

DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN:

BİZİM HER İŞİMİZ YATIRIM

TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNDEN SON DERECE UMUTLU OLDUKLARINI VURGULAYAN DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN, "TİCARETTEN KAZANDIĞIMIZIN ÇOĞUNU YATIRIMA HARCİYORUZ. SÜREKLİ YATIRIM YAPIYORUZ. HER ŞEYİMİZ YATIRIM" DEDİ

RÖPORTAJ: **KAMURAN ABACIOĞLU**



Hacı Ali Doğan tarafından 1970’li yıllarda temelleri atılan Doğanlar Holding, başta mobilya olmak üzere, perakende, enerji ve inşaat sektörlerinde Türkiye’nin önde gelen grup şirketlerinden.

Ticari hayatına mobilya sektörü ile 1970’li yıllarda Hacı Ali Doğan’ın Çanakkale’nin Biga ilçesinde kurduğu Doğan Mobilya ile başlayan Doğanlar Holding, seneler içinde istikrarlı bir şekilde büyüyerek hem toplumsal hem de ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak misyonuyla ilerleyen ve farklı sektörlerde hizmet veren bir şirketler grubu haline geldi.

Farklı kıtalardan çeşitli kurum ve kuruluşlarla iş birliği yapan Doğanlar Holding, dünyanın en ileri standartlarına uygun ürün gamları ve bunu kanıtlayan çok sayıda kalite güvence belgesiyle Türkiye için inovatif ve küresel bir kurum örneği oluşturdu.

Sadece ülke ekonomisine değil, sosyal sorumluluk projeleriyle eğitim, sağlık, kültür, sanat ve çevreye de büyük önem veren Doğanlar Holding, aynı zamanda ihracat yapmayı sürdürdüğü 45 ülkede uluslararası ilişkilere de katkıda bulunmaya devam ediyor.

Enerji sektöründe Biotrend; İnşaat sektöründe Doğyap ve D’Afric Senegal Construction SA.; Perakende sektöründe Troypark ve Mobilya sektöründe Doğtaş, Kelebek Mobilya, Kelebek Mutfak-Banyo, Lova Yatak, RuumStore ve BİGA HOME markalarıyla Türkiye’de ve yurtdışında yatırımlarını sürdüren Doğanlar Holding, Türkiye’nin en büyük 100 grubu arasındadır. 4000 kişilik bir aileye sahip Doğanlar Holding çizdiği hedefler doğrultusunda ilerliyor.

Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan, Ekovitrin Medya Grubu Başkanı Kamuran Abacıoğlu ve Yayın Koordinatörü Ali Karabaş’a yurtiçi ve yurtdışı yatırım, eğitim ve sosyal sorumluluklarıyla ilgili projelerini anlattı.

EKOVİTRİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE İYİ BİR ÖRNEK

◆ **Ülkemizin önemli markalarını Anadolu’nun küçük bir ilçesi Çanakkale Biga’dan çıkarmayı başaran Doğanlar Holding’in Yönetim Kurulu Başkanı ola-**



YATIRIMLARA ARA VERMEDEN DEVAM EDECEKLERİNİ BELİRTEN DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN, TÜRKİYE’NİN NİTELİKLİ NÜFUSU, COĞRAFİ KONUMU VE GÜÇLÜ VE POTANSİYELİ YÜKSEK BİR ÜLKE OLDUĞUNU SÖYLEYİ

rak bize dünya markası olma yolundaki hikâyenizi anlatabilir misiniz?

Öncelikle ben sizi tebrik etmek istiyorum. Sürdürülebilirlik konusunda önemli bir örnek teşkil ediyorsunuz. Ekovitrin’in 25. yılı öncelikle hayırlı olsun. Ekonomi için, iş dünyası için çok önemli bir marka. Ben 25 yıldır takip ediyorum. İlk çıktığınız dönemleri hatırlıyorum. Televizyon programları yaptığınız zamanları da hatırlıyorum. Hep yanımızda yer aldınız. Birçok markanın bugün olduğu noktaya gelmesinde sizin payınız büyük. Size bir önerim var. Daha önce yaptığınız televizyon programlarını yeniden yapmanızı öneriyorum. İş dünyasının motivasyona ihtiyacı var. Siz bizleri hep motive ettiniz bu yüzden size teşekkür ediyorum.

Öykümüz şu şekilde başladı... Ben Devlet Demir Yolları’nda memur olarak çalıştım. Bigalı bir aileyiz. Babam 1970’li yıllara kadar kahvecilik yaptı ve doğal olarak kahvecilik yapan bir babanın altı evladını okutması büyütmesi çok da kolay değil. Şahsen devlet parasız yatılı okullarında okudum. Kardeşlerimin de bir üniversite hayatı olmadı, hepsi lise mezunu maalesef. Çünkü bulunduğumuz konum itibarıyla çalışmak zorundaydık.

DOĞANLAR HOLDİNG’İN İLGİ ÇEKEN BAŞARI ÖYKÜSÜ

Daha 17 yaşında devlet memuru olduğumda diğer kardeşlerim kimisi simit sattı, kimisi bağda bahçede çalıştı. Gidip pazarlarda satış yaptılar. Kimisi kahvecilik yaptı. Ben de yaz aylarında çocukken babamın kahveha-

nesine gidip orada çay, limonata satıyordum. Böyle büyüdüm.

Memur olduktan sonra babam Biga’da küçük 35 metrekairelik bir mağaza açtı. Bir yandan da kahvecilik mesleğini sürdürüyordu. Risk analizi yapmış olmalı ki orada mobilyaları hazır alıp satıyorduk.

Sonra kardeşim Adnan biraz büyüyünce ve pazarlama zekâsı çok iyi olduğu için işleri biraz büyütmek istedi. Bana “Gel memurluktan istifa et. Senin elin kalem tutuyor. Ben satırım sen de hesap kitap yaparsın” dedi... Önce bir düşündüm. 7 yıllık memurluk hayatım vardı tabii. O zamanlar hatırlayanlar bilir memurluk çok önemli bir itibar sebebiydi. Devlet memuru olmanın çok ayrı bir avantajı vardı. Memurluğumu yapmam gerekiyordu ve düşündüm dedim ki, “Biga’ya gideyim, memurluktan istifa edeyim.”

Ancak mobilya işi tutmazsa diyerek kendime bir B planı da yaptım. Dışarıdan iktisat okudum ve bitirdim. “Biga’da 10 tane esnafın defterini tutsam muhasebecilik yapsam ben yine geçimimi sağlarım” diye düşündüm. O düşünceyle geldim. Sonra birlikte işlere sarıldık. Babamın işlerini büyüttük bir dükkân daha açtık.

O YILLAR KANEPE DÖNEMİYDİ, BİZİM İÇİN BÜYÜK FIRSAT OLDU

O yıllar kanepeler dönemi, büyük bir fırsattı. Biz kanepeler üretmeye başladık. Günde 4-5 tane. Ama sermayemiz yoktu. İşler arttıkça durum biraz düzeldi. Kardeşlerim de büyüdü. İsmail Bey liseyi bitirdi onu üretimin başına verdik. İlhan da liseyi bitirdi. Çanakkale’de mağaza açtık. Ailece bütün kardeşler olarak kendimize bir yol çizdik.

Sonra Çanakkale’de farklı ilçelerde birkaç mağaza daha açtık ve büyümeye devam ettik. Daha sonra yurtdışına açıldık. Arnavutluk’ta ortak bir şirket kurduk. Arnavutlukla Bulgaristan’a gittik orada Doğtaş Bulgaria diye şirket kurduk. Makedonya’da Şedo Mobilya diye bir şirket daha açtık. Böylece Balkan ülkelerine ciddi bir ihracat yapmaya başladık. Hatta o dönem 1994 yılında hiç unutmuyorum Türkiye mobilya ihracatının yüzde 10’unu yapar hâle geldik. Tabii o zaman bu çok ciddi bir oran. Dönemin Başbakanı Tansu Çiller ile bir konuşma fırsatım olmuştu. Konunun önemini anlatmak için söylüyorum...

800 BAYİLİ 45 ÜLKEYE İHRACAT YAPAN DEV BİR GRUP

Daha sonra bayilikler vermeye başladık ve şu an geldiğimiz noktada 800 civarında bayie ulaştık. İhracat yapar duruma geldik ve 45 ülkeye kadar ulaştık. Tabii ülke sayıları sürekli değişenlik gösteriyor. Bütün bu gelişmeler yaşarken kardeşler olarak bir arada olmanın olumlu yanlarını yaşadık. Aile anayasasını yazdık ve bu başarıların arkasında bu etkenler çok önemli.

Doğtaş'ı büyütünce benim 'Türkiye'nin büyük holdinglerinden biriyle ortaklık yapayım' diye bir hayalim vardı. Girişimde bulundum ve hisse satımı konusunda görüşmeler yaptım. Yabancı fonlar gelince mobilya tarihinde belki de ilk kez şirketimiz yabancılarla yüzde 50 oranında ortak oldu. Bu durum cesaret işiydi. 6 kardeş olarak yüzde 16,6 oranında ortaklık. Kırılma noktalarımızdan biri de budur.

Çünkü o yabancılarla Kelebek Mobilya'yı satın aldık ve Kelebek halka açık olduğu için böylece halka açılmış olduk. Bu bizim için çok büyük bir sıçrama oldu. Bildiğiniz gibi mobilya grubumuzda Doğtaş ve Kelebek dışında bir de Lova Yatak var. E-ticaret yapan bir şirketimiz de var. Yine Senegal'de bir mobilya fabrikası kurduk. Tabii o ayrı bir hikâyeye. Yani grubumuza hem enerji, hem mobilya, hem de inşaat işleri girmiş oldu.

AFRİKA'DA ÇOK BÜYÜK İMKÂNLAR VAR

◆ **Mobilya sektörü Türkiye'nin önemli bir ihracat kalemi. Bu anlamda Afrika'ya ihracatın artırılması noktasında rolü olabilir mi? Sizin o bölgede yatırımlarınız var. Bu konuda neler söylerseniz?**

Öncelikle söylemek isterim ki Afrika'da çok büyük fırsatlar var. Bize karşı teveccühleri yüksek. Onun için biz Senegal ile Afrika pazarına girdik. Senegal devletinin lojistik merkezi olarak çok büyük bir projesi vardı. Dolayısıyla orada 106 milyon doların üzerinde bir döviz girdisi sağladık. O projeyi bitirdik ve 3 yıl önce teslim ettik.

Biliyorsunuz mobilya emek yoğun bir sektör. Şu anda orada yüzden fazla çalışan kişi var. Bu arada Bigali olduğumuz için oradaki markayı da Doğtaş olarak yürütme-



MEMURLUKTAN İŞ İNSANLIĞINA UZANAN YOLDA BAŞARISINA HEDEFLER KOYARAK ULAŞTIĞINI DİLE GETİREN DAVUT DOĞAN, DOĞRU İNSANLARLA İŞ YAPMAK, FIRSATLARI KOVALAMAK VE SOSYAL OLMANIN BAŞARIDA ÖNEMLİ KRİTERLER OLDUĞUNU SÖYLEYDİ

yelim istedik ve doğduğumuz topraklardan Afrika'ya uzanan yolculuğumuzu anlatabilmek adına buradaki markamızın adını BİGA Home koyduk. Ayrıca Afrika'da Big-A olarak da yerleşme çalışmalarımızı yürütüyoruz. Açılımı Büyük Afrika demek.

Dolayısıyla biz Afrika açılımını o fabrika üzerinden yürütüyoruz. Daha sonra Kenya'ya ve Uganda'ya girdik. Yani Afrika'da çok ciddi pazarlar var. Orada büyümemizi sürdürüyoruz. İhracata gelince; bildiğiniz üzere hem küresel hem de ülkemizde finansal bir kriz söz konusu. Bu nedenle ihracatta da zarar gibi olumsuz durumlar olabiliyor. Hepsinin üstesinden gelebilecek planlarımız da ekiplerimiz de mevcut. Bazen kriz gibi görünen durumları fırsata çevirmek için çalışıyoruz.

◆ **Doğanlar Holding bünyesinde 2 tane halka açık şirketiniz var. Önümüzdeki dönemde halka arz için planınız var mı?**

Tabii bu bizim ajandamızda bir süredir var. Ancak 2024 yılı maalesef hem dünya hem de Türkiye'de iyi bir yıl olduğunu söyleyemem. Burada fırsatları iyi değerlendirmek lazım. Gayrimenkul piyasasını takip ediyoruz, projelerimizi ilerleyen günlerde inşaat şirketimiz ile hayata geçireceğiz.

Senegal'de inşaat işine başladık ve geçtiğimiz haftalarda temelini attığımız bir rezidans konut projesi ve iş yeri projemiz var. Bu projeyi hayata geçireceğiz. Yine Senegal'de takip ettiğimiz yerler bulunuyor.

Türkiye'de kentsel dönüşüm projelerimiz söz konusu. İstanbul Yeni Bosna'da 300

konutluk bir karma projemiz mevcut. Bu projelerin hayata geçmesini bekliyoruz. Holding için halka arz planlarımız arasında, hayata geçireceğimiz zaman sizlerle de paylaşacağız.

ÇÖPTEN ENERJİ ÜRETME İŞİ İLGİMİZİ ÇEKTI

◆ **Türkiye'de enerji alanında farklı bir yatırım yaptınız. Ben de geldim yerinde gördüm ve gerçekten toplumsal fayda sağlayan bir yatırım, çevreci bir proje. Biraz bu konudan bahsedebilir misiniz?**

2007 yılından itibaren özellikle Çanakkale'de rüzgâr bizi çok etkilediği için rüzgâr santralleri ile ilgilendik, sonra hidroelektrik santral kurduk. Hollandalılarla Erzurum, İspir ve Ordu'da ortaklık yaptık. Daha sonra bu projelerden çıktık ve santrallerimizi devrettik. Sonra yeşil enerji dediğimiz özellikle entegre katı atık yönetimi diyoruz biz, çöpten enerji üretme işi ilgimizi çekti. Bu projeyi başlatan mühendis arkadaşlar vardı. O mühendis arkadaşlar bize büyümek istediklerini ve ortak olmak istediklerini söylediler ve biz de onlarla ortak olduk. Sonra bu işleri biraz geliştirdik. Şu an Türkiye'nin 5 bölgesinde yer alan 9 ilde 17 tesisimiz mevcut.

Biz o dönem Türkiye genelinde aldığımız 4 tesisi 17'ye çıkardık. Daha önce belediyelerin yaptığı vahşi depolama sistemine karşı şimdi ciddi yatırımlar yaparak o bölgede çöpleri hem ayrıştırma yapıyoruz hem oradan elektrik elde ediyoruz. Yine aynı çöplerden gübre elde ediyoruz.

Burada karbon sertifikası oluşturduğu için entegre katı atık yönetimi ile çok ciddi bir karbon satışı da yaptık. Malatya, Sivas, İskenderun, Bergama, Bursa, İnegöl ve İzmir gibi yerlerde tesislerimiz var. Ayrıca Ezine ve Aydın'da biyokütle yatırımı yaptık. Şu an tesislerimizle Türkiye'de katı atık yönetiminde lider olduğumuzu söyleyebilirim. Türkiye çöpünün yüzde 20'sini işliyoruz. Tabii şimdi burada işlerimizi daha da büyütme çabamız var. Özellikle Aliağa'da Plastik İleri Dönüşüm Tesisi projemiz mevcut. Orada piroliz yağı üreteceğiz. Bu da plastik ham maddesi aslında. Çünkü Ege Bölgesi'nin çöplerini, plastiklerini işlemeyi planlıyoruz.

Tabii bu işleri teknoloji gerektiriyor. Bu teknolojinin patentini Amerikalı



“

AFRİKA'DA BÜYÜK FIRSATLARIN OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZEN DAVUT DOĞAN, BURADA ÖNEMLİ YATIRIMLAR YAPTIKLARINI, AFRİKA AÇILIMINDA FABRİKA KURARAK İLERLEDİKLERİNİ BİLDİRDİ

sahiplerinden satın aldık. Şimdi plastik ileri dönüşümünü başlatacağız. Bu 300 milyon dolarlık bir yatırım. Şimdi burada iki banka ile ortaklık anlaşması imzaladık. Amerika'daki bir firma ile ön anlaşmamızı tamamladık. Yani bu projeyi İnşallah önümüzdeki günlerde başlatacağız. Böylece enerji alanındaki yatırımlarımızı büyütmüş olacağız ve hem de ülkemize döviz kazanacağız.

KIZ ÇOCUKLARININ OKUMASINI ÇOK İSTİYORUZ

◆ **Sizin eğitim alanında da çok ciddi yatırımlarınız var. Ailenizin eğitime verdiği önemi biliyoruz. Bu konuda neler söylersiniz?**

Tabii klasik olacak ama eğitim çok önemli. Biz Doğaşı'ı kurduktan sonra çok az kadromuz varken bile -Şu anda 4000 kişiye ulaştık. Sadece mobilya alanında 2 bin 700

çalışanımız var- Türkiye'nin en çok istihdam oluşturanlar listesindeyiz. Şu an istihdamda ilk 80'deyiz. Hedefimiz ilk 50 şirket arasında olmak.

Diğer taraftan bayilerimizi, personellerimizi eğitmek için Doğaş Akademi'yi kurduk sonra bunu geliştirdik. O dönemde Doğaş Çocuk Tiyatrosu'nu hayata geçirdik ve çocukların tiyatrocuya yetişmeleri için çalışmalar yaptık. Bunları 90'lı yıllardan beri yapıyoruz.



“

45 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİKLERİNİ VE 800 BAYİYE ULAŞTIKLARINI BELİRTEN DAVUT DOĞAN, “DOĞTAŞ İLE DOĞDUK, KELEBEK MOBİLYA, KELEBEK MUTFAK, LOVA YATAK, RUUM STORE VE BİGA HOME MARKALARIMIZLA YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ. DOĞANLAR HOLDİNG MOBİLYANIN YANINDA ENERJİ VE İNŞAATA DA GİRDİ” DEDİ

Engelli kadınlarımızın tiyatro çalışmalarına sponsor olduk. Bireysel olarak eğitime çok önem veren bir insanım. Şu anda bile İstanbul Üniversitesi Felsefe Bölümü 3'üncü sınıfta okuyorum. Yani öğrenmenin yaşı yok.

Annem adına Ayşe Doğan Kız teknik meslek lisesi, babam adına Hacı Ali Doğan Erkek öğrenci yurdu yaptırıldı. Şu anda 200 öğrenci kapasiteli. Bunların dışında 100'ün üzerinde kütüphane oluşturduk. Bunlar hep eğitimle ilgili yatırımlar.

Anne ve babamın sağlığında onlara

vakıf kuracağım diye söz verdim. Bu aile anayasamızda da var. Son yaşanan depremle birlikte bu çalışmalarımızı hızlandırdık. Kurmuş olduğumuz ADVAK (Ayşe Doğan Ali Doğan Eğitim ve Kültür Vakfı) ile de 200 öğrenciye ve özellikle de kız öğrencilere burs vermeye başladık. Benim son yazdığım "Altın Bulmadan Zengin Olunmaz" kitabımın gelirini de bu vakfa bağışlıyorum. Tabii buradaki hedefimiz neden bu sayı 200'de kalsın bunu 1000 öğrenciye taşıyalım istedim. Bunun için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

TÜRKİYE ÇOK GÜÇLÜ, POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK

◆ **2024 yılı zor geçti dediniz ama enflasyonda da bir düşüş, ekonomide de olumlu işaretler var. Nasıl öngörüyorsunuz?**

2025 yılının ilk 6 ayı tabii zor geçecek ama ikinci 6 aydan sonra özellikle şimdi dünya konjonktürüyle ilgili olan bu savaşların da bitmesiyle normalleşmenin olacağını tahmin ediyorum. Barış çalışmalarının yanı sıra dövizin kısmen artacağını yıl ortası



40 TL, yılsonu kapanışı 43 TL olacağını planlıyoruz. Her ne kadar enflasyon yüzde 25 olarak hesaplansa da biz burada yüzde 5'lik bir sapma olabileceğini varsayarak yüzde 30 ile sonuçlanacağını düşünüyoruz.

Türkiye çok güçlü ve potansiyeli çok yüksek bir ülke. Nüfusumuz ve çok iyi bulunduğumuz strateji konum itibarıyla de çok avantajlı bir yerdeyiz. Bölgemizdeki sıkıntılar gün geçtikçe azalıyor. Ülkemizin geleceğinden umutluyuz ve onun için de yatırımlarımızı hiçbir zaman kesmedik. Sürekli yatırım yapıyoruz. Kazandığımızı hissettiğimiz zaman yatırıma yöneliyoruz. Kısacası bizim her şeyimiz yatırım. Mobilyada, inşaatta, enerjide sürekli üretiyoruz. Ticaretten para kazanmak aile olarak çok uygun bulduğumuz bir şey değil. Aslında belki en doğrusu o ama yapamıyoruz. Yani bu bir vizyon meselesi. Bizim kafamız öyle çalışıyor.

Yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ülkemize güveniyoruz. Sıkıntılara rağmen biz bugüne kadar hiçbir dönemde personel azaltmadık. Çünkü biz hep yarını düşünüyoruz. Bu bizim ülkemize ve ekonomimize bakış açımızı gösteriyor.

DAVUT DOĞAN'IN ALTIN KURALLARI

◆ **Türkiye'nin önemli iş insanlarından biri olarak gençlere neler söylemek istersiniz? Sizin bir de altın kurallarınız var. Nedir bunlar?**

Tabii gençler bizim için çok önemli. Ailemizde de gençlerimiz var. Doğanlar Holding'de 16 yaşını bitirenler aile meclisi üyesi oluyor. 6 kardeşiz şu anda 16 yaşından büyük olan 8 gencimiz var ve her biri ayrı ayrı şirketlerde çalışıyor.

Ben birçok üniversiteye konferans vermeye gidiyorum. Hatta geçtiğimiz ay sadece 8 konferansım vardı. Gençlere çok önem veriyorum. Tabii ben onlardan besleniyorum. Z kuşağının bakış açısını önemsiyorum. "Altın Bulmadan Zengin Olunmaz" kitabımda da bahsettim. Aslında hikâye şöyle:

Anlattığım gibi biz Çanakkale Biga'da kahvecinin çocukları olarak bir şeyler yapmaya başladığımızda "Bunlar altın buldu" diye dedikodu çıktı. Yani altın bulmadan zengin olunmaz... Ben bu kitabımı onun

DOĞANLAR HOLDİNG'DE 4 BİN KİŞİLİK BİR İSTİHDAMA SAHİP OLDUKLARINI VE SADECE MOBİLYADA 2 BİN 700 ÇALIŞANI BULUNDUĞUNU ANLATAN DAVUT DOĞAN, "TÜRKİYE'DE İSTİHDAMDA İLK 80'DEYİZ. HEDEFİMİZ İLK 50 ŞİRKET ARASINA GİRMEK" DEDİ



için bu başlıkla verdim. Dedim ki tabii ki altın bulmadık ama 6 adet altın kural belirledik. Bunları da gençlere tavsiye ediyorum.

Birincisi hayalini kur... Ne yapmak istiyorsan bunları bir kenara yaz ve planla. Ama tabii kabul edilebilir hayaller olmalı. Amerika başkanlığını ben hayal etsem de Trump varken bana düşmez bu iş. Ben şimdi düşündüğüm zaman bugüne kadar neyi hayal ettiysem çok şükür gerçekleştirdiğimi görüyorum. Mesela TUSİAD o dönem çok revaçtaydı, üye olmak istiyordum yönetim kurulu üyesi oldum. Biga Spor'a başkan olursam şampiyon yaparım, dedim, Biga Spor'u şampiyon yaptım. Üniversitelerde fırsat bulup ders versem diye düşündüm, üniversitelerde ders vermeye başladım. Konferanslar vermek istedim konferanslar vermeye başladım.

YURTIÇİ VE YURTDIŞI FIRSATLARI KOVALAMAK GEREKİR

İkinci olarak fırsatları kovala... Şimdi nedir fırsatlar? Çanakkale Biga'da kendi içine kapanık biri olsaydım yabancı ortak fırsatını elde edemezdim. Mesela Kelebek'i satın almamız bir fırsattı. Biga'ya ilk geldiğinde Kelebek Mobilya'nın bayiliğini satın almak istedim ama vermediler ama gün geldi Kelebek Mobilya'nın tamamını satın aldım.



AİLE ANAYASASI VAR. 3. KUŞAK İŞ BAŞINDA:

6 KARDEŞ VE KARDEŞLERİN ÇOCUKLARI ARASINDA 16 YAŞINDAN BÜYÜKLER AİLE MECLİSİ ÜYESİ OLUYOR VE AİLE ANAYASASINA GÖRE ŞİRKETLERDE GÖREV ALIYOR. FOTOĞRAFTA; DOĞAN AİLESİ VE ÇOCUKLARINDAN OLUŞAN AİLE MECLİSİ BİR ARADA...



“ DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN, EKOİTRİN MEDYA GRUBU BAŞKANI KAMURAN ABACIOĞLU VE YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALİ KARABAŞ'A YURTDIŞI VE YURTDIŞI YATIRIMLARIYLA, EĞİTİM VE SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNİ ANLATTI

Üçüncüsü doğru insanlarla iş yapmak... Bu bir ekip işi biz 6 kardeş birlikte çalışıyoruz ama her dönem danışmanlıklar alıyoruz. Şu anda bile bizim çok ciddi danışmanlarımız var. Yani her şeyi ben bilirim demek doğru değil.

Hedefini belirle... Senin şimdi ne hedefin var, bunu belirleyeceksin... Şu anda Türkiye'deki 100 aile arasındayız. İstihdamda bile ilk 100'ün içindeyiz. O zaman yeni hedefimiz ilk 50 arasında yer almak, plastik ileri dönüşüm tesisimiz ile 300 milyon dolarlık yatırımımızı yapmak ve holdingimizi halka arz etmek. Kişisel hedefim olarak da 5. kitabımı yazmak istiyorum.

İkinci üniversiteden sonra şimdi 3'üncü üniversiteyi bitirmek istiyorum. Yani hedef olmadan olmaz.

SENİ AŞAĞI ÇEKECEK İNSANLARLA BERABER OLMA

Bir diğer madde de sosyal olmak... Akıllı insanlar kendinden daha akıllı insanlarla konuşur. Şimdi seni aşağıya çekecek insanlarla bir arada olursan doğru olmaz. Ben öyle insanları hiç sevmem yani böyle olumsuz konuşan dedikodu yapan insanları hiç sevmem. Çünkü onlar seni aşağı çeker. Onun için hep pozitif düşünmek gerekiyor. Sosyal olmak gerekiyor. Mesela

Türkiye mobilya sektörüne bir dernek kazandırdık.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde (TOBB) 10 yıl sektör başkanlığı yaptım. Yine İstanbul'da kendi gruplarımız var. Ben sosyallığe çok önem veriyorum. Üniversitede özellikle öğrencilerin kendi toplulukları var. Çanakkale 18 Mart Üniversitesi'nde o öğrenci topluluk başkanlarını bir dönem direkt işe aldım. Işık gördüğüm gençler ile çalışarak onların gelişimini ve iyi yerlere geldiğini izlemek benim için büyük bir mutluluk. Bu nedenle pozitif düşünmek ve sosyal olmayı çok önemsiyorum.