



zancımla özüm pul yığdım. Du-baydan elektrik avadanlıqları, telefon alır, Bakıda nisbətən baha qiymətə satırdım. Ona görə, valideynlərim narazılıq edirdilər. O proses xoşuma gəlirdi. Əslində, çıxan xərcləri hesablayanda gəlirim olmurdu, amma ümumi proses mənə özünə cəlb edirdi. Gedib-gəlmək, alıb-satmaqdan zövq alırdım.

- Biznesə uşaqlıqdan marağ göstəribsiniz?

- Bəli. Uşaqlıqdan beynimə ideyalar gəlirdi. Yadımdadır, 12-13 yaşında velosipedim var idi. Məhəllədə uşaqlara sürməyə pulla verirdim. Bir dairəvi hərəkətə görə pul alırdım. Yəqin bu, insanın xarakteridir. Bəzi insanlar oturaq işləməyi sevirlər, bəziləri də işi öz yarı yaratmaq istəyir. Bizim ailədə bizneslə, sahibkarlıqla məşğul olan yoxdur. Hamısı hüquq, həkimlik oxuyub. Mən də oxudum. Diplomumu bu

bi, həm qarsonu idim. Pul qazandıqdan sonra işçilər gətirdim. İşçilər gətirəndə, yenə mən qazanmırdım. Çünki kafenin qazancı ilə işçilərin maaşını verirdim, özüm puluz qalırdım. Sonra pul qazanmağa başladım. Həmin pulla "Ormado" brendinin kofe istehsalı sexini açdım. Hazırda öz kofemizi özümüz istehsal edirik. Həmin kofeni öz kafemə və franşayz üsulu ilə Bakıya satıram.

- Evinizi satıb kafe açmışsınız. Xarici ölkədə alınmaq şansı daha çox idi. Bunu hesablamışdınız?

- O istək uşaqlıqdan mənə var idi. Alın-b alınmağı mənə üçün əhəmiyyətli deyildi. Mən xəyalımı gerçəkləşdirmək istəyirdim. Azərbaycanda yaşayanda valideynlərim mənə saxlaya, idarə edə bilirdi. Bura gəldim və təcrübə yığdıqdan sonra başladım. Əslində hesablamışdım ki, 6 ay qazanmasam belə, pulum çatacaq. İki ay qazanmadım. 3 aydan sonra artıq pul qazanmağa başladım və işi tutdum. Kafe hələ yaxşı işləmirdi, amma sexi düşünmə-

yəm. İdeyalarımı öz işimdə tətbiq edəcəyəm. Kafemin tikintisi gedəndə belə, barit-sa işləyirdim. Qazandığım pulu da kafeyə qoyurdum.

- Sizcə, uğurunuzun sirri nədir?

- Ancaq istəkdir. Kimsə deyirsə ki, mənim imkanım yoxdur, iş qura bilmirəm, demək, o insan, o qədər də istəmir. İstədikdən sonra pul qazanmamaq, ziyana getmək insanı düşündürür. Əslində hamı müəyyən vaxt ziyana gedir. Heç kimin işləri yüzde-yüz yaxşı getmir. İstəyin güclü olanda, pis gedişatə göz yumursan. İstəyin zəif olanda pis gedişat sənə yolundan saxlayır. Buna görə



Almaniyada biznes quran azərbaycanlı tələbə

Orxan Əhmədov: "Məqsədim pul qazanmaq yox, xəyalımı gerçəkləşdirmək idi"

Aygün ƏZİZ

Uğursuzluqdan, itirməkdən qorxmur. Çünki onun məqsədi pul qazanmaq yox, xəyallarını gerçəkləşdirməkdir. Deyir ki, arzusu həyata keçərkən hiss etdiyi duyğunu heç bir pulla almaq mümkün deyil. Ona görə, insan əgər yaşayarsa, hər şey mümkündür. "Bacarmayacağam", "alınmayacaq" kimi fikirlər, istəyən insan üçün yalnız bəhanədir. İstədisə, heç bir maneə sənə əngəl ola bilməz.

Müsaibimiz Almaniyada "Ormado Kaffeehaus"-un sahibi Orxan Əhmədovdur.

1990-cı ildə Bakıda anadan olub. 27 nömrəli məktəbi bitirdikdən sonra, Bakı Dövlət Universitetinin hüquq fakültəsinə qəbul olunur. Hərbi xidməti başa vurduqdan sonra hüquq üzrə magistr təhsili almaq üçün Almaniyaya yollanır. Hüquq ixtisasında oxumasına baxmayaraq, kafedə qarson (ofisnat), barista işləyir. İş A-dan Z-yə öyrəndikdən sonra öz biznesini qurmaq, kafe açmaq qərarına gəlir və həmsöhbətimizin xəyalları bir-bir gerçəkləşir.

- Xəyallarınız biznes, sahibkarlıqla bağlı olduğu halda, nə üçün hüquq?

- Sözü düz, təhsil aldığı sahəyə marağım olmayıb. Hüquqda oxumağım, hüquqşünas olmağım valideynlərimin arzusu idi. Hər kəs kimi mənə də valideynlərim oxuyub "adam" olmağımı istəyirdi. Təbii ki, valideynlərimiz üçün ən prestijli sahə ya hüquqdur, ya da həkimlik. Ümumiyyətlə, mənim oturaq işə heç vaxt marağım olmayıb. Həmişə kənarda xırda ticarətlə məşğul olurdum və buna görə də tez-tez danlanırdım. Xaricə gəldikdən sonra nisbətən azad oldum və xəyallarımı gerçəkləşdirməyə başladım.

- Hansı işlərə görə danlanırdınız?

- Bizim bir qohumumuz var idi. Gürcüstana tez-tez maşın almağa gedirdi. Mən də çalışırdım ki, onunla gedim. Dərslərimdə boşluq yarandığı üçün danlanırdım. Hər dəfə deyirdilər ki, bu işin gələcəyi yoxdur, dərslərinə fikir ver. Daha sonra xərcliyim və qa-



günə qədər istifadə etməmişəm. Bir dəfə alanda tanış oldum və atama təqdim etdim.

- Bəs indi valideynləriniz nə deyir?

- Hələ indi deyirlər ki, sən demə, düz edirmişsən. Amma bu günə kimi kafe açdım, ciddi yanaşmadılar. Sex açdım, dedilər adi haldır. Bakıya kofe satıram, yenə heç nə demədilər. İndi Kiyev, Türkiyə ilə danışıqlar aparırıq. Hazırda nisbətən müsbət baxırlar.

- Berlində təhsil alarkən iş qurmaq çətin deyildi ki? Necə başladınız?

- Mən Berlində oxuya-oxuya qarson işləyirdim. Ondən sonra barit-sa işlədim. İşin inceliklərini öyrəndikdən sonra, Bakıda mənə nənə-babandan ev qalmışdı, o evi satdım. Əslində valideynlərim istəyirdi ki, evi satıb Almaniyada ev alım və burada hüquq üzrə işləyim. Evi satdım, Almaniyada kafe açdım. Valideynlərim narazı oldular, mənə sıxışdırmağa başladılar. Təxmini fikrimin nə olduğunu bildirdilər, amma halallığını almamışdım. Onlar düşünürdü ki, evi satacağam, işdə də uğursuz olacağam və evim əlimdən çıxacaq. Amma mən gör-cəyim işə o qədər inanırdım ki... Evi satdım və kafeni açdım. Adını öz ad və soyadıma uyğun olaraq "Ormado" qoydum. İlk günlər işlər yaxşı getmədi. Pul qazana bilmirdim. Kafedə özüm işləyirdim. Həm kafenin sahi-

yə başlamışdım. Fikirlişirdim ki, bankdan kredit götürürəm o sexi açım. Kafe işim uğurlu alındığı üçün borc pul götürməyə ehtiyac olmadı.

- Əslində sizin xaricə getmək məqsədiniz təhsil yox, kafe açmaq olub.

- Bəli elə olub. Evdən çıxanda desəydik ki, bizneslə məşğul olacağam, getməyimə icazə vermədilər. Ona görə demədim. Valideynlərin təzyiqi olmadan özüm işi qurdum.

- İlk çətinlikləriniz nə oldu?



- Çətinliklərim çox oldu. Heç kim mənə işə götürmədi. Almanca yaxşı bilmirdim. İşə götürən də arxa planda işlətmək istəyirdi. Məsələn, deyirdilər mətbəxdə qab yu. Mən mətbəxdə qab yumaqla heç bir təcrübə yığan deyildim. Bir gün şəhərin o başında, bir gün bu başında işləmək çətin idi. Amma təcrübə yığır, müştərilərin nə istədiyini bildirdim. İşin sirlərini öyrəndim. Barit-sa işləyəndə kassa işini kəşf etməyə başladım. Kafe sistemini bildim. Hətta hansı günlər müştərinin çox, hansı günlər az olacağını hesablaya bildim. Artıq müdirin özündə səhv tapır, ideyalar verirdim. Sonra fikirləşdim ki, daha ideyalar verməyəcə-

də, istəmək lazımdır. Mənim məqsədim pul qazanmaq yox, xəyalımı gerçəkləşdirmək idi. Mən bu günə qədər pul qazanmaq xəyali qurmadım. İlk kofemi Bakıya yollayanda heç bir gəlir hesablamadım. Kofe mənə neçəyə başa gəldisə, həmin pulun müqabilində razılaşdım. İşim uğurlu olanda mən özüm də xoşbəxt olaram axı... Bunu pulla almaq olmur. Mən hər şeyi istəyimə görə edirəm. Bəzən həftəsonu özüm öz kafemdə işləyirəm. Bunu ehtiyacdan yox, istəyimdən edirəm. Pul düşünən insanlar üçün ən yaxşısı, aylıq maaşdır. Biznesdə hər şeyi nəzərə almaq, axıra kimi getmək, ruhdan düşməmək lazımdır.

- Uğursuzluqla qarşılaşanda özünüzü necə motivasiya edirsiniz?

- O qədər işimə köklənirəm ki, heç nə düşünürəm. Çətinlik nədirsə, öhdəsindən gəlmək lazımdır. Kimsə mənə deyəndəki alınmayacaq, xoşuma gəlmir. Mənim üçün mümkün olmayan heç nə yoxdur. İnsan istədikdən sonra hər şeyə nail olur. Yaşayırıqsa, hər şey mümkündür və hər şey qabaqdadır.

- Gələcək planlarınız nədir?

- Məqsədim dünyaya açılmaqdır. Mənim sahəmdə işin kralı "Starbucks"dır". Yaşaya-yaşaya onu keçmək istəyirəm. Heç bir brendin sahibi öz sağlığında güclü brend olmayıb. Mən istəyirəm ki brendimin uğurlarını yaşaya-yaşaya görüm. Hər ölkədə ən az bir filialımın olmasını planlaşdırıram. Eyni ad, eyni menyu, eyni dad. Müştəri hansı ölkədə bu kofeni dadırsa, eyni dad olmalıdır.

