DAVUT DOĞAN



İŞ'TE TECRÜBELERİM

En iyi Öğretmen Yapılan Hatalardır

3. BASKI

Hayat

DAVUT DOĞAN



İŞ'TE TECRÜBELERİM

En iyi Öğretmen Yapılan Hatalardır

© 2016, Hayat Yayıncılık, İletişim, Yapım, Eğitim Hizmetleri ve Tic. Ltd. Şti.
Tüm yayın hakları anlaşmalı olarak Hayat Yayınları'na aittir.
Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir; izinsiz çoğaltılamaz, basılamaz.
ISBN: 978-605-151-183-2
Sertifika No: 44968

Hayat Yayınları : 581
Yönetim Kitaplığı : 83
Kitabın Adı : İş'te Tecrübelerim
Yazarı : Davut Doğan
Yayın Editörü : Erol Şahnacı
Metin Editörü : İsmail Şen
Kapak ve İç Tasarım : Hayat Yayınları
Baskı Yeri & Tarihi : İstanbul, 2023
Baskı & Cilt : Uzunist Matbaa A.Ş.
Akçaburgaz Mah. 1584 Sok. No:21 Esenyurt / İstanbul
Sertifika No: 68922

Hayat Yayın Grubu

Molla Gürani Mahallesi, Oğuzhan Caddesi No: 15 Kat: 3
Fındıkzade - Fatih / İstanbul
Tel: 0212 613 11 00 Gsm: 0530 290 99 78 Faks: 0212 613 11 55
www.hayatyayinlari.com - e-posta: hayat@hayatyayinlari.com
twitter.com/hayatyayinlari - facebook.com/hayatyayinlari.com

DAVUT DOĞAN



İŞ'TE TECRÜBELERİM

En iyi Öğretmen Yapılan Hatalardır

Hayat

Davut Doğan

1960 yılında Çanakkale'nin Biga ilçesinde doğdu.

AÖF İktisat Bölümü mezunu.

1986 yılı sonunda memurluktan istifa ederek ticarete atıldı.

1987'de 5 kardeşiyle birlikte Doğtaş A.Ş.'yi kurdu.

1988 yılında üretim tesisini kurarak sanayiciliğe başladı.

1997'de "İzdüşümü" adlı ilk kitabı, 2002 yılında da "İzlenimler" adlı ikinci kitabı yayınlandı.

Hâlen, Doğtaş ve Kelebek gibi markaları bünyesinde bulunduran 4 sektörde aktif bir grup olan Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

Yaptığı Sivil Toplum Çalışmaları ve Aldığı Ödülleri

- 1992 yılında BİGİAD'ı (Biga Genç İşadamları Derneği) kurarak 8 yıl başkanlık yaptı.
- 9 yıl Biga TSO başkanlığı yaptı.
- Dünya Girişimcilik Yarışması 2005 Türkiye Finalisti oldu.
- 2008 yılında Milli Prodüktivite Merkezi tarafından, Yılın En Verimli İşadamı seçildi.
- 2011 yılında ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu tarafından "Yılın Girişimcisi" seçildi
- 18 Mart Üniversitesi'nde İşletme Politikası ve Girişimcilik Stratejisi derslerinde Öğretim Görevlisi olarak görev aldı.
- Yurt Çapında Çeşitli Üniversitelerde düzenlenen 30'a yakın Girişimcilik Konferansına panelist olarak katıldı.
- MOSDER (Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği) Kurucu Başkanı.
- TOBB Mobilya Sektör Meclisi Başkanlığı görevini 9 yıldır sürdürmekte.
- Melek Yatırımcı.

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM
EN İYİ ÖĞRETMEN YAPILAN HATALARDIR

Para Batırmanın Yolları 11
10 Ders'te Dolandırıcılık 14
Irak Girişimimiz ve Püskürtülmemiz 17
Sucuk İşi Kârlı Dediler 20
Tobb Krizi 23

2. BÖLÜM
ORTAKLIK BÜYÜTÜR

Ortaklık İnce İştir 29
Küçük Olmasın, Benim Kalmasın 32
Ortaklığın Altın Kuralı: "Söz Uçar, Yazı Kalır…" 35

3. BÖLÜM
AİLE ŞİRKETLERİ

Aile Şirketlerinde Kuşak Çatışması 41
Aile Şirketlerinde İtibar Yönetimi 44
Aile Sirketlerinde Yönetim 47

4. BÖLÜM

Girişin 53
Melek Yatırımcı Ya Da "Kazan – Kazan" 55
Nasıl İşadamı Oldum... 58
Dünya Çevresinde 50. Tur 62
Âlem Sanal Ama Kazanç Gerçek 65
Nereden Nereye… 68
Girişimcilik ve İlk Uzaylı Türk 71
Aman Ormancı! 75
Tüsiad'tan Seçmeler 78
Mor Berber 81

5. BÖLÜM
BİLMEK LAZIM

Yönetici Hastalıkları 85
5P ve Profesyonelleşmede 89
4 Nokta 89
Hedefleri Yönetmek 91
Rekabet Gücü 94
Sirket Yasam Çevrimi 97
Savaş Sanatı 104
Zaman Yönetimi 107
Önce İnsan 110
Adam Yemek 112
Ya Değişin Ya Ölün 114
Easy Come, Easy Go! 119
Gurur Neymiş? 123
Ağzı Olan Konuşuyoooo! 126
Aç Kal, Budala Kal… 130
Sen Ne Komünistsin Sen 133
Değiştirmek Lazım! 137
Lüzumsuz Adam 140
Nerden Baktığına Bağlı 144
Soldan Kulplu Fincan 146
Teknoloji Bu Olur Mu Olur 149

6. BÖLÜM
GEZELİM GÖRELİM ÖĞRENELİM

Cizre Buluşması 157
Taaaaa Van'dayız 160
Çekoslovakyalılaştıramadıklarımızdan Mısınız? 163

İLKSÖZ

Ne kadar da zormuş yazı yazmak. Bu nedenle saygı duyuyorum yazarlarımıza, kitap yazanlara...

Bazen konsantre olursun, yarım saat bile sürmez yazdığın yazı.

Bazen de aylarca tek satır yazamazsın.

Zor bir zanaat…

Sonunda bitirebildim kitabımı. Kısa öykülerimi, yaşadıklarımı, tecrübelerimi, bölüm bölüm toplayabildim…

Önsöz yazmak da başka bir dert.

Allah Rahmet eylesin Toktamış Ateş hocam yazıvermişti ilk kitabimin önsözünü. İlk kitabımdan bu yana 20 yıla yakın zaman geçmiş.

Önce İzdüşümü sonra İzlenimler adlı kitabım yayınlanalı yıllar geçmiş.

Ne kadar da çabuk geçiyor zaman.

Yılların yorgunluğu, yüzümüzdeki çizgilere yansırken geriye baktığımızda ne kadar da çok şeylerin değiştiğini görebiliyoruz hayatımızda, ülkemizde ve dünyamızda.

Ortak hedefimiz yaşamımızdaki ilk basamakta olduğu gibi, fizyolojik ihtiyaçlarımızı karşılamak, yanı karnımızı doyurmak. Sonra kendimizi güvence altına almak, iş sahibi olmak... Sonra aidiyet, yani sevgi ihtiyacımızı karşılamak... En son nokta da kendini ger-

çekleştirmek... Erdem, yaratıcılık, önyargıdan arınma, dünyadaki gerçekliği kabul etme…

Doktorsanız kansere ilaç bulmak,

Girişimciyseniz, yeni şeyler üretmek, dünyaya ulaşmak gibi başarılarla elde edilebilecek bir aşama…

Özellikle gençler için yapabileceğiniz en önemli şeylerden birinin de "tecrübelerinizi paylaşmak" olduğuna inanıyorum.

Rahmetli Üzeyir Garih'in bir sözünden çok etkilenmiştim.

"Bu dünyadan sevdiklerinizi bırakıp gidebilirsiniz, ancak, bilgi ve tecrübelerinizi bırakıp gitmeye asla hakkınız yoktur."

Ben de, bildiklerimi, yaşadığım tecrübeleri paylaşmaya çalışıyorum.

Kitabımdan bir gelir elde edebilirsem de eğitime harcayacağım.

Belki de bir okul yaparım...

Davut Doğan

1. BÖLÜM



En İyi Öğretmen Yapılan Hatalardır

PARA BATIRMANIN YOLLARI

Bugüne kadar hep başarı öyküleri anlatıldı. Ben de öyle yaptım. Girişimcilik öykümü anlattım. 2005 yılında Dünya Girişimcilik Yarışması'nda Türkiye finalisti oldum.

Üniversitelerde girişimcilik öykümü anlattım. ODTÜ'de 2011 yılında Yılın Girişimcisi seçildim.

Üniversitedeki derslerimde bazen öğrenciler de soruyordu:

"Hocam, hep başarılı işler mi yaptınız? Hiç başarısız olduğunuz iş yok mu?"

Ben de; "başarısızlık öykülerinin anlatılacağı bir konferans düzenlerseniz, sucuk fabrikasını nasıl batırdığımızı, Rusya'da nasıl çarpıldığımızı, Irak'tan mağaza kapatıp nasıl çıktığımızı anlatırım" derdim.

İşte anlatıyorum.

1994'te ilk ihracatımızı Arnavutluk'a yaptıktan sonra, hemen Tiran merkezli Al-Da Mobileri şirketini kurmuştuk. Ardından, Makedonya'da Se-Do Mobilya, Bulgaristan'da Doğtaş-Bulgaria ve son olarak da Rusya'da Dog-Dos yani Doğtaş-Moskova kurulmuştu.

Rusya için kendimize bir ortak bulduk. Türkiye'nin en meşhur derneklerinden birinin kurucu genel sekreteri olan (veya kendini

öyle tanıtan) biri… Biz malları Moskova'ya göndereceğiz. Ortak da, gönderdiğimiz altı tır malın nakliyesini ve gümrüklerini ödeyecek. Anlaşmamız bu.

Bu arada bizim kurduğumuz şirketi beklemeye aldık. Ortağın Rusya'daki şirketini ve ofisini kullanacaktık.

Biz malları gönderdik. Moskova'ya vardı. Bizim ortak ortada yok! Mallar gümrükte kalmıştı, gümrük bedellerini ödedik. TIR'ların parasını ortak ödeyecekti, ortada olmadığından biz ödedik.

Kendi şirketinde çalışan personelin ücretini de ödemediğini sonradan anladığımız "ortak" ortalarda olmayınca, personelle de karşı karşıya kaldık. Rus bayan müdür ile takıştık. Tartışmamız büyüyünce bana, "cumartesi günü mafyam gelecek, onunla görüşürsünüz" dedi. Meğer Rusya'da herkesin mafyası varmış. Bir nevi güvenlik şirketi gibi…

Mallar Moskova'daki mağaza ve depoya konmuştu. Bu kez de, depo sahibi bize; "aylardır ödenmeyen kira borcunuz var" demez mi? Biz her ne kadar "borç bizim değil ki, biz buraya yeni geldik. Eski şirket sahibi sizi dolandırmış" dediysek de dinletemedik. Depocu da Çeçen mafyasındanmış.

Biz de gittik, Rusya'da kendimize uygun bir mafya bulduk. Cumartesi günü mafya temsilcileri buluştu! "Müzakerelerden" sonuç alamadık. Kendi mallarımızı kaçırmaya karar verdik. Tırları ayarladık. Malları yüklemeye başladık ki, alarmlar çalmaya başladı. Polisler etrafımızı sardı. Kendi malımızı kaçırmaktan, başımızı belaya sokacaktık.

Neyse, uzatmayayım. Malların bir kısmını kurtardık, "güvendiğimiz" bir Türk firmasına teslim ettik. "Bunları sattıkça bize parasını gönderirsin" dedik.

Aylar sonra malları bıraktığımız firma bizi aradı ve malların üstüne bir de kira parası istedi…

Bir kazık da ondan yedik.

Canımızı kurtarmanın sevinci ile memlekete geri döndük. Ettiğimiz zararı çıkarmak için de akaryakıt istasyonumuzu sattık.

Yanlış bir ortakla iş yapmanın ve yanlış bir yerde yatırım yapmanın faturası bize bir akaryakıt istasyonuna mal olmuştu.

Tecrübe neydi?

"İnsanın hayat boyu yediği kazıkların bileşkesi…"

10 DERS'TE DOLANDIRICILIK...

1990'lı yıllarda bu başlıkta bir yazı yazmıştım.

Dolandırıcıların insanları nasıl dolandırdıklarını işlemiştim.

Örneğin; dolandırıcı gelir, elinde çalıntı veya sahte çeklerle esnaftan mal alır. Esnaf da çekleri alıp malını verir. Adamı bir daha göremez, falan…

Ne kadar basit ve bir açıdan da masumca!

Masumca çünkü o zamanlar en azından dolandırıcılarımızın yüzünü görürdük. Bir süzgeçten geçirirdik. Tipine bakıp, not verirdik… Tecrübeli esnaflar da bu tip dolandırıcılara kanmazdı.

Bir gün, birisi geldi, beyaz eşya alacakmış. Sohbet ettik. Zengin birinin kızı ile evleniyormuş. Bulaşık makinasını sattık, çekini aldık. Çekin vadesine daha var.

Kartvizitini vermişti. Çalıştığı şirketi aradım, aynı şeyi söylediler, "Şirkette yönetici, yakında zengin bir kızla evlenecek."

Adam ertesi gün yine geldi. Bu kez, televizyon, video, müzik seti başta olmak üzere bir kamyon eşya alacak. Yine bir sürü çek verdi. Şüphelendim…

Saat 17:00 civarıydı, yani bankalardan çekleri sordurma şansının azaldığı, en tehlikeli saatler… Bankayı aradık, çekler çalıntı. Şirketini aradım ama bu kez telefona cevap veren yok.

İkinci gün malları vermedik tabii, ama ilk gün aldığı bulaşık makinasını kurtaramadık.

Beyaz eşyacılar özellikle televizyon satanlar çok dolandırılmıştır, biliyorum.

Televizyonu 100 liraya alıp, elini öpen kahveciye 30 liraya satarsın. 100 lirayı ödemeyeceğin için kökü kâr…

***

Şimdi öyle mi?

Artık teknolojik çalışıyorlar.

Teknolojiyi bizden iyi kullanıyorlar.

Bir de, insanda polis korkusu, ya da saygısı diyelim, olursa yandın...

Adam telefon ediyor arkada telsiz sesleri…

"Beyefendi, ben emniyetten arıyorum, Komiser Mustafa... Telefon numaranız kötü adamların eline geçmiş. Bizi bu numaradan arayın…"

Beni arayıp, böyle söylediler.

"Ben, sizi niye arayayım kardeşim" dedim. "Komisersen, komisersin… Aradın, derdini söyle!"

"Ukalalık etme bana…"

"Sensin ukala, sahtekâr" dedim kapattım.

Sonra, duyuyoruz ki, birçok vatandaşımız bu dolandırıcılara kontörler göndermiş, havaleler yapmış. Dolandırılanlar arasında profesörler bile var…

***

Bazen de bir telefon gelir. Falanca komutan, albay, yarbay ya da maliyeden birileri sizinle görüşecek.

"Alo, buyurun komutanım…"

"Atatürk'ün kitap setini hazırladık. 10 tane de size ayırdık. Hediyesi 1000 lira…"

"Komutanım, senin işin gücün yok mu da, kitap satıyorsun?"

Kurumları da zedeliyorlar böyle sahtekârlar…

***

Benim anneme gelmişler. Bir kuruluşa yardım için…

Annem de kıyamamış vermiş parayı... Yine de sormuş, "Evladım siz sakın dolandırıcı olmayın" diye...

"Yok teyze, biz onlardan değiliz" demişler.

Annem de, bize anlatırken "dolandırıcı değillermiş" diyor; kendileri söylemiş.

***

Şimdi bir de yurtdışı bağlantılı dolandırıcılar türedi.

Telefon edip kapatıyorlar, sen arayasın diye… Arayınca da abla çıkıyor. Türkiye'ye gelecekmiş, yardım istiyor.

Gönder parayı, sonra çok beklersin Topkapı garajında… Göndermesen de zarardasın aradığın özel numara olduğu için kabarık bir telefon faturası geliyor.

***

Bir de sosyal medyadan yazıyorlar… Tweet atıyor...

"Benim koca var, çok zengin olmak ama ben bilmiyor Türkiye... Sen bana yardımcı olmak ve benim 13 milyon doları kurtarmak…"

Gönder abi, 3-5 bin dolar... Nasılsa, milyon dolarların olacak.

Hayalle yaşayan, simitle ölür…

IRAK GİRİŞİMİMİZ VE PÜSKÜRTÜLMEMİZ

Son yazımda "para batırmanın yolları"nı anlatmaya başlamış ve Rusya'da nasıl para batırdığımızı, daha doğrusu nasıl dolandırıldığımızı yazmıştım.

Şimdi de, Irak'taki durumu anlatayım.

ABD 2003 Mart ayında Irak'a girdi ve Irak lideri Saddam Hüseyin'i devirdi.

Biz de "ABD'nin bildiği bir şey vardır" diye, ABD'nin ardından Irak'a girmeye karar verdik.

Irak'ta iş yapan birilerini bulduk. Ankaralı bir firma Irak'ta inşaat işleri yapıyordu. Bize yardımcı olacaklarını söylediler. Bağdat'ta mağaza kiraladık. Dekorasyonu yaptık, mağazayı teşrif ettik, tabelayı taktık, satışa başladık.

Türkiye'den de daha önceden tanıdığımız Bursa eski bayimiz ile anlaşıp Irak Müdürü yaptık.

Derken işler ters gitmeye başladı. Amerikalıların da bizim de planlarımız tutmamaya başladı.

Mağazamız çatışmaların ortasında kaldı. Bir keresinde, kurşun

DAVUT DOĞAN

İŞ'TE TECRÜBELERİM

Davut Doğan, Türkiye'nin en muteber ve "garantili" mesleğinden yani memurluktan ayrılıp, girişimci olan bir işadamı...

İşte bu nedenle Davut Doğan'ın yaşadığı tecrübeler diğer işadamlarından biraz farklı.

Memurluktan ayrılışı, mobilyacılığa başlayışı, yaptığı hatalar-batırdığı girişimleri, tecrübelerinden aldığı derslerle oluşan prensipleri, kardeşleriyle dayanışması, aile anayasası oluşturma çalışmaları, dünyayı gezerken aldığı ilhamları, zaman zaman yazdığı ve çeşitli mecralarda yayınlanan yazılarla kayıt altına alan Doğan'ın İş'teki tecrübeleri elinizdeki kitapta toplandı.

Keyifle ve bir solukta okunacak ilginç yazıların her biri hem ders hem de ilham veriyor...

www.hayatyayinlari.com

9 786051 511832

twitter.com/hayatyayinlari
facebook.com/hayatyayinlari
Instagram.com/hayatyayinlari