



Sælg mere
på eksport-
markederne

Hjælp dine udenlandske kunder med langfristet finansiering, og styrk dit salg

Når du skal gennemføre et salg på eksportmarkederne, er det ofte afgørende, at kunden kan få finansieret sit køb. EIFO kan skaffe din virksomheds udenlandske kunde en finansiering, som kan bruges til at købe dine varer, men uden at du selv behøver tage unødige risici.

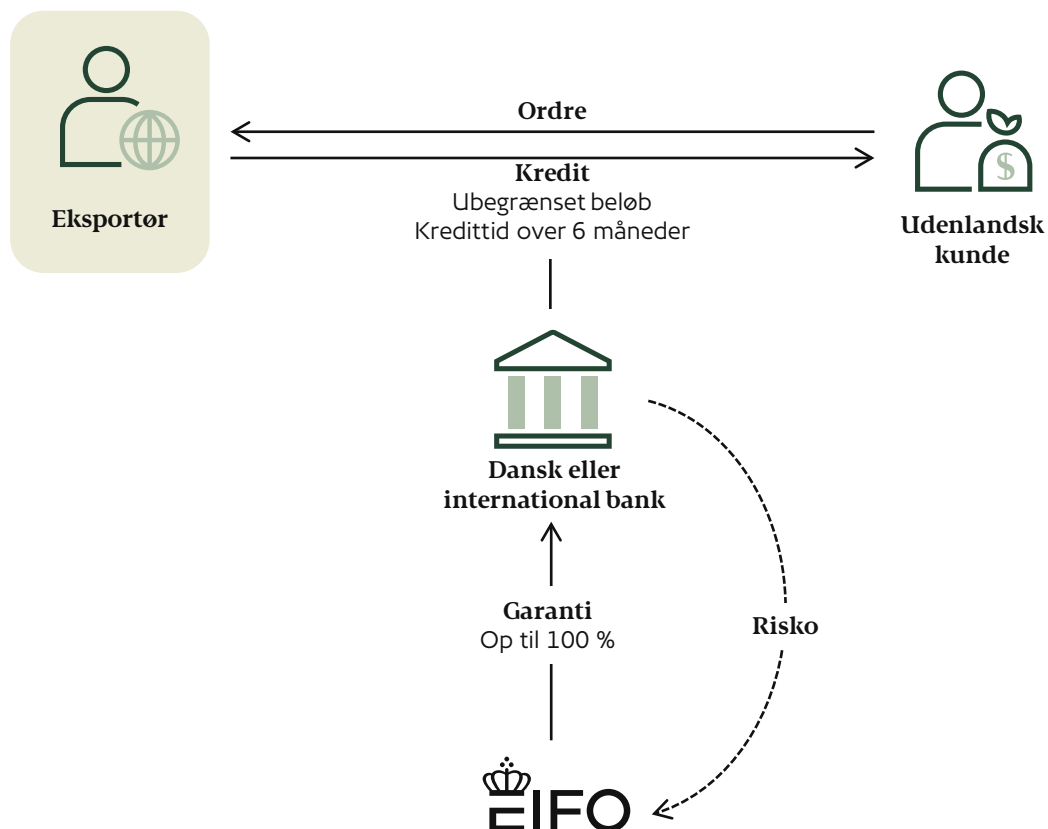
Sådan foregår det

Når du vil tilbyde din udenlandske kunde finansiering i samarbejde med EIFO, fungerer det sådan, at vi stiller en garanti for finansieringen til kunden. Det kan både være din virksomhed, som selv yder finansieringen til kunden mod at være forsikret hos EIFO mod tab, men det kan også være en dansk eller udenlandsk bank, som er villig til at give kunden den finansiering, der er brug for, med garanti hos EIFO.

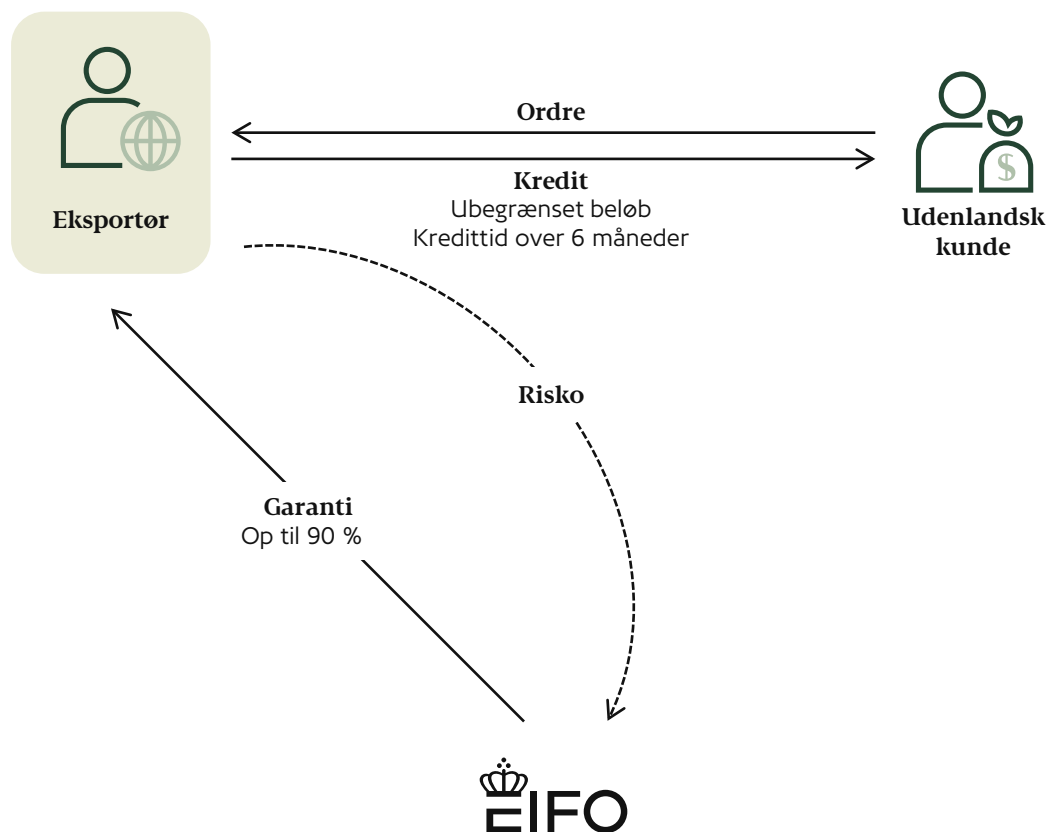
Hvis kunden mod forventning ikke betaler som aftalt, erstatter vi størstedelen af din virksomheds eller bankens tab. Det kan for eksempel være, hvis din kunde ikke kan eller ikke vil betale, hvis der ikke kan føres penge ud af landet, eller hvis der opstår krig eller borgerkrig i landet.

Finansiering fra EIFO kan struktureres på forskellige måder. Det afhænger af størrelsen på ordren, om der er en bank med eller ej, og om banken i så fald er dansk eller international. Kontakt os for at få mere at vide om pris, dækning og vilkår i de forskellige løsninger, vi tilbyder. Uanset hvilken løsning der er tale om, foregår det grundlæggende på samme måde – se illustrationer.

Figur 1: Langfristet finansiering til udenlandske kunder i samarbejde med EIFO og en bank



Figur 2: Langfristet finansiering til udenlandske kunder uden en bank, kun i samarbejde med EIFO



Fordelene ved løsningen

- › Du kan hjælpe din kunde med at få langfristet finansiering til at placere en ordre hos dig, selv om kundens egen bank for eksempel siger nej til at finansiere købet.
- › Du kan få betaling med det samme, hvis du har en bank med: Selv om din kunde får finansiering og betaler over en længere periode, får du din betaling, så snart du opfylder kontrakten med din kunde.
- › Du kan bruge en finansieringsløsning aktivt i dit eksportsalg. Du er et skridt foran konkurrenterne, når du tilbyder en attraktiv finansieringsløsning.
- › Du kan få kreditvurderet din kunde på forhånd. Det betyder, at du på dit salgsmøde kan tilbyde et godt produkt og samtidig en finansieringsløsning. Dermed kan kunden sige ja med det samme uden først at skulle forbi sin bank.
- › EIFO kan også forsikre dig mod tab, hvis du selv vælger at yde finansieringen uden at involvere en bank.

OBS: Finansiering til udenlandske kunder bruges primært i forbindelse med salg af kapitalgoder og ved kredittider på et halvt år og derover. EIFO stiller som udgangspunkt krav om 15 % egenfinansiering fra køberen og 10 % selvrisiko til eksportøren.

Processen

Afklaring	Tilbud	Garanti
<p>1. Du vil tilbyde din kunde finansiering.</p> <p>2. Enten tilbyder en bank kunden finansieringen, eller også gør du det selv. Uanset hvem der kommer med finansieringen, ønsker I ekstra sikkerhed fra EIFO.</p> <p>3. EIFO kreditvurderer kunden.</p>	<p>4. Hvis vi vil dække forretningen, sender vi dig/banken et tilbud.</p> <p>5. Du eller banken forhandler finansieringen på plads med din kunde på baggrund af tilbuddet fra os.</p>	<p>6. Vi udsteder en garanti.</p> <p>Hvis finansieringen kommer fra en bank, får du din betaling ved levering af varerne, og din kunde afdrager til banken, uden du i øvrigt er involveret.</p> <p>Hvis du har givet din kunde finansieringen, beholder du selv evt. renter og nyder godt af EIFOs risikodækning på det meste af beløbet.</p>

Tre praktiske spørgsmål

Hvad koster det?

Det er gratis at få rådgivning hos EIFO. Det er også gratis at få et tilbud på en garanti.

EIFO opkræver en præmie for at stille garantien for finansieringen til din kunde. Præmien er afhængig af landet, din kundes kreditværdighed og kredittiden. Præmien opkræves hos den, der yder finansieringen til kunden, det vil sige enten hos dig eller hos den involverede bank. Men hvis du lader kunden betale præmien som en del af finansieringen, koster det dig ikke noget at hjælpe dine kunder med at finansiere deres køb.

Hvis det er en bank, der yder finansieringen, skal kunden betale renter og omkostninger til banken. Din bank kan oplyse dig om den samlede pris.

Hvad kræver det?

Din kunde er fra udlandet og skal være kreditværdig.

Kreditten dækker en enkeltstående ordre.

Din virksomhed skal være med til at skabe økonomisk vækst i Danmark.

Arbejdet med ordren skal foregå på en miljømæssig og socialt forsvarlig måde. Forretninger med lav ESG-risiko op til 25 mio. kr. nøjes med en erklæring og begrænset dokumentation. Forretninger med højere ESG-risiko og forretninger over 25 mio. kr. kræver en mere dybdegående ESG-vurdering fra EIFO.

Hvad kan du gøre?

Du kan kontakte din bank eller en af EIFOs rådgivere for at drøfte mulighederne.

Du kan skaffe oplysninger om din kundes kreditværdighed, herunder din kundes regnskaber for de seneste 3 år.

Du kan besøge www.eifo.dk og læse mere om finansiering af udenlandske kunder.

Om EIFO

EIFO er Danmarks Eksport- og Investeringsfond, og vi er med hele vejen – fra at tænde gnisten hos Danmarks iværksættere til at åbne døre for danske virksomheders globale forretninger. Med langfristet finansiering og risikodækning er vi en drivkraft og katalysator for nye projekter og forretninger mellem danske virksomheder og deres partnere over hele verden. EIFO har mere end 5.000 kunder og et samlet forretningsomfang på omkring 150 mia. kr. Med risikovillig finansiering baner vi vejen for dem, der tør tænke større.