



Factoring KOBİ'lere hangi kolaylık ve avantajları sunuyor

■ **FAKTÖRING** hizmetlerini genel olarak finansman, ticari tahsilat yönetimi ve alacak garantisi fonksiyonları olarak üç başlık altında topladığımızı anlatan Cengiz Uçbaşaran, bu konuda verdikleri hizmetleri şöyle anlatıyor:

Vade nakde dönüyor

■ Kobi'lerin ticari satışlarından doğan vadeli alacaklarını en hızlı şekilde, uygun şartlarla nakite çevirmelerini sağlıyor. KOBİ'ler faturalı alacaklarını bize temlik ederek bu alacakları karşılığında eşer varsa kendi müşterilerinden aldıkları ödeme araçlarını genellikle çeklerini de bize tahsilat amaçlı olarak veriyorlar. Veya "tedarikçi finansmanı" diye adlandırdığımız ürünümüz ile sadece fatura temlikli gerçekleştirilerek kalitesi yüksek alacaklarını nakde çevirebiliyor.

İhracat garantisi altında

■ Mal mukabili ihracat yapan KOBİ'ler için ise, ihracatlarını garanti altına alacak dövalarını hızla arttırmalarına yardımcı olan, aynı zamanda satış yapıldıkları yurtdışı müşterilerinin

ödemelerini de disiplin altına alan "ihracat factoringi" ürünümüzü kullanmaktayız.

Hızlı tahsilat yapıyor

■ Ayrıca bayi ağı ile satış yapan, ancak gerek bayi riskini ölçmede gerekse tahsilatını gerçekleştirmede zorluk yaşayan müşterilerimiz için, ticari tahsilat yönetimini yaparken söz konusu alacakları da garanti altına alıyoruz. Bankaların sunduğu doğrudan tahsilat sistemi ya da teminat mektubu yapılan ile karşılaştırıldığında daha hızlı ve verimli bir süreç kavuşturduğumuz ürünümüzde bayileri katı teminat yapılarına zorlanmadan satış müşterilerimiz alacaklarını garanti altına alabiliyorlar. Vadede tahsilat oranları artarken çok sayıda bayi sisteme katılabilirler ve talep edilen limitler bayilerin kredibilitesi paralelinde ihtiyaçları maksimum düzeyde karşılayacak şekilde oluşturmuyor. Müşterimiz bayilerine daha çok satış güvenini bir şekilde yaparken bayiler de talep ettikleri düzeyde mal alımını gerçekleştiriyorlar.

GARANTİ Factoring Genel Müdürü Cengiz Uçbaşaran, factoring hizmetlerinin KOBİ'lerin

pek çok ihtiyaçlarını giderecek nitelikte olduğunu anlatırken, "Biz de KOBİ odaklı bir anlayışla faaliyet gösteriyoruz" diye konuştu.

100 factoring işleminden 90'ı KOBİ'lerle yapıyor

TÜRKİYE'de işletmelerin finansmanında, ticari tahsilat yönetimi ve alacak garantisi ile alternatif bir hizmet sunan factoring sektörü, KOBİ'lere yönelik bir dizi ürün ve hizmet ile payını artırmak, Garanti Factoring Genel Müdürü Cengiz Uçbaşaran, KOBİ odaklı bir anlayışla faaliyet gösterdiklerini vurguladı. Bu anlayış doğrultusunda kredi hacmini ikiye katladıklarını dikkat çeken Cengiz Uçbaşaran, adeta olarak işlemlerinin yüzde 90'ını KOBİ'lerle yaptıklarını anlattı.

Uçbaşaran KOBİ'ler için yapılan çalışmalar ve bunun sonucunda elde ettikleri sonuçlara ilişkin sorularımıza şu yanıtı verdi:

► **KOBİ'ler en çok hangi konuda desteğe ihtiyaç duyuyor?**

• KOBİ'lerde en önemli konu bilanço dengesinin

ticari borç ve alacakların vade yapılanmasının doğru kurgulanmasıyla ilgili olarak nakit döngüsünün ve kritik likidite seviyelerinin ayarlanması olarak ortaya çıkıyor. Diğer önemli konu ise alıcıların kredi riski konusunda yaşanan sıkıntılar, bizim bu konuda da müşterilerimize önerilerimiz olabiliyor.

► **Sunduğunuz bu hizmet ve ürünlerle KOBİ'ler ilgili gösteriyor mu? KOBİ müşterilerinizin sayısında bir artış var mı?**

• Biz KOBİ'lere odaklı bir strateji izliyoruz ve bunun karşılığında yarattığımız müşteri memnuniyetiyle birlikte hem hacimsel hem de adetsel anlamda bir başarılarımız var. Zor yıllar olarak geçen 2008-2009 döneminde de büyümemiz devam etti. Bizim müşterilerimizin çoğu KOBİ'lerdir ve bu şekilde kalmaya devam edeceğiz. Bu segmentteki gelişme yılda yüzde 50, yüzde 100 büyümeler şeklinde olabiliyor. Biz her yıl binlerce KOBİ'nin çözüm ortağı oluyoruz, adeta olarak bakıldığında işlemlerimizin yüzde 90'ı KOBİ'ler ile yapılmaktadır diyebiliriz.

► **Küresel kriz sonrası dönemde KOBİ'ler ve şirketiniz nasıl bir performans sergiledi? Bu açıdan 2010 nasıl bir yıl oldu?**

2009 ve 2010 yıllarında Capital Dergisi'nin her yıl geniş bir katılımla binlerce profesyonel yönetici ve işadamları arasında gerçekleştirildiği Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri' araştırmasında iki yıl üst üste Türkiye'nin en beğenilen factoring şirketi seçildik. Müşterilerimizden ve iş ortaklarımızdan aldığımız bu pozitif enerji Garanti Factoring'in 2010 performansına çok olumlu yansımaya devam etti. Müşterilerimizle yaptığımız işlem hacmimiz 2010 yılı dokuz aylık dönemimde iki katına çıkarak 7,1 milyar ABD doları'na çıktı. Hacimsel bazda %21 pazar payımız var. Garanti Factoring'in 2010 yılı 9 aylık net kan %19'luk büyüme ile 9,0 milyon TL'ye çıktı. Toplam aktifleri 1,4 milyar TL seviyesine yükseldi. Şirketimiz dönemi yüzde 21,4 özkaynak karlılığı ile tamamladı. Müşteri sayılarımızda da önemli artışlar oldu. Şirketimizdeki büyüme tamamen reel sektöre ve müşterilerimize verdiğimiz desteğin bir göstergesidir. Bizim için başarının yolu müşterilerimiz için fark yaratmaktan geçiyor. 2010 yılında artan sayıda her segmentteki müşterilerimizden ürünlerimize bir talep artışı yaşıyoruz. Alacak garantisi, Ticari tahsilat yönetimi ve finansman hizmetlerimiz değişik kombinasyonlarda sunuluyor. Yarattığımız katma değer ve müşteri memnuniyeti en öncelikli konumuzdur.

► **2010 sizin açıyızdan nasıl bir yıl oldu?**

• 2010 yılı Türkiye ekonomisi açısından pozitif yönde süprizlerin yaşandığı bir yıl olarak devam ediyor. Ekonomi gayet iyi büyüyor, bu yıl için beklenen yüzde 6-7 büyüme global ekonomik iklimi gözönüne aldığımızda oldukça kuvvetli duruyor. İstisnai genel seviyesi yüksek olmakla birlikte düşmeye devam ediyor. Enflasyon kontrol altında ve dinamikleri olumlu yönde. Özellikle büyümeye katkı anlamında özel sektörün ön planda olduğu bir dönemdir. Makro denklemlerde kamu borç, dinamikleri gayet olumlu seyrediyor. Kamunun borçlanması piyasasında daha az talep olmasa özel sektörün borçlanması imkanlarını önünü açıyor.



Alacak 'hızlı' likiditeye dönüşüyor

■ **CENGİZ** Uçbaşaran "KOBİ olmak Garanti Factoring'de önemli bir avantajdır, bizim müşterilerimizin çoğunu KOBİ'ler oluşturuyor" derken, bir factoring şirketi olarak sundukları avantajları şöyle sıraladı: "Müşterilerimiz gerek çekli gerek açık hesap satışlarından doğan alacaklarını bize temlik ederek bizimle çalışmaya başlıyorlar. Alacakların kredibilitesini aynı gün içinde ölçerek arzu ettiklerinde bu alacakların nakde çevirmesini sağlıyoruz. Böylece hem KOBİ'nin finansmanını sağlıyor, hem de alacakların tahsilatına aracılık ediyoruz. Burada hız en önemli faktör tabii. Haftalar süren analiz çalışmalarını sonuna sınırlı mali verilerle yapılan kredi analizleri yerine aynı gün içinde sonuçlanan değerlendirmelerimiz müşterilerimizin alacaklarını en hızlı şekilde likiditeye çevirmesini sağlıyor. Hızımız sadece kredi değerlendirmelerimizde değil bize ulaştırılan da geçerli. Müşterilerimizden sadece bir tık uzakta. İnternet sistemize ve telefonla gelen başvuruları 24 saat içinde değerlendirerek müşterilerimize cevap veriyoruz. Gerek doğrudan çalıştığımız gerekse sayılan 800'ü aşkın Garanti şubeleri aracılığı ile verdiğimiz hizmetle her zaman müşterilerimizin yanındayız."

Büyümenin uzun vadeli lokomotifleri KOBİ'ler olacak

■ **CENGİZ** Uçbaşaran, 2011 yılında da KOBİ segmentine yönelik büyüme ve odaklanma stratejisini devam edeceğini belirterek, sunulan söyledi: "Önümüzdeki dönemde KOBİ'lerin ekonomik büyümenin uzun vadeli lokomotifleri

olacağına olan inancımızla stratejilerimizi oluşturuyoruz. Bugüne kadar kazandığımız hizmet imvesini ve müşteri memnuniyetini 2011'de de KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun esneklikler göstererek, empatik ve hızlı çözüm ortağı olarak devam ettireceğiz."

olacağına ilişkin genel olarak olumlu dengesi sürdürüleceği varsayımıyla hareket ediyoruz ve bu durumda ana hedefimiz reel sektörün finansmanında aktif rol olarak şirketlerin büyümlerine katkıda bulunmak."

RİN EN HIZLI ÇÖZÜMÜ !
arınızı nakite çevirmenin



Garanti Factoring

0312 444 12 13