

KAYALAR

BÜLTEN

11

Departman
Günlükleri: İhracat

16

Bayi Röportajları:
Yılmaz Boya

23

Parlayan
İsimler



#KALİTEBİZİMKİMYAMIZDA

Yarım asırdır mobilya boya ve vernikleriyle çözüm ortağınız

Mobilya boya ve verniklerinden
ahşap bakım sistemlerine kadar
tüm ürünleriyle hayatın içinde.

GENÇ
BOYA • VERNİK



 **Kayalar**
www.gençboya.com.tr

İÇİNDEKİLER

Ersin Kenan Kayalar'dan	02
Üçüncü Çeyrekte Neler Yaptık	04
Etkinliklerimiz	05
Başarılarımız	06
Departman Günlükleri: İhracat	11
Bayi Röportajları: Yılmaz Boya	16
Fuarlarımız	19
Parlayan İsimler	23
Bizden Fotoğraflar	25



Ersin Kenan Kayalar
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli İş Ortağımız,

Kayalar Bülten'in üçüncü sayısı ile yeniden karşınızdayız. İlk iki sayımızda olduğu gibi, bu sayıda da Kayalar Kimya'nın büyüme ve gelişim yolculuğundaki önemli adımları sizlerle paylaşmanın heyecanını yaşıyoruz. Çok yoğun geçen bu 3 aylık dönemde mutluluk verici pek çok gelişme yaşadık. Dergimizin ilerleyen sayfalarında bu gelişmeleri görebileceksiniz. Bunlardan en önemlisinin Türkiye'nin inovasyona katkısını artırmayı amaçlayan İnovaLİG yarışmasında "İnovasyon Kaynakları"

kategorisinde ödül almamız olduğunu düşünüyorum. Kayalar Kimya olarak inovasyonun sürdürülebilir büyümenin temel taşlarından biri olduğuna inanıyoruz. Üstün teknoloji ve yüksek üretim kapasitemiz ile müşterilerimize ve paydaşlarımıza çözüm ortaklığı sunuyoruz. İlk kez katıldığımız bu yarışmada çabamızın bir ödül ile taçlandırılması bizi motive etti. Önümüzdeki yıllarda en iyi dereceyi almak için yarışacağımızı biliyorum. Özellikle AR-GE ekibimize çabaları için teşekkür etmek istiyorum.

Bunun yanında sürdürülebilirlik stratejimiz çerçevesinde insana odaklanıyor ve sosyal projelere destek vermeye devam ediyoruz. Bu çerçevede Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Kampüsü'nde 120 dönüm alanda, ilk 4 yıl depremzede ailelerin tamamen ücretsiz yararlanacağı ve sonrasında öğrenci yurdu olarak hizmet verecek 100. Yıl Köyü projesine katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ülkemizin aydınlık geleceği için bu ve benzeri projelerde yer almaya devam edeceğiz.

Ürün gamımızı zenginleştirerek, kaliteli ve güvenilir ürünlerimizi dünyanın dört bir yanına ulaştırmak ve ülkemize, sektörümüze değer katmak en büyük hedefimiz. Bu doğrultuda hem ulusal hem de uluslararası platformlarda proje ve ürünlerimizi sergilemeye devam ediyoruz.

12-15 Eylül tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen İntermob Fuarı'nda bu yıl da bu bakış açımızla Kayalar Kimya olarak yerimizi aldık. Avrupa'nın üç büyük fuarından biri ve Avrasya'nın en büyük ve en kapsamlı ihtisas fuarı olan İntermob bu yıl da geleceğe ilham veren tasarımlar ve yeni iş bağlantıları kurma fırsatı sundu. Yurt içi ve yurt dışından pek çok ziyaretçi ile bir araya geldik. Ülkemizin ve sektörümüzün gelişimine katkı sağlayan bu organizasyonlarda yer almaya devam edeceğiz.

2024 yılının son çeyreği, 2025 yılı için stratejik hazırlıklarımızı yoğunlaştırdığımız bir dönem. 2024 yılı global arenada olduğu gibi ülkemizde de kolay bir yıl olmuyor ve 2025'in de zorlayıcı bir yıl olacağı öngörülüyor. Avrupa Merkez Bankası Profesyonel Tahminciler Anketi 2024 son çeyrek sonuçlarına göre, Avro Bölgesi'nde yıllık harmonize enflasyon bu yıl için yüzde 2,4, 2025 ve 2026 yılları için ise yüzde 1,9 olarak açıklandı. Son ankette, önceki ankete göre, 2025 büyüme tahmininde ise 0,1 puan aşağı yönlü revizyon görüldü.



Bu revizyonun başlıca nedeni olarak bu yılın ikinci yarısında daha zayıf bir büyüme beklenmesi ve bunun da gelecek yıl frenleyici bir etki yapacak olması gösterildi. Daha önce de altını çizdiğim gibi, her ne kadar karamsar bir tablo içinde olsak da yaratıcı bakış açıları, iş yapış biçimleri ve yenilikçi çözümler ile fark yaratabileceğimiz bir yıl olacağını düşünüyorum.

2024 yılının sonuna yaklaşırken, bol kazançlı günler geçirmenizi ve Kayalar Bülten'in bu sayısını keyifle okumanızı diliyorum.

Ersin Kenan KAYALAR

ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE NELER YAPTIK



Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından düzenlenen 11. Türkiye Innovation Week 2024 etkinliği kapsamında düzenlenen İnovaLİG'te "İnovasyon Kaynakları" kategorisinde üçüncülük ödülümüzü aldık.



Tehlike ve Ramak Kaza Bildirim Sistemimize en çok ve en değerli bildirimleri yapan çalışanlarımıza ödülleri takdim ettik.



Eylül ve Ekim aylarında, hem yerel hem de uluslararası arenada toplam 7 fuara katılarak sektördeki gücümüzü arttırdık.



Genç ve Düfa markalarımız için mimarlık ofisleri görüşmelerimizi gerçekleştirdik.



Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Kampüsü'nde, depremzede ailelere 4 yıl ücretsiz sonrasında öğrenci yurdu olarak hizmet verecek 100. Yıl Köyü projesine katkıda bulunduk.



Genç Noroo ürünlerimize ISO 12944 sertifikası olarak uluslararası kalite standartlarına uygun olduklarını ve uzun ömürlü korozyon koruması sağladıklarını belgeledik.

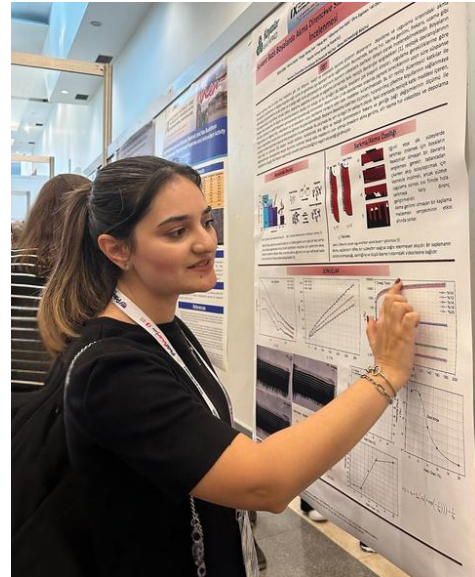
Etkinliklerimiz

SEKTÖRÜ BULUŞTURAN YAZA MERHABA KAHVALTISI



İstanbul Mobilya Cilacılar Derneği iş birliği ile sektördeki gelişmeleri değerlendirdiğimiz bir kahvaltı buluşması gerçekleştirdik. İstanbul Tuzla Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Maide Restaurant'ta düzenlenen buluşmaya dernek üyeleri ile birlikte Yurt İçi Satış ve Pazarlama Müdürümüz Bedri Büyüktaşkın da katıldı. Kahvaltı buluşması, dernek üyeleri, usta zanaatkarlar ve sektör uzmanları da dahil olmak üzere 200 katılımcıyı bir araya getirerek eşsiz bir ağ oluşturma fırsatı sundu.

ULUSLARARASI IX. POLİMER BİLİM VE TEKNOLOJİ KONGRESİ



AR-GE Merkezi Koordinatörümüz Ebru Ergüven, ekibinden Dr. Yakup Atıcı ve Kübra Güleş 16-18 Eylül 2024 tarihlerinde Orta Doğu Teknik Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen Uluslararası IX. Polimer Bilim ve Teknoloji Kongresi'ne katıldı. Kübra Güleş kongrede "Solvent Bazlı Boyalarda Akma Direnci ve Stabilitenin Reolojik Ölçümlerle İncelenmesi" başlıklı posterimizi sundu.

Başarılarımız

KAYALAR KİMYA'YA İNOVALİG'DE ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ



Türkiye Innovation Week 2024, "Out of the Box: Human, Culture, Model" temasıyla Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlendi.

Etkinlik kapsamında 12 Ekim'de yapılan İnovalİG Şampiyonları Ödül Töreni'nde, Kayalar Kimya "İnovasyon Kaynakları" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar, ödülü Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe'den aldı. Kayalar, ödül sonrası yaptığı açıklamada, inovasyonun sürdürülebilir başarı için vazgeçilmez olduğunu vurgulayıp, Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne ve jüriye teşekkürlerini ilettiler.

TEKNOLOJİNİN LİDER 100LERİ MEZUN OLDU



Kayalar Kimya olarak Teknolojide Kadın Derneği'nin (Wtech) hayata geçirdiği ve Türkiye'nin teknoloji alanında en yetenekli gençlerini seçerek onlara teknik ve sosyal beceriler kazandırmayı hedefleyen programın destekçileri arasında yer aldık. Mentörlüğünü yaptığımız ve sponsoru olduğumuz iki öğrencimiz de, programdan mezun oldular.

Teknolojinin 100leri projesinin kadınları teknoloji sektörüne kazandırmak anlamında son derece önemli olduğunun altını çizen İnsan Kaynakları, İdari İşler ve Kalite Sistemleri Direktörümüz Dilek Ün "Teknolojinin Lider 100leri projesine katkı sağlamaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Kadınların cam tavanları yıkmalarını sağlayan, onların gelişimine destek olarak önlerini açan böyle projelerin artmasını diliyoruz" dedi.

Başarılarımız

NEW YORK TIMES MEYDANINDAYIZ

New York'un simgesi Times Square'de Genç Boya-Vernik markamızı görmek, bizler için büyük bir gurur kaynağı oldu. Bu prestijli lokasyonda yer almak, markamızın uluslararası arenada görünürlüğünü artırmakla kalmayıp, sektördeki başarımızın da bir göstergesiydi.



ZİRVEYE DOĞRU: İSO İKİNCİ 500'DE 99 SIRA YÜKSELDİK



İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından gerçekleştirilen "İSO Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2023" araştırmasında, bu yıl 99 sıra birden yükselerek 57. sırada yer aldık.

Bu önemli başarıda payı olan tüm ekip arkadaşlarımıza ve iş ortaklarımıza teşekkür ederiz.

Başarılarımız

BOYA DÜNYASININ EN İYİ ŞİRKETLERİ RAPORU'NDA 73. SIRADAYIZ



2024 Coatings World Top Companies Report-Boya Dünyasının En İyi Şirketleri Raporu'nda 73. sırada yer aldık.

Bu rapor, sektörün önde gelen şirketlerinin yenilikçi yaklaşımlarını ortaya koyarak, global rekabetin şekillenmesinde önemli bir kaynak niteliği taşıyor. Firmamızın yükselen grafiği sayesinde bu prestijli listede yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz.

AR-GE 250 LİSTESİNDE 21 SIRA BİRDEN YÜKSELDİK



Ekonomi ve iş dünyası portalı Turkishtime'in gerçekleştirdiği "Türkiye AR-GE 250 Araştırması" 2023 yılı sonuçları açıklandı.

Türkiye'nin en fazla AR-GE harcaması yapan şirketlerinin yer aldığı listede bu yıl 21 sıra birden yükselerek, 36.1 milyon TL'lik AR-GE harcamasıyla 224'üncü sırada yer aldık.

Başarılarımız

TEHLİKE VE RAMAK KALA ÖDÜL TÖRENİ



"Tehlike ve Ramak Kala Bildirim Sistemi" iş sağlığı ve güvenliğine verdiğimiz önem açısından kritik bir rol oynuyor. 2024 yılının ilk yarısında, çalışma arkadaşlarımızdan bu sistem üzerinden aldığımız geri bildirimlerle birçok tehlikeyi zamanında tespit etme fırsatı bulduk. En fazla tehlike ve ramak kala bildirimini yapan Gökhan Çırak, Çağdaş Durmuş ve Muhammet Bilgili, ödülleri 1 Ekim'de Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar'dan aldılar.

Çalışanlarımızın gösterdikleri sorumluluk bilinci örnek teşkil ediyor. Kendilerine katkıları için teşekkür ediyor ve tüm çalışanlarımıza güvenli bir çalışma dönemi diliyoruz.

GENÇ NOROO ÜRÜNLERİ ARTIK ISO 12944 SERTİFİKALI



Metal yüzeylerin korozyona karşı korunması için kabul görmüş uluslararası bir standart olan ISO 12944 sertifikasını aldık. Bu sertifikanın alınması, Genç Noroo boya sistemlerinin çeşitli çevresel koşullara dayanıklılık ve koruyucu özelliklerini uluslararası ölçekte belgelendirdi.

Sertifika standartlarının üzerinde performans gösteren Genç Noroo ürünlerimizle sektörde fark yaratmaya devam edeceğiz.

Başarılarımız

HATAY 100. YIL KÖYÜ AÇILIŞ TÖRENİNE KATILDIK



Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Kampüsü'nde 120 dönüm alan içerisinde, depremzede ailelerin ilk 4 yıl boyunca tamamen ücretsiz yararlanacağı ve sonrasında öğrenci yurdu olarak hizmet verecek 100. Yıl Köyü projesine katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Bu projeye verdiğimiz destekle, deprem bölgesinin yaralarını bir nebze olsun sarmayı, geleceğe umutla bakmalarına destek olmayı, birlikte dayanışma ve umut dolu yarınlar inşa etmeyi hedefliyoruz.

GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ TARAFINDAN EĞİTİME VERDİĞİMİZ DESTEK İÇİN ONURLANDIRILDIK



Gebze Teknik Üniversitesi 2024-2025 Akademik Yılı Açılış Töreni'nde, üniversiteye yaptığımız desteklerden dolayı altın kategoride plaket aldık.

Gençlerin yanında olmaya ve ülkemizin geleceğine katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

DEPARTMAN GÜNLÜKLERİ

İHRACAT



Tolga Ateş

İhracat Satış Müdürü

İhracat departmanının yapısı nasıldır?

Kayalar Kimya'da ihracat nasıl yapılıyor?

Gelecek 5 yıl için hedeflerimiz neler?



İhracat departmanının yapısı hakkında bilgi verir misiniz? Faaliyette olduğumuz pazarlara yönelik nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?



Kayalar Kimya İhracat departmanı 25 kişilik bir ekipten oluşuyor. Ekipte benim dışımda yurt dışı müşterilerle bire bir iletişimde bulunan ve satış süreçlerinin tamamında aktif olarak rol oynayan satış temsilcilerimiz, satış öncesi ve sonrası ürün performansını üst düzeye çıkarmak, ürünle ilgili tüm soruları ve sorunları gidermek için müşteri eğitimlerinden sorumlu teknik destek uzmanlarımız, müşteri sipariş ve fiyat listeleri ile planlama departmanı ile müşteri arasındaki iletişimi sorumlu satış operasyon birimimiz, yurt dışı pazar araştırması, pazarlama aktivitelerinin planlanması

ve yönetiminden sorumlu pazarlama birimimiz ve son olarak gümrük işlemleri, belgelerin düzenlenmesi ve yasal düzenlemelere uyum konularında uzmanlaşmış ihracat operasyon birimimiz bulunuyor. Bizim için faaliyette olduğumuz pazarlarda global bakış açımızı yansıtmamız ve aynı zamanda yerel bir şirket gibi o pazarı anlayarak hareket etmemiz büyük önem taşıyor. Bu nedenle sadece İstanbul'da değil, Rusya ve Polonya'da da ofislerimiz var ve ekipteki arkadaşlarımın bir kısmı o ülkelerde yaşıyorlar. Biz de sıklıkla seyahat ederek hem olduğumuz hem de bulunmak istediğimiz ülkelerin nabzını tutuyoruz.

Faaliyette olduğumuz ya da olmak istediğimiz pazarların ekonomik durumunu, kültürel özelliklerini, tüketici davranışlarını ve rekabet koşullarını sürekli analiz ediyoruz. Pazar araştırması ve değerlendirmeler, stratejik kararlarımızın temelini oluşturuyor. Ardından her pazarın kendine özgü düzenlemeleri ve gereksinimleri olabildiğinden biz de ürünlerimizin yerel standartlara ve yasal düzenlemelere uygun olduğundan emin oluyoruz. Yurt dışı müşterilerimizle etkili bir iletişim kuruyor, satış öncesi ve sonrası teknik destek hizmetimizle ihtiyaçlarına hızlı geri dönüş sağlıyoruz. Yaygın dağıtım ağı oluşturarak ürünlerimizin erişilebilirliğini artırıyoruz. Ayrıca yerel dil ve kültüre uygun pazarlama materyalleri hazırlamak da bu noktada çok önemli. Bunun için lokal müşterilerden düzenli olarak geri bildirimler alıyor, pazara uygun stratejiler geliştiriyoruz.

Sosyal medya, dijital pazarlama faaliyetleri, fuarlar ve yerel etkinliklerle marka bilinirliğimizi arttırıyoruz. Son olarak uluslararası ticarete her zaman risklerin bulunduğu ve bu nedenle değişen piyasa koşullarına ve politik durumlara karşı esnek bir yaklaşım benimsemek gerektiğinin bilincindeyiz. Kriz durumlarına karşı her zaman hazırlıklıyız ve risk yönetimi stratejilerimizi geliştiriyoruz. Proaktif olarak bu hazırlıkları ve değerlendirmeleri yapmak iş sonuçlarımıza son derece olumlu yansıyor. Bu sayede değişen koşullara hızlı adapte olabiliyoruz.



Son yıllarda küresel ticarete yaşanan değişiklikler ihracat faaliyetlerinizi nasıl etkiledi ve bu değişikliklere nasıl uyum sağladınız?

İçinde bulunduğumuz coğrafya sebebiyle değişen şartlara karşı sürekli tetikte ve hazır halde bulunmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Son yıllarda ticareti etkileyen en büyük olay pandemiydi. Bu dönemde şirket olarak durmadık, kesintisiz üretim ve tedarik sağladık. Aynı şekilde bayilerimiz ile sürekli iletişim halinde kalarak onları ticaretlerine devam etmeleri için aksiyonlarımızla da cesaretlendirdik. Pandemi dönemini kayıpsız hatta büyüme ile kapattık.

Bunun yanında şu an geldiğimiz noktada hem Rusya hem de Ukrayna onların ülkelerine duyduğumuz güven sebebiyle bizi güvenilir ve uzun soluklu ticaret yapılabilir bir tedarikçi olarak görüyor. Bölgedeki paydaşlarımız ile güvene dayalı bir iş birliği içerisindeyiz.

İhracat süreçlerinizde karşılaştığınız en büyük zorluklar nelerdir ve bu zorlukları aşmak için hangi stratejileri kullanıyorsunuz?

Türkiye çıkışlı nakliye fiyatlarının diğer ülkelere göre yüksek kalması, çoğu ülkenin ek sertifikalandırma ve ek gümrük belgeleri talep etmesi ve yetişmiş personel eksikliğini karşılaştığımız en büyük zorluklar olarak sıralayabilirim. İç pazarın daralması ile birlikte firmalar hızlı şekilde ihracata ağırlık vermeye başladı. Dolayısıyla yetişmiş elemanlar sektör tecrübesi olmasa dahi ihracat tecrübesi ile farklı şirketlere transfer oldular. Biz Kayalar Kimya'da ekibimizi çekirdekten yetiştiriyoruz diyebilirim. Sürekli genç arkadaşlarımızı ekibimize dahil ederek birlikte yetişmek ve gelişmek için gayret gösteriyoruz. Ayrıca farklı departmanlarda çalışan yetenekli arkadaşlarımızı da dönem dönem ekibimize dahil ediyoruz. Ek sertifikalandırma ve ek gümrük belgeleri talebini karşılamak için ise regülasyonları takip eden ve sürece uyum sağlamamıza yardımcı olan bir çalışma arkadaşımız var. Ayrıca departman olarak başarımızın takım çalışması sayesinde olduğunun altını çizmeliyim. Tüm zorluklarda beraber çözüm arayarak ve birbirimizi destekleyerek aksiyon alıyoruz ve bunun katkısını da görüyoruz.

Gelecek 5 yıl için ihracat hedefleriniz nelerdir ve bu hedeflere ulaşmak için hangi yenilikçi stratejileri uygulamayı planlıyorsunuz?

Geçtiğimiz 3 yılda ihracatta her yıl ortalama tonaj bazında %20'nin üzerinde büyüdük. Bu ivmeyi devam ettirmek ve stabil bir satışa ulaşmak için artık gelişmiş pazarlar dediğimiz Batı Avrupa pazarına yönelik çalışmalar yapıyoruz. Buna ek olarak Afrika kıtasında önümüzdeki 10 yılda çok büyük bir gelişme bekliyoruz ve bu ülkelere yönelik çalışmalarımızı da hızlandırıyoruz. Bu hedeflere ulaşmak için yerelde bize destek olacak iş arkadaşları arıyoruz. Pazarı lokal olarak yönetmek uzaktan yönetmekten çok daha verimli oluyor. Ayrıca fırsatlara daha hızlı cevap verebileceğimiz yerel ve uluslararası iş birliklerini de sürekli takip edip değerlendiriyoruz.



IHRACAT

İhracat operasyonlarınızda dijitalleşmenin ve teknolojik yeniliklerin rolü nedir ve bu alanda hangi çözümleri kullanıyorsunuz?

Sipariş girişlerinde B2B platformumuzu kullanıyoruz. Önümüzdeki dönemde aynı platform üzerinden müşterilere yönelik dönemsel kampanyalar yapmak, numune takiplerini yapabilecekleri bir arayüz oluşturmak ve anlık hesap durumlarını görme imkânı sağlamak gibi bir çok yenilik getireceğiz. Bu tür yenilikler müşterilerimiz ile olan iletişimimizi hızlandırıyor ve operasyonumuzdaki yoğunluğu azaltıyor.

Şirketimizde dijitalleşme en önemli konuların başında geliyor. Yalnızca ihracat departmanı içinde değil, diğer departmanlarda da süreçlerimizi verimli hale getirecek tüm yenilikleri deneyimliyoruz ve sonuçlarından memnun kaldığımızda da iş süreçlerimizin bir parçası haline getiriyoruz.

Farklı ülkelerde iş ortakları veya distribütörlerle nasıl iş birlikleri kuruyorsunuz ve bu iş birliklerinin başarısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İş ortaklarımızı sürdürülebilir bir şekilde geliştirmek her zaman en büyük önceliğimiz. Çoğu iş ortağımız bizlerle birlikte büyüdü. Bu gelişmeyi bire bir görmek ve bunun bir parçası olmak hem bizi mutlu ediyor hem de işimizden aldığımız zevki artırıyor. Çoğu bayimiz ile 10 yılın üzerinde bir süredir iş birliği yapıyoruz. Bunun ana sebebinin açık iletişim ve dürüst olmaktan geçtiğine inanıyoruz. Verdiğimiz sözleri ne pahasına olursa olsun tutmamız müşteri bağlılığının en önemli sebebi.

Müşterilerimizin de dediği gibi “KAYALAR” bir söz verdiyse tutar.

BAYİ RÖPORTAJLARI

YILMAZ BOYA



Bültenlerimizde bayilerimizin sektörel deneyimlerini, başarı hikayelerini ve hedeflerini sizlerle paylaştığımız Bayi Röportajları serimizin ikinci konuğu Adana Bölge Distribütörümüz Yılmaz Boya'nın sahibi Yılmaz Küçükğöde oldu. Bu röportajı gerçekleştiren İletişim ve Pazarlama Uzmanımız Ceren Önder'e teşekkür ederiz.

Yılmaz Bey, öncelikle röportaj teklifimizi kabul ettiğiniz için teşekkür ederim. Kendinizden ve ticari hayatınızdan kısaca bahseder misiniz?

Hoş geldiniz, ben teşekkür ederim. Adım Yılmaz Küçükğöde. Düfa'nın ilk bayilerinden biri olarak markanın kuruluşundan bu yana iş birliğimiz sürüyor. Merkezimiz Adana'da olmak üzere, Osmaniye, Hatay ve Kahramanmaraş'ta hizmet veriyoruz. Düfa, kurulduğundan bu yana kalitesinden asla ödün vermedi. Biz de her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, sektördeki en iyi hizmeti sunmak için çalışıyoruz.

Düfa'nın ilk bayilerinden biri olduğunuzu söylediniz. Yolun henüz başındayken neden Düfa ile çalışmayı tercih ettiniz? Bu iş birliği nasıl başladı?

Aslında Düfa'dan önce aynı sektörde farklı markaların bayiliklerini üstlendim. Yaklaşık 3 yıl bir marka, 8 yıl da başka bir marka ile çalıştım. Bir gün televizyon reklamlarında Burhan Öçal'ın tanıttığı Düfa dikkatimi çekti. "Boyanın Ustası Düfa, Şimdi Türkiye'de!" ifadesi ilgimi daha da artırdı ve hemen temsilcileriyle iletişime geçtim. İlk bayi Mersin'de açılmıştı; ben 6 ay sonra Düfa ekibine katıldım. Düfa'nın sunduğu avantajlar da çok cazip geldi. Yeni bir marka ile daha yüksek kazanç hedefledim ve bu tercihimde yanılmadım. İlk günden itibaren aynı heyecanla çalışmaya da devam ediyoruz.



Düfa ile çalışmaya başladığınız günden bugüne, müşterilerinize ve alt bayilerinize hangi ürün ve hizmetleri sunuyorsunuz?

Biz distribütör olarak Düfa'nın tüm ürünlerinin satışını yapıyoruz. Her ürünün stoğunu dinamik bir şekilde yönetiyoruz; bazı ürünlerimiz daha yüksek talep görüyor. İç cephe boyalarında Düfaplast ve Klasik ürünleri ile öne çıkıyoruz. Dış cephede ise Silosan serisi oldukça talep görüyor.

Son zamanlarda ekonomik şartlar nedeniyle daha uygun fiyatlı ürünlere yönelim oldu. Örneğin Diamond serisi raflarda daha çok yerini aldı. Düfa'nın her bütçeye uygun ürün gamı sayesinde satışlarımız etkilenmedi ve bu durum bizleri memnun etti.

Yılmaz Bey, müşteri memnuniyetini artırmak için nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Düfa ile olan ilişkimiz gerçekten bir aile bağı gibi. Fabrika her zaman yanımızda; en ufak bir sorun olduğunda bile ürünün arkasında duruyorlar. Teknik ekip veya temsilciler, anında müdahale ederek sorunun kaynağını tespit ediyor. Müşteri memnuniyeti her zaman en büyük önceliğimiz. Eğitim eksikliğinden kaynaklanan bir sorun varsa da bunun sorumluluğunu üstleniyor ve gereken desteği sağlıyoruz.



Bu noktada Düfa ile kurduğumuz karşılıklı güven ilişkisi, müşteri memnuniyetini sağlamamızda büyük rol oynuyor. Bu sayede hem biz hem de müşterilerimiz karşılıklı olarak fayda sağlıyoruz.

Yurt dışında yaşadığımız birkaç keyifli anı hala aklımda. Örneğin Slovakya'ya yaptığımız bir seyahat sırasında metroda ters yöne binip kaybolmuştuk. Diğer bayilerin eşleri de kaybolmuştu; hepimiz birbirimizi ararken komik bir durum ortaya çıkmıştı. Uzun yıllara dayanan iş birliklerinin en güzel yanı aile gibi olmak ve bir araya geldiğimiz her anda da bu bağı hissediyor ve tebessümle hatırladığımız anılar biriktiriyoruz.

Ofisinizde kızınızla beraber çalıştığınızı biliyoruz. Bu size nasıl bir his veriyor?

Bu durum gerçekten çok gurur verici. Emeklerimizin boşa gitmeyeceğini bilmek harika bir his. Kızımın şirketi devralmak istemesi, babadan kıza geçen bir miras olması beni ayrıca mutlu ediyor. Yeni nesil bizden daha hızlı öğreniyor. Ben 60 yılın birikimini ona anlatıyorum; o ise bunu geliştirerek yeni neslin bilgisi ve enerjisiyle daha da ileriye taşıyacak.

Kızım benimle çalışmaya başlayalı çok uzun zaman olmadı. Önce bizim iç yapımızı kavraması ve işleyişi çok iyi öğrenmesi lazım. Ürünlerin imalatından satışına kadar olan tüm sürece hâkim olmalı. Sahayı gezmeli, insanlarla tanışmalı. Sonrasında ise “yeni projelerle satışı nasıl büyütebilirim? Nasıl geliştirebilirim?” diye düşünerek işleri büyütebilir ve başka bir noktaya taşıyabilir.

Boya sektöründe kadın yönetici olmak sizce nasıl bir fark yaratır?

Geçmişte süreç çok daha zordu ancak artık kadınların yönetici olarak sektörde kendilerini kanıtlamaları daha kolay hale geldi. Yine de saha operasyonlarında kadınların bazı zorluklarla karşılaşabileceğini kabul etmek gerekiyor. Buna rağmen kadınların yönetici pozisyonlarında fark yaratabileceklerine inanıyorum. Çünkü çok daha detaycı ve dikkatli. Bizim ofisimizde de operasyon ekibi tamamen kadınlardan oluşuyor ve işlerindeki başarıları göz ardı edilemez. Onların yetenekleri ve özverisi, işimizin başarısında önemli bir rol oynuyor.



Yılmaz Küçükgöde ve Kızı

Son olarak, Kayalar Kimya ve Düfa hakkında okuyucularımıza iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?

Kayalar Kimya takdiri fazlasıyla hak eden bir firma. Sadece ürünlerinin kalitesinden değil, aynı zamanda çevreye, insana ve topluma karşı duyarlı duruşlarından da her zaman etkilenmişimdir. Kaliteden asla ödün vermemeleri, sürdürülebilirlik konusundaki hassasiyetleri ve paydaşlarıyla uzun vadeli, güvene dayalı ilişkiler kurmaları onları sektörümüzde özel bir konuma yerleştiriyor.

Özellikle 6 Şubat depremi sonrası, Hatay ve çevre illerde depremden etkilenen bayilerine sağladıkları hızlı ve samimi destek, sadece iş ortaklığı değil, zor zamanlarda yanlarında olmayı ilke edinmiş bir aile olduklarını gösterdi. Böyle insani değerleri ön planda tutan bir firma ile yıllardır iş birliği yapıyor olmaktan gerçekten büyük bir gurur duyuyorum.

Kayalar Kimya'nın her zaman sadece iş odaklı değil, aynı zamanda toplumsal sorumluluğu benimseyen bir yaklaşım sergilemesi, gelecekte de birlikte büyümeye olan inancımızı tazeliyor. Bu büyük ailenin parçası olmak, bizim için her zaman bir ayrıcalık.

Fuarlarımız

INTERMOB 2024



Kayalar Kimya olarak, Avrupa'nın ilk üç, Avrasya'nın ise en büyük ve en kapsamlı ihtisas fuarı olan İntermob Fuarı'na katıldık. 12-15 Eylül tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuar yeni iş bağlantılarının kurulmasına olanak sağladı. Sektörde lider yüzlerce firmayla birlikte, yurt içi ve yurt dışından gelen binlerce ziyaretçiyi ağırlama fırsatı bulduk.

Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kayalar fuar ile ilgili değerlendirmesinde, "Ürünlerimiz ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü ve oldukça verimli bir fuar geçirdik. İnovasyonu sürdürülebilir büyümenin temel taşı olarak görüyoruz. Ürün gamımızı zenginleştirerek, kaliteli ve güvenilir ürünlerimizi dünyanın dört bir yanına ulaştırmaya devam edeceğiz" dedi.

Fuarda, Genç, Woodsol ve endüstriyel tutkal sektöründeki KayaColl, KayaTherm, KayaPur, KayaPren, KayaSit, KayaSil ve KayaFlex markalarımıza ait ürünleri sergiledik. Standımız ve ürünlerimiz, ziyaretçiler ve sektör profesyonelleri tarafından büyük beğeni topladı.



Fuarlarımız

SAUDI WOOD EXPO



Arabistan'ın başkenti Riyad'da, 2-4 Eylül tarihleri arasında düzenlenen Saudi Wood Expo Fuarı'na Genç markamızla katılım sağladık. Riyad Uluslararası Kongre ve Sergi Merkezi'nde gerçekleştirilen fuara, 7.500'den fazla ziyaretçi katıldı.

Fuar süresince, ürünlerimizi misafirlerimizin beğenisine sunduk ve standımıza gösterilen yoğun ilgi, bizim için büyük bir motivasyon kaynağı oldu. Standımızı ziyaret eden tüm katılımcılara teşekkür ederiz.

DREMA



10-13 Eylül tarihleri arasında Polonya'nın Poznan Uluslararası Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen Drema Fuarı'nı başarıyla tamamladık.

İhracat Satış Müdürümüz Tolga Ateş ve Rusya İhracat Müdürümüz Erhan Şekeroğlu'nun liderliğindeki ekiplerimiz, fuarda ziyaretçilerimiz ile bir araya geldi ve Kayalar Kimya'nın ürün ve çözümleri hakkında bilgi paylaşımında bulundular. Standımız ve ürünlerimiz ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gördü.

Fuar süresince bizleri ziyaret eden tüm misafirlerimize ve özveriyle çalışan ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

Fuarlarımız

BIFE-SIM



Romanya'nın başkenti Bükreş'te, 19-22 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen BIFE-SIM Fuarı'nı başarıyla tamamladık.

Katılımcılarla kurduğumuz değerli iletişim ve paylaşımlar, fuarın verimliliğini artırarak sektördeki yeniliklerimizi tanıtmaya fırsatı sundu.

Bu prestijli etkinlikte standımızı ziyaret eden tüm misafirlerimize ve ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

CONSTRUCT IRAK



24-27 Eylül tarihleri arasında Irak'ın Erbil şehrinde gerçekleştirilen Construct Irak Uluslararası İnşaat ve Yapı Endüstrisi Ticaret Fuarı'na katıldık.

Bu fuar bölgedeki en yeni gelişmeleri takip etmek, inşaat ve yapı endüstrisinin büyüme potansiyelini keşfetmek ve ürünlerimizi sergilemek için büyük bir imkan sundu. Sektör profesyonelleri ile bir araya gelme ve kendimizi geliştirme fırsatı yakaladık.

Standımızı ziyaret eden tüm misafirlerimize ve özveriyle çalışan ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

Fuarlarımız

IFMAC-WOODMACH

25-28 Eylül tarihleri arasında Endonezya'nın Jakarta şehrinde düzenlenen Ifmac-Woodmac Ağaç İşleme ve Mobilya İmalatı Fuarı'na katıldık. Fuarda, ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk ve sektör profesyonelleriyle verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Standımıza gösterilen yoğun ilgi için teşekkür ederiz.



MEBEL FUARI'NA HAZIRLIKLARIMIZ DEVAM EDİYOR

18-22 Kasım tarihleri arasında gerçekleşecek olan Mebel Fuarı için hazırlıklarımız tüm hızıyla devam ediyor. Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar ve İhracat Müdürümüz Tolga Ateş'in de katılacağı Mebel Fuarı'nda bölgedeki paydaşlarımız ile bir araya geleceğiz.

Fuar boyunca, en dikkat çekici ürünlerimizi ziyaretçilerin beğenisine sunarak, markamızın yenilikçi çözümlerini tanıtmayı ve yeni iş birlikleri kurmayı hedefliyoruz.



Parlayan İsimler

ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTEKİ TERFİLER

Şirketimiz bünyesinde görev alan ve değerli katkılar sağlayan çalışma arkadaşlarımızın terfilerini tebrik ediyoruz.



Niyazi Gündüz

Depo Operasyon
Müdür Yardımcısı



Abdullah Razi

Üretim Kıdemli Uzman
Mühendis



Merih Ursavaş

Sanayi Boyaları Satış
Yöneticisi-Noroo



Adem Demirbaş

Üretim Ustası



Ceren Önder

İletişim ve Pazarlama
Uzmanı



Atilla Özbay

Satış Uzmanı-Woodsol



Hüseyin Dokuzlar

Üretim Kıdemli Uzman
Mühendis



Görkem Ürgün

Teknik Satış Yöneticisi-
Genç



Hilal Karakaş

Satış Operasyon Uzmanı-
Düfa



Mehdi Çelikkol

E-Ticaret Lojistik
Uzmanı



Mahmut Yıldız

Üretim Ustası



Tuğba Niğdelioğlu

Satın Alma Yöneticisi

Parlayan İsimler



Recep Yükselen

Otomasyon Uzmanı



Samet Öztürk

Teknik Servis Uzmanı-
Düfa



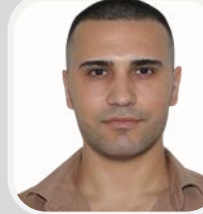
Erhan Başaran

Otomasyon Kıdemli
Uzmanı



Alparslan Düzcan

Kart Giriş Sorumlusu



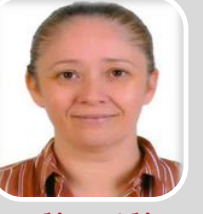
Mert Çınar

Teknik Servis Uzmanı-
Genç



Ömer Meydan

Kalite Kontrol Kıdemli
Uzmanı



Nadiye Alim

Kalite Kontrol Teknik
Uzmanı



Yakup Atıcı

Ar-Ge Polimer Birim
Yöneticisi-Genç



Kadir Köse

Kart Giriş Uzmanı



Mustafa Turhan

Yazılım Geliştirme
Uzmanı



Mustafa Kocalar

Adana Bölge Satış
Yöneticisi-Genç

Bizden Fotoğraflar



Bizden Fotoğraflar



Bizden Fotoğraflar





SOSYAL MEDYA HESAPLARIMIZI TAKİP EDİYOR MUSUNUZ?



[@Kayalar Kimya A.S.](#)



[@kayalarkimyaas](#)



[@kayalarkimyaas](#)
[@kayalarboya](#)
[@gencboyavernik](#)

[@dufa_boya](#)
[@gencnoro](#)
[@woodsol](#)



[@dufaboya](#)



[@kayalarboya](#)
[@DufaBoya](#)
[@woodsol.kayalar](#)

[@Gencboyavernik](#)



[@Düfa Boya](#)
[#DüşleriniBoyarkenDinlenecekŞarkılar](#)



[@kayalarboya](#)
[@gencboyavernik](#)
[@dufaboya](#)



[@Kayalarkimyaas](#)
[@GencBoyaVernik](#)

METİNLERE TIKLAYARAK SOSYAL MEDYA
HESAPLARIMIZA ERIŞEBİLİRSİNİZ.

48 yıldır kaliteli boya ve vernik üretimi ile hayatın içinde

Kayalar Kimya, 48 yılı aşan deneyimiyle mobilya boya ve verniklerinden ahşap bakım sistemlerine, inşaat grubu boyalarından sanayi ve zemin boyalarına kadar tüm markaları ile hayatın içinde.



GENÇ
BOYA • VERNİK


düfa
Boyanın Ustası

GENÇ NOROO


WOOD
SOL

 **Kayalar**

www.kayalarkimya.com.tr

ENDÜSTRİYEL TUTKAL VE BAĞLAYICILAR ÜRÜN GRUBUMUZ İLE



TANIŞTINIZ MI?



QR Kodu okutarak veya
bu metne tıklayarak
Endüstriyel Ahşap Tutkalları
Broşürümüze erişebilirsiniz.

www.kayalarkimya.com.tr