

Factor Ekspres: 'Biz, farklıyız'

Factor Ekspres Genel Müdürü Zafer Ataman, factoring piyasasına ilişkin iddialı konuşuyor ve bu yılsonunda 500 milyar liralık ciro, 1994 sonunda 2.5 trilyonluk ciroyla yüzde 10 pazar payına sahip olmayı hedeflediklerini açıklıyor ■

Factor Ekspres, 24 Ağustos 1993'de tescil edilmiş, "çiçeği burnunda" bir factoring şirketi. Yüzde 51 hissesi Bank Ekspres'in; Yönetim Kurulu Başkanlığını Mevlut Aslanoğlu üstlenmiş, İbrahim Betil ise Başkan Yardımcısı. Şirketin, geri kalan yüzde 49 hissesi çeşitli ortaklara ait bulunuyor.

Factor Ekspres'in Genel Müdürlüğü'nü, finans piyasalarında on yıllık deneyime sahip olan Zafer Ataman yürütüyor. Ataman, son yıllarda özellikle finans sektöründe sıklıkla karşımıza çıkan "genç ve atak" yöneticilerden...

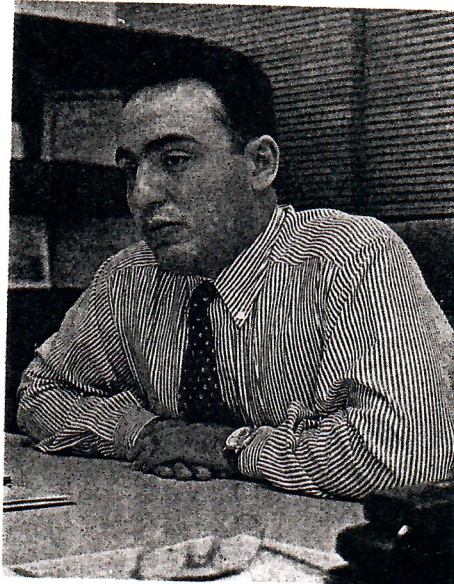
Şirket piyasaya gireli bir ay oldu; ancak, Genel Müdür Ataman'ın deneyimiyle hızlı başlangıç yaptı. Zafer Ataman, factoring piyasasına ilişkin iddialı konuşuyor ve bu yılsonunda 500 milyar liralık ciro, 1994 sonunda da 2.5 trilyonluk ciroyla yüzde 10 pazar payına sahip olmayı hedeflediklerini açıklıyor. Ataman'a göre, factoring sektörünün bu yıl 15 trilyon lira olarak beklenen toplam cirosu da gelecek yıl 25-30 trilyona ulaşacak.

Zafer Ataman, Factor Ekspres ve hedeflerine ilişkin konuşmadan önce, sektörün genel bir panoramasını çiziyor:

"Factoring'in Türkiye'de uygula-

maya girdiği günden bugüne dek çok uygun bir pazar olduğunu gözledik. Bu pazar, yurtiçinde korunç bir gelişme gösteriyor. Ama, bizim ilk çalışmaya başladığımız pazar yurtdışı pazardı. Bu pazarda da belli bir noktaya kadar gelindi. Yurtdışında, modern anlamda Factoring'in gereklerini uyguluyorsunuz; fakat yurtiçinde daha çok yol var. Birtakım ürünlerin eksikliğinden dolayı, Türkiye'de yurtdışındaki factoring'i çok net olarak uygulayamıyorsunuz..."

Bir süre önce gazetelerde factoring konusunda yer alan, "Bunların hepsi tefeci" biçimdeki sözleri de hatırlatan Ataman, "Factoring'le yapılan, yurtdışında 'rüculu factoring' denilen bir sistem. Sadece, firmaların tahsilat ve finansman özellikleriyle uğraşabiliyorsunuz; alacaklarını garanti altına alamıyorsunuz" diyor. Zafer Ataman, Türkiye'de öncelikle sigorta konusunda birtakım gelişmelerle mali bilgilerin alınabileceği bir merkeze duyulan gereksiminin de altını çı-



Hedefledikleri kaliteyi piyasaya oturttukten sonra, sektörde ilk üç şirket arasında yer alacaklarını, liderliğe ilerleyeceklerini kaydeden Ataman, "Amaçlarımızdan biri, Bank Ekspres'in kalitesi ile bir sinerji oluşturup o sinerji ile müşteriye daha yakın ve kaliteli servisi verebilmek" diyor

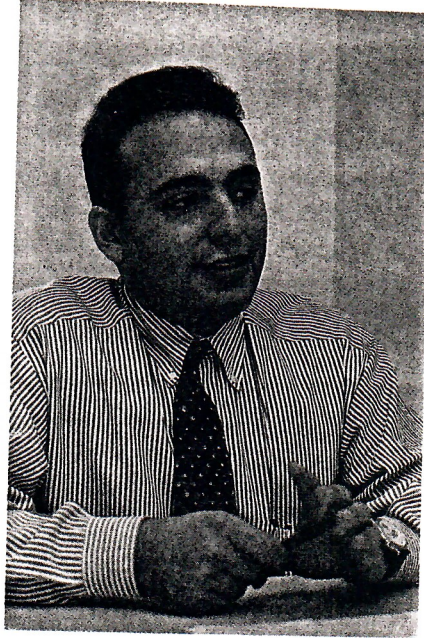
ziyor. "Bu merkez ile sigorta biraraya geldiğinde, Türkiye'de rücusuz işlem yapılmaması için bir neden yok. Gerçek factoring'i bilen kişiler bunu uygulayabilir" diye ekliyor. Ataman, sektörde yaşanan şirketleşmelere de şöyle değiniyor:

"1990'dan beri şirketleşmiş bir şekilde factoring'le uğraşılıyor. İlk seneler hep uluslararası işler vardı ve bu yavaş büyüyordu. Çünkü, uluslararası işlerde sürekli yurtdışı muhabirlerle çalıştığımız için iş potansiyellerini değerlendirmek kolay değil. 1991'den sonra yurtiçi işlerin büyümesi başladı. 1991'i bitirdiğimizde, dört firma vardı; 1992'de bu sayı korkunç bir hızla arttı. Bir yılda, 40 dolayında bir rakama geldi. 1993'de ise 73'e çıktı. Bu kadar firmaya yetecek piyasa da oluşmuş değil. Buna paralel olarak, 73 firmanın 58 kadarı çalışmıyor. İsim almak için kuruyorlar, bekliyorlar; aktif hale getirmiyorlar ya da işi bilmedikleri için getiremiyorlar.

Gelecek hüsrana olur

Factoring şirketlerinin sayısındaki patlama, herhalde finans sektöründe konuşulan 'Kârlılık çok yüksek' sözlerine dayanıyor. Ancak, şu andaki kârlılıklara değil, bundan üç yıl sonrasına bakmak lazım. Ayrıca, sigortacılığı, yurtdışı işlem ve bağlantıları, bankacılığı bilmiyorsanız, factoring'i başından yapmamak lazım. Gelecekte sonu hüsrana olur. Alacağın garanti altına alınmasında, para kullandırmalarda büyük problem çıkar..."

Piyasanın, her yıl ikiye, üçe katlanarak büyüdüğünü kaydeden Ataman, "1993'ün yılsonu cirosu 15 trilyon olur; 1994'de de 25-30 trilyon arası bir rakamı yakalar. Daha sonra bu büyüme trendi düşer. Şu anda finansal kiralama geçti" diyor. Zafer Ataman, factoring'in, bankaların verdiği hizmetlerin dışında, leasing gibi bir finansman tekniği olduğunu belirterek,



"Farklı bir alanda çalışır ve sigortacılıkla bankacılığın arasında kalmış bir teknik. Yurtdışına baktığımız zaman, Factoring şirketleri hep banka kökenlidir. Türkiye'de de başlangıçta bu uygulamanın bankalar aracılığıyla yapılması düşünülmüştü; fakat, '92 sonunda Hazine herkese izin vermeye başladı" diye konuşuyor.

Bir işe başından ne kadar kaliteyle başlanırsa, sonuna kadar da öyle gittiğini vurgulayan Zafer Ataman, Factor Ekspres'i kurarken de "kalite" ilkesinden yola çıktıklarını anlatıyor:

"Biz, 'Başından kaliteli girelim, servisi tam olarak vermeye çalışalım' dedik. Tüm yatırımlarımızı da bu plan doğrultusunda yaptık. Türkiye'de büyük kapasiteli Factoring şirketlerinin veya yurtdışındaki şirketlerinin bütün altyapısını başından kurmak için gerekli her türlü yatırımı yaptık. Daha hiçbir iş yapmadan..."

Ataman, Factor Ekspres'in yurtiçinde factoring'i uygularken, Türkiye'de verilemeyen hizmetlerin verilebilmesini de temel amaçları arasına aldığını kaydetti-

yor. "Aşağı yukarı iki yıl içerisinde, tahmin ediyorum 'rücusuz', yani alacak garantisi verilen Factoring'in altyapısını oluşturup piyasaya bu hizmeti vereceğiz" diyor Zafer Ataman. Factor Ekspres'i kurarken, yapılabilecek temel şeylerin tartışıldığını söyleyen Ataman, bunlardan birinin de ihracatta yurtdışı standartlarda servis vermek olduğunu belirtiyor. Zafer Ataman, sözlerini şöyle sürdürüyor:

Takım ruhu oluşturmak

"Factor Ekspres'i, bu sektörde kurulu 70 şirketten farklı görüyorum. Nedeni de gayet açık ve net: Bizim yapmaya çalıştığımız, tamamiyle müşteri tatminini hedefleyen bir sistem.

Tamam, her şirketin amacı kâr etmek; ama, biz öncelikle şöyle düşünüyoruz: Çalıştığımız şirketler bizim aracılığımızla kârlarını maksimuma ederlerse, zaten biz de gerekli kârı kendimize sağlarız... Yine, ilkelerimizden bir tanesi, şirket olarak, müşteri ile şirket arasında bir takım ruhu oluşturarak, bu ruhla sonuca gitmek. Sadece şirket elemanlarına takım ruhunu yerleştirdiğiniz zaman, şirket kendi kurum kimliğini buluyor; ama, müşterileriyle özdeşleşmiyor. Müşterileriyle özdeşleştiğinde zaten belli bir yapıyı kurmuş olur.

Bu yıl ilk başlangıçta biraz yurtiçi başlayıp gelecek yılın başlarından itibaren de "International Factoring"i uygular hale gelip 1994 sonunda piyasaya yüzde 10'luk bir payla girmeyi planlıyoruz..."

Zafer Ataman, hedefledikleri kaliteyi piyasaya oturtuktan sonra, sektördeki ilk üç şirket arasında yerlerini alacaklarını ve liderliğe doğru ilerleyeceklerini de kaydederek, "En büyük amaçlarımızdan bir tanesi, Bank Ekspres'in kalitesi ile bir sinerji oluşturup o sinerji ile müşteriye daha yakın, kaliteli servisi verebilmek" diyor. □