

KAYALAR

BÜLTEN

05

23 Nisan
Resim Sergisi

11

Departman
Günlükleri

15

Bayi Röportajları:
Anıl Yüksel



#KALİTEBİZİMKİMYAMIZDA

İÇİNDEKİLER

Ersin Kenan Kayalar'dan **02**

2024'ün İlk Yarısında Neler Yaptık? **03**

Projelerimiz **04**

Kayalar'da 23 Nisan Resim Sergisi **05**

Fuarlarımız **07**

Departman Günlükleri **11**

Bayi Röportajları: Anıl Yüksel **15**

Bizden Haberler **18**

Bizden Fotoğraflar **22**



Ersin Kenan Kayalar
Yönetim Kurulu Başkanı

Sayın İş Ortaklarımız,

Dergimizin ilk sayısını Mart ayında yayınlamıştık. Bu ikinci sayıya baktığımda Kayalar Kimya ekibi olarak 3 aya ne kadar çok iş sığdırdığımızı görüyorum. Özellikle boya ve hammaddeleri sektörüne yön veren paintistanbul& Turkcoat fuarı, sektörü buluşturması anlamında hepimizde iz bıraktı. Ayrıca siz değerli paydaşımız ile iletişim halinde bulunduğumuz her etkinlik, buluşma ve çalışma da tabii ki çok kıymetliydi. 2024 zorlu bir yıl oluyor ancak bir araya gelerek gerçekleştirdiğimiz her işte olumlu etki yaratıyoruz.

Bildiğiniz üzere boya sektörü olarak global arenada üretim anlamında yükselmeye devam etmeyi hedefliyoruz. Ancak maliyetlerin artması, enflasyonun yükselmesi, yetenek krizinin büyümesi tüm sektörleri olduğu gibi bizi de etkiliyor. Bu noktada, kimya sektörü olmadan hiçbir sektörün var olamayacağı gerçeği bizi diğer sektörlerden olumlu anlamda ayırıyor ve fakat 2024 ve sonraki yılları büyüyerek kapatabilmemiz için sektör olarak önceliklerimizi doğru belirlememiz gerekiyor.

Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapmamız ve global arenada yenilikçi ürün ve hizmetlerimiz ile fark yaratmamız şart. Tabii ki yeni pazarlar bulmak ve bu pazarlardaki yatırım fırsatlarını değerlendirebilmek de önceliklerimiz arasında olmalı.

Kayalar Kimya olarak yurt içi pazarlar kadar yurt dışı pazarlara da önem vermemizin şirketimiz için avantaj olduğunu düşünüyorum. Farklı pazarlardan öğreniyor ve bu bilgiyi ürün ve hizmetlerimizi geliştirmek için kullanıyoruz.

Değişimlere hızlı adapte olabiliyoruz. Daha önce de belirttiğim gibi Türk iş insanları olarak zorluklardan fırsatlar da doğduğunu biliyoruz. Bu anlamda çok tecrübeli olduğumuzu ve zorluklarla iyi baş ettiğimizi düşünüyorum. Yılın ikinci yarısında bu özelliklerimizle hepimizin süreçlerimizi iyi yöneteceğimize inanıyorum.

Ekiplerimiz ve siz değerli paydaşlarımızla beraber 2024 yılının kalan kısmının da başarılarla dolu geçeceğini biliyorum ve Kayalar Bülten'in yeni sayısını keyifle okumanızı diliyorum.

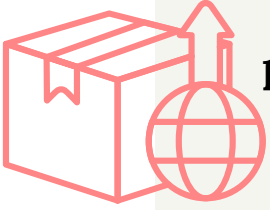
2024'ÜN İLK YARISINDA NELER YAPTIK?



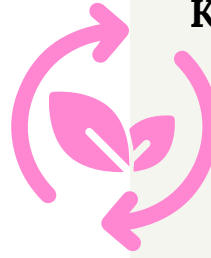
Yılın ilk yarısında, hem yerel hem de uluslararası arenada toplam 7 fuara katılım sağladık.



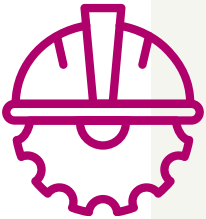
Yenilenen IT ekibimiz ile iş süreçlerimizi optimize ediyor ve verimliliği artırıyoruz.



Yeni depo alanımızla daha geniş kapasiteye ulaşıp, çalışanlarımız için konforlu bir ortam sağladık.



Birleşen İnsan Kaynakları, İdari İşler ve Kalite Sistemleri Direktörlüğü, iş süreçlerimizi daha etkin yönetiyor ve verimliliği artırıyor.



Tüm çalışan ve stajyerlerimize İş Sağlığı ve Güvenliği eğitimi vererek risk ve tehlikelerden korunmaya yönelik bilgilendirme yaptık.



Departmanlarımızda Kalite Yönetim Sistemi iç denetimleri arttırılarak iş süreçlerimizin kalitesinde sürekli gelişim hedeflendi.

Projelerimiz

TEHLİKE VE RAMAK KALA SİSTEMİMİZ ÇALIŞAN GERİ BİLDİRİMLERİNİ ÖDÜLLENDİRİYOR



2023 yılı Kasım ayında “Tehlike ve Ramak Kala Bildirim Sistemi”ni devreye alarak iş sağlığı ve güvenliği anlamında fark yaratan bir uygulamayı başlattık. Mart ayında ilk kez sistem üzerinden en çok bildirim yaparak dereceye giren arkadaşlarımızı ödüllendirdik. Burak Dikmen, Zekeriye Bilgili ve Serkan Zorba’ya ödülleri Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Tolga Kayalar tarafından takdim edildi. Arkadaşlarımızı tekrar tebrik ediyor, duyarlılıklarının örnek olacağını düşünüyoruz.



BİLDİRİMLER GELMEYE DEVAM EDİYOR

Önümüzdeki dönemde de en çok ve en değerli bildirimleri seçmeye ve ödüllendirmeye devam edeceğiz.



KAYALAR'DA 23 NISAN RESİM SERGİSİ





Şirketimiz, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı büyük bir coşkuyla kutladı. Çalışanlarımızın çocuklarından gelen eserlerle hazırladığımız resim sergisi, bu günün anlam ve önemini vurgulamak için güzel bir fırsat oldu.

Çocuklarımızın duygu ve düşüncelerini resimler aracılığıyla ifade etmeleri bizlere de 23 Nisan ruhunu yaşattı.

Bu anlamlı günü kutlarken, resim sergimizi önümüzdeki yıllarda da düzenleyerek geleneksel bir hale getirmeyi hedefliyoruz.

Katılım gösteren tüm çocuklarımıza teşekkür ederiz.



Fuarlarımız

PAINTİSTANBUL & TURKCOAT FUARI 2024



8-10 Mayıs 2024 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşen Paintistanbul&Turkocat Fuarı'na Genç, Düfa ve Woodsol markalarımız ile katıldık.

On binden fazla ziyaretçinin katıldığı fuarda boya sektörünün geleceği ve yeni trendler ile ilgili pek çok panel gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar, 'Bölgenin Üretim Merkezi Türkiye'de Boya İhracatının Geleceği' başlıklı panele konuşmacı olarak katıldı ve sektörün geleceğine dair görüşlerini paylaştı.

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcımız Sayın Oruç Baba İnan standımızı ziyaret etti.

Sektörden ziyaretçilerin ilgi odağı olan standımızda ürün ve hizmetlerimiz hakkında genel bilgi verdik.



SAUDI WOOD SHOW 2024



12-14 Mayıs tarihleri arasında gerçekleşen Saudi Wood Show 2024 Fuarı'nı başarıyla tamamladık.

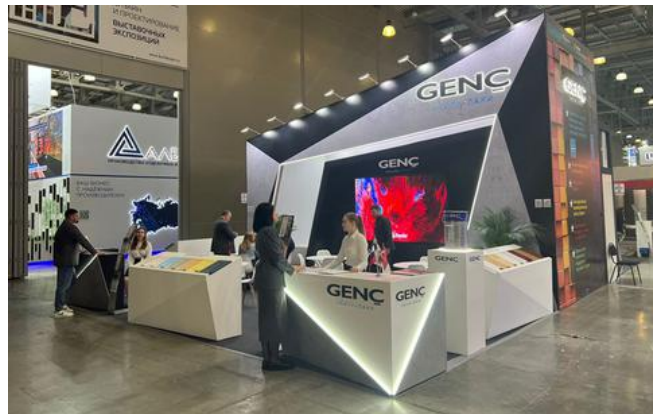
250'den fazla katılımcı firma, 15 binden fazla ziyaretçi sayısı ile fuar oldukça ilgi gördü.

Standımızı ziyaret eden misafirlerimize teşekkür ederiz.

MOSBUILD 2024



13-16 Mayıs tarihleri arasında Rusya'da gerçekleşen Mosbuild Fuarı'na biz de Genç markamız ile katıldık. 1400'den fazla katılımcı firma, 57 binden fazla ziyaretçi alan fuarda standımızı ziyaret eden misafirlerimize teşekkür ederiz.



Fuarlarımız

EXPOCOMER FUARI'NI ZİYARET ETTİK



5-7 Mart tarihleri arasında Panama'nın Panama City şehrinde düzenlenen Expocomer fuarında, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İKMİB) beşinci kez düzenlediği Türkiye milli katılım organizasyonu ile 15 katılımcı firma yer aldı. 234 metrekarelik Türkiye alanında yer alan Türk firmaları, ürünlerini Latin Amerika pazarına tanıtmaya fırsatı buldu. Yönetim Kurulu Başkanımız ve İKMİB Muhasip Üyesi Ersin Kenan Kayalar İKMİB yönetim ekibi ile birlikte katılımcı firmaları ziyaret etti.

ENDONEZYA ULUSLARARASI MOBİLYA FUARI (IFEX)



29 Şubat-3 Mart 2024 tarihleri arasında gerçekleşen Endonezya Uluslararası Mobilya Fuarı'na (IFEX) Prapta Sukses Gemilang, PT bayimiz ile katılım sağladık. Bayimize ve standımızı ziyaret eden tüm katılımcılara teşekkür ederiz.

MEBEL EXPO ÖZBEKİSTAN 2024



28-30 Mayıs 2024 tarihleri arasında Özbekistan Taşkent'te gerçekleşen Mebel Expo 2024 Fuarı 122 katılımcı firma, 19 ülke ve 4 binden fazla ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Standımız Mebel Expo tarafından En İyi Stand Sunumu Ödülü'ne layık görüldü.

UMIDS ULUSLARARASI MOBİLYA FUARI

3-6 Nisan 2024 tarihleri arasında gerçekleşen 26. UMIDS Uluslararası Mobilya, İç Mekan Eşyaları, Malzemeler, Bileşenler, Ağaç İşleme ve Mobilya Üretimi Ekipmanları Fuarı'na katılım sağladık. 350'ye yakın katılımcı firma, 16 binden fazla ziyaretçinin katıldığı fuarda Genç markamız ile yer aldık. Çok sayıda ziyaretçiyi ağırlayan standımız fuarın ilgi odağı oldu. Ekip arkadaşlarımıza ve bizleri ziyarete gelen misafirlerimize teşekkür ederiz.



DEPARTMAN GÜNLÜKLERİ

E-TİCARET VE DİJİTAL PAZARLAMA



Furkan Akın

Dijital Pazarlama ve
E-Ticaret Kıdemli Uzmanı

Bahadır Çevik

E-Ticaret Uzmanı



Kayalar Kimya'da
E-Ticaret nasıl
yapılıyor?

Hangi
platformlar
kullanılıyor?

Müşteri
memnuniyeti
nasıl sağlanıyor?

Gizlilik ve
Güvenlik nasıl
sağlanıyor?



Kayalar Boya



Trendyol



Hepsiburada



N11

Metinlere tıklayarak veya Qr kodlarını okutarak
e-ticaret hesaplarımıza erişebilirsiniz.

E-TİCARET

Kimya sektöründe e-ticaretin önemi nedir? Şirketimizin bu alandaki stratejisi nedir?

Kimya sektöründe e-ticaretin mümkün olmadığı düşünülüyordu, ancak şimdi B2B ve B2C platformlarında ciddi satışlar yapılıyor. E-ticaret, geniş pazar erişimi, operasyonel verimlilik, rekabet avantajı, veri analitiği ve müşteri içgörülerini gibi alanlarda geleneksel ticaretten daha verimli. Pandemi, dijitalleşmeyi hızlandırarak e-ticaret pazarında büyümeye yol açtı ve kimya sektöründe değişim getirdi. Kayalar Kimya, e-ticarete müşteri deneyimini öncelikli hedef olarak belirledi ve ürünlere doğrudan ulaşımı sağlamayı amaçlıyor. E-ticaretle büyümeyi ve her ülkede ürünlerimizi sunmayı hedefliyoruz. Rekabetin artması ve pazarın genişlemesi markamızı olumlu yönde etkiledi. Müşterilere en iyi deneyimi sunarak e-ticaret kanalımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz.

Hangi online platformları ve yöntemleri kullanarak ürünlerimizi satıyoruz? Bu platformların seçiminde hangi faktörler rol oynuyor?

Türkiye'de Trendyol, Hepsiburada, N11, Amazon, Koçtaş, PttAvm, Pazarama, Vodafone Mall, Çiçeksepeti ve Kayalarboya.com.tr gibi çeşitli platformlar üzerinden satışlarımızı gerçekleştiriyoruz.



Ayrıca yurtdışında da Polonya Allegro.pl pazar yerinde faaliyet gösteriyoruz. Kayalar Kimya, ürünlerini ulaşabildiğimiz ve uygun olan tüm platformlarda müşterilere ulaştırmayı hedefliyoruz. Yakında KoçZER ve Idefix platformlarında da satışlara başlayacağımızı bildirmek isteriz. Platform seçimlerinde müşteri memnuniyeti en büyük kriterlerimiz arasında yer alıyor.

E-ticarette müşteri deneyimi sizin için ne kadar önemlidir? Müşteri geri bildirimlerini nasıl değerlendiriyor ve bu geri bildirimlere göre nasıl iyileştirmeler yapıyorsunuz?

E-ticarette marka bilinirliğinin temel kriterleri müşteri memnuniyeti ve iyi bir müşteri deneyimidir. Müşterilere doğru bilgiler sunarak, pazar yerlerinden ve WhatsApp destek hattımızdan gelen sorulara hızlı yanıtlar veriyoruz. Müşteri değerlendirmelerini sürekli iyileştirmek kritik önemdedir, çünkü bu, satış hacmini etkiler. Aynı fiyattaki iki üründen birinin 75 değerlendirmede ortalama 3 puanı, diğerinin ise 20 değerlendirmede ortalama 5 puanı varsa, tercih edeceğimiz ürün bellidir. E-ticarette başarılı olmanın anahtarı, ürünlerinizi sepetine ekleyen müşterilerdir. Müşteriler için pazaryerleri dışında en önemli platform olarak Kayalarboya.com.tr öne çıkıyor. 2023 yılı itibariyle yaptığımız yatırımlarla boya satışı yapan tüm platformlardan kullanıcı ara yüzü ve içeriğiyle çitayı zirveye çıkaran resmi satış kanalımız aynı zamanda renkli içeriğiyle ziyaretçilerin vakit geçirebileceği bir forma kavuşuyor. Ürünlerimizin yenilenen 3 boyutlu görsel tasarımları ile başta resmi web sitemiz Kayalarboya.com.tr ve tüm pazaryerlerinde müşterilerimize kaliteli bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.

Kimya ürünlerini online satmak, diğer ürün kategorilerine göre farklı zorluklar mı getiriyor? Bu zorluklarla başa çıkmak için hangi stratejileri kullanıyorsunuz?

Boya, vernik vb. ürünleri online satmak, diğer ürün kategorilerine göre farklı zorluklar getirebilir. Müşteri trafiği ve ihtiyaçlarının diğer sektörlerle göre daha düşük olması, doğru müşteriye ulaşmayı zorlaştırabilir. Ancak, kaliteli hizmet sunumu ve doğru ürün sunumu ile müşteri memnuniyetini artırarak bu zorluğun üstesinden gelinebilir. Ayrıca, kimyasal ürünlerin taşınma sürecinde yaşanabilecek sorunlar da dikkate alınmalıdır. Bu nedenle, özel ambalajlama ve taşıma prosedürleriyle ürünlerin güvenliğini sağlamak ve müşteri memnuniyetini artırmak önemlidir. Bu stratejilerle, kimya ürünlerini online satmak diğer ürün kategorileriyle aynı başarı seviyesine ulaşabilir.

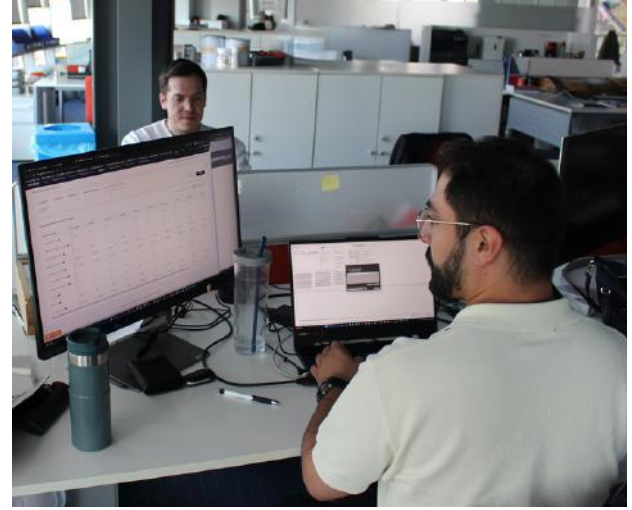
E-ticaret departmanında çalışmanın getirdiği fırsatlar ve zorluklar nelerdir? Zorluklarla başa çıkmak için ne gibi önlemler alıyorsunuz?

E-ticaret sektörü çok geniş bir alana hitap ediyor. Bu sebeple teknolojinin ve yeniliklerin sürekli takip edilmesi gerekiyor. Departmanınızı büyütmek için öncelikle kendinizi her an geliştirmeniz ve sektördeki gelişmelere ayak uydurmanız, çoğu zaman ise bu gelişmelerin öncüsü olmanız gerekebiliyor. Gelişme ve değişim ihtiyacı zor gibi görünse de aslında insanı yenileyen ve dinamizmini koruyan önemli bir etkidir.

E-TİCARET

Güvenlik ve gizlilik e-ticaretin önemli unsurlarıdır. Kimya ürünleri söz konusu olduğunda, bu konuları nasıl ele alıyorsunuz?

Güvenlik, her alanda birinci sıraya konulması gereken ve dikkat edilmesi gereken en önemli unsurdur. Ürünlerimizi olabilecek en korunaklı şekilde paketleyerek güvenliği en üst düzeye çıkarıyoruz. Her zaman daha iyisi nasıl olabilir diye istişarelerde bulunarak bazen küçük değişiklikler, bazen ise radikal değişiklikler yapabiliyoruz. Bu konuda en büyük



değişimi ürün paketlemesinde gerçekleştirdik. Ürünlerimizi kargo sırasında hasar görme ihtimaline karşı öncelikle sızdırmaz bir poşet içerisine koyuyoruz. Ardından etrafını plastik hava yastıkları ile çevreliyoruz hemen akabinde ürün koli içerisine yerleştirdikten sonra etrafını strafor ile güçlendirip hasar alma olasılığını minimize etmiş oluyor. Sevkiyat ekibimizin bu alandaki gayreti ve özverisi büyük önem teşkil ediyor.

Pazarlama ve reklam stratejileriniz nelerdir? Kimya ürünlerini online platformlarda nasıl tanıtıyorsunuz?

Pazaryerleri reklam kampanyaları ve arama motoru, sosyal medya reklamları en önemli pazarlama stratejilerimizdir. Yılın önemli ve özel günlerinde, o günlere özel indirimler ve kampanyalar oluşturuyoruz. Pazaryerlerinde ise her daim reklam ve platforma özel kampanyalarla maksimum verimi sağlıyoruz.



Her sayımızda farklı bir departmanımız ile yapacağımız Departman Günlükleri serisinin ilk konuğu E-Ticaret departmanı oldu. Şirketimizde E-Ticaret'in nasıl yapıldığına, kimya ürünlerini satmanın diğer ürünlere göre zorluğuna ve E-Ticaret'in önemine değindiğimiz röportajda sorularımızı yanıtlayan Furkan Akın ve Bahadır Çevik'e teşekkür ederiz.

BAYİ RÖPORTAJLARI

ANIL YÜKSEL BOYA



Bültenlerimizde bayilerimizin sektörel deneyimlerini, başarı hikayelerini ve hedeflerini sizlerle paylaşacağız. İlk röportaj konuğumuz İzmir Bölge Distribütörümüz Anıl Yüksel Boya sahiplerinden Anıl Yüksel oldu. Bu röportajı gerçekleştiren İletişim ve Pazarlama Uzman Yardımcımız Ceren Önder'e teşekkür ederiz.

Merhaba Anıl Hanım, bize kendinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz? Ege bölgesinde faaliyet gösterdiğinizizi ve 40 yıldır bu sektörün içinde olduğunuzu biliyoruz. Şirketinizin kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz?

Kuruluş hikayemiz dedem ile başlıyor. Dedemiz Mustafa Yüksel, küçük bir nalbur dükkânı olan "Yüksel Boya"yı Karabağlar'da açtı. Şu anda biz üçüncü kuşak olarak bu işi sürdürüyoruz. Dedemiz Mustafa Yüksel'in bir rahatsızlık geçirmesiyle işi babam Orhan Yüksel devraldı. Babam, işi devraldıktan sonra otomotiv ve mobilya grubu ürünlerle de satış yapmaya başladı. Mobilya grubu zamanla büyüdü. Aynı dönemde, Kayalar Kimya da büyümeye devam etti. 1996 yılında Yüksel Boya şirketleşip Anıl Yüksel Boya Ltd.Şti. oldu. İstanbul'da uluslararası ticaret bölümünde okurken, Kayalar Kimya'da ihracat bölümünde staj yaptım. Sonrasında 2.stajımı ise Düfa'nın kuruluşunda yaptım. O zamanlar Düfa'nın kuruluşunda Genel Müdür, Ar-Ge Müdürü ve ben vardım, 3 kişi çalışıyorduk. Benim için gerçekten öğretici ve eğitici bir deneyimdi. Mezun olduktan sonra ise İzmir'e babamın yanına işe döndüm. Şu anda, kardeşim Mustafa Yüksel ile şirketimizi birlikte yönetiyoruz.



Ne kadar zamandır Kayalar Kimya ile çalışıyorsunuz?

Dedemizden itibaren başlayan ticaret, babamın iş birliği ve sonrasında uzun yılların getirdiği bir birliktelik ile 42 yıldır devam ediyor. Babaların ticaret yapmasından çocukların işi devralmasına kadar, aile olarak birbirimize sevgi ve saygı ile bağlı bir şekilde birlikte çalışıyoruz.

Neden bizimle çalışmayı tercih ettiniz?

Zamanında babam Orhan Yüksel'in Yılmaz Kayalar ile başlayan ticareti, iki tarafı da mutlu eden bir iş birliğine dönüşmüş olduğundan senelerdir aynı yolda yürümeye devam ediyoruz. Aile olarak birbirimize çok bağlıyız ve uzun yıllardır bu işi birlikte yürütüyoruz. Bu yüzden, birlikte çalışma tercihini benimsememiz doğal oldu.

Hangi ürün veya hizmetleri bayiniz üzerinden sunuyorsunuz?

Kayalar Kimya bünyesindeki Genç, Woodsol, Düfa ve Tutkal ürünlerinin Ege Bölgesi distribütörlüklerini yapıyoruz.



Bodrum'da bir showroomunuz olduğunu biliyoruz. Biraz bahsedebilir misiniz?

Evet, doğru. Bodrum'daki showroomumuz üç senedir faaliyet göstermektedir. Bodrum'a çok uzun senelerdir zaten hizmet veriyorduk ancak orada yerleşik olmadan istediğimiz işleri yakalayamayacağımızı anladık ve böyle bir yatırım planına girdik. Bodrum'un büyük bir pazar olduğunu gördük ve orada daha fazla iş yapabileceğimizi düşündük. Bu yüzden, Bodrum'da bir showroom açma kararı aldık. Sayın Bedri Büyüктаşkın ve Ersin Kenan Kayalar da bu konuda bize çok destek oldu ve bu işe girdik. Şu anda, Bodrum'da ciddi bir boşluğu Anıl Yüksel Boya ve Genç olarak biz dolduruyoruz. Anıl Yüksel Boya ve Kayalar Kimya olarak birçok markanın projelerinde yer alıyoruz. Örneğin, en güncel olanı Maxx Royal Bodrum. Bu projenin yaklaşık %40'ı Woodsol ile boyandı. Bunun dışında, birçok mobilya üreticisi, otel ve elit projelerde yer alıyoruz.

Bizim işimiz-profesyonelliğimiz sadece boya üzerine. Personelimiz bu konuda çok tecrübeli. O yüzden her zaman fark yaratmaya devam ediyoruz.

Müşteri memnuniyetini artırmak için hangi yöntemleri veya stratejileri kullanıyorsunuz?



Müşteri memnuniyetini artırmak, özellikle Türkiye'deki değişken ekonomik durumda oldukça önemli. Müşteri memnuniyetini sağlamak için insan ilişkilerine büyük önem veriyoruz. Uzun yıllardır müşterilerimizle aynı ruhla bir araya gelerek bu ilişkiyi sürdürüyoruz. Kaliteli ve hızlı hizmet ve güçlü beşerî ilişkilerle müşteri memnuniyetini sağlamış durumdayız. Müşterilerimizin çoğu, babadan beri çalıştığımız uzun soluklu iş ortaklarımız. Teknik aksaklıklar yaşandığında, kendi bünyemizdeki teknik servis ve Kayalar Kimya'nın teknik servisiyle hızlı çözümler üretiyoruz.

Bu şekilde, müşteri memnuniyetini her zaman yüksek tutmayı başarıyoruz. Ekonomik şartlara da fabrikamızın desteğiyle uyum sağlayarak satışlarımızı gerçekleştiriyoruz. Başarılı süreçlerimizin anahtarı olarak sürdürülebilir insan ilişkilerini vurgulamak doğru olur.

Şirket temsilcilerimizle veya satış müdürlerimizle yaşadığınız keyifli bir anınızı bizimle paylaşır mısınız?

Çok fazla anımız var ama özellikle staj dönemimden bir anı paylaşabilirim. Aile olarak Kayalar ve Yüksel ailesi, iyi günümüzde de kötü günümüzde de hep beraberiz. Özel hayatımızda bile birbirimize destek oluruz. Üniversite dönemimde, mezuniyet zamanı geldiğinde İstanbul'da Kartal'daki fabrikada staj yapıyordum. Genç Yurt İçi Satış ve Pazarlama Müdürü Bedri Büyüктаşkın, o dönemde beni evime yakın bir yerden alır, fabrikaya götürür ve geri getirirdi. Çok keyifli sohbetlerimiz olurdu. Bu dönemde Düfa yeni kurulma aşamasındaydı ve üretim daha fabrikada başlamadığı için ilk bayiye incek ürünlerin Almanya'dan gelmesi gerekiyordu. Tabi bu sürecin hazırlığı, ürün seçimleri, satış stratejileri derken bu süreç bizi bir hayli yormuştu ancak markaya çok inanıldığı için asla pes etmedik. Sonunda ürünler geldi ve bayimize ulaştırdık. Bu süreçte Ersin Kenan Kayalar bize çok destek olmuştu, yol göstermişti. Stresli dönemlerin nasıl yönetileceğini o aşamada öğrenmiş olmuştum. Düfa'nın kuruluş aşamasında her detayda yer almak benim için çok keyifli ve eğitici bir tecrübeydi. Böyle bir deneyimi yaşadığım ve bana bu imkan verildiği için çok mutluyum.

Bizden Haberler

8 MART'A İLHAM VEREN KADINLARIMIZA



Kayalar Kimya olarak, bu yıl Kadınlar Günü'nde Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı'nın (KEDV) Nahıl dükkanından aldığımız hediyelerle kadın emegini destekledik. Seçilen hediyeler, Kahramanmaraş ve İpekyolu Kadın Kooperatifleri tarafından üretildi.

Bu iş birliği ile Kayalar Kimya olarak dar gelirli kadınların güçlenmesine de katkı sağladık.

ŞEYH ŞAMİL MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ ÖĞRENCİLERİ TUZLA YERLEŞKEMİZİ ZİYARET ETTİ



Şeyh Şamil Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, Tuzla yerleşkemizi ziyaret etti. Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar'ın Meclis Üyesi olduğu İstanbul Sanayi Odası'nın Mesleki Eğitim İş Birliği Projesi (MEİP) kapsamında gerçekleşen bu özel gezi ile geleceğin nitelikli iş gücüne katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz.

Bizden Haberler

KAYALAR KİMYA İTÜ AR-GE ZİRVESİ'NDE



Genç Ar-Ge Koordinatörümüz Ebru Ergüven ve Düfa Ar-Ge Müdürümüz Cahide Solmaz, İTÜ Kimya Mühendisliği Kulübü'nün düzenlediği Ar-Ge Zirvesi'ne katıldı.

Yöneticilerimiz kendi kariyer yolculuklarından örnekler vererek genç yeteneklere mentorluk yapma ve gelecekteki Ar-Ge liderlerine ilham verme şansı buldular.

Ebru Ergüven ve Cahide Solmaz, sahip oldukları deneyimleriyle Ar-Ge çalışmalarının ve inovasyonun sektördeki önemini vurguladılar. İTÜ Ar-Ge zirvesi Kulübü öğrencilerine katılımları ve yoğun ilgilerinden dolayı teşekkür ederiz.



İNEGÖL'DE USTA SEMİNERİMİZİ GERÇEKLEŞTİRDİK



Genç Boya İnegöl Teknoloji ve Uygulama Merkezimizde en yeni boya teknolojilerimizi ve uygulama alanlarını paylaştığımız Usta Seminerimizi başarıyla tamamladık. 25 kişinin katıldığı seminerimizde, Genç Yurt İçi Satış ve Pazarlama Müdürümüz Bedri Büyüktaşkın, Genç Yurt İçi Direkt Satışlar Müdürümüz Hidayet Cayık ve Teknik Servis ve Eğitim Müdürümüz Yavuz Ocak katılımcıların sorularını cevapladı.

YENİ DEPO YENİ BAŞLANGIÇ



Kayalar Kimya olarak, sektördeki güçlü varlığımızı daha da güçlendirmek amacıyla yeni depomuzu açtık. Yeni depomuz, geniş ürün yelpazemizi daha hızlı ve etkin bir lojistik süreçle müşterilerimize ulaştırmamızı sağlayarak müşteri memnuniyeti anlamında da büyük fark yaratıyor. Deponun inşasında ve sonraki süreçlerde emeği geçen çalışanlarımıza teşekkür ederiz.

GÜLÜZAR KAYALAR KÜTÜPHANESİ



Kayalar Kimya olarak Kadıköy Anadolu Lisesi kütüphanesini yenileyerek öğrencilerimize hediye etmiş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Kadıköy Anadolu Lisesi yeni binası içerisinde yer alan kütüphanenin açılışı 17 Mayıs Cuma günü İstanbul Valisi Davut Gül'ün de katılımıyla gerçekleşti. Kütüphaneye Yönetim Kurulu Başkanımız Ersin Kenan Kayalar'ın ve Yönetim Kurulu Üyemiz Tolga Kayalar'ın annesi Gülüzar Kayalar'ın adı verildi. Açılış töreninde Ersin Kenan Kayalar, Tolga Kayalar ve değerli anneleri Gülüzar Kayalar aile fertleriyle birlikte hazır bulundu. Tolga Kayalar "Kadıköy Anadolu Lisesi mezunu olmak benim için büyük bir gurur kaynağı. Bu okul bana sadece akademik bilgi değil, aynı zamanda disiplin, sorumluluk, iş birliği ve liderlik gibi değerleri de kazandırdı. Aile olarak annemiz Gülüzar Kayalar'ın adını taşıyan kütüphaneyi okulumuza armağan etmekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi. Şirketimizin sürdürülebilirlik stratejisi çerçevesinde eğitim projelerine verdiği destek devam edecek.



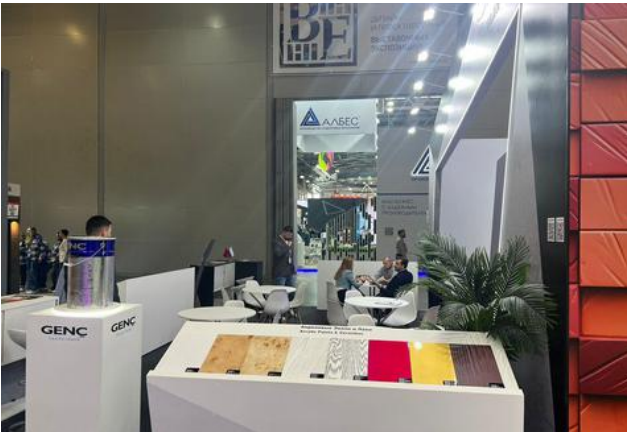
Bizden Fotoğraflar



Bizden Fotoğraflar



Bizden Fotoğraflar



Sosyal Medya Hesaplarımız



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



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

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



[@kayalarboya](#)



[@kayalarkimyaas](#)



[@dufaboya](#)



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

Metinlere tıklayarak sosyal medya hesaplarımıza erişebilirsiniz.

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