

“STRATEJİLERİMİZ VE PLANLARIMIZ DOĞRULTUSUNDA İHTİYAÇ DUYDUĞUMUZ FARKLI ÇÖZÜMLERDE İŞBİRLİĞİMİZE DEVAM EDECEĞİMİZE İNANIYORUZ.”

Kurumsal Bilgiler

Kuruluşundan itibaren yapı kimyasalları sektörüne öncülük eden Kalekim olarak 47 yılı geride bıraktık. İnşaat sektöründe kullanılan seramik yapııştırıcısından derz dolguya, ısı ve su yalıtımı ürünlerinden dekoratif sıva ve boyaya, endüstriyel zemin ürünlerinden her türlü harç ve katkı malzemelerine kadar çok geniş yelpazede üretim yapıyoruz. Üretim faaliyetlerimizi İstanbul, Balıkesir, Yozgat, Isparta, Mersin, Erzurum ve Mardin olmak üzere Türkiye'nin 7 şehrinde sürdürüyoruz. Toplam 1 milyon ton üretim kapasitesine sahibiz. Türkiye'nin 7 bölgesindeki fabrikalarımızla hem ham maddeye hem de müşteriye yakınız. Kalekim, Türkiye'de yüzde 50'ye yakın pazar payına sahip. Türkiye'de neredeyse her iki yapıdan birinde Kalekim ürünlerinin kullanılması da pazardaki gücümüzü ortaya koyuyor. Üretim ve satış kapasitesi olarak Türkiye ve bölgede birinci sırada yer alırken, bugün dünyanın pek çok yerinde güçlü bir dağıtım ağıyla, ürünlerimizi 80 ülkede tüketici ve profesyonellerle buluşturuyoruz.

Çözüm QDMS

Kalekim olarak 2009 yılından bu yana Bimser'in sunduğu QDMS Doküman Yönetim Sistemini kullanmaktayız. Bağlı bulunduğumuz standartların gerektirdiği dokümantasyon, düzeltici faaliyet takibi, kurumsal ve süreç performans takibi ve aksiyon yönetimi süreçlerimizi Bimser'in sunduğu çözümlerle yönetiyoruz. Söz konusu süreçler için kullanılan platformların birbirileriyle bağlantı kurabilmesi, şirket içerisinde herkesin kolaylıkla ulaşabilmesi, kullanım rahatlığını öne çıkan faydalar arasında sayabiliriz.

Amaç

Şüphesiz ki dijital dönüşüm iş yapış şekillerini kolaylaştırma, zaman ve maliyet tasarrufuyla tüm şirketlerin hızla adım attığı bir süreç. Hem bağlı bulunduğumuz Kale Grubu hem de Kalekim olarak bu süreci çok önce başlattık ve her geçen gün de ihtiyaçlarımız doğrultusunda kendimizi güncelliyoruz. Bununla birlikte aslında 2020 yılında yaşanan sağlık krizi dijital dönüşümün önemini ortaya koydu. COVID-19 süreci, herkes için beklenmeyen bir durumdu. Bu tür olağanüstü durumların en başarılı şirketleri, doğru noktaya odaklanan yani hem iç hem de dış müşterilerine yatırım yapan ve onların davranışlarını önceden tahmin edebilen şirketlerdir. Bu süreç yenilikçi ürünler kadar bu ürünlerin satış ve pazarlama yöntemlerini de ön plana çıkardı. Dijital ticaret, bugün tüm dünyanın ve şirketlerin odak noktası haline gelmiş durumda. Çünkü firmalar izolasyon sürecinde en çok online ticaret ya da e-ticaret dediğimiz satış ve pazarlama yöntemi üzerinden tüketiciye ulaştı.

KULLANIM KOLAYLIĞI



SÜREÇLERİ KARŞILIKLI İŞBİRLİĞİ İLE GELİŞTİRME



HIZLI GERİ DÖNÜŞ



HIZLI ÇÖZÜM OLANAĞI

