

İTALYAN MARKADAN GÜÇ ALACAK

GEÇEN YIL SENEGAL'DE KURDUKLARI FABRİKA VE OLUŞTURDUKLARI BİGA MARKASIYLA AFRIKA PAZARINA GİREN DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU, İTALYA'DA ÖNEMLİ BİR KOLTUK MARKASINI SATIN ALMAK İÇİN SON AŞAMAYA GELDİ. YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL DOĞAN, BU MARKAYI GRUP BÜNYESİNE KATMALARIYLA BİRLİKTE A PLUS'A DA HİTAP EDECEKLERİNİN ALTINI ÇİZİYOR.

Fatoş Bozkuş

Fotoğraflar: Kutup Dalgakıran

Mobilya, enerji, inşaat ve perakende sektörlerinde faaliyet gösteren Doğanlar Holding'in amiral gemisi olan Doğanlar Mobilya Grubu, yaptığı yeni yatırımlar ve hızlı büyümesiyle dikkat çekiyor. Doğtaş, Kelebek Mobilya, Kelebek Mutfak&Banyo, Lova Yatak, Ruum Store ve BiGA Home markalarıyla toplam 708 mağazası ve 3 bine yakın çalışanı olan grubun yönetim kurulu başkanlığını İsmail Doğan yürütüyor.

Daha önce icradayken gruba daha geniş bir perspektiften bakabilmek için geçen yıl bu görevi profesyonel bir yöneticiye bırakan Doğan, Doğanlar Mobilya Grubu'nun büyüme yolculuğunu ileriye taşımak için planlarını yapmış. Öncelikli hedef ise ihracatı artırmak...

Geçen sene Senegal'de kurdukları fabrika ve oluşturdukları BiGA Home markasıyla Afrika pazarına göz diken ve ilk etapta buradan 10 ülkeye gitme hazırlıkları yapan Doğan, Ruum Store, Doğtaş ve Kelebek'le de Amerika ve İngiltere gibi pazarlarda büyümeyi hedefliyor. Grubun cirosu içinde bugün ihracatın aldığı payın yüzde 12 olduğunu hatırlatan Doğan, beş yıl içinde bu oranı yüzde 20'lere sonrasında ise yüzde 35'lere çıkarmak istediklerini söylüyor.

Gruptaki marka sayısını yakın zamanda yediye çıkarmak istediklerinin de altını çizen Doğan, "İtalya'da 60 yıldır koltuk üretimi konusunda faaliyet gösteren ve şu

anda üçüncü kuşak tarafından yönetilen bir markayı almak için son aşamadayız. Şirketi, tesisi, pazarı ve üretimiyle alacağız. Büyük hissedar biz olacağız ailenin de içeride kalmasını istiyoruz" diyor.

Yeşil Mutabakat'a uyum süreci için hazırlıkları tam gaz sürdüren şirket, mobilya sektöründe ilk defa sürdürülebilirlik departmanı kurmuş. Bu yılın ikinci çeyreğinde yenilenebilir enerji ile kendi enerjisini üretmek için 10 milyon dolarlık bir yatırım yapacaklarının bilgisini paylaşan Doğan, tükettikleri malzemelerin geri dönüşümlü olması ve kullanılan araçların elektrikli araçlara dönüştürülmesi gibi çalışmalara da hızlı verdiklerini anlatıyor.

Doğanlar Mobilya Grubu olarak geçen yıl nasıl geçirdiniz?

Biz geçen yılın ilk dokuz ayında 4.5 milyar TL ciroya ulaştık. Yıllık ilk üç çeyreğinde 2022'nin aynı dönemine göre yüzde 79'luk satış büyümesi imza

İtalya'da koltuk üretimi yapan ve şu anda üçüncü kuşak tarafından yönetilen bir markayı almak için son aşamadayız.



Welcome
Dantas,
design
mony
ough
als and fir

**Altı markamızla
708 satış
noktasına
ulaştık. Satış
noktalarımızın
615'i yurt içi,
93'ü yurt dışında
yer alıyor.**



attık. Aynı dönemde net karımızı yüzde 155 artırdık. Altı markamızla kasım sonu itibarıyla 708 satış noktasına ulaştık. Satış noktalarımızın 615'i yurt içi, 93'ü yurt dışında yer alıyor. Biz istikrarlı büyümenin devamlılığını önemsiyoruz. 2023'ü 7 milyar TL ciro ile kapatmayı hedefliyoruz.

Geçen yıl yurt dışında önemli bir yatırıma imza attınız. Bu ciro içindeki ihracatın aldığı payı nasıl etkiledi?

Ekim sonu itibarıyla ciro içinde ihracatın payı yüzde 9'lardaydı. Ama bu yatırım sayesinde yıl sonu ciromuzda ihracatın payının yüzde 12'lerde olmasını bekliyoruz. İlk beş yılda yüzde 20 sonra yüzde 30-35'lere çıkarma hedefimiz söz konusu.

Geçen yıl Senegal'de ülkenin ilk ve tek mobilya üretim tesisinin ilk fazını açtınız. Nasıl gidiyor orada işler? Hedefiniz nedir bu yatırımla?

Sizin de söylediğiniz gibi ilk etapta 12 milyon euroluk bir yatırım gerçekleştirdik Senegal'e. Orası ve bölge ülke-

ler için BİGA Home markasını yaratık. Bu markanın tüm ürünleri oradaki fabrikada üretilecek. Yıllık üretim hedefimiz 200 bin adet. Yılda 48 bin adet baza-başlık, 9 bin 600 adet koltuk takımı, 2 bin 400 panel mobilya takımı ile hem ürün teslimatı hem lojistik avantajı hem de konforlu ve kaliteli mobilyayı ulaşılabilir fiyatlarla tüketiciyle buluşturacağız. Ama hedefimiz burayı dünya mobilya sektörünün üstlerinden biri haline getirmek. Bugün 10 bin metrekaRELİK bir üretim alanı mevcut. Projenin devamında ise 50 bin metrekaRELİK alanda 50 milyon euroluk yatırım yapmayı hedefliyoruz. Mağazacılık anlamında da hızlı büyüyor. İki mağaza biz açmıştık. Çok franchise talebi aldık

ÜÇÜNCÜ KUŞAK DA GRUP ŞİRKETLERİNDE ÇALIŞIYOR

Bugün ailenin ikinci kuşak temsilcisi altı kardeşin yönetiminde bulunan Doğanlar Holding'de üçüncü kuşak da göreve başlamış. Altı kardeşin sekiz çocuğunun da şu anda grubun dört ana sektöründe farklı şirket ve departmanlarda çalıştığını aktaran İsmail Doğan, bu bizim 25 yıllık anayasamıza uyuyordu diyor ve şöyle devam ediyor:

"Bizim çocuklarımız şirketlerde 14 yaşında staj yapmaya başladı. Sıkı bir eğitim süreçleri oluyor. Yönetim kurulu üyesi olabilmek için her birinin yüksek lisans yapması ve şirketlerde beş sene rotasyonlu yöneticilik görevinde bulunması zorunlu. İşe hangi şirkette çalışacaklarına ilgi alanları doğrultusunda kendileri karar veriyor."



ve bugün mağaza sayımızı 20'ye ulaştı. Hedefimiz Afrika'nın en büyük mobilya markası olmak. İlk etapta 10 ülkeye ulaşmayı sonrasında ise irili ufaklı 50 ülkeden oluşan Afrika ülkelerinin tamamında yer almak istiyoruz. Kapasite artıca Amerika'ya da oradan ihracat yapma planımız var.

Diğer markalarınızla hedeflediğiniz pazarlar nereler?

Bugün 45 ülkeye ihracat yapıyoruz. Biz Doğaş'la Amerika'da

Kelebek'le İngiltere'de büyüyoruz. Böyle bir strateji geliştirdik. Orta Doğu'da da güçleniyoruz. Pazar çeşitliliğinin önemli olduğunu düşünüyoruz.

E-ticaretin hızlı büyümesiyle birlikte siz e-ticaret platformları için de bir marka yarattınız. Orada nasıl bir yol katedildi?

Bizim bugün online satışlarımızın toplam satışlar içindeki oranı yüzde 5. Biz bunu artırmak istiyoruz. Bu amaçla Ruum Store markamızı yarattık. Dünyada online mobilya satışları büyüyor. İngiltere'de satışların yüzde 30 ila 35'i online. Almanya ve Amerika'da daha da fazla. Biz de bu nedenle Ruum Store'u İngiltere ve Amerika'da konumlandırdık. Daha modüler ve küçük ürünlerin satışını yapıyoruz. İki tane fabrikamızda üretiliyor ürünler, ayrıca tedarikçilerimiz de var.

Son dönemde yatak markalarının sayısında ciddi bir artış var. Siz de Lova Yatak markasıyla bu pazardaki önemli oyuncularından birisiniz.

Evet, yatakta ciddi bir büyüme var. Biz de sektöre adım atar atmaz ilk beş oyuncu arasına girdik. Hatta bu yıl marka ve reklam yatırımlarını daha çok Lova'ya yapacağız. Onu da diğer markalar seviyesine getirmeyi hedefliyoruz. Markanın şu anda 106 mağazası var. Her yıl mağaza sayımızı katlayarak sektörde beş yıl içinde lider olma hedefimiz var.

Bu yıl içinde başka ne tür yatırım planlarınız söz konusu?

Fuarlara gittiğimizde ürün kalitemiz ve fiyatlarımızla alıcıların dikkatini çekiyoruz. Ancak Türk marka-

Bizim bugün online satışlarımızın toplam satışlar içindeki oranı yüzde 5. Biz bunu artırmak istiyoruz. Bu amaçla Ruum Store markamızı yarattık.

sı olarak pazarda rekabet etmemiz zor oluyor. Bu nedenle bir İtalyan markasını almak için geçen yıl görüşmelere başladık. Görüşmelerde son aşamaya geldiğimiz bu markayı 10 marka arasından seçtik. 60 yıllık önemli bir koltuk üreticisi. Üçüncü kuşak işin başında ama yürütememişler işi. Hikayesi ve babadan oğula geçen bir marka olması bizi cezbetti. Büyük hissedar olacağımız ve üçüncü kuşağın da işin içinde yer alacağı bir yönetim modeli konuşuyoruz. O markayı aldıktan sonra fuarlarda tüm markalarımız yan yana olacak. Türk şirket İtalyan markasını satın aldığını gösterip imajımızı güçlendirmek istiyoruz. Tasarım ve inovasyonda bilgi transferi yapılacak. Markalarımızın gücünü İtalyan markasıyla birleştirmek istiyoruz. Daha önce ulaşamadığımız A Plus dediğimiz hedef kitleye İtalyan markasıyla ulaşmak istiyoruz. İlk etapta Doğaş mağaza-

HER PAZAR GOLF GÜNÜ

Kendisinin tam bir işkolik olduğunu söyleyen İsmail Doğan, bir arkadaşının sağlıklı yaşaması için iş dışında bir hobisinin olması gerektiği konusunda uyarısını dinleyerek, golf oynamaya başlamış.



Ataşehir Golf Kulübü'nde 1,5 yıldır golf oynayan Doğan, her pazar günü antrenmana gittiğini ve salı günleri yapılan turnuvalara katıldığını anlatıyor. Aile anayasalarında yazdığı üzere her aile bireyi gibi kendisinin de 65 yaşında emekli olma zorunluluğu olduğunu hatırlatan Doğan, emekli olunca golfe daha fazla zaman ayırmayı planlıyor. Doğan daha iyi golf sahalarında, bu konuda iyi sporcularla golf oynama hayalleri olduğunu da ekliyor.



zalarımızda bu markaya yer ayıracağız, ileriki zamanlarda belki münferit mağazalar da açarız.

Sektör ve sizin grubunuz için 2024 nasıl bir yıl olur? Önünüze hangi hedefleri koydunuz?

Mobilya sektörü geçen yıl yüzde 51 civarında büyüdü. Biz ise sektörün en hızlı büyüyen şirketi olduk. Bu yıl geçen yıla oranla yüzde 80'lik bir büyüme hedefimiz var. Yeni pazarlar ve var olduğumuz pazarlarda büyümek istiyoruz. Rusya, Orta Doğu, Türk Cumhuriyetleri, Körfez ülkeleri yine odağımızda olacak. Mağazalaşmaya devam edeceğiz. Mağazalaşma görünürlüğü

MOBİLYADA TRENDLER

İsmail Doğan, son yıllarda mobilyada değişen trendlerle ilgili şu notları paylaşıyor:

- Tüketim hızlandı. Ürün yenileme süreleri 12-15 yıldan yedi yıla düştü.
- Mobilyanın da artık tekstil gibi modası var.
- Takım alma dönemi yavaş yavaş kapanıyor. Tüketiciler koltukları farklı takımlardan alıp birleştirmeyi tercih ediyor.
- Büfelerin yerini çoktan televizyon üniteleri aldı.
- Büyük masa yerine açılır kapanır masa tercihi yaygın hale geldi.
- Tüm mobilyalarda fonksiyonellik ve konfor ön plana çıkıyor.
- Tüketici mobilya almaya geldiğinde mağazada aksesuar da dahil her ürünü bulmak istiyor.
- Hızlı teslimat önem kazandı.
- Mobilyada tüketici kampanyalara son derece duyarlı oldu.

Enerji üretme ve tüketme şeklimizi dönüştüreceğiz. Temiz enerji üretimine yatırım kapsamında 10 milyon dolar ayırdık.

ve bulunurluğu artırıyor. Bugün 71 ilde mağazalarımızla varız. 2024'te olmadığımız şehir kalmayacak. Bu yıl 110-120 mağaza açma planımız var. Ben evleri tamamlayıcı ürünlerin bu yıl da büyümesini bekliyorum. Bizde perde dışında evle ilgili her şey var.

Yeşil Mutabakat'a uyum süreci kapsamında mobilya sektörünün de yapması gerekenler var. Sizin bu konuda nasıl bir eylem planınız var?

Biz sektörde ilk defa bir sürdürülebilirlik departmanı kurduk. Geri dönüşümlü kumaşlarla çalışmaya başladık. Enerji üretme ve tüketme şeklimizi de dönüştüreceğiz. Temiz enerji üretimine yatırım kapsamında 10 milyon dolar ayırdık. Tesislerimizde yapacağımız güneş enerjisi yatırımları sayesinde yılın ikinci çeyreğinde tesislerimizde yenilenebilir enerji ile kendi enerjimizi kendimiz üreteceğiz. Grup bünyesinde 360 arabamız var, kiralama süresi dolanları elektrikli araçlarla değiştiriyoruz. Sosyal projeler tarafında ise hala süregelen çalışmalarımız var. ■