

“Ebury heeft ons geholpen om zowel de valutamarkten en de effecten daarvan op ons bedrijf beter te begrijpen. We hebben onze wisselkoersen vastgelegd en onze risicostrategie is nu gebaseerd op de marktkennis van experts. Met onze eigen broker als aanspreekpunt, was dat snel geregeld.”



Het bedrijf: Het bedrijf is actief als exporteur binnen de AGF-sector.

Uitdagingen

De cliënt is een exporteur van landbouwproducten. Buitenlandse valuta spelen een grote rol binnen het bedrijf, want ze ontvangen **al hun inkomsten in Amerikaanse dollars**, terwijl **al hun kosten in Britse ponden** worden betaald.

De AGF-sector is berucht om haar kleine winstmarges en daarom kan een **goed risicomanagement** het verschil betekenen tussen winst en verlies. Het grootste probleem waarmee het bedrijf vorig jaar kampte, was het sterke Britse pond waarvan de koersschommeling tegen de Amerikaanse dollar maar liefst 13% bedroeg.

Het bedrijf overwoog alternatieve valuta-aanbieders, maar ondanks het feit dat deze proactiever waren, kon geen van de brokers hen een **betere wisselkoers** bieden dan hun bank. Als een snelgroeiend bedrijf, hadden ze een oplossing nodig die zowel tijd als kosten bespaarde en tegelijkertijd een goed inzicht gaf **in de markt**.

Oplossingen van Ebury

Terwijl de bank van het bedrijf alleen spottransacties kon uitvoeren, kon Ebury de klant betere wisselkoersen bieden dankzij haar uitgebreide pakket valutadiensten.

Ebury kon via valutatermijncontracten de wisselkoers vastleggen en **het risico voor 18 maanden afdekken**. Deze valutatermijncontracten hebben een ruimte van **10 miljoen pond met 0% borg**. De cliënt kan dus valutatermijncontracten ter waarde van 10 miljoen pond afsluiten zonder borg te hoeven betalen.

Door **tijdig valutatermijncontracten af te sluiten**, heeft Ebury het effect van het sterke pond beperkt door deze steeds 3 tot 4% goedkoper te leveren dan tegen de spotkoers. Hierdoor heeft het bedrijf niet alleen meer controle gekregen over het koersrisico, maar dankzij Ebury's marktkennis ook een **betere wisselkoers**.

Ebury heeft wekelijks contact met de client. De cliënt heeft nu een **proactieve service** en hoeft niet meer constant de valutamarkt en economische indicatoren in de gaten te houden. Hun persoonlijke broker die hen vanaf het begin heeft begeleid, zorgt er ook voor dat hun **transacties snel en veilig worden afgehandeld**.

Deze casestudy is geschreven samenwerking een van onze klanten. De naam van het bedrijf is om privacyredenen verwijderd. Neemt u contact met ons op voor een referentie van de betreffende klant.