

**SUC
CES!**
nr 12

Periodieke uitgave van IFN Finance April 2009

Adequaat debiteurenbeheer is nu belangrijker dan ooit

Voor bedrijven is een adequaat debiteurenbeheer in deze tijden van cruciaal belang. Wanneer u er nauwlettend op toeziet dat de facturen niet te lang uitstaan, kunt u voorkomen dat de geldstromen in uw onderneming opdrogen.

Ontoereikend debiteurenbeheer kost veel bedrijven onnodig geld. Misschien is dat in economisch voorspoedige tijden minder dramatisch. Nu echter steeds meer ondernemingen moeite hebben het hoofd boven water te houden, is het extra belangrijk dat er een strak betalingsregime wordt gehandhaafd. Dat geldt zeker als u met een debiteur onderlinge verrekening heeft afgesproken. Mocht er bij uw bedrijf nog geen doeltreffend systeem voor een geolied

debiteurenbeheer aanwezig zijn, dan is het nu de hoogste tijd om maatregelen te nemen.

Gratis krediet

Het behoeft geen nader betoog dat u met facturen die op tijd betaald worden, sneller over liquide middelen kunt beschikken. Een gestage kasstroom is voor iedere onderneming van levensbelang. Niet alleen om de vaste kosten te kunnen betalen, maar ook om noodzakelijke nieuwe investeringen

te kunnen doen. Andersom kunnen slecht of niet betalende debiteuren uw onderneming acuut in gevaar brengen.

Het is dan ook vooral zaak op debiteuren te letten die in financiële moeilijkheden verkeren. Aan de hand van allerlei openbare gegevens kunt u zelf nagaan welke van uw klanten mogelijk tot die categorie behoren. Dubieuze debiteuren zullen in deze tijd alle mogelijkheden aangrijpen om betalingen zo lang mogelijk uit te stellen of uiteindelijk misschien zelfs helemaal niet te betalen. Het kost hen niet zoveel moeite om erachter te komen of u over een waterdicht debiteurensysteem beschikt of dat er bij u rek zit in de betalingsvoorwaarden. Wanneer u een principieel strak beleid voert en uw debiteuren vooraf duidelijk maakt dat u hen geen ruimte biedt voor 'gratis krediet',

[Lees verder op de volgende pagina...](#)

Adequaat debiteurenbeheer is nu belangrijker dan ooit Met IFN gratis naar De week van de Ondernemer
Succes!story 'Ducky Beau' Kühne groeit tegen de recessie in Uitbreiding Maxtrad door nieuwe module
Documentaire Incasso Diensten

Business as usual

Wees niet bang: in deze column zult u de beruchte begrippen waarmee de kranten al vele maanden vol staan niet tegenkomen. Zeker, de economie verkeert in zwaar weer en daarvan ondervinden we allemaal de gevolgen. Maar er zijn ook vele ondernemingen die beter draaien dan ooit en zelfs een voorspoedige groei laten zien. Het verhaal dat u in deze Succes! over warehouse distributor Kühne kunt lezen, spreekt wat dat betreft boekdelen. Wij zijn er trots op dat we in dat verhaal een constructieve rol hebben kunnen spelen. Dat geldt ook voor de succesvolle overnametransactie rond het babykledingmerk Ducky Beau; ook daaruit blijkt dat IFN méér is dan 'alleen maar' een financierende partij. Onze kracht zit vooral in het meedenken met de ondernemer en in het centraal stellen van diens belangen. Naarmate blijkt dat groeifinanciering langs 'reguliere' kanalen steeds lastiger wordt, zullen succesvolle ondernemingen steeds vaker de weg naar IFN weten te vinden.

Voor wat betreft de overname van IFN Finance is er nog geen nieuws en verwachten we op korte termijn nog geen duidelijkheid. Het is bij ons 'business as usual': de medewerkers van IFN zijn als altijd dagelijks in de weer om uw onderneming te helpen met het verwezenlijken van uw bedrijfsdoelstellingen. Dat doen ze al vele jaren en dat doen ze in elke economische omstandigheid!

Jan Berent Heukensfeldt Jansen,
algemeen directeur van IFN Finance

Veelgemaakte fouten

- De factuur is naar het verkeerde adres gestuurd.
Kennelijk is de verhuizing niet in het debiteurensysteem geregistreerd.
- Er ontbreekt een direct telefoonnummer voor vragen over de factuur.
- Op de factuur is vergeten het referentie- of ordernummer te vermelden.
Hierdoor loopt de betaling (zeker bij overheden!) vertraging op.
- Het IBAN-nummer ontbreekt op facturen voor internationale debiteuren.
- De facturen voor internationale klanten zijn slecht of onduidelijk vertaald.
- Er is geen centrale verwerking of vaste verantwoordelijke manager voor de facturen.
- Er wordt niet op tijd een herinnering gestuurd na het verstrijken van de betalingstermijn.
- Er is geen controle op de juiste bedragen van betaalde facturen.
- Er wordt niet of slecht gecommuniceerd over een eventueel betalingsconflict.

voorkomt u dat minder solide klanten de grenzen van uw tolerantie gaan opzoeken. Het heeft in deze tijd dan ook geen enkele zin om 'voorzichtig' om te gaan met slecht betalende klanten. Wanneer u bang bent dat u door een rigide debiteurenbeheer wel eens een klant kwijt zou kunnen raken, denk dan maar aan het spreekwoord 'zachte heelmesters maken stinkende wonden.' Met andere woorden: wat heeft u eraan als u een slecht betalende debiteur te vriend houdt, als die ertoe kan bijdragen dat uw eigen onderneming ten onder gaat?

IFN Finance kan ook uw debiteurenbeheer overnemen voor zowel debiteuren in binnen- als buitenland. U bent dan verzekerd van professionele verzorging van uw debiteurenadministratie vanaf het inboeken van de factuur tot en met het afhandelen van de betaling. Wij zorgen voor continuïteit in uw debiteurenbeheer. Uiteraard kunt u altijd rekenen op advies van onze ervaren professionals.

Door de samenwerking met andere factormaatschappijen in het buitenland, kan IFN een effectiever debiteurenbeheer uitvoeren in andere landen. Deze factormaatschappijen spreken de taal, kennen de gebruiken in het land en weten hoe zij uw debiteuren tot betalen kunnen bewegen. Daarnaast kennen zij de wetgeving, wat het innen vereenvoudigt waardoor u sneller betaald krijgt. ■

“Nu steeds meer ondernemingen moeite hebben het hoofd boven water te houden, is het extra belangrijk dat er een strak betalingsregime wordt gehandhaafd.”

*Hét ondernemers-
evenement van het jaar!*

Met IFN Finance gratis naar de Week van de Ondernemer

Zonder twijfel wordt 2009 een turbulent jaar. Hierin kunt u als ondernemer alle support gebruiken. Daarom is er de Week van de Ondernemer: hét ondernemerevenement dat bol staat van inspirerende voorbeelden, praktische adviezen en nieuwe contacten.

Op 7, 8 en 9 april wordt voor de 12e keer de Week van de Ondernemer georganiseerd in de Jaarbeurs in Utrecht. De Week van de Ondernemer is hét ondernemerevenement van het jaar. U komt in een hoogwaardig zakennetwerk, wordt geïnspireerd door topondernemers en gemotiveerd door de beste managementcoaches van Nederland. U ontvangt tips en adviezen die u direct kunt toepassen om de recessie voor te blijven. De dagen zijn ingedeeld naar branche. Op dinsdag 7 april staan de Bouw, Industrie en Retail centraal. Woensdag 8 april sluit aan bij de vraagstukken in de Transport, Logistiek, Groot- en Tussenhandel alsmede Horeca, Recreatie, Toerisme en Cultuur. De laatste dag is speciaal voor de zakelijke dienstverleners. Kijk voor meer informatie op www.weekvandeondernemer.nl

Wij helpen u graag een handje in deze moeilijke tijden. IFN Finance heeft het genoeg u uit te nodigen om gratis aan dit bijzondere evenement deel te nemen. De toegangsprijs bedraagt normaal € 200,-. Interesse in gratis kaarten? Neemt u dan contact op met uw IFN-accountmanager. U ontvangt dan een relatiecode waarmee u zich gratis aan kunt melden. Wacht hiermee niet te lang, de belangstelling is groot en het aantal deelnemers gelimiteerd.

IFN zelf ook aanwezig op de Week van de Ondernemer

Dat IFN Finance samenwerkt met MKBnext wist u al. In nummer 11 van Succes! heeft u kennis gemaakt met dit faciliterend platform voor bedrijfsoverdracht. Op dit platform kunt u anoniem in contact

treden met kopers, verkopers en adviseurs. MKBnext heeft tijdens De Week van de Ondernemer een Bedrijfsoverdrachtplein ingericht waar u alles vindt voor een succesvolle overdracht. Misschien wel juist in deze tijd een goede stap! Deelnemende partners op het plein van MKBnext zijn:

- Credion Nederland B.V.
- Fit4Sale
- De Keijzer Nipius & Co Accountants
- Van Diepen Van der Kroef Advocaten

En natuurlijk IFN Finance met alles over werkkapitaalfinanciering en aandacht voor de waarde van uw bedrijf.

Wij ontmoeten u graag in de Jaarbeurs in Utrecht tijdens de Week van de Ondernemer! ■

Ducky Beau geniet een langdurige reputatie als één van de meest toonaangevende Nederlandse babykledingmerken. Yvonne Puts, die het merk vorig jaar zomer overnam van John van den Herik, heeft een uitgesproken ambitie: "Nu is het merk al prominent aanwezig in de betere kindermodewinkels. We willen Ducky Beau transformeren tot een merk waar de consument actief naar vraagt, óók in de grote winkelketens." De langdurige relatie met IFN Finance speelt in de groeiambitie een vanzelfsprekende rol.

SUC
CES!

STORY



Yvonne Puts

Ducky Beau groeit uit de babykleding na succesvolle overnametransactie

"We hadden nooit zo kunnen groeien als IFN Commercial Factors er niet was geweest."

Ducky Beau bestond al bijna 10 jaar toen Yvonne Puts de zaak in juli 2008 overnam. Hoewel niet zelf afkomstig uit de mode-wereld, zat de belangstelling voor kleding er bij haar al vroeg in. Als kind ontwierp ze graag kleding en vanaf haar twaalfde kreeg ze nailessen om haar ontwerpen voor de hele familie in echte kleding om te zetten. Yvonne's jeugdige ambitie om modeontwerpster te worden, werd door haar vader getemperd, omdat daar volgens hem geen droog brood in te verdienen was. In plaats daarvan volgde ze een studie Economie aan de HEAO, waarna ze in de farmaceutische industrie de nodige bedrijfs-

kundige ervaring opdeed. Het bloed kruipt echter waar het niet gaan kan en nadat bij haar het besef was doorgedrongen dat ze toch liever een eigen bedrijf wilde runnen, ging Yvonne zich oriënteren op de markt voor bedrijfsovernames. "Voorwaarde voor mij was wel dat ik een bedrijf zou kunnen overnemen waar ik mijn passie en energie volledig in kwijt zou kunnen," verduidelijkt Yvonne.

Doorgronden

Specialist in Management Buy In's (MBI's) Dutch Dream (zie kader) kwam met het aanbod Ducky Beau over te nemen, maar er

moest snel worden beslist. De 'klik' met de bestaande eigenaar John van den Herik was er meteen. De overname was na enig onderhandelen dan ook vrij snel rond. Vanaf dat moment begon uiteraard het hoofdstuk financiering. "Het was een activa/passiva-transactie," legt Yvonne uit. "ABN AMRO was echter al die tijd al de huisbankier en kende Ducky Beau van haver tot gort. We hebben een due diligence-onderzoek laten uitvoeren die als basis diende voor de waardebeoordeling. In het verlengde van de langlopende relatie met ABN AMRO was IFN Finance verantwoordelijk voor de werkkapitaal financiering en dat is zo gebleven.

Mijn kennismaking met de mensen van IFN verliep prima, maar ik had wel moeite 'het systeem' te doorgronden. We hebben in dat eerste half jaar veel behoefte gehad aan extra informatie om de fijne kneepjes van inkoop- en verkoopfinanciering onder de knie te krijgen. IFN heeft ons steeds adequaat voorzien van die informatie, zodat we nu uitstekend inzicht hebben in het systeem."

Vanzelfsprekende partner

Met betrekking tot de toekomst is Yvonne zoals gezegd behoorlijk ambitieus. "We willen ons gefaseerd ontwikkelen tot een onderneming met een geheel eigen merkebeleving. We hebben de afgelopen tijd dan ook flink geïnvesteerd in een nieuw logo en in een frisse nieuwe 'look'. Onder onze afnemers is onderzoek gedaan naar hun wensen ten aanzien van nieuwe collecties. Daaruit hebben we de conclusie getrokken dat we ons assortiment steeds meer gaan

uitbreiden. Dat zal niet alleen zichtbaar zijn in een grotere variëteit in babykleding, maar bijvoorbeeld ook in een nieuw te voeren bed- en badlijn. Verder zijn we bezig met de ontwikkeling van een prematurenlijn. Dat doen we in samenwerking met een ziekenhuis, zodat we daar een kwaliteitskeurmerk aan kunnen verbinden. Er is ook een webshop in ontwikkeling, waarmee we consumenten op termijn in de gelegenheid stellen rechtstreeks producten bij ons aan te schaffen. Voor al die nieuwe activiteiten zien we IFN als een vanzelfsprekende partner voor de bijbehorende

financiering. Aangezien we voor een groot deel met voorverkoop werken, weten we doorgaans lang vantevoren hoeveel financiële

Dutch Dream is al sinds 1999 intensief betrokken bij ondernemers die via een MBI een bedrijf willen overnemen. Directeur John Geenen en zijn medewerkers waren tijdens het overnameproces van Ducky Beau onder de indruk van de positieve bijdrage van IFN Finance. Geenen: "Tijdens dit traject en andere trajecten waarbij wij betrokken waren, bleken de mensen van IFN zeer goed in staat mee te denken over de essentiële aspecten van een bedrijfsovername. Zij stellen altijd de belangen van de ondernemer centraal en dat is zeker in deze tijd een bijzonder waardevolle manier van werken."

ruimte we nodig hebben. Dat zal met het realiseren van onze groeiactiviteiten niet anders zijn. De relatie met IFN zal wat mij betreft dan ook nog lang doorgaan," aldus Yvonne Puts. ■



Managing Director Dinno van Breugel en
Finance Director Colinda van den Hoorn

“Kühne heeft zeer veel baat bij de dienstverlening van IFN, juist omdat we aan de goede kant van de automotive-branche staan.”

Kühne groeit tegen de recessie in

Kühne is een bekende naam in de Automotive sector. Het Hoevelakense bedrijf houdt zich echter niet bezig met de gangbare activiteiten die je binnen deze branche zou verwachten. Kühne is een zogeheten ‘warehouse distributor’: de levering van auto-onderdelen en gereedschappen aan regionale groothandels, die op hun beurt weer werkplaatsen en garages van diezelfde onderdelen en gereedschappen voorzien.

Managing Director Dinno van Breugel wil zich nadrukkelijk niet scharen in het koor dat nu steen en been klaagt over de slechte economische omstandigheden. “Zeker, het gaat slecht met de verkoop van nieuwe en gebruikte auto’s en de reguliere dealers hebben alle reden tot klagen. Maar de bedrijven die zich in het vrije kanaal bezighouden met het onderhoud van het rijdende wagenpark van zo’n 8 miljoen auto’s hebben het drukker dan ooit en juist die sector is voor ons de belangrijkste afzetmarkt. We zijn vorig jaar 33% gegroeid, waarvan de helft autonoom. Dit jaar zal naar verwachting op zo’n 20% groei uitkomen. Dat wil niet zeggen dat wij niet bedreigd kunnen worden door de recessie. Maar dat heeft dan vooral te maken externe factoren, zoals mogelijke faillissementen bij dealers en problemen bij onze toeleveranciers. Als onze toeleveranciers omvallen, krijgen wij discontinuïteit in de levering. Je ziet nu al dat toeleveranciers door de grotere onzekerheid sneller door ons betaald willen worden, dus daar moeten we wel rekening mee houden. En dan is er nog het wispelturige gedrag van banken. Deze risico’s vormen een potentiële bedreiging voor onze groei, terwijl ze niet zo veel

met de kern van onze business te maken hebben. De manier om toch continuïteit te garanderen is te allen tijde je liquiditeit veilig te stellen, zodat we onze voorraden op peil kunnen houden en de langere betalings-termijnen van debiteuren kunnen opvangen. Via de factoringfaciliteit van IFN Finance hebben we dat nu op een solide manier geregeld.”

Doorgroeien

Hoe is de relatie met IFN Finance tot stand gekomen? Van Breugel: “Voordat we met IFN in contact kwamen, zaten we korte tijd bij HBU - net als IFN een dochter van ABN AMRO. Doordat we soms meer dan 40% per maand groeiden, zaten we bij HBU al snel tegen het financieringsmaximum aan. Bij 40% groei zie je ook een grote toename van de voorraden en de debiteuren en die kon HBU als bank niet meer voorfinancieren. HBU kwam zelf met de suggestie om te gaan factoren en bracht ons in contact met IFN. We hadden ons debiteurenbeheer al goed op orde, zodat de deal snel gemaakt kon worden. Vanaf dat moment konden we doorgroeien, want de financiering groeit in hetzelfde tempo mee. Het ging om bevoor-

schotting van debiteuren en voorraden. Sinds we vorig jaar een bedrijf in België hebben overgenomen is de kredietfaciliteit overigens nog eens flink verruimd.”

Alternatief

Hoe verloopt de communicatie met IFN? Colinda van den Hoorn, Finance Director: “Wij hebben vrijwel dagelijks contact met IFN over de bevoorschotting. Dat is één van de voordelen van de factoringconstructie: je ontvangt dagelijks geld vanuit IFN. Dat houdt ook in dat je regelmatig de lopende zaken met elkaar moet afstemmen. Daartoe onderhoudt aan beiden kanten van de lijn een aantal vaste personen contact met elkaar. We hebben er beide belang bij dat de communicatie soepel verloopt, zodat er continuïteit zit in de dagelijkse gang van zaken. Hoe een constructie ook in elkaar zit, het gaat uiteindelijk om de mensen die dagelijks met elkaar communiceren en dat zo plezierig mogelijk doen. Kühne heeft zeer veel baat bij de dienstverlening van IFN, juist omdat we aan de goede kant van de automotive-branche staan. Factoring is voor ons, maar ook voor andere bedrijven die groeien, een uitstekende manier om

groei te blijven financieren. Gelukkig zijn er in deze tijd nog genoeg bedrijven die het goed doen, maar juist die bedrijven kunnen tegen beperkingen van banken aanlopen als ze verdere groei willen financieren. Voor dat soort bedrijven is factoring een heel goed alternatief. Wij hoeven niet om de haverklap naar een bank om verruiming van de kredieten te vragen: die groeit bij IFN automatisch mee met de omzetgroei.” Van Breugel vult aan: “Daardoor krijg je als onderneming de gelegenheid je met de dingen bezig te houden waar het werkelijk om draait: het bieden van toegevoegde waarde aan je klanten. We hebben de afgelopen tijd kunnen investeren in het grotendeels via internet afhandelen van de orders. Daarnaast hebben we een fijnmazige logistiek ontwikkeld, waardoor we nu niet alleen ‘s nachts kunnen leveren maar nu ook twee maal overdag. Ons voorraadbeheer is veel efficiënter geworden, zodat we minder incurante artikelen retour krijgen. En zo zijn er nog veel meer voorbeelden te noemen van onze doelgerichte bedrijfsvoering. Die kun je alleen maar ontwikkelen als je je geen zorgen hoeft te maken over de financiering van de groei.” ■

Uitbreiding Maxtrad door nieuwe module Documentaire Incasso Diensten

Naast de online toepassing voor Letters of Credit in Maxtrad is er een nieuwe module beschikbaar waardoor u nóg efficiënter en sneller uw inkoopfinanciering beheert. Met de module Documentaire Incasso Diensten behoort het faxen van opdrachten, documenten en het geven van betaalopdrachten via de fax tot het verleden. De voor u binnengekomen incassi staan online tot uw beschikking, evenals de gescande documenten waarop het documentair incasso betrekking heeft.

Maxtrad sluit volledig aan op de vraag uit de markt. Begin 2000 werd de applicatie met succes geïntroduceerd door ABN AMRO. Sindsdien zijn er al verschillende prijzen mee gewonnen. IFN Finance heeft Maxtrad nu in de white-labeled versie, dat wil zeggen voorzien van de kleuren en het logo van IFN, beschikbaar gesteld voor haar klanten.

Maxtrad sluit volledig aan op de vraag uit de markt

Over Maxtrad

Als u gebruik maakt van de online applicatie kunt u in drie stappen uw buitenlandse markten verkennen, uw risico's tot een minimum beperken en de uitvoering van orders regelen. Daarnaast krijgt u als gebruiker de beschikking over een reeks handige hulpmiddelen, van rekenmachientjes voor de conversie van bedragen in vreemde valuta tot klokken voor verschillende tijdzones. U kunt via Maxtrad overleggen met handelsspecialisten over de hele wereld, op de hoogte worden gehouden van de laatste publicaties en ontwikkelingen in e-commerce volgen. ■

Welke voordelen heeft Maxtrad voor u?

- U werkt met een moderne online applicatie, waardoor omslachtig faxverkeer bij de afhandeling van Letters of Credit en Documentaire Incassi grotendeels tot het verleden behoort.
- U kunt 24 uur per dag Documentaire Incassi en Letters of Credit raadplegen, bewerken en autoriseren. Tevens kunt u de kopieën van de documenten online inzien.
- Uw Letters of Credit en Documentaire Incassi worden voortaan na goedkeuring binnen een werkdag verwerkt en bevestigd.
- Over statuswijzigingen ontvangt u automatisch bericht per e-mail.
- Met Maxtrad kunt u uw leveranciers automatisch informeren.
- U kunt gemakkelijk managementrapportages aanmaken en beheren.
- Er zijn géén extra kosten voor het gebruik van Maxtrad.