

ADNAN NACİ FAYDASIÇOK FAYDASIÇOK HOLDİNG

Herkes günümüzü konuşurken, onlar geleceği planlıyorlar. Konya'da çalışırken İstanbul'u hayal edip, İstanbul'a gelince de bütün dünyayı kendisine hedef seçen, esnafıktan tüccarlığa, tüccarlıktan sanayiciliğe, sanayicilikten endüstri 4.0'a doğru koşulan bir bayrak yarışının hikâyesi...

Genellikle sorarlar; "Neden Faydasıçok?" diye, siz sormadan ben açıklayayım. Babamın büyükannesi Konya'nın merkeze bağlı Alakova Köyü'nde yaşarken, çıkan soyadı kanunu sonrası muhtar ve görevli nüfus memuru soyadları belirlemek için köye gelirler. Ninemiz önce Güngör soyadını almak ister, ancak memurlar bu soyadın daha önce verilmiş olduğunu, başka bir soyadı seçmesini isterler. Köy muhtarı "bu ninemiz hayırsever biridir, köyde birçok kişiye faydası dokunmuştur, soyadları Faydasıçok olsun diyerek seçimi yaptırır. Bu soyadı bizim dışımızda kimsede yok, herkes firmamızı "Hasçelik" olarak biliyor, ancak işlerimizin genişleyerek holding çatısı altında toplanması sonrasında holdingimize soyadımızı verdik.

Küçükken çok zorluklar çekmiş olan babam, ortaokulu bitirdikten sonra dayısının yanında çalışmaya başlayarak ticaretle tanışıyor. Konya'da sanayinin ihtiyacı olan hırdavat benzeri malzemelerin satışını 1982 yılına kadar dayısı ile birlikte yapıyor ve sonrasında kendi işini kurmaya karar veriyor. Genellikle İstanbul'dan temin ettiği ürünlerin yanına zamanla el aletleri, makine gibi ürünleri de ekleyerek işini büyütüyor. Bir süre sonra fabrikaların çeliğe ihtiyaçları olduğunu ve bunu da şehir dışından temin etmeye çalıştıklarını görünce, çelik işine de giriyor. Ancak her iki iş için sermayesi yetmemeye başlayınca tercihini çelik ticaretinden yana kullanıyor. İlk olarak Çemtaş'ın bayiliğini alıyor ve onun ürünlerinin satışını yapıyor. Hiç unutmam ben İstanbul'da üniversitede okurken bir gün babam "oğlum eski dükkânı sattım, bu parayla İstanbul'da ev mi alalım yoksa Asil'in bayiliğini mi alalım?" demişti. Ben de hiç düşünmeden parayı işe yatırmasını

söylemiştim. Babam işlerini büyütmeye devam ederken ben ve kardeşim Fatih Bey okullarımızdan mezun olarak babamızın yanında ikinci kuşak olarak çalışmaya başladık. İlerleyen yıllarda küçük kardeşim Cem Bey de aramıza katılacaktı.



Sanayinin ve üretimin Anadolu'ya yayıldığı yıllardı ama hala birçok ürün dışardan geliyordu. Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme eğitiminde edindiğim yabancı dil bilgisi sayesinde ürünlerimizin bir kısmını ithal etmeye de başlamıştık. Bunu yaparken, ihracat yapabilmeyi de hayal ediyorduk. Tüccarlıkta ne Çemtaş'ın ne de Asil Çelik'in ürünlerini ihraç etmemiz mümkün değildi, çünkü fabrikalar kendi ihracatlarını kendileri yapıyorlardı. Üretici olmadan ihracat yapmamızın mümkün olmadığını anlamıştık. Aslında tüccarlığın ve sanayiciliğin öncelikleri ve dinamikleri çok farklıydı. Geçmişte tüccarlıktan sanayiciliğe geçmeye çalışıp batan birçok firma olduğunu biliyorduk, yine de risk alarak bu geçişi yapmak istiyorduk.

Günümüzde ISO 500 sanayi firmaları arasında iki yüzlerde yer alıyoruz, hedefimiz ilk yüz firma arasında olabilmektir. Bugünlere gelmemizdeki en önemli etkenlerden biri İstanbul'a taşınmış olmamızdır. 1996 yılında İstanbul'da üniversiteyi bitirdikten sonra tekrar Konya'ya döndüğümde firmada sadece on iki kişi çalışıyordu. Konya ve etrafında bayisi olduğumuz Asil Çelik ve Çemtaş'ın bayileri arasında üst sıralara yükselmeye ve işlerimizi büyütmeye başlamıştık. 1999 yılında İstanbul'a bir ofis açtık, çünkü Konya'da çalışırken önümüzde hedef olarak her zaman İstanbul yer alıyordu. İstanbul'a geldiğimizde de asıl hedefin dünya

pazarları olduğunu gördük. Yaklaşık bir buçuk sene haftanın yarısı Konya'da yarısı İstanbul'da geçmişti. Sonunda 2001 yılında İstanbul'da ilk depomuzu kurarak ben de tamamıyla İstanbul'a taşınmış oldum.



Babam Konya'da yer alan Büsan sanayi sitelerinin fikir babası ve kurucusudur. Konya'da küçük dükkanlar ve organize sanayi sitesinde çok büyük fabrikalar vardı. Küçük ve orta ölçekli firmalar için herhangi bir toplu iş alanı bulunmuyordu. Bu işletmelerin bir anda organize sanayi bölgelerine geçmesi mümkün değildi, ara ölçekli alanlar gerekiyordu. Babam projesini belediyeye sunarak onları ikna etti ve Büsan Sanayi sitesi için çalışmalara başladı. Konya sanayisinin önünü açtığında yıl 1995 idi. Projeye başladığı için bizim işlere ayıracak fazla zamanı kalmıyordu. Babam Konya'daki Büsan kooperatifi ile ilgilenirken biz de iki kardeş kendi işimize dört elle sarılarak çalışıyorduk. Bize herhangi bir müdahalede bulunmadı; işe dahil olmadığımız için ödeme sistemlerinden ürün tedarik çeşitliliğine kadar birçok risk aldık. Enflasyonun yüksek olduğu zamanlardı, hesabımızı iyi yapmak zorundaydık. Geciken ödemeler için müşterilerden vade farkı almaya başladık, ancak bunu müşterimize iyi anlatmalıydık. Satış ekibimize finans, ortalama vade gibi konularda eğitim verdik. Bir süre mücadele ettikten sonra sistemi oturtmayı başarmıştık. Aksi takdirde yüksek enflasyon karşısında sermayemiz eriyip gidecekti.

Müşterilerimizi ekonominin zor dönemlerinde desteklemeyi ihmal etmedik. Onlarla iletişimimizi güçlendirmeye gayret ettik. 1998, 2001 ve 2008 krizlerinde hiçbir zaman yıkıcı olmamaya çalıştık. Bu anlamda destek olduğumuz birçok müşterimiz yıllarca hiç fiyat sormadan bizden mal almaya devam etti. Ticari ilişkilerimizde hep sürekliliğe inandık, bu bağlamda düşük kar marjı ile sürekli iş

yapmaya odaklandık, ticaret çizgimizi bu şekilde belirledik çünkü işin devamı ve sürdürülebilirliği için bu çok önemli.

İstanbul'a gelince farklı bir bakış açısı kazanarak sanayici olmaya karar vermiştik. Üniversiteyi bitirip işin başına geçtikten 4-5 yıl sonra babama İstanbul'a gideceğimi söyleyince, babam, "Bu saatten sonra gurbet mi çekeceğim?" diyerek biraz sitem etmişti. Hiçbir zaman bizim önümüzü kesmedi, yaptığımız işlerde zaman zaman zarar etmemize rağmen herhangi bir olumsuz yaklaşım göstermedi, neticede "kar ve zarar birbirinin kardeşidir" anlayışı vardı, bazı sorunları istemeden de olsa yaşayarak tecrübe kazanıyorduk.

Babamın uzun yıllar ticaretin içinde olması sebebiyle oldukça geniş bir çevresi bulunuyordu. İstanbul'da çelik, bakır, pirinç, boru, polyamid gibi malzemelerin toptan ithalatını yapmakta olan firmaları aradığında istediği malzemeleri alabiliyordu. Biz de ithalata başlayınca çelik ürünlerine ilave olarak bu ürünleri de getirmeye başladık. İşlerin büyümesiyle birlikte daha iyi fiyatlarla aldığımız bu ürünleri bu kez biz tüccarlara satmaya çalıştık ancak gittiğimiz firmalar İstanbul'daki büyük ithalatçıları tercih ettikleri için istediğimiz satışı yapamadık. Biz de tüccarlara satmak yerine nihai tüketicilere satmak gibi bir hedef belirleyerek farklı bir yöne doğru gitmeye karar verdik. Adana, Ankara, Bursa, İstanbul Asya, İstanbul Avrupa ve İzmir'de depolar açarak işe koyulduk. Satış ekipleri oluşturarak teker teker nihai tüketicileri ziyaret etmeye başladığımızda hedeflerimize de yavaş yavaş ulaşıyorduk. Zamanla işlerimiz büyüdüğünde, geçmişteki toptan ticaret hacmimizin birkaç katına ulaşmayı başarmış, bu konuda Türkiye'nin en büyük dağıtım ağını oluşturmuştuk. Direkt müşteriye ulaşmadan pazarda var olamayacağımızı anlamıştık. Bununla birlikte üretime de yatırım yaparak müşterilerimizden gelen taleplere göre yeni yatırımları yönlendirdik.

Birinci kuşak esnafıktan tüccarlığa doğru bir geçiş yaptı. İkinci kuşak olarak bizler babamızdan devraldığımız bu işi farklı bir kulvara, sanayiciliğe doğru taşımaya karar verdik. Teknolojinin gelişmesi ve internetin hayatımıza girmesi ile tüccar olarak iş hayatına devam etmenin pek mümkün olmadığını gördük. İletişimin yaygınlaşması sayesinde işletmeler ihtiyaçlarını herhangi bir aracı olmadan temin edebilmeye başladı. Diğer yandan üreticiler de müşterilerin ne istediğini bilmek, üretimlerini onun talepleri doğrultusunda planlamak amacıyla son kullanıcıya ulaşmaya çalışıyordu. Bütün bu gelişmeler tüccarlığın da geleceğinin uzun olmadığını gösteriyordu. Rekabet şartları dolayısıyla toptancılık yapan bizim gibi tüccarların ayakta kalma şansının kısa bir süre zora gireceğini öngördük. Dolayısıyla kendi üretimimiz olmadan pazarda var olamayacağımızı düşündük ve biz de üretici olmaya karar verdik.



İlk olarak 2008 yılında şu an kullandığımız, döneminin en modern olan haddehanemiz HASÇELİK'i kurduk. 2011 yılında ise Türkiye'nin en büyük parlak çelik merkezi olan HASPARLAK'ı devreye aldık. Burada ürettiğimiz sıcak haddelenmiş ve soğuk işlem görmüş vasıflı mühendislik çeliği çubukların önemli bir kısmını 65 ülkeye ihraç etmekteyiz. Ancak üretime başladığımızda tüccarlıktan yani çelik satış ve dağıtım işimizden tamamen vazgeçmedik. Türkiye'de sanayinin yoğun olduğu yedi farklı bölgede kurduğumuz HASCOMETAL organizasyonumuz ile yaklaşık dokuz bin müşterimize hizmet etmeye devam ediyoruz. Esnafılık ile başlayan süreci bir süre sonra sanayiye geçişle birlikte ilerleterek ihracat alanında da gelişme sağladık. Bir sonraki hedefimizi ise kuracağımız Ar-Ge ve üretim merkeziyle birlikte yeni ürünler geliştirmek olarak belirledik.

Geriye dönüp baktığımızda, aslında her bir sürecin bir sonrakini hazırladığını görüyoruz. Herhangi bir yoğun sermaye birikimi olmadan başlayan esnafılık ile sağlanan birikim, bir sonraki süreç olan tüccarlığa taşıdı bizleri. İkinci kuşak olarak işe katılmamızla, işlerimiz daha da büyüdü ancak yaşanan teknolojik gelişmeler sonrası işin sürekliliğinin sağlanamayacağını görmemiz bizi sanayici olmaya zorladı. Sanayicilikle başlayan süreç, ihracatçı firma statüsüyle devam etmiş oluyor.

Vasıflı çelik haddehanesi kurduğumuz zaman bayisi olduğumuz yirmi yıl ürünlerini yurdun dört bir yanına pazarladığımız Asil Çelik bizimle görüşmeden bizi bayilikten çıkardı. Kendilerine rakip olacak ürünler yerine farklı üretim yapacağımızı söylememize rağmen bizi dinlemediler. Bu da başta aldığımız üretici

olma kararının ne derece isabetli bir karar olduğunu gösterdi bize. Müşterilerimizi zor durumda bırakmamak ve ürün gamımızı tamamlayabilmek amacıyla yurtdışından ürün getirmek için hemen arayışa başladık ve bu konuda dünyanın en iyilerinden olan bir Rus firmasıyla anlaşarak onların ürünlerini ithal etmeye başladık.

Şu anda yedi yüz elli çalışanımızla yolumuza devam ediyoruz. On iki kişiden bu sayıya ulaşmak çok kolay olmadı, yorulduğumuz, yıprandığımız zamanlar hatırlıyorum. Sanayici olarak yeni teknolojilere, hammaddeye, alt yapıya bir şekilde ulaşabiliyorsunuz ama insan kaynağına geldiğiniz zaman maalesef zorluklar başlıyor. Bir şekilde çalışacak insan bulduğunuzda bu sefer motivasyon anlamında sıkıntı yaşıyorsunuz.

Türkiye ile birlikte Türk sanayisi de büyüyor. Çok iyi yetişmiş işgücümüz olmasına rağmen arz, talebi karşılayamıyor. Bu sadece bizim şirketimizin değil Türkiye'deki hemen hemen bütün sanayicilerin sorunu. Yetişmiş iş gücü arzı hiçbir zaman talebi karşılayamadı. İş gücü yavaş yavaş pahalılaşmaya başlıyor, ancak mühendislik Avrupa ve diğer gelişmiş ülkelere göre halen ucuz. Bunun zaman içinde Türkiye'de de yükseleceğini tahmin ediyorum.

Bir başka sorunumuz ise enerji maliyetlerinin yüksekliği. Rekabet ettiğimiz ülkelerdeki firmalar enerji konusunda destek alıyorlar. Bizde bu şekilde bir destek henüz yok. Enerjimizin ana kaynaklarından birisi doğalgaz, bu enerjiyi hem pahalı hem de dövizle bağlı fiyatlarla alıyoruz. Dolayısıyla dövizdeki yukarı doğru dalgalanmalar maliyetlerimizi olumsuz etkiliyor.

Sanayiciliğe ilk adım attığımız yıllarda sadece kısa vadeli finansman bulabiliyorduk ve bu da sağlıklı büyüme için bir engeldi. 2012 yılına kadar uzun vadeli finansmanlara ulaşarak yatırımlar yaptık.

Bazı iş adamları hep başarılarını anlatırlar, bence daha değerli olan başarısızlık hikayeleridir. Bizim de başarısız denemelerimiz oldu tabi ki. Zamanında işimizdeki riskleri dağıtabilmek amacıyla farklı alanlara yatırım yapmayı denedik. Hiç bilmediğimiz yenilenebilir enerji işi cazip gelmesine rağmen fiyat regülasyonlarındaki değişimler ve ihale şartlarının değişimiyle dört yıl emek verdiğimiz yenilenebilir enerji yatırım planlarımız bozulmuş oldu. Bu işten zarar edip çıkmak zorunda kaldık. Geriye dönüp baktığımızda pişman olduğumuz konulardan birisi budur ama bize devletle iş yapmamayı öğretmiştir. Bir başka girişimimiz ise ürettiğimiz malzemeleri Amerika pazarına ihraç ediyorduk, ABD'de büyümek istiyorsanız yerel olmanız şart. Bu bağlamda bir ofis açtık ve kadroyu tamamlamaya çalışırken Başkan Trump seçildi ve ülkeye yapılan demir çelik ithalatlarına %25 anti dumping vergisi koydu. 6 milyon USD olan Amerika satışımız bir anda sıfırlandı. Chicago ofisimizi mecburen kapatmak zorunda kaldık. Her iki olayda da devletlerin serbest ekonomiyi domine etmeleri sonucu zararlar gördük

ama kısa zamanda zararı Avrupa ile telafi etmeyi başardık. Denemeden olmuyor, kar zararın kardeşi sözüne çok inanırım.

Kendime ait tek keşke mühendislik eğitimi almamam olmuştur. Konya'da lise yıllarımda ilerde baba mesleği olan ticaretle uğraşmayı hedeflemiştim ama sanayici olma gibi bir vizyonum hiç yoktu. O yüzden sanırım mühendis olmak hiç aklıma gelmemişti ama şimdi işim gereği yüzlerce mühendisle çalışıyorum ve yeni mühendislerin yetişmesine vesile olmaya gayret ediyorum.

Gençlere tavsiyelerimin başında İngilizce diline çok iyi hakim olmaları geliyor. Öğrenmek demiyorum daha da ötesi hakim olmak, İngilizce düşünebilmek diyorum. Lisan demiyorum özellikle İngilizce diyorum. Dünyada konuşulan onca dil var ama internetteki yayınların %56'sı İngilizce. Gençler mükemmeliyetçi olmaya çalışmasınlar, hata yapmaktan korkmasınlar çünkü hatasız iş olmaz, hata yapa yapa tecrübe kazanıyor insan. İş yapılan yerde muhakkak hata oluyor. Hatalar yolda da düzeltilebiliyor. Gençlere cesur olmaları, kendilerine güvenmeleri, kendilerini iyi yetiştirmeleri ve bunu karşı tarafa aktarabilmelerini tavsiye ediyorum. Bazen yurtdışı gezilerinde çalışıp İngilizce öğrenme amacıyla gitmiş olan Türk öğrencilere rastlıyorum. Az bir parayla çalışma (work&travel) amacıyla buralara giden gençleri gördüğümde takdir ediyorum çünkü "param yok, imkânım yok" gibi herhangi bir bahanenin arkasına sığınmadan, imkânını bularak kendilerine fırsat yaratabilmişler.

Hiç unutmuyorum, babam ilk yurt dışı seyahatini 1979 yılında yapmıştı ve dönüşünde defterine "her yıl mutlaka yurt dışına gidilecek" diye not düşmüştü. Kişisel gelişim için yurtdışına çıkmaya zaman ayrılması gerektiğini düşünüyorum. Kültürel çeşitliliğe hazırlıklı olmalarını, kendilerini sürekli geliştirmelerini tavsiye ediyorum. Birçok işi anlayıp takip etmeleri gerekecek. Değişime ayak uydurmanın, hatta değişimi yönlendirmenin çok büyük fayda sağlayacağına inanıyorum. Çünkü şu anki işlerin ve mesleklerin büyük bölümü on yıl sonra olmayacak. Değişime ayak uydurulması ve yeniliğe açık olunması gerekiyor. Eğitim olanakları çok arttı, okula gitmeden birçok eğitimi internet üzerinden online olarak alabiliyorsunuz. Eksik olduğunuz konuları bu eğitimlerle çok rahat tamamlayabilirsiniz. Mutlaka diploma alınması şart değil, kendinizi yetiştirebilirsiniz. Ortaokuldan itibaren her yaz muhakkak çalıştım. Bu yüzden stajların, mümkün olduğu kadar çalışmanın iş hayatına çok fazla katkı sağladığını düşünüyorum. Anadolu Ticaret Lisesindeyken bütün notlarım çok yüksekti, yazları çalıştığım için fatura, irsaliye nasıl kesilir, cari hesaplara nasıl kayıt yapılır, defter nasıl tutulur zaten biliyordum.

Kurucumuz babam Sn.Hasan Faydasıçok adına bir eğitim vakfı (HAFEV Hasan Faydasıçok Eğitim Vakfı) kurduk. HAFEV'i eşim Selcen Hanım başkanlığında kardeşlerimin eşleri ve şirketlerimizde çalışan profesyonel yöneticilerimiz başarıyla yürütüyorlar. Vakfımızda ilk projemiz "Sedefteki İnciler" projesi çerçevesinde, aile

üyelerimiz, profesyonel ve gönüllülerden oluşan bir ekiple liseleri gezerek kız öğrencilerimize mühendislik mesleğini anlatıyor ve üniversitelerin mühendislik bölümlerinde okuyan kız öğrencilerimizi birçok konuda destekliyoruz. "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, dolayısıyla özellikle kız öğrencilerimizi bu mesleğe yönlendirmek istiyoruz. Buradaki ana amaçlarımızdan biri kadınlarımızı çalışma hayatına daha fazla çekebilmek, diğeri ise sanayiye mühendis kadınlar yetiştirebilmek. Sedefteki İnciler projesinde kız öğrencilerimize ayrıca kişisel gelişimleri ile ilgili eğitimler verip, staj ve iş imkânları da sağlıyoruz.

Bundan sonraki hedefimiz yeni fikirler geliştirip hayata geçirmektir. İnovasyona daha fazla önem vermektir. Kendi Ar-Ge merkezimizde sektörlerin ihtiyacı olacak yeni çelik ürünlerin geliştiricisi ve üreticisi olmayı hedefliyoruz. Hazırlıklarımıza başladık, on yıl sonra ISO listesinde ilk ellide yer almak ve gelişmekte olan yeni bir sektöre girmek en büyük arzumuzdur.

FAYDASIÇOK HOLDİNG

Faydasıçok Holding, 1968'den beri Türk sanayisine hizmet vermekte olan grubun amiral gemisi HASÇELİK bünyesinde bulunan Vasıflı Çelik (sıcak) Üretim, Parlak Çelik (soğuk) Üretim ve Vasıflı Çelik ve Boru Dağıtım faaliyetlerini büyüyen yapısı, olası stratejik işbirliklerini ve değişen rekabet şartlarını göz önüne alıp üç ayrı şirket altında bölerek büyümesine devam ediyor.

Sürdürülebilir karlılık ve operasyonel verimlilik temel hedefleri doğrultusunda oluşturduğu yeni yapılanması ile 1 Mart 2017 tarihinden itibaren Vasıflı Çelik Haddeleme faaliyetine HASÇELİK firmasıyla, Parlak Çelik Üretim faaliyetlerine HASPARLAK firmasıyla, Vasıflı Çelik ve Boru Dağıtım faaliyetlerine ise HASCOMETAL firmasıyla devam etmektedir.

Çelik grubu faaliyetlerinin yanında yenilenebilir enerji firması HASEN, NFC FAYDASIÇOK İnşaat ve Amerika kıtalarında ürünlerini pazarlama amacıyla kurduğu HAS STEEL America firmaları FAYDASIÇOK HOLDİNG çatısı altında toplanmıştır.

Ayrıca kurucusu ve Onursal Başkanı Sn.Hasan FAYDASIÇOK' un ismini uzun yıllar yaşatmak amacıyla HAFEV-Hasan FAYDASIÇOK Eğitim Vakfı kurulmuştur. HAFEV ile sosyal sorumluluk projelerinin kurumsal bir çerçevede planlanarak hayata geçirilmesi ve bu projelere ülke menfaatleri doğrultusunda düzenli bir şekilde katkıda bulunulması planlanmıştır.