



# Kursus i EKSPORTFINANSIERING for medlemmer af DANSKE MARITIME

Danske Maritime tilbyder et eksportfinansieringskursus, der kan tilpasses medlemsvirksomhedernes behov.

Kurset udbydes til enkeltvirksomheder og afholdes hos virksomheden selv, så flere medarbejdere med funktioner inden for fx salg, ordrehåndtering, shipping, økonomi og finans kan deltage.

Danske Maritimes kursus i eksportfinansiering omfatter en generel gennemgang af udfordringerne ved salg til eksport og gennemgår mulige finansieringsmodeller. Desuden bliver emnet anskueliggjort via cases, der bygger på konkrete problemstillinger, som kan tilpasses den enkelte virksomheds behov. Deltagerne vil i videst muligt omfang blive inddraget i en diskussion af de skitserede udfordringer og anviste løsninger, så der skabes fælles ejerskab til emnet.

Erfaringerne fra tidligere afholdte kurser hos virksomhederne er, at medarbejderne føler sig trygge og hurtigt kan deltage i en nødvendig dialog omkring udfordringer og problemer i hele kæden fra salg til modtagelse af betaling og frigivelse af eventuelle garantier. Sælgerne lærer, at de skal være meget omhyggelige med at inddrage de øvrige funktioner, inden en kontrakt underskrives, for at sikre, at forretningen kan gennemføres på de aftalte vilkår. Det gælder såvel den fysiske produktion og levering som selve papirgangen og den nødvendige dokumentation og eventuelle sikkerhedsstillelse.

Der er generelt en stor basisviden omkring eksportforretninger i mange virksomheder, men ofte er der ikke et tilstrækkeligt informationsflow afdelingerne imellem. I bedste fald giver det forsinkelser i leveringen, og i værste fald medfører det tab af ordrer eller mistede betalinger og dermed økonomisk tab for virksomheden.

## PRAKTISKE OPLYSNINGER:

Kurset gennemføres af konsulent i eksportfinansiering Jørgen Larsen, der i mere end 20 år har arbejdet som finanschef i MAN Diesel & Turbo. Han har arbejdet indgående med finansieringsløsninger i forbindelse med gennemførelse af store enkeltkontrakter, salg af service, komponenter og reservedele, etablering af projekter i udlandet samt køb fra og salg til producenter på licens.

**Varighed:** Kurset tilrettelægges som et dagskursus af ca. 5 timers varighed inkl. frokost.

**Deltagerantal:** Op til ca. 10 personer.

**Sted:** Kursus afholdes hos virksomheden, hvilket minimerer rejseomkostninger og tab af arbejdstid.

**Pris:** Prisen for medlemsvirksomheder er fast uanset antallet af deltagere og udgør 10.000 kr. ekskl. moms (12.500 kr. inkl. moms). Hertil skal virksomheden påregne fortæring under kurset, såsom kaffe, vand og frokost.

## FOR YDERLIGERE INFORMATION ELLER BOOKING AF KURSUS:

Konsulent Jørgen Larsen | mobil: 24208669 | e-mail: [jgl@danskemaritime.dk](mailto:jgl@danskemaritime.dk) eller  
Adm. direktør Jenny N. Braat | mobil: 24822665 | e-mail: [jnb@danskemaritime.dk](mailto:jnb@danskemaritime.dk)



## Kursus i EKSPORTFINANSIERING for medlemmer af **DANSKE MARITIME**

Kan du som virksomhedsejer/-leder genkende en eller flere af følgende problemstillinger?

Virksomheden er relativt nyetableret, har udviklet et interessant produkt og skal nu i gang på eksportmarkedet. Men pludselig er der mange barrierer at overvinde. Hvordan sikrer vi, at køber betaler? Hvordan får vi finansiering til at gennemføre produktionen? Hvordan kan vi eventuelt give kredit til køber? Hvad er en remburs og en bankgaranti? Hvem kan hjælpe os med at komme videre?

Virksomheden er mellemstor og i god gænge, og der er pæn interesse for virksomhedens produkter fra udenlandske købere. Men køberne ønsker længere betalingsfrister og har ikke tilstrækkelig likviditet til at præstere en nødvendig forudbetaling. Deres kreditværdighed er måske ikke optimal, og det pågældende produkt skal måske produceres specielt til denne køber. Hvad sker der, hvis salget ikke kan gennemføres på grund af købers forhold?

Virksomheden er en større virksomhed med stor erfaring fra eksportmarkedet. Der sker jævnligt udskiftning i salgsledet, blandt medarbejderne i ordrehåndtering og shippingafdelingerne samt i økonomi- og finansfunktionen, hvorved viden forsvinder. Nyansatte har måske ikke den nødvendige viden og erfaring, ligesom den praktiske gennemførelse af forretningerne løbende ændres uden egentlig styring, som følge af den nye medarbejderstruktur.

### Udtalelser fra tidligere kursusedtagere:

- » Det fungerede rigtig godt, at kurset blev afholdt her i virksomheden. Vi fik mulighed for at deltage fra flere afdelinger og funktioner, som til daglig samarbejder på tværs af organisationen, og det gjorde diskussionsoplæggene endnu mere relevante. Det gav også en dynamik og dybde i kurset, som jeg forestiller er svært at opnå, hvis deltagerne havde været salgsschefer fra forskellige firmaer.»
- » Jørgens gennemgang af de enkelte elementer var meget relevant for os, da vi netop i øjeblikket er ved at afdække alle basale kontakt- og garantiforhold i forhold til kunder og samarbejdspartnere.»