



TERSÂNE-i ÂMİRE

Dünyaca ünlü 'Altın Boynuz' olarak tabir edilen Haliç, kıyısı ve meydanları ile, sürdürülebilir bir bütünlük içinde, yüzyılların ardından halkla yeniden buluşuyor.

Haliç kıyılarındaki 600 yıllık Tersane-i Amire'yi, dünyanın en önemli kültür ve turizm merkezlerinden birine dönüştürecek Tersane İstanbul Projesi'nin temeli atıldı. Tersane İstanbul Projesi, müzeleri, kütüphaneleri, yeşil alanları, meydanları, kıyıları, kültür-sanat faaliyetleri ve açık yaşam alanlarıyla, Türkiye ve dünya turizmi için yepyeni bir destinasyon olarak sahneye çıkıyor.

Osmanlı İmparatorluğu'nun eğitim, kültürel ve askeri amaçlarla kullandığı Haliç kıyısındaki "Tersane-i Âmire"ye ait 250 dönümlük Camialtı ve Taşkızak tersane bölgelerini, 600 yıllık tarihinde ilk kez halka açan Tersane İstanbul Projesi, tarihi mirasa saygılı hassas stratejilerle geçmişin izlerini geleceğe taşıırken, yüzlerce yıl aradan sonra, dünyada Altın Boynuz olarak bilinen Haliç'te denizle halkı yeniden buluşturuyor. Ulusal ve uluslararası düzeyde en seçkin mimarlar, restorasyon uzmanları, kent plâncıları, tarihçiler, sanat tarihçileri, arkeologlar, geoteknik uzmanları, peyzaj mimarları ile işbirliği yapılan

Tersane İstanbul, kültürel zenginlikleri ve derin bir mirası Türkiye ve dünya vitrinine çıkaracak. Küresel düzeyde son dönemlerin en büyük, en kapsamlı ve en prestijli restorasyon ve rekreasyon projelerinden biri olan Tersane İstanbul'un, UNESCO'nun evrensel ilkelerine uygun bir şekilde, sürdürülebilir kültürel mirası koruyarak geliştiren, geçmiş ile bugünü doğru mimari tasarım ve uygulamalarla birleştiren, dünya çapında örnek bir proje olacak.





nanotek
quality protect

Esenehir Mah. Pirlanta 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, üç aylık ve ücretsizdir.

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

MASTER®
» BUILDERS
SOLUTIONS

Yetkili Distribütör

BASF

We create chemistry

'Çok başarılı olmanın tek yolu; çok çalışmaktır.'



Ecz. Berat BERAN
Berko İlaç - Yönetim Kurulu Başkanı


BERKO İLAÇ

Berat Bey merhaba. Öncelikle sizi tanımak isteriz. Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

Merhaba. Berat Beran, 1946 Diyarbakır doğumluyum, eczacıyım. Berko İlaç Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyorum. Evliyim, dört çocuğum ve üç torunum var. Diyarbakır Maarif Koleji'nden mezun olduktan sonra, 1973 yılında, İstanbul Özel Nişantaşı Eczacılık Bölümü'nü bitirdim ve Diyarbakır'a döndüm. Burada Beran Eczanesi adı altında eczanemi açtım.

Berko İlaç'ın kuruluşundan bugüne kadar gelen süreç hakkında bilgi alabilir miyiz?

Diyarbakır'da bütün amacım imalât yapmaktı. Eczanemi çok zor şartlarda açtım, üç gün sonra burasının hayallerime cevap veremeyeceğini düşünmeye başladım. Kuruluştan sonraki bir yıl içinde, eczanemi çok belirgin bir yere getirdim. İnovatif anlayış ile ihtiyaç olan ürünleri getirmeye başladım. Diyarbakır'da birçok tıbbi malzeme bulunmuyordu. Mesela korse yoktu, ilk ben tedarik ettim. Ameliyat malzemeleri de bulunmuyordu. Doktorlar ile iletişim içerisinde, tüm ihtiyaçları İstanbul'dan tedarik ederek, satışını gerçekleştiriyordum. Böylelikle eczanemi de bölgenin en bilinen markası haline getirmiş oldum. Fakat içimdeki imalât sevdası hiçbir zaman dinmedi ve kendi eczanemde bir şeyler üretmeye başladım. Diyarbakır'dan başlayarak tüm Güneydoğu illerine, kendi ürettiğim ürünleri pazarlamaya koyuldum. Sonrasında bir laboratuvar kurdum. Fakat Diyarbakır şartlarında kurduğum bu laboratuvar, hem teknolojik hem de işletme olarak üretime uygun değildi. En ufak bir ihtiyacımızda, malzemenin İstanbul'dan gelmesini bekliyorduk. Bu şekilde olmayacağını anladım ve 1980'de İstanbul'a taşındım. Bir süre aynı sistemi devam ettirdikten sonra, taşıma su ile değirmenin dönmeceğine karar verdim ve ortağım ile beraber 1984 yılında Berko İlaç'ı kurdum. Ortaklık konusunda çok başarılı olmadık.

Türkiye'de ilklere imza atmış bir işadamsınız. Sağlık Sektörü'ne getirdiğiniz yenilikler nelerdir?

Sektöre genel baktığımda şunu gördüm; "Uluslararası firmalarla rekabet edemeyiz". O yüzden kendime farklı bir kulvar seçmem gerektiğini, kimsenin yapmaya tenezzül etmediği imalâtları yapmam gerektiğini düşündüm. Hiç kimsenin aklına gelmeyen, basit ama ihtiyaç olan ürünleri üretmek üzere organize oldum. Serum Fizyolojik damlasını Türkiye'de ilk ben ürettim. Bu beni, İstanbul'da 20 yıl geçindirdi. Çocuklarımı yurt dışında ve özel okullarda okutma imkânım oldu. Sadece bir ürün ile sanayicilik antrenmanı yapmış oldum.



Küçük oğlumda çinko eksikliği tespit edildi. Türkiye'de çok az doktor, çinko elementini tanıyordu. Onlar sadece demirin hayati bir element olduğunu biliyorlardı. Ben, çinko elementini Türkiye'ye tanıttım. Ürünümüzün ismi o kadar markalaştı ki 'Zinco' denildiğinde herkesin aklına çinko geliyor. Doktorların da reçetesine girdi. Çinko ile birlikte gözle görülür bir biçimde büyümeye başladık. Çinko ürünü üretmeden önce, çinko elementini ben de çok iyi tanıımıyordum. Basından duyduğumuz kadarıyla tanıyorduk. Bir gün bir arkadaşım bana bu Çinko'nun ne işe yaradığını sorduğunda, 'Neye yaradığını bilmiyorum ama bana yaradığını çok iyi biliyorum' cevabını verdim.

Bu şekilde inovatif ürünlerle ve yeni personeller istihdam ederek büyümeye başladık. Sonrasında her insanın mutlaka yakalandığı 'Grip' konusunu ele aldım ve bunun için de 'İburamin' isminde bir ilaç ürettik. Bu ilaç şu anda, neredeyse tüm eczanelerin en çok sattığı ürün oldu. Grip ilacının çocuklara uygun olanını da üretmeye başladık. Şu anda pazar lideri durumundayız. Benim bir prensibim vardır; bir işe girdiğimde çeşitleri ile birlikte tüm ihtiyaçları karşılayan bir portföy sunarız. Şu an da değeri milyonları bulan ilaç markalarına sahibiz. Her bir ilaç markamızdan bir firma kurulabilir. Markalaşmayı başardık. Ben, her şeye inovatif bakıyorum. Piyasada birçok markanın balık yağı var, ama ben kokmayan balık yağı üretmek istedim. Böyle bir şeyin mümkün olmayacağını söyleseler de dört yıl süren Ar-Ge çalışmalarından sonra kokmayan balık yağını üretmeyi başardık. Markamızı öyle bir yere getirdik ki yirmi ülkeye satış yapmaya başladık. Dış ticarete prosedürler uzun sürüyor, bir sözleşme altı ayda yapılabilir. Tüm bu zorluklara rağmen şu anda Kanada, ABD, Güney Kore ve Vietnam dâhil yirmi ülkede ürünlerimizin satışı yapılıyor. Bu başarının üç tane bileşeni vardır; zeki, çalışkan ve cesur olmak. 'Şans', aptalların beklediği, akıllıların yakaladığı bir kavramdır.



Fabrikamız, 21.000 m² kapalı alan ve üç fazdan oluşmaktadır. İnşaatını bayiniz Detay Yapı'nın gerçekleştirdiği tesisimiz, dünya standartlarında teknolojilerin kullanıldığı bir yapıya sahiptir. Tesisimiz bize çok daha teknolojik ürünler ve hammaddeler üretme olanağı sunmaktadır. Baktığınız zaman, Türkiye'de neredeyse tüm ham maddeler ithal ediliyor. Berko ilaç olarak biz, çok geçerli olan bir ham maddeyi Türkiye'de üretmeyi istiyoruz. Gelecek hedeflerimizi bu şekilde tanımlayabilirim. Türkiye ilaç sektöründe, son beş yıl içerisinde en hızlı büyüyen firma konumundayız. Özellikle üretimde en çok büyüyen firmayız. Örneğin bu sene yaptığımız ciroyu, iki sene içerisinde ikiye katlayabiliyoruz. Kısacası Berko İlaç'ın gelişimi ve bakış açısı bu şekildedir. Anlattıklarım tabii ki çok kolay olmadı. Çünkü arkamızda

sermaye yoktu. Sermayeyi bankalardan elde ettik. Cesur davrandık. Bankalardan korkmadık. Bir arkadaşım bana şunu söylemişti; 'Eğer faizi her ay ödeyebiliyorsan, o işi devam ettiriyorsun demektir, faizi ödeyemediğin gün o iş iyi bir iş değildir.' Ben, aldığım kredinin faizini her zaman zamanında ödedim, hiç ödeyemediğim olmadı.

Ülkemizde sanayici olmanın ne gibi zorlukları var? Sizler gibi yerli üreticilere hangi destekler verilmelidir?

Aslında bu soru ile benim yarama parmak bastınız. Ben, üç defa iflas ile karşı karşıya geldim. Yaklaşık kırk beş senedir bu işin içindeyim ve bir kez dahi çek veya senedim karşılıksız çıkmamıştır. Bu mütevazı halimle, 2013 senesinde, Türkiye vergi sıralamasında 375. oldum. Neden bu ülkede bizim gibi iş adamları görülüyor, bulunmuyor, destek verilmiyor? Bugüne kadar hiçbir evrakı protesto olmamış, devlete bir kuruş borcu olmayan, sosyal sigortaya kayıtlı 700 personel çalıştıran, Diyarbakır'dan gelip sıfırdan başlayarak, bugün Vietnam'a, Kanada'ya malzeme satabilen bir firma var. Neden hiç kimse bizim elimizden tutmuyor? Bu sorunun cevabını ben de bilmiyorum. Türkiye, inşaat sektörüne vermiş olduğu desteğin yüzde onunu ilaç sektörüne verse, dünyada lider oluruz. Özellikle Avrupa'da, ilaç satabilmemiz için destek olunursa, çok çok daha iyi yerlere geleceğimizi düşünüyorum ve kendimizde bu gücün var olduğunu biliyorum. Türkiye'de çok güzel fabrikalar kuruluyor ama biz molekül bulamıyoruz. Bugün, Avrupa'daki ilaç firmalarının sadece AR-GE için ayırdıkları bütçe, bizim yıllık bütçemiz kadar. Kendimizi onlarla mukayese bile edemeyiz ama bize destek verilirse, birçok başarıya imza atarız.

İlaç Sanayi, dünyada adeta kartelleşmiş çok büyük bir ekonomidir. Bunca yabancı yatırımcının arasından sıyrılıp bu seviyeye gelmeyi başarmış bir yöneticisiniz. Başarılarınız temelinde hangi faktörler yatıyor?

Günlük hayatta kullanılan ilaçlara önem verdim. Akut tedavi dediğimiz ürünlere yöneldim ve bu ürünlerde inovatif olanı seçtiğim için buralara gelebildim. Özellikle pediatri bölümünde, çocuk doktorları tarafından tercih edilen bir numaralı firmayız. Bugün, kronik tedavinin %75'ini aile hekimleri yapar. Ben, bunun farkına vardım ve bütün ağırlığımı aile hekimlerine verdim. Bu noktada iyi bir strateji kurduk, tahammül ettik, bekledik ve karşılığını aldık. Şimdi, bahsettiğim uluslararası firmalar bizleri takip ediyorlar.



Tüm dünyada yaşanan ekonomik daralmadan ülkemiz de fazlasıyla etkilendi. Geçmiş tecrübelerinizde birçok ekonomik daralmaya şahit olmuş biri olarak, mevcut durumu nasıl yorumluyorsunuz?

Bütün Türkiye nasıl yorumluyor ise ben de öyle yorumluyorum. Ekonomimizin çok iyi bir yerde olduğunu söyleyemeyiz. Şu an para stoklanıyor, ne yazık ki Türkiye bu durumda... Çalışma arkadaşlarım ve çevrem bana soruyor; "Berat Bey, ne tavsiye edersiniz? Ne alalım?" Ben ekonomist değilim ama mevcut durum herkesi düşündürüyor. Eskiden orta sınıfın bile belirli bir düzeyde özel harcaması vardı. Şimdi ise önce çocuğunun okul taksidini düşünüyor, sonrasında elinde kalacak olanı nasıl değerlendireceğini. Dar gelirliilerin durumu daha kritik... Berko ilaç olarak, bu sene çalışanlarımıza %20 zam yaptık, vicdanımız el vermedi, üzerine bir %10 daha ekledik. Eskiden mesaiye işçi bulamazdım, şimdi ise personel kendisi mesai istiyor.

Kazanımlarınızı sadece kendi işinize yatırdığınızı gözlemliyoruz. Farklı sektörlerle yatırım yapmayı düşünmediniz mi?

Para olsa tabii ki düşünürdüm. Şimdi benim işim bir deryadır, hiç bitmez. Üç ömür yaşasam, bu yatırım bitmiyor, bitmez. "Burada bitti durayım.", yok öyle bir şey. Artı para elde edecek kadar bir kazancımız yok. Ancak fabrikayı idare ediyoruz.

Sıfırdan geldiğim için bana para yetmiyor ama bir gün yetecek. Düşündüğüm birtakım projeler var ama henüz bunları konuşmak için çok erken. Yine kendi sektörümün içinde yatırım yapmayı düşünüyorum. Bizim işimiz stabildir. Ne ölürüz, ne de birden bire diriliriz. Dünyanın en zengin adamı, şu anda bir ilaç fabrikası kurmaya kalksa, en az üç sene beklemesi gerekir. Bir ilaç ruhsatı, üç beş senede çıkıyor. En basit öksürük şurubunu veya bir ağrı kesiciyi, üç seneden önce piyasaya süremezsiniz. Bu prosedürler bizi çok yoruyor. Geliştirdiğimiz, Türkiye'ye elzem olan bir ürünümüz var, tüm izinlerini aldık ve yayınladık. Üzerinden dört ay geçti. Seçimlerden dolayı bürokrasi yavaşladı ve şu an maddi manevi zarar ediyoruz.



Sizce hammaddeyi Türkiye'de üretebilmenin potansiyeli nedir?

Yerli ilaç sektörü, geçinebileceği kadar para kazanıyor. Çok para kazanan büyük firmalar var, onlar da yabancı. Niye burada yatırım yapsın? Alıp parayı gidiyorlar. Yerli firmalar zaten kendi derdinde... Bir dönem inşaat sektörü modaydı, bazı yerli ilaç üreticileri de inşaat işine girdiler. İnşaat işi daha kolaydır, çünkü bir tane prosesi var. İlaç öyle değil, bir öksürük şurubu kırk tane işlemden geçiyor. Ama bir hammadde iki veya üç işlemden geçiyor. Fabrikayı nerede kurarsanız kurun, proses bellidir. Başında iş bilen iki tane yönetici olduğunda, işletmeniz yürür. Yeni bir hammadde üretebilirsiniz fakat pazar sorunu var. Hammaddeyi ürettiniz, piyasaya sürdünüz fakat Türkiye pazarı sizi doyurmaz. Çinliler, bizim maliyetimizin altına ürün satabiliyorlar. Çok kolay değil. Pazar lâzım.



Berko İlaç olarak birçok Sosyal Sorumluluk Projesi'ne imza attınız. Kurumsallaşma sürecini tamamlamış, görüntü ve şekil disiplini tam bir firma profiliniz var. Gelecek kuşaklara nasıl bir firma ve yönetim kültürü bırakmayı hedefliyorsunuz?

Çok güzel bir soru. Tamamıyla kurumsal bir firma bırakmayı hedefliyorum. Berko İlaç olarak Turquality destek programına kabul edildik. Birçok ödülleri almış durumdayız. Ben insan odaklı çalışıyorum. Benim çok iyi bir kadrom var. Personelim yüzde doksanı, buraya gelirken, kendi işyerine geliyormuş gibi düşünür. Sektör bunun farkındadır ve herkes bizden eleman transfer etmenin peşindedir. Diyebilirim ki; birinci derecede akraba kadar firmaya ve bana bağlıdırlar. İnsan çalıştırdığımız için insan odaklıyız. İyi makine her zaman bulabilirsiniz, ama iyi insan her zaman bulamayabilirsiniz. Makine bozulduğunda tamir edebilirsiniz, insan bozulduğunda yapamazsınız. Ya doğrudur, ya da yanlıştır, düzeltilmez. Demem o ki; insanı yaratamazsınız. İnsanı iyi seçmelisiniz, onu seçmeniz için de denemeniz gerekir. Bu kadroyu kurmam kırk yılımı aldı. Hayatımda en çok gurur duyduğum şeydir, beni kadromla takdir etmelerini isterim. Bu bir mekanizma, burada bir sistem var. Buraya gelen, eğer karakterli düzgün biriye, kendiliğinden kalıyor, eğer öyle değilse zaten kendiliğinden gidiyor. Eğer böyle bir kadroya sahip olmasaydım, firmayı satardım. Çocuklarım kendi işlerinin başında, kızım ise kurumsal iletişim departmanını ve sosyal sorumluluk projelerini yönetiyor. Fakat işletme idare etmek çok farklıdır. İlaç sektörünü idare edebilmek için, işin çekirdeğinden geliyor olmanız lâzım. Büyük bir markanın başında, aileden birinin olmasına gerek yoktur, gerçek profesyonellerle çalışıyorsanız, o firma zaten kendi heyeti ile ayakta duracaktır. Böyle bir firma yarattım ve bırakıyorum. Benim kanunlarım, bu firmada yaşamaya devam edecektir. 'Çok başarılı olmanın tek yolu, çok çalışmaktır.'

Teşekkür ederim.

TERMAL KAMP - BOLU

NANOTEK, 26 - 28 Şubat 2019 tarihleri arasında, tüm iş ortaklarını Bolu'da bir araya getirdi. Dünya'nın önde gelen sayılı kaplıcaları arasında yerini alan Sarot Termal Park Resort & SPA Otel'inde gerçekleşen organizasyonda, misafirler, hem iş yoğunluğunu hem de yorgunluklarını atabilme imkânı yakaladılar. Öğle yemeği ile başlayan organizasyonun ilk gününde, 'Termal Kamp' temalı etkinliğe katılan misafirler, tesisin kaplıca ve spa imkânlarından yararlandılar.



Kampın ikinci günü alınan kahvaltı sonrası, tüm iş ortaklarının katılımı ile tam gün toplantı gerçekleştirildi.

Nanotek Satış - Pazarlama Koordinatörü Gürkan KARACA'nın sunduğu toplantının açılış konuşmasını, sektöre yönelik önemli mesajlar ile Nanotek Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa BAYRAK gerçekleştirdi.

Nanotek'in kuruluşundan bu yana gerçekleştirdiği faaliyetleri ve mevcuttaki durumunu, görselleri ile birlikte detaylıca anlatan Gürkan KARACA, sunumu sonrasında konuşmasını yapmak üzere, BMI Grup İcra Kurulu Başkanı Dr. Daniş NAVARO'yu sahneye davet etti.

Sektörün duayenlerinden olan Dr. Daniş NAVARO, insanlığın varoluşu ve kariyer süreci hakkında, kişisel gelişime yol gösterecek çok önemli mesajlar verdi. Kendisinin yazmış olduğu '**Kariyer ve Varoluş**' isimli kitabı da, toplantı esnasında tüm katılımcılara hediye edildi.



Küçük bir kahve molasının ardından, BASF EBC Satış Müdürü Hakan Nusret GENCEROĞLU, sektörün mevcut durumu ile ilgili gerçekleştirdiği sunumunda, 2019 yılı içerisinde hedeflenen stratejileri anlattı ve motivasyonun en üst seviyede olması gereken bir dönemde olduğumuzun altını çizdi.

Otelde alınan öğle yemeği sonrasında, Nanotek Mali ve İdari İşler Koordinatörü Arzu NEYİŞ', İnternet üzerinden tahsilat problemini hızlıca ortadan kaldıracak olan '**NETAHSILAT**' sisteminin faydalarını, sunumunda detaylıca anlattı.

NETAHSILAT SİSTEMİ ile birlikte müşteriler, hem kendi kredi kartlarından hem de müşterilerinin kredi kartından ödeme yaparak cari hesaplarını azaltabilecek, müşterilerin kendi POS cihazları üzerinden gerçekleştirilecek çekimlerde yansıtılan komisyon yükünden farklı taksitlendirme seçenekleri ile kurtulabilecekler. Arzu NEYİŞ; Netahsilat Sistemi'nin, daha güvenilir ortamda ödeme yapmak, mail order kart bilgilerinin karşı tarafça görünmesini önlemek, zamandan tasarruf sağlamak, gibi avantajlar sağlayacağını dile getirdi.

Pantone Creative firması kurucu ortaklarından Ömer Faruk UÇAK ve İbrahim FIRAT'ın hazırlayıp sunduğu, bilişim ve teknolojinin önemini içeren anlatımları ile toplantı devam etti. Sonrasında ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı **Orhan TURAN**'ın, hem kendi hayat hikayesi hem de ODE Yalıtım'ın kısa sürede nasıl bu kadar hızlı geliştiğini anlatan sunumu ile toplantı sona erdi.



Sıra gecesi ekibi eşliğinde gerçekleşen akşam yemeğinde, misafirlere çiğ köfte ve mirra ikramı yapıldı. Yöresel türküler ile birlikte keyifli bir akşam yemeği gerçekleşti.

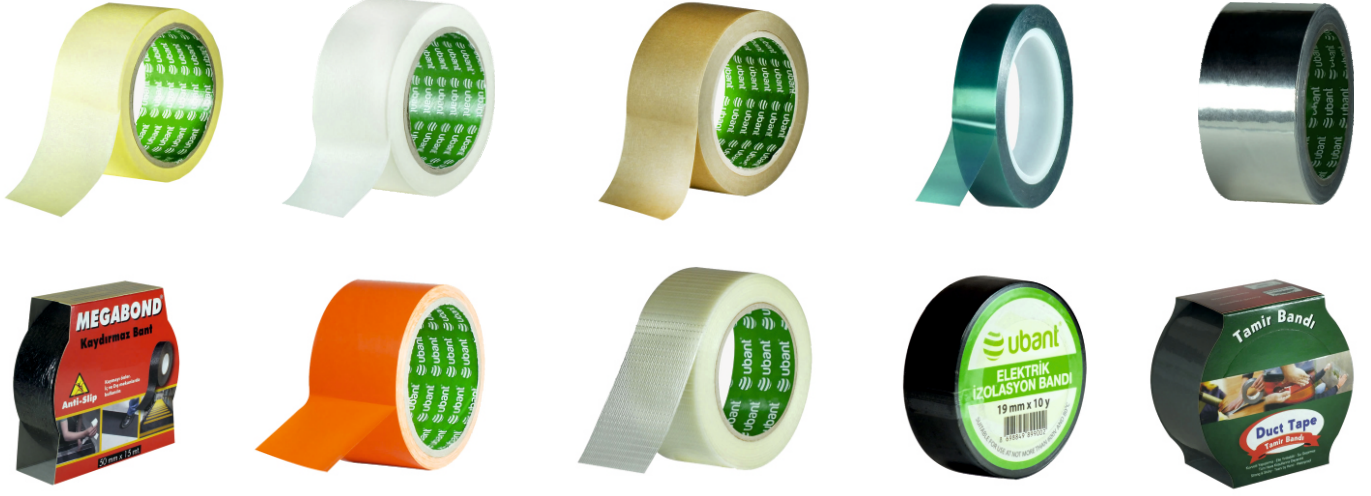


Programın son gününde, otelde alınan kahvaltı sonrası, misafirlere teşekkür ederek vedalaştılar.

Nanotek Ailesi olarak, öncelikle programa katılım sağlayan tüm iş ortaklarımıza, organizasyonda bizlere ev sahipliği yapan **Sarot Termal Park Resort & SPA** ekibine, görsel hizmetleri ve destekleri için **Sentez Reklam**'a, akşam yemeğinde bizlere yöresel müzik dinletisi ile eşlik eden **Mehmet Sıraç BARAŞ Sıra Gecesi Ekibi**'ne ve organizasyonda büyük emeği geçen **Nanotek Satış - Pazarlama Ekibi**'ne sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

UBANT

Nanotek, DIN EN ISO 9001 – 2015 standartlarına uygun üretim yapan yerli sermayeli Universal Bant firması ile, ürettiği Ubant markalı ürünlerin satış ve pazarlaması konusunda anlaşma sağlanmıştır. Maskeleme bantları, koli bantları, çift taraflı köpük bantlar, kaydırmaz bantlar, PVC bantlar, takviyeli bantlar, Duct Tape tamir bantları, yüzey koruma bantları, çift taraflı transfer bantlar, alüminyum bantlar, yer işaretleme bantları, elektrik izolasyon bantları ve sünger contalar ile ilgili, hem mevcut bayi kanalının ihtiyaçlarını karşılamak, hem de endüstriyel sanayi tesislerinin özellikli taleplerine cevap vermeyi hedefleyen Nanotek, bant ürünleri ile, kısa sürede çözüm ortaklarının raflarında yer almaya başlamıştır. Nanotek, üreticinin teknik destek ve Ar-Ge kabiliyeti sayesinde, detayın gerektirdiği özellikte bant geliştirme ve tedarigi imkanı sağlamaktadır.



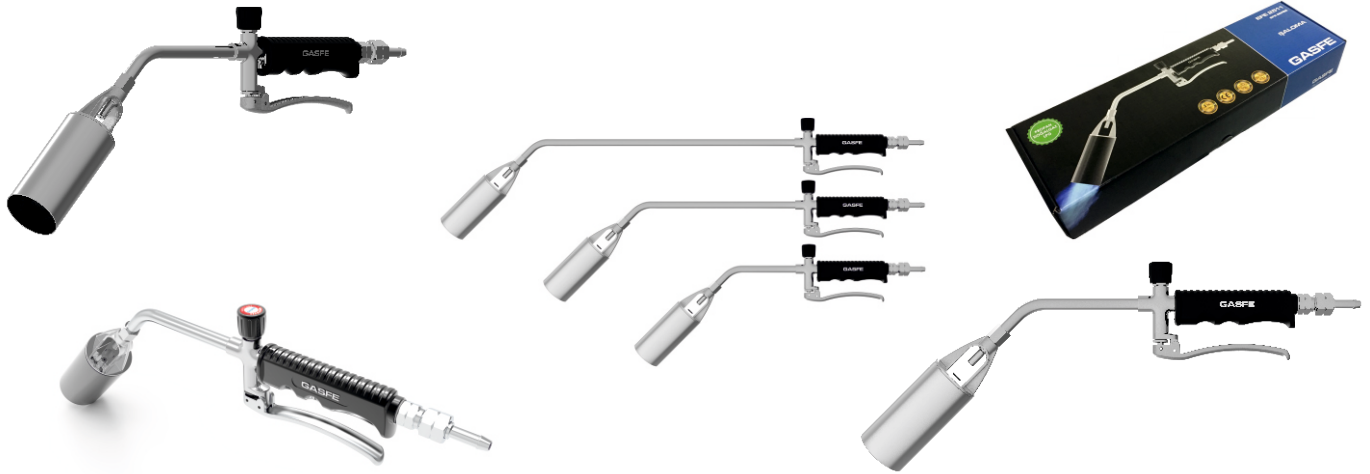
SODAL

Nanotek olarak, Avrupa'nın en büyük bağımsız mastik, PU Köpük ve yapıştırıcı üreticisi Soudal Yapı Kimyasalları Tic. A.Ş ile, işbirliği anlaşmasını tesis etmiş bulunmaktayız. 5 kıtaya yayılmış 19 üretim tesisi ve dünya çapındaki 44 şirketiyle Soudal, inşaat, perakende kanallar ve endüstriyel kurulum alanlarındaki iş sahiplerine ve dünya çapında 130'dan fazla ülkede nihai kullanıcılara, yaklaşık 50 yıllık deneyimiyle hizmet sunmaktadır. Silikonlar, PU köpükler, silikonize ve akrilik mastikler gruplarında, bayi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik satış ve pazarlama faaliyetlerini yürüteceğiz. Aynı zamanda projelerin ihtiyaçları doğrultusunda teknik pazarlama ve şartname çalışmalarını da gerçekleştireceğiz.



GASFE

Tasarımı ve üretimi, F-16 savaş uçakları ve milli piyade tüfeği MPT-76'nın tasarım kadrosunda bulunan mühendisler tarafından gerçekleştirilmiş, GASFE markalı şaloma ürünleri, satış portföyümüze eklenmiştir. Yüksek performanslı mavi alev gücü, ergonomik ve sağlam tetik sistemi, hassas pilot alev ayarına olanak tanıyan düğme sistemi, iş güvenliği direktiflerine uygun bağlantı sistemi, yoğun kullanıma uygun çift emniyet sistemi, propan, doğalgaz ve LPG ile çalışmaya uygun yanma sistemi ve ekonomik fiyatı ile GASFE ürünleri 3 sene boyunca garanti kapsamında olup, değerli Nanotek çözüm ortaklarının kullanımına sunulmuştur.



AKFIX

Nanotek, endüstriyel ve bireysel kullanım amaçlı yapıştırıcılar ve teknik aerosoller alanında dünyanın önde gelen üreticilerinden olan Akkim Yapı Kimyasalları A.Ş'nin AKFIX markalı ürünlerinin satışı konusunda işbirliği anlaşmasını imzalamıştır. 5 kıtada, 100'ün üzerinde ülkeye ihracat yapan Akkim, Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer almaktadır. Yapı, İnşaat, Mobilya, Otomotiv, Tekne ve Yat bakım endüstrilerine yönelik kimyasal ürünler geliştiren Akkim; 450'nin üzerinde ürün çeşidi ile, müşterilerine, ihtiyaçlarının büyük bir çoğunluğunu tek noktadan tedarik edebilme fırsatı sunmaktadır.



SİTE İNŞAAT YAPI MALZEMELERİ



Vural AYDOĞAN
Site İnşaat - Kurucu Ortak

Vural Bey merhaba, bize kendinizden ve firmanızın kuruluş hikayesinden bahsedermisiniz?

Merhaba, Nanotek meslektaşlarım.

1956 yılında Yeşilyurt / Malatya'da doğdum. Bir erkek ve bir de kız kardeşim var. Rahmetli babam, asker kökenli idi. 1972'de emekli oldu ve kaba malzeme ve kerestecilik üzerine dükkan açtı. 1973 yılında Malatya'dan İstanbul'a geldik. Erkek kardeşim Erdal Aydoğan, ortaokulu bitirmişti. Ben de lise son sınıfı, burada Emirgan Behçet Kemal Çağlar Lisesi'nde okudum. İTÜ Kimya Fakültesi - İstanbul Üniversitesi'nde İşletme İktisat Bölümünden mezun oldum. 1972 yılında "Aydoğan Ticaret" olarak başlayan "baba ve oğulları" birlikteliği, 80'li yılların siyasi kargaşasında, 1984 yılına kadar sürdü. Aydoğan Kollektif Şti olarak da devam eden birlikteliğimiz sırasında, 1984 yılında "Site Ticaret - Vural Aydoğan Kaba ve İnce Malzemeleri" firmasını da kurdum ve birlikte devam ettirdim. 1996 yılı itibari ile Frankfurt doğumlu, Trabzon'lu Haluk Berköz ile, "Site Ticaret LTD. ŞTİ." olarak ortaklığımız başladı. Kaba ve ince

(Boya - Tesisat - Hırdavat) malzemeler yanında, izolasyon malzemelerine yönelik de açılım gösterdik.

Daha sonra Nanotek ile oluşan BASF bayiliği ile, bu vasfımızı ön plana çıkardık. 2010 yılında, mağazamızın arkasında, 700m² lik depo kiraladık. Böylece, sattığımız malzemelerden daha fazla çeşit ve stok yapmamıza olanak sağladık. Eşim Sevgi Aydoğan, okul müdüreliliğinden emekli olduktan sonra, firmamızın Mali İşler Bölümünü yönetmeye başladı. Bu arada KTÜ İnşaat Fakültesi mezunu oğlumuz Ömer Berkay Aydoğan'ın da aramıza katılması ile birlikte, ilave yedi çalışanımızla, müşterilerimizin taleplerini, doğru hizmetle karşılamayı sürdürmekteyiz.

Güngören - Merter bölgesinde faaliyet gösteriyorsunuz, satışlarınızın ağırlıklı kısmı hangi kanala gerçekleşiyor?

Hedef pazarımız olan Merter' de, tekstil üzerine bir yerleşim olduğundan, bölgede, bu firmaların ihtiyaçlarını karşılıyor, tadilat - tamirat işlerinin yanısıra, kentsel dönüşüm projelerinin ihtiyaçları olan kaba, ince ve izolasyon malzemelerini de hızlı hizmet ve stok bulundurarak, tercih edilir firma olmaya çalışıyoruz. Sarıyer' den Edirne' ye kadar da, projelere toptan satışlar da yapmaktayız.

Nanotek ile yapmış olduğunuz ticareti nasıl değerlendiriyorsunuz?

İyi ki sizinle ticari bir birliktelik yapmışız. BASF ürünleri ve "Nano" konseptiniz ile tedarik ettiğiniz ürün çeşitliliğinizle, rekabet gücümüzü artırdınız. İzolasyon kavramını, temelden çatıya ön plana çıkardınız. Mali disiplini, sistemli olmayı da öğrenmemize yardımcı oldunuz. Dostluğu, çalışanlarınız ve bayiler arası ilişkileri de pekiştirdiniz.

Firma ortağınız Haluk Bey ile iş ortaklığınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Haluk Bey ile satış ve pazarlamayı aynı çizgide yapmaktayız. Ben ağırlıklı olarak ürün çeşitliliğini artırmak, stok kontrolü, mal arzını sevk ve idare etmekteyim.

İş hayatınız dışında neler yapmaktan keyif alıyorsunuz?

İşimizden pek zaman kaldığını söyleyemsek de, seyahat etmeyi, kitap okumayı, yürüyüş yapmayı, müzelere gitmeyi, resim yapmayı sever ve keyif alırım.

2019 yılı için beklenti ve temennileriniz nelerdir?

Zor günler başladı, sorunlar büyüyerek devam ediyor. Öncelikle ayakta durmaya çalışacağız. Haksız rekabet, önümüzde büyük bir sorun olarak görünüyor. Belirsizlik, siyasi ve ekonomik sıkıntılar, bizi tedbir almaya sevk ediyor. Bu nedenle, mali yapımızın zarar görmemesi için, müşteri risklerini, harcamalarımızı (maliyetleri) aşağı çekmekteyiz.

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

Dürüst olmayı, dostlukları geliştirmeyi, sağlığınıza dikkat etmeyi, her şeyin maddiyat olmadığını, işimizi sevmeyi, öğretmenin güzel bir şey olduğunu, zorluklardan korkmamayı bilmeliyiz. Ara sıra da kendimize hatırlatmalıyız. Teşekkürler...

FARKINDALIK GÜNÜ

Down Cafe - ŞİŞLİ

Merhaba. Nanotek İnsan Kaynakları Departmanı olarak, Sosyal Sorumluluk Projesi (SSP) kapsamında Down CAFE İstanbul Mecidiyeköy Şubesi'ni ziyaret ettik. Down CAFE, Profilo Alışveriş Merkezi'nin çok yakınında. Ulaşım çok rahat. Araba ile gitmek isterseniz Profilo Alışveriş Merkezi'ne park edip yürüyerek, arabasız gelmek isterseniz de metrobüs Mecidiyeköy durağından 15 dakikada Cafe'ye ulaşabilirsiniz. Down CAFE'nin özelliği, içinde çalışanların down sendromlu gençlerden oluşması. Korkmayın! [Down Sendromu](#) korkulacak bir şey değil. Onların farkı sadece "Kromozom sayıları". Sizin 46 kromozomunuz var, onların ise 47. Hepsisi harika, gülyüzlü gençler. "Sadece Farklılar" Zaten onlar da bunu biliyor ve "Sadece farklıyız" diyorlar. Ayrıca Cafe'de yaptıkları işi seviyorlar ve orada olmaktan çok mutlular ve açıkçası yaptıkları işte de oldukça iyiler. Down CAFE Projesi ile Down' lu gençler bu Cafe'ye gelip gün boyu çalışabiliyor. Yanlış bilgilerle, çoğumuzun zihinlerde yanlış yer edinmiş bu insanların, istenirse uyumlu verimli çalışabileceklerini ve aramızda yaşayabileceklerini bu Cafe sayesinde görebiliyorsunuz.

Şişli Belediyesi'nin katkılarıyla 2011 senesinde açılan [Down CAFE](#)'ye her gün maksimum 5 down sendromlu genç çalışmaya geliyor. Cafe'nin mutfağında ise gönüllü anneler onlara yardım ediyor. Down Cafe, yaklaşık 90 m² büyüklükte olup, bunun 60 m²' si müşterilere ayrılmış ve maksimum 45 kişiye hizmet verecek şekilde masa düzeni kurulmuş olup, diğer 30 m² lik kısmı mutfak, bulaşık, depo ve tuvalet alanlarından oluşturulmuştur.

20 Haziran 2011 tarihinde kasasında 140 TL ile hizmet vermeye başlayan bu cafe, gençlerimizin ve annelerin enerjisi ve duaları ile, bugüne kadar, alınının akı ile borçsuz olarak faaliyetlerini sürdürmüştür. Bugünkü fiyatlarla üç-dört kap öğle yemeği, 15 ile 18 TL'den verilmektedir. Ticari bir zihniyet ile faaliyet göstermediklerinden, yemek kalitesini en üst düzeyde tutan cafe, kasap ve manavdan aldığı malzemeleri birinci kalite olarak seçmekte, diğer girdileri de Metro Toptancı Marketler' den temin etmektedir. Down CAFE iktisadi işletmesi ise , tüm vergilerini günü gününe yatırarak, milli vazifesini yerine getirmektedir.

Down CAFE, yaklaşık 25-30 zihinsel engelli gencin annelerininin bir araya gelerek Kasım 2011 tarihinde kurdukları ADER (Alternatif Yaşamı Destekleme Derneği) adlı derneğin, iktisadi işletmesi aracılığı ile çalıştırılmaktadır. Down CAFE, sabah 8:00' de açılır, altı kişi dönüşümlü çalışan, iki gönüllü anne eşliğinde saat 10:00 civarında hizmet vermeye başlar. Saat 12:00' ye kadar muhtelif temizlik, çatal-bıçak düzenleme ,peçete ve bardak yerleştirme vazifeleri paylaşılır. 12:00 itibari ile, dışarıdan ve çevreden gelen yaklaşık 30 müşteriye, garsonluk hizmetine başlanır. 14:00-16:30 saatleri arasında, yukarıdaki işler tekrarlanarak, bir sonraki günün hazırlıkları yapılır. Bu süre zarfında gelen müşterilere de, garsonluk hizmeti

verilmeye devam edilir. Gelen müşterilerin yoğunluğuna göre, bazı gençler cafede kalır ya da evlerine giderler.

Günde ortalama 4 ile 6 saat, annelerinin vermiş olduğu muvafakatname ile çalışan gençler, cumartesi günleri, topluma daha da yakınlaşma sağlamak adına, çeşitli sosyal faaliyetleri, (resim - yoga - drama - tiyatro - ritim - işaret dili - konuşma teknikleri - latin dansları) gönüllü hocalar eşliğinde, Down CAFE' nin içinde ,anneleri ve dışarıdan katılan kişilerle birlikte sergiliyorlar. Bu sırada müşterileri de geri çevirmeyip, faaliyetlere katılmalarına müsade ediyorlar. Down CAFE, pazar günleri, randevulu olarak, toplantı - brunch - doğum günleri için, gruplara açılmaktadır. Bir aşçı, bir psikolog ve babası vefat eden bir çocuk, sigortalı olarak çalışmaktadır. Gönüllü 'Cafe Sorumlusu' bulunmaktadır. Aynı zamanda, gençlere, işe geldikleri gün sayısına göre (25-30 genç işe dönüşümlü gelmekte), haftada, bir gün gelen gence 200 TL, iki gün gelen gence ise 300-350 TL olacak şekilde, aileye destek amacı ile, bahşiş adı altında ödeme yapılmaktadır.



nanoflame

Pasif Yangın Durdurucu Sistemler



nanopren

Geomembranlar



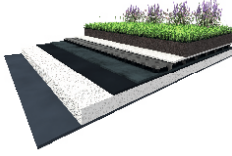
nanoshield

Tekstil Su Yalıtım Membranı



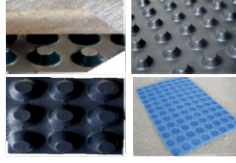
nanogreen

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



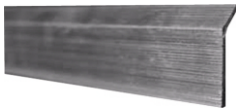
nanobutyl

Butil Yapışkanlı Bantlar



nanoprofil

Tecrit Baskı Profilleri



nanopim

Butil Yapışkanlı Askı Aparatları



nanosharp

Metal Maket Bıçağı



MASTER
BUILDERS
SOLUTIONS

terraWOOL

Depron

OXE

WALLBOARD

Firestone

btm

DÖRKEN

SELENA

KNAUFINSULATION

Westboard

FSi
DEVELOP
MANUFACTURE
PROTECT

BITUFA
Yapı ve Yalıtım Sistemleri A.Ş.

CETCO

KOBAU
Vlies- & Gewebetchnik

mercortecresa

KORUSER

PONCEBLOC

BituNil

SODAL

Akfix

GASFE

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