

“Birleşmenin ivmesiyle büyümemiz sürececek”

Sektörünün önde gelen şirketlerinden olan Fiba Faktoring’de büyüme hedefleri yükseltilmiş durumda. Şirket, Girişim Faktoring ile gerçekleşecek birleşme sonrasında kârlılığını daha da artırmaya hazırlanıyor. 2014’ü 2,5 milyar TL ciro ile kapatmayı planlayan Fiba Faktoring’de gelecek yıl büyüme hedefi ise yüzde 15 olarak belirlendi. Bu büyümenin önemli kısmı KOBİ segmentinden gelecek.

Girişim Faktoring ile kendi tüzel kişiliği altında gerçekleşecek birleşme için kasım ayında BDDK onayı alan Fiba Faktoring, bu birleşme ile birlikte büyüme gaza basmaya hazırlanıyor. Ekim sonu itibarıyla plasman hacmini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında artıran şirket, bu birleşme sonrasında plasmanda yaklaşık 1 milyar TL’lik büyüklüğe ulaşacak. 2014 yılının sonunda bin 400 aktif müşteriye ve 2,5 milyar TL’lik ciroya ulaşacaklarını dile getiren Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2015 yılında da 2014’e benzer şekilde yüzde 15’lik büyüme

“İHRACAT FAKTORİNGİNDE SAYILI ŞİRKETLERDEN BİRİYİZ”

Fiba Faktoring Genel Müdürü Özge Yılmaz, 2005 yılından bu yana Factors Chain International’ın (FCI) asil üyesi olduklarını ve uluslararası faktoring işlemi yapan sayılı faktoring şirketlerinden biri konumunda olduklarını söylüyor. Yılmaz, ihracat faktoringini yaygınlaştırmaya ve özellikle KOBİ’lerin bu tarz uzmanlık gerektiren hizmetlerden daha fazla faydalanabilmesini sağlamaya çalışacaklarını anlatıyor. Özge Yılmaz, “Finansal Kurumlar Birliği de bu bağlamda ihracatı desteklemek adına sektöre kapsayan çeşitli projeler geliştiriyor. 2015 yılında Eximbank’ın faktoring firmalarına ihracat faktoringine yönelik uygun fonlama imkânı sunacak olması son derece sevindirici bir gelişme oldu” diye konuşuyor. Yılmaz, böylelikle yurtdışı satışlarını garanti altına almak ve finansman sağlamak isteyen firmalara çok daha düşük maliyetlerde destek verebileceklerini belirtiyor.

hedeflediklerini söylüyor. Bunun için KOBİ’lere ağırlık vereceklerini ifade eden Yılmaz, sorularımıza şu yanıtları veriyor:

Fiba Faktoring olarak Girişim Faktoring ile birleşmenin söz konusu. Buradaki süreci biraz açıklar mısınız? Birleşme ne zaman olacak ve bu alanda hedefleriniz nasıl şekillenecek?

Fiba Faktoring tüzel kişiliği altında gerçekleşecek birleşme için gerekli çalışma ve başvurularımızı tamamladık ve kasım ayında BDDK onayımızı aldık. Yasal bekleme süresi ve düzenlemelerin de ardından, yıl sonu itibarıyla birleşmenin tamamlanmasını bekliyoruz. Bu birleşme ile operasyonel etkinlik ve verimliliğimizin artacağını ve daha geniş bir müşteri tabanına ulaşarak pazar payımızı kuvvetlendireceğimizi söyleyebiliriz. İki şirketin farklı alanlardaki yönetsel beceri ve birikimlerinin tek bir organizasyonel yapıda bütünleşmesi, yüksek odaklanma ve de hızlı büyüme imkanlarını beraberinde getirecek. Birleşmeyle oluşacak yaklaşık 1 milyar TL’lik plasman büyüklüğü ve ölçek ekonomisinin de verdiği güçle müşterilere daha hızlı ve etkin çözümler sunabileceğiz.

Fiba Faktoring nasıl bir 2014 yılı geçiriyor?

Ekim sonu itibarıyla plasman hacmimiz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında arttı. 2014 yılını hedeflerimiz doğrultusunda ve sektöre paralel bir büyümeyle kapatmaya hazırlanıyoruz. Bu yıl da son dönemde olduğu gibi büyüme önceliğimiz daha çok KOBİ segmenti oldu ve bu alanda müşteri sayımızın toplamdaki payı yüzde 80’i aştı.

Yılı ne kadarlık bir müşteri sayısı ve ciro ile kapatmayı öngörüyorsunuz?

Bu yılın sonunda bin 400 aktif müşteri sayısına ulaşmış



olmayı öngörüyoruz. Ciro anlamında ise hedefimiz 2,5 milyar TL seviyesindedir.

Önümüzdeki yıl hedeflerinizden bahsedecek olursak, 2015’te Fiba Faktoring’in ajandasında neler var? Birleşme sonrası hedefleriniz neler?

2015 yılı için de bu yıla benzer şekilde yüzde 15 dolayında bir büyüme hedefimiz var. Birleşmenin getireceği ivmeyle, kârlılığımızı artırarak büyüme devam etmeyi amaçlıyoruz. Büyümenin önemli kısmının bizim için öncelikli konumda olan KOBİ segmentinden gelmesini bekliyoruz. Fiba Faktoring olarak, hem yurtiçi hem de yurtdışı faktoring piyasalarını sürekli takip ediyor ve ürünleri inceliyoruz. Türkiye’de reel sektörün ihtiyaçları ve piyasaların gelişimi kapsamında adapte edebileceğimiz yenilikler üzerinde çalışıyoruz. Bu yönde sistem altyapımıza yatırım yapmaya devam ediyoruz. Müşterimize daha kaliteli ve hızlı hizmet verebilmek adına iş süreçlerinin otomasyonunu artırmak üzere teknik donanımızı kuvvetlendiriyoruz.

Son dönemde faktoring şirketlerinde tahvil ihracıyla yaşanan artış dikkat çekici boyutlara geldi. Sizin buna ilişkin yorumunuz nedir?

2013 yıl sonu itibarıyla faktoring sektörünün ihracat ettiği menkul kıymetler bakiyesi 1,5 milyar TL’ye ulaşarak bir önceki yıla göre yüzde 58 oranında artış gösterdi. Önceleri faktoring firmalarının yegane fonlanma kaynakları sermayeleri ve bankalar iken, tahvil piyasası uzun vade alternatifleriyle finansman kaynaklarının zenginleşmesini sağladı. Fiba Faktoring olarak biz de piyasa koşulları ve faiz beklentilerini dikkate alarak gerekli gördüğümüz dönemlerde

tahvil ihracı gerçekleştiriyoruz.

Tahvil ihracıyla toplam fonlamadaki payında nasıl bir değişim yaşandı?

Son beş yıllık dönemde tahvil ihracının faktoring şirketlerinin fonlanmasındaki payının devamlı bir artış gösterdiğini biliyoruz. 2009 yıl sonu itibarıyla yüzde 1,5 olan tahvil ihracının toplam fonlanma içindeki payı 2013 yıl sonu itibarıyla yüzde 9 seviyesine ulaşmış durumda.

Sektörün geleceğine ilişkin beklentileriniz nedir? Sektörde nasıl farklılaşacaksınız?

Dünyada gelişmiş piyasalara baktığımızda

faktoringin reel sektör finansmanındaki payı Türkiye’ye göre çok daha yüksek. Diğer yandan dünyada faktoring sektörü 1990’lardan bu yana yıllık ortalama yüzde 12’lik büyüme gösterirken, bu oran ülkemiz için yüzde 38. Fiba Faktoring olarak hem bu hacimsel büyüme hem de sektörün ürün yelpazesindeki gelişimde önemli katkılarımızı sağladığımızı bilerek motivasyonumuzu daha da artırıyor. Önümüzdeki dönem piyasanın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda

hizmetlerimizi zenginleştirerek, hem yurtiçi hem de yurtdışı ticareti desteklemeye devam edeceğiz.

Mümkün olduğu kadar fazla müşteriye ulaşarak, özellikle KOBİ’lerin kısmen yabancı olduğu ihracat faktoringi gibi ticaretlerini geliştirecek ürünlerimizi yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Finansal Kurumlar Birliği’nin oluşturulmasıyla faktoring sektörünün de beklentileri yükseldi. Peki sektöre bakışta müşterilerin algısında herhangi bir değişiklik söz konusu mu?

Her şeyden evvel sektörün kanunu yürürlüğe girdi. Faktoring, leasing ve finansman şirketlerinin aynı çatı altında toplanmasıyla, bankacılıktan sonraki en önemli finansal sektör oluştu. İhtiyaç ve sorunlarımızın tek elden takip edilecek olması her konuda iletişimimizi kuvvetlendiriyor. Birliğin kamu kurumu niteliğinde bir meslek grubu kuruluşu olması, müşterilerimiz, yatırımcılar ve kamu otoriteleri nezdinde bilinirlik ve önemimizi artırıyor. Yine 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nun faktoring şirketlerinin ödenmiş sermayesinin en az 20 milyon TL olması koşulu ile sektörün mali gücü ve reel sektöre katkısı artacaktır.

