

Eksportfinansiering som salgsverktøy for SMB bedrifter

Enklere, raskere, billigere!

Forum for teknologi og utviklingssamarbeid

Tekna

7. mai 2015

Eksportfinansiering: et salgsverktøy for norske eksportbedrifter

Lånegarantister


GIEK / banker

Gjør Norge større



Långiver

EKSPORTKREDITT

Export Credit Norway

/ banker



Kunden til
eksportbedriften
(låntaker)



Med et tilbud om eksportfinansiering i bagasjen kan norske eksportbedrifter:

- **Tilby gunstige, langsiktige lån og garantier** til sine kunder knyttet opp mot prospektive eksportkontrakter.
- **Redusere finansieringsrisikoen.** Eksportbedriftene er ikke part i finansieringen og mottar betaling ved levering.
- **Få gratis råd og veiledning** om finansieringsløsninger. Søknadsprosessen er gratis.
- **Styrke sine langsiktige kundeforhold** basert på tilgjengelighet av eksportfinansiering fra Norge.



Case I: Teknologi og tjenester for live-kringkasting

GBP 1,3 millioner delt i tre transaksjoner
garantert av GIEK og Barclays Bank

Eksportør: Nevion Europe AS, Sandefjord
Kjøper: ADI TV PLC, Preston, UK

Lån fra Eksportkreditt Norge
Term: 3 år



Case II: Autostore automatisk lagersystem

EUR 1.8 millioner, garantert av GIEK og DNB

Eksportør: Element Logic AS, Kløfta

Kjøper: Bergans Outdoor GmbH, Hamburg

Lånedokumentasjon: Forenklet (gjeldsbrev)



Case III: Hurtiggående servicefartøy for offshore vind



Ny skipstype for vindkraft
Hurtigbåtprodusenten
Fjellstrand har slått gjennom
med et nytt konsept for
serviceskip til offshore
vindkraftparker.

Av [Tore Stensvold](#), Teknisk
Ukeblad

Publisert: 15. juni 2012 kl.
16:10

Fjellstrand skal levere seks
lette og raske treskrogsfartøy
til danske World Marine
Offshore.

Skipstypen er kalt WindServer
og er basert på et nytt design
med tre skrog og liten
vannflate ved overfart.

Ved å fylle ballastvann ligger
fartøyene dypere i sjøen og er
dermed stabile plattformer for
service av vindturbiner.



Mange norske eksportbedrifter kan tilby sine utenlandske kunder lån fra statlige Eksportkreditt. Drøyt 60 prosent av Eksportkredits utlån var til bedrifter som driver med skip og skipsutstyr. FOTO: KARLSEN ANETTE

Knipne banker i utlandet fører til høyere søknadsbunke hos den norske statsbanken Eksportkreditt.

Småbedrifter i utlandet vil ha norske, statlige lån

EKSPORT

SIGURD BJØRNESTAD

Antall søknader til Eksportkreditt hittil i år er høyere enn i hele 2012. Småbedriftene er i tillegg ennå mer enn før.

Med skyhøye lønnskostnader og inntil nylig sterk kronekurs, må norske eksportører ta i bruk alle virkemidler for å vinne konkurransen i utlandet.

Det merker statsaksjeselskapet Eksportkreditt. I midten av september passerte antall søknader i år antallet for hele 2012. Eksportkreditt tilbyr lån til utenlandske kunder og norske offshorebedrifter som kjøper varer og tjenester fra norske bedrifter.

– Dette viser at markedsaktiviteten blant norske eksportører er stor, sier utlandsdirektør Ivar Slengesol i Eksportkreditt.

Slengesol deler søknadsbunken fra bedriftene i to: bedrifter som eksportører til oljenæringen og bedrifter som driver tradisjonell eksport.

Små utenom oljen

– Utenom oljeindustrien og maritim næringer er 80 prosent av søknadene fra små og mellomstore bedrifter. I all hovedsak er kundene deres i Europa. Selv om det varierer fra land til land, opplever de utenlandske kundene dårligere lånemuligheter for å finansiere investeringer og innkjøp, sier Slengesol.

Da hjelper det at de norske eksportørene kan tilby finansiering sammen med selve produktet. Eksportkreditt kan låne den utenlandske kunden opp til 85 prosent av kontraktbeløpet

Fakta

Finansierer eksport

- ▶ Eksportkreditt AS er heleid av staten og underlagt Næringsdepartementet, som også bevilger pengene til utlån.
- ▶ Selskapet yter lån til utenlandske selskaper og norske offshorebedrifter når de skal kjøpe varer og tjenester fra norske bedrifter.
- ▶ Når norske bedrifter prøver å vinne eksportkontrakter, stiller de sterkerer hvis de på kjøpet kan tilby kunden lån hos Eksportkreditt.

hvis kunden velger den norske leverandøren.

– Både finanskrisen og høyere kapitalkrav overfor utenlandske banker gjør det vanskeligere for de utenlandske kundene å få lokale lån. Derfor har vi gått mer aktivt ut overfor norske eksportører for å fortelle at de kan bruke lån fra Eksportkreditt for å stå sterkere i konkurransen, sier han.

Slengesol forteller at de så langt har vurdert 2000 norske bedrifter, og har tatt eller vil ta kontakt med 140 av dem for å tilby sine tjenester.

– Vi tilbyr et salgsargument norske bedrifter kan bruke overfor utenlandske kunder. Vi har gjort det billigere å etablere små lån og gjennomfører lånetransaksjonene raskere enn før, sier han.

Bedrifter og redere som leverer til oljenæringen er for det meste store bedrifter med store kunder. Men de norske leve-

randørene har ofte en stor underskudd av underleverandører.

– Store kunder i utlandet har flere alternativer til finansiering. De kan for eksempel finansiere sine kjøp og investeringer ved å legge ut obligasjonslån. Dette viser seg vanskeligere for de mindre bedriftene, sier Slengesol. Obligasjoner er omsettelige rentepapirer med pålydende løpende rente og et gitt tidspunkt for tilbakebetaling. Men det er likevel ikke tvil om hvor pengene ligger. Tallet for 2. kvartal viser at Eksportkreditt hadde lånt ut 37,1 milliarder kroner i alt. Nesten 40 prosent av dette var til bedrifter som produserer utstyr til olje- og gassnæringen. Drøyt 60 prosent var til bedrifter som driver med skip og skipsutstyr.

Bare 0,5 prosent av utlånene, det vil si drøyt 190 millioner kroner, var til bedrifter i andre næringer enn skip og olje.

Flere garantier

En annen del av norsk eksportfinansiering, Garantiinstituttet for Eksportkreditt (GIEK), utstedte i andre tertial garantier for 7,5 milliarder kroner. Garantiene har bidratt til eksportkontrakter til en verdi av 12 milliarder kroner, mot 9 milliarder i første tertial, skriver GIEK i en pressemelding.

Mens Eksportkreditt utbetaler lån, tilbyr GIEK garantier for lån. I praksis betyr det at GIEK dekker risiko for eventuelle tap som skyldes manglende innbetaling fra låntaker. For at Eksportkreditt Norge skal kunne tilby finansiering, må GIEK eller en eller flere kvalifiserte banker stille som garantist.

sigurd.bjornestad@ostenposten.no

Vår ambisjon:

hver eneste norske eksportbedrift som kan dra nytte av eksportfinansiering skal kjenne tilbudet

- Gjøre det så enkelt, billig og raskt som mulig å etablere lån og garantier fra Eksportkreditt Norge og GIEK
- Forenklede prosesser og dokumentasjon
- Aktiv markedsføring overfor eksportbedriftene i Norge og overfor kunder i utlandet

Utfordringer knyttet til finansiering av kjøper . . .

- Eksportkreditt og GIEK: To prosesser
- Krav om med-garantist
- Komplisert og dyrt



... som vi søker å løse gjennom en ny «SMB pakke»:

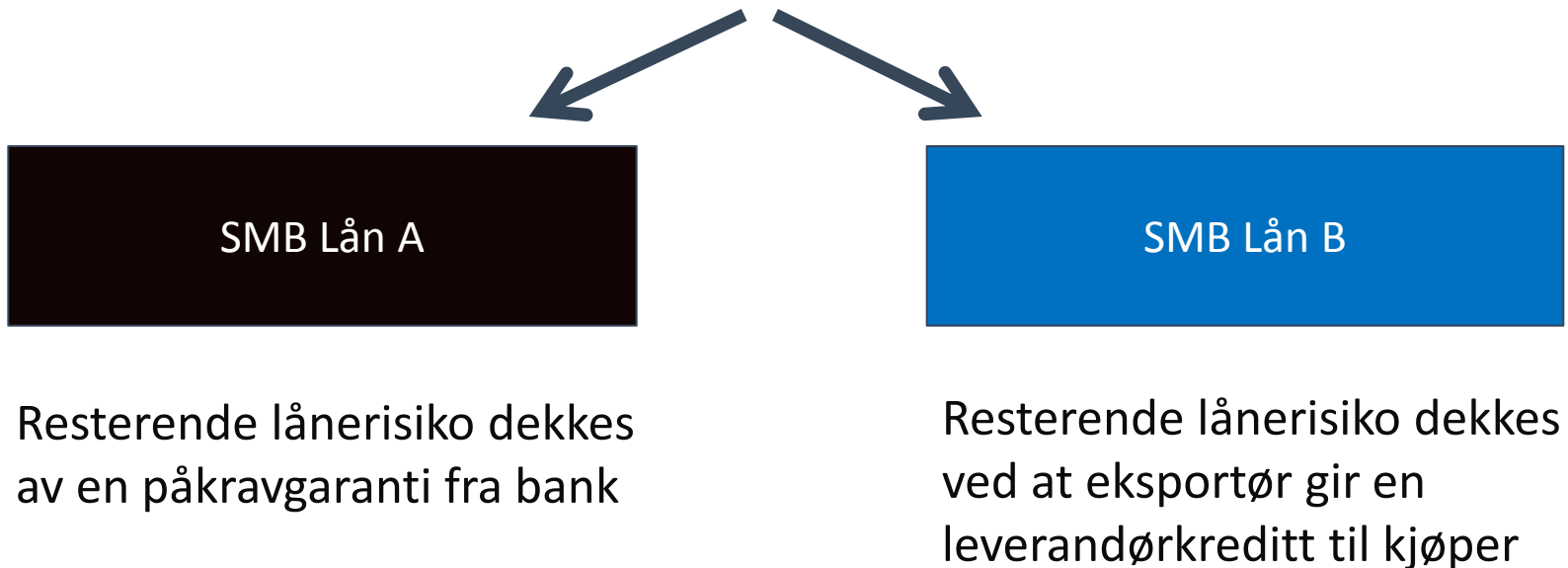
- Felles, forenklet søknadsskjema
- Felles kommunikasjon og koordinerte saksteam
- Felles tilbud (indikativt term sheet)
- Felles term sheet
- Forenklet låneavtale for kontrakter opptil NOK 100 millioner
- Forenklede krav til sikkerheter

- Nytt produkt: valgmulighet for eksportør å avdekke residualrisikoen i stedet for bank

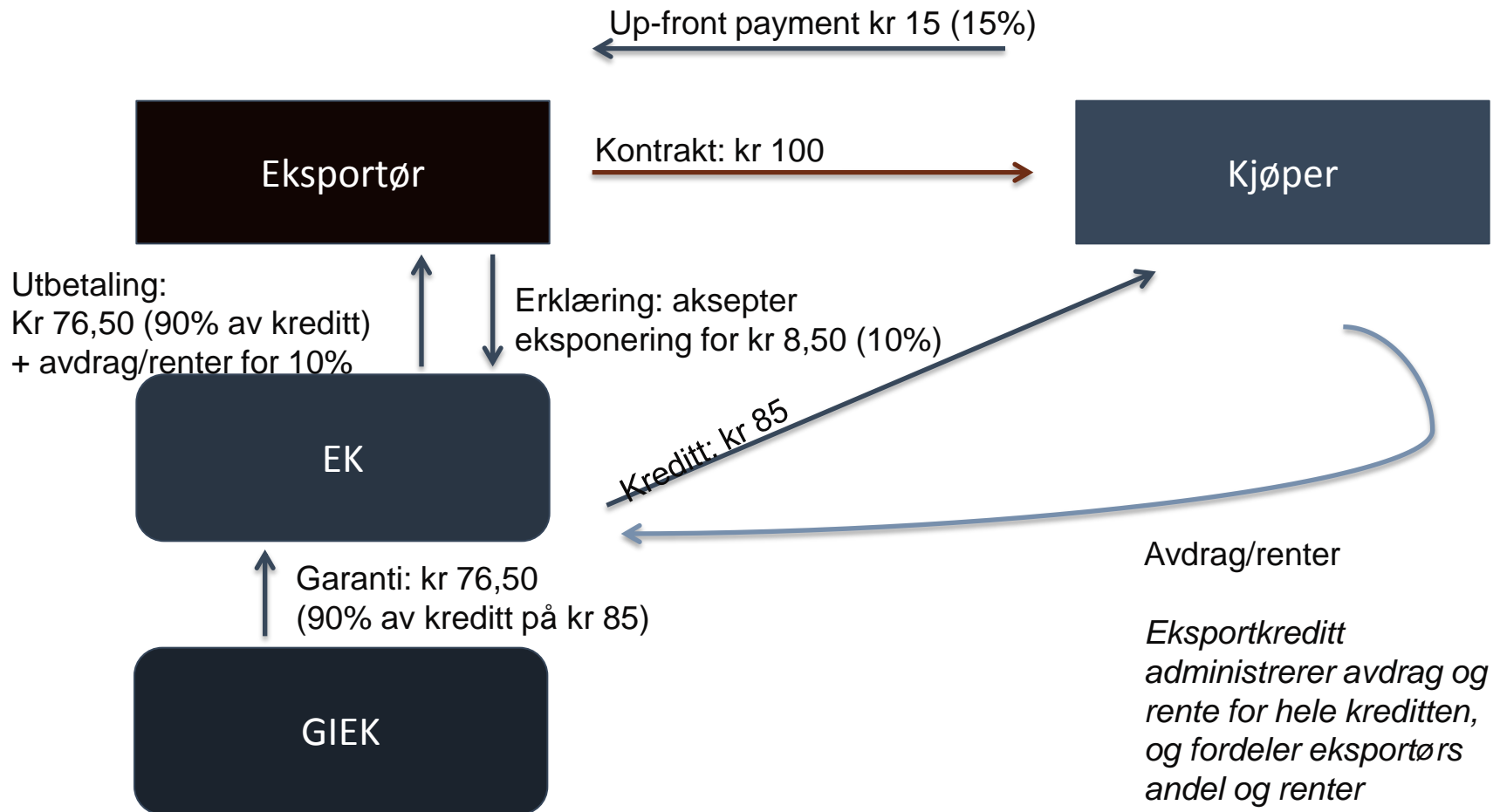


Lån under NOK 30 millioner: eksportørs valg mellom A og B

- Kjøper betaler eksportør min. 15 % kontant ved levering
- GIEK garanterer for opp til 90% av lånebeløpet
- Lånet dokumenteres med et negotiabelt gjeldsbrev under norsk rett, alternativt en forenklet låneavtale



SMB lån B: eksempel kontrakt på kr 100



Felles søknadsskjema

- Som pdf og elektronisk versjon på hjemmesidene
- Forenkling av GIEKs nåværende søknadsskjema
- Indikert valg mellom SMB lån A og B for lån under 30 MNOK
- Kort anti-korrupsjons erklæring



EKSPORTKREDITT
Export Credit Norway

Forenklet søknad om

Eksportgaranti og -lån

Tøm skjema

1. Eksporter

Foretaksnummer: _____ Hjemmeside: _____
Adresse: _____ Postnr.: _____ Sted: _____
Kontaktperson: _____ Telefon: _____
E-post: _____
Kopi av siste årsregnskap og -beretning vedlagt

2. Kjøper/låntaker

Firmanavn: _____ Land: _____
Adresse: _____ Postnr.: _____ Sted: _____
Kontaktperson: _____ Telefon: _____
E-post: _____ Nettadresse: _____
Kopi av siste årsregnskap og -beretning vedlagt

3. Kort beskrivelse av leveransen/prosjektet

Hva skal leveres under kontrakten?

Hva er størrelse og omfang på leveransen?

Hva slags teknologi dreier leveransen seg om?

Hva er tidsrammen for kontrakten og leveransen?

Felles rutiner

- Ved mottak av felles SMB-søknad oppretter EK og GIEK hver sine foreløpige team og sender ut et **mottaksbrev**
- Ved avtalt tidspunkt avholdes felles **telefonkonferanse** med låntaker der man informerer om prosessen og rollefordeling mellom GIEK og EK fram mot utbetaling av kreditten, og hva som ventes av låntager.
- **Indikativt term sheet** sendes ut. Hvis GIEK vil signalisere krav om sikkerheter eller liknende diskuteres dokumentasjonsrelaterte konsekvenser med EK på forhånd. EK sender ut felles indikativt term sheet.
- Saksbehandling mot **kredittvedtak** i hver organisasjon. Interne rutiner hos EK og GIEK.
- **Term sheet** sendes ut med angivelse av type dokumentasjon evt. betingelser osv. EK sender felles term sheet innen tre dager etter vedtak. Forhandling av lånedokumentasjon.

Seks steg for å etablere et lån



Omstilling: hva kan GIEK og EK gjøre?

Lån til kjøper:

- Diskusjonspartner: Kan være med ut og besøke kjøper
- Vurderer kjøperens betalingsevne
- Åpne på mange land/markeder/bransjer
- Store og små kontrakter
- Eksportør får kontantoppgjør, helt eller delvis
- Gjør dokumentasjonsarbeidet

Kontrakts garantier:

- GIEK tar risiko på kjøper i produksjonsperiode.

Leverandørkreditter:

- GIEK tar risiko hvis leverandør går konkurs.

GIEK og EK kan være viktige samarbeidspartnere for bedrifter som må ut i nye markedet!!!!

Generelt: nøkler til gode finansieringsløsninger

- Tett dialog med eksportbedriften samt eksportbedriftens kunde og bankforbindelse
- Vurdering av kunden og prosjektet
- Forutsigbar og rask prosess for etablering av lånet
- Dokumentasjon tilpasset transaksjonen: så enkel som mulig



Generelle vilkår for eksportfinansiering

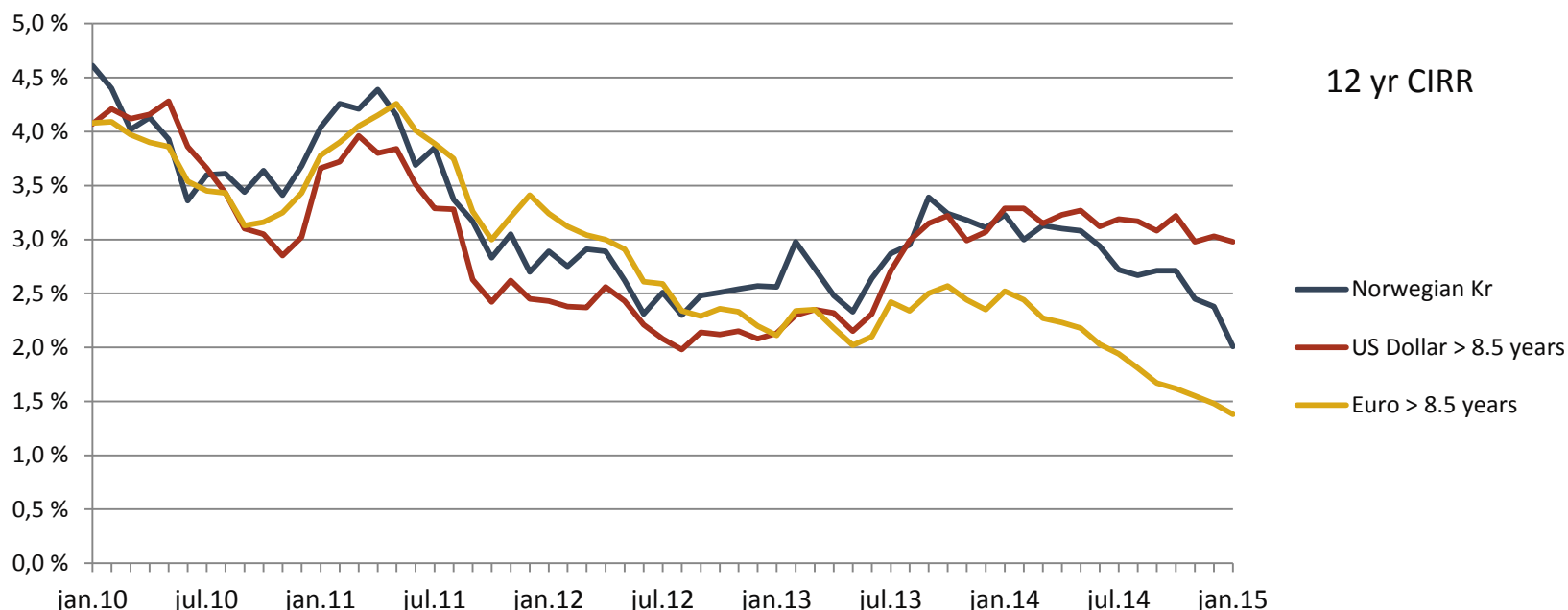
- Lån for opp til 85 % av kontraktens verdi.
- GIEK garanterer for opp til 90% av lånebeløpet.
- Norsk innhold i eksportkontrakten: minimum 30 %
- Leveranser fra underleverandører i prosjektslandet (“lokalt innhold”): maksimalt 30 prosent av verdien av leveransene fra Norge og tredjeland.
- Tilbakebetalingstiden generelt opp til 8,5 år. 10 år i utviklingsland. Skip: 12 år. Fornybar energi, og vann- og avløpsprosjekt: 18 år
- **Eksportør eller potensiell låntakere må søke eksportfinansiering av Eksportkreditt Norge før kontraktsinngåelse.**



Lån med attraktive renter CIRR (fastrente) eller markedslån

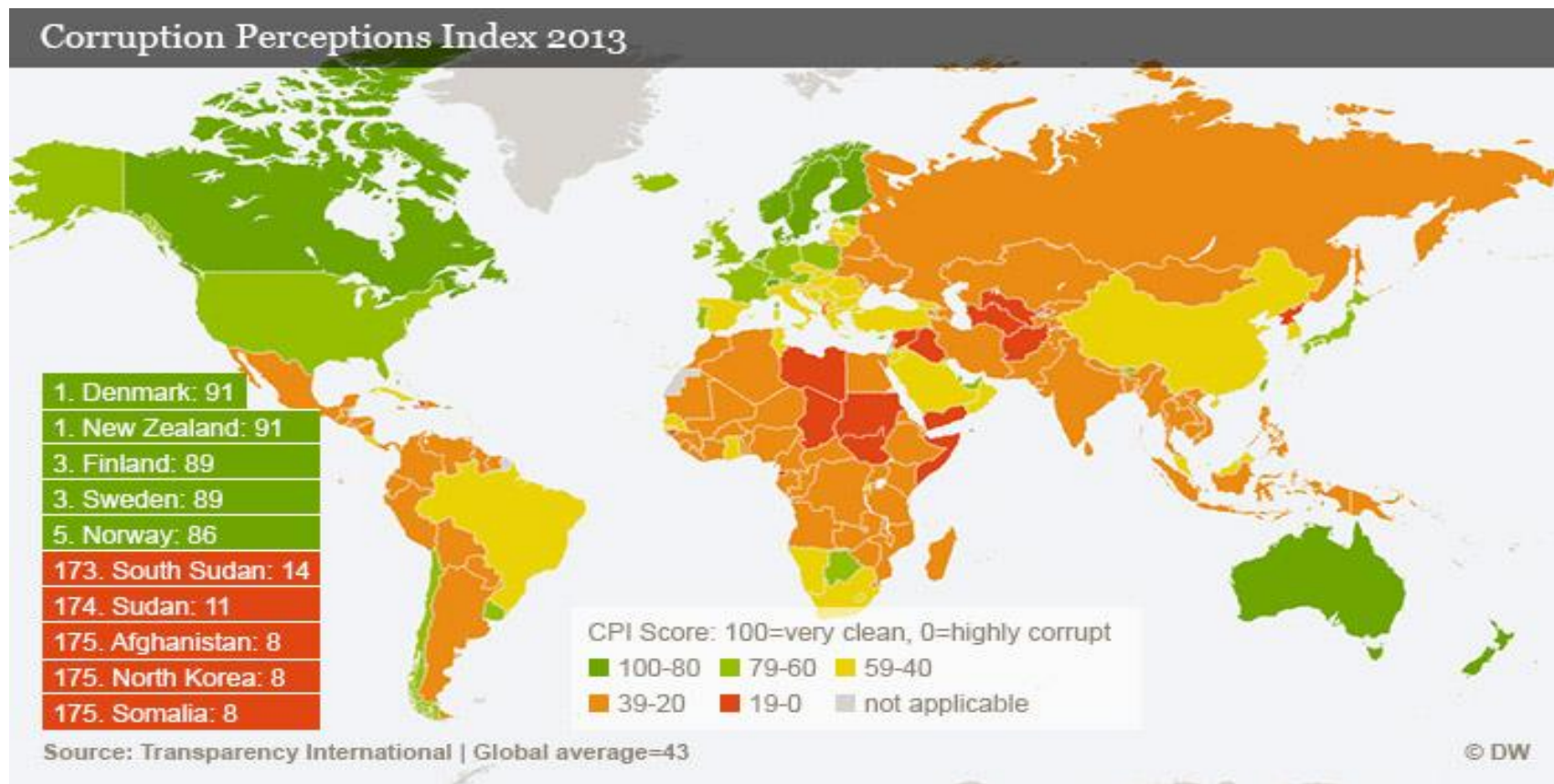
Pre-contract CIRR RATES 15.03. -14.04.2015

| | < 5 y | 5.5 – 8.5 y | 9-12 y |
|-----|-------|-------------|--------|
| EUR | 1.03 | 1.15 | 1.34 |
| USD | 2.19 | 2.67 | 2.99 |
| NOK | 2.12 | 2.12 | 2.12 |



I tillegg kommer garantipremie til GIEK og garanterende bank

Nulltoleranse for korrupsjon / vurdering miljø og sosiale forhold



Straffelovens § 276a-276c: straffbart å involveres i korrupsjon i utlandet

GIEK tilbyr flere garantiprodukter

Eksportgarantier – disse sikrer :

- tilbakebetaling av utenlandsk kjøpers lån (Långivergaranti)
- at norsk eksportør får betalt der han selv yter kreditt (Leverandørkredittgaranti)
- eksportøren mot tap i produksjonsperioden før levering (Kontraktsgaranti)
- at eksportør oppfyller sin del av kontrakten (Bondgaranti)
- at betalingsoverføringen mellom banker skjer som avtalt (Remburs)
- risiko ifm. utenlandske underleveranser til norsk eksport.

Andre garantier – disse sikrer:

- norske investeringer i utlandet (Investeringsgaranti – politisk risiko)
- tilbakebetaling av byggelån ved bygging av skip, fartøy og innretninger til havs i Norge (Byggelånsgaranti)
- at kraftprodusent får betalt fra kunde (Kraftgaranti)

GIEK Kredittforsikring

- kortsiktig kredittforsikring

GIEK

Forvaltningsbedrift underlagt Nærings- og fiskeridepartementet

Skal fremme norsk eksport og investeringer ved å stille eksportgarantier på vegne av den norske stat

Er åpen for alle bransjer, og kan stille garantier ved eksport til de fleste land i verden

Seksdoblet aktivitet siden 2004

Er fortsatt i vekst med en samlet garantiramme på cirka 170 milliarder kroner

Ca. 80 ansatte holder til i Vika i Oslo sentrum



Eksportkreditt Norge AS

Aksjeselskap stiftet ved egen lov i juni 2012

Eid av staten ved Nærings- og Fiskeridepartementet

Oppdrag: fremme norsk eksport gjennom tilgjengelig, konkurransedyktig og effektiv lånefinansiering

Utlånsportefølje på NOK 52,2mrd pr 30. juni 2014

Funding for lånene direkte fra statskassen

42 medarbeidere i Oslo og Ålesund



Hvordan kan en enkel søknad gi en verden av muligheter?

Verden er full av muligheter for bedrifter med gode ideer og produkter - den som er liten på Notodden, kan bli større i New York.

Den norske stat er i en unik, finansiell posisjon til å hjelpe deg å lande dine eksportkontrakter. Ved å la GIEK og Eksportkreditt Norge bistå kundene dine med finansiering, kan kundene kjøpe varene dine på kreditt - uten at du selv tar risiko. Vi kan stille med gunstige lån og garantier som sikrer trygg og god finansiering.

Én enkel søknad gir din bedrift alle muligheter til å vokse.

Det er enkelt å søke!

- ✓ Forenklet finansiering av eksportkontrakter på opp til NOK 100 millioner
- ✓ Ett søknadsskjema. Ett felles tilbud.
- ✓ Rask behandlingstid!
- ✓ Korteste vei til å lande kontrakten!

Kontakt  GIEK og

EKSPORTKREDITT
Export Credit Norway

www.giek.no

www.eksportkreditt.no