

HIZLI BÜYÜME OYUNCU ÇEKİYOR!

Factoring sektörünün hacmi 5 yılda 3 katına çıktı. Pazarda rekabet eden oyuncu sayısı 39'dan 64'e ulaştı. Üstelik sektöre girmek için lisans alıp hazırlık yapan 17 şirket daha var. Büyüme ve yeni oyuncular pazar paylarını da etkiledi. 5 yıl öncesine göre lider hariç sektördeki ilk 20 şirketin tamamı değişti. Yapı Kredi, Garanti, Vakıf, Fiba ve TEB pazar paylarını en çok artıran factoring şirketleri olurken en büyükler arasına daha önce sektörde bulunmayan 7 yeni oyuncu girdi.

● AYÇE TARCAN AKSAKAL aaksakal@capital.com.tr

Sıralama nasıl değişti?

Factoring şirketi	Sıra		
	2005	2010**	
Yapı Kredi	2	1	↑
Garanti	5	2	↑
Vakıf Finans	25	3	↑
TEB	3	4	↓
Fiba	13	5	↑
Deniz	4	6	↓
Lider	18	7	↑
Ekspo	9	8	↑
Kapital	7	9	↓
Şirinoğlu	*	10	↑
HSBC	*	11	↑
İş	32	12	↑
Creditwest	*	13	↑
Girişim	*	14	↑
Hedef Finans	*	15	↑
Doğan	*	16	↑
Strateji	19	17	↑
Tekstil	15	18	↓
Akdeniz	23	19	↑
Eko Finans	*	20	↑

(*): Faaliyette değildi
(**) İlk 6 ay sonuçlarına göre
Not: Sıralamalar toplam ciroya göre.

258 CAPITAL 10 / 2010

YENİ OYUNCU GİRİŞİ HIZLANDI

Önümüzdeki dönem için TEB, Vakıf Finans, Garanti gibi sektördeki hemen hemen bütün şirketlerin yüksek büyüme hedefi var. Bunlardan biri de Fiba Faktoring. Pazarın yüzde 9'unu ellerinde bulunduklarını söy-

leyen Fiba Faktoring Genel Müdürü Oya Yüksel, 2010 sonu ciro hedeflerinin 2,5 milyar dolar olduğunu söylüyor. Fiba'nın 2011 hedefi ise ciroda 3,2 milyar seviyesine ulaşmak yönünde.

Büyüklerin dışında sektöre yeni giren oyuncu sayısı da sürekli artıyor. 5 yıl önce sektörde toplam 39 factoring şirketi varken bu sayı 2010'da 81'e yükseldi. Bunlardan 64'ü sektörde faal olarak hizmet veriyor. Bu yıl sonuna kadar sektöre BDDK'dan yeni izin alan Ar Faktoring ile Değer Faktoring'in girmesi bekleniyor.

Pazarda 5 yıl öncesine göre en büyük değişiklik ilk 20 factoring şirketi arasında. Daha önce ilk 20 arasında yer almayan 10 şirket ilk kez listeye girdi. Böylece 5 yıl içinde sektördeki ilk 20 oyuncunun yarısı değişmiş oldu. Listeye ilk kez giren 10 factoring şirketinin 7'sini, sektörde daha önce olmayan firmalar oluşturuyor. Geri kalan 3'ü ise 5 yıl önce ilk 20 arasına giremeyen ancak sıralamada daha aşağıda yer alanlar.

2005'te sektörde olmayıp 2010'da ilk 20 arasına giren şirketlerin başında Şirinoğlu Faktoring var. Şirketin 2010 ilk 6 aylık cirosu 284 bin TL. Şirinoğlu gibi 2005'te sektörde olmayıp 2010'da ciddi büyüme yakalayan diğer 6 factoring şirketi ise HSBC, Creditwest, Girişim, Hedef Finans, Doğan ve Eko Finans Faktoring olarak sıralanıyor.

SIRALAMA NASIL DEĞİŞTİ?

Sektörde en büyük sıçramayı, 2005'te 25'inci sıradaki bulunan Vakıf Finans Faktoring yaptı. 2005'te 105 milyon dolar olan Vakıf Finans Faktoring'in cirosu, 2010'un ilk 6 ayında 2 milyar 177 milyon dolar oldu. Böylece şirket 25'inci sıradan 3'üncülüğe yükseldi.

2010'da ciroda yüzde 700 büyüme beklendiklerini söyleyen Vakıf Finans Faktoring Genel Müdürü Recep Çelebi, "2010 ciro hedefimiz 5 milyar 250 milyon dolar" diyor ve ekliyor:

"Bugüne kadar büyümemiz daha çok kurumsal büyük şirketlerden kaynaklandı. Önümüzdeki dönemde küçük ve orta ölçekli şirketlerde de büyümeyi hedefliyoruz. Sektörün çok üzerindeki büyüme oranlarımız tesadüfi ve bir kereye mahsus işlemlerden kaynaklanmıyor."

2010'un ilk 6 aylık sonuçlarına göre sektörde

Vakıf Finans Faktoring'i sırasıyla TEB, Fiba, Deniz, Lider, Ekspo, Kapital ve Şirinoğlu takip ediyor.

Özellikle sektörde 4'üncü sırada olan TEB Faktoring'in iddialı büyüme hedefleri var. İlk 6 ayda 1,3 milyar dolar ciro gerçekleştiren şirket, 2010'u 2,9 milyar dolarla kapatmayı hedefliyor. 2011 hedefi ise yüzde 24 büyüyerek 4 milyar dolar ciroya ve 4 bin müşteriye ulaşmak yönünde. Bunun için BT yatırımlarını artırdıklarını söyleyen TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, "Büyüme KOBİ ve daha alt segmentteki şirketlerden gelecek" diyor. Baydar, pazar payını artırmada banka işbirliğinin avantajlarından da yararlandıklarını söylüyor ve ekliyor: "Başarımızda TEB'in şube ağı ve yaratılan sinerjinin payı büyük."

OYA YÜKSEL / FİBA FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ "YARATICI ÇÖZÜMLERLE BÜYÜYÜRÜZ"

FİBA'NIN STRATEJİSİ Müşterilerimizin değişken ihtiyaçlarına yönelik esnek, özel yapılandırılmış ürünler sunuyoruz. Sektörde yaratıcı çözümler üretmek farklılaşıyoruz. "Alacağın olduğu her alanda yer almak" stratejisiyle hareket ediyoruz. Müşterilerimizin müşterilerine de ulaşıyoruz. Proje bazında özel ürünler geliştiriyor ve bu konuda factoring sektörüne öncülük ediyoruz. Örneğin enerji sektöründe elektrik alacakları, inşaat sektöründe taahhüt alacakları, turizm alacakları gibi konularda özel çözümlerimiz oluyor.

BÜYÜME NEREDEN GELECEK? 2009 yılını daha çok proje bazında nakit akışını iyi kontrol edebildiğimiz işlerde yer aldık ve yıl sonu hedeflerimize ulaştık. Son yıllarda ödeme aracı çek olmayan, borçludan temlik teyidi olarak yapılan işlemlere kaydık. Büyümemizi de bu şekilde yaptık. Sektörün daha da büyümesi için kurumları bize temlik edilen alacağına teyit vermeye ikna etmemiz çok önemli.