

coface upd@te

1. udgave 2014

**REVISORER OM
KREDITFORSIKRING:
ET STÆRKT
VÆRKTØJ**



coface
FOR SAFER TRADE

**FORNUFTIG OG FORSIGTIG
FISKEEKSPORTØR**

**AROMA AF FØDEVARE-INNOVATION I
SKEJBY**

NYE TIDER - NYE VILKÅR



Alle prognoser peger på, at det kommer til at gå fremad i 2014, og det kan vi kun glæde os over. Vi trænger til vækst og solstrålehistorier i erhvervslivet. Men det bliver slet ikke i det omfang, som vi så før finanskrisen. Virkeligheden er en anden nu. Vi skal forholde os og tilpasse os til en ny verdensorden. Vores kunder kommer igen til at opleve vækst, om end den bliver mere behersket.

Inden for de sidste år har vi set, at selv store globale, finansielle virksomheder og industriforetagender kan gå konkurs. Herhjemme så vi i fjor entreprenørvirksomheden Pihl & Søn, der brat lukkede sine aktiviteter. Sådant en konkurs har nogle omfattende følgevirkninger og udløser en sand dominoeffekt. Underentreprenører, mindre håndværksfirmaer, materialeproducenter og transportvirksomheder bliver jo også ramt. De er – som led i kæden – afhængige af hinanden. Dette afhængighedsforhold og arbejdet med at sprede afsætningen er nogle af de udfordringer, som vi også tror, at langt de fleste virksomheder prøver at tackle.

Globalt kundeforhold

Grundlæggende handler det om at udnytte det potentiale, man har som virksomhed. Og fremtiden ser positiv ud for vækstorienterede virksomheder inden for bl.a. energi, transport, design, materialer og fødevarer. I Danmark har vi en masse unge virksomheder, som eksportmæssigt er klar til at bryde igennem med deres unikke produkter. De bevæger sig måske i første omgang ud på de nære markeder – Norden og Tyskland – og derfra gradvist videre ud i verden. I klassen over ser vi en række virksomheder, som måske er klar til søge ud på de fjerne eksportmarkeder. Hos begge type virksomheder er der et øget behov for god kreditstyring – herunder kreditmanagement. Vi har den force som global aktør, at vi kan hjælpe den danske virksomhed med kreditforsikring over alt i verden. Vi er repræsenteret i 66 lande, så på kreditmanagement kan vi gøre en forskel. Her er Coface unik.

God læselyst

Country Manager og CEO Erling Sørensen

KREDITFOR

Deloitte.

Klaus Skovsen, partner, statsaut. revisor,
Deloitte i Silkeborg

ET SPØRGSMÅL OM RISIKOPROFIL

”Kreditforsikring er ikke noget, vi konsekvent anbefaler vores kunder. Vi vurderer virksomhedens risikoprofil i forhold til de ønsker, som ledelse og ejer har i forhold til at påtage sig risici, for – som man siger – man kan købe sig fattig i forsikringer. Hvad har virksomheden egentlig brug for?

Taler vi om en lille lokal virksomhed, som sælger til 20 lokale kunder, hvor kendskabet til kunderne er højt, så anbefaler vi ikke nødvendigvis kreditforsikring. Men sælger virksomheden derimod til eksempelvis en række tyske kunder, som virksomheden flygtigt har mødt på en messe, så kan kreditforsikring være et stærkt værktøj til at reducere virksomhedens risiko. Samme vurdering gør sig gældende, når virksomheden begynder at eksportere til lande, hvor det er svært at indhente kreditoplysninger om debitorer.

Fokus på at undgå tab

Kreditforsikring er et godt strategisk instrument til at styre og reducere nogle af de risici, en virksomhed har i sin daglige drift. Her taler vi om risici på tilgodehavendesiden. Kunden forsikrer sig mod fremtidige tab. Og ved at få oplysningsdelen med, er virksomheden selv i stand til at sige til og fra over for sin kunde. Kreditforsikring kan derfor i mange tilfælde være et stærkt element i virksomhedens styring af debitorbeholdningen.”

SIKRING - et nyttigt værktøj



Lars Tylvad Andersen, partner, statsaut. revisor,
leder af KPMG's Sydregion i Vejle

BESKYT DINE AKTIVER

"Det handler først og fremmest om risiko og styring af risici. Mange virksomheder forsikrer deres maskiner, varelagre og firmabiler, men langt færre forsikrer deres tilgodehavender. Spørgsmålet er, om virksomheden kan leve med uvisheden om, hvorvidt pengene kommer ind som forventet? Nogle er mere sårbare, de er presset på likviditeten og tvivler på kundernes betalingsevne.

Kreditforsikring kan beskytte aktiverne og sikre et stabilt cashflow. Som revisionsfirma er det i mange tilfælde vigtigt for os, at vores kunder sikrer deres aktiver, og det kan være afgørende, at de minimerer risikoen for tab på dårlige kunder. Dårlige betalere kan i værste fald betyde, at en ellers sund virksomhed må dreje nøglen om.

Vi drøfter forhold som fx debitorstyring, kreditpolitik og cash management med mange af vores kunder, og hvor det er relevant, råder vi dem til at bruge kreditforsikring. Det kan være over for eksportvirksomheder, der er ude på nye markeder, men det er lige så ofte over for virksomheder, der har Danmark som hjemmemarked."



Arne B. Jepsen, partner, statsaut. revisor,
BDO i Aarhus

PENGENE SKAL HJEM I KASSEN

"Omsætningen skal for alt i verden hjem i kassen, marginalerne er små, konkurrencen er benhård. Kunden har ikke råd til at tabe penge på sine debitorer overhovedet, og slet ikke her efter finanskrisen. Derfor er kreditforsikring et rigtig godt instrument.

Vi ser specielt her efter finanskrisen, at virksomhederne er blevet mere opmærksomme på værdien af at kreditforsikre deres debitor masse. Det bliver et mere og mere almindeligt instrument at bruge, og det er med til at sikre, at virksomheden bliver drevet optimalt.

Værdifuld sidegevinst

Sidegevinsten ved at bruge kreditforsikring er, at der følger et bedre inkasso-apparat med, sammenlignet med hvis virksomheden selv skal stå for at inddrive pengene. Alt i alt er kreditforsikring blevet et finansielt og strategisk instrument, som vores kunder har fået en stor forståelse for."



Kenneth Jensen, partner, statsaut. revisor, Beierholm i Hobro

STRAM OP PÅ DEBITORSTYRINGEN

"Ved at arbejde med et eksternt kreditforsikringsfirma får virksomheden strammet op på sin debitorstyring, som nærmest bliver tvunget ind i formelle rammer. Kreditforsikring kan således være et nyttigt redskab for den enkelte virksomhed til at få forbedret sine processer og forretningsgange imod debitor tab. Men grundlæggende bør den enkelte virksomhed selv have styr på sin risikostyring, ligesom den kan gøre meget selv i forbindelse med kreditvurdering af de enkelte debitorer.

Vi anbefaler typisk vores kunder at bruge kreditforsikring, hvis de fx har nogle store debitorer, og hvor udeståendet er så stort, at det voldsomme tab vil få væsentlige konsekvenser for virksomheden. Har kunden derimod spredt sin omsætning på mange små debitorer, vil kunden ofte kunne opnå en ligeså god sikring mod tab ved en god intern forretningsgang.

Kreditforsikring vil dog altid være en del af pakken på eksportområdet."

FISK PAKKET MED IS OG KRED

Elite Seafood sælger ferske kvalitetsfisk fra Skandinavien til Tyskland og Sydeuropa. Afsætningen er baseret på en stor stime af kunder, der kreditforsikringsmæssigt skal igennem et fintmasket bomtrawl.

For Jacob Thomsen hænger fisk og kreditforsikring sammen som salt og peber. Uden kreditforsikring eller bankgaranti – ingen levering.

Jacob Thomsen er medejer af og direktør for Elite Seafood A/S, der har et stort salg af kølede fisk til lande som Frankrig, Tyskland, Italien og Holland. Hovedparten af kunderne er grossister, som sælger videre til restauranter. Andre kunder er røgerier, større fiskehandlere og supermarkeds kæder. De køber kvalitetsfisk, som de fleste danske kunder fravælger på grund af pris. Hjemmemarkedet står kun for sølle fem procent af omsætningen.

Elite Seafood beskæftiger i alt 12 personer og har hovedkontor i Thisted, produktionsafdeling i Hirtshals, salgskontor i Charlottenlund og partner i Göteborg. Salgsmæssigt består fiskesympfonien af bl.a. pighvar, torsk, kuller, jomfruhummer og havtaske. De købes bl.a. på danske fiskeauktioner og fra udvalgte norske leverandører. Fra de svenske søer kommer ferskvandsfisk som sandart, gedder og aborrer. Nogle af fiskene bliver forarbejdet og fileteret med håndkraft i afdelingen i Hirtshals. Fælles for alle pakkede fiskekasser er, at de skal omkring et stort kølelager i Padborg, inden de sendes videre med kølevogn til kunderne ude i Europa.

Fisk og finanskrisen

Elite Seafood, som udspringer af en svensk virksomhed, blev stiftet i 2002. Frem til finanskrisen i 2008 gik salget kun én vej. Men herefter gik der fisk i væksten. For en del af de udenlandske grossister blev kreditdækningen enten reduceret eller fjernet helt.



Elite Seafood arbejder med fisk, som bliver opkøbt på alle danske auktioner. Priserne på én fiskeart er uforudsigelige og kan på én dag sagtens falde eller stige 20 procent.



Mange af fiskene bliver fileteret i Hirtshals, inden de bliver pakket ned og sendt ud på det europæiske marked.

DITFORSIKRING



”Det var svært at køre forretningen, når vi ikke kunne få vores omsætning til de enkelte kunder forsikret. Og det var ærgerligt at skulle stoppe leverancerne til faste kunder, som vi i mange år havde haft et rigtig godt samarbejde med,” fortæller Jacob Thomsen og giver et eksempel på, hvor svært det kan være at navigere i det økonomiske farvand:

Flere af virksomhedens italienske kunder opererer typisk med betalingstider på to-tre måneder. Nogle af disse grossister sælger fisk videre til italienske dagligvarekæder, som kræver kredit i seks måneder.

Spillede hasard og tabte

Siden 2009 har Elite Seafood været kunde hos Coface.

I 2012 slækkede virksomheden på sin risikoprofil og gav kredit til nogle kunder, selv om de ikke kunne blive kreditforsikret.



”Vi har tidligere været konsekvente med vores kreditforsikringslinje. Men på det seneste har vi indført en modificeret løsning, hvor vi nu tager en lille økonomisk risiko,” siger Jacob Thomsen.

”Vi kunne jo se, at vi kunne øge salget med alle de fisk, vi kunne skaffe. Derfor tog vi selv den økonomiske risiko, men det skulle vi aldrig have gjort. På tre kunder tabte vi, hvad der svarer til en god årsindtjening. Det gjorde ondt,” siger Jacob Thomsen med alvorlig mine.

Herefter gik fiskeeksportøren tilbage til den gamle kreditpolitik.

Året efter i 2013 var der atter økonomisk uro i Syd-europa. Igen blev en del dækninger enten reduceret eller trukket væk.

”Sådan er det. Vi har lært at holde igen på salget og rette ind efter de aktuelle kreditbetingelser. Kreditpolitikken begrænser naturligvis vores vækstmuligheder, men vi kan ikke betale vores regninger med en stor omsætning – vi skal have pengene hjem i kassen,” pointerer Jacob Thomsen.

Trods vilkårene under finanskrisen har Elite Seafood alle årene haft sorte tal på bundlinjen.

”I dag arbejder vi efter en modificeret kreditløsning, for vi kan ikke bare leve af at sige nej til kunder. Der er nok af konkurrenter, som vil sælge uden dækning. Derfor er vi nu parate til at løbe en lille økonomisk risiko på udvalgte kunder,” påpeger Jacob Thomsen.

SKEJBY FOOD VALLEY



Agro Food Park har potentiale til at blive en magnet inden for europæisk landbrugs- og fødevarerinnovation.

Lidt nord for Aarhus – mellem motorvej, det nye IKEA og landets største byggeplads, Skejby Sygehus – ligger Agro Food Park. Det ligner mest af alt en uddannelsesinstitution beliggende i en gammel landbrugszone. Men det er en moderne erhvervspark bestående af lavt byggede ejendomme, som huser kolossalt store ambitioner inden for innovation af fødevarer.

Inden det blev til en erhvervspark i 2009, var det det tidligere Landbrugets Rådgivningscenter – nu Videncentret for Landbrug – og Koldkærgård Konferencecenter, der dominerede området. Nu tæller Agro Food Park 40-45 forskellige virksomheder. Visionen er at blive en af verdens fem stærkeste videnklynger på området og at øge antallet af arbejdspladser fra de nuværende ca. 800 til 3.000 inden for de næste fem-seks år. Midlet er samarbejde på kryds og tværs mellem medlemsvirksomheder, universiteter, eksterne virksomheder og myndigheder.

En klynge af innovation

En nystartet organisation, som netop er flyttet ind, styrker troen på, at Agro Food Park kan blive et globalt kraftcenter inden for fødevarerudvikling. Danish Food Cluster hedder den nye lejer, som skal samle virksomheder, forskningsinstitutioner og organisationer i en såkaldt fødevarerklynge. Målet er at gøre landet til en af verdens absolut førende fødevarerationer.

Danish Food Cluster har fået en flyvende start og består allerede af over 80 medlemmer, bl.a. Arla Foods, Landbrug & Fødevarer, Chr. Hansen A/S, Dansk Industri, Danish Crown og Dansk Supermarked.

Danish Food Cluster har sit sekretariat i Agro Food Park og forventer, at klyngesamarbejdet vil generere et stort antal arbejdspladser ude hos medlemsvirksomhederne inden for en årrække.

Arla viser vækstvejen

Første vækstskejt i den retning er taget af Arla Foods, som har besluttet at opføre et udviklingscenter på 10.000 kvadratmeter i Skejby. Pris: 270 millioner kroner. Efter planen skal udviklingscentret åbnes i 2016 og bemannes med 120 medarbejdere, hvoraf de 30 er decideret nye arbejdspladser.

MEKKA FOR FØDEVAREFORSKNING

Agro Food Park i Skejby bliver stedet, hvor fremtidens fødevarer bliver udviklet. Det vurderer detailhandels ekspert Bruno Christensen.

"Når man samler så meget kapacitet et sted, så bliver der automatisk skabt et forskermiljø, som tiltrækker nogle spændende mennesker og endnu flere virksomheder," siger en af landets førende kommentatorer inden for detailhandel, Bruno Christensen fra Aarhus. "Skejby bliver omdrejningspunkt for ny viden og innovation inden for fødevarer. Det bliver stedet, hvor fødevarer virksomheder fra hele Europa tager hen for at få inspiration," tilføjer han og er ikke i tvivl om, at Agro Food Park får international bevågenhed.

Skejby på verdenskortet

Udviklingsarbejdet vil bl.a. resultere i nye spændende fødevarer, som forbrugerne kan købe i dagligvarebutikkerne. Bruno Christensen tror også, at fødevarer udviklingen vil øge det uddannelsesmæssige niveau hos grossisterne og i detailhandlen og samle branchens aktører fx til internationale kongresser i Skejby.

"Det er første gang, at danske aktører fra landbruget og fødevarerbranchen for alvor bliver samlet ét sted for at sætte fokus på fremtidens fødevarer," fastslår Bruno Christensen.



"I takt med at kvaliteten på fødevarerne stiger, vil der også komme et stigende behov for at vide mere om de nye produkter; sundhedsaspektet, hvad de kan bruges til, hvordan de er fremstillet, og hvor råvarerne kommer fra," påpeger han.

Ifølge Bruno Christensen vil udviklingsarbejdet resultere i, at der bliver skabt flere danske arbejdspladser i landbruget, i fiskeriet og hos fødevarerproducenterne. "En anden konsekvens er, at eksporten af danske fødevarer vil stige. Danske fødevarer får en opblomstring og bliver endnu mere eftertragtede, end de er i dag. Ideen med at samle landbrugets og fødevarerbranchens aktører i Skejby rummer de helt store perspektiver," siger Bruno Christensen.

AROMAEN BETYDER ALT

Firmenich, verdens største privatejede aromahus, flytter ind i Agro Food Park for at komme tættere på udviklingen af fremtidens fødevarer.

Firmenich er ekspert i udvikling og produktion af aromastoffer. Grundlagt i Schweiz i 1895, omsætter globalt for ca. 17 milliarder kroner, beskæftiger ca. 6.000 medarbejdere og gjorde sit indtog på det danske marked i 2007 med overtagelsen af Daniscos Flavourdivision. En handel til over tre milliarder kroner. Firmenich Denmark har de sidste år holdt til i Brabrand ved Aarhus, har 15 mand på lønninglisten og dækker det nordiske marked samt Baltikum. Salget drejer sig udelukkende om flavour-produkter målrettet fødevarerindustrien.

"Vi flytter til Agro Food Park for at blive en synlig del af et netværk. Dermed nedbryder vi nogle geografiske barrierer og skaber relationer. Skejby bliver et vigtigt sted for innovation af fødevarer," siger direktør og salgsansvarlig Jacob Ravn Nielsen.

Og det er netop det innovative miljø, der lokker.

"Hvor mange innovationsprocesser normalt foregår



Jacob Ravn Nielsen står i spidsen for Firmenich's danske afdeling.

bag lukkede døre, forventer vi, at mange af innovationsprocesserne fremover vil foregå i et åbent miljø mellem virksomhederne i Agro Food Park," forklarer Jacob Ravn Nielsen.

Firmenich arbejder også med udvikling af naturlige aromaer, der muliggør reduktion af salt, sukker og fedt i fødevarer - uden at det går ud over smagen.



FIRMAETS KREDIT- VURDERINGS- MÆND

Når du som kunde hos Coface kreditforsikrer dine debitorer (dine kunder), foregår behandlingen automatisk via online systemet Cofanet. Er kreditforholdene vel at mærke i orden, får du elektronisk svar med det samme: Ansøgningen er godkendt. Det betyder, at du kan arbejde videre med salg, produktion og levering af ordrer og være sikker på at undgå tab på dine debitorer. Automatikken bliver derimod erstattet af manuel underwriting, når ansøgningen om kreditgodkendelse overstiger større beløb. De manuelle opgaver kan bl.a. være gennemgang af regnskaber, betalingshistorik og vurdering på øvrige tilgængelige informationer.

Michael Middelfart Christensen (tv) og Kenneth Kristensen arbejder i et marked under konstant forandring.

”Vi er i tæt dialog med vores forsikringstagere og har i den forbindelse ofte telefonisk kontakt til debitorer, hvor vi drøfter aktuelle forhold. Ligesom vi efter behov holder møder med debitorer med henblik på at finde en løsning, der kan tilgodese vores forsikringstagers ønsker,” siger Senior Underwriter Kenneth Kristensen.

Global kreditstyrke

Coface-koncernen har økonomiske nøgletal fra omkring 65 millioner virksomheder liggende i sit system, Cofanet. Alle virksomheder har en rating, som overordnet er et udtryk for virksomhedens kreditværdighed. I Danmark får Coface sine kreditinformationer fra bl.a. Experian.

Globalt har koncernen 450 underwriteere, som er fordelt på 66 forskellige lande. To af underwriterne sidder hos Coface i Vejle.

Den danske kreditvurderingsafdeling tager sig af ansøgninger, hvor danske forsikringstagere sælger til hjemmemarkedet, og hvor udenlandske forsikringstagere sælger til danske virksomheder. Derudover tager afdelingen sig af debitorer på Grønland og Færøerne.

Afgørende informationer

Vi er nødt til at overvåge markedet og være parate til løbende at rette ratings og dækningsomfang til,” siger Senior Underwriter Michael Middelfart Christensen. ”Som underwriter skal vi være med til at sikre, at kundens kreditforsikringspakke er ideel, således at kunden kan koncentrere sig om driften. Vi er kundens eksterne kreditvurderingsafdeling, der ganske enkelt sørger for, at kunden undgår tab på sine debitorer,” understreger Kenneth Kristensen.

Coface overtager således risikoen fra sine forsikringstagere. Og risikoen for tab er stor. Coface udbetaler en væsentlig del af præmieindtægterne tilbage til sine forsikringstagere i form af erstatninger.