



Müasir biznesin tələblərinin dəyişdiyini və təhsilin burada böyük rol oynadığını deyir. İşə başlamaq üçün istək və həvəsin önəmli olduğunu düşünür. Biznes ideyası varsa, çox fikirləşməyi yox, bunu həyata keçirmək üçün dərhal addım atmağı tövsiyə edir. "Biznes" rubrikamızın budəfəki qonağı şirniyyat istehsalı və çatdırılması ilə məşğul olan "MySweets" şirkətinin təsisçisi Səbuhi Səmədovdur.

Bildirək ki, S.Səmədov Azərbaycan Mədəniyyət və İncəsənət Universitetinin rejissorluq fakültəsini bitirib. Təhsil aldığı sahədə bir qədər fəaliyyət göstərdikdən sonra Türkiyədə biznesin idarə edilməsi və təşkili ilə bağlı təlimlərdə iştirak edib. İlk biznesi parfümeriya sahəsində olsa da, müəyyən səbəblərdən onu davam etdirməyib. Daha sonra "Baku Business Management Center"-i yaradır və hazırda da bu sahədə fəaliyyət göstərir. Lakin biznesə olan marağı onu başqa bir sahədə də özünü yoxlamağa sövq edir və beləcə, şirniyyat istehsalı və çatdırılması sahəsində biznesini qurur.

- Rejissorluqdan biznesə gəlibsiniz və uzun müddətdir ki, bu sahədə fəaliyyət göstərirsiniz. Sizcə, biznesdə ali təhsil nə dərəcədə önəmlidir?

- Bu mövzuda yanaşma, zaman baxımından bir qədər fərqlidir. Məsələn, dünyaca məşhur "Virgin Group"-un təsisçisi Riçard Bradsonun 6 milyarda yaxın sərvəti var, amma təhsili yoxdur. Bundan başqa, Amerika sənayeçisi Henri Ford, Stiv Cobs, Con Rokfeller, Bill Geys, Larry Ellison və bu kimi bir çox şəxslər də ali təhsilləri olmasa da, adlarını məşhur biznesmenlərin siyahısına yazdıra biliblər. Amma dövr dəyişdikcə, fikirlər, yanaşmalar da fərqli ola bilər. Adlarını sadaladıqlarım illər öncə bu sahədə uğur qazanıblar, müasir biznesi isə təhsilsiz təsəvvür etmək çətindir.

- Stiv Cobsdan, Henri Forddan misal çəkdiniz. Bəs, yerli biznes adamlarından kimi izləyirsiniz?

- Bizneslə məşğul olan zaman mentorun olması yaxşıdır. Yeni ondan nələrsə öyrənmək və bunu öz işində tətbiq etmək lazımdır. İzlədiyim, hörmət etdiyim biznes adamları çoxdur, indi birinin adını çəkib, digərini unutsam, mənədən inciyərlər. Amma bir nəfər var ki, onun adını mütəlak qeyd etməliyəm. Bu, "Logix"-in icraçı direktoru Sakit Səmədovdur. Sakit müəllimin bizneslə bağlı fikirləri, işlərimdə çox kömək olur.

- Maraqlıdır, biznesdə ilk addımlarınızı necə xatırlayırsınız və üç müxtəlif sahədə biznes qurmağın çətinlikləri nələrdir?

- Asan iş yoxdur, bütün sahələrdə müəyyən çətinliklər olur. İşçilərin seçilməsi, qiymət cədvəlinin hazırlanması, bazarın və rəqiblərin araşdırılması biznesə başlayarkən diqqət yetirməli olduğumuz ilk məqamlardandır. Həmçinin maliyyə resurslarının düzgün idarə edilməsi də vacib nüanslardandır. Biz bütün bunlar tamam olduqdan sonra işə başladığımız və çatışmayan cəhətlərimizi də zamanla düzəlttik. Fərqli sahələrdə biznes qurmağa gəlincə, istənilən sahədə

iş qurmaq üçün istək və həvə olmalıdır. Məcburi olaraq heç nə əldə etmək olmaz. Sahələr müxtəlif olduğu üçün iş prinsipləri, seçdiyiniz işçilər, satış etdiyiniz müştərilər və o müştərilərlə qurulan ünsiyyət də fərqli olur. Yeni ətir alan müştəri ilə qurduğumuz ünsiyyət, şirniyyat alan müştəri ilə eyni olmur. Başlayacağın biznes sahəsini yaxşı araşdırmalı, onu hərtərəfli öyrənməlisən.

- Qeyd edirsiniz ki, istənilən işi qurmaq üçün istək və həvəsin önəmli olduğunu düşünürsünüz. Bu gün bir çox gəncimizdə biznes ideyası, istək və həvə var. Amma nədənsə, bunu reallaşdırma bilmir. Sizcə, səbəb nədir?

- Mən özüm də hələ gəncəm (gülür) və nələrsə öyrənirəm. Belə bir deyim var: "Karvan yolda düzəldir". Yeni işə başlamaq lazımdır, qalan məsələlər zamanla düzəlir. Məncə, gənclər ideyalarını həyata keçirmək üçün çox fikirləşirlər. "Maliyyəni hardan tapım, ofisi necə kirayələyim, işçini necə yığım" və s. suallar ətrafında

bağlı olurlar və mümkün qədər xeyir gətirsinlər.

- Gələcək əsas məsələyə, bir az da indiki biznesinizdən danışsaq.

- Uzun illərdir ki, qida sahəsində çalışdığımından, artıq bu sektorda öz markamı yaratmaq istəyirdim. İllərin qazandırdığı təcrübə də böyük kömək oldu. Yeni müştərinin nə istədiyini, tələbatını yaxşı bildirdim və mövcud şəraitdən istifadə edib bu sahədə biznesimi qurdum.

- Mövcud şəraitdə, yeni pandemiyanın bütün bizneslərə ziyan vurduğu vaxtda, siz necə risk edib yeni biznesə başladınız?

- Hər kəsin bildiyi kimi, pandemiya dövründə biznesin bütün sahələrində boşluq yarandı və böyük şirkətlərin satışı dayandı. Böhranı həmişə fürsət çevirmək mümkündür (gülür) və bu böhran dövründə böyük şirkətlərin manevr etmək imkanları zəif olur. Tez bir zamanda sistemlərini dəyişib yeniliklərlə ayaqlaşmağa bilmirlər. Beləcə, bazarda müəyyən bir pay itkisi olur və



Pandemiya dönəmində qurulan biznes

Səbuhi Səmədov: "Biznes üçün nə qədər pul lazım olduğunu yox, əldə olan məbləğə uyğun növü düşünmək daha yaxşıdır"



da baş sındırıdığca ideyalarını reallaşdırma bilməyəcəklər. Bu kimi nüansları düşündükləri müddətdə kimlərsə gəlib onları qabaqlayacaq. Ona görə, başlamaq üçün hər şəraitin ideal olmağını gözləməsən. İlk addımı atsınlar, zamanla hamısı öz yoluna düşəcək.

- Əslində, yaxşı məqama toxundunuz. "Maliyyəni hardan tapım" sualından başqa "biznes qurmaq üçün nə qədər maliyyə lazımdır" sualı da gəncləri düşündürür.

- Bu göstərici biznesdən biznesə dəyişir. Böyük biznes qurmaq istəyirsinizsə, növündən asılı olaraq ilkin kapitalın həcmi dəyişir. Biznes üçün nə qədər pul lazımdır, əldə olan məbləğə uyğun biznes növü düşünmək daha yaxşıdır.

- Bəzən işə biznesin qurulmasında yox, onun idarə olunmasında ciddi problemlər yaşanır və həmin biznes çox keçir ki, batır.

- İdarəetməni düzgün aparmaq üçün gördüyün işi yaxşı bilməlisən və sevməlisən, həmçinin planlama olmalıdır. Komanda şəklində işləməyi bacarmalı, hədəfləri doğru müəyyənləşdirməlisən. Dəyərli müəllim Sakit Səmədovun gözəl sözü var: "Standartlaşma, sistemləşmə və markalaşma - bu 3 ünsür şirkətlərin idarə olunmasında, formalaşmasında böyük rol oynayır". Şirkəti idarə etmək insanlarla münasibətdə olmaq deməkdir. O insanlarla ki, müxtəlif zövqləri, verdişləri, maraqları və öz şəxsi məqsədləri var. İlk olaraq həmin adamlarda şirkətin uğur qazanmasına maraq oyatmaq lazımdır. Elə etmək lazımdır ki, onlar şirkətə

bunu ya hazırda fəaliyyət göstərən xırda, ya da bazara yeni daxil olan şirkətlər əldə etmək istəyirlər. Bunu bir misal üzərindən də izah edə bilərəm. Məsələn, karantin günlərində tanıdığımız hansısa şirniyyat markası fəaliyyətini dayandırdı. Nəticə etibarilə insanların şirniyyat tələbatını ödəyəcək yeni markaya ehtiyac olur. Hansı ki, istehsalla birlikdə çatdırılmanı da həyata keçirir. Bütün bunları nəzərə alaraq həm istehsal, həm də pulsuz çatdırma edən bir şirniyyat brendi yaratdıq.

- Yeni yaranan bir biznesin markalaşmağı üçün hansı addımlar atılmalıdır?

- İlk olaraq düzgün ad seçimi edilməlidir. Qısa, hər kəs üçün aydın və yadda qalan olmalıdır. Adla bağlı dünya təcrübəsindən də maraqlı bir faktı bölüşmək istəyirəm. "Mars", "Snickers", "Tiviks", "Nestle" kimi hamının sevərkən yediği bu şirniyyatlarda, fikir veribsinizsə, "S" hərfi istifadə edilib. Bu hərfdə insanları cəzb etmə qüvvəsi var. Ona görə, biz də ad seçimi za-

Günel Azadə

manı bu nüansı nəzərə alaraq və şirkətin adını "MySweets" (mənim şirniyyatlarım) qoyduq. Bu ad ingilis dilində daha gözəl səsləndiyi və insanların diqqətini cəlb etdiyi üçün öz dilimizə tərcümə etmədik. Bundan başqa, markalaşmada şüar seçimi də önəmli faktordur. Ona görə də, hər kəsin bildiyi, demək olar ki, hər gün istifadə etdiyi "Ağzınız şirin olsun" cümləsini markamızın şüarına çevirdik.

- Maraqlıdır, bu biznesi qurandan sizin ağzınız şirin ola bilər?

- (Gülür) İşə yeni başladığımız üçün ağzımız hələ yavaş-yavaş şirin olmağa başlayıb. İllik mərhələ üçün işimizdən, xidmətimizdən, satışımızdan razıyıq və bu istiqamətdə irəliləməyə davam edirik.

- Qida sektorunda, xüsusilə də şirniyyat işində çalışmaq, hər kəsin ağız dadına uyğun məhsul istehsal etmək, yəqin ki, elə də asan deyil. Bir az da işinizin çətin tərəflərindən danışsaq



- Çətinlik deməzdim, vacib məqamları nəzərdən qaçırmamaq olmaz. İstehsal fəaliyyəti ilə məşğul olan hər bir şirkət fəaliyyətinin davamlılığı üçün məhsulun keyfiyyəti olmasına önəm verməli, bazarda rəqiblərini düzgün analiz etməyi bacarmalı, istehlakçıların fikirlərini dinləyib müştəri məmnuniyyətini yüksək tutmalı, yeniliyə açıq olmalıdır. Bizim üçün müştəri məmnuniyyəti ilk sırada durur, onlardan gələn xoş rəylər bizi sevindirir və daha da həvəsləndirir. Müştərilərimizin öz günlərini diqqətdə saxlayırıq, bayramlarda ikramlarımız olur.

- Biznesə başlamaq istəyənlərə tövsiyə-niz nələrdir?

- Dünya sürətlə dəyişir, uzun-uzadı düşünməsən. Dərhal işə başlasınlar. Dinamik, öz-mərkəz və yeniliyə açıq olsunlar. Özlərini yetiştirsinlər, həyatın onları öyrətməsini gözləməsinlər. Məşğul olduqları işi sevir, bunu yaxşı etmək üçün çalışdıqda, uğura çatmaq qaçılmazdır.