

Betrouwbare en solide financier van handelsstromen

IFN Finance biedt een breed spectrum aan diensten op het gebied van werkkapitaalfinanciering. Kenmerkend voor het uitgebreide dienstenpalet zijn de constant hoge kwaliteit, de daadkrachtige advisering en de persoonlijke aandacht van de Account Managers.

De Account Managers van IFN Finance, honderd procent dochter van ABN AMRO, zijn dan ook stuk voor stuk specialisten op het gebied van financiering van handelsstromen. Daarnaast beschikken zij over een hoge mate van inlevingsvermogen en creativiteit. Wanneer een onderneming behoefte heeft aan meer flexibiliteit in haar werkkapitaal, biedt de Account Manager van IFN Finance een belangrijke meerwaarde. Anton Bastiaanse, Senior Account Manager en Teamcoördinator, legt dat als volgt uit: "Elke ondernemer kent wel de omstandigheid dat hij een mooie zakelijke kans nét niet aankan als gevolg van een tekort aan werkkapitaal. IFN Finance biedt in zo'n geval een snelle en flexibele maatwerkoplossing op het gebied van Debiteuren-, Voorraad-, Inkoop- en Transactie-financiering. De toegevoegde waarde zit hem in daadkrachtige advisering en samenwerking met de klant."

Aanvullende specialist

Karel Koffijberg, Hoofd Account Management, vult aan: "Omdat we snel risico's kunnen beoordelen, kunnen we uitermate slagvaardig handelen. We fiatteren 95% van de kredietaanvragen in huis, zodat onze klanten zeer snel weten waar ze aan toe zijn. En omdat wij op debiteuren financieren, kunnen wij bedrijven die ergens anders tegen limieten aanlopen, veelal een ruimere werkkapitaalfinanciering bieden. Waar banken doorgaans tot zo'n 70% financieren, gaan wij tot 90% à 95%."

Bastiaanse: "Je ziet dat wij om die reden voor onze moederorganisatie ABN AMRO, maar ook voor andere bancaire kredietverstrekkers een belangrijke aanvullende specialist zijn. IFN Finance biedt niet alleen het stan-

"We kruipen zo dicht mogelijk tegen de klant aan, zonder op zijn stoel te gaan zitten."

daardpakket aan bancaire diensten, maar vormt een aantrekkelijke aanvulling voor ondernemingen die zich in zo'n specifieke situatie bevinden, dat standaardproducten niet toereikend zijn. Wij hebben niet alleen veel kennis over de waarde van debiteuren en voorraden, we hebben ook veel ervaring met belangrijke aspecten als seizoensgebonden handel, internationale expansie, debiteurenrisicodekking, debiteurenbeheer, enzovoort. Bedrijven treffen bij ons een schat aan kennis en expertise aan die veel verder gaat dan alleen financiering. Zo houden wij bijvoorbeeld ook externe audits, waarin onder meer gekeken wordt naar administratieve systemen en processen, alsmede naar leverings- en betalingsvoorwaarden. Onze klanten weten dat bijzonder te waarderen, hetgeen de toegevoegde waarde van IFN nog eens extra onderstreept."

Sparringpartner

Koffijberg: "Die waardering geldt voor alle vormen van dienstverlening die wij bieden. We kruipen zo dicht mogelijk tegen de klant aan, zonder op zijn stoel te gaan zitten. Door onze



Karel Koffijberg en Anton Bastiaanse

kennis van zijn business kunnen we hem een belangrijk deel van zijn financiële zorgen uit handen nemen en hem met concrete oplossingen helpen zijn onderneming te laten groeien. We fungeren daarbij regelmatig als sparringpartner, omdat we ons echt kunnen verdiepen in zijn problematiek. Op die manier bouwen we een solide relatie op en zorgen we voor continuïteit in de dienstverlening. Gezien het feit dat we het afgelopen jaar een gemiddelde klantwaardering van 8,5 hebben gescoord, mogen we vaststellen dat onze aanpak hooggewaardeerd wordt in de markt. We proberen dan ook altijd alert te zijn op kansen en stellen ons uiterst proactief op, onder andere door belangrijke ontwikkelingen te signaleren in tussentijdse rapportages.

Maar we waarschuwen ook voor risico's en dragen mogelijkheden aan om die te vermijden. Met die houding hebben we niet alleen dat hoge klantwaarderingcijfer bereikt, maar ook een opvallend laag klantenverloop."

Waan van de dag

Bastiaanse: "Met een solide en langdurige klantrelatie bereik je ook dat je in een vroeg stadium op de hoogte wordt gebracht van kansen die zich bij je relatie voordoen. Met andere woorden: het gaat niet alleen om de reguliere business, maar ook om andere niet-alledaagse opportunity's met bijkomende financieringsproblematiek. Ondernemers worden vaak geleid door de waan van de dag.

Zeker bij sterk groeiende ondernemingen ontstaat dan de behoefte aan een partner met inlevingsvermogen, kennis en expertise op het gebied van werkkapitaalfinanciering. Ook als er turbulentie is op de kapitaalmarkt, zoals dat de laatste tijd het geval is, blijkt dat we een behoorlijk stabiele factor zijn in het financiële vaarwater. Waar grote bancaire instellingen in zo'n geval meteen terughoudend zijn in het verstrekken van financieringen, durven wij voor het volle pond werkkapitaal te blijven financieren. Dat komt dan weer doordat wij op debiteuren financieren en als ervaren specialisten op dat gebied een snelle en adequate inschatting kunnen maken van de risico's. Daarvan profiteren juist in onzekere tijden onze klanten!"