

# IFN Finance maakt groei mogelijk in elke ontwikkelingsfase

In 2007 nam Jan Berent Heukensfeldt Jansen als algemeen directeur het roer over bij IFN Finance en trof hij een kerngezond bedrijf aan. Uit drie verschillende klanttevredenheidsonderzoeken kwam een gemiddeld rapportcijfer van 8,3 en er viel opnieuw een substantiële winstgroei te noteren.

Afgelopen jaar stond echter vooral in het teken van de nog steeds voortdurende wereldwijde kredietcrisis, die geen enkele financiële instelling ongemoeid laat. Op nationaal niveau was er de overnamestrijd rond moederbedrijf ABN AMRO en de verstrekkende gevolgen die dat voor IFN Finance zal hebben. Wat dat laatste betreft – de beslissing van de Europese Commissie dat het Nederlandse deel van IFN Finance verkocht moet worden – laat algemeen directeur Jan Berent Heukensfeldt Jansen geen enkele twijfel bestaan: “Wat er ook gebeurt: aan onze gedrevenheid zal niets veranderen. De ambitie is en blijft om onze omzet en winst in de komende drie jaar te verdubbelen. Daarbij kunnen onze bestaande én nieuwe klanten erop rekenen dat alle medewerkers van IFN Finance ze met onverminderd enthousiasme terzijde zullen blijven staan!”

## Geïntegreerde oplossing

In 2007 koos IFN Finance voor een eenduidige positionering naar de markt, die zich onder

meer uitte in een nieuwe huisstijl en een geheel vernieuwde website. IFN Finance bestaat uit drie businesslines: IFN Finance voor de ‘bovenste helft’ van het mkb, IFN Commercial Factors voor de ‘onderste helft’ van het mkb en IFN Corporate Business Solutions voor het grootbedrijf. Heukensfeldt Jansen: “Met deze positionering bedienen we de drie marktsegmenten als geïntegreerde organisatie. We benadrukken daarmee dat we voor elke fase in de groei van een onderneming een financieringsoplossing hebben, waarbij de klanttevredenheid absoluut leidend is. Dat blijkt niet alleen uit de schitterende rapportcijfers, maar ook uit de houding van onze medewerkers in deze turbulente tijd. Onze medewerkerstevredenheid uit zich in een grote betrokkenheid bij onze klanten.”

## Asset Based Lending

De businessline IFN Corporate Business Solutions heeft het afgelopen jaar het product Asset Based Lending (ABL), een unieke financieringsvorm voor het topsegment van het Nederlandse bedrijfsleven, duidelijk op de kaart gezet. Heukensfeldt Jansen: “Het wordt steeds duidelijker dat de voortdurende kredietcrisis verregaande gevolgen heeft voor de manier waarop banken met kredietverstrekking omgaan. Bedrijven kunnen tariefverhogingen en verdere aanscherping van de voorwaarden verwachten. Tegelijkertijd zal de invloed van Basel II steeds duidelijker merkbaar worden. Er komt dus steeds meer behoefte aan snelle en flexibele financieringsvormen. ABL sluit perfect aan bij die

behoefte en is met name interessant voor bedrijven die met een snelle groei, leveraged deals door venture capitalists, management-buy-outs, managementbuy-ins en turn-aroundsituaties te maken hebben. De financiering van dat soort situaties vindt met behulp van ABL plaats vanuit de assets van een bedrijf met de debiteuren als kern en met

‘We noemen onszelf niet voor niets Financiers van succes!’

een mogelijke uitbreiding naar de voorraden, de inventaris en het onroerend goed.”

## StartersFactoring

Ook de businessline IFN Commercial Factors introduceerde een uniek product: IFN StartersFactoring. Heukensfeldt Jansen: “Startende ondernemers ‘in de groei’ lopen enerzijds vaak tegen een financieringsplafond aan en kunnen daardoor hun groeiambities niet realiseren. Anderzijds hebben zij regelmatig last van niet of slecht betalende debiteuren. De praktijk leert dat juist een starter meestal niet al te hard achter zijn vorderingen aan gaat. Bovendien staat het hoofd van een startende ondernemer in de groeifase meestal niet naar het opzetten van een effectief debiteurenbeheer. Het bijzondere aan StartersFactoring is dat ondernemers er al met een verwachte jaaromzet vanaf honderd-



Jan Berent Heukensfeldt Jansen

duizend euro voor in aanmerking komen. Deze volledig op maat gesneden combinatie van debiteurenfinanciering en debiteurenbeheer is een uitkomst voor de startende ondernemer die de ambitie heeft om snel door te groeien. StartersFactoring maakt de financiële armslag aanzienlijk groter, versterkt de concurrentiepositie en geeft de startende ondernemer de mogelijkheid om zich volledig bezig te houden met het ontwikkelen van zijn of haar business.” Met StartersFactoring stemt IFN Finance de dienstverlening af op elke fase van ontwikkeling bij bedrijven.

## Business as usual

De grotere spelers binnen het mkb worden door de businessline IFN Finance als vanouds

bediend met maatwerk op het gebied van debiteurenbeheer en debiteurenfinanciering, maar ook met inkoop-, voorraad- en transactiefinanciering en debiteurenrisicocodekking. Heukensfeldt Jansen: “Dat is voor een groeiend aantal ondernemingen een bijzonder waardevolle dienstverlening, waarmee we ondernemers in een groot aantal branches in staat stellen om zich volledig te concentreren op hun kernactiviteiten. Daarnaast bieden we ze snelle financieringsmogelijkheden, waarmee ze in het door hen gewenste tempo hun onderneming succesvol kunnen laten groeien. We noemen onszelf niet voor niets ‘Financiers van succes!’”

Heeft de beslissing van de Europese Commissie invloed op de dagelijkse business?

Heukensfeldt Jansen: “Nee, we merken bij onze klanten dat ze zich er niet door laten beïnvloeden. De algemene reactie is: zolang jullie op dit hoge niveau blijven presteren, blijven wij gewoon klant. De persoonlijke service wordt zeer gewaardeerd. Voor ons geldt dus ‘business as usual’: we gaan gewoon door op het ingeslagen pad en blijven continu op zoek naar manieren om onze dienstverlening te verbeteren en voortdurend slagvaardig, alert en innovatief bezig te zijn. We gaan steeds meer inhoud geven aan de invulling van de drie businesslines en breiden met name onze dienstverlening naar het midden- en kleinbedrijf steeds verder uit.”