



BİLİŞİM VADİSİ

Bilişim Vadisi, bilgi teknolojileri, yazılım ve donanım konularında ülkemizin gelişimini desteklemek ve stratejik bir merkezde hızlandırmak amacı ile kuruldu. 3,5 milyon m² alan üzerinde, toplam 5 etap olarak planlanan Bilişim Vadisi'nin 1. etabı olan idari ofisler, kuluçka merkezi, veri merkezlerinden oluşan 48 bin m² lik bölüm tamamlandı ve faaliyete geçti. Kongre merkezi, digital oyun ve animasyon merkezi, prototip ürün geliştirme merkezini de içine alan 1. etap 2. kısım çalışmaları 2019 yılı içerisinde tamamlanacak. Bilişim Vadisi, GAP' tan sonra Türkiye'nin en büyük projesi olarak kabul edilmektedir. "Türkiye'nin İnovasyon ve Teknoloji Tabanlı Büyümedeki Yeni Merkezi'ni" kurma sloganıyla vizyonunu belirlemiştir. Üretkenlik ve yaratıcılığın merkezi olma yolunda, girişimciler, yatırımcılar, araştırmacılarla birlikte ilerleyecektir.

Bilişim Vadisi, Silikon Vadisi modeli örnek alınarak kurulmuş, başta Bilgi ve Bilişim Teknolojileri olmak üzere, Elektrik - Elektronik, Telekomünikasyon, Yazılım ve Robotik vb. sektörlerden Ar-Ge yapan tüm firmalara ev sahipliği yapmaya hazırdır. Türkiye'nin en büyük Kuluçka Merkezi ve Bv İnkübatör programı ile girişimcilere fikirlerini geliştirebilecekleri uygun ofis ortamı oluşturacaktır. Girişimcilere burada, projeleri ile ilgili mentörlük ve danışmanlık desteği, fon kaynaklarına erişim hususunda destek olma, gerekli eğitimler verilmesi gibi konularda destek olunacaktır. Bilişim Vadisi ve TÜBİTAK BİLGEM işbirliği ile başta MARKA bölgesi olmak üzere ulusal arenada tüm firmaların ve girişimcilerin ihtiyaç duydukları prototip tasarım, test ve danışmanlık hizmetlerini alabilecekleri Prototip ve Test Merkezi kurulacaktır. Bilişim Vadisi, sanayinin ihtiyaçlarına çözüm getirmeye odaklanan proje ve işbirlikleri geliştirme misyonuna ulusal ve uluslararası öncü üniversitelerin Bilişim Vadisi ekosistemine entegrasyonunu da ekleyecek, bölgeyi Teknoloji ve Eğitim Üssü haline getirecektir. Bu bağlamda, çok üniversiteli ortak araştırma projeleri geliştirilecek, bunun ilk adımı olarak da bölgede İnovasyon Merkezi kurulacaktır.

Bu sayede; sanayi ile üniversiteyi ortak potada buluşturan, sanayinin nitelikli personel ihtiyacını yüksek lisans ve sertifika programları ile karşılayan bir yapı ülkeye kazandırılacaktır.





nanotek
quality protect

Esenehir Mah. Pırlanta Sk. No : 51
Yukarı Dudullu Ümraniye / İSTANBUL
T : 0216 **339 12 12**
F : 0216 **339 12 17**
E : markcom@nanotekgrup.com
W : www.nanotekgrup.com

Yayın Sahibi

Nanotek İnşaat Sanayi ve Yapı Malzemeleri
Ticaret Anonim Şirketi
Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa BAYRAK

Editör

Sibel AÇIKGÖZ

Grafik Tasarım

Sibel AÇIKGÖZ

Yayın Türü : Yerel, iki aylık ve ücretsizdir.

Bu bültenin içeriği NANOTEK A.S.'ne ait olup, Fikri Eserler Yasası'na göre izinsiz kullanılması ve çoğaltılması yasaktır.

MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

BASF

We create chemistry

YILIN PROFESYONELİ

Nanotek ve **BASF Yapı Kimyasalları** iş birliği ile, Mart 2018 tarihinde başlayan, “**Yılın Profesyoneli**” yarışmasının kazananları belli oldu. Perakendedeki satışı hızlandırmak, ürün çeşitliliğini artırmak ve Yapı Ustalar’ını ‘**Usta Olan Kazansın**’ sistemine dahil etmek amacı ile düzenlenen yarışmada, birbirleriyle yarışan bayiler arasındaki yarışmacı aday, **Adetaş Yapı - Songül PARS, 791,6** puan toplayarak birinci olmayı başardı. Songül Hanım, gerçekleştirilen sohbette şunları dile getirdi;

- *Bu tür yarışma ya da kampanyalar bizleri heyecanlandırıyor. Satışı artırmak amacıyla yapılmış güzel bir yarışma oldu. Bana destek veren ve yarışmada baştan sona emeği geçen herkese teşekkür ederim.*

Songül Hanım’a birincilik plaketi ve bir haftalık tatil hediyesi, Nanotek’in Pazarlama Yöneticisi Sibel AÇIKGÖZ ve Bayi Yöneticisi Semih BAYRAK tarafından takdim edildi.

Öte yandan yarışmada ikinci olmaya hak kazanan yarışmacı aday **545,3** puan toplayarak , **Birikim Yalıtım - Güven TÜRKES** oldu. Güven Bey’e de ödül plaketi ve bir haftalık tatil hediyesini Sibel AÇIKGÖZ ve Bayi Yöneticisi Bülent GÜLTEPE, yerinde ziyaret ederek takdim ettiler.

Yarışmada hedeflenmiş olan perakende satışındaki hareketlilik, ürün çeşitliliğini artırma, Nanomob uygulama kullanımını daha aktif hale getirme, “Usta Olan Kazansın” sistemindeki usta sayısını yükseltme kriterleri gerçekleştirilmiş oldu.

Yarışma süresi boyunca destek veren jüri üyelerine, yarışmacı adaylarına, Nanotek Pazarlama ve Bilgi İşlem Ekibi’ne teşekkür ederiz.



BALKAYA YAPI MALZEMELERİ

Hüseyin Bey, merhaba öncelikle kendinizden ve firmanızın geçmişinden bahsedebilir misiniz?

Merhaba. Hüseyin BALKAYA. 1959 Malatya Arapgir doğumluyum. İki kız, üç erkek, toplamda beş kardeşiz. Ailemiz çiftçilik, hayvancılık ve bağ bahçe işleri ile uğraşıyordu. Babam, aynı zamanda yaz ve kış aylarında İstanbul'da mevsim işçisi olarak çalışıyor, meyve ve sebze satıyordu. Baba işin başında olmadığı zamanlar, tüm işler annemin ve biz çocukların üzerine kalıyordu. Aile olarak çok çalıştık, çok çalışır ve çok da ürettik. (elma,üzüm,kayısı vs.) Mahsulleri bazen ben, bazen de küçük kardeşlerim, eşekle, katırla çevre köylere satmaya giderdik. Para verirlerse parayla, para vermezlerse buğdayla ya da arpayla değiştirdik. İlkokulu köyümde bitirdim. İlköğretmen Okulu'nun yatılı bölümünü kazandım. Beş yıl okudum, son sınıfta elimde olmayan nedenlerden dolayı okuldan ayrılmak zorunda kaldım. 1976 yılında babamla birlikte İstanbul'a geldim. Babam, bir yakınımızla bana, Mahmutbey Köyü Caddesi üzerinde, briket imalatı ve tuğla çimento satışı yapabileceğimiz bir iş yeri açtı ve tekrar köye döndü. Briket ve çimento işi yaparken, her geçen gün ürün çeşitliliğimizi çoğalttık. İki sene sonra diğer iki erkek kardeşim de geldi. Üçümüz de küçüktük, en büyükleri bendim. 19 yaşındaydım ve yine babamız başımızda değildi. Hatalarımızla piştik, her yaptığımız yanlıştan bir ders çıkarmasını bildik, işimizi, müşterilerimizi, herkesi sevdik. Dürüst davrandık, söz verdiğimiz yaptık, yapamadığımızı özürümüzü ilettik. 1983 yılında askerden döndüğümde kardeşlerimden ayrıldım ve Halkalı İkitelli Bölgesi'ne geldim. Bu bölgede, ilk yıllar sancılı bir dönem geçirdik, gecemizi gündüzümüze katıp çalıştık. İnşaatlara, at arabası ve traktörle su taşımak her türlü hizmeti vermek adına elimizden geleni yaptık. Her geçen gün kendimizi yenilemeye çalıştık, sadece inşaat malzemesi satışında kalmadık. Bölgemizde çatı ve izolasyon malzemelerini satan ilk firma olduk.



Balkaya Yapı Malzemeleri - Hüseyin BALKAYA

Halkalı Bölgesi'nde faaliyet gösteriyorsunuz. Satışlarınız ağırlıklı kısmı hangi kanala gerçekleşiyor?

Sizlerinde bildiği gibi, Halkalı ve İkitelli, toplu konut ve sanayi bölgesi olduğu için, satışlarımız bu yönde daha ağır basıyor. BASF ürünleri sayesinde büyük firmalarla tanıştık, malzeme sattık. Bu konuda BASF, Nanotek ve sahada çalışan arkadaşların çok yardımlarını gördük. Bunların dışında bu bölgedeki büyük sanayi kuruluşları ve konut üreten inşaat firmalarıyla, dostluğumuzu hiç bir zaman bırakmadık. Özellikle Terra Yapı'dan söz etmeden geçmek istemiyorum. 30 yıldan fazla bir süredir çalışıyoruz. Gerek BASF ürünleri, gerekse diğer ürün gruplarında Türkiye'nin her yerine malzeme gönderdik.

Nanotek ile yapmış olduğunuz ticareti nasıl değerlendirirsiniz?

Nanotek ile yapmış olduğumuz ticareti, karşılıklı sevgi ve saygı çerçevesinde yürütüyoruz. Depocusundan muhasebecisine, satış yöneticisinden en üst kademesine kadar herkes ile arkadaşız. İlk yıllardaki fiyat istikrarsızlığı artık yok, bir problem olduğu zaman istediğimiz kişiyi arayabiliyoruz. Sorunlarımız hızlı bir şekilde çözüme kavuşturuluyor. Yardımlarından dolayı herkese teşekkür ediyorum.



1983-1985



1985-2015

yada olumsuz etkileri neler oluyor?

Sizlerinde belirttiği gibi aile kavramına çok önem veriyoruz. Çocuklarım ve yeğenlerimle ilişkilerim çok iyidir.Yeğenlerim bana "abi" diye hitap ediyorlar, bu da benim hoşuma gidiyor. Çocuklarımla küçük yaştan beri, sinemaya, tiyatroya, gezmeye fazlasıyla vakit ayırdım, onlarla arkadaş oldum. Ailemizde hiçbir zaman "yasak" kelimesi olmadı. Bizim evimizde sadece kurallar vardı. Onlara, elimizden geldiği kadar, her anne baba gibi sevgi ve saygıyı öğretmeye çalıştık .Bunun da ticari hayatımızdaki olumlu yansımalarını gördük. Bugün geldiğimiz noktadan çok memnunum. Çocuklarım için başına geçtiler ve artık ben kenara çekildim. Sevgi ve hoşgörünün olduğu yerde herşey çok güzel oluyor.

İş hayatınızın dışında neler yapmaktan keyif alıyorsunuz?

Seyahat etmeyi, kitap okumayı, yürüyüş yapmayı ve çocuklarımla birlikte zaman geçirmeyi seviyorum.

Sizce nasıl bir 2019 yılı geçireceğiz? Çözüm ortaklarınıza ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Her ne kadar göstergeler insanları karamsarlığa sürüklese de, 2019 yılına biz, başka firmaların aksine umutla bakıyoruz. Doğru hamleler yapan firmalar için fırsat yılı olacaktır. Teşekkürler.

Erkek kardeşleriniz ile, farklı lokasyonlarda faaliyet gösterip, aynı işi yapıyorsunuz. Aranızdaki rekabet ve iş birliğini nasıl yönetiyorsunuz?

Kardeşlerimle aynı işi yapıyoruz ve çok yakınız. Aramızda hiçbir zaman rekabet olmadı. Onlar daha çok perakende satış yapıyorlar, biz projelere satmaya çalışıyoruz. İki oğlum da amcaları ile çok iyi anlaşılıyorlar. İşyerlerimiz ayrı, hesaplarımız ayrı olsa da, oğullarım, amcalarının gözünde ayrı değildir. Benim alamadığımı, onlar amcalarından alırlar.Bunun dışında, zaman zaman mal sevkiyatlarında, fatura ve irsailerde problemler oluyor. Onların aldığına bana, benim aldığım malzemeleri onlara fatura eden firmalar olabiliyor. Onu da kendi içimizde hallediyoruz.

Nanotek müşterileri içerisinde Balkaya Kardeşler, çizmiş oldukları profil ile her zaman örnek gösterdiğimiz bayiler arasında en ön sırada yer almaktadır. Aile kavramına çok önem verdiğinizizi biliyoruz. Ticari hayatınızda, aile ilişkilerinin olumlu



2015-2019

BALKAYA YAPI MARKET



Balkaya Yapı Market - Kazım BALKAYA

Kâzım Bey merhaba. Kendinizi ve firmanızı kısaca tanıtır mısınız?

Merhaba, Kazım BALKAYA. 1961 Malatya doğumluyum. Ortaokulu Malatya ve Elâzığ'da okudum. Ticari hayata erken başlamam münasebetiyle, yarım bıraktığım lise öğrenimimi, 2016 yılında dışarıdan tamamladım. Firmamız, 1974 yılında "BALKAYA TİCARET" ünvanı ile babamız Hasan Balkaya tarafından kurulmuştur. Günün koşullarında, briket imalat & satışı ile taşımacılık alanlarında faaliyet gösteren firmamız, kaba inşaat malzemeleri ve kum depoculuğu ile ürün ve hizmet alanını genişletmiştir. Değişim ve dönüşüm ile 2000 yılında "BALKAYA YAPI MARKET" ünvanını verdiğimiz şirketimiz, bugün; 3000 m² kapalı alanı, 2000 m² açık alanı, BASF Yapı Kimyasalları, AKG Gazbeton, Onduline Avrasya, Dyo Boya ve Işıklar Tuğla bayilikleri, iştiraki Akyalçın Yapı Market ile oluşturduğu sinerji, konusunda deneyimli 30 çalışanı, temelden çatıya yaklaşık 5000 adet ürün çeşitliliği ile faaliyetlerine devam etmektedir. Türkiye' nin ilk 500 şirketi

arasında yer alan "İÇDAŞ Demir-Çelik, As Ecza Deposu, Selçuk Ecza Deposu, Enerji Petrol, THY-DOCO v.b firmalara sarf ve teknik ürün desteği sağlamaktayız. Yapı sektöründe, dürüst, hızlı çözüm sunan ve tercih edilen kuruluş olmak vizyonu ile, teknik inşaat malzemeleri konusunda her türlü ürün tedarikliğini en hızlı ve en uygun fiyata sağlamak, ürünlerin her kesime toptan ve perakende teminini gerçekleştirmek, güven, kalite, hizmet, uzmanlık ile çözüm sunmak misyonumuzdur.

Ticaretinizin içerisinde toptan ve perakende satışların ağırlığı nasıldır? Kalem olarak baktığınızda hangi çeşit ürünlerin satışı, toplam cironuzun yekününü teşkil ediyor?

Her ne kadar toptan ticaretimiz olsa da satışlarımızın büyük bir bölümü perakende satışa yöneliktir. Aslında mevcut depolarımız ve stok kabiliyetimiz toptan satışa da rahatlıkla imkan verebilecek durumdadır. Fakat, firmamızın çok merkezi bir lokasyonda bulunmasından dolayı ağırlıklı olarak perakende satışlarımız gerçekleşmektedir. Satış çeşitliliğine baktığımızda yapı kimyasalları ürünleri (Yalıtım malzemeleri), boya, kaba inşaat malzemeleri, nalburiye ve hırdavat ürünleri şeklinde sıralayabiliriz.

Piyasalardaki durgunluk satış yoğunluğunuzu nasıl etkiledi?

Tedarik zincirindeki yerimiz itibarıyla, piyasadaki olumsuzluklar öncelikle bize etki ediyor. Özellikle son kullanıcılar belirli kaygılar ve tedirginlikler sebebi ile butik inşaat plânlarını erteliyorlar. İçinde bulunduğumuz dönemde satış ve tahsilatlardaki durgunluk, kendini iyiden iyiye hissettirmeye başladı. Hal böyle olunca biz ve bizim gibi hizmet veren firmalar da satış emniyetini öncelik olarak görmeye başlıyorlar. Bu tip ekonomik durgunlukların güzel tarafı, özellikle ödeme ve tahsilat konusunda belirli bir disipline ulaşılmasını sağlamasıdır. Fakat, bu belirli bir süre almaktadır. O geçiş süresi içerisinde tedarikçi ve müşterinin karşılıklı hamleleri sonucunda talep ve satış kayıpları oluyor. Şu an böyle bir süreç yaşamaktayız.

Nanotek firmasından beklediğiniz hizmeti alabiliyor musunuz? Sizce Nanotek'in kendisini hangi konularda geliştirmesi gerekiyor?

Nanotek, siparişten teslimata kadar olan tüm süreçte net bir duruş sergiliyor. BASF ile üst segmentte hizmet veriyor. Bu tartışılmaz. Nanotek, ürün gamını, yapı kimyasalları grubu ürünlerini destekleyici, ağırlıklı olarak perakendeye yönelik ürünler ile geliştirmelidir. Bizler tedarikimizi her zaman için daha az sayıda firma ile çalışarak yapmayı tercih ederiz. Bunun hem lojistik, hem de finansal avantajları olmaktadır. Dolayısı ile Nanotek, bizim ürün portföyümüz içerisinde ne kadar olabilirse o kadar memnun oluruz.



İş dışında nelere vakit ayırabiliyorsunuz? Hobileriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Yürüyüş yapmaya azami dikkat ediyorum. Bunun dışında fırsat ve vakit bulursam, kültürel geziler yapmaya çalışırım.

Sizden inşaat sektörü ile ilgili bir "krizden çıkış reçetesi" istesek, neler yazardınız?

Krizler, bazen başka fırsat kapılarını açabiliyor. Doğru analiz yapmalı ve önümüzü görerek hareket etmeliyiz.

Yıllardır ticari hayatın içerisinde bulunan, nice zorluklarla karşılaşmış tecrübeli bir iş adamı olarak, çözüm ortaklarımıza neler söylemek istersiniz?

Çeşitliliğe önem veriniz, dürüst olunuz, zarar da etmeniz verdiğiniz sözleri tutunuz.

Bizler aslında;

- Söylediklerimiz,
- Yaptıklarımız,
- Yapamadıklarımız.



NANOSHIELD TAPE AL

Bitüm Esaslı, Kendinden Yapışkanlı Su Yalıtım Bandı

Tanım

Nanoshield TAPE AL, bitüm esaslı, soğuk uygulamalı, üst yüzü alüminyum folyo kaplamalı, alt yüzü kendinden yapışkanlı olan su yalıtım bandıdır.

Kullanım Alanları

Ahşap, metal, cam, plastik, sıva, beton gibi her türlü yüzeye yapışarak yalıtım sağlar.

Avantajları

Üst yüzeyindeki alüminyum folyo sayesinde UV dayanımlıdır. Esnek yapısı sayesinde eğik yüzeylerde dahi kolayca uygulanır. Bitümle temasa uygundur. Kendinden yapışkanlıdır. Kolay uygulanabilir. Geniş uygulama alanına sahiptir.

Özellikler

Yüzey : Alüminyum Folyo (Gri, Kiremit Kırmızısı, Yeşil)
Uygulama Sıcaklığı : +5 °C - +30 °C
Kalınlık : 1,50 mm - 1,00 mm - 0,80 mm

Uygulama Yöntemi

Yüzey Hazırlığı

Uygulama yapılacak yüzeyler kuru olmalıdır. Yüzeyler parçacıklardan arındırılmış olmalıdır. Yağ, gres, kir, boya, çimento şerbeti, pas, kalıp yağı, tuz kusması gibi aderansı azaltacak tabakalar, uygulamadan önce temizlenmelidir. Beton, sıva, sunta gibi emici yüzeyler üzerine yapılacak uygulamalarda, bitüm esaslı astar kullanımı önerilmektedir.

Uygulama

Nanoshield TAPE AL' nin bir yüzündeki sökülebilir film tabakası soyularak yapılacak yüzeylere sıkıca bastırılır. Bandın bastırılarak uygulama yüzeyine her noktada tam olarak temas etmesi sağlanmalıdır.

Ambalaj

Genişlik: 10 - 15 - 20 - 30 - 60 cm
Uzunluk: 10 m

Raf Ömrü

1 yıl orijinal, açılmamış ambalajında

Depolama

Direkt güneş ışığı almayan +5°C ile +30°C sıcaklık arasındaki ortamlarda, aşırı sıcak ve nemden korunmalıdır.

Dikkat Edilecek Hususlar / Kısıtlamalar

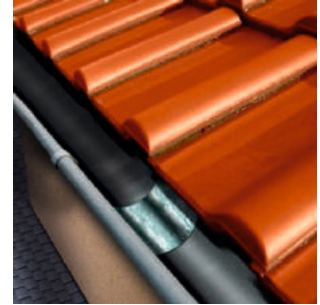
Deri ile temasında sağlığa zarar verebilir.

Don olan ya da don riski olan havalarda uygulama yapmayınız.

Uygulama yapılan yüzeyi tamamen kuruyana kadar, yağmur, don, yaya trafiği ve yüksek nemden koruyunuz.

Yüzey ve ortam sıcaklığının +5°C den düşük, +30°C den yüksek olduğu koşullarda uygulama yapmayınız.

Uygulama sonrası 24 saat boyunca yüzeyi ağır trafikten koruyunuz.



Watertight



High flexibility



Weather resistant



Resistant to UV



Flame-free
Easy installation



Good application
to support

Al SharQ - Lübnan Mutfağı



Merhaba Mete Bey, bize kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Merhaba, Alp Mete ERDOĞAN. İnşaat Mühendisiyim, Detay Yapı firmasında 15 yıldır çalışıyorum. Evli ve iki çocuk sahibiyim. Hobi olarak, yeme-içme üzerine keşif yapmayı, basketbol oynamayı seviyorum.

Ziyaret ettiğiniz, lezzetiyle meşhur restoranlar ile sosyal medyada kısa zamanda fenomen haline geldiniz. Gurmelik sizin hayatınıza nasıl girdi?

Aslında kısa zamanda değil diyelim. Çeşit sosyal medya platformlarımda, yaklaşık 10 yıldır deneyim ve tavsiyelerimi paylaşmak adına yazılar yazıyorum. Tripadvisor, Mekanist, Zomato olmak üzere bir çok yerde paylaşımım var.

Kendimin yönettiği #lezzetgezgini instagram sayfam var, buradan aktif paylaşımlar

yapıyorum. Yine birkaç arkadaşımın birlikte yönettiği #kangurular instagram sayfamdan da tecrübelerime ulaşabilirsiniz.

Beğendiğim tatları ve mekanları, bu sayfalardan paylaşmaya devam ediyorum.

Kendimi gurme olarak adlandırmıyorum. Bana göre Gurme olabilmek için, en az 4-5 dünya mutfağı bilmek, tatları ayırt edebilmek, yorumlamak gerekiyor.

Bu konuda ilerlemeye, kendimi eğitmeye çalışıyorum. Benim hobimi, "Farklı ve iyi lezzetleri deneme sevdası" olarak adlandırabiliriz.

Al SharQ'a sizin tavsiyeniz ile geldik. Restoran hakkında neler söylemek istersiniz?

Bence Al SharQ, Lübnan Mutfağı'nın İstanbul'daki en iyi temsilcilerinden. Özellikle mezeleri, görsel ve lezzet olarak çok başarılı.

Restoranın bulunduğu yer, çok göz önünde olmadığı için tanınırlığı az. Fine Dining sınıfında adlandırabileceğimiz bir adres olarak görüyorum.

Bültenimiz aracılığı ile okurlarımıza söylemek istedikleriniz var mıdır?

Dünya ve Türkiye'de yemek sektörü, fast-food yemeğe kaymış durumda. Bu da sağlıksız beslenmeyi ve hastalıkları peşinden getiriyor.

Yerel lezzetlerimize, esnaf lokantalarımıza daha çok sahip çıkmalıyız. Hem sağlık açısından, hem de lezzet açısından bizi biz yapan yemeklerden vazgeçmemeliyiz.



Merhaba İlgi Hanım, öncelikle bize kendinizden bahseder misiniz?

Merhaba, İlgi GÖVSA. Öncelikle Al SharQ 'a hoş geldiniz. Umarım menümüzle, beklentilerinizin üstünde bir akşam geçirtebilmişizdir. Ben sektördeki on yedinci yılımı bitirdim. Modellikten Halkla İlişkiler'e, sonrasında da Restaurant İşletmeciliği' ne uzanan bir yol katettim. Keyifle hatırladığım seneler sonrası bugünkü İlgi Gövsa oluştu. Bu geçen yılları çok emek, iş aşkı ve meşakkat olarak özetleyebilirim. Yeri geliyor, kendinizden vazgeçiyorsunuz, gecenizi gündüzünüze katıp misafirlerinize iyi bir şeyler sunmanın derdine düşüyorsunuz. Yılbaşı, sevgililer günü, bayram seyran dinlemeden çalışıyorsunuz. Dünyanız yalnızca bu eksen üzerinde dönüyor. Özel hayat dersiniz; o nedir? Aşk olmadan bu işi yapmanın imkanı yok, işte öyle aşığım işime...

Al SharQ nasıl kuruldu? Fikir Nasıl ortaya çıktı bize biraz anlatır mısınız?

Aslında Al SharQ İstanbul'un mazisi çok eskiye dayanmıyor, henüz 1.5 senelik bir mekanız, ancak Anadolu Yakası'ndaki en büyük boşluğu doldurduk. Kaliteli hizmet anlayışımızla da ünlendik. Lübnan Mutfağı' nı, kendi damak tadımız ile harmanladık. Misafirlerimize, bu nefis menüyü, DJ Performansı ve dans showları ile sunmaya başladık. Lezzet ve eğlenceyi birleştirdik. Al SharQ, Burak Gören' in sahibi olduğu, Ergün Yıldız' ın önderliğinde kurulan, sonrasında işletmesini benim devraldığım bir mekandır. Mutfakta bir yıldız, Şef Rıza Baylan ve ekibi, salonda ise tecrübeli salon müdürü Erkan İlkim, müzik direktörümüz Mustafa Yılmaz ve Şefika Kaya ile birlikte, misafirlerimize en iyiyi verebilmek için çalışıyoruz. Bu işte ekip olabilmek çok önemlidir.



İlgi GÖVSA - Al SharQ Restoran İşletmecisi

Basında yer alan haberlere göre, ünlüler tarafından da çok fazla tercih edilen bir restorani işletiyorsunuz. Bu başarınızı neye borçlusunuz?

Öncelikle kaliteyi sağlamak, sonrasında da bunu korumak, başarıyı getiriyor. Biz ekip olarak bunu başardık, sonra da çevremizin gücünü kullandık. Davetler yaptık, tanınmış dostlarımız bizi kırmadılar, geldiler ve çok memnun ayrıldılar. Daha sonra da daimi müşterimiz oldular.

Müşteri memnuniyeti sağlamak adına uygulamış olduğunuz stratejilerden bahseder misiniz ?

İtiraf etmeliyim ki zor bir lokasyodayız. Genelde, otel içindeki restoranlar çok tercih edilmezler, kolaylıkla ayakta da kalamazlar. Girişleri diğer mekanlara göre meşakkatlidir, gizlidir. Otel içinde olduğu için de daha pahalı oldukları düşünülür. Ancak günümüzde kaliteyi, lezzeti ve iyi hizmeti bir araya getirebilen çok mekan olmadığı için, çabuk keşfedildik ve kulaktan kulağa yayılarak rakiplerimizden bir kaç adım öne geçmeyi başardık. İşin sırrı iyiyi, kaliteyi misafire sunmaktan geçiyor. Ve tabii ki kendinizi geliştirerek, daha da çeşitleyerek müşterilerimizi memnun etmeye çabalamak. Müşteri, bu gayreti görür ve sizi takibi hiç bırakmaz.

Restoranınızın mutfağında nelere önem verirsiniz? Yemeklerinizin yapım sürecinden bahseder misiniz ?

Şef Rıza Baylan' ın hazırladığı menüde, misafirlerimize birbirinden lezzetli ve değişik mezeleri tattırıyoruz. Şef Baylan, konusunda bir üstat ve seçimlerinde çok titiz. Menüleri sürekli günceller, yeni tatlar ekler, farklılık yaratır. Arkasında deneyimli bir ekip var ve mutfakta şahaneler yaratıyorlar.

Restoranınızda en çok tercih edilen yemekler hangileridir? Bizlere mutlaka tadına bakmalısınız diyebileceğiniz yemeğiniz hangisidir?

Menü, Ortadoğu esintisi ile bizim damak tadımızın karışımı. En dikkat çeken mezelerimiz Hummus, kuru patlıcan dolması, alam, babagannush, moutabbal ve mouktara, hepsi birbirinden farklı ve özel lezzetlerdir. Bu akşam, neredeyse tüm mezelerimizi denediniz. Siz söyleyin, en çok hangisini beğendiniz?

Açıkçası biz hepsini çok beğendik, gerçekten muazzam tatlar. Son olarak söylemek yada eklemek istedikleriniz nelerdir?

Bu akşam sakın bir gece geçirdiniz, daha çok sohbet ve tadımla geçti. Showlarımızın olduğu bir gece, sizleri tekrar bekliyoruz. İlginize çok teşekkür ederiz.

Eğitim - Firestone TPO Membranlar

Nanotek, distribütörlüğünü yürüttüğü **Firestone** markalı Tpo membranlar konusunda, yeni oluşturduğu uygulamacı bayileri için eğitim düzenledi. Firestone - Nanotek işbirliği ile organize edilen ve 27 - 28 Kasım 2018 tarihleri arasında, Düzce Kaynaşlı Fenerbahçe Topuk Yaylası Tesisleri'nde gerçekleştirilen eğitime on yedi yeni bayi iştirak etti.

İlk gün, Firestone Türkiye temsilcisi Nilgün Şeker Mercan tarafından yapılan firma sunumunun ardından, Ejot Bağlantı Elemanları firması yetkilileri, TPO montaj aksesuarları ile ilgili bilgilendirme yaptılar. Sonrasında Firestone firması teknik ekibi uygulamalı aplikasyon eğitimi gerçekleştirdi. Akşam yemeğinin ardından organize edilen ve 'Ailece akşam yemeği' hediyeli tavla turnuvasını, As-Tek Çatı firmasından **Zeki Sucuğ** kazandı.

Ertesi gün, öğleden önce yine Nilgün Şeker Mercan tarafından Firestone POLYISO, poliizosiyanat ısı yalıtım levhaları ve Firestone uygulamacı sertifikaları ile ilgili tanıtım sunumu yapıldı. Aksesuar montajı uygulamasının ardından organizasyon sonlandırıldı.



NANOBUTYL BUTİL BANTLAR

NANOBUTYL BUTİL BANT

Özellikleri;

Butil bantlar, esnek yapıları ile, hareketlere çok iyi uyum sağlayarak, hemen hemen tüm yüzeylere iyi bir şekilde yapışarak, üstün bir yalıtım performansı sağlarlar.

Kullanım Alanları;

- İki metal arasında sızdırmazlık sağlamak için.
- Metal çatı uygulamaları ve hava kanallarında
- Cephe giydirme sistemlerinde.
- Kapı, pencere, çatı ve her türlü sızdırmazlık işlerinde.

Kalınlık: 1 mm - 10 mm arası
Genişlik : 9 mm - 1000 mm arası



NANOBUTYL ALÜMİNYUM BUTİL BANT

Özellikleri;

Yüksek UV dayanımlı, esnek, kendinden yapışkanlı, alüminyum film ile kaplanmış butil banttir. -30°C + 90°C aralığından çalışma özelliğine sahiptir.

Kullanım Alanları;

- Giydirme cephe panellerinin ek ve bitiş yerlerinde.
- Metal cephe ve hava kanallarının suya ve neme karşı yalıtımında.
- Klasik cephe giydirmelerde ve kış bahçesi uygulamalarında
- Her türlü eski ve yeni çatılarda.

Kalınlık: 1 mm - 8 mm arası
Genişlik: 25 mm - 1000 mm arası.



NANOBUTYL KEÇELİ BUTİL BANT

Polipropilen nonwoven kumaş kaplı butil banttir. Islak hacim alanlarında üstün performans sağlar. Kendinden yapışkanlı ve esnektir.

Kullanım Alanları;

- Islak hacim sızdırmazlığında. (Teras, balkon, çatı, banyo vs..)
- Zemin duvar birleşim noktalarında.
- Yumuşak yapısı sayesinde girintili çıkıntılı yüzeylerde dahi kolayca uygulanır.

Ürün ölçüleri;

Genişlik: 25 mm - 1000 mm arası



nanoflame
Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



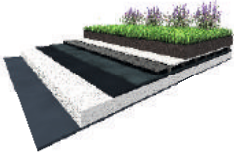
nanopren
Geomembranlar



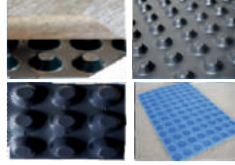
nanoshield
Tekstil Su Yalıtım Membranı



nanogreen
Yeşil Çatı Sistemleri



nanodrain
Koruma ve Drenaj Levhaları



nanofabric
Geotekstil Örgüler



nanohat
Donatı Fileleri



nanosound
Ses Yalıtım Sistemleri



nanofilter
Drenaj ve Sifon Sistemleri



nanoshield
TAPE AL
Bitüm Esaslı,
Kendinden Yapışkanlı Su Yalıtım Bantları



nanoband
EPDM Bantlar



nanobutyl
Butil Yapışkanlı Bantlar



nanoprofil
Tecrit Baskı Profilleri



nanopim
Butil Yapışkanlı Askı Aparatları



nanosharp
Metal Maket Bıçağı



MASTER
BUILDERS
SOLUTIONS

terraWOOL

Depron

OFE

WALLBOARD

Firestone

btm

DÖRKEN

SELENA

KNAUF INSULATION

Westboard

FSI
DEVELOP
MANUFACTURE
PROTECT

BITUFA
Yapı ve Yalıtım Sistemleri A.Ş.

CETCO

KOBAU
Vlies- & Gewebetchnik

mercortecresa

KORUSER

PONCEBLOC

Adres: ESENŞEHİR MAHALLESİ PIRLANTA 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

nanotek
quality protect