

# Financiering van groei kan beter en flexibeler met niet-traditionele oplossingen

**De fase van de levenscyclus waarin een onderneming zich bevindt, is van grote invloed op de manier waarop in een eventuele financieringsbehoefte kan worden voorzien. IFN Finance biedt voor elke fase waarin het bedrijf (sterk) groeit precies de juiste financieringsvorm, op basis van ruim veertig jaar expertise.**

**N**iet alleen mensen zijn gewoontedieren. Ook bij ondernemingen komt handelen uit gewoonte veel voor, met name als het gaat om de vaak automatische gang naar de huisbankier bij een financieringsbehoefte. "IFN Finance biedt een goed, en vaak zelfs beter alternatief", stelt Directeur Commercie van IFN Finance, Arjan de Liefde. "Belangrijk is vast te stellen hoe de financiering in de voorafgaande fases is verlopen. Vraag jezelf in alle eerlijkheid af of je wel met de goede partij zaken doet en of je in de nieuwe fase niet eens serieus naar alternatieven moet gaan kijken. Wij hebben heel veel ervaring met ondernemingen in elke groeifase van de levenscyclus. In verreweg de meeste gevallen vonden deze ondernemingen bij ons een betere en flexibelere vorm van financiering dan ze tot dan toe gewend waren van hun huisbankier of andere partij."

## Vooruitkijken

De insteek bij een 'traditionele' kapitaalverschaffer als een bank is vaak het terugkijken naar de ondernemingsprestaties in het verleden, terwijl IFN Finance juist vooruitkijkt en de financiering baseert op de groeiambities. De Liefde: "Die instelling vloeit ook voort uit het partnership dat wij met een onderneming aangaan. Wij zijn gericht op groei en ambitie en we kijken liever vooruit dan achterom. Dat wil overigens niet zeggen dat wij ons daarmee afzetten tegen 'traditionele' banken. Integendeel, we zien juist steeds vaker dat zij óns inschakelen vanwege onze expertise en

onze onderscheidende producten. Kenmerkend voor de dienstverlening van IFN Finance is het feit dat onze professionals dicht bij de ondernemer staan en diens markt en klanten goed kennen. Ze kunnen anticiperen op ontwikkelingen waarbinnen zich een financieringsbehoefte kan voordoen. De dienstverlening van IFN Finance richt zich met name op bedrijven in specifieke branches, waaronder zakelijke dienstverlening, productiebedrijven, de groothandel, de uitzend- en detachingsbranche, transport en logistiek, et cetera. We constateren dat onder invloed van de globalisering en de beschikbaarheid van nieuwe technologieën in toenemende mate over de grens wordt gekeken. Dat vraagt om extra aandacht bij financieringsvraagstukken. Daarom is het goed te weten dat wij ook een aantal vestigingen in het buitenland hebben. Daarnaast is er de nauwe binding met ons moederbedrijf ABN AMRO, dat uiteraard ook mondiaal opereert en ons regelmatig inschakelt voor specifieke financieringssituaties."

## Flexibel

De ene financieringsvorm is de andere niet en bij elke situatie zijn verschillende vormen mogelijk én noodzakelijk. De Liefde: "Er zijn verschillende specifieke situaties waarin je snel aan werkkapitaal wilt komen. Ik denk bijvoorbeeld aan snelle groei, iets wat in deze economisch gunstige tijd gelukkig weer heel veel ondernemingen ondervinden. Maar ik denk ook aan turn-aroundsituaties, waarin het bedrijf werkkapitaal nodig heeft om weer gezond te kunnen onder-



Arjan de Liefde

nemen. En je hebt de managementbuy-out- en managementbuy-in-situaties, waarin ook een specifieke behoefte bestaat aan financiering van werkkapitaal. In al die situaties onderscheidt IFN

**“Kenmerkend voor onze dienstverlening is dat we dicht bij de ondernemer staan.”**

Finance zich door een uiterst flexibele instelling en specifieke kennis van de financieringsbehoeften van bedrijven in

elk groeistadium. Waar wij als geen ander goed in zijn, is vaststellen welke financieringsvorm in welk groeistadium het beste resultaat biedt. En waarin wij absoluut uniek zijn, is het feit dat we voor elk groeistadium ook een specifieke businessline kunnen bieden. Elke businessline is toegesneden op een specifieke situatie en biedt daarom het beste product voor die situatie. Wij noemen onszelf niet voor niets 'Financiers van succes'."

#### **Debiteuren**

IFN Finance biedt al meer dan veertig jaar oplossingen voor financieringsvraagstukken. De Liefde: "De basis van onze producten ligt bij onze langdurige expertise omtrent het financieren van assets, met debiteuren als kern. Daarbinnen zijn vele variabelen mogelijk, die allemaal gericht zijn op het snel en

flexibel kunnen inspelen op een bepaalde financieringsbehoefte. Of dat nu om inkoop- of transactiefinanciering gaat of om mbo/mbi. Het doel is altijd het optimaal benutten van de mogelijkheden, waardoor een onderneming meer en beter kan presteren. Om die reden werken wij nauw samen met de ondernemer, zodat wij hem kunnen begeleiden in zijn bedrijfsvoering en adviseren over oplossingen bij de obstakels waar hij mogelijk tegenaan loopt. Wij gaan niet op zijn stoel zitten, maar we staan hem wel bij als het gaat om het signaleren van omstandigheden die van invloed kunnen zijn op de status van zijn assets. We spelen in dat proces een proactieve, adviserende rol waarvan de ondernemer alleen maar profiteert: in zijn bedrijfsvoering en in de maximale realisering van zijn groei-doelstellingen."

»

175