

Euler Hermes  
Başarı Hikayesi

Balparmak  
Alacak Sigortası  
tecrübesini  
anlatıyor.

## Balparmak, Alacak Sigortası ile dünyanın en büyük bal üreticisi Çin'e ihracatın kapılarını araladı.

Türkiye'nin lider ve öncü bal markası olan Balparmak'ın ihracat haritası, alacak sigortası ile büyüyor. 1994 yılından bu yana Avrupa, Orta Doğu, ABD ve Azerbaycan'a ihracat yapan Balparmak'ın, ihracat pazarı, alacaklarını Euler Hermes'e sigortalattıktan sonra genişledi. Euler Hermes ile yaptığı iş birliği sonrası, ihracatının ciro içindeki payı %2'lerden %4'lere çıkan Balparmak, dünyanın en büyük bal üreticisi olan Çin'e de mal satmaya başladı. Balparmak'ın ihracat pazarındaki yeni hedefi ise İngiltere.

Kurulduğu 1980 yılından bu yana, bal sektörünün gelişimine öncülük eden Balparmak, sektör lideri olarak balın doğallığını, sağlığını ve lezzetini tüketicilerle buluşturuyor. Büyümek ve değişik pazarlara açılmak isteyen Balparmak, 2013 yılından bu yana, Euler Hermes'in alacak sigortası ürününden faydalanıyor. Bunu yaparken Balparmak'ın ticari alacaklarını risklere karşı koruması gerektiğini belirten **Balparmak Finans Direktörü Yunus Şirin**, "Bilançomuzun ve işletme sermayemizin en önemli yapı taşlarından biri olan ticari alacaklarımızın kalitesini üst düzeyde tutmak durumundayız. Ancak, günümüzde alacak yönetimi operasyonu zor. Çünkü müşterilerimizin mali durumu bugünden yarına değişebiliyor ve sizin gerekli bilgiye gerekli zamanda ulaşmanız için daha geniş bilgi ağına ve operasyon gücüne sahip iş ortaklarından yardım almanız gerekiyor. Bu yüzden Euler Hermes'i sadece sektördeki ve Türkiye'deki en iyi risk uzmanı olduğu için değil, bizim ihtiyaçlarımızı en iyi anlayan firma olduğu için seçtik. İyi ki de seçmişiz." dedi.

Balparmak, Türkiye'nin lider ve öncü bal markası olarak hayata geçirdiği tüm yeniliklerle tüketici sağlığını korumayı ve güçlendirmeyi, bunun yanı sıra da tüketim kolaylığı sağlamayı hedefliyor. Uluslararası bal pazarının da en önemli oyuncularından biri olan Balparmak, bağımsız araştırma şirketlerinin verilerine göre bugün dünyanın en büyük 6. bal markası.

Balparmak, yıllardır Türkiye'nin en büyük markalı bal ihracatçısı konumunda ve 1994 yılından bu yana; Avrupa, Orta Doğu, ABD ve Azerbaycan'a bal ihraç ediyor. Dünyanın en büyük bal üreticisi olan Çin'e bile bal satan Balparmak, Türkiye'den uluslararası bir bal markası çıkarmak için hazırlanıyor. İngiltere pazarına yönelik çalışmaları devam eden şirket, Balparmak markasını Avrupa'da raflara sokmayı hedefliyor.

[www.eulerhermes.com.tr](http://www.eulerhermes.com.tr)



EULER HERMES  
Our knowledge serving your success

## Önce müşterinizi tanıyın!

Balparmak olarak 5 yıl içinde ilk 3'e girmeyi, 10 yıl sonra dünya lideri olmayı hedeflediklerini belirten Yunus Şirin, "İhracatımızın %2'lerden %4'lere yükselmesinde Euler Hermes ile iş birliğimizin de katkısı var. Euler Hermes, ihracat alanında bize bazı konforları sağlıyor. Özellikle siz müşteriyi tanıımıyorsanız, müşteri de sizi tanıımıyorsa ilişkideki buzların kırılması konusunda ciddi bir avantaj sağlıyor. Euler Hermes sayesinde, müşterinin hangi profilde olduğunu, büyüklüğünü, finansal gücüyle ilgili herhangi bir sorun olup olmadığını teyit edip işe başlayabiliyoruz. Hem satışlarımızın iş yapması kolaylaşıyor, hem de tahsilatı garanti altına almış oluyoruz." dedi.

## Balparmak, alacak riskini Euler Hermes ile bertaraf ediyor

Şirin'e göre, Euler Hermes müşterilerin kredibilitesini daha rahat değerlendirebildiği için Balparmak'ın teminat almakta güçlük çektiği müşteriler söz konusu olduğunda, eğer Euler Hermes söz konusu müşteriye güveniyorsa, Balparmak onlarla çalışmaya devam ediyor. Alacak sigortası, Balparmak için bir erken uyarı sistemi görevi görmesinin yanı sıra, şirketin işini devam ettirmesini, cirosunu, tonajını sabit tutma veya artırma konusunda bir araç oluyor. Balparmak, ihracatını artırma hedefi doğrultusunda da Euler Hermes'in dünya genelindeki 40 milyonu aşan alıcı bilgisini içeren bilgi ağına güveniyor.

Euler Hermes'in sunduğu alacak sigortasının avantajlarından da bahseden Şirin, "Alacak sigortası ile bize doğrudan teminat veremeyen müşterilerimizle de çalışabiliyoruz. Bu, ciromuzu çok olumlu etkiledi. Yıllık 2-3 milyon cirosu olan bir müşterimizle Euler Hermes güvencesiyle çalışmaya devam edebilmenin ticari getirisi, ödediğimiz prim maliyetini rahatlıkla karşılıyor." şeklinde konuştu.

## Alacaklı olduğu firma iflas erteleme isteyince...

Yunus Şirin, Balparmak'ın riskini Euler Hermes'le nasıl bertaraf ettiğini de şu şekilde anlattı: "Birlikte iş yaptığımız firmalardan birinin iflas ertelemeye gitmesi söz konusuydu. Euler Hermes kapsamında 200.000 TL'lik alacağımız vardı; kalanı da teminat mektubundaydı. Şu anda bu riskin şirkete etkisini en aza indirmiş durumdayız. Söz konusu firmalar, Balparmak'tan daha büyük firmalar ama finansal risk, bir anda vurabiliyor. Geçtiğimiz yıl iki tane risk yaşadık ama zaten Euler Hermes poliçesinin gidişatına göre riskimizi azaltmıştık. Erken uyarı sistemi de o anlamda işe yarıyor. Böyle durumlarda iyi ki alacak sigortası yaptırmışım, diyorsunuz."

Euler Hermes'in uyarısı ile risklerini erken uyarı sistemi ile azalttıkları veya sıfırladıkları müşterileriyle yaşanan olumsuz gelişmelerden minimum zararla kurtulduklarını belirten Şirin, Euler Hermes'in kendilerini sadece risk yönetimi değil, poliçe yönetimi konusunda da doğru yönlendirdiğini belirtti. Şirin, "Eğer gece rahat uyumak istiyorlarsa şirketlerin alacak sigortasını kesinlikle yaptırmaları lazım." dedi.



Daha fazla bilgi için

bizi bu numaradan arayabilirsiniz:

+90 212 290 76 10

Web sayfamızı ziyaret edin:

[www.eulerhermes.com.tr](http://www.eulerhermes.com.tr)