



# SUC CES!

nr 10

Periodieke uitgave van IFN Finance Januari 2008

## IFN StartersFactoring voorziet in een groeiende behoefte

In 2007 zag een bijzonder product van IFN Commercial Factors het levenslicht: IFN StartersFactoring. De volledig op maat gesneden combinatie van debiteurenfinanciering en debiteurenbeheer is een uitkomst voor de startende ondernemer die nu nog vaak tegen een financieringsplafond aanloopt en daardoor zijn groei-ambities niet kan realiseren.

De financiering vindt plaats tot 80% van de uitstaande vorderingen, zodat een succesvolle startende ondernemer niet meer hoeft te wachten totdat de rekeningen daadwerkelijk zijn betaald om de noodzakelijke investeringen te kunnen plegen. Dat maakt zijn financiële armslag aanzienlijk groter, versterkt zijn concurrentiepositie en verbetert zijn mogelijkheden om te kunnen groeien. Tegelijkertijd neemt IFN Commercial

Factors het debiteurenbeheer over, zodat de starter geen omkijken meer heeft naar het betaald krijgen van zijn facturen en zich volledig kan bezighouden met het ontwikkelen van zijn business.

### IJzersterk product

Startende ondernemers hebben regelmatig last van niet of slecht betalende debiteuren. Daarbij zal juist een starter meestal niet al

te hard achter zijn vorderingen aangaan uit angst dat hij moeizaam verworven nieuwe klanten door een streng debiteurenbeleid meteen weer kwijtraakt. Meestal staat het hoofd van een ondernemer in de opstartfase bovendien naar andere activiteiten dan naar het opzetten van een effectief debiteurenbeheer. Het bijzondere aan StartersFactoring is dat ondernemers al met een jaaromzet vanaf honderdduizend euro en vijf zakelijke debiteuren voor het product in aanmerking komen. Bij een startende onderneming met een relatief lage omzet en weinig eigen vermogen stellen handelsbanken zich gewoonlijk terughoudend op met het verlenen van financieringen. Daarbij komt dat zij geen debiteurenbeheer in het dienstenpakket hebben. IFN heeft 45 jaar ervaring met debiteurenfinanciering en debiteurenbeheer en kan op basis daarvan de risico's uitstekend inschatten. Met StartersFactoring wordt starters een ijzersterk product geboden, dat gezien het grote aantal nieuwe ondernemingen (in 2007 maar liefst 100.000 - een absoluut record!) zeker in een grote behoefte zal voorzien. ■

IFN StartersFactoring voorziet in een groeiende behoefte Maxtrad biedt klanten van IFN Finance 24 uur per dag online LC's en rapporten CADMatch financiert gezonde groei via IFN Commercial Factors **Succes!story 'HappyBaby'** Asset Based Lending in 2007 goed op de kaart gezet Eenheid in huisstijl en website Successen 2007



## 2007: een ZEER bijzonder jaar

Het jaar 2007 gaat de boeken in als een zeer bijzonder jaar. Het was het jaar waarin ik het roer bij IFN Finance overnam en een kerngezond bedrijf mocht gaan leiden. Met een gemiddeld rapportcijfer van 8,3 van onze klanten zijn we natuurlijk zeer gelukkig, maar we gaan door met het nog verder verbeteren van onze dienstverlening. De substantiële winstgroei is uiteraard ook bemoedigend, hoewel we ook in dat opzicht niet tevreden achterover gaan leunen.

Het jaar 2007 stond echter vooral in het teken van de wereldwijde kredietcrisis en op nationaal niveau van de overnamestrijd rond ons moederbedrijf ABN AMRO. Het is niemand ontgaan dat het laatstgenoemde voor IFN Finance verstreckende gevolgen zal hebben. Wat er in 2008 ook gebeurt: aan onze gedrevenheid zal niets veranderen. De ambitie is en blijft, onze basis zodanig te verstevigen dat we de omzet en de winst in de komende drie jaar kunnen verdubbelen. Daarbij is het belangrijk dat onze medewerkers zich professioneel blijven ontwikkelen en dat we als een aantrekkelijke werkgever bekend blijven staan in de markt. Voor wat betreft de ontwikkelingen op de financiële markten wordt 2008 ongetwijfeld weer een spannend jaar, waarbij wij alleen maar kunnen hopen dat de schade uiteindelijk meevalt. En voor wat betreft uw ambities in 2008 kunt u erop rekenen dat iedereen bij IFN Finance u met onverminderd enthousiasme terzijde zal blijven staan!

Jan Berent Heukensfeldt Jansen,  
algemeen directeur van IFN Finance



# Online LC's en rapporten

**Maxtrad is voor klanten van IFN Finance 24 uur per dag beschikbaar**

**Met de recente ingebruikname van de online-applicatie Maxtrad heeft IFN Finance weer een belangrijke stap gezet in de richting van optimale en efficiënte dienstverlening. Met Maxtrad kunnen Letters of Credit online aangemaakt en verstuurd worden.**

**De details en status blijven online zichtbaar en klanten kunnen hieruit diverse rapporten downloaden.**

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 stelt Maxtrad nu in de white-labeled versie, dat wil zeggen voorzien van de kleuren en het logo van IFN, voor haar klanten ter beschikking.

### Achtergrond

De introductie van Maxtrad in 2000, die voortkwam uit een nauwe samenwerking

met de Economist Intelligence Unit (EIU), was gebaseerd op de verwachting van ABN AMRO dat informatie, communicatie en technologie handelsbarrières zullen slechten en de internationale handel transparanter zullen maken. Maxtrad is bedoeld om die drempels nog verder te verlagen en tegelijkertijd de handel maximaal te bevorderen door de vorming van een 'community' van importeurs en exporteurs. Bedrijven die gebruik maken van de online applicatie kunnen in drie stappen hun buitenlandse markten

# CADMatch groeit

**met financiering door IFN Commercial Factors**

**In de zes jaar van haar bestaan heeft het Oosterhoutse bedrijf CADMatch een gezonde groei doorgemaakt. In de beginjaren kon de groei nog met eigen middelen en dankzij een coulante houding van de distributeur worden gerealiseerd. De zaken liggen nu echter beduidend anders.**

CADMatch is in november 2001 begonnen als reseller van Autodesk, producent van kwalitatief hoogwaardige softwarepakketten voor CAD-toepassingen. Daarnaast is CADMatch actief als consultant op het gebied van werktuigbouwkundig gerichte engineeringoplossingen. "De manier waarop wij opereren is uniek in deze markt," stelt Managing Director Corné Coremans. "Dat was al zo bij de start en

dat geldt nu nog steeds. CADMatch gaat verder dan het uitsluitend leveren van de producten. We kijken naar de problematiek van de klant en zoeken daar de juiste oplossingen en bijpassende producten bij."

### Discrepantie

CADMatch is sinds een half jaar klant bij IFN Commercial Factors. "Er was de laatste tijd een spanningsveld ontstaan tussen de

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

verkennen, hun risico's tot een minimum beperken en de uitvoering van orders regelen. Daarnaast krijgen Maxtradgebruikers de beschikking over een reeks handige hulpmiddelen, van rekenmachientjes voor de conversie van bedragen in vreemde valuta tot klokken voor verschillende tijdzones. Potentiële importeurs en exporteurs kunnen via Maxtrad overleggen met handelsspecialisten over de hele wereld, zich op de hoogte stellen van de laatste publicaties en ontwikkelingen in e-commerce volgen.

### Innovatief

Lou Celi, Managing Director van de Economist Intelligence Unit, Electronic Publishing toonde zich bij de introductie verheugd over Maxtrad: "De EIU en ABN AMRO vormen een perfecte combinatie, omdat beiden wereldwijd opereren. Bovendien ligt de toekomst van de EIU in elektronische publicaties. Daarom zoeken wij voortdurend naar nieuwe, innovatieve manieren om de juiste informatie te bieden aan de wereldwijde, online handelsgemeenschap. Als neutrale, onpartijdige portal voor

handelsbevordering is Maxtrad een uitstekend voorbeeld van zo'n innovatieve dienst." Ook Jean-Paul Votron, destijds Directeur Generaal E-commerce bij ABN AMRO, toonde bij de introductie zijn enthousiasme: "Maxtrad.com is een gebruikersvriendelijke portal waarmee ondernemers kansen en risico's leren onderkennen die verbonden zijn aan het zakendoen in het buitenland. Je kunt informatie opvragen over zaken zoals toezicht,

afwikkeling van betalingen en handelsfinanciering. Verder kunnen gebruikers hun logistiek proces beheren, het transport van goederen volgen en praktische hulpmiddelen vinden voor bijvoorbeeld valutaconversie. Op korte termijn kunnen ondernemers ook ervaringen en praktische achtergrondinformatie met elkaar uitwisselen." ■

### Voordelen

Met Maxtrad verwerkt u uw LC's snel, gemakkelijk en goedkoop

Maxtrad is een moderne online applicatie

U kunt 24 uur per dag LC's openen, wijzigen en raadplegen

Uw LC's worden na goedkeuring binnen een werkdag gesteld en bevestigd

Over statuswijzigingen in uw LC's ontvangt u automatisch bericht per e-mail

Met Maxtrad kunt u uw leveranciers automatisch informeren

U kunt gemakkelijk managementrapportages aanmaken



Managing Director  
Corné Coremans



...CADMatch groeit

## “De manier waarop wij opereren is uniek in deze markt”

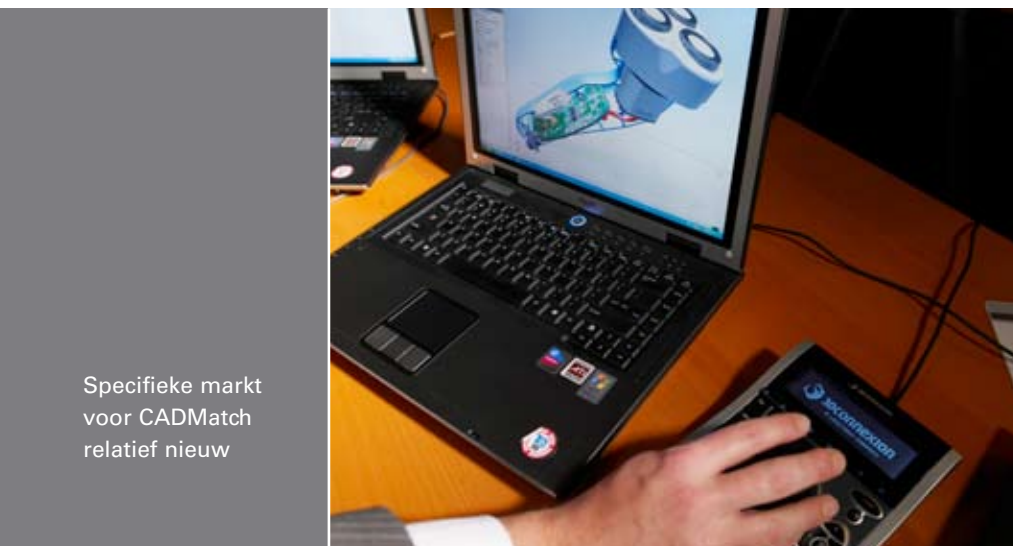
Corné Coremans

in- en uitgaande geldstromen, waardoor verdere groei in gevaar zou kunnen komen,” verklaart Coremans. “Bij onze oprichting en ook nog enige tijd daarna konden we in financieel opzicht voor een deel ‘leunen’ op de financiële kracht van de distributeur van de software. Als startend reseller met relatief weinig omzet en dito personeel ondervonden wij toen ook nog niet de nadelen van de betalingstermijnen van 60 tot 90 dagen die veel van onze klanten hanteren. Wij groeien nu echter al een aantal jaren

met zo’n 20 tot 25% per jaar en dat brengt een ander soort bedrijfsvoering met zich mee. Onze distributeur hanteert inmiddels een strikte betalingstermijn van 30 dagen, terwijl onze klanten vaak juist proberen de betalingstermijnen nóg verder op te rekken. Om die discrepantie op te lossen en onze verdere groei te kunnen financieren, hebben wij IFN Commercial Factors in de arm genomen. We zijn geen voorraadhoudend bedrijf en we hebben geen machines, zodat onze huisbank ABN AMRO ons niet kon financieren op basis van een fysiek onderpand. Maar omdat we wel een solide en groeiende onderneming zijn en een sterk debiteurenbestand hebben, bracht de bank ons op het idee van debiteurenfinanciering op basis van debiteurenbeheer via IFN Commercial Factors. Daarmee was ons cashflowprobleem opgelost en waren we ook meteen ‘verlost’ van de tijdrovende en niet-bedrijfseigen activiteiten die nu eenmaal met het innen van openstaande facturen gepaard gaan.”

### Strakker beheersregime

Coremans is zeer tevreden over de samenwerking met IFN Commercial Factors: “Het is heel prettig om een vaste contactpersoon te hebben met wie je regelmatig overleg kunt voeren over de gang van zaken. We hebben onze debiteuren meteen in het begin op de hoogte gesteld van het samenwerkingsverband en IFN heeft ze ook een brief gestuurd. Vanwege de korte tijd dat deze samenwerking nu gaande is, hebben we het nog niet helemaal voor elkaar gekregen de achterstand bij de openstaande vorderingen weg te werken. Maar dat is een kwestie van tijd - over een half jaar moeten we helemaal bij kunnen zijn. Verder heb ik de indruk dat de specifieke markt waarin CADMatch zich bevindt voor IFN nog relatief nieuw is. Er heersen in dit marktsegment nu eenmaal bepaalde betalingsgewoontes, waardoor het voor de debiteurenbeheerder af en toe noodzakelijk is om een iets strakker beheersregime te voeren. Waarbij ik onmiddellijk aanteken dat door de sterke groei in de sector waarin wij actief zijn, onze klanten te maken krijgen met nóg grotere liquiditeitsproblemen. Vooral door de enorme toename van de activiteiten in opkomende economieën als China en India zijn ze onderhevig aan totaal andere en veel minder gunstige betalingsvoorwaarden dan ze gewend zijn in Nederland en Europa. Daar houden we wel rekening mee, maar je moet ergens de grens trekken.” ■



Specifieke markt voor CADMatch relatief nieuw

Anco van Dieren, directeur van groothandel in baby-artikelen HappyBaby, doet de naam van zijn bedrijf eer aan: "Wij zitten in een mooie branche: mensen die baby's verwachten, verkeren in een gelukzalige toestand."

**SUC  
CES!**

**STORY**



## HappyBaby al vijftientwintig jaar klant van IFN Finance

"Het prettige van onze branche is bovendien dat er het hele jaar door baby's geboren worden en wij dus niet onderhevig zijn aan seizoensinvloeden," vervolgt Anco van Dieren. "Wel worden producten als buggies meer in het voorjaar verkocht en horen campingbedjes uiteraard meer bij de zomer, maar voor de rest hebben we het hele jaar door continuïteit in de handel. We zijn daarentegen erg afhankelijk van het geboortecijfer. Pasgeleden is de prognose tot 2010 gepubliceerd en die grafiek gaat steil naar beneden! Maar omdat het goed gaat met de economie wordt er weer meer geld besteed. Wij moeten het vooral hebben van de eerstgeborene, omdat broertjes en zusjes meestal gebruikte spulletjes krijgen. Dus hoe meer geld er aan de eerste wordt besteed, hoe beter het voor ons is. Vandaar dat we steeds meer verschillende producten op de markt brengen om vaders en moeders, maar ook opa's en oma's en ooms en tantes te verleiden zo veel mogelijk geld uit te geven aan de eerste."

### Motorfiets

Het familiebedrijf HappyBaby is IFN Finance klant van het eerste uur: al sinds 1983 neemt het de producten debiteurenbeheer en inkoopfinanciering af. Destijds waren oprichter Van Dieren sr. en nog

een vertegenwoordiger voortdurend onderweg om de artikelen bij de detaillisten af te zetten. Er was dus geen tijd om achter debiteuren aan te gaan. Huisbankier ABN AMRO stelde IFN Finance, dat toen nog De Factorij heette, voor als 'debiteurenbewaker'. Het procédé verliep toen nog als volgt: vrijdag de orders in enveloppen doen, waarna Van Dieren sr. persoonlijk op de motorfiets naar de Herengracht in Amsterdam toog om de orders te bezorgen. "Dan stond de maandag erop het geld op je rekening en kon je dat meteen gebruiken om nieuwe voorraad in te kopen," aldus Van Dieren sr. Hoe is de situatie nu? "In principe is de dienstverlening nog steeds hetzelfde, zij het dat nu alles natuurlijk volledig geautomatiseerd verloopt," vertelt Anco van Dieren. "Wat er in de loop der tijd wel aan dienstverlening is bijgekomen, met name sinds we het merendeel van onze producten uit China laten komen, is dat we IFN Finance LC's laten verzorgen om de voorfinanciering rond te krijgen. Als klant van het eerste uur kunnen wij vaststellen dat er in de loop van die bijna 25 jaar bij IFN Finance opvallend weinig wisselingen zijn geweest in de contactpersonen waarmee wij zaken deden. De communicatie verloopt altijd voortreffelijk, als je belt hoeft je niet eerst uit te leggen wie je bent en wat je wilt. Dat vind ik heel belangrijk in de relatie." ■

Afgelopen jaar heeft IFN Finance met een aantal publicaties in toonaangevende financiële vakbladen het fenomeen Asset Based Lending goed op de kaart gezet. Mede daardoor begint ABL in Nederland langzamerhand de pioniersfase te ontstijgen, hoewel enkele hardnekkige fabels over financiering op basis van assets soms nog de kop opsteken.

Hardnekkige fabels ontkracht

# Asset Based Lending in 2007 goed op de kaart gezet

Deze fabels zijn merendeels terug te voeren op de traditionele manier van denken over financiering. Hieraan ligt de rol die banken van oudsher hebben gespeeld ten grondslag: de bank lost elke financieringsbehoefte in house in zijn geheel voor u op. Daar zijn natuurlijk strikte voorwaarden aan verbonden in de vorm van stringente financiële conventen, waaronder Total Debt/EBITDA en Solvency ratio's. Het grotendeels opheffen van die beperkingen is precies waar het bij ABL om draait.

## Kredietcrisis, globalisering en Basel II

De voortdurende kredietcrisis heeft onvermijdelijk gevolgen voor de manier waarop banken met kredietverstrekking omgaan. Met name zijn tariefsverhogingen en verdere aanscherping van de voorwaarden te verwachten. Daarnaast vereist de voortgaande globalisering dat bedrijven kunnen concurreren met gelijksoortige bedrijven in

opkomende economieën, hetgeen snelle en slagvaardige financiering noodzakelijk maakt. Tegelijkertijd zal de invloed van Basel II steeds duidelijker merkbaar worden: er wordt van banken verwacht dat ze hun risico's beperken. Door de combinatie van deze drie elkaar versterkende factoren is er een groeiende behoefte aan een snelle en flexibele financieringsvorm. ABL is in dat opzicht met name interessant voor bedrijven die zich in een specifieke fase van de levenscyclus bevinden. Denk hierbij aan snelle groei, leveraged deals door venture capitalists, management buy-outs, management buy-ins, turnaround situaties, etcetera. De financiering van dat soort situaties vindt met ABL plaats vanuit de assets van een bedrijf met de debiteuren als kern en met een mogelijke uitbreiding naar de voorraden, de inventaris, de machines en het onroerend goed.

Maar wat zijn nu die fabels?

## Fabel 1

**"ABL is er alleen voor financieel ongezonde bedrijven"**

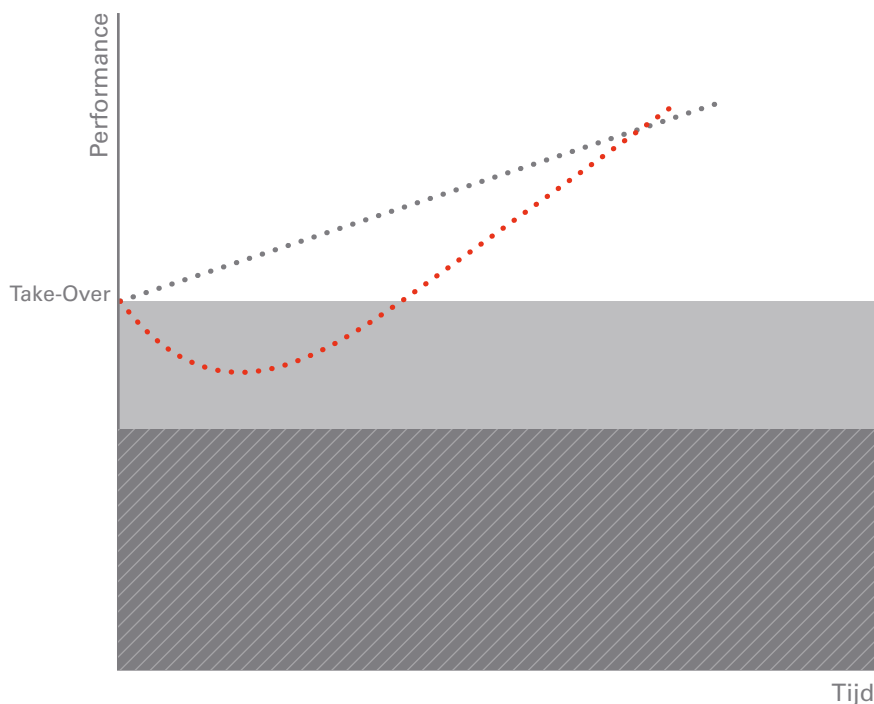
Een van de hardnekkigste fabels is dat alleen bedrijven die er financieel slecht voor staan aankloppen bij een Asset Based Lender. Ooit mag dit misschien zo geweest zijn, maar dat was in de tijd dat bancaire financiering min of meer de norm was. ABL vindt per definitie plaats vanuit assets; het is daarom bij uitstek geschikt voor bedrijven die beschikken over krachtige assets en er dus financieel gezond voor staan.

## Fabel 2

**"Bij ABL wordt uitsluitend gekeken naar de liquidatiewaarde"**

De liquidatiewaarde is wel belangrijk, maar het is zeker niet het voornaamste aandachtspunt. Ook de kwaliteit van het management speelt een belangrijke rol, zeker als het om overnames of fusies gaat. Het derde aandachtspunt wordt gevormd door de financials. Met de combinatie van die drie aspecten ligt bij ABL de focus op de te verwachten toekomstige prestaties.

Ondernemend Nederland ontdekt  
Asset Based Lending met IFN CBS  
als solide businesspartner



- Verwachte performance conform budget
- Gerealiseerde performance
- Comfortdrempel Bank
- Comfortdrempel Assed Based Lender

### Verskil in comfortdrempel bank en ABL

#### Zelf invloed uitoefenen

Ondernemingen kunnen ook zelf invloed uitoefenen op de kosten van (her)financiering door een goede inschatting te maken van de waarde die het onderpand voor de financier vertegenwoordigt. Bij een minder goede financiële rating, bijvoorbeeld in perioden van snelle groei of bij een MBO/MBI, wordt de kans op discontinuïteit door een kapitaalverschaffer immers hoger ingeschat dan bij financieel stabiele ondernemingen. Zekerheden zijn dan extra belangrijk, omdat ze juist in die gevallen voor een financiering de doorslag kunnen geven. Dat geldt zowel voor de beoordeling van de financiering als voor de tarifiering daarvan. De rating vindt niet alleen plaats aan de hand van de jaarcijfers. Ook elementen als gemiddelde debiteurentermijnen, crediteuren en voorraadtermijnen spelen een rol. Bovendien wordt gekeken naar de financiële informatievoorziening en het risicobeleid. Het afsluiten van een kredietverzekering is één van de manieren om dat risicobeleid vorm te geven.

#### Specialistische kennis

Het vereist zeer specialistische kennis en expertise om een Asset Based financiering adequaat vorm te geven. Als gevolg van Basel II zullen banken nieuwe methodes gaan hanteren om de financieringsrisico's van ondernemingen te beoordelen. Het gaat daarbij nog maar voor een deel om de beoordeling van de financiële prestaties van de onderneming. Niet alleen de waarde bepaling is belangrijk, maar vanzelfsprekend ook de waardeontwikkeling en de werkelijke opbrengst van het onderpand als het mis gaat. Door hun specifieke deskundigheid weten asset based lenders een veel groter deel van de waarde van de zekerheden te verzilveren dan niet-gespecialiseerde financiers. Zij hoeven dus ook minder kapitaal te reserveren en kunnen daardoor gunstiger tarieven bieden. ■

#### Fabel 3

##### “Bij ABL ben je geen baas meer in de eigen onderneming”

In het verlengde van het voorafgaande wil een Asset Based Lender ook graag op de hoogte blijven van het reilen en zeilen van de onderneming die hij financiert. Dat betekent dat hij vaker rapportages verwacht dan de (half)jaarlijkse managementrapportages waarmee een reguliere bank doorgaans genoegen neemt. Eén van de manieren om dat te doen is door op regelmatige basis (vaak tweewekelijks, soms dagelijks) via web based informatiesystemen de status van de assets te volgen. Die informatie wordt door de Asset Based Lender onder andere beoordeeld op early warning signals. Dat kan voor een niet goed geïnformeerd management als bedreigend overkomen, omdat men als het ware eerder door de mand zou kunnen vallen. Daar staat tegenover dat een goed management sowieso niets te vrezen heeft, maar bovendien alleen maar baat heeft bij een partij die op grond van betrouwbare analyses regelmatig de gezondheid van haar onderneming in de gaten houdt. Op die manier houdt niet alleen de financier, maar ook het management zelf de vinger aan de pols. De rol die een Asset Based Lender vervult als onafhankelijke derde kan ook van belang zijn voor een venture capitalist, die nu vaak alleen door middel van financiële managementrapportages op de hoogte wordt gehouden van de ontwikkeling van zijn investering.

#### Fabel 4

##### “ABL is veel duurder dan gewone financieringen”

Duur is relatief, dus afhankelijk waarmee je het vergelijkt. Ten opzichte van werkkapitaal-financiering van een bank zijn de rentetarieven over het algemeen gelijk, maar de commissies liggen inderdaad soms hoger. Daar staat echter tegenover dat een bank slechts beperkt financiert op assets. In de praktijk meestal niet meer dan 50-70% op debiteuren en 40-50% op voorraden, terwijl een Asset Based Lender wel tot 85-90% van de debiteuren en 50-70% van de voorraden kan en wil financieren. Dat betekent bijvoorbeeld dat een venture capitalist bij een management buy-out veel minder eigen vermogen hoeft in te brengen, waardoor het te verwachten rendement voor hem veel groter is dan bij een bancaire oplossing. Daarmee is ABL eigenlijk dus veel goedkoper dan het vereiste rendement van een venture capitalist. Daarnaast ligt de ‘comfortdrempel’ bij banken anders dan bij Asset Based Lenders (zie figuur). Vlak na een overname blijft de performance van de betrokken onderneming vaak iets achter bij de verwachting – voor banken kan dat een reden zijn om direct maatregelen te moeten nemen, terwijl asset based lenders daar vooraf rekening mee kunnen houden.

# Eenheid in huisstijl en website

## Drie businesslines, één bedrijf

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. Hoewel behorend tot hetzelfde bedrijf, hadden alledrie de businesslines tot voor kort ieder een eigen huisstijl. Om eventuele verwarring te voorkomen en om eenheid aan te brengen in de communicatie, is afgelopen jaar besloten de drie verschillende huisstijlen terug te brengen naar de oorspronkelijke basis: het rode blokje met het logo en de grijze naam achter dit blokje. Om toch de verschillende businesslines van elkaar te kunnen onderscheiden staat de naam van de businessline onder het basislogo.

Ter ondersteuning van deze eenwording in huisstijl is er ook een nieuwe website gemaakt voor de drie gezamenlijke businesslines. Op de homepage treft u een duidelijke scheiding aan in de doelgroepen waarop de businesslines zich richten.

Doorklikkend kunt u binnen de website:

- informatie vinden over de verschillende vormen van dienstverlening
- inloggen op EFSi en Maxtrad
- direct berekenen wat MKB Factoring voor uw bedrijf kan betekenen
- een financieringsaanvraag indienen
- het laatste nieuws over IFN Finance lezen
- (binnenkort) als intermediair inloggen op de speciale portal

We hopen dat u binnenkort een kijkje neemt op [www.ifnfinance.nl](http://www.ifnfinance.nl)



## Successen 2007

### Het afgelopen jaar was voor IFN Finance in meerdere opzichten bijzonder én succesvol. We zetten alle 'wapenfeiten' even op een rij:

In januari breidde IFN Commercial Factors haar dienstverlening in het MKB uit. Naast de branches textiel, groothandel, zakelijke dienstverlening en grafische industrie is MKB Factoring nu ook mogelijk voor de uitzend- en detachingsbranche.

In juli vond de lancering van de uniforme huisstijl plaats; er worden niet langer drie huisstijlen voor drie verschillende businesslines gehanteerd.

In september werden aan de landen waarin debiteurenbeheer via MKB Factoring al mogelijk was nog drie landen toegevoegd: Zwitserland, Oostenrijk en Ierland.

In oktober werd de IFN-versie van Maxtrad geïntroduceerd. Met Maxtrad kunnen klanten die inkoopfinanciering afnemen efficiënter werken. Zie voor de details het artikel op pagina 2

In oktober bleek dat de drie klanttevredenheidsonderzoeken van het afgelopen jaar een dikke 8 hebben opgeleverd:

- Tevredenheid ABN AMRO Accountmanagers: 8.1
- Tevredenheid nieuwe klanten: 8.1
- Tevredenheid bestaande klanten: 8.3

In november werd StartersFactoring gelanceerd. Als eerste in Nederland biedt IFN Finance factoring aan de startende ondernemer. Zie hiervoor het artikel op pagina de voorpagina.

Ook in november ging de vernieuwde website live. Voortaan is er één website voor alledrie de businesslines: [www.ifnfinance.nl](http://www.ifnfinance.nl)