

2009 yılında size pazar payı artışı getiren ürünler ve uygulamalar neler oldu? Hedeflenen bir pazar payı artışı mıydı?

Cengiz Üçbaşaran:

"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. Bu sayede müşteri sayımızı ve işlem hacmimizi arttırmaya devam ettik. Müşterilerimizin yanında mümkün olduğu sürece her türlü ekonomik şartta yer alıyor olmak bizim için çok önemli bir konu. 2009 bir kriz yılı olmasına rağmen müşterilerimiz alacaklarının finansman, tahsilat ve garantisini talep ettiklerinde yanlarında hep dost bir factoring şirketi olan Garanti Factoring'i buldular. Böylece doğal olarak pazar payımızda önemli bir artış yaşandı. 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 çalışmaları 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 ulaşırken 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 800'e ulaşan Garanti şubeleri aracılığı ile verdiğimiz hizmetle her zaman müşterilerimizin yanındayız. Biz hizmet sektöründe olduğumuzu biliyor ve bu paralelde hareket ederek müşterilerimize hizmet ediyoruz. Bu yaklaşım 2009'da tüm rakamlarımıza olumlu yansıdı, pazar payı bunlardan sadece bir tanesi."

2010 yılında pazar payı konusundaki hedefiniz nedir? Pazar payı artışı yakalamak için nelere odaklanacaksınız? Özellikle sektörde pazar payları açısından bu yıl nasıl bir yıl olacak?

Cengiz Üçbaşaran:

"Ülkemizin ekonomisi bu yıl tekrar 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 müşterilerin lehine sonuçlanacak. Bu süreçte güçlü ve geleceğine güvenen bakan Kobilerin önemi her zamankinden büyük olacak. 2010'un factoring sektöründe pazar payı rekabetinin geçmiş yıllara oranla daha yoğun yaşanacağı bir yıl olmasını bekliyoruz. Biz Anadolu illerindeki satış ekibimizi güçlendirerek Kobi'lere ihtiyaç duydukları alacak bazlı finansman ürünlerimizi hızla sunmaya devam edeceğiz.

Factoringi Kobiler için olduğu gibi Türkiye'nin önde gelen kurumsal şirketleri için de bir o kadar ilgi çekici kılan terzi dikimi kurumsal ürünlerimizin satışına ağırlık verip kurumsal müşteri sayımızı arttıracacağız. Ülkemizde büyümenin lokomotif olan ihracatçı müşterilerimizin güvenli ihracat yapabilmeleri için ihracat factoring hizmetlerimizdeki çözümleri zenginleştirerek sunacağız."