

# IFN FINANCE VERLEGT GRENZEN MET CORPORATE ASSET BASED LENDING

IFN Finance is als dochter van ABN AMRO al ruim veertig jaar gespecialiseerd in financiering van werkkapitaal. Sinds kort biedt het Rotterdamse bedrijf een vorm van financiering aan die nieuw is voor de Nederlandse markt: Corporate Asset Based Lending.

IFN Finance is een succesvolle 'traditionele' financier van werkkapitaal. Na ruim veertig jaar voornamelijk de markt van middelgrote bedrijven te hebben bediend, ziet de financiële dienstverlener steeds meer kansen om ook bedrijven met een omzet van vijftig miljoen euro en meer van dienst te zijn. Mike Roth, Director Corporate Business Solutions, verklaart die uitbreiding van de dienstverlening als volgt: "In die markt is een groeiende behoefte aan Corporate Asset Based Lending, met name bij bedrijven die zich in een specifieke situatie bevinden. Ik noem bijvoorbeeld turn-around-situaties, leveraged deals, acquisities door venture capitalists, management-buy-outs, managementbuy-ins et cetera. Bij dat soort situaties spelen hele specifieke aspecten een rol, die wij met onze knowhow en expertise goed kunnen invullen. IFN Finance zet als eerste financiële dienstverlener in Nederland, samen met ABN AMRO, deze financieringsvorm nu in de markt."

## Pioniersfase

Het fenomeen Corporate Asset Based Lending komt vanuit de Verenigde Staten, waar het allang een volwassen en competitieve markt is – veel overnames worden daar op die manier gefinancierd. Via Groot-Brittannië is het langzamerhand ook in ons land aangekomen. Roth: "De Europese markt bevindt zich nog in de pioniersfase, maar dat maakt het voor IFN Finance des te interessanter om het voortouw te nemen. We hebben daartoe een aparte

unit opgericht met mensen die vanuit hun discipline ervaring en affiniteit hebben met relevante aspecten van deze dienstverlening. De unit hanteert een zogeheten customer-intimacy model, waarbij de kern is dat de klant centraal staat. Of in de woorden van onze missie: 'We willen de beste Corporate Asset Based Lender zijn door hoogwaardige kennis van de klant, zijn markt en zijn specifieke assets met debiteuren als kern. Deze kennis vertalen we in assetbased maatwerkoplossingen op het gebied van financieringen en advies.' Die kennis van de klant gaat over de markt waarin hij zich beweegt, over de manier waarop wij hem daarin het best kunnen volgen en over de oplossingen die daarbij het best aansluiten."

## Corporate Asset Based Lending levert hoogwaardige productoplossingen en informatie aan de klant, uniek in deze markt!

### Comfort

"De maatwerkoplossingen zoeken we in de assets van een bedrijf, met zoals gezegd de debiteuren als kern. Maar dat kunnen we uitbreiden naar de voorraden, de inventaris, het onroerend goed en, indien wenselijk, ook naar toekomstige cashflow. Om bijvoorbeeld een overname te kunnen laten slagen, gaan we kijken hoe we de assets kunnen managen, zodat ook andere finan-

cierende partijen hierin een rol kunnen spelen. Je gaat dan in de richting van syndication, waarbij IFN Finance in de eerste plaats de collateral manager is die de assets van een bedrijf goed volgt. Dat geeft comfort voor onszelf in onze tweede rol als financier, maar ook voor andere financiers die deel willen nemen. Op die manier wordt het mogelijk om een groot bedrag op tafel te leggen. Iedereen weet dat niet iedere bank zomaar honderd of tweehonderd miljoen neertelt voor een financiering. Wat wij doen is een systeem creëren waarbij iedereen dat deel inbrengt waarbij hij zich comfortabel voelt en waarvoor hij een aanvaardbaar risico wil nemen. Daarmee is onze rol concurrerend ten opzichte van andere aanbidders van investeringskapitaal, omdat wij dagelijks kunnen beschikken over informatie over de omzet, de voorraden, de stand van zaken rond debiteuren en alle andere assets. Dat is betrouwbaardere informatie dan een periodieke managementrapportage die normaal gesproken de financieringsinformatie verschaft. Wij kunnen vanuit onze positie beschikken over 'early warning signals', zodat een financier zekerheid heeft over de actuele stand van zaken rond zijn investering. Wij houden dus letterlijk op dagelijkse basis de vinger aan de pols en dat is uniek in deze markt."

### Voorsprong

"Een ander belangrijk aspect is de internationale verbinding: wij doen zaken met bedrijven die een zodanige omvang hebben dat ze ook internatio-



Mike Roth

naal opereren. Je moet dus ook internationaal oplossingen kunnen bieden en buiten Nederland de assets kunnen blijven volgen. We hebben vestigingen in Engeland, Duitsland en Frankrijk, zodat we Corporate Asset Based Lending ook aan bedrijven die in deze landen opereren kunnen aanbieden. Als volwaardige dochter van ABN AMRO hebben we toegang tot al-

le landen waar de bank vestigingen heeft. In Amerika werken we bijvoorbeeld nauw samen met LaSalle Business Credit, de Asset Based Lender van ABN AMRO in de VS. Daarmee hebben we een grote voorsprong op de concurrentie in Nederland, die op dit gebied eigenlijk nog nauwelijks actief is. We zijn van plan het begrip Asset Based Lending

goed op de kaart te zetten en zo snel mogelijk beschikbaar te maken voor de hele Europese markt. De eerste deals zijn inmiddels succesvol ten uitvoer gebracht en we verwachten dat er de komende tijd nog veel zullen volgen. De uitstekende reputatie van IFN Finance en de verbintenis met onze moedermaatschappij ABN AMRO staan garant voor dat succes."