

A background image showing a man and a woman shaking hands over a desk, suggesting a business deal or agreement. The man is on the left, wearing glasses and a beard, and the woman is on the right, wearing a yellow shirt. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

Bli årets bank- medarbetare 2027

Företags-
rådgivarnas
guide
till nöjdare
kunder

800 miljoner är många ja till dina kunder

A

LLA SVERIGES BANKER och företagsrådgivare har tillgång till EKN:s garantier. Ändå finns det stora skillnader i hur frekvent olika banker använder sig av dem. En av de fyra svenska storbankerna använde EKN

hela 130 gånger förra året, samtidigt som en annan utnyttjade möjligheterna 36 gånger. EKN täckte nästan 800 miljoner kronor i risk åt den första banken, och drygt 100 miljoner kronor åt den sistnämnda.

800 miljoner kronor är många ja till exportbolagens finansieringsbehov. Det är många nya exportaffärer, många nöjda kunder och många fördjupade relationer mellan den aktuella banken och deras företagskunder.

NU NÄR TIDERNÄR ÄR TUFFA och osäkra för svenska företag är EKN:s uppdrag viktigare än någonsin. Du som arbetar som företagsrådgivare på bank har säkert redan märkt att det blivit svårare att säga ja när dina företagskunder vill låna pengar för att finansiera sin

export. Här kan EKN:s garantier ofta vara lösningen. Vi kan täcka risken så att du kan säga ja till lånet som gör att din kund kan fortsätta sin tillväxtresa. Det är inte bara bra för kunden utan naturligtvis även för dig som företagsrådgivare, för din bank och ytterst för den svenska ekonomin.

I DEN HÄR GUIDEN har vi samlat exempel på hur våra viktigaste garantier kan användas – och hur de faktiskt har använts av exportföretag som vill växa, av deras underleverantörer och av smarta företagsrådgivare runtom i Sverige.

Ge inte dina konkurrenter några fördelar i onödan. Använd EKN för att stärka dina kunder, bankens affär och svensk export på både kort och lång sikt. Så siktar du på att bli årets bankmedarbetare 2027, börja redan nu. Du har minst 800 miljoner skäl att läsa vidare.

CARL-JOHAN KARLSSON

AFFÄRSOMRÅDESCHEF SME & MIDCORP PÅ EKN

P.S.

Tveka inte att ta kontakt med oss om du vill veta mer om hur vi kan hjälpa dina kunder. Kontakta oss på 08-788 00 00.

A conceptual image showing a lush green tree with a full canopy growing out of a tall, neat stack of gold coins. The background is a solid, deep teal color. The tree's trunk is thin and brown, and its leaves are vibrant green with some lighter green highlights. The stack of coins is composed of many thin, gold-colored discs, creating a textured, cylindrical base for the tree.

1

Rörelsekreditgarantin

När din kund behöver kapital för att växa eller genomföra en affär.





"EKN:s garanti gjorde att vi kunde säga ja till finansieringen"

Wiretronics första affär var värd 50 miljoner kronor och de behövde kapital för att hantera affären. Banken ville hjälpa till men det saknades säkerheter. Lösningen blev en rörelsekreditgaranti från EKN.

DET ÄR INTE MÅNGA bolag som börjar sin tillväxtresa med en affär på 50 miljoner kronor – men Wiretronic gjorde det. Bolaget startade när de vann en jätteorder

för utveckling och tillverkning av ett diagnosverktyg till Volvo Cars egna verkstäder.

– Det var en rätt ordentlig munsbitt för oss som nystar-



Sören Karlsson

tat bolag och det skulle komma att kräva väldigt mycket kapital. Det var anledningen till att vi vände oss till EKN för att få hjälp med finansieringen, säger Wiretronics grundare Sören Karlsson.

Underleverantörer är också exportbolag

Arbetet med att bygga upp Wiretronics organisation, leverera beställningen till Volvo Cars och samtidigt utveckla resten av

företaget var naturligtvis otroligt kapitalkrävande för det nystartade bolaget. Sören Karlsson hade samarbetat med EKN på en tidigare arbetsplats och kände till att EKN även kan hjälpa underleverantörer till exporterande företag. Det är något som många företag och även deras banker ofta missar.

– Vi har en riktigt bra bank i Trollhättan och de skickade in en första ansökan om en rörelsekreditgaranti från EKN. Ansökan godkändes och garantin innebar att 50 procent av bankens risk avtäcktes. Med hjälp av EKN:s riskavtäckning har vår bank kunnat följa med högre upp i belåning och det är precis det som har behövts under vår tillväxtresa, säger Sören Karlsson. ►

► **Bankens första samarbete med EKN**

Ingela Karlsson är kontorschef för Handelsbanken i Trollhättan och har varit med på Wiretronics resa.

– Vi hade inte arbetat med EKN tidigare och helt ärligt så var jag orolig för att det skulle bli administrativt jobbigt att ha med en myndighet att göra. Men det var precis tvärtom. Vi fick hjälp genom hela processen och dessutom gick det imponerande snabbt. Och till syvende och sist var det också EKN:s garanti som gjorde att vi på banken kunde säga ja till finansieringen, förklarar Ingela Karlsson.

Efter Wiretronic-affären har Handelsbanken i Trollhättan valt att se om andra kunder också skulle



Ingela Karlsson

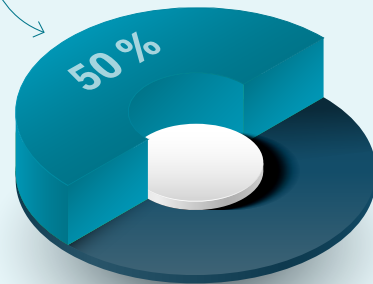
kunna vara aktuella för ett samarbete.

– Nu är EKN en del i vår verktygslåda och ett bra sätt att hjälpa fler exportföretag och underleverantörer till finansiering.

Och enligt Sören Karlsson skulle Wiretronic inte stå så starkt som de gör i dag om det inte vore för samarbetet med EKN.

– Det går inte att nog poängtera hur viktigt det har varit för oss. EKN har gett oss möjligheten att fortsätta utvecklas, att leverera mot våra åtaganden och att ta ordervolymer som vi normalt inte skulle kunna finansiera. Samarbetet mellan EKN och vår stöttande bank har varit de i särklass mest signifikanta fördelarna som vårt bolag har haft under sina verksamhetsår. ■

Rörelsekreditgarantin täcker 50 procent av risken i affärerna.



4 fakta om EKN:s rörelsekreditgaranti

- 1** Kan användas av dig på banken när du lämnar rörelsekrediter i form av lån, checkkredit, övertrasseringsrätt – eller vid fakturabelåning.
- 2** Innebär att EKN täcker av 50 procent av bankens risk.
- 3** Det finns ingen gräns för hur stor eller liten finansieringen ska vara.
- 4** EKN kan utfärda garantin oavsett om din kund är ett exportbolag eller en underleverantör till exportsektorn.

”Samarbetet mellan EKN och vår stöttande bank har varit de i särklass mest signifikanta fördelarna som vårt bolag har haft under sina verksamhetsår.”

Sören Karlsson, grundare Wiretronics



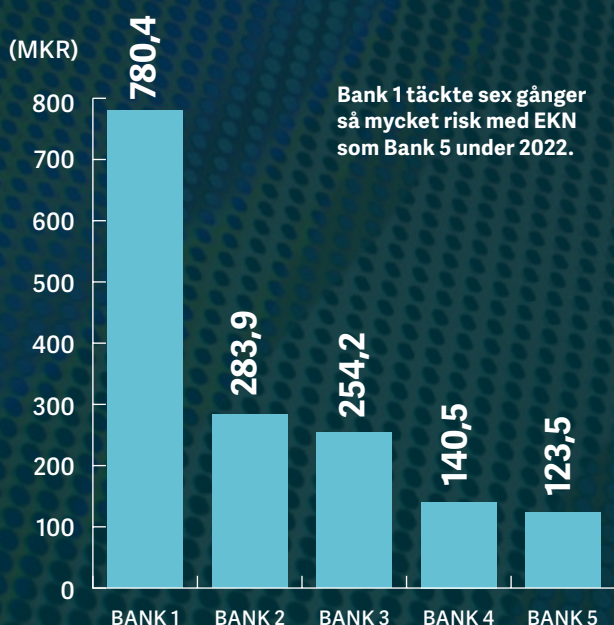
Som underleverantör till Volvo Cars har Wiretronic kunnat använda EKN för att växa snabbt och kraftigt.

Hur bra är din bank på att använda EKN?

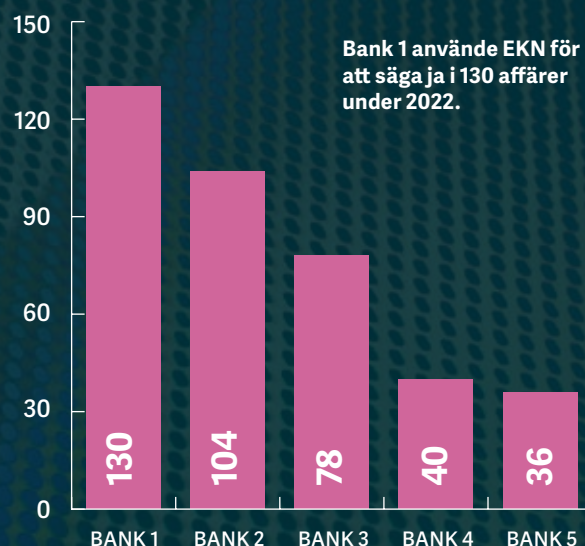
* Vi har låtit bankerna vara anonyma här, men kanske kan du gissa vilka staplar som tillhör din bank?

Sveriges fem största banker använde två av EKN:s vanligaste garantier olika ofta och på olika sätt under 2022. Skillnaderna ger bankerna olika förutläggningar att säga ja till sina kunder.

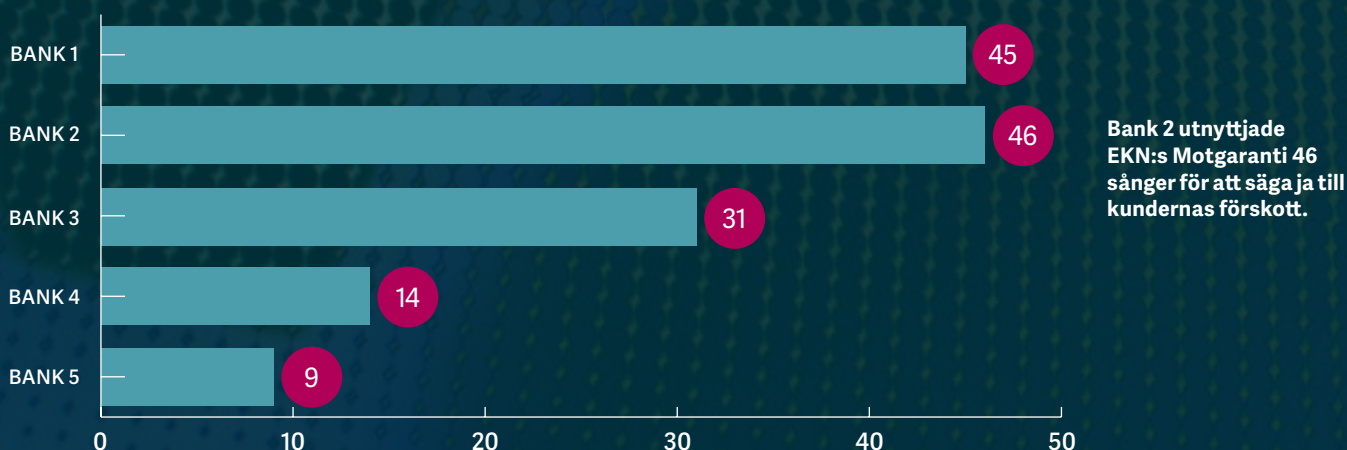
Garantivolymer för Rörelse kreditgarantin per bank



Antal utställda Rörelse kreditgarantier per bank



Antal utställda Motgarantier per bank



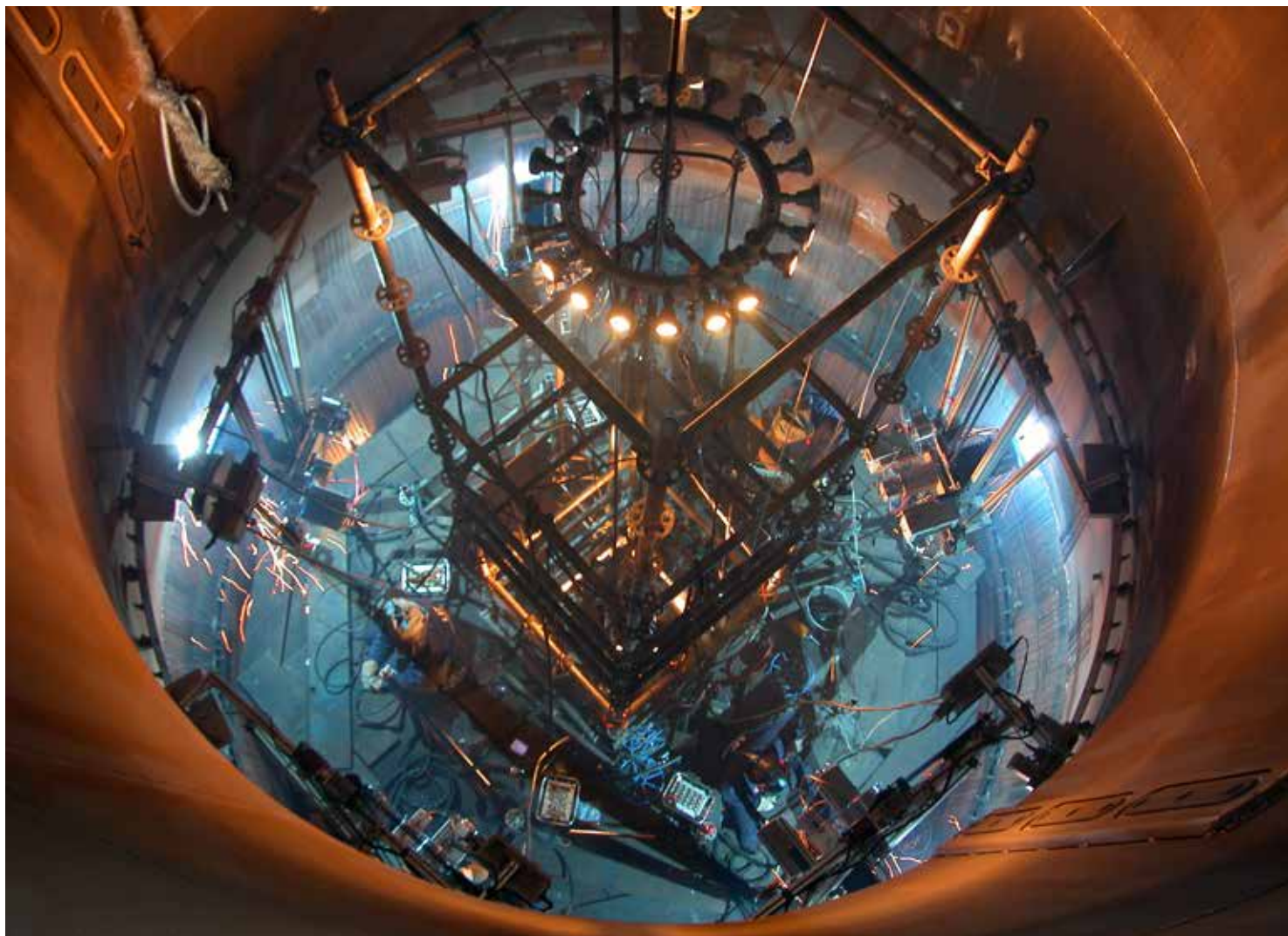
A man with a beard, wearing a blue button-down shirt, is seated at a desk and looking at a laptop. A woman with curly hair, wearing a light-colored blazer over a blue top and blue pants, stands behind him, looking at the laptop screen. The background shows a warehouse or office space with shelves and boxes.

2

Motgarantin

När din kund behöver ett förskott
från sin kund.





"Förskottet är avgörande"

Blekingeföretaget Uddcomb har på tre år nått en omsättning på 100 miljoner kronor. Tack vare ett samarbete mellan banken och EKN kan de säkra förskott på alla stora ordrar – vilket har varit avgörande för den snabba tillväxten.

I NÄTTRABY JUST utanför Karlskrona ligger Uddcomb, vars specialistkompetens inom svetsning tar dem jorden runt på beställning av företag inom process- och kraftindustrin.

– Vi svetsar på ett skikt rostfritt svetsgods inuti driftkritiska tryckkärl, som används i pappersmassatillverkning och i raffineringen av olja och diesel. Det förlänger livslängden på dessa dyra kärl. Vi

gör det dessutom snabbt vilket minimerar driftstoppen och det här sparar väldigt mycket pengar åt våra kunder, säger Sven Stenarson som är företagets styrelseordförande och medgrundare.

Uddcombs andra affärsområde är maskiner som kan hantera tusentals ton med högspänningskabel. Här märks till exempel kabelkaruseller som mäter 40 meter i diameter. Två av dessa jättar är nu under produktion till kunder i Norge och USA, och produktionstiden mäts i år.



Förskottsbetalning en förutsättning

– Det är omfattande projekt där vi behöver få in delar av ordervärdet i förskott för att kunna sätta i gång. Men vi är också ett relativt ungt företag och våra kunder vill gärna ha en garanti innan de betalar förskottet. Vår bank kan utfärda en så kall- ►

- lad förskottsgaranti, men de vill ju gärna i sin tur ha en garanti – ja, det här kan lätt bli lite av ett moment 22, säger Sven Stenarson.

Martin Bondesson är Uddcombs företagsrådgivare på Swedbank i Karlskrona. Han säger att banken så klart alltid vill hjälpa kunderna med en förskottsgaranti, eftersom de ofta är avgörande för affären, men att problemet brukar ligga i bankens behov av säkerheter.

– I Uddcombs fall ser allt jättebra ut. Affären och kunden är solida och stabila, men det saknas historik. Vi på banken letar efter dessa risker och det gör det ibland svårt för oss att säga ja även när vi vill och tror på bolaget.



Så får banken ihop kalkylen – varje gång

Det är här som EKN:s motgaranti kommer in i bilden. I korthet fungerar den så här för Blekingeföretaget:

- Uddcomb har fått en order och behöver ett förskott från kunden för att kunna komma igång med produktionen.
- Kunden i utlandet vill dock ha en säkerhet för att våga betala

Fyra fakta om EKN:s motgaranti

1 Kan användas av dig på banken när ni ställer ut någon form av kontraktsgaranti – till exempel en förskottsgaranti eller en fullgörandegaranti.

2 Innebär att EKN kan täcka av upp till 75 procent av regressrisken.

3 Det finns ingen gräns för hur stort eller litet belopp det rör sig om.

4 EKN kan utfärda garantin även mellan två svenska bolag – om affären i förlängningen leder till export.

en stor del av ordervärdet i förskott. De ber Uddcomb om en förskottsgaranti.

- Uddcomb vänder sig i sin tur till Martin Bondesson på Swedbank. Banken vill dock ogärna stå för hela risken själv.

- Här kommer EKN:s motgaranti in. EKN kan täcka 75 procent av regressrisken, vilket frigör kreditutrymme för Uddcomb i banken och gör det lättare för Martin Bondesson och Swedbank att säga ja.

– Uddcomb är ett otroligt företag med spetskompetens. Men det hade inte gått utan EKN, det kan jag lova. Därför är det så skönt att de kan dela vår risk. Det gör kunden nöjd och ger oss möjlighet att växa tillsammans med dem, säger Martin Bondesson.

Tillsammans med EKN använder Swedbank och Uddcomb numera det här upplägget på långt över hälften av Uddcombs affärer. Enligt Sven Stenarson har metoden varit avgörande för den snabba tillväxten.

– Förskottet är en förutsättning för affärerna, och EKN och Swedbanks samarbete är en förutsättning för att vi ska kunna få förskotten. Så ja, det här har definitivt varit avgörande för vår framgång. ■

“Uddcomb är ett otroligt företag med spetskompetens. Men det hade inte gått utan EKN, det kan jag lova.

Martin Bondesson





Så får du kunden att stanna längre

Enligt en undersökning från Capcito planerar fyra av tio företag att byta långivare inom de närmaste två åren. Här är fyra tips som kan få dig att behålla kunden längre.

1 Dela risken.

Det finns en rad statliga aktörer som på olika sätt arbetar för att främja svensk export och de samarbetar med alla svenska banker. Undersökningen från Capcito visar dock att bara 10 procent av de tillfrågade företagen tagit hjälp av offentliga aktörer.

– Här är det så klart jätteviktigt att alla företagsrådgivare känner till att dessa möjligheter finns. Det är ju snopet om affären går ihop för

grannbanken bara för att de kände till ett verktyg som egentligen finns i alla bankers verktygslåda, säger Carl-Johan Karlsson, affärsområdeschef på EKN.

2 Ta hand om entreprenörens privata engagemang.

Många entreprenörer har samma bank för företaget som privat, även när de sedan växer. Om kunden är nöjd med de privata delarna, som till exempel bolån, ökar chansen

att de stannar kvar även med företagsengagemanget.

3 Kombinera statliga aktörer.

Företag som vill ha statlig hjälp behöver inte välja en aktör. Det är vanligt att till exempel EKN och Almi samarbetar med engagerade företagsrådgivare för att tillsammans hitta en lösning.

4 Tänk på att många stöd även är tillgängliga för underleverantörer.

– Hos EKN behöver man inte exportera själv för att ta del av en exportkreditgaranti. Även underleverantörer till exportbolagen kan använda våra garantier, säger Carl-Johan Karlsson. ■

A smiling man with short brown hair, wearing a bright yellow short-sleeved button-down shirt with a dark blue collar and cuffs, is leaning over a workbench in a warehouse. He is looking towards the camera. The background is filled with wooden pallets stacked on metal racks, creating a sense of a busy industrial environment. The lighting is warm and focused on the man.

3

Exportsprånget

När din kund är ett nyetablerat
tillväxtbolag.



"Stödet var helt avgörande för tillväxten"

DeWiz är den skånska golfinnovationen som på två år sålt till 53 länder. För att fortsätta växa snabbt tog DeWiz hjälp av EKN och Exportsprånget – den nya garantin för nyetablerade tillväxtbolag.

– **NÄR DU SÄTTER DEWIZ** runt handleden mäter den din golfswing i detalj – hastighet, vinkel, drivning, lutning, tid, var din bakswing slutar och mycket mer. Den mäter allt detta i realtid så att du kan träna medvetet varje gång du slår ett

slag, förklarar Laszlo Varga som är vd på det skånska wearable tech-bolaget.

Att kunna mäta golfswingen är en sak, men alla golfare vet att det inte alltid räcker att veta var felet ligger. Man måste också arbeta

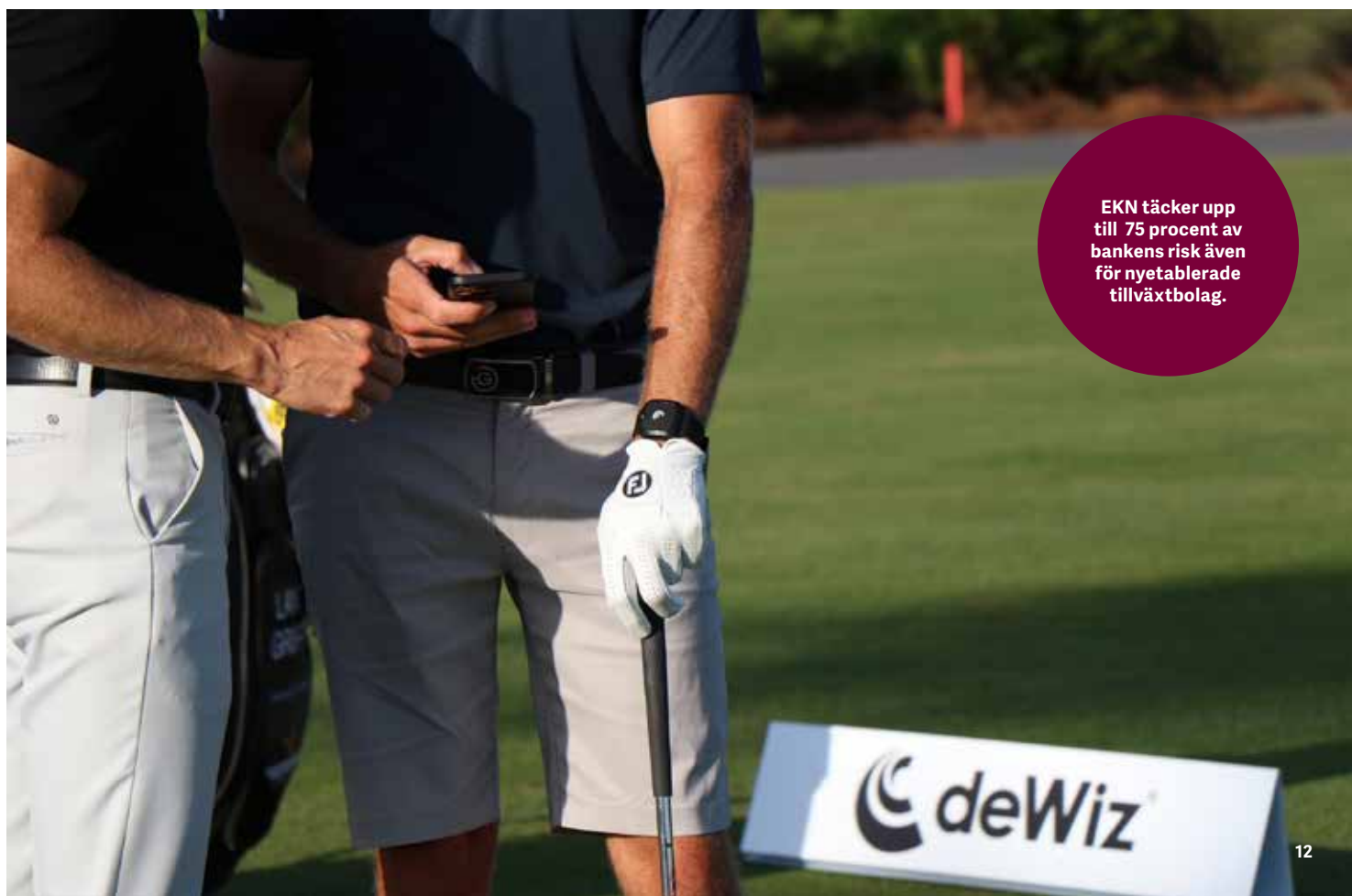
bort den dåliga vanan och därför har DeWiz ännu en pedagogisk egenskap – nämligen den lätta elstöten du får när du inte swingar som du borde.

– Det är egentligen snarare en lätt elektrisk impuls som signalerar att du gjorde något fel. Det här handlar om betingning – det lilla obehaget du känner får hjärnan att över tid undvika just det misstaget och i stället ändra beteende mot de swingar som inte resulterar i obehag.

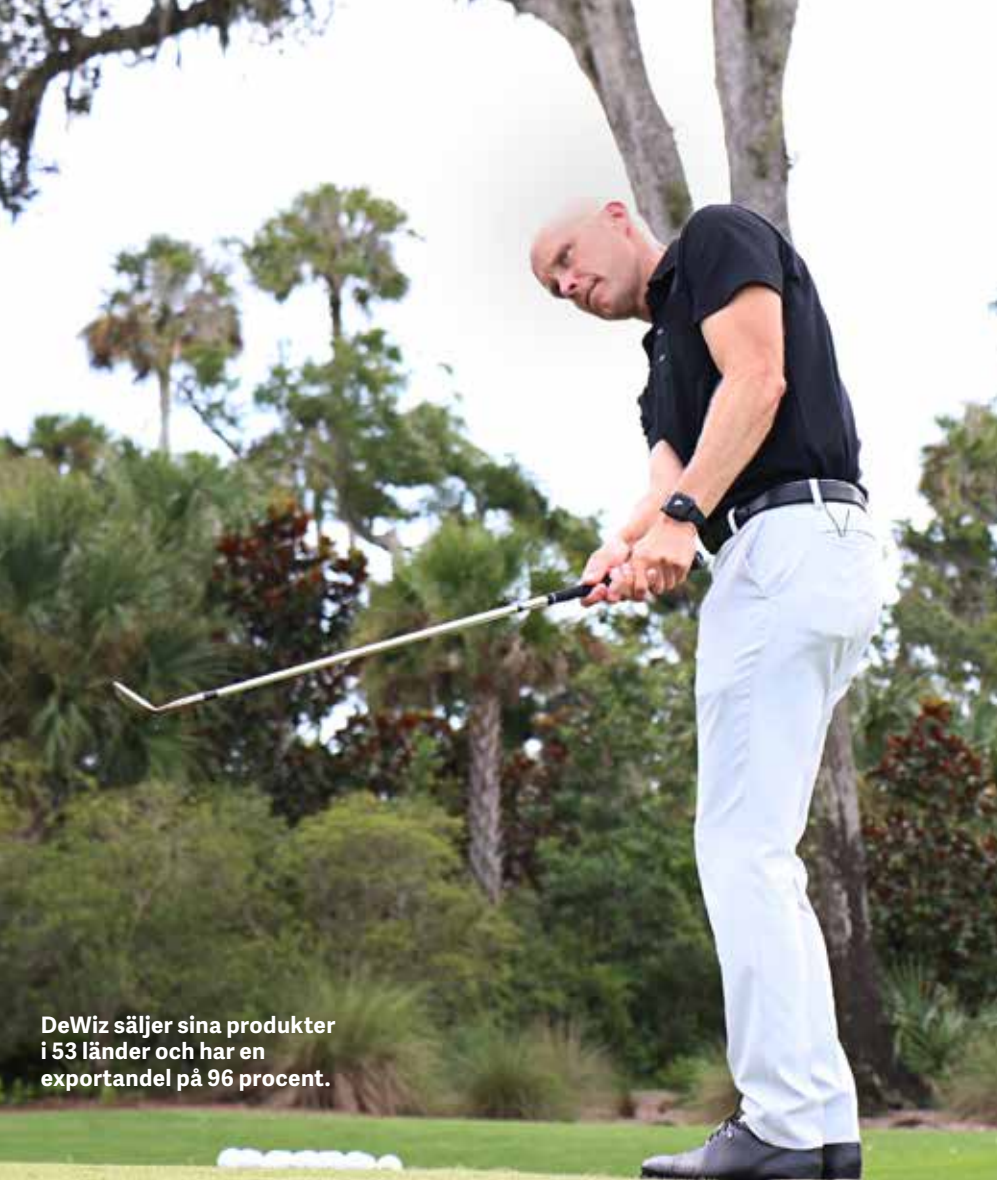
Sålde slut på allt

Efter mindre än två år säljs DeWiz i 53 länder och exportandelen är 96 procent. I slutet av förra året hade de sålt slut på hela produktionen. Det var ett angenämt problem, men likväl ett problem – och det var då de tog kontakt med EKN.

– Jag insåg vi behövde en injektion av kapital för att kunna fortsätta växa. Marknadsföring kostar pengar och samtidigt krävde ►



EKN täcker upp till 75 procent av bankens risk även för nyetablerade tillväxtbolag.



DeWiz säljer sina produkter i 53 länder och har en exportandel på 96 procent.



”DeWiz har en fantastisk innovation, ett kompetent team och goda utsikter för global tillväxt. Genom att täcka en stor del av bankens risk genom Exportsprånget kan vi på EKN hjälpa tillväxtbolag att skala upp snabbare.”

Marcus Nilsson,
Senior underwriter på EKN

- produktionen resurser. Och att ta in mer pengar via investerare skulle späda ut aktiekapitalet.

EKN täckte 75 procent av bankens risk

Ett banklån var därför rätt väg att gå. Laszlo Varga hade hört talas om EKN och visste att de kunde vara med och dela bankens risk när exportbolag behöver låna pengar.

– När jag kontaktade EKN fick jag veta att de kan hjälpa nyetablerade tillväxtbolag och täcka upp till 75 procent av bankens risk. Det gör det så klart mycket lättare för banken att säga ja.

Tack vare samarbetet med EKN sa banken mycket riktigt ja. Enligt Laszlo Varga var stödet avgörande för tillväxtresan.

– Utan EKN hade vi behövt välja mellan att satsa på försäljningen eller att låsa fast kapitalet i



Laszlo Varga är vd på wearable tech-bolaget DeWiz.

komponenter som levereras om ett år. Men vi behöver så klart göra både och. Med EKN och vår bank i ryggen slipper vi välja och kan tänka tillväxt både på kort och lång sikt. ■

Fyra fakta om Exportsprånget

1 Exportsprånget är en rörelsekreditgaranti som riktar sig mot bolag i ett tidigt skede av sin tillväxtresa.

2 Kan användas av dig på banken när ni lämnar rörelsekrediter på upp till och med 10 miljoner SEK i form av lån, checkkredit, övertrasseringsrätt eller erbjuder fakturabelåning.

3 Här täcker EKN av upp till 75 procent av bankens risk.

4 Satsningen riktar sig till företag som har haft kommersiell försäljning under maximalt tre år.



Så får du dina kunder att växa

Vilka verktyg finns för företagsrådgivare som vill hjälpa kunderna att växa? Vi frågade Sofia Söderlind på Nordea i Luleå om hennes bästa tips.

1 Var långsiktig

– Vår målbild är att följa våra kunder på deras tillväxtresa. Vi ska alltså inte bara leverera ett konto eller ett lån utan i stället vara en viktig partner till våra kunder –



Genom EKN kunde Sofia Söderlind på Nordea lösa lånet till en av sina kunder, som är underleverantör till ett exporterande företag.

en partner som de kan vända sig till när de behöver råd och finansiering. På så sätt växer vi med våra kunder och får dessutom lojala kunder som stannar hos oss.

2 Prata hållbarhet

Ett område som blir allt viktigare att ta upp med sina företagskunder är hållbarhetsfrågorna.

– Hur man arbetar för att bli ett mer hållbart företag samt i många fall den faktiska påverkan som verksamheten har på miljö och klimat kommer att påverka finansieringsmöjligheterna alltmer i takt med att EU ställer hårdare krav.

3 Samverka med andra aktörer

Det finns flera statliga aktörer som banken kan samarbeta med för att möta exportföretagens kapitalbehov.

Sofia Söderlind kom i kontakt med EKN för två år sedan, i en affär som inte ens gällde ett exportföretag.

– En av våra kunder är underleverantör till en stor gruva, som i sin tur exporterar. EKN:s investeringskreditgaranti blev lösningen som gjorde att vi fick ihop kalkylen och kunde ge företaget lånet de behövde för att uppgradera sin maskinpark. Efter det började jag se potentialen i vad EKN kan göra för både banken och våra kunder.

4 Det är roligare att säga ja!

Samarbetspartners kan göra stor skillnad. Men Sofia Söderlind säger att viljan att hitta en lösning ofta är avgörande.

– I stället för att säga nej så letar jag alternativ så gott det går. Det kan handla om ett samarbete med EKN eller Almi, men det kan också handla om att jag verkligen sätter mig in i affären och kunden. Ju mer jag vet och förstår, desto lättare är det för mig att ta ett beslut. Och det tjänar både kunden och banken på. ■



4

Den gröna kreditgarantin

När din kund vill ställa om till en
mer hållbar verksamhet.





Furetanks ambition att göra hela fartygsflottan fossilfri gör att deras bank kan använda EKN:s gröna kreditgaranti.

"Det gör stor skillnad när EKN tar 80 procent av risken"

Tankrederiet Furetank har höga miljömål – på sikt ska hela fartygsflottan vara fossilfri. Med en grön kreditgaranti från EKN, tillsammans med ett ja från Tjörns Sparbank, kan de nu fortsätta utvecklingen av sina gröna fartyg.

FURETANK ÄR DET första rederiet som beviljats en grön kreditgaranti från EKN. Garantin gäller finansieringen av Furetanks nästa tanker och täcker 80 procent av långivaren Tjörns Sparbanks risk. Det gjorde det lättare för banken att säga ja till Furetanks finansieringsbehov.

– Det var en jätteviktig faktor för oss. Inom shipping rör sig finansieringen ofta om stora belopp och då underlättar det så klart att vi kan dela risk med EKN, säger Rikard Jagdell på Tjörns Sparbank.

För Tjörns Sparbank handlar EKN:s medverkan heller inte bara om att få ihop riskkalkylen i en

specifik ansökan. Det handlar också om att banken är en liten aktör och därför har begränsningar kopplade till kapitaltäckningskraven.

– Tjörns Sparbank är en enskild bank med egen balansräkning – och därmed andra förutsättningar i vår kapitalutlåning än till exempel storbankerna. Att en aktör som EKN kan täcka av 80 procent av vår risk ger oss därför klart större möjligheter att hjälpa våra kunder, säger Rikard Jagdell.

Furetanks finanschef Pär Karlsson beskriver garantin som ►



Pär Karlsson

- ett stort genombrott – ett kvitto från svenska staten på att Furetank valt rätt väg med de klimatinvesteringar som Sverige, EU och världen efterfrågar.

– Vi har gjort oerhört stora investeringar i tid, kunnskap och kapital för att komma så här långt med fartygen. Tack vare den gröna kreditgarantin kan vi fortsätta investera i grön teknikutveckling som tar oss närmare vårt mål om fossilfrihet.

Redan satsat 2 miljarder kronor

Totalt har Furetank satsat 2 miljarder kronor på att utveckla och bygga flera tankfartyg i Vinga-serien som ligger i framkant miljömässigt. Det nya fartyget som ska gå på både el och gas levereras 2024.

– Fartygen i vår Vinga-serie kan drivas med de flesta förekommande och framtida fartygsbränslen – såväl flytande som gas. Dessutom är fartygen utrustade med batterier och hybriddrift som minskar bränsleförbrukningen och ökar säkerheten. Genom att på sikt använda biogas producerat av avfall från jordbruk, hushållskompost och slakterier räknar vi med att våra fartyg kan uppnå nollutsläpp av koldioxid, säger Pär Karlsson. ■

Skydda risken att inte få betalt!

Genom EKN kan du också skydda risken att inte få betalt i många av dina exportaffärer. Och när det gäller gröna affärer kan du med hjälp den snarlikt döpta Gröna exportkreditgarantin försäkra upp till 100 procent av en affärs värde – förutsatt att exportaffären gäller antingen gröna produkter eller produkter som i slutanvändningen blir en del av en grön verksamhet.

Fyra fakta om EKN:s gröna kreditgaranti

1 Med denna garanti kan ni på banken dela risken med EKN när ni ställer ut ett lån för gröna investeringar eller verksamheter.

2 Garantin innebär att EKN kan ersätta upp till 80 procent av den utestående krediten.

3 Målgruppen är svenska exportföretag och deras underleverantörer – oavsett om de står inför en grön omställning i sin verksamhet eller vill expandera med sina gröna produkter.

4 Bedömningen om verksamheten eller produkten ska omfattas av den gröna kreditgarantin grundas på de aktiviteter som ingår i EU:s gröna taxonomi.

Med EKN:s gröna kreditgaranti kan du täcka upp till 80 procent av risken på kundens kredit.





Så funkar EKN – 4 frågor och svar

När, var och hur kan EKN hjälpa er på banken?
Anna Långström, regionansvarig på EKN,
reder ut begreppen.

1 För vilka typer av företag kan EKN vara en del av lösningen?

– EKN finns till för att stärka svensk export, och export är därför nyckelordet här. Men företaget

behöver inte ha egen export utan kan också vara en underleverantör till ett exportföretag. Vi vill gärna att minst 25 procent av omsättningen kan härledas till export, men här finns det undantag och vi gör alltid en individuell bedömning.

2 Finns det några andra krav vad gäller till exempel storlek och lönsamhet?

– Det finns inga storlekskrav alls. Vi brukar säga att ingen affär är för liten eller för stor för EKN. Lönsamhet är inte heller ett absolut krav, även om lönsamhet så klart i förlängningen är en förutsättning för återbetalningsförmågan som vi ju tittar på i vår bedömning. Och vi har nyligen lanserat Export-

språnget som just riktar sig till nyetablerade tillväxtbolag.

3 För vilken typ av finansieringsbehov kan EKN hjälpa till?

– Vi kan vara med och dela risken i flera olika sammanhang, till exempel:

- Specifika affärer. Om ett företag behöver utöka sitt kreditutrymme för att kunna genomföra en exportaffär.
- Investeringar. Om bankens kund behöver genomföra stora investeringar för att kunna växa – som till exempel att köpa en ny maskin eller bygga en ny produktionsanläggning.
- Löpande krediter. Många företag vill ha en checkkredit för att känna sig trygga i sin likviditet eller för att de har ojämna intäkter och utgifter under året.

4 Finns det några begränsningar när det gäller vilka länder företaget exporterar till?

– Generellt, nej. Men finns det några länder som vi har stängt för. Hör av dig till oss och fråga. Vårt uppdrag är att stötta svensk export till hela världen. ■



"Vi brukar säga att ingen affär är för liten eller för stor för oss"
Anna Långström,
regionansvarig
på EKN.

Fler garantier från EKN!

EKN har ett brett erbjudande av garantier för olika kunder och situationer. Här är fem av dem som kan vara särskilt intressanta att känna till för dig som jobbar med små och medelstora exportföretag.

Fordringsförlustgaranti för exportör /Leverantörskreditgaranti:

Ger företaget skydd mot risken att inte få betalt i enlighet med köpeavtalet. En försäkrad kundfordran underlättar finansiering.

Tillverkningsförlustgarantin:

Som ges i kombination med fordringsförlustgarantin, skyddar mot förlust när köparen bryter avtalet under tillverkningstiden och nedlagda kostnader inte kan faktureras.

Växelgarantin:

Försäkrar banken mot betalningsrisken i diskonterade växlar. Garantin förbättrar företagets likviditet när banken tar över växlarna och betalar exportören.

Rembursgarantin:

Delar bankens risk i bekräftade rembursar. Garantin gör det möjligt för företagen att få fler rembursar bekräftade av banken.

Investeringskreditgarantin:

Delar bankens risk i investeringskrediter till små och medelstora företag.



Vill du
veta mer?

På ekn.se/garantier/
hittar du mer
information om
våra vanligaste
garantier.

Hur kan vi hjälpa dig?

EKN är en myndighet med uppdrag att främja svensk export och svenska företags internationalisering. Vi försäkrar exportföretag och banker mot risken att inte få betalt, samt underlättar för företag att få finansiering genom att dela bankens risk. Hör gärna av dig så berättar vi mer hur vi kan hjälpa din bank att finansiera fler och säkrare exportaffärer. Hör gärna av dig till något av våra kontor nedan!

