



**CAN GÜNEY**  
Lider Faktoring  
Genel Müdürü

**“VAKİT VE NAKİT...  
İKİSİNİN DE DEĞERİNİ İYİ BİLİYORUZ”**

# KOBİ'LER İÇİN FAKTORİNG VE AVANTAJLARI

“Vakit ve Nakit... İkisinin de değerini iyi biliyoruz!” sloganıyla hareket eden Lider Faktoring müşterilerinin ihtiyaçlarına en doğru çözümleri üretmek üzere hizmet kalitesi ve hızını etkin süreç yönetimi ve gerekli insan ve bilgi işlem yatırımları ile artırmayı, hizmet çeşitliliğini müşteri ihtiyaçları doğrultusunda sürekli geliştirmeyi hedefliyor. **Lider Faktoring Genel Müdürü Can Güney**, “Pratik ve müşteri odaklı iş süreçleri ve hizmet modeli ile factoring işlemleri için hızlı ve kesin çözümler üretiyoruz” diyor.

**T**ürkiye’de çeyrek asra yakın geçmişi bulunan factoring, finans sektörü içinde en hızlı büyüyen alanlardan biri. Sektör, geçen yıl yüzde 70 büyüyerek 70 milyar liralık ciroya ulaştı. Özellikle KOBİ’lerin factoring hizmetlerinden yararlanmadaki büyük potansiyeli bu genç sektörü vazgeçilmez bir finans yöntemi olmaya doğru götürüyor. 70 bine yakın müşteriye hizmet veren sektör, kurulduğundan bugüne ciddi bir gelişme gösterdi. 1990’dan itibaren dünya factoringi yıllık ortalama yüzde 12 büyürken Türkiye’de sektör ortalama yüzde 41’lik bir büyüme kaydetti.

Factoring sektörünün önde gelen şirketlerinden Lider Faktoring, müşteri odaklı ve son teknolojiye dayalı hizmet sunma anlayışıyla önümüz-

deki dönemde de atılımlarına devam etmeye kararlı. Lider Faktoring Genel Müdürü Can Güney, hizmet anlayışıyla sektörde yarattıkları farklılıkla ilgili olarak “Lider Faktoring en iyiyi sunma gayretini daima ileri taşıyor. Zengin ürün ve hizmet yelpazemizi müşterilerine ulaştırdığımız 23 temsilciliğimizle yaygın hizmet ağının yanı sıra online işlem kolaylığı ve canlı danışma hattı sayesinde bütüncül bir hizmet sağlama üstünlüğüne sahibiz” diyor...

### **Uyguladığınız iş ve risk yönetimi modellerinden bahsedebilir misiniz?**

Lider Faktoring özgün olarak geliştirdiği ve ödünsüz uyguladığı iş ve risk yönetimi modelleri ve bunları şekillendiren prensipleriyle sektördeki diğer oyuncularından farklılaşmaktadır. Bu pren-

sipler, şirketin sağlıklı ve sürdürülebilir büyümesinin de temel dayanağıdır.

### **İş ortağı olarak çalışma şekliniz nasıl?**

Güçlü özvarlığı ve sermaye yapısı, sürdürülebilir kârlılığı, istikrarlı büyüme çizgisi, özgün risk modellemesi ile desteklenen seçkin ve yüksek kalitedeki 4000’e yakın aktif müşteri portföyü ile Lider Faktoring yerli ve yabancı finans kuruluşlarının da en güvendiği Türk factoring şirketleri arasındadır.

### **Kurumsallık ve şeffaflık hedefiyle yürüttüğünüz çalışmalar neler?**

Lider Faktoring kurumsallık ve şeffaflık ilkelerini şirket içi ve şirket dışı bütün iş süreçlerinde eksiksiz bir şekilde uygulamakta; net olarak belirlenmiş

kurumsal davranış kalıpları dahilinde hareket etmektedir. Şirket, her türlü denetim ve kontrol sürecini eksiksiz olarak uygulamakta, BDDK normlarının tüm gereklerini yerine getirmekte ve sosyal paydaşlarını tam bir şeffaflıkla aydınlatma ilkesi doğrultusunda halka açık bir şirket gibi davranmaktadır.

## Müşteri odaklı çalışma tarzınızı anlatır mısınız?

Müşteri devamlılığı ve sürdürülebilir müşteri ilişkilerine verdiği önemle portföy verimliliğini sürekli olarak gözeten, müşterileri için maksimum katma değer üretmeyi hedefleyen Lider Faktoring en iyiyi sunma gayretini daima ileri taşımaktadır. Hizmet sunumunda 23 temsilciliğimizle yüksek erişilebilirliğe sahibiz. Lider Faktoring, zengin ürün ve hizmet yelpazesini müşterilerine ulaştırdığı 23 temsilciliği ile yaygın hizmet ağının yanı sıra online işlem kolaylığı ve canlı danışma hattı sayesinde bütüncül bir hizmet sağlama üstünlüğüne sahiptir.

## Lider Faktoring olarak KOBİ'lere sunduğunuz hizmetleri anlatır mısınız?

KOBİ finansmanında hizmet vermekte olan şirketimiz; bu ölçekteki firmalar için, nakit ihtiyacının ne derece önemli olduğunu bilmektedir. Alacağın gerçekleştirdiği, faktoring hizmetinin alındığı ve ihtiyaçların giderildiği zaman dilimi KOBİ'lerde birbirine çok yakındır. Bu bağlamda müşterilerimizin ihtiyaçlarını takip etmek gittikçe önem kazanmaktadır. Sürekli nakit akışı için faktoring işlemini zamanında ve doğru olarak gerçekleştirmek çok önemlidir. Bu açıdan baktığımızda; Lider Faktoring, sektörde faktoring işlemini en kısa zamanda sonuçlandıran firmalardan biridir, yani bizim en önemli özelliğimiz hızımızdır. Şirketimiz İstanbul'da bulunan Genel Müdürlüğü, yurt çapındaki 23 temsilciliği ve 180'i aşan çalışanı ile müşteri veri tabanında bulunan çoğunluğu sanayi şirketi olan, çeşitli sektörlerde faali-



yet gösteren 19.000'i aşan KOBİ müşterisine, yurtiçi alacaklarının finansmanı konusunda hizmet vermektedir.

## 2011 yılında şirket olarak gerçekleştirdiğiniz hedefleri anlatır mısınız?

2011 yılında Lider Faktoring olarak işlem hacmimizi %20, aktif büyüklüğümüzü %36 artırdığımız bir yılı geride bıraktık. Böylece 2011 yılı başında koyduğumuz tüm hedeflerimize ulaşmış ve bir kısmını da pozitif yönde aşmış olduk. Sektörde yıllık %7,7 aktif büyümesi yaşanırken bunun yaklaşık 5 katı bir büyümeyi gerçekleştirdik.

2011 yılında 1,5 Milyar TL olarak gerçekleşen işlem hacmimizi, 2012 yılında 1,85 Milyar TL'ye, 2011 yılı sonunda 500 Milyon TL olan aktif büyüklüğümüzü ise 2012 yılı sonunda 600 Milyon TL'ye



yükseltmeyi hedeflemekteyiz.

İlk 6 aylık gerçekleştirmelerimize baktığımızda bu hedeflere ulaşabileceğimizi görmekteyiz. Bu sonuçlar Lider Faktoring'in; geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da, faktoring sektörünün büyüme oranının üzerinde büyüme sergileyeceğimizi göstermektedir. Şirketimiz KOBİ finansmanında giderek daha da büyüyen bir rol üstlenmektedir.

Şirketimiz, sektörde yine bir ilke imza atarak, Ağustos 2011'de uluslararası bankacılık grubu Credit Suisse'den uzun vadeli 237,3 Milyon TL kredi sağlamıştır. Vadesi Ekim 2017 olan kredi ile Lider Faktoring vade ve tutar bakımından sektörde ilk olarak gerçekleştirilen kredi işlemine öncülük etmiş oldu. Söz konusu kredi ile sağlanmış olan yeni kaynak; KOBİ'lerin fonlanması amacıyla, gerçekleştireceğimiz faktoring işlemlerinde kullanılmaktadır. Bu kredi aynı zamanda Türkiye'de benzer vade ve tutarda TL cinsinden kullanılan sayılı kredilerden biri olmuştur.

## Lider Faktoring olarak KOBİ'lere yönelik vizyonunuzu anlatır mısınız?

KOBİ müşterilerimizle uzun süreli ve yapıcı ilişki kurmanın önemine inanmaktayız. Şirket olarak temel felsefemiz yalnızca KOBİ müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak değil aynı za-

manda faaliyetlerine artı değer katmak ve karşılıklı fayda üretmektir. Kendimizi KOBİ müşterilerimizin her zaman ulaşabileceği bir finansal partneri olarak görmekteyiz. Lider Faktoring'in başarısındaki önemli bir faktör KOBİ'lerle kurduğu bu sağlıklı ilişkiden kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin işletme sermayesi ihtiyacına yönelik son derece başarılı çözümler sunan faktoring sektörü KOBİ finansmanında payını sürekli artırmaktadır. Finansmana ek olarak bunu hızlı bir şekilde yaratması, tahsilat çözümleri ve garantili işlem yapma kabiliyeti sunması faktoring sektörünün bankacılık hizmetlerini tamamlayan bir alternatif finansman modeli olmasını sağlamaktadır.

## Yakın zamanda uluslararası bir bankacılık grubu olan Credit Suisse'i de hissedarlarınız arasına kattınız. Bu ortaklığın Lider Faktoring'e kazandırdıklarını anlatır mısınız?

Lider Faktoring, saygın ismi, Türkiye genelinde yaygın müşteri portföyü ve kaliteli hizmet anlayışı ile yıllar içerisinde hızlı büyüme göstererek, sektörün güçlü ve güvenilir oyuncularından biri olmuştur. Şirket, sermaye ve ortaklık yapısını da büyümesine paralel olarak güçlendirmiş, bu süreçte uluslararası bir bankacılık grubu olan



Credit Suisse'i de hissedarları arasına katmıştır. Böylece Lider Faktoring, Türk Faktoring Sektörün'de çoğunluk hissesi bir bankaya ait olmayan, ancak ortakları arasında bir bankacılık grubu bulunan tek şirket haline gelmiştir.

## Kurumsal yönetim, faktoring sektörü için de çok önemli. Sizin bu alandaki çalışmalarınız neler?

2008 yılından bu yana Kurumsal Yönetim Derecelendirme'ye tabi tutulan Lider Faktoring, Kurumsal Yönetim Derneği tarafından verilen Kurumsal Yönetim Ödülleri'nde "halka açık olmayan, Kurumsal Yönetim Derecelendir-

me notuna sahip olan kuruluşlar" arasında, 2010 ve 2011'de en yüksek notu alarak birincilik ödülünü kazanmıştır.

Şirket'in kurumsal yönetim konusunda tamamen gönüllülük esasıyla yürüttüğü bu çalışmalarda amacı; arzu edilen ve sürdürülebilir bir kurumsal yapıyı tesis etmektir. Lider Faktoring bu konudaki çalışmalarına kesintisiz devam etmekte ve sürekli olarak çitasını daha yükseğe taşımaktadır. Haziran 2008'de 6,97 olan Kurumsal Yönetim Derecelendirme notu; her yıl artış göstererek Haziran 2012'de 8,28 olarak güncellenmiştir. Bu güncelleme dönemindeki artışın nedeni Derecelendirme Şirketi tarafından «Lider Faktoring Hizmetleri A.Ş.»nin kurumsal yönetim ilkelerine verdiği önem, bunu sürekli ve dinamik bir süreç olarak yürütmekteki isteklilik ve bu doğrultuda ilk derecelendirme notunun tahsis edilmesinden bu yana geçen süreçte gerçekleştirmiş olduğu iyileştirmeler» olarak ifade edilmiştir.

## Lider Faktoring'in önümüzdeki döneme ilişkin sahip olduğunuz vizyondan bahsedebilir misiniz?

Dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederek, faktoringin Türkiye'de çağdaş bir finansman ve hizmet tekniği olarak geniş kitleler tarafından benimsenmesini sağlamak, finansman ve müşteriye özel dinamik çözümler üreterek, en üst seviyede müşteri memnuniyetini sağlayacak hizmeti sunmak Lider Faktoring'in misyonunu oluşturmaktadır..

Lider Faktoring, Türkiye'de faktoring denilince akla gelen ilk şirket olmak amacıyla faaliyetlerine yön vermekte; müşterisi ve çalışanıyla birlikte en yüksek katma değeri yaratıp paylaşarak Türkiye'nin önde gelen faktoring kuruluşları arasında yer almayı ve Lider Faktoring imzasını geleceğin projelerine taşımayı hedeflemektedir. Şirket'in temel stratejisi; yalnızca müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak değil aynı zamanda faaliyetlerine artı değer katmak ve karşılıklı fayda üretmektir.

## FAKTORING'İN AVANTAJLARI

- Sahip olduğu işi ve içinde bulunduğu pazarı geliştirmek isteyen KOBİ'lerin "finansman çözüm merkezi" olarak da tanımlanabilen faktoring'in avantajları hizmete göre artar.
- Faktoring, nakit yönetimi hizmeti ile KOBİ'lerin vadeli alacaklarını nakde dönüştürüp, hammaddenin peşin alınmasını ve üretim aksamasından oluşacak maliyetlerin azalmasını sağlar. Üretim verimliliğini ve karlılığını artırır.
- Faktoring hizmetleri ile sunulan alacak yönetimi uygulamalarıyla,

alıcılara tanınan vade sayesinde, KOBİ'lerin rekabet gücü artar, pazar payı genişler, kalite standardı yükselir.

► Alacaklar ve ticari borçlar azalır. Şirketlerin net çalışma sermayesi güçlenerek, bilançoları daha likit hale gelir ve kredibiliteleri artar.

► Tahsilat Yönetimi hizmeti ile KOBİ'lerin zaman ve gider tasarrufu yapmaları sağlanır.

► Nakit yönetimi ile KOBİ'lerin nakit akış planları daha düzenli ve gerçekçi olur.