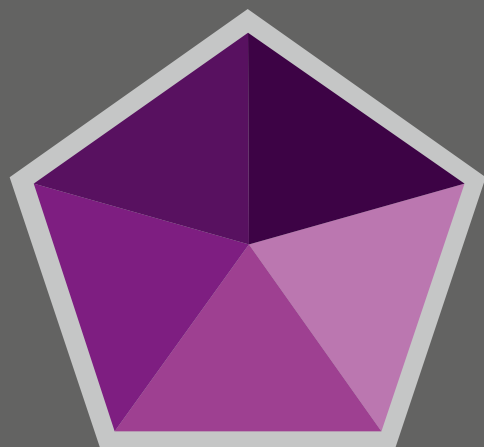




EKSPORT SCORE

RAPPORT



Hvad gør de bedste danske eksportvirksomheder bedre end de andre?

Få svaret fra **547** eksportvirksomheder, der har taget EKF EksportScore-testen

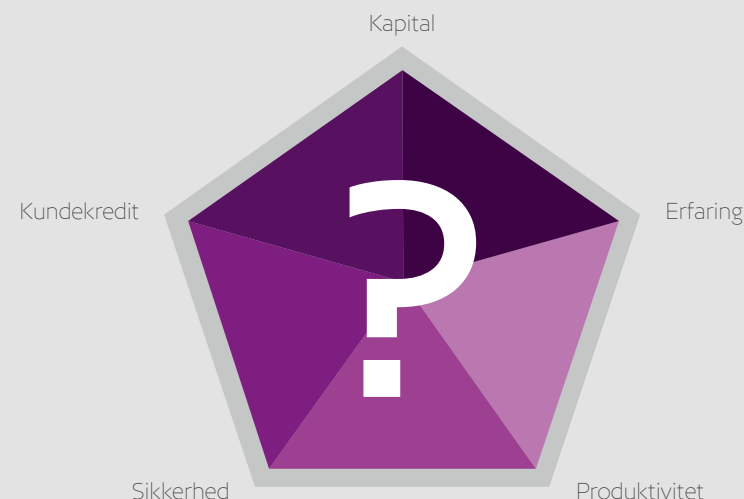
547 eksportvirksomheder

... har indtil nu taget EKF EksportScore-testen. Ud fra deres svar har vi undersøgt, hvad der kendetegner de bedste virksomheder for at lære, hvad det er, de gør så godt.

EksportScore er et udtryk for, hvor økonomisk parat din virksomhed er til at få succes på eksportmarkedet. Testen måler din styrke på fem forskellige parametre. Den identificerer uudnyttet eksportpotentiale og giver dig konkrete anbefalinger til, hvordan du styrker din eksport med den rette finansiering. EksportScore er udviklet af EKF Danmarks Eksportkredit i samarbejde med Tuborg Research Centre, Aarhus Universitet.

Testen indeholder 20 spørgsmål, og man kan maksimalt score 100 point.

Testen finder du på www.eksportscore.dk



EksportScore-skalaen

Facts

547 virksomheder

90% små og mellemstore virksomheder (under 250 ansatte)

10% store virksomheder (over 250 ansatte)

Gennemsnitlig EksportScore: 65

Højeste EksportScore: 91

Laveste EksportScore: 34

60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE

EksportScore under 60

En tredjedel af virksomhederne har en EksportScore på under 60. Disse virksomheder er meget ofte succesfulde eksportvirksomheder på en lang række parametre, men de har potentiale til meget mere.

Vi sammenligner virksomhederne i denne gruppe med de bedste for at tydeliggøre forskellene mellem de to grupper.

EksportScore mellem 60 og 70

En tredjedel af virksomhederne har en EksportScore på mellem 60 og 70. Denne gruppe beskæftiger vi os ikke med i rapporten, men virksomhederne i gruppen kan også lære af de bedste, selv om de er godt på vej til at indfri deres eksportpotentiale.

70 > DE BEDSTE

EksportScore over 70

En tredjedel af virksomhederne har en EksportScore på over 70. Disse virksomheder er rigtigt godt rustet økonomisk til at få succes på eksportmarkederne, og derfor indfriede de også i høj grad deres eksportpotentiale. Her i rapporten kigger vi på, hvad det er, de gør rigtigt, og på hvad vi kan lære af dem.

0

< 60

70 >

100

De bedste har styr på deres finansiering

Og det gælder både finansiering til at udføre eksportordrer og til at investere i udvidelse af produktionen.

For de virksomheder, som har sværere ved at forløse deres potentiale, er mangel på finansiering et stort problem. Virksomhedernes egen finansiering er den faktor, hvor der er størst forskel på dem med høj og dem med lavere score. Det understreger, at finansiering er en af de vigtigste forudsætninger for eksportsucces.

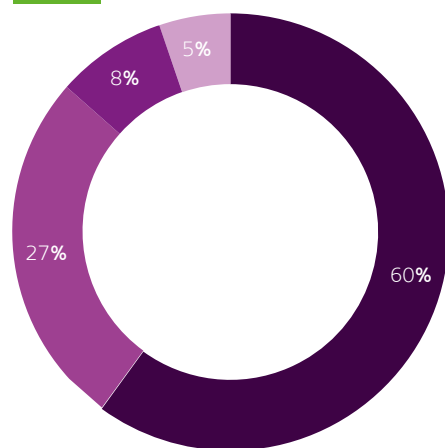
De bedste har simpelthen en bedre økonomi og nemmere adgang til finansiering. De bliver ikke mødt med det samme krav om sikkerhedsstillelse til banker og kunder, og når det sker, er det som regel ikke noget problem.

Hvordan forbedrer jeg min finansiering?

Det kan du gøre ved at få bedre overblik over virksomhedens likviditetsflow og implementere procedurer, hvor du for eksempel fakturerer kunderne hurtigere eller belåner fakturaer. Lånefinansiering i banken er en anden mulighed, eventuelt med kaution fra EKF eller Vækstfonden. Du kan også invitere investorer og risikovillig kapital ind.

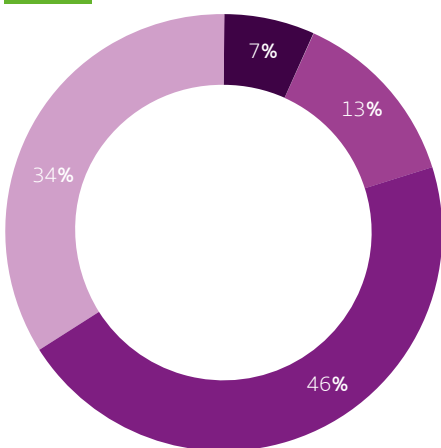
Hænder det, at I mangler finansiering til at udføre en ordre til eksport?

70 > DE BEDSTE



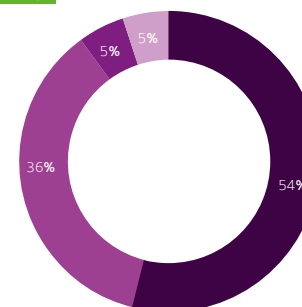
- Aldrig
- Det sker, men det ikke et problem
- Det er indimellem en udfordring
- Det er en udfordring lige nu

60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



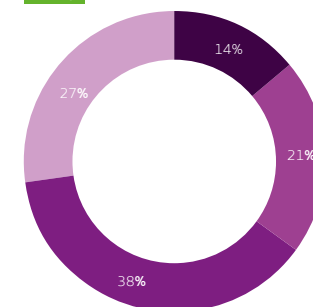
Hvor ofte skal I stille sikkerhed til banken eller kunderne?

70 > DE BEDSTE



- Aldrig
- Det sker, men det ikke et problem
- Det er indimellem en udfordring
- Det er en udfordring lige nu

60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE

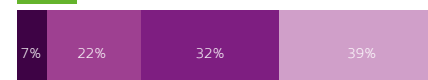


Har I oplevet at mangle finansiering til at investere, for eksempel til at udvide produktionen?

70 > DE BEDSTE



60 > VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



- Det har vi aldrig oplevet
- Det sker sjældent
- Det er sket flere gange
- Det er en udfordring lige nu

De bedste er bedre til at håndtere risici

De bedste eksportører er gode til at håndtere risici på eksportmarkederne. Således oplever hele 93% sjældent eller aldrig at tabe penge på deres kunder.

Blandt dem med lavere scorer oplever mere end hver tredje jævnligt eller indimellem at miste penge, fordi kunden ikke kan eller vil betale.

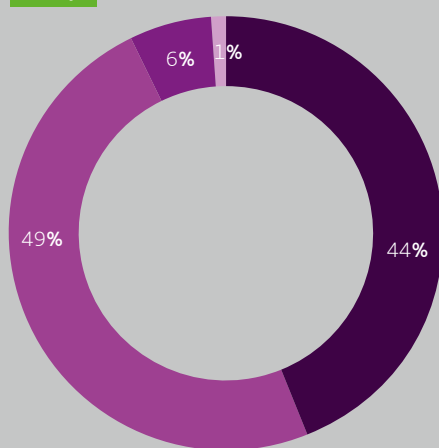
En forklaring kan være, at de succesfulde virksomheder i højere grad forsikrer sig imod at tabe penge, mens strategien for dem med uudnyttet potentiale oftere er at sige nej til ordrer, når de er usikre på kundens betalingsevne. Det sidste gavner ikke salget.

Dem med lavere scorer siger også langt oftere nej til ordrer på grund af politisk uro eller andre risici på et givent marked. Det gør kun 2% af dem med høj score.

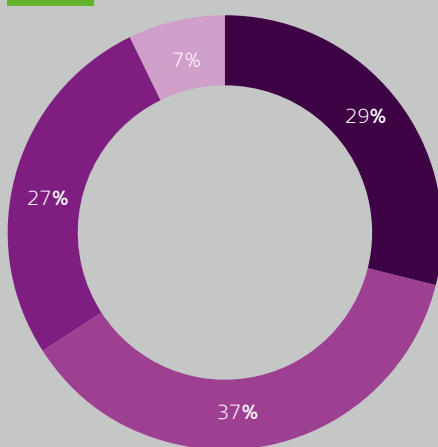
- Det har vi aldrig oplevet
- Det sker sjældent
- Det sker indimellem
- Ja, det sker jævnligt

Har I oplevet at tabe penge, fordi en kunde i udlandet er gået konkurs eller har annulleret en ordre?

70 > DE BEDSTE

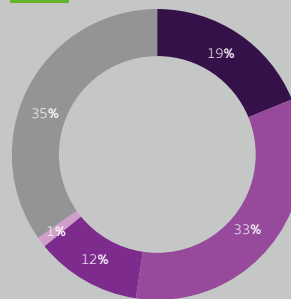


60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE

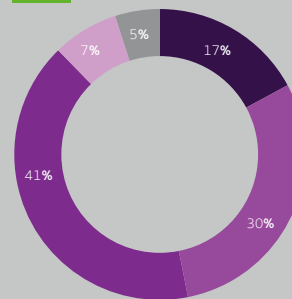


Har I sagt nej til ordrer, fordi I var usikre på, om kunden ville eller kunne betale?

70 > DE BEDSTE



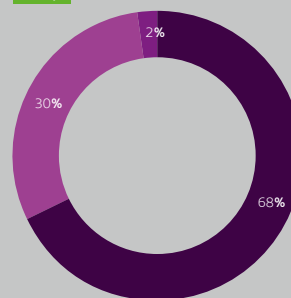
60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



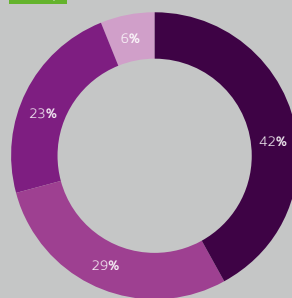
- Aldrig. Vi lever med, at det går galt i ny og næ
- Sjældent
- En gang imellem
- Ofte

Har I sagt nej til ordrer, fordi der var politisk uro eller andre risici på det givne marked?

70 > DE BEDSTE



60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



- Aldrig
- Sjældent
- Indimellem
- Ofte

Hvordan håndterer jeg eksportrisici bedre?

Det er vigtigt at kende sin kunde og sprede risikoen på mange kunder og ordrer. Eksportrisici kan også minimeres ved kun at handle med kunder i sikre lande, men det er en bedre ide at forsikre sig. Man kan forsikre sig mod både kommercielle og politiske risici, enten hos de private kreditforsikringsselskaber som Atradius, Euler Hermes og Tryg eller hos EKF.

De bedste har masser af erfaring

Erfaring vejer tungt blandt de bedste eksportører. Hele 66% har mere end 10 års erfaring med eksport. Omvendt har virksomheder med lavere score typisk en del færre år på bagen.

De bedste eksporterer til hele verden

Forskning fra Tuborg Research Centre, Aarhus Universitet, viser, at eksportvirksomheder, som eksporterer til hele verden, generelt har mere succes. Det bekræftes i EksportScore-testen, hvor dem der scorer højt, i højere grad eksporterer til hele verden end de øvrige.

Forskning fra Tuborg Research Centre viser også, at det er vigtigt for virksomhedernes effektivitet og produktivitet, at de har flere kunder på hvert eksportmarked. Det gør sig også gældende i EksportScore-testen, hvor de bedste har flere kunder på hvert marked.

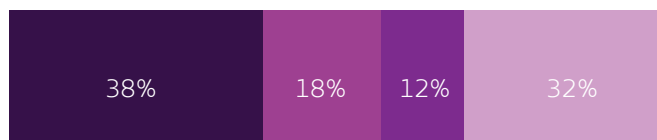
Hvor længe har virksomheden eksporteret?

70 > DE BEDSTE



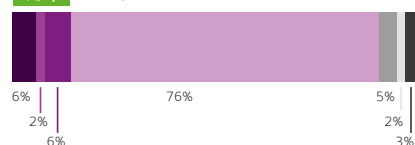
- 1 - 2 år
- 3 - 5 år
- 6 - 10 år
- Mere end 10 år

60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE

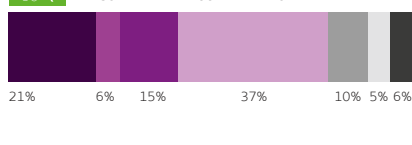


Hvilke markeder eksporterer virksomheden til?

70 > DE BEDSTE



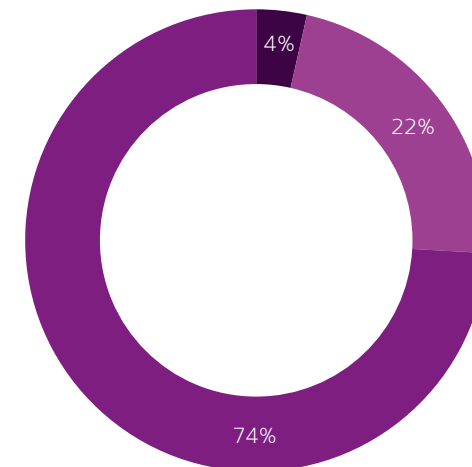
60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



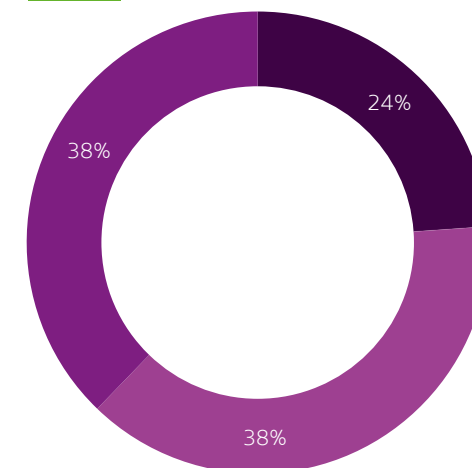
- Kun Skandinavien og Tyskland
- Skandinavien og Tyskland samt udenfor EU
- Skandinavien og Tyskland samt det øvrige EU
- Hele verden: Skandinavien og Tyskland, det øvrige EU samt udenfor EU.
- Kun det øvrige EU
- Kun Udenfor EU
- Det øvrige EU samt udenfor EU

Hvor mange kunder har I typisk per eksportmarked?

70 > DE BEDSTE



60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



- 1 kunde
- 2-3 kunder
- 4 kunder eller flere

De bedste hjælper kunderne med finansiering

De bedste eksportører oplever aldrig eller kun sjældent at miste ordrer, fordi en udenlandsk kunde ikke kan finansiere ordren. Det sker langt oftere for gruppen af virksomheder med uudnyttet eksportpotentiale.

Når mange af de bedste kun sjældent eller aldrig mister ordrer, kan det blandt andet skyldes, at de i højere grad er opmærksomme på muligheden for at hjælpe udenlandske kunder med finansiering. De drøfter det med kunderne, og de hjælper dem med finansiering.

60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



9 ud af 10 blandt dem med uudnyttet potentiale mener, at de ville vinde flere ordrer, hvis de kunne hjælpe kunderne med en finansieringsløsning.

70 > DE BEDSTE



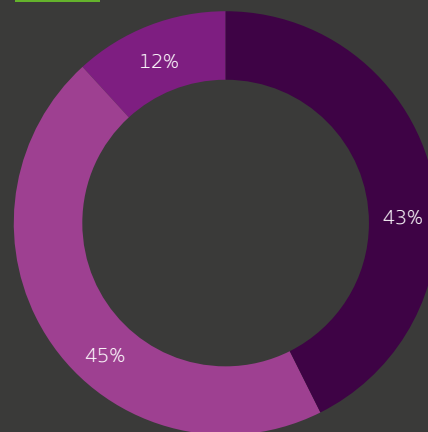
Og det samme gør sig gældende for 4 ud af 10 af dem med høj score, så her er også et uudnyttet potentiale hos de bedste.

Hvordan kan man hjælpe udenlandske kunder med finansiering?

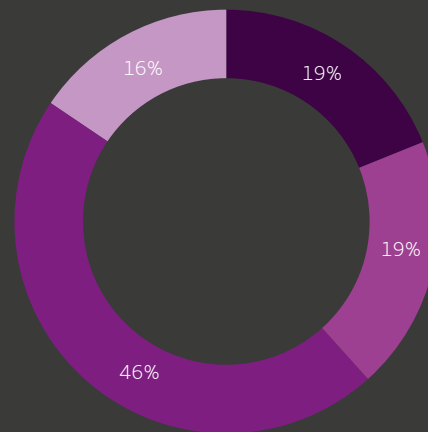
Det er ikke nødvendigvis det nemmeste i verden at skaffe ens kunder finansiering, men hvis likviditeten kan bære det, kan man selv give kunderne kredit og så forsikre sig imod risikoen. Alternativt kan EKF måske hjælpe virksomhedens udenlandske kunder med at få lån i en bank.

Har I oplevet at miste en eksportordre, fordi kunden ikke kunne skaffe finansiering?

70 > DE BEDSTE



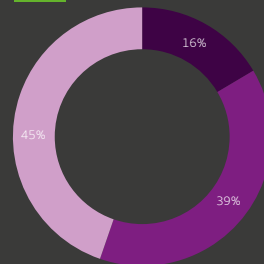
60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



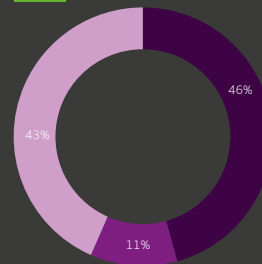
- Det har vi aldrig oplevet
- Det sker sjældent
- Det sker indimellem
- Ja, det sker tit

Drøfter I med kunderne i udlandet, hvordan de kan finansiere en ordre?

70 > DE BEDSTE



60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



- Det sker, men det er ikke noget vi kan hjælpe dem med
- Ja, og vi tilbyder dem at hjælpe med at finde finansieringen til ordren
- Nej

Ville I vinde flere ordrer, hvis I kunne hjælpe kunderne i udlandet med at finansiere købet?

70 > DE BEDSTE



60 < VIRKSOMHEDER MED UUDNYTTET POTENTIALE



- Det ville vi måske
- Ja, det ville være en fordel
- Nej, det betyder intet
- Nej, det hjælper vi dem med i forvejen

Generelt opsving

Opsvinget kan ses ude i virksomhederne både hos de bedste, mellemgruppen og dem med lavere scorer.



73% har vækst i omsætningen

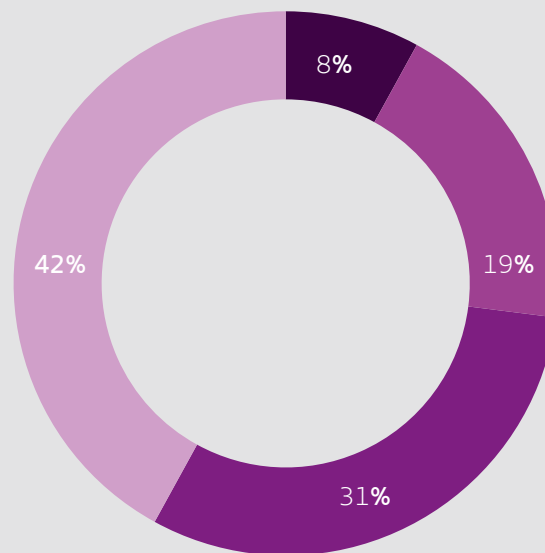
73% af alle 547 virksomheder har haft lidt eller meget stigende omsætning de seneste 3 år. Kun meget få har oplevet faldende omsætning."

59% har ansat flere

59% har fået flere eller mange flere medarbejdere. Kun 12% er blevet færre medarbejdere.

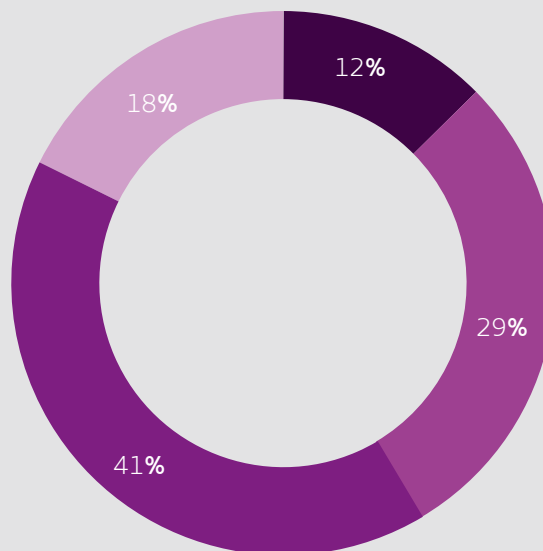
OBS:

Her ses tal for alle 547 virksomheder, som indtil videre har taget EksportScore-testen



Hvordan har virksomhedens omsætning udviklet sig over de seneste 3 år?

- Den er faldet
- Den har ligget på samme niveau
- Den er steget en smule
- Den er steget kraftigt



Hvordan har antallet af medarbejdere udviklet sig over de seneste 3 år?

- Vi er blevet færre
- Antallet er uændret
- Vi er blevet lidt flere
- Vi er blevet mange flere

Om EKF Danmarks Eksportkredit

EKF er ejet af den danske stat, men drives som en moderne finansiel virksomhed. Vi hjælper danske virksomheder med at gøre det attraktivt at købe varer i Danmark.

Vi stiller garantier og kautioner, der styrker danske eksportvirksomheders konkurrenceevne og giver bedre likviditet og plads til nye og større ordrer.

Se mere på www.ekf.dk



DANMARKS
EKSPORTKREDIT



De mest succesfulde eksportvirksomheder
har en EksportScore på over 70

Hvad er din EksportScore?

[› TAG EKSPORTSCORE-TESTEN](#)