

2010

## SMV-afdeling og eksportambassadører

Efter finanskrisen opretter EKF som en af de første eksportkreditinstitutter i Berner Unionen en SMV-afdeling med særlig fokus på virksomheder med op til 250 ansatte. Samme år lanceres SMV-garantien for at fremme eksporten fra små og mellemstore virksomheder, som ved salg af kapitalgoder får mulighed for at tilbyde udenlandske kunder vekselkredit i op til 5 år. EKF forsikrer over for eksportørens bank, at den udenlandske kunde betaler vekslerne ved forfald.

Eksportørens danske bank er en meget vigtig samarbejdspartner for afdelingen, idet både etablering af kautioner og diskontering af vekselkreditter kræver aktiv medvirken fra banken.

Siden 2015 har EKF udpeget eksportambassadører i de 10 største danske banker. Der er i dag 250 eksportambassadører, og det tilstræbes, at der er mindst én i de vigtigste filialer. Eksportambassadørernes væsentligste opgave er at rådgive og vejlede kollegaer i filialen om de muligheder, blandt andet eksportkredit giver banken.

### Nye muligheder for mindre kreditter dokumenteret ved veksler

Store virksomheder og eksportører af kapitalgoder er de vigtigste kunder i EKF. De nye muligheder foranlediget af finanskrisen efterspørges dog primært af mindre- og mellemstore danske virksomheder. EKF's SMV-afdeling har derfor særlig fokus på SMV'ernes behov for kaution og mindre vekselkreditter.

Da den danske eksportkreditordning bliver etableret i 1922, er alle forsikrede kreditter dokumenteret ved veksler. Handelsmønsteret ændrer sig over årene, og i de sidste 50 år benyttes veksler i mindre og mindre omfang i international handel. Dette indebærer, at også mindre mellem- og langfristede kreditter må dokumenteres ved låneaftaler. Det er administrativt tungt og besværligt, da banker stiller en række krav til låneaftalen og til opfølgningen på den. Resultatet er, at banker kun i meget begrænset omfang ønsker at finansiere mindre mellem- og langfristede eksportkreditter. Mange internationale banker stiller krav om, at kreditten skal være på mindst 50 eller 100 mio. kr., før de vil engagere sig. Danske banker har tilsvarende begrænsninger, og mange banker ønsker slet ikke at engagere sig i sådanne lån, da etablering og opfølgning er meget ressourcekrævende.

I 2010 undersøger EKF, hvordan mindre eksportkreditter bliver dokumenteret i andre lande. I de fleste lande accepteres alene låneaftaler som dokumentation. Sverige viser sig at være en undtagelse. Her har man erfaring med at acceptere veksler fra mange lande. Fordelen for eksportøren er, at veksler er et simpelt dokument underlagt internationale regler, og at vekslen forholdsvis enkelt kan diskonteres i eksportørens bank, så eksportøren kan få betaling ved levering.

EKF etablerer i 2010 en løsning, hvor danske eksportører kan få forsikret og finansieret kreditter dokumenteret ved veksler med en løbetid over 180 dage og op til 5 år. Sådanne kredittider anvendes ved salg af kapitalgoder. Ordningen bliver en succes, og i alle større danske banker er det i dag muligt for eksportører at få diskonteret en vekselkredit på en udenlandsk kunde.



## 2010 – SMV-afdeling og eksportambassadører fortsat

### Landbrugsmaskiner til Litauen

I Bindeballe ved Vejle ligger DAL-BO, som fremstiller tromler og harver. Virksomheden er 65 år gammel og har 70 ansatte. 85 pct. af produktionen eksporteres. Finanskrisen i 2008 giver et kraftigt fald i efterspørgslen på landbrugsmaskiner, idet landmændene tøver med at foretage nye investeringer. Som en konsekvens øger DAL-BO aktiviteten på eksportmarkederne.

Kunderne er lokale forhandlere af landbrugsmaskiner. Hvis en forhandler skal tage nye maskiner ind i sortimentet, vil en kredit på f.eks. et år være et vigtigt argument i forhandlingerne, idet forhandleren så har god mulighed for at videresælge maskinerne, inden DAL-BO skal have betaling.

### Første SMV-garanti

I slutningen af 2010 lancerer EKF SMV-garantien, som gør det muligt for mindre- og mellemstore danske virksomheder at tilbyde udenlandske kunder kredit i op til fem år for salg af kapitalgoder. Kreditten dokumenteres ved veksler, som eksportøren ved afskibning sælger til sin danske bank. Eksportøren får betaling ved levering, mens

kreditten bliver et mellemværende mellem banken og den udenlandske kunde. EKF forsikrer over for banken, at den udenlandske kunde betaler vekslerne ved forfald.

Den første SMV-garanti udstedes til Jyske Bank i foråret 2011 og vedrører salg af landbrugsmaskiner fra DAL-BO for 1 mio. kr. på et års kredit til en forhandler i Litauen.

### Flere SMV-garantier

DAL-BO øger omsætningen de følgende år. Muligheden for at tilbyde udenlandske forhandlere en kredit udnyttes. EKF har indtil 2022 lavet 10 SMV-garantier for salg af landbrugsmaskiner fra DAL-BO til forhandlere i Litauen, Estland, Letland, Chile og Tyskland.

SMV-garanti bliver en succes. Der er indtil 2022 lavet 1020 sager for salg af kapitalgoder til 63 lande med 137 eksportører.

