

# FÖRSÄKRAR RISKER FÖR ÖKAD EXPORT

**Hennes uppdrag är att stärka svensk export och svenskt näringsliv i världen. – När andra säger nej till finansiering för att risken är för stor försöker vi på EKN att hitta en väg till ett ja, för att möjliggöra affären, säger Karin Apelman, generaldirektör på EKN.**

**Att vara med tidigt i affärerna ute på fältet och öka svenska företags konkurrenskraft ute i världen är några av hennes drivkrafter.**

**– Vi ska hjälpa företagen att exportera till nya marknader och få till affärer som annars inte varit möjliga, i både goda och svåra tider, säger hon.**

**Riskmedvetenheten bland företag** ökade kraftigt i samband med finanskrisen och behovet av EKN:s garantier blev då rekordhøgt. I takt med att finansmarknaderna stabiliserats är det inte längre samma extrema tryck. Samtidigt är det fler företag som i dag använder sig av möjligheten att försäkra sina affärer.

– Fler har upptäckt att det är en konkurrensfördel att inkludera finansiering i sitt kunderbudande och med EKN:s garantier blir det möjligt, säger Karin Apelman.

Framför allt är det företagets behov av att göra säkrare affärer på tillväxtmarknader som gör att de vänder sig till EKN.

– Företag behöver hitta nya

betalningsrisken i en exportaffär blir det lättare för företaget att få finansiering.

– Vi ger ett mervärde i affärerna – våra garantier täcker upp till 95 procent av risken och då kan exportörerna göra fler affärer, säger Karin Apelman.

**Det är fortfarande** närmarknader – som Norge och Tyskland – som de mindre företagen främst exporterar till. Men EKN möter allt fler som söker sig till marknader betydligt längre bort.

– Det finns företag som står inför att göra sin drömaffär, men kanske tvekar på grund av riskerna. En exportkreditgaranti kan vara det som gör att de klarar att

det kommande året. Och det blir allt vanligare att sälja på kredit. Nästan dubbelt så många jämfört med förra året uppger att de alltid erbjuder kredit, 42 procent, jämfört med tidigare 22 procent.

– Genom att försäkra sina affärer så expanderar företagen både snabbare och säkrare.

– Vi ser också att små- och medelstora företag i större utsträckning tar vara på tillväxtmarknadernas potential, säger Karin Apelman.

Dagens nya generation företagare siktar globalt redan från start. Afrika, är en av de starkast växande exportmarknaderna för mindre företag. På tio år har exporten dit ökat med 112 procent bland småbolagen, dock från låga nivåer. EKN garanterade affärer till 27 länder i Afrika förra året och utsågs i våras till bästa exportkreditinstitutet i världen på export till länder i Afrika söder om Sahara.

– Vi var tidigt ute med att bidra till de svenska exportframgångarna där, säger Karin Apelman.

**EKN riskklassificerar länder – hur går det till?**

– Det har vi gjort under många

år, vi gör det i samråd med OECD-länderna. Dels använder vi ekonomiska modeller, dels är det praktisk erfarenhet som ligger bakom bedömningen.

Klassningen noll till sju, speglar risken för utebliven betalning, där sju är den högsta risken. Premien för EKN:s garanti sätts efter landriskklassen och köparens kreditvärdighet. Data samlas in i tätt samarbete med bolagen, så den informationen finns också med i bedömningen.

– Det är inte ovanligt att företag bedömer risker högre än vad vi gör, men i de flesta fall råder en samsyn.

**I dag ser** fler företag att de traditionella marknaderna inte räcker till, en växande medelklass i Asien, Afrika och Latinamerika gör att det finns stor potential för svenska varor.

– Vi garanterar affärer inom flera olika branscher som gruv-, telekom- och transportnäringen, men även konsumentprodukter.

**Karin Apelman har** lång erfarenhet från både privat och offentlig sektor.

Hon har varit generaldirektör

för EKN i sju år och menar att hon har Sveriges roligaste jobb.

– Vi jobbar med alla olika sorters företag, stora som små på den internationella arenan. Vi gör nytta och vi kan se goda resultat av vårt arbete.

– Vi bedömer köparen och dess betalningsförmåga, vi är ute på fältet och har en grundförståelse för bolagens affärer. Genom goda och långsiktiga relationer kan vi ta itu med eventuella problem på ett tidigt stadium och hjälpas åt att lösa dem, säger hon.

**EKN samarbetar med** andra exportfrämjare såsom Business Sweden, Svensk Exportkredit (SEK), ALMI, Swedfund, Handelskammarna och Sveriges ambassader.

För drygt ett år sedan bildades Kreditförsäkringsföreningen, KFF, vars medlemmar i dag skyddar svensk handel för cirka 1 000 miljarder kronor. EKN är en av grundarna.

– Vi vill medverka till att upplysa om nyttan med kreditförsäkringar. Det är för de allra flesta självklart att försäkra sitt hus och sin bil, men inte lika vanligt att försäkra sin exportaffär, säger Karin Apelman.

*”Genom att försäkra sina affärer så expanderar företagen både snabbare och säkrare.”*

marknader och nya kunder och då är vi en viktig partner.

EKN – som garanterar affärer i över 135 länder – fungerar som en affärspartner för exportföretagen. När EKN försäkrar

ta hem affären.

EKN:s senaste undersökning visar att vart femte exportföretag med tio till 250 anställda vill öka sina satsningar och börja exportera till fler tillväxtländer