

Euler Hermes
Başarı Hikayeleri

Seramikte
Alacak Sigortası
ile Fark Yarattı!



Alacak sigortası ile sektörde fark yaratan Ege Seramik'ten fırtınada ayakta kalmanın sırları

Ege Seramik, son yıllarda hızlı bir değişim içine giren seramik sektörünün dinamiklerini değiştiren uygulamalara imza atıyor. Dijital baskı tekniğini hâlihazırda Türkiye'de hayata geçiren tek firma olan Ege Seramik aynı zamanda, sektöründe alacak sigortası ürününü kullanan tek marka. Ege Seramik Genel Müdürü Göksen Yedigöller, "Dünyada 50'ye yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Son yıllarda global ölçekte yaşanan gelişmelerin yarattığı riskleri Euler Hermes alacak sigortası ile bertaraf ediyoruz," dedi.

Seramik sektöründe 44 yılı deviren Ege Seramik, risk yönetimine en az müşteri memnuniyeti kadar önem veren şirketlerin başında geliyor. Tam 24 yıldır hisseleri borsada işlem gören Ege Seramik, üretimde çığır açan uygulamaları ile hep gündemde olan bir marka. Türkiye'yi dijital baskılı ürünlerle tanıştıran ve bu yanılla sektörün dinamiklerini değiştirmeye hazırlanan Ege Seramik, belirsizliğin arttığı bu süreçte bilinen tüm risk yönetim süreçlerini de titizlikle uyguluyor.

Önce müşterinizi tanıyın!

Global ölçekte ve Türkiye'de bu yıl yaşanan olumsuz gelişmelerin seramik sektörünü de etkilediğini belirten Ege Seramik Genel Müdürü Göksen Yedigöller, önümüzdeki süreçte ciddi bir alacak sıkıntısının baş gösterebileceğini belirtti. Yedigöller, "Tüm sıkıntı alacakların tahsil edilememesinden kaynaklanıyor. Satılan ürün karşılığında birçok firma teminat bile almamış. Bu teminatı alsalardı bu sıkıntı hiç baş gösteremeyebilirdi," dedi.

Seramik sektöründe alacak sigortasının yaygın bir şekilde kullanılmadığını ve Ege Seramik'in bu ürünün avantajlarından faydalanan nadir firmalardan biri olduğunu belirten Yedigöller, şu bilgileri verdi: "Sektör son yıllarda çok hızlı bir değişim ve gelişim içine girdi. Sektörde faaliyet gösteren tüm şirketler, teknolojiyi yakından takip ederek yeni yatırımlarla kapasitelerini ve ürün kalitelerini daha üst seviyelere taşıyorlar. En fazla gelişim gösterilen alan ise pazarlama faaliyetleri. Sektörde arz ve rekabet artıyor bu da üretici firmaları farklılaşma arayışına, dolayısıyla da pazarlama faaliyetlerini artırmaya yönlendiriyor. Ancak global ölçekte ve Türkiye özelinde son yaşanan gelişmeler bir batak riskini de ortaya çıkardı. 2015 sonu itibarıyla, **4.5 milyar** liralık bir hacme ulaşan iç pazarda zincirleme bir tahsilat sıkıntısı riski mevcut."

www.eulerhermes.com.tr



EULER HERMES
Our knowledge serving your success

2017 yılının da birçok belirsizliği barındırdığına dikkat çeken Yedigöller, firmaların risklerini minimize edebilmeleri için şu önerilerde bulundu:

- 1- Temkinli büyüyün
- 2- Büyük kar beklentisine girmeyin
- 3- Aşırı borçlanmayın
- 4- Mal satmak önemli ama tahsilat daha da önemli.
Alacak sigortası yaptırın.

Teminat yapısı Euler Hermes ile güçlendi

Ege Seramik olarak 2014 yılından bu yana alacak sigortası ürününü kullandıklarını belirten Yedigöller, "Ege Seramik, ana pazarda marka bilinirliği 2. sırada olan bir dünya markası. Ana ihracat pazarlarımız; Amerika, Kanada, İsrail, Fransa ve İngiltere. Bununla beraber, dünyanın 50'ye yakın farklı ülkesine ihracat yapma kabiliyetine ve deneyimine sahip bir şirketiz. Gelirlerimizin yüzde 35-40'ı ihracat kaynaklı. Dolayısıyla riskimizi minimize etmek için uluslararası kabul görmüş tüm yöntemleri kullanıyoruz. Alacak sigortası ürününü de 2014 yılından bu yana kullanmaya başladık. Çalıştığımız tüm uluslararası firmalar alacak sigortası ürününü kullanıyorlar. Kurumsal ve dinamik yapısından dolayı da Euler Hermes'i tercih ettik," diye konuştu.

Euler Hermes iş birliğinin bir anlamda Ege Seramik'in kendi içinde yaptığı risk analizini de kontrol etmeye yaradığını belirten Yedigöller, aynı zamanda teminat yapısının da güçlendiğini söyledi.

Yedigöller, "Ciromuza da olumlu katkısı oldu. Artık bilmediğimiz bir yerden talep geldiğinde daha rahat karşılayabiliyoruz. Elimizdeki teminatlara ek olarak alacak sigortası limitlerini ve istihbaratını da kullanarak ilave satışlar yapma fırsatını yakaladık ve Euler Hermes'in ciromuza olumlu etki yarattığını söyleyebilirim," dedi. Euler Hermes'in Ege Seramik müşterilerini yakından takip ederek, gerekli önlemlerin alınmasını sağladığını da ifade eden Yedigöller, "İnsanlar fabrikasını sigortalıyor ama bilançosundaki en önemli kalem olan alacağını sigortalamıyor. Bu konuda bilinç artmalı. Şeffaflık politikası da burada çok önemli. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun tam olarak yürürlüğe girmesinin yanı sıra, büyük/küçük tüm firmalar bilançolarını internet sitelerinde açıklamaya başladıkları zaman bu ürünün kullanımı da artacak," dedi.



Daha fazla bilgi için bizi bu numaradan arayabilirsiniz:
+90 212 290 76 10

Web sayfamızı ziyaret edin:
www.eulerhermes.com.tr