

FINANSIELLA LÖSNINGAR FÖR EXPORT OCH INFRASTRUKTUR

Nya miljarder till export

”Regeringens initiativ visar att de förstår allvaret i den situation som svensk exportindustri befinner sig i.”



Foto: Mats Larsson

SEKs VD, Peter Yngwe, ser ett enormt finansieringsbehov hos företagen.

I november beviljade riksdagen regeringens förslag avseende ett kapitaltillskott till SEK och Almi Företagspartner, båda kreditgivare till svensk exportindustri. Anledningen är det rådande marknadsläget som innebär stora svårigheter för svenska företag att få tag i pengar.

– Svårigheterna att låna pengar har gjort att allt fler företag vänt sig till SEK för finansiering. Finansieringsbehovet är enormt och vi inom den svenska finansiella sektorn behöver nu fokusera på att förse våra svenska exportföretag med den finansiering

de behöver. Att våra exportföretag kan erbjuda sina kunder finansieringslösningar är idag ofta det som skiljer en lyckad affär från en misslyckad, säger SEKs VD Peter Yngwe.

Almi Företagspartner får ett kapitaltillskott på 2 miljarder kronor och SEK upp till 3 miljarder kronor. Därtill tar SEK även över aktierna i det statliga bolaget Venantius, som bildades efter 90-talets fastighetskris för att hantera statliga bostadslån med risk för kreditproblem. Venantius balansräkning uppgår till 2,6 miljarder kronor och det är helt

finansierat av eget kapital. Övertagandet ökar SEKs utlåningskapacitet samtidigt som bolagens administration blir föremål för synergieffekter.

I början av december fattade regeringen nästa viktiga beslut och föreslog riksdagen att bevilja SEK en låneram om högst 100 miljarder kronor i Riksgäldskontoret samt möjligheten att köpa statsgarantier för sin nyupplåning och därmed möjliggöra långfristig finansiering för svensk exportindustri. Regeringen vill även utöka EKN:s garantiram från 200 till 350 miljarder kronor för att tillföra kreditriskkapacitet till exportaffärer. Detta är kraftfulla åtgärder för att säkra svenska företags tillgång till viktig finansiering och risktäckning.

– Regeringens initiativ visar att de förstår allvaret i situationen för svensk exportindustri. Det nya förslaget innebär att SEK omedelbart kan lova finansiering till svensk exportindustri och dessutom på långa löptider. Vi kan nu bryta en nedåtgående trend och ge svenska exportföretag goda möjligheter att öka försäljningen och ta marknadsandelar, inte minst på de växande marknaderna i utvecklingsländerna, avslutar Peter Yngwe.

SEK

I detta nummer

Frigjort kapital med hjälp av SEK Financial Advisors

Coor Service Management har tagit SEK till hjälp i två projekt.

• Sidan 2

Svensk exportindustri påverkas i hög grad av likviditetskrisen

Ericssons kreditchef, Sven Åke Hellgren, ger sin syn på dagens finansiella situation.

• Sidan 3



Med Asien på agendan

Årets upplaga av SEKs Kultur- och exportseminarium var lika välbesökt som uppskattat.

• Sidan 4

På plats i Singapore

SEKs representationskontor i Sydostasiens finanscentrum blir permanent.

◆ Under första halvåret 2008 undersökte SEK om det skulle vara intressant att utöka sin verksamhet utanför Norden. Försöket att göra SEK mer synligt i Sydostasien, en allt viktigare region för svensk exportindustri, föll väl ut och från årsskiftet öppnas ett permanent SEK-kontor, beläget i anslutning till svenska ambassaden i Singapore. Carl Engelberth, tidigare chef för Structured Finance, blir ansvarig för verksamheten.

– Syftet är att fånga upp affärer

i ett tidigare skede, att träffa kunder i denna del av världen och att utveckla relationerna till banker i regionen, berättar Carl Engelberth.

Verksamheten kommer att vara ett representationskontor och representera både SEKs upplåning och utlåning, inte bara exportfinansiering.

– Det är första gången som vi etablerar oss på någon annan ort i världen, utöver i Finland. Länderna i Asien är viktiga och Singapore är regionens stora finanscentrum.

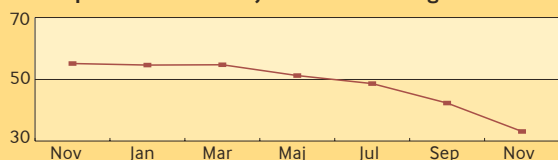
Det görs allt fler affärer i Asien med svenska företag inblandade och tanken är att vi ska följa med de svenska företagen och finnas på plats. Jag kommer att utgöra SEKs förlängda arm i samband med kontakter med banker, myndigheter och slutkunder, förklarar Carl Engelberth.

Han pekar ut Indonesien, Filippinerna och Vietnam som de viktigaste marknaderna i regionen efter Kina och Indien, men vill också flagga för att även Kambodja kan komma att bli en betydelsefull marknad.



Foto: iStockphoto

Inköpschefsindex har sjunkit till rekordlåga nivåer



Källa: Svedbank/Sif

Inköpscheferna deppar

Inköpschefsindex (ICI) fortsatte falla under november, från 39 till 33. Flera delindex är nu nere på rekordlåga nivåer, bland annat har det delindex som beskriver sysselsättningen passerat den tidigare bottennoteringen från 1998. ICI speglar konjunkturen inom industrin genom att sammanställa 200 inköpscheferns bedömning av det ekonomiska läget. Normalläget för index är 50, medan ett lägre index tyder på en fallande konjunktur.

Coor fick hjälp att frigöra kapital

Kapitalrationalisering och en ny husbank är de första resultaten av Coor Service Managements samarbete med SEK Financial Advisors.

Coor Service Management är verksam inom fastighets-service, Facility Management och internservice. Under våren 2007 beslutades det från ledningshåll att

det var dags att se över företagets bankaffärer. Husbanken skulle bytas ut och anledningen var att det fanns en potential att höja kvalitén och samtidigt sänka kostnaderna för

banktjänsterna. Valet av rådgivare i projektet föll på SEK Financial Advisors, och efter ett halvårs arbete inleddes samarbetet med den nya banken i januari.

– SEK Financial Advisors var med deras erfarenhet en värdefull partner både när urvalskriterierna skulle utformas och under själva förhandlingarna. De vet vilka punkter man ska trycka på och vi är väldigt nöjda med hela processen, säger Coors finanschef Lars Schedin.

Det andra projektet där SEK kunde dela med sig av sina erfarenheter var inriktat på kapitalrationalisering. Coor ville få reda på var i balansräkningen som kapital kunde frigöras, och för detta delades verksamheten in i separata delar.

– Vi har nu sett över ett antal verksamhetsgrenar och tagit fram nya strategier för dessa. Nu ska dessa implementeras och därefter utvärde-

Om Coor

- ◆ Coor Service Management verkar främst på de nordiska marknaderna och erbjuder servicefunktioner till kontor, fastigheter, produktionsanläggningar och i offentlig verksamhet. I erbjudandet ingår allt ifrån drift av personalmatsalar till tekniska säkerhetslösningar. Coor såldes av Skanska 2004 och ägs sedan 2007 av det brittiska riskkapitalbolaget Cinven. Omsättningen under 2008 beräknas uppgå till 5,5 miljarder kronor och antalet anställda är 3 700 anställda.

ras. Sedan får vi se hur vi går vidare, men faller det väl ut kommer vi prova det på ytterligare delar, säger Lars Schelin.

Nästa steg i samarbetet mellan Coor och SEK Financial Advisors handlar om att utveckla en modell för hur Coor ska arbeta med likviditetsplanering.

– Vi har inte satt igång detta arbete ännu eftersom mycket hänger samman med bytet av transaktionsbank, men vi har stora förhoppningar på att även detta projekt faller väl ut, avslutar Lars Schedin.



Foto: Pierre Zoeterman

I Coor Service Managements erbjudande ingår det mesta som rör fastighets-skötsel. Här tas en laddning målarfärg emot.

Trade Finance stöttar korta affärer

Verksamheten på SEKs nya avdelning Trade Finance är nu i full gång. Såväl banker som företag har fått hjälp med finansieringslösningar.

◆ För drygt ett år sedan startade SEK affärsområdet Trade Finance, som erbjuder SEKs kunder kontraktsgarantier och korta handelsfinansieringar, det vill säga lån med kredittider på upp till ett år.

– Orsaken till satsningen på Trade Finance var att SEK ville möta den efterfrågan de upplevt från kunder för denna typ av tjänster. Omvärlden förändras och likaså finansiering av export.

Det finns en omfattande flora av metoder för finansiering och det är viktigt för SEK att kunna erbjuda kunderna dessa, säger Peter Lager som är chef för avdelningen.

Trade Finance har arrangerat lösningar för företag och banker i form av kontraktsgarantier och kortfristiga handelsfinansieringar av exportfordringar. Dessa kan vara dokumenterade under växlar, remburser och fakturor.

– Vi har nått de mål vi satte upp för ett år sedan. I och för sig ser verkligheten i dag inte ut som den gjorde när vi drog igång, men vi har anpassat oss efter den typ av produkter som våra kunder efterfrågar, säger Peter Lager.

Förklaringen till att Trade Finance har lyckats så bra är enligt Peter Lager SEKs goda rating och förmåga att låna upp och låna ut trots den likviditetskris och det finansiella



Foto: Sanna Skerdlén

kaos som drabbat världen.

– Dessutom har vi nog varit duktiga på att lyssna på kundernas behov och att hitta lösningar som passar varje enskild kund. Det vill vi fortsätta med.

18%

...Så mycket ökade svensk livsmedels- export under perioden januari-september

jämfört med ifjol. Exportvärdet uppgick i år till drygt 35 miljarder kronor, vilket motsvarar närmare 4 procent av landets totala export under perioden.



Foto: Ellinor Lundmark

”Finansieringslösningar för företag som vill exportera är mycket viktiga för den svenska ekonomin, för sysselsättningen och tillväxten.”

Kerstin Nordlund-Malmegård, t.f. enhetschef på UD, angående det beslutade kapitaltillskottet till SEK och Almi.

Ökad strukturerad upplåning

Jämfört med i fjol har SEKs strukturerade upplåning ökat med över 30 procent sett till volym.

SEKs enhet för upplåning genomförde drygt 800 transaktioner under fjolåret. I år blir antalet något färre, men volymen för de strukturerade produkterna har ökat rejält, från fjolårets 9,6 miljarder dollar till nära 13 miljarder dollar hittills i år.

– Det är med glädje som vi kan konstatera att vi lyckats stärka vår position på marknaden. Men strukturerade transaktioner, ofta riktade

mot privatpersoner, har generellt sett kort löptid och i dag är efterfrågan på långfristiga finansieringar stor, vilket utgör ett problem, säger Richard Anund som är chef för SEKs upplåningsverksamhet.

– De publika marknaderna, där vi kan göra långfristiga transaktioner, är i princip stängda för alla som inte har statlig – det finns därför väldigt begränsade möjligheter att få fram långfristiga finansieringsalternativ

just nu. SEK gör i år nästan inga publika långfristiga transaktioner.

Liksom tidigare år är det Japan och USA som dominerar marknaden för SEKs upplåning, i år är dominansen extra tydlig. SEK har funnits i Japan sedan 1980-talet och är en känd aktör bland japanska investerare.

– Vi är mer kända bland privatpersoner i Japan än i Sverige, säger Richard Anund.

Bland de strukturerade produkterna dominerar obligationer med avkastningen knuten till aktier. Men även de knutna till valutor och råvaror är populära investeringsalternativ. SEK har en stor fördel av att länge ha arbetat med strukturerade produkter som är komplicerade till sin karaktär, och det är långt ifrån alla banker och finansinstitut som tillhandahåller denna typ av investeringsalternativ.

– Vi ser att våra konkurrenter på upplåningsmarknaden sneglar på oss och också vill ge ut strukturerade produkter. Men tröskeln är hög för att ta fram den här typen av produkter. De kräver speciell kompetens och lång erfarenhet, även inom juridik och middle office.

Så här förklarar Richard Anund att

det går till när en strukturerad produkt ges ut:

– Initiativet kommer från en bank eller ett mäklarhus som ser att det finns investerare som skulle vara intresserade av en sådan här lösning. Ett förslag arbetas fram och presenteras för SEK, som sedan ger ett prisförslag till banken. Om detta är intressant fortlöper arbetet med dokumentation och försäljningsmaterial, vilket sköts av banken tillsammans med SEK. Vi får sådana förfrågningar dagligen, ibland måste ett förslag tas fram på några timmar, andra gånger tar det flera månader från förfrågan till affär.

Fakta

◆ Strukturerade produkter kombinerar olika finansiella instrument. Aktieindexobligationer är vanligast men även andra tillgångsslag kan vara underliggande. Löptiden är oftast kort och det är vanligt att investeraren säljer förtidsinlösenrätter till emittenten för att få upp avkastningen.



Saknas: långfristiga krediter

Att den likviditetskras som drabbat världen är omfattande är välkänt, men att läget är akut har kanske inte framgått tydligt nog.

◆ – Kunder som tidigare kunnat finansiera sig via obligationsmarknaden kan inte det längre. Enda sättet är att använda sig av exportkrediter. Därför måste vi kunna erbjuda fasta löften om exportkrediter, annars kan denna kris få väldigt allvarliga konsekvenser i form av att order försenas, volymer minskar eller till och med att affärer tappas. Och det finns nu bara tid att förlora, säger Sven Åke Hellgren, kreditchef på telekomjätten Ericsson.

För att överhuvudtaget komma på tal vid större upphandlingar eller

offertförfrågningar, måste en leverantör kunna erbjuda långfristiga finansieringslösningar – annars vänder sig kunden till någon annan.

Och det är bråttom att finna lösningar så att dagens likviditetsbrist inte drabbar svensk export på ett väldigt negativt sätt, inte bara för de företag som ligger tidigt i konjunkturcykeln. Även stora företag, som Ericsson, som arbetar betydligt mer

långsiktigt, kan få problem om de inte kan erbjuda exportkrediter.



–Det är helt tvärstopp på kreditmarknaden, säger Ericssons kreditchef Sven Åke Hellgren.

– Om inte vi kan erbjuda långfristiga finansieringslösningar är det stor risk att våra kunder vänder sig till andra leverantörer, säger Sven Åke Hellgren.

Samtidigt sitter konkurrenterna i liknande situationer, och om bara den del av bolagets orderstock som förutsätter exportkrediter kunde

säkras, skulle möjligheterna för tillväxt i dagsläget vara goda.

– Det vi upplever just nu är inte bara en kris, det kan också innebära en möjlighet att växa och ta marknadsandelar.

Kunderna kan ofta själva ordna kortare krediter, på tre år eller kortare, men exempelvis telekombolag och andra som verkar på en ”business to business”-marknad, handlar det om krediter med betydligt längre löptider – ofta på åtta till tio år.

Eftersom affärsbankerna inte kan refinansiera långfristiga finansieringar återstår endast aktörer som SEK och motsvarande institutioner i andra länder för denna typ av affärer. Men om inte heller SEK kan erbjuda längre finansieringslösningar så drabbar detta svensk exportindustri mycket hårt.

Asien som kulturexportmarknad

Årets upplaga av SEKs Kulturexportseminarium var minst sagt välbesökt. Årets huvudtema var Asien och regionens ökande betydelse för svensk export.

♦ Syftet med SEKs satsning på Kulturexportseminariet, ett evenemang som i år leddes av journalisten och kommunikätören Lydia Capolicchio, är att lyfta fram kulturens betydelse både som exportvara men även som främjare av övrig svensk export.

– Kulturen är en viktig komponent i Sverige-bilden och ju mer positivt laddad den är desto bättre för Sverige i en rad avseenden, förklarade SEKs vd Peter Yngwe i sitt inledningsanförande.

Han berättade vidare att Sveriges 100 största företag står för

två tredjedelar av landets export, ett förhållande han gärna ser förändras.

– Utmaningen är att få även små och mellanstora svenska företag att växa och nå ut i världen, och där kan bland andra SEK hjälpa till med finansiering och rådgivning.

Också nästa talare, Pär Ahlberger, Sveriges ambassadör i Singapore, ställde sig till svenska företags förfogande om de ville få hjälp att etablera sig i Asien:

– Många företag börjar sin Asienetablering i Kina, men jag tror att en del skulle tjäna på att ta vägen via Singapore. Här finns de kontakter man behöver och exempelvis är Exportrådet, SEK och en rad svenska företag redan etablerade i Singapore.

Scenen intogs därefter i tur och ordning av Svensk Forms vd, Ewa Kumlin, Peder Jonsson från Kreab, Tommy Kullberg som bland annat tog in IKEA i Japan och slutligen Ronald Jones, professor på Konstfack och vid The National Institute of Design i Ahmedabad i Indien.



Svensk Forms vd, Ewa Kumlin, delade med sig av sina erfarenheter av kulturutbyte, bland annat från sina år i Japan och projektet Swedish Style in Tokyo.

Foto: Mats Larsson

Varor ersätts av tjänster

Svensk varuexport har tappat fart. Men så länge företagsklimatet är gott känner regeringen utredare ingen oro.

Regeringen gav 2007 Ari Kokko uppdraget att som särskild utredare undersöka den svenska varuexportens utveckling. Anledningen var att den svenska exporten inte tycktes ha utvecklats som väntat.

– Samtidigt som Sveriges tillväxt, export och handel mellan 1995 och 2005 hade ökat, hade paradoxalt nog vår andel av världens varuexport minskat, förklarar Ari Kokko, som till vardags är professor vid Japaninstitutet på Handelshögskolan i Stockholm.

Syfte med utredningen var först att kartlägga hur den svenska exporten hade utvecklats och därefter förklara denna utveckling. Dessutom skulle det ges förslag på hur det offentliga Sverige kan främja det svenska näringslivets internationalisering. Detta skedde när utredningen presenterades i oktober.

– Det är egentligen inget problem att vi tappar marknadsandelar av varuexporten, så länge vi kan kompensera detta med en tillväxt av tjänsteexporten, säger Ari Kokko.

Om även tjänsteexporten tas med i beräkningen har den svenska exporten utvecklats i linje med övriga länder inom EU. Men i takt med att Kina, Indien och Ryssland växer som exportnationer, minskar dessa länders andel av den globala varuexporten.

Då tjänsteexporten är kunskapsbaserad krävs det givetvis åtgärder som fokuserar på utbildning och kompetensutveckling för att säkra tillväxten på området. Men det enskilt viktigaste för att svenska



Regeringens utredare Ari Kokko

företag ska bli framgångsrika på utländska marknader är enligt Ari Kokko ett gott företagsklimat:

– Stora företag klarar sig på egen kapacitet och kompetens och behöver egentligen ingen hjälp av staten. Men de behöver ett gott näringsklimat, annars flyttar de verksamheten.

SEK

SEK makes finance easy

Svensk Exportkredit erbjuder finansiella lösningar till företag, finansiella institutioner samt offentlig sektor.

Kreditgivning

Håkan Lingnert +46 8 613 83 93
Carl Engelberth +46 8 613 84 50

Kapitalmarknadstjänster

Jane Lundgren Ericsson
+46 8 613 84 56

Kundfinansiering

Sirous Kia +46 8 613 83 37

Emerging Markets

Miriam Bratt +46 8 613 84 08

Rådgivning

Peter Livjin, Financial Advisors
+46 8 613 83 13
Nicholas Anderson, Advisory Services
– Project Finance +358 400 601 553