

# Fiba Faktoring, ilk üç arasında

**T**ürkiye’de kurulan ilk faktoring şirketlerinden biri olan Fiba Faktoring, 1992 yılında faaliyetlerine başladı. Fiba Holding bünyesinde bulunan şirket, hem yurtiçi hem de üyesi olduğu Uluslararası Faktörler Zinciri kanalıyla uluslararası işlemler gerçekleştiriyor. Ayrıca Fiba Holding bünyesinde bir de yurtiçi işlemler konusunda faaliyet gösteren Girişim Faktoring bulunuyor.

2007 yılında sektörün üzerinde bir büyümeyle 2.2 milyar dolarlık işlem hacmi gerçekleştiren şirket bu rakamla sektörün ilk üç firması arasında yer alıyor. Toplam 305 milyon

dolarlık öz kaynağıyla sektördeki en yüksek sermayeli şirket olduklarını kaydeden Fiba Faktoring Hizmetleri AŞ. Genel Müdürü Oya Yüksel, güçlü markası, mali yapısı ve dengeli portföyüyle dikkatleri çektiklerini belirtiyor.

Oya Yüksel firmalarının değişken ihtiyaçlara yönelik olarak yapılandırılmış ürünler sunduğunu ifade ederek, şunları söyledi: “Yenilikçi, hızlı ve rekabetçi olmamız; diğer faktoring şirketlerinin çok aktif olmadığı inşaat, turizm, bilişim, enerji gibi sektörlerde yoğunlukla çalışmamız ve ala-

Oya Yüksel



cağın bulunduğu her yerde bulunmak felsefesiyle gerek özel sektör gerekse kamu alacaklarının temlikiyle işlem yapmamız, sektördeki belirleyici konumumuzu pekiştiriyor.”

2007 yılında faktoring sektörünün yüzde 32 büyüdüğünü, Fiba ve Girişim olarak 2007 yılında yüzde 60’lık büyümeyle sektörün üzerinde bir büyüme gerçekleştirerek 2.2 milyar dolar işlem hacmine ulaştıklarını kaydeden Yüksel, “Sektörde yüzde 10’luk bir pazar payına sahibiz ve 2008 yılında 3 milyar dolarlık

işlem hacmi hedefiyle pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz” diye konuştu.

“2009 yılında, BASEL II kriterlerinin uygulanmaya başlamasıyla, faktoring yapan müşteri sayısında artış ve faktoring sektörünün özellikle KOBİ’lerin finansmanında daha fazla pay almasını bekliyoruz” diye konuşan, Yüksel, büyümelerine ticaretin yoğun olduğu bölgelerde şubeler açarak; ağırlıklı olarak KOBİ’lere yaygın plasman yaparak devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Türkiye’de faktoring sektörünün ticaretten aldığı payın hala çok küçük olduğuna da değinen Oya Yüksel, faktoring gibi önemli bir finansman yönteminin kullanılması konusunda firmaları bilgilendirmenin kendilerine düştüğünü bildirerek çalışmalarını şöyle sıraladı: “Bizim en önemli pazarlama stratejimiz faktoring yapmayan, ürünü yeterince tanımayan firmalara tanıtım yapmak. Böylelikle firmalara konumuzla ilgili danışmanlık yaparak değer yaratıyor ve sektöre de yeni firmalar kazandırıyoruz. Yeni sektörlerle yöneliyor, hemen her sektörde faktoring yapmanın yollarını araştırıyor, yaratıcı olmaya gayret ediyoruz.”

Şirketlerinin dönüm noktası olarak ise 2005 yılı başında sektörde büyüme kararı alınmasını anımsatan Yüksel ulaşılan sonuçları ise şöyle aktardı: “Bu karar çerçevesinde 3 yıllık bir iş planı oluşturduk ve öncelikle insan kaynağı ve teknolojiye yatırım yaptık. 2004 sonunda 500 milyon dolar olan işlem hacmimiz, 2007 sonunda 2.2 milyar dolar olarak gerçekleşti ve yüzde 400 büyümüş olduk. Tüm bunların yanı sıra sosyal sorumluluk projelerimiz bulunmakta. Bu zaman zarfında öncelikle Doğu bölgelerimizde olmak üzere 7 adet okul ve 10 adet kız yurdu yaptırıldı. Bu projelere bu yıl da devam edeceğiz.”