

# SUCCES MOET JE CREËREN, DUS DURF TE INVESTEREN

Het keren van het economische tij brengt spannende tijden voor ondernemers. De potentiële toename van klanten, partners en medewerkers belooft een uitbreiding van afzetmarkten en een omzetgroei. Deze ambities vragen echter wel om een injectie van werkkapitaal. Hiervoor bieden de diensten van IFN Finance uitkomst.

**I**FN Finance is een maatschappij van IFN Group BV, een dochteronderneming van ABN AMRO, met vestigingen in Nederland, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Het bedrijf levert al ruim veertig jaar gespecialiseerde oplossingen voor financiering op basis van debiteuren. Het dienstenpakket bestaat uit financiering, creditmanagement of debiteurenbeheer en risicodkking. "Eigenlijk houden we ons bezig met alles wat gerelateerd is aan handelsfinanciering", zegt Arjan de Liefde, commercieel directeur van IFN Finance. "Onze jarenlange kennis, ervaring en expertise stellen wij op een breed vlak ten dienste van ondernemers."

Nu de economie weer aan lijkt te trekken, vinden steeds meer ondernemers de weg naar IFN Finance. "Wie echt de vruchten wil plukken, moet ambitieus zijn", zegt De Liefde. "De voortvarendheid, wil en durf om te investeren moet aanwezig zijn, maar dat brengt ook risico's met zich mee. Daarom is het geruststellend voor ondernemers als zij kunnen steunen op een partner die als een rots in de branding staat. Wij beschikken over het pragmatisme, de stabiliteit en de ervaring die voor de rol van partner vereist zijn."

Naast het feit dat de economie uit het dal lijkt te klimmen, wordt de wereld

steeds meer internationaal. "Heel veel ondernemers zijn momenteel voor het merendeel nog gericht op Nederland en de direct omringende landen", weet De Liefde. "Andere werelddelen, vooral Azië, lonken echter omdat de verwachting is dat hier de komende jaren enorme groeimarkten zullen ontstaan voor productiebedrijven en de textielbranche. Wie zijn vleugels in het Verre Oosten uit wil slaan, komt voor geheel nieuwe klantrelaties te staan. Ook kunnen wij daar een wezenlijke bijdrage leveren door onze expertise op het gebied van de inkoop- en transactiefinanciering."

IFN Finance noemt zich financier van succes. Dat credo staat voor een hechte samenwerking met klanten, vertelt De Liefde. "We gaan een professioneel partnerschap aan met de ondernemers. We weten wat hen, én hun klanten, beweegt en kunnen hen daarom ondersteunen in het realiseren van hun succes. En hun succes is ons succes. Ieder vraagstuk rondom financiering heeft een groot aantal unieke kenmerken. Onze oplossing vraagt dus om maatwerk en dat komt uitsluitend tot stand wanneer we met een aantal medewerkers samen naar de situatie kijken."

Deze unieke situaties, die met maatwerk in financiering opgelost worden, spelen vooral bij grote tot multinationa-

le ondernemingen. Kleinere bedrijven zijn echter juist met generieke oplossingen het best geholpen. "Zij willen vooral snel weten wat de mogelijkheden zijn", zegt De Liefde. "Daarom hebben we IFN Commercial Factors ontwikkeld, een volledig webbased concept voor het afhandelen van financieringen tot 500.000 euro. Daarmee weten mkb-ondernemers binnen 24 uur waar ze aan toe zijn."

IFN Finance biedt specifieke oplossingen voor de ambities en wensen van ondernemers in verschillende marktsegmenten, onder andere voor de groothandel, de dienstverlenende en de logistieke sector. Daarnaast kijkt de financiële dienstverlener voor een passend advies ook naar de fase van de levenscyclus waarin een ondernemer zich bevindt. "Daar zijn bepaalde vraagstukken aan gelieerd, zoals outsourcing of het veroveren van nieuwe markten", aldus De Liefde. "Dat vraagt om verschillende vormen van financiering en expertise die, wanneer goed toegepast, echter leiden tot snellere groei of een sprong in omzet en winst." Een managementbuy-out of -buy-in is een andere fase waarbij IFN Finance veel zorgen uit handen kan nemen. "Ook daarbij maakt globalisering de zaken er niet eenvoudiger op", zegt De Liefde. "Het kan bijvoorbeeld gaan om de lokale verzelfstandiging van een divisie van een Amerikaans of



Arjan de Liefde

Engels moederbedrijf. Dat lossen wij op dankzij onze internationale aanwezigheid en samenwerkingsverbanden."

Dit meedenken wordt door klanten zeer gewaardeerd omdat het hun weer de ruimte en vrijheid geeft om te ondernemen. De Liefde: "De enorme betrokkenheid van onze medewerkers is wat ons echt sterk maakt. Die inzet danken we aan onze bijzonder korte communicatielijnen, waardoor de klant een vast aanspreekpunt heeft binnen onze organisatie. De ambitie om iets te bereiken zit dus niet alleen in onze klanten, maar ook in onze medewerkers."

Die betrokkenheid en gedeelde ambitie is gebaseerd op een intrinsieke kennis die de medewerkers hebben van de markten en activiteiten van de klanten. "We zijn intern ingedeeld naar verschillende branches, dus we weten echt wat er in de markt speelt", zegt De Liefde. "We kunnen cijfers en resultaten binnen marktsegmenten vergelijken (benchmarking), maar we signaleren ook opkomende trends en informeren de ondernemer daarover. We transformeren onze visie in doelgerichte adviezen over hoe klanten in kunnen springen op veranderingen en hun kansen zo goed mogelijk kunnen benutten. Zodoende kunnen wij

hun ambitie en onze belofte waarmaken en daadwerkelijk iets voor ondernemers betekenen. Niet voor niets scoren we continu hoog in klanttevredenheidsonderzoeken. Dat lukt alleen door de verwachtingen altijd te overtreffen."

*"Wij beschikken over het pragmatisme, de stabiliteit en de ervaring die voor de rol van partner vereist zijn."*

←