

“Duygusal olmayan bir insan etrafına da zarar verir, topluma da”

Doğanlar Mobilya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğan, dergimizin kasım sayısında #PlatinPortre köşemize konuk olarak sorularımızı yanıtladı: “Sanırım çok duygusal bir insanım. Zaten duygusal olmayan bir insan etrafına da zarar verir, topluma da. Ayrıca çok tez canlı bir yapım var. Asla hiçbir işin beklemesini istemem. Saat kaç olursa olsun, nerede olursam olayım bana yazılan her mesaja cevap veririm. Programın aksamasını da hiç istemem. Kendim böyle olduğum için karşımdaki insanların da böyle olmasını beklerim”



Ali Demirtaş / ali.demirtas@platinonline.com
Fotoğraf: Mesude Bülbül

Bünyesinde Doğa, Kelebek, Lova Yatak, Ruum Store ve Biga Home gibi birçok markayı barındıran Doğanlar Mobilya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğan ile bir araya geldik. Kendisiyle hem iş hem de sosyal yaşamına dair konuştuğumuz Doğan; golf oynamayı çok sevdiğini söylerken, ailesiyle olan sıkı ilişkilerine de dikkat çekti. Grubun ikinci nesil üyesi olan İsmail Bey, üçüncü nesli gruba dahil ettiklerini belirtirken, dördüncü nesli ise daha özgür bıraktıklarını açıkladı. Doğanlar Mobilya'nın başarı sırlarını da röportajımızda paylaşan İsmail Bey, sürdürülebilirlik, yapay zeka ve teknoloji konularında da önemli açıklamalarda bulundu.

“GOLF OYNAMAYI ÇOK SEVİYORUM”

• **İsmail Bey nasılsınız, hayat nasıl gidiyor? İş dışında neler yapmaktan keyif alıyorsunuz?**

Açıkçası sanayicinin ve tüccarın stresli olduğu bir dönemden geçiyoruz. Bu nedenle stres atmak için hafta sonları yeşilliklerin içerisinde golf oynamaya gidiyorum. Golfü seviyorum çünkü golf oynarken

doğa ile iç içesiniz ve kendinizle yaşıyorsunuz, bunlar çok güzel şeyler. Benim için stresle baş etmek için golf ideal bir spor. Böylece hayatımızı daha rahat bir hale getirmeye çalışıyoruz arkadaşlarımla birlikte. Öte yandan balık tezgahlarını gezmeyi, incelemeyi çok seviyorum, seyretmek bana keyif veriyor. Bir de balık tutanları izlemeyi çok seviyorum. Onların huzuru ve keyfi bana da geçiyor. Ayrıca sahilde yürüyüş yapmaktan da çok keyif alıyorum.

• **Sizce karakterinizde en öne çıkan özelliğiniz nedir ve bu özelliğinizi seviyor musunuz?**

Sanırım çok duygusalım. Duygusal olmayan insan bence etrafına zarar verir, topluma da. Ayrıca çok da tez canlı bir insanım. Asla hiçbir işin beklemesini istemem. Saat kaç olursa olsun, nerede olursam olayım bana yazılan her mesaja cevap yazırım. Programın aksamasını da hiç istemem. Kendim böyle olduğum için karşımdaki insanların da böyle olmasını beklerim. Ben bu özelliklerimin hiçbir zararını görmedim, dolayısıyla bu özelliklerimi seviyorum.



İSMAİL DOĞAN, DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“

Çok sıkı çalışan bir insanım. Çalıştığım kişilere çok önem veririm ve onlara değer katmak için çabalarım. Onların geri dönüşleri benim için çok çok önemlidir. Mutlaka her fırsatta onlara söz hakkı tanırım, dinlerim”

“BİRBİRİMİZİ GÖRMEYEN EVDEN AYRILMAYIZ”

• Ailenizle diyalogunuz ve ilişkiniz nasıl peki?

Dört çocuğum var. En büyük oğlumla birlikte çalışıyoruz. O evli, diğerleriyle de aynı evde yaşıyoruz. Her şey çok güzel. İki kız, iki erkek olmaları da güzel bir şey. Biz altı kardeşiz, hepimiz erkeğiz. O yüzden bu eşitlik benim hoşuma gidiyor. Çocuklarımla ilişkim ve diyalogum çok iyi, onları çok seviyorum. Sabahları birbirimizi görüp öpmeden evden ayrılmayız. Böyle bir bağlılığımız var birbirimize karşı. Ayrıca çok yoğun çalışıyorum. Bu nedenle onları görmek bana huzur veriyor. Eşim aynı zamanda yüksek iç mimar. Beraber mağazalarımızı gezdiğimizde o da farklı bir açıdan bakıyor ve dokunuşlarda bulunuyor.

• Tüm bunlarla beraber hem kariyer hem de özel hayat yolculuğunuza baktığınızda neler geçiyor aklınızdan?

Hem yorucu hem de keyifli bir yolculuktur. Bir de ürettiğiniz işlerin piyasada karşılığını görünce daha da mutlu oluyorsunuz. Sosyal

ortamlara girdiğimizde de markalarımızla ilgili olumlu geri dönüşler ama çok keyif veriyor. Bu bilgi birikimini de ileride yeni nesillere aktarabilirsek şahane olur.

• İşe gelelim... Kendi iş vizyonunuzu nasıl tanımlıyor ve adlandırıyorsunuz?

Çok sıkı çalışan bir insanım. Çalıştığım kişilere çok önem veririm ve onlara değer katmak için çabalanm. Onların geri dönüşleri benim için çok çok önemlidir. Mutlaka her fırsatta onlara söz hakkı veririm, dinlerim. Doğru da olsa yanlış da olsa karşı tarafın motivasyonunu kırmamak adına onların hep yanında olurum. Bir başarısızlık da varsa “Tamam birlikteyiz” derim. Bunu da herkes bilir.

“ZORLUKLARI FIRSATA ÇEVİREN BİR GRUBUZ”

• Doğanlar Mobilya Grubu olarak 2024 yılını nasıl geçiriyorsunuz?

2024 yılı tüm sektörler için zorlu geçiyor, geçtiğimiz yıllarda iç pazar-

>>



“

Stres atmak için hafta sonları yeşilliklerin içerisinde golf oynamaya gidiyorum. Golfü seviyorum çünkü golf oynarken doğa ile iç içesiniz ve kendinizle yarışyorsunuz, bunlar çok güzel şeyler”

da ciddi bir hareketlilik vardı. Bu sene hem ekonomik konjonktür hem de kredi kartlarındaki taksit daralması, kredi faizlerindeki yükseliş vb. nedenlerden dolayı iç pazardaki hareketliliğinde düştüğünü gözlemledik. Ancak mobilya sektörü doğası gereği her daim ihtiyaç duyulan yani bir tasarruf gerektiğinde ilk vazgeçilen sektörlerden değil. Örneğin düğün sezonunu yeni atlattık ve yeni evlenen çiftler evlerine mutlaka eşya almak zorunda. Geçmişte mobilya satın alımları setler halinde ve tüm koleksiyonu alma üzerine kuruluydu. Şimdi ise modüler mobilyaların da etkisiyle tekil ürün almak ve setleri uygun olan markalardan toparlamak haline evrildi. Biz de grup olarak yaptığımız kampanyalarla ve uyguladığımız ödeme planlarıyla müşteri trafiğimizi aynı şekilde koruduk. Bir diğer faktör de dijital kanallarımızı efektif olarak kullanmak ve kullanıcı dostu platformlarımızı iyileştirmek. Bu kapsamda da 2024 ilk 6 ayı hedeflerimizin tuttuğu bir dönem oldu. Eylül sonu itibarıyla 786 (673 yurt içi ve 113 yurt dışı) satış noktasındayız. En son haziran ayında 753 satış noktasındaydık, 3 ay içerisinde 33 noktayı daha bünyemize dahil ettik. Elbette zor bir sene geçiyoruz ancak biz zorlukları fırsata çeviren bir grubuz. Sektördeki bazı fırsatları önden görerek gerekli aksiyonlarla hedeflerimizi tutturmak için çalışıyoruz. Yıl sonu hedefimiz mevcutlara ek 800 satış noktasına ulaşmaktır, gelen taleplerle birlikte bu sayıya yıl sonu gelmeden ulaşmayı hedefliyoruz.

•%77 gibi yüksek bir büyüme oranına ulaşmanızda en etkili faktörler neler oldu?

Büyüme oranımızdaki en büyük etken, pandemi sonrası dönemde evde geçirilen sürenin artmasıyla birlikte mobilya talebindeki artış

“DÖRDÜNCÜ NESİLDEKİ ZORUNLULUĞU KALDIRDIK”

• 20'li yaşlardaki kendinize bir şey söylemek isteseydiniz bu ne olurdu?

Açıkçası sanayici olur muydum çok emin değilim çünkü bu çok emek isteyen bir iş. Bu anlamda yeni gelen nesli de yetiştirmeye çalışıyoruz ama onlar her zaman aynı fikirde olmayabiliyor. Kendi dünyalarında, masa başında oturayım, kendi sorumluluğumda iş yapayım düşüncesindedirler. Bazen düşünüyorum, onların yaptığı mı doğru, bizim yaptığımız mı yanlış diye. Öte yandan markamızın da bir aile şirketi olarak devam etmesini çok istiyoruz. Babamdan sonra biz ikinci nesiliz. Şimdi üçüncü nesli de devreye aldık. Bizimle birlikte çalışıyorlar, onları yetiştiriyoruz. Dördüncü nesil de bu zorunluluğu kaldırdık. “İsteddiğin işi yapabilirsin” diyoruz. Ama üçüncü nesli yönlendirmiştik. Sanırım dördüncü nesil daha şanslı, açıkçası bu işe girerler mi çok emin değiliz. Zaten dünyada da yaşayan aile şirketlerinde dördüncü nesle uzanmak çok zor.

>>



DOĞAN, HAFTA SONLARINDA GOLF OYNUYOR VE AİLESİYLE SAHİLİN TADINI ÇIKARIYOR

“

Çocuklarımla ilişkim ve diyalogum çok iyi, onları çok seviyorum. Sabahları birbirimizi görüp öpmeden evden ayrılmayız. Böyle bir bağlılığımız var birbirimize karşı”

oldu. Ayrıca, yeni ürün lansmanlarımız ve genişlettiğimiz satış ağıımız da büyümemize önemli katkılar sağladı. Özellikle genç nüfusun beğenisine hitap eden modern tasarımlarımız ve uygun fiyatlı ürünlerimiz büyük ilgi gördü.

“100 MİLYON TL’LİK BİR SATIŞ HEDEFİMİZ VAR”

• Hangi pazarlara odaklanmayı planlıyorsunuz ve bu pazarlarda nasıl bir stratejileri uygulayacaksınız?

Yurt dışı pazarlarda, özellikle Avrupa ve Amerika’da mevcut noktalarımıza ek olarak bulunmadığımız konumlarda büyüme potansiyeli görüyoruz. Bu bölgelerde katılımcı olduğumuz fuarlarda yeni iş ortaklıklarını kurarak ihracatımızı artırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca bu senenin başında kurumsal satış departmanımızı kurduk. Bu departmanımızla kurumsal ihale projelerine giriyoruz. Yurt içinde konut ve ticari projeler, yurt dışında Orta Doğu ve Türk Cumhuriyetleri’nde imzalarını attığımız ve üretimlerini gerçekleştirdiğimiz projeler gerçekleştiriyoruz. Yıl sonuna kadar yaklaşık 100m TL’lik bir satış hedefimiz var.

• Dijitalleşme ve teknoloji entegrasyonuna şirketinizin nasıl uyum sağlıyor?

E-ticaret platformumuzu güçlendirerek online satışlarımızı artırıyoruz. İşlerimizi hızlandırmak, otomatize etmek, birbiriyle bağlantılı hale getirmek ve pazar değişkenlerine kolay uyum sağlamak için çalışıyoruz. Satın almadan üretime, lojistikten mağaza satış operasyonlarına kadar tüm süreçleri uçtan uca izlenebilir, sürdürülebilir bir altyapıya kavuşturacak SAP Cloud ve Google çözümleri ile donatılmış 60 milyon TL’lik projelerimizi hayata geçirdik. Üretim tesislerimizdeki verimlilik ve talebe yönelik üretim hacmini artırmak amacıyla yeni teknolojiler ile donatılmış makine alımlarını gerçekleştiriyoruz.



“İLK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK OFİSİNİ KURAN BİZİM GRUBUMUZ”

• Sürdürülebilirlik hedefleriniz doğrultusunda gelecekte hangi adımları atmayı planlıyorsunuz?

Sürdürülebilirlik, şirket stratejimizin temel taşlarından biri. Türkiye’de sektörümüzde ilk telaffuz eden de bünyesinde ilk Sürdürülebilirlik Ofisi’ni kuran da bizim grubumuz.

Bu yıl sektörün ve grubumuzun ilk sürdürülebilirlik raporunu da ekim sonunda yayınlayacağız. Sürdürülebilirlik vizyonunu oluşturmak, önceliklerimizi belirlemek ve aksiyon planları geliştirmek yönünde çalıştaylar gerçekleştiriyoruz. Üretim süreçlerimizde geri dönüştürülebilir malzemeler kullanıyor, enerji verimliliğini artırıyor ve su tüketimini azaltıyoruz.

İSO 14064-01 Kurumsal Karbon Ayak İzi Raporu’na göre, sektör ortalamasının 1-1.5 ton altında bir karbon ayak izine sahibiz. Bu başarıyı, enerji verimliliği, atık yönetimi ve karbon emisyonu azaltma gibi alanlardaki çalışmalarımız sayesinde elde ettik. 2024 yılında konsolide bütçemizin %5-6’sını, sürdürülebilirlik ve dijital dönüşüm yatırımlarına ayırmayı planlıyoruz.