. İlk gurmemiz, Küçükçekmece bayimiz **Bin Yapı** firmasının sahibi **İlkay Toprakçı**. 1978 İstanbul doğumlu olan İlkay Bey, aslen Yunanistan göçmenidir. Evli ve iki çocuk babasıdır. İş hayatına babasının yanında inşaat malzemeleri satarak başlamış ve yaklaşık 17 senedir sektörde faaliyet göstermektedir. Birkaç sene önce, ticari anlamda zor günler geçirdikten sonra, eşinin kardeşi olan Serhat Yaman ile birlikte Bin Yapı firmasını kuruyorlar. Altı kişilik bir ekiple başladıkları ticaret serüvenlerinde, üç yıl içerisinde yirmi beş kişilik bir ekibe ulaşıyorlar. 1405 m² olan depo alanları 7500 m² toplam alana sahip iki adet şubeye, dört araçlık parkları da on dört araca kadar yükseliyor. **BASF**, Akçansa, Türk Ytong A.Ş., Gürallar Kiremit, Polisan, Filli Boya, Kiremix, Standart, Orcan, Düzgünler Plastik ve Betonsa gibi sektördeki önemli markaların bayiliğini yapan firmanın hedefi, perakende satıcılığı ile büyük toptancılığın arasında bir konumda hizmet vermektir. Özellikle BASF markası ve Nanotek hizmeti ile edindikleri yalıtım deneyimini, mahalle arası müteahhitlerine aktarmak, bu sayede de kendi ve temsil ettikleri marka bilinirliğini artırmak üzerine yapılıyorlar. Zaman zaman barter karşılığında satışlar yapan firma, ağırlıklı olarak kaba inşaat malzemeleri, boya ve yalıtım malzemeleri satışına yoğunlaşmış durumdadır.



BİN YAPI
İlkay TOPRAKÇI-Firma Ortağı



İlkay Bey, Çatalca'da bulunan Oba Et & Izgara Restaurant'ın müdavimlerindedir. 2014 yılında faaliyete başlayan bu lezzet mekânının sahibi Erbil ÇAĞLAR. Erbil Bey ve sıcakkanlı personelinin oluşturduğu samimi ortam sayesinde, ailenizle birlikte keyifli vakit geçirebilir, eşsiz lezzetleri tatma imkânı yakalayabilirsiniz. Özellikle; küşleme, tandır, kaburga, organik tava yoğurdu, el yapımı baton sucuğu, tereyağlı ezme ve antrikotu mutlaka denemelisiniz. Temiz hava, havuz kenarı çardak dahil ferah bir mekana sahip olan bu adresi siz değerli okuyucularımıza şiddetle tavsiye ediyoruz.

Adres; Nakkaş Mahallesi Başkomutan Cad. Paşaçayır sk. No:49 NAKKAŞ/ÇATALCA - İSTANBUL

Tel No: 0554 753 01 86

www.facebook.com/oba-et-izgara



Kıbrıs Bayi Gezisi

Nanotek, 24-26 Ekim 2017 tarihleri arasında Nanotravel konsepti dahilinde, Kıbrıs'ta bayilerini bir araya getirdi. Girne merkezde bulunan LORD'S PALACE OTEL'in ev sahipliği yaptığı organizasyona 73 kişi katıldı. Nanotek Satış ve Pazarlama Ekibi ile BASF İstanbul Bölge Ekibi'nin tam kadro olarak iştirak ettiği bayi seyahatimizde, katılımcılar, dinlenme ve eğlenme fırsatı buldular.



25 Ekim Çarşamba günü gerçekleştirdiğimiz Lefkoşa - Magosa turumuzda ilk önce Boğaz Şehitliği'ne gittik. Barbarlık Müzesi ziyaretimizin ardından panoramik görünümlü Yeşil Hat, Ledra Palas Hotel ve Sınır Kapısı, KKTC Cumhurbaşkanlığı Sarayı, Tarihi Girne Kapısı'nı görme fırsatımız oldu. Öğle yemeğimizi, bölgenin yöresel lezzeti olan Şeftali Kebabı'nı da tattığımız, meşhur Lefkoşa Niazi's Restaurant'ta aldık. Ardından ST. Barnabas İkon ve Arkeoloji Müzesi'ni gezdik. Magosa Kalesi ve Venedik Surları'na ulaştıktan sonra, Lala Mustafa Paşa Camii ve Namık Kemal'in Zindanı'na ziyaretlerimizi gerçekleştirdik. Yasak Kent Maraş'ın etrafında panoramik bir gezinti yaptıktan sonra turumuzu tamamladık.



nanotravel

Firestone EPDM ürünleri teknik eğitimi, Nanotek - Firestone işbirliği ile, 17 - 20 Ekim 2017 tarihleri arasında, Slovakya'nın başkenti Bratislava'da gerçekleştirildi. Nanotek bayilerinden Akor İzolasyon, Detay İzolasyon, Optimum Yalıtım, Detay Yapı, Vektör Çelik ve AR GE Mühendislik temsilcilerinin katıldığı ürün eğitiminde EPDM Membran detay çözümleri uygulamalı bir şekilde ele alındı.



İkinci günün ortasında, değerli katılımcılarımızla beraber Avusturya'nın başkenti Viyana şehrine geçildi. Konaklamanın Viyana'da olduğu bir tam gün boyunca, konuklarımız şehri ve lezzetlerini keşfetme imkânı buldular.



nanohat Eco

Donatı Fileleri Plaster Mesh

NANOHEAT ECO DONATI FİLESİ TEKNİK ÖZELLİKLERİ

- C Cam ipliğinden dokunmuştur.
- İplikler dokumadan sonra özel bir kaplama ile dış hava koşullarına ve alkali ortama karşı dayanıklı hale getirilmiştir.
- Kaplama ağırlığı, kaplamasız ağırlığın en az % 20'si kadardır.
- Boyutları stabildir ve fazla esnemez. Çünkü siva da esnek değildir. File esnerse uygulamada zorluklar yaşanır. Esneklik her iki yönde % 4 den fazla değildir.
- Düşük esnemede yüksek çekme dayanımına sahiptir.
- Esnemesi tam elastiktir, kopma seviyesine kadar lineer bir uzama gösterir.
- Yoğunluğu çok düşüktür.
- Termik özellikleri iyidir.
- Yanmaz, yüksek ısıda buhar ve zararlı madde yaymaz.
- Sıvı ve katı yağlara, çözücülere dayanıklıdır.
- Asitlere ve Ph değeri 3-9 arasında olan bazlara dayanıklıdır.



Cam elyafı filenin kompozisyon özellikleri için test metodu

Ürün Adı	Cam Elyaf Donatı	Evsaf ve Özellikler:				
		Marka:	160g/m ²			
Test Normları:	JG149-2003	Test Tarihi:	03.10.2017			
Örnek Numune	Kesilmemiş üniform çap					
	Seri Numarası	Test Bileşenleri	Test Sonucu	Saptama		
Bileşen Testi	1	SiO ₂	50%			
	2	Al ₂ O ₃	6%	Yeterli		
	3	CaO	8%	Yeterli		
	4	MgO	3%	Yeterli		
	5	Na ₂ O	8%	Yeterli		
	6	B ₂ O ₃	3%	Yeterli		
	7	Fe ₂ O ₃	2%	Yeterli		
	8	Styrene-acrylic latex		20%	Yeterli	
Performans Testi	9	g/m ²	9XS	Yeterli		
	10	N/50 mm Alkali Kopma Dayanımı	Atkı	774	Yeterli	
			Çözgü	1003	Yeterli	
	11	Alkali Çekme Mukavemeti	%	Atkı	51	Yeterli
			Çözgü	51	Yeterli	
	12	Gerilme Yüğü	%	Atkı	3,2	Yeterli
Çözgü			3,7	Yeterli		
Test Sonucu	Örnek numune, standart gereksinimleri ile uyumludur.					

nanöflame

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



nanöpren

Geomembranlar



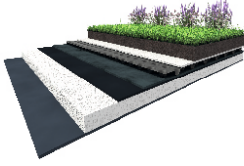
nanöshield

Tekstil Su Yalıtım Membranı



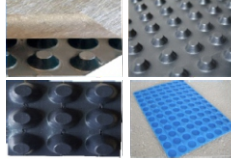
nanögreen

Yeşil Çatı Sistemleri



nanödrain

Koruma ve Drenaj Levhaları



nanöfabric

Geotekstil Örgüler



nanöheat

Donatı Fileleri



nanösound

Ses Yalıtım Sistemleri



nanöfilter

Drenaj ve Sifon Sistemleri



nanöbent

Sodyum Bentonit Kil Örtü



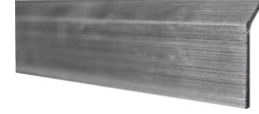
nanöband

EPDM Bantlar



nanöprofil

Tecrit Baskı Profilleri



MASTER®
BUILDERS
SOLUTIONS

terra|WOOL

Depron

OPE

WALLBOARD

Firestone

btm®

DÖRKEN

SELENA

KNAUF INSULATION

Westboard

FSi
DEVELOP
MANUFACTURE
PROTECT

Adres: ESENŞEHİR Mahallesi Pırlanta Sokak
No:51 Yukarı Dudullu
Ümraniye/İSTANBUL

Tel: +90 216 339 12 12 (Pbx)
Faks: +90 216 339 12 17
E-mail: info@nanotekgrup.com

nanötek
quality protect