



Uluslararası ticaretin zorlukları ve ülkemizin bu konudaki açmazlarını dile getiren Faydasıcok Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Naci Faydasıcok:

Böyle giderse Türkiye’de sermaye göçü de yaşanacak

Temelleri 1968’lere dayanan Faydasıcok Holding, ikinci neslin yaptığı katkılarla büyüme trendini devam ettiriyor. Zor bir sektörde önemli atımlımlar yaparak kendilerini geliştirdiklerini ifade eden Faydasıcok Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Naci Faydasıcok ile ülke ekonomisi ve holdingin bugünü ve geleceğini konuştuk.

Faydasıcok Holding’in kuruluşundan bugüne kadar olan hikayesini kısaca anlatır mısınız?

Babam Hasan Faydasıcok, 1968’de Konya’da hırdavat malzemeleri satarak işe başlıyor. Zamanla satışlara vasıflı çelik ürünleri de ekleyerek esnaflıktan tüccarlığa geçiyor. 1980 yılında çelikte karar kılıyor ve Asil Çelik ile Çemtaş’ın Konya bayiliklerini alıyor. Ben 1996’da Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesini bitirdikten sonra Konya’ya döndüm ve işin başına geçtim. İkinci kuşak olarak kardeşim Fatih Bey ile birlikte işlerimizi geliştirerek büyümeye başladık. 2001’de ise ticari hayatımıza İstanbul’da devam etme kararı aldık ve dağıtım bölgeleri açtık. Konya, İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Adana’da kendimize ait depolar açarak satış ekibimizi oluşturduk. 2006’da Kocaeli TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi’nde 45 milyon euro yatırımla Hasçelik tesisimizi kurduk. 2011’de yine aynı

bölge içinde Türkiye’nin en büyük ve en modern parlak çelik üretim tesisi olan Hasparlak şirketimizi kurduk. Dağıtım ağlarımızı da Hascometal adıyla adlandırarak üçüncü firmamızı kurduk. Hascometal de her iki tesisimizin mallarını satmakla birlikte dünyanın önemli üreticilerinden ithal ettiğimiz dövme çelik ve dikişsiz çelik boru satışını yapmaktadır. Bu firmamız da Türkiye’nin en büyük vasıflı çelik dağıtıcısıdır. Ayrıca madencilik sektöründe öğütme amaçlı kullanılan çelik bilyeleri üreten Grindballs şirketimiz var. Bir de NFC Faydasıcok inşaat şirketimiz var. Konya’da bir sanayi sitesi yaptık. Holding bu firmalardan oluşuyor. Faydasıcok adıyla da bir vakfımız var.

İkinci kuşak olarak aile şirketinizi kardeşlerinizle birlikte büyüttünüz. Kardeşlerinizle birlikte çalışmanın avantajları neler?

Türkiye’de aile şirketleri genelde kurumsal olmayan yapılar gibi gözüküyor ama dünyadaki en büyük ve en başarılı şirketlerin büyük bir çoğunluğu aile şirkettir. Her zaman bir adım önde oluyor ve tercih sebebi de oluyor. Çünkü aile şirketleri bir eli değil iki eli değil bütün her şeyiyle taşın altındadır, en iyisini yapmaya çalışır ama aile şirketlerinin süreklilikleri için kurumsal yönetim şart. Biz de kurumsal yapıya baştan beri çok

önem verdik, sektörde işin ehli arkadaşlarla çalışıyoruz, son zamanlarda özellikle gençlerden çok yararlanıyoruz. Tabii sadece bunla kalmıyor gelişen teknolojiye de ayak uyduruyoruz. Dijitasyona çok önem veriyoruz, özellikle geçen yıl başlattığımız endüstri 4.0 dönüşümüne hazırlık olarak "Has4steel Dijital Dönüşüm Projesi" adını verdiğimiz projemizi bitirdik. Dijital dönüşüm projesi ile makinelerin haberleşmesinden ileri planlamaya, satıştan potansiyel müşterilere kadar tüm iş bileşenlerinin dijital ortama alınıp, ana verinin tek merkezde toplandığı bir platform oluşturduk. Aile şirketi iyi yönetiliyorsa, kurumsallaşmaya, dijitasyona ve çağın gerektirdiklerine önem veriyorsa bence en iyi yönetilen şirketler aile şirketleridir. Kurumsal yönetilen bir yapıda avantajlı oluyor, çünkü ailenin de eli taşın altında, ismine zarar gelmesini istemiyor. Bizde bu sebepten holdingin ismini Faydasıcok Holding koyduk.

Geçtiğimiz yıl holdingin toplam cirosu ne kadardı? Bu yıl için beklentileriniz neler?

Geçen yıl ciromuz 1 milyar 650 milyon TL idi, bu sene aynı rakamlarla bitirmeyi hedefliyoruz. 1996' da ikinci kuşak olarak başladığımızda on iki kişiydik şuan da 800 kişiyiz. Hedefimiz 1000 kişiye çıkmak. Türkiye'nin en fazla ihracat yapan şirketleri arasında yer alan Haşçelik firmamız 325. sırada, amacımız yukarılara çıkmak. Ayrıca Haşçelik İSO ilk 500'de 274. sırada; Hasparlak da İSO İkinci 500'de 12. sırada yer alıyor. Haşçelik'te hedefimiz iki yıl içerisinde İSO 500 de ilk 100'e girmek, ona göre planlarımızı yapıyoruz. Hasparlak şirketimizin toplam üretiminin yüzde 55'i ihracata gidiyor.

Bu sene otomobil satışları çok düşük gidiyor, ihracat yüzde 14 geriledi. Otomobil satışları yüzde 50'ye yakın geriledi, müthiş bir talep daralması var. Biz bu gerilemenin olacağını öngördük ama bu seviyelerde olacağını düşünmemiştik. Geçen seneye göre aynı rakamlarla bu seneyi bitirmeyi hedefliyoruz. Otomotiv yedek parça ihracatının yüzde 14 düştüğü bir ülkede geçen yılı korumak başarı olacaktır. Satış miktarımız artmasa bile pazar payımızı büyüteceğimiz bir yıl olacak.

Yurtdışı pazarlara açılmak kolay değil, şu anki ihracatınızla ilgili bilgi verir misiniz?

Haşçelik markamız iki yıl önce Turquality marka destek programına dahil oldu. Bu sayede yurtdışında markalaşma konusunda beş yıllık bir stratejik plan yaptık, ilk olarak ülkeleri sıraladık. O bölgelerdeki tüke-

timlere, ithalatına, otomobilin gelişimine baktık. Bu yılın başında İngiltere'de HassteelUK adı ile bir şirket kurduk. Bu yıl amacımız orada 5-6 milyon euro'luk satış yapmak. Beş yılın sonunda o bölgeye 20-25 milyon euro ihracat yapmayı hedefliyoruz. Belçika'nın en büyük limanı Antwerp'te lojistik bir depo açtık. Buradan mamulleri gemiyle yolluyoruz, oradan Almanya, Belçika, Hollanda bölgesine dağıtım yapmak için depo oluşturduk. Almanya'da bizim mamulleri pazarlayacak bir satış ofisi kuruyoruz.

Yalnız burada problemler de var, her şey güllük gülistanlık gitmiyor. Bizim öncesinde ilk hedefimiz Amerika'ydı, orada tam biz konumlandık, ofis açtık, buradan arkadaşlarımızı gönderdik ondan sonra Trump, Türkiye'den ithal edilen çelik ürünlerine önce yüzde 25 vergi koydu, sonra yaşanan papaz krizi olaylarından dolayı çelik ithalatına uyguladığı gümrük vergisini yüzde 25'ten yüzde 50'ye çıkarttı. Amerika'ya ihracatımızın yüzde 25'ini yaparken bir anda satışlarımız kesildi, satamaz duruma düştük, ofisimizi kapatmak zorunda kaldık. Hemen Avrupa'ya yöneldik, İngiltere ve Antwerp operasyonlarımızı faaliyete geçirdik. Amerika'nın yerine başka pazarlar bulduk. Allah-tan şirket olarak esneğiz ve hızlı hareket ediyoruz. Bu yıl da karşılaştığımız problem AB'nin çelik ürünlerine koyduğu kotadır, bu kotalara takılmaya başladık. Türkiye'nin parlak çelik ihracatının yüzde 70'ini biz yapıyorduk, böyle olunca da kotalar satışlarımızı çok fazla etkiledi. Avrupa'da başka ülkelerde büyümemiz biraz engelleniyor gibi şimdi onu düşünüyoruz ne yapalım diye. Biz İspanya'ya, Fransa'ya da gitmek istiyorduk ama şimdi gidemiyoruz.

Şimdi şöyle bir şey daha var, bunu bakan yardımcısıyla da paylaştım. Türkiye ve AB arasında imzalanan Gümrük Birliği anlaşması var. AB'ye karşılıklı sıfır sıfır ithalat ve ihracat yapıyoruz, burası güzel ama biz anlaşmada çok önemli bir yeri atlamışız. AB'nin daha sonra yapacağı STA (Serbest Ticaret Anlaşmalarına) Türkiye taraf olmaz demişiz. O zamanlar Rum kesiminden çekindikleri için politikacılarımız oraya öyle bir ibare yazdırmışlar. Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği'ne girmesiyle birlikte, AB ilk olarak Cezayir ve birkaç ülkeyle serbest ticaret anlaşması yapıyor, o zamanlar bu ülkeler birkaç taneydi. Geçen yıl yaşanan Trump olayları dünya ticaret savaşını alevlendirdiği için, AB' de tedbir aldı ve çeşitli büyük ülkelerle STA'lar



yapmayı hızlandırdı. Başta Japonya'yla serbest ticaret anlaşması yaptı, sonra Meksika, Kanada, Brezilya, Arjantin, Uruguay, Vietnam'la yaptı. AB'nin 500 milyonluk nüfusu var ve 1.2 milyarlık bir nüfusla STA anlaşması yaparak sıfır gümrükle girmiş oldu. Bu ülkelerin ürettiği ürünler AB üzerinden gümrüksüz bir şekilde Türkiye'ye girecek. Türkiye'de üretilen ürünler ise gümrük vergilerine maruz kalmaya devam edecek. Ülke olarak bizim Avrupa'ya satığımız malların oranları azalmaya başlıyor. Türkiye'nin AB pazarı yüzde 48'e indi. AB'nin yaptığı her yeni STA anlaşmasıyla birlikte o ülkelerle ticari ilişkilerini de arttırıyorlar. Böyle bir tehlikesi var.

Diğer önemli bir konuysa ülkemizdeki sanayiciler farklı arayışlar düşünüyor şöyle ki; Türkiye'de kalırsam AB bana kota uyguluyor ama Bulgaristan'da fabrikam olduğu anda 1.2 milyar nüfusa sıfır gümrüksüz girme şansım var, düşüncesi insanlarda oluşmaya başlayacak. Bu tehlike daha yeni oluşuyor. Deniliyor ki son 5-6 yılda 20 bin kişi ülkeyi terk etti, beyin göçü yaşanıyor. Böyle giderse Türkiye'de sermaye göçü de yaşanacak. Buna bir çözüm bulunması lazım.

Burada naçizane iki tane çözüm tespitim var. Birincisi; bu ülkelerle bizimde STA'lar yapmamız lazım, ama bu bürokratik sebeplerden dolayı uzun yıllar alacağı söyleniliyor, buna hız verilmesi gündemde olması gerekiyor. İkincisi ise; AB üyesi olma yolunda gitmemiz lazım, eğer AB üyesi olabilesek otomatikman 1.2 milyar nüfusa bizde gidiyor olabileceğiz, ülke olarak yönümüzü o tarafa çevirmemiz lazım, bu belki de 15-20 yıl alır ama bir yerden başlamak gerekiyor. Yoksa orta ve uzun vadede yerli sermayenin kaçışına sebebiyet verecek. Bizim olduğumuz bölge otomotiv sanayisinde olduğundan benim bildiğim 3-4 tane firma gitti Polonya'da, Meksika'da yatırımını yaptı. O pazarlara erişebilmek ve gümrüksüz gidebilmek için Almanya'dan firmalar alanlar oldu. Bence bu konu Türkiye'de üretim yapmanın önündeki en büyük problemlerin başında geliyor. Bizim hızlı bir şekilde bu ülkelerle barışmamız, anlaşmamız gerekiyor.

Gümrük Birliği anlaşması yapılırken STA'ların ülkemize açmazlar yaratacağı ön görülebilir mi?

O dönemde, Rum kesimi Avrupa Birliği üyesi olacak ve Avrupa Birliği de bizi Rumlarla ticarete zorlayacaklar diye böyle bir madde yazdırmışlar. Gümrük birliği anlaşmamızın revize olması lazım, geçen sene konuşuluyordu oda gündemden kalktı. Bir şekilde gümrük birliği anlaşmamıza o ülkeleri dahil ettirmeye çalışılması gerekiyor. Devletimizden istediğimiz teşvik değil, acil olarak bu konunun ele alınması çözüm bul-

ması yönündedir.

Bir diğer husus da, dünyada en çok ihracat ticaretini komşularınızla yapıyorsunuz. Bizim komşularla ilişkilerimizde düzeltici ve geliştirici olmamız gerekiyor. Ülke olarak öyle bir yerdeyiz ki, komşularımızdan biri olan Ukrayna'da işgal var, İran'ının durumu belli ambargolu bir şey alıp veremiyorsunuz, Irak ve Suriye de seniz savaş içinde, böyle hep problemlili ülkeler. Orta vadede buralar açılırsa Türkiye'nin büyük potansiyel elde edeceğini düşünüyorum.

İleriye dönük hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Biz şimdi yatırıma hazırlanıyoruz, bir arazimiz var orada Ar-Ge merkezimizi büyütüp daha büyük bir vasıflı çelik üzerine uzman Ar-Ge merkezi yapacağız. Hasçelik şirketimizin, ihtiyacı olan kütük hammadde-sini orada kendimiz üreteceğiz. Çünkü otomotivde daha kritik parçaları üretmek istiyoruz. Bu yatırım yaklaşık 60 milyon euro olacak. 2020'de başlamayı hedefliyoruz hazırlıkları şuanda yapıyor, orda da hedefimiz kritik parçalar yapmak, savunma sanayisine ve havacılığa girebilmektir.

Yurtdışı yatırımınız olacak mı?

Almanya'da tesis bakıyoruz, oradaki tesisler oturmuş tesis olduğu için bunların otomotiv ana sanayinde kabulleri var. Düşündüğümüz gibi Avrupa'da parlak çelik tesisi bulur ve satın alırsak, kota sorunumuz ortadan kalkacak. Hem de Avrupa'da daha hızlı yayılacağız.

Faydasıçok Vakfınız ile sosyal sorumluluk projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Kurucumuz babam Hasan Faydasıçok adına bir eğitim vakfı kurduk. Başkanlığını eşim yapıyor, kardeşlerimin eşleri ve şirketimizde çalışan profesyonel yöneticilerimiz başarıyla yönetiyorlar. Vakfımızın sadece burs veren okul yapan bir vakıf olarak kalmasını istemedik. Vakfımızda ilk projemiz olan "Sedefteki İnciler" projesini hayata geçirdik. Bu kapsamda aile üyelerimiz, profesyonel ve gönüllülerden oluşan bir ekiple liseleri gezerek kız öğrencilerimize mühendislik mesleğini anlatıyor ve üniversitelerin mühendislik bölümlerinde okuyan kız öğrencilerimizi maddi ve manevi olarak destekliyoruz. Burs veriyoruz, kişisel gelişimleri ile ilgili eğitimleri verip, staj ve iş imkanları da sağlıyoruz. Mezun olduklarında eğer isterlerse hem kendi şirketlerimizde hem de paydaşlarımızın şirketlerinde iş bulmalarına yardımcı oluyoruz. Öte yandan sanayici bir aile olduğumuz için sanayiye de dokunmak istedik. Endüstri 4.0 ile birlikte Almanya'da, Amerika'da ve ülkemizde mühendis açığı ortaya çıkacak. Makine, otomasyon, hidrolik aksam, bakım gibi konuların tümü için mühendis ihtiyacı olacak, özellikle kız öğrencilerimizi bu mesleğe yönlendirmek istiyoruz. ■