

**SUC  
CES!**  
nr 11

Periodieke uitgave van IFN Finance Juli 2008

## Klanten geven IFN Finance weer een dikke 8!

**Dit jaar is opnieuw onderzoek uitgevoerd naar de tevredenheid van de klanten van IFN Finance en alweer is er een dikke voldoende uit de bus gekomen: 8,3. Een opvallend hoog cijfer (8,6) werd toegekend aan de Client Service Managers. Bij het onderzoek is dit jaar overigens niet alleen de totale tevredenheid gemeten, maar ook de tevredenheid per businessline: IFN Finance, Commercial Factors en Corporate Business Solutions.**

Het jaarlijks meten van klanttevredenheid houdt uiteraard de mogelijkheid in dat het 'rapportcijfer' ooit een keer lager uitvalt dan dat van het jaar ervoor. Het feit dat dit bij IFN Finance nog nooit is gebeurd, zegt iets over de stabiliteit van de onderneming in het algemeen en over de onverminderde inzet van alle medewerkers in het bijzonder. Bijna de helft van de respondenten geeft dan ook aan dat IFN Finance zich positief onderscheidt van de concurrentie. Daarbij worden vooral vergelijkingen getrokken met

De Lage Landen, ABN AMRO en banken in het algemeen. Waar het gaat om imago en loyaliteit vinden bijna alle respondenten IFN Finance betrouwbaar, wil ruim tweederde de relatie continueren en heeft een flink aantal klanten IFN Finance bij derden aanbevolen.

### **Operationeel excellent**

Voor de classificatie 'operationeel excellent' ontvangt IFN Finance een 8,2. Specifiek worden gewaardeerd: het nakomen van afspraken, de telefonische bereikbaarheid,

professioneel en competent handelen, de hoogte van goedkeuringslimiet en het proactief meedenken over de financieringsbehoefte en -mogelijkheden. De belangrijkste verbeterthema's hebben evenals vorig jaar te maken met het optimaal incasseren van vorderingen. Daarbij gaat het met name om alert debiteurenbeheer in het geval van achterstanden. Er is al een aantal maatregelen doorgevoerd om het behalen van deze verbeterpunten in gang te zetten. Zo is de correspondentie gemoderniseerd en zijn de maningsprocedures verbeterd en efficiënter gemaakt. Hierbij is rekening gehouden met de diensten die worden afgenomen: de brieven zijn hierop aangepast. Daarnaast is de volgorde van de brieven en belacties geoptimaliseerd en zijn eventuele dubbel-slagen eruit gehaald. IFN Finance gaat ervan uit dat hiermee debiteuren sneller tot betalen kunnen worden bewogen. De lengte van de procedures en het aantal maningsstappen zijn nagenoeg ongewijzigd gebleven. Tevens is IFN Finance ten aanzien van het eventueel juridisch incasseren van vorderingen een samenwerkingsverband aangegaan met twee professionele partijen: Atradius Collections en Bierens Incasso Advocaten. IFN Finance rekt erop u hiermee nog beter van dienst te kunnen zijn. ■

Klanten geven IFN Finance weer een dikke 8! Succesvolle overnamefinanciering Euretco

Groei D&D Safe Sourcing MKB Next, hét online platform voor bedrijfsoverdracht IFN naar Deutsche Bank

# De koper is bekend

Na een bijzonder turbulente periode, die begon met de voor ons volkomen onverwachte mededeling vanuit Brussel dat IFN Finance verkocht moest worden, is per 2 juli de koper bekend. Vanaf deze datum bereiden wij ons voor op een nieuwe toekomst met Deutsche Bank. Daarmee kunnen wij verder op het ingeslagen pad: het optimaal bedienen van onze klanten. Want dat was wat wij al die tijd voor ogen hadden: aan wie wij ook verkocht worden, onze manier van zaken doen zal niet veranderen. Gelukkig kregen wij ook van onze klanten regelmatig te horen dat zij ook met óns zaken zouden blijven doen. Eenvoudig omdat men meer dan tevreden is met onze aanpak, hetgeen alweer blijkt uit ons pas gehouden klanttevredenheidsonderzoek. Dat we wederom een dikke 8 hebben gescoord, stemt ons juist nu tot grote blijdschap. Die tevredenheid blijkt ook uit de twee klantverhalen die in deze uitgave van Succes! staan. Het ene is van een startend bedrijf, dat naar eigen zeggen nooit zo hard was gegroeid als IFN Finance er niet was geweest. Het andere is van een grote onderneming, die mede dankzij Corporate Business Solutions een succesvolle overnametransactie heeft kunnen uitvoeren. Het zijn niet mis te verstane signalen uit de markt, die duidelijk maken dat het in wezen niet uitmaakt tot welke zakenbank IFN Finance behoort. Zolang wij dagelijks voor u het vuur uit de stoffen blijven lopen bent u tevreden en zult u ons hopelijk volgend jaar weer een dikke 8 geven!

Jan Berent Heukensfeldt Jansen,  
algemeen directeur van IFN Finance



# D&D Safe Sourcing

**“We hadden nooit zo kunnen groeien als IFN Commercial Factors er niet was geweest.”**

**D&D Safe Sourcing B.V. verzorgt de uitbesteding van metaal- en kunststofproducten bij streng geselecteerde productiepartners in China. Het bedrijf doet dat met een geheel eigen organisatie, de zogeheten Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE). Daardoor bestaat er voor de klanten van D&D geen enkel risico met betrekking tot kwaliteitscontrole en kopieergevaar. Voor samengestelde producten koopt D&D zelf de onderdelen in China en wordt de assemblage lokaal uitbesteed.**

Veel bedrijven in met name het MKB besteden de productie niet uit naar China vanwege het kopieer risico en onbekendheid met de lokale gang van zaken. Door haar unieke en volkomen veilige manier van produceren en assembleren neemt D&D ondernemers elk risico volledig uit handen. Daarnaast profiteren opdrachtgevers ook nog van aanzienlijke kostenbesparingen op logistiek- en transportgebied. Oprichters en eigenaren van D&D Safe Sourcing B.V. Hans van Dam en Jan van der Donk schetsen hoe zij als startende ondernemers, ondanks hun unieke concept, toch tegen financieringsbeperkingen aanliepen.

## Combinatie

Hoe is de samenwerking tussen de beide heren tot stand gekomen? Jan van der Donk: “Ik kom uit de inkoopwereld en ben onder andere inkoopmanager geweest van een groot Amerikaans bedrijf voor Europa en Azië. Voor dat bedrijf ben ik eind 1999, begin 2000 gestart met het outsourcen van productie-eenheden naar China. Daarna heb

ik met eigen mensen inkoopkantoren opgezet in Hong Kong en Shanghai. Na een jaar of zeven bij dat bedrijf gewerkt te hebben, wilde ik wat anders. Ik kreeg toen het idee om datgene wat ik voor het grote Amerikaanse bedrijf deed, ook voor kleinere en middelgrote bedrijven te gaan doen. Ik wist dat het juist voor die bedrijven vrij lastig en riskant was om productie naar China uit te besteden; daar lag dus een potentiële markt. Vervolgens heb ik een ondernemingsplan geschreven. Enige tijd later liep ik Hans van Dam tegen het lijf, die als ervaren ondernemer direct enthousiast was voor het plan. Met zijn achtergrond als directeur van een metaalbedrijf en mijn ervaring in het outsourcen van met name metaalproductie was er vanaf het begin sprake van een uitstekende, elkaar goed aanvullende combinatie. Hans kwam al vrij snel op het idee om de benodigde financiering op basis van factoring te gaan doen en via een uitstekende accountmanager van ABN AMRO zijn we uiteindelijk bij IFN Commercial Factors terechtgekomen.”



Jan van der Donk en Hans van Dam

### Flexibiliteit

Wat was de achterliggende gedachte bij de keuze voor MKB Factoring? Hans van Dam: "Wij hadden met onze klanten de afspraak dat zij ons zouden betalen op het moment dat wij onze leveranciers moesten betalen. We konden ze helpen met goedkopere inkoop en met onze know how van het veilig uitbesteden van productie naar China. Met die twee zaken boden we onze klanten concurrentievoordeel. Dat was naar onze bestaande

en potentiële klanten een belangrijk verkoopargument, maar de voorwaarde was wel dat wij onze facturen snel betaald kregen. We hadden toen al een goed werkend debiteurenbeheer en dachten op basis daarvan wel financiering te kunnen krijgen. Tot onze verbazing kregen we voor ons financieringsverzoek bij onze toenmalige huisbankier nul op het rekest. We hebben toen zelf contact

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

Jan van der Donk

---

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



Jan van der Donk

### ...D&D Safe Sourcing

opgenomen met ABN AMRO en daar troffen we gelukkig wel iemand met visie, die snel enthousiast raakte over onze plannen. Vanwege ons factoringidee heeft hij ons in contact gebracht met IFN Finance, waar we verrast werden door de enorme flexibiliteit die men daar aan de dag legde. Onze contactpersoon bij IFN is meteen voor ons aan de slag gegaan om ons zo snel mogelijk verder te kunnen helpen. Met name de aanpassingen die aan ons debiteuren-systeem moesten worden gedaan, waren snel geregeld."

Hoe hard groeit D&D nu? Jan van der Donk: "We hebben in 2007 ruim een miljoen omzet gehaald en de prognose voor het lopende jaar is twee miljoen. Het gaat dus bijzonder goed, hetgeen mede te danken is aan de inzet van de mensen van IFN. Ons succes heeft absoluut te maken met de manier waarop IFN zich in onze business heeft willen verdiepen, een bereidheid die veel grote banken helaas niet automatisch ten toon spreiden. We hadden nooit zo kunnen groeien als IFN Commercial Factors er niet was geweest." ■

"IFN Finance  
verraste ons  
door de  
enorme  
flexibiliteit"

Hans van Dam



Hans van Dam

### Naast MKB Factoring levert IFN ook StartersFactoring

IFN StartersFactoring is een volledig op maat gesneden combinatie van debiteuren-financiering en debiteurenbeheer. Het product 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. 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.

### Voor StartersFactoring gelden de volgende voorwaarden:

- Uw bedrijf is in Nederland gevestigd.
- Uw bedrijf staat maximaal 3 jaar ingeschreven bij de KvK op het moment van financieringsaanvraag.
- De omzetverwachting is minimaal 100.000 euro in het eerste jaar van financiering.
- Na het eerste financieringsjaar is de omzetverwachting minimaal 250.000 euro per jaar.
- Financiering via StartersFactoring is maximaal 1 jaar mogelijk.
- Facturatie gebeurt achteraf (geen termijnfacturatie).
- U heeft minimaal 5 zakelijke afnemers.
- Uw hoofdactiviteit bevindt zich in de transport of logistiek branche.
- U genereert meer dan 60% van de omzet door afnemers in Nederland.
- Eventuele buitenlandse omzet maakt u alleen in België, Luxemburg, Duitsland, Frankrijk, Zwitserland, Oostenrijk, het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Zweden, Denemarken, Finland en/of Noorwegen.
- Financieringsbehoefte maximaal 100.000 euro.

# Succesvolle overname-financiering Euretco

**Combinatie van zakelijkheid en wederzijds vertrouwen**

**Met weldoordachte financieringsoplossingen van ABN AMRO en IFN Corporate Business Solutions (CBS) nam een aantal managers samen met investeringsmaatschappij NIB Capital begin dit jaar de aandelen van retailservice-organisatie Euretco over van de vorige eigenaar Halder en Gilde. Euretco, dat een jaaromzet kent van zo'n 800 miljoen euro, is bekend van winkelformules als Topform, Decorette, Runnersworld en SPORT 2000.**

Door deze succesvolle overname is Euretco in staat vast te houden aan de groeiestrategie, door succesvolle winkelformules over te nemen en deze door te verkopen aan franchisenemers. Recent zijn in het kader van die groeiestrategie de tien sportzaken van Bakker Sport overgenomen, eveneens met behulp van financieringsoplossingen van IFN CBS. Deze winkels worden toegevoegd aan de SPORT 2000-formule.

## **Belangrijke inbreng**

Financieel directeur Frans Jacobs licht toe hoe de overnametransactie tot stand kwam en welke rol IFN CBS daarbij speelde: "De vorige

eigenaar van Euretco, investeringsmaatschappij Halder en Gilde, wilde naar een exit toe. Daarbij wilde het management na de overname een grotere deelname in het bedrijf dan voorheen. Een dergelijke gecompliceerde transactie vergt uiteraard een hoge mate van specialistische bancaire begeleiding en een goed doordacht financieringsplan. Daartoe werd uiteraard onder meer onze huisbankier ABN AMRO benaderd. IFN Corporate Business Solutions (CBS), waarmee we via onze dochter Euretco Label Company al vaker zaken hadden gedaan, speelde aanvankelijk een bescheiden rol op de achtergrond. Toen echter de mogelijkheid

werd geopend de financiering voor een groot deel via ons omvangrijke debiteurenbestand te realiseren, werd de inbreng van IFN CBS steeds belangrijker."

## **Geen gelopen race**

Ook bestuursvoorzitter Harry Bruijniks onderkent de onderscheidende dienstverlening van IFN CBS: "We hebben voorafgaand aan de transactie uitvoerige discussies gevoerd met verschillende banken, maar onze langdurige relatie met ABN AMRO gaf uiteindelijk de doorslag om met hen verder te praten. Ik beschouwde IFN CBS als een verlengde van ABN AMRO, waarbij ik steeds meer merkte dat IFN CBS wel nadrukkelijk een kritische noot toevoegde. Voor hen was het niet een bij voorbaat gelopen race - ze hebben een diepgaand analyserapport opgesteld waarin ons debiteurensysteem flink tegen het licht is gehouden en waarin duidelijke verbeterpunten werden aangegeven. Als retailservice-organisatie met een specifieke vorm van kredietfaciliteit voor retailers waren wij nu eenmaal gewend ons debiteurenbeheer op een andere manier vorm te geven dan je bij een bank ziet. IFN CBS gaf overigens heel goed aan op welke manier zijzelf zouden kunnen bijdragen om die verbeteringen te helpen realiseren."

## **Voetbalwedstrijd**

Harry Bruijniks schetst aan de hand van voorbeelden de prettige samenwerking met IFN CBS: "We hebben IFN CBS tijdens het gehele traject ervaren als een zeer constructieve partij, die voor een belangrijk deel

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



Financieel directeur Frans Jacobs

heeft bijgedragen aan het welslagen van de overname zoals die op 23 januari 2008 is bekrachtigd. In de afgelopen tijd is die constructieve rol doorgezet tijdens onze acquisitie van Bakker Sport, waarmee we opnieuw een goede deal hebben kunnen sluiten. In een dergelijk vervolgtraject blijkt dat het wederzijdse vertrouwen bestendig kan worden en dat IFN CBS bereid is wederom zijn nek voor ons uit te steken. Dat doen ze niet uitsluitend op basis van gevoel, maar vooral ook op basis van feiten en kennis van zaken. Tijdens dergelijke trajecten worden de onderhandelingen op het scherpst van de snede gevoerd en dan ontstaat er met een aantal mensen toch wel iets van een persoonlijke band. Op een bepaald moment heb ik geroepen: als we hier helemaal uit zijn, gaan we met z'n allen naar NAC-Feyenoord. Ikzelf ben fervent Feyenoorder en Frans hier is een

echte NAC-aanhanger. Eind maart, toen de deal helemaal afgerond was, vond het treffen plaats en dat eindigde - helaas voor mij en IFN, maar gelukkig voor Frans - in een overwinning van NAC. Dat was de informele afsluiting; de officiële afsluiting vond op initiatief van ABN AMRO plaats tijdens een etentje in Breda, waarbij het bijzondere was dat alle gasten zelf hun maaltijden mochten bereiden in een toprestaurant. Op die momenten blijkt dat je met z'n allen een band hebt opgebouwd en dat je na het keihard zakendoen ook op een niet-zakelijke manier met elkaar kunt omgaan. Dan blijkt ook de waarde van de Rotterdamse no-nonsense mentaliteit die erg eigen is aan IFN: je zorgt dat de zaken goed voor elkaar zijn en als het goede resultaat er eenmaal is, kun je dat ook op een plezierige wijze met elkaar vieren."

### Basis voor de toekomst

Frans Jacobs vult aan: "Eén van de prettigste aspecten van de relatie met IFN CBS is dat de lijnen heel erg kort zijn en dat de communicatie daardoor bijzonder soepel verloopt. Je praat met elkaar alsof je collega's van elkaar bent. Dat is nu nog steeds zo in het dagelijks contact. We zijn op grond van de financieringsvoorwaarden verplicht aan IFN CBS bepaalde financiële informatie te geven, maar het voelt niet echt als een verplichting. Dat goede gevoel schept wat ons betreft een prima basis voor de toekomst, omdat wij graag willen blijven doorgroeien. Daar heb je wel partners voor nodig die willen meegroeien en daarvan is IFN CBS er zeker één. Met de recente transactie met Bakker Sport is gebleken dat we in IFN CBS een betrouwbare en stabiele financieringspartner hebben, waarmee we nog lang zaken zullen blijven doen." ■

"De lijnen zijn kort  
en de communicatie  
verloopt soepel"

Frans Jacobs



Retailservice-organisatie Euretco is in 1992 ontstaan vanuit een fusie tussen de Bredase inkoopcombinatie Samen Sterk en de Nederlandse Inkoopcombinatie in Amsterdam. Euretco werkt samen met bijna 1.500 zelfstandige ondernemers en franchisenemers met circa 2.100 winkels in de branches wonen, mode en sport. Daarnaast beschikt Euretco via Label Company met Babyface en LCKR over twee internationale topmerken in het baby- en kinderkledingsegment. Als belangrijke schakel tussen de leverancier van consumentengoederen en de retail is Euretco zowel inkoopkanaal als voor een deel financieringskanaal: de leveranciers worden door Euretco betaald, hetgeen de retailers enig uitstel op de uiteindelijke betaling van de facturen biedt. Daarnaast profiteren de retailers financieel van de bundeling van inkoopkracht.

IFN Corporate Business Solutions biedt maatwerk financieringsoplossingen voor het grootbedrijf vanaf 10.000.000 euro. Financiering vindt plaats op basis van de assets (de zekerheden) van uw bedrijf. Kern van de financiering zijn debiteuren, met mogelijke uitbreiding naar de voorraden, inkoop, de inventaris, machines en het onroerend goed. Kenmerken zijn: close monitoring van ontwikkelingen binnen uw bedrijf, internationale werkkapitaaloplossingen en risicobeoordeling, -beheer en -bewaking.

MKB Next faciliteert als online platform de koop en verkoop van bedrijven met een transactiewaarde vanaf 200.000 euro. De website bestaat enerzijds uit een - anonieme! - database van bedrijven die te koop staan en potentiële kopers. Anderzijds biedt het platform een scala van kwalitatief hoogwaardige adviseurs die het proces van bedrijfsoverdracht professioneel kunnen begeleiden. IFN Finance is één van die adviseurs en komt vanzelfsprekend om de hoek kijken wanneer het om financiering van de overnametransactie gaat.

[www.mkbnext.nl](http://www.mkbnext.nl)

# MKB Next, hét online platform voor bedrijfsoverdracht

Als 100% dochteronderneming van ABN AMRO is MKB Next het 'aan zijn stand' verplicht de beste aanbieder te zijn op dit gebied. "Er zijn natuurlijk nog meer online platforms op het gebied van aan- en verkoop van bedrijven," verduidelijkt directeur Jeroen Pliester. "Maar die zoeken het vooral in de kwantiteit; wij gaan nadrukkelijk voor de kwaliteit. Het grappige is dat onze moederorganisatie ABN AMRO als kwalitatief hoogwaardig bancaire adviseur tevens klant is van MKB Next. Als aandeelhouder blijft de bank echter op afstand - wij varen een geheel onafhankelijke koers en wij staan de ondernemer te allen tijde met raad en daad terzijde. Overigens is iedere ondernemer bij ons welkom, dus niet alleen relaties van ABN AMRO."

## Babyboomgeneratie

Hoe is het idee voor een dergelijk platform ontstaan? Jeroen Pliester: "Het proces van bedrijfsoverdracht was tot nu toe vrij ondoorzichtig. Op het moment dat je na twintig of dertig jaar besluit je bedrijf te gaan verkopen, weet je eigenlijk niet precies hoe je dat moet aanpakken. Allereerst is het lastig om aan een goed koperspotentieel te komen en daarna ontbreekt het in je eigen relatienetwerk vaak net aan specialisten om het daadwerkelijke verkoopproces adequaat te kunnen begeleiden. In de komende tijd zal als gevolg van de naderende pensionering

van de babyboomgeneratie een groot aantal bedrijven in de etalage komen te staan en daarnaast zal een grote groep jonge ondernemers veelal via overnames willen door-groeien. De markt voor bedrijfsoverdracht zal dus alleen maar groter worden en daarmee wordt de behoefte aan een betrouwbaar platform ook groter. MKB Next is nu al het platform, dat op basis van kwaliteit en betrouwbaarheid tijdens elk deel van het traject een goede keuze biedt uit professionele adviseurs."

## Kennisbank

"We zijn vanaf september 2007 'in de lucht' en er wordt nog volop gewerkt aan het vervolmaken van onze dienstverlening. Een erg belangrijke insteek is, naast het aanbieden van een kwalitatieve database van kopers en verkopers en goede adviseurs, het verzorgen van noodzakelijke en nuttige informatie over bedrijfsoverdracht. Je kunt op de homepage kiezen over welk traject je informatie zoekt: de koop of de verkoop van een onderneming. Vervolgens krijg je een aanbod van professionele adviseurs die in bepaalde gebieden gespecialiseerd zijn: notarissen, accountants, fiscalisten, enzovoort. De ondernemer bepaalt gedurende het gehele proces zelf of en zo ja met welke adviseur hij in zee gaat. Die zijn - evenals het bestand van kopers en verkopers - door ons allemaal gescreend op kwaliteit, dus daarvan

weet je dat je aan het juiste adres bent. Een aantal van die adviseurs, waaronder IFN Finance, biedt aan de hand van door henzelf aangeleverde content ook nog eens nuttige informatie aan hun doelgroep. Op die manier wordt MKB Next een zich steeds verder uitbreidende kennisbank. Via een overzichtelijk stappenplan word je overigens automatisch gelinked met het juiste type adviseur. Dat maakt de website voor veel ondernemers extra aantrekkelijk, omdat ze daarmee het risico vermijden dat ze op het verkeerde moment de verkeerde adviseur inschakelen. Waarbij ik wil benadrukken dat ondernemers niet verplicht zijn een adviseur te kiezen - ze kunnen de website en het stappenplan ook beschouwen als een vrijblijvende bron van informatie. Voor de adviseurs is een belangrijk bijkomend onderdeel van hun aanwezigheid op dit platform dat ze niet steeds opnieuw eerst het standaardverhaal over bedrijfsoverdracht hoeven te vertellen aan nieuwe relaties. Ze kunnen direct werkelijk toegevoegde waarde bieden, omdat de basiskennis bij die nieuwe relaties inmiddels aanwezig is. Met die toegevoegde waarde in kennis en informatie, gecombineerd met de kwaliteit van de database, zullen we met MKB Next het leidende platform voor bedrijfsoverdracht worden," is de stellige overtuiging van Jeroen Pliester. ■

# Deutsche Bank wordt in Nederland nummer vier in MKB-markt

**Op 3 juli j.l. werd de verkoop van o.a. IFN Finance aan Deutsche Bank bekendgemaakt. De transactie, die naar verwachting aan het begin van het vierde kwartaal van dit jaar wordt afgerond, is nog onder voorbehoud van de goedkeuring van toezichthouders.**

Met de verkoop is voldaan aan de eis die door de Europese Commissie aan Fortis was gesteld om goedkeuring te krijgen voor de overname van ABN AMRO. De directie van Deutsche Bank heeft verklaard dat de koop geen gevolgen zal hebben voor de manier van zakendoen van IFN Finance en ook geen personele gevolgen zal hebben.

## Nummer vier

Tot nu toe waren de activiteiten van Deutsche Bank in Nederland vooral gericht op de grootzakelijke markt en vermogende particulieren. Als gevolg van de aankoop van de voormalige onderdelen van ABN AMRO komt de bank in Nederland op de nummer vier-positie in de Nederlandse MKB-markt. "De drie andere grote zakenbanken krijgen er dus een geduchte concurrent bij," stelt Leo Degle, directeur van Deutsche Bank Nederland in het NRC Handelsblad van 3 juli. In het artikel bena-

drukt Degle dat er na de overname weinig zal veranderen voor klanten en medewerkers: "De contacten blijven hetzelfde. We zullen niemand ontslaan. Integendeel: we hebben extra mensen nodig," aldus Degle. Door de aanschaf van IFN Finance kan Deutsche Bank haar productaanbod op gebied van Asset Based Lending uitbreiden. De dienstverlening van IFN zal zowel aan klanten binnen Nederland als daarbuiten worden aangeboden.

## Missie

Deutsche Bank streeft ernaar de leidende wereldwijde aanbieder te zijn van financiële oplossingen voor veeleisende klanten en bijzondere toegevoegde waarde te creëren voor aandeelhouders en personeel. Deutsche Bank Kantoor Amsterdam is als actieve marktpartij vertegenwoordigd in een aantal adviescommissies van de Nederlandse Vereniging van Banken.

Deutsche Bank was door de acquisitie van H. Albert de Bary & Co NV al in de vroege jaren 30 van de vorige eeuw in Nederland vertegenwoordigd. In 1988 nam Deutsche Bank 100% van de aandelen in H. Albert de Bary & Co NV over van de toenmalige Amro Bank. In 1993 werd de naam gewijzigd in Deutsche Bank de Bary; in 1998 werd de bank een volledig filiaal van Deutsche Bank AG en veranderde de naam in Deutsche Bank Kantoor Amsterdam. De bank houdt zich in Nederland met name bezig met Trade and Commodity Finance en Corporate Finance. Binnen deze gebieden biedt de bank een breed scala aan Global Trade Banking producten. Met zo'n 220 medewerkers is het Nederlandse kantoor actief op de gebieden Asset Management, Global Markets, Global Trade Finance, Corporate Finance en Cash Management.

Voor het persbericht kunt u terecht op [www.ifnfinance.nl](http://www.ifnfinance.nl)

**Deutsche Bank** 