

Sayın Üçbaşaran, Kobilere verilen finansman hizmetlerinde factoring neden çok öne çıkıyor? Sizin Garanti Factoring olarak yarattığınız farklar nelerdir?

Cengiz Üçbaşaran:

"Ülkemiz ekonomisinin omurgasını sayıları milyonu aşan Kobi'ler oluşturuyor. Otomotiv yan sanayinden turizm sektörüne kadar her sektörde ekonominin en önemli dinamiğini oluşturuyorlar. Lokomotif sektörlerimizin tedarikçi halkasının başında bulunan bu şirketler kendilerinden ciro ve sermaye anlamında daha büyük firmalara yaptıkları, firmadan firmaya satışlarda güçlü alıcıların uzun vadeli ödeme şartları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Ancak Kobilere kendi hizmet ve hammadde alımlarında aynı vadeleri bulamadıklarından nakit akışlarında önemli açılımlarla karşılaşmaktadırlar. Direkt tüketiciye yaptıkları satışlara baktığımızda ise durum daha da zor bir hal almaktadır. Piyasada kendilerinden sermayeye güçlü ve büyük oyuncuların tüketiciye sağladıkları uzun vadeli satışlar karşısında eşit şartlarda rekabet etmeleri mümkün olmamakta, bunu yapmak için mevcut şartlarını zorlamaya çalışmaktadırlar. Satışlar ile alımlar arasındaki vade uyumsuzluğu neticesinde ortaya çıkan işletme sermayesi açıkları gerçekte başarılı bir iş planına sahip olan Kobilere nakit sıkışıklıkları yaşamalarına neden olmakta ve büyümelerini sınırlamaktadır.

Piyasada açığı kapayabilecek Kobi'ler için mevcut olan finansman ürünlerine bakıldığında bu ürünlerin çoğunun ilgili firmanın ve firma ortaklarının geçmiş finansal performansı yani bilanço, gelir tablosu, kişisel varlık vs ile direkt bağlantılı ve sınırlı olduğunu görebiliriz. Factoring ürünü ise Kobi'ye bugün yapacağı satıştan olan alacağını faturasını kestikten sonra nakite dönüştürme ve bu yapıyı sürdürülebilir kılma imkanı sağlar. Biz Garanti Factoring'de Kobi'ler için sürekli yaşayan bir sistem yarattık. Müşterilerimiz gerek çekli gerek açık hesap satışlarından doğan alacaklarını bize temlik ederek sisteme giriyorlar. Sistemdeki alacakların kredibilitelerini aynı gün içinde ölçerek arzu ettiklerinde bu alacakların nakde çevrilmesini sağlıyoruz. Böylece hem Kobi'nin finansmanını sağlıyor, hem de alacakların tahsilatına aracılık ediyoruz. Burada hız en önemli faktör. Haftalar süren analiz çalışmalarını sonunda sınırlı mali verilerle yapılan kredi analizleri yerine aynı gün içinde sonuçlanan değerlendirmelerimiz müşterimizin elindeki gerçek hazineyi, yani alacaklarını en hızlı şekilde finansmana çevirmesini sağlıyor. Hızımız sadece kredi değerlendirmelerimizde değil bize ulaşıırken de geçerli. Müşterilerimizden sadece bir tık uzaktayız. İnternet sitemize ve telefonla gelen başvuruları 24 saat içinde değerlendirerek müşterilerimiz cevap veriyoruz. Gerek doğrudan çalıştığımız gerekse sayıları 750'yi aşan Garanti şubeleri aracılığı ile verdiğimiz hizmetle her zaman müşterilerimizin yanındayız. Biz hizmet sektöründe olduğumuzu biliyor ve bu paralelde hareket ederek müşterilerimize hizmet ediyoruz. 2005 yılında başlattığımız değişim hamlesi sonucu sağladığımız hizmet kalitesi ile müşterilerimiz bizi 2009 yılında sektörümüzde liderliğe taşıdılar. 2009 yılının ilk 9 ayında %23 piyasa payıyla en yüksek factoring cirosuna sahip olan şirketimiz bu ay Capital dergisinin yaptığı araştırma sonucunda 'Türkiye'nin En Beğenilen Factoring Şirketi' seçildi.

Bilginin çok değerli olduğu zamanımızda müşterilerimiz bizi kullanarak ellerindeki alacakların kredibilitesi ile ilgili önemli bilgilere sahip olabiliyorlar. Böylece gelecekteki satışlarını yapmadan önce önemli değerlendirmeleri yapma imkanına sahip oluyorlar. Bir Faktoring şirketiyle kurulan uzun vadeli ilişki müşterilerimizin her mevsimde sağlıklı bir yapıda olmalarına olanak sağlıyor. Dünyanın ve ülkemizin yavaşta olsa içinden çıkmakta olduğu ekonomik kriz ortamında riskleri iyi ölçmek özellikle Kobilere için anahtar önem taşıyor."

İçinden çıkmakta olan ekonomik krizden söz ettiniz. Önümüzdeki günlerde nasıl gelişmeler bekliyorsunuz?

Cengiz Üçbaşaran:

"Krizin başlaması ile gerek kredi riskinin artması gerekse fonlama kaynaklarının daralması nedeniyle finans sektöründe kredi verme iştahının azaldığını gözlemledik. Ayrıca çekli ödeme şekillerinde yaşanan bazı güven problemleri, vadeden önce sordurulan çekler vs., piyasadaki çek hacminin ticaret hacminden daha hızlı şekilde düşmesine neden oldu. Biz Garanti Factoring olarak krizdede iş yapmayı sürdürdük, burada temel nokta müşterimizin iş yapış şekillerini ve alacak yapılarını anlamak ve ona göre kalıcı bir strateji oluşturabilmek. Kredi değerlendirmelerimizde en verimli metodları kullanarak seçici davrandık. Böylece müşteri sayımızı arttırmaya devam ettik. Müşterilerimizin yanında mümkün olduğu sürece her türlü ekonomik şartta yer alıyor olmak bizim için çok önemli bir konu.

Ülkemizin ekonomisi 2010 yılında yine büyüme trendine girecek ve rekabet tekrar hızlanacak. Bu rekabet tüketicilere daha yeni ve daha avantajlı koşullar sağlamaya çalışarak rekabette öne geçmeye çalışan şirketler ortaya çıkaracak ve tüm bu gelişmeler tüketicinin lehine sonuçlanacak. Bu süreçte güçlü ve geleceğine güvenle bakan Kobilere önemi her zamankinden büyük olacak. Garanti Factoring Türkiye'nin lider factoring şirketi olarak hızla, yenilikte ve hizmette önde koşmaya devam edecek."