

Examensarbete

Civilekonomprogrammet 240hp



Bankers kreditbedömning av tjänste- och tillverkningsföretag

Användningen av hård och mjuk information

Revisor och bank 30 hp

Halmstad 2020-05-19

Aurela Kela och Isabel Said

Förord

Under arbetet har vi träffat ett flertal personer som har hjälpt oss att komma framåt med vår studie. Vi vill börja med att tacka vår handledare Per-Ola Ulvenblad för värdefulla reflektioner samt stöd under arbetets gång. Vi vill även tacka våra opponentgrupper för relevant feedback vilket har fått oss att upptäcka nya möjligheter och se arbetet från en annan synvinkel. Vi vill slutligen tacka våra respondenter som gett oss värdefull information, utan deras kunskap hade denna studie inte varit möjlig för oss att genomföra.

Halmstad, maj 2020

Aurela Kela

Aurela Kela

Isabel Said

Isabel Said

Sammanfattning

Uppsatsens titel: Bankers kreditbedömning av tjänste- och tillverkningsföretag

Uppsatskurs: Civilekonomuppsats, avancerad nivå, 30 hp

Författare: Aurela Kela och Isabel Said

Handledare: Per-Ola Ulvenblad

Bakgrund: I Sverige är företagens viktigaste finansiärer banker och andra finansiella intermediärer, där upplåning via banker är den vanligaste källan av extern finansiering. Vid en kreditansökan kan bankerna, med en korrekt kreditbedömning, ta hänsyn till olika faktorer vid beviljandet av kreditansökningar, undvika eller minimera riskerna vid kreditgivningen. Denna studie är intresseväckande för banker och företag för att dels är det viktigt för bankerna att ha lärdom om skillnaden mellan dessa två branscher dels att företag, beroende på bransch, bör inneha kunskap om hur de ska bete sig när de går till banken.

Forskningsfråga: Hur och varför använder kreditgivare sig av hård och mjuk information vid kreditgivning till tjänsteföretag respektive tillverkningsföretag?

Syfte: Syftet är att beskriva användningen av hård och mjuk information, analysera och jämföra skillnader när det gäller kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag. Syftet är även att bidra till modellutveckling avseende kreditbedömning vid dessa två branscher.

Metod: För att få djupgående data har en kvalitativ metod använts. Empirin insamlades via sju besöksintervjuer i banker etablerade i Hallands Län.

Resultat: Bankerna använder sig generellt av en kombination av relations- och transaktionsorienterad kreditgivning. Resultatet uppvisar att banker som använder relationsorienterad kreditgivning baserar sin bedömning även på hård information. De som har rationaliserad kreditgivning mest i urvalet är Handelsbanken och Danske Bank medan Swedbank, Nordea, Länsförsäkringar och Södra Hestra Sparbank har en mer traditionell relationsbaserad kreditgivning. Resultatet i denna studie tyder på att kreditgivare baserar sin kreditgivning på hård information eftersom de är siffermänniskor och vill ha siffror som stöd i beslutet men trots det hittas ett inslag av mjuk information hos andra kreditgivare. Denna studie ger även indikation på att kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag inte skiljer sig åt. Dock är det säkerheterna och behovet till krediten som skiljer sig mellan dessa två branscher.

Nyckelord: Bank, Kreditgivning, relationsbaserad, transaktionsbaserad, kreditgivare.

Innehållsförteckning

1. Inledning	6
1.1 Bakgrund	6
1.2 Problemdiskussion.....	7
1.3 Forskningsfråga	9
1.4 Syfte	9
1.5 Disposition	10
2. Teoretisk referensram	11
2.1 Skillnad mellan tjänste- och tillverkningsföretag	11
2.2 Beslutsteori.....	11
2.2.1 Normativ beslutsteori	12
2.2.2 Deskriptiv beslutsteori.....	12
2.3 Kreditgivares arbetslivserfarenhet.....	13
2.4 Kreditbedömning.....	13
2.5 Transaktions- och relationsorienterad kreditgivning	14
2.5.1 Transaktionsorienterad kreditgivning	15
2.5.2 Relationsorienterad kreditgivning	15
2.6 5C-modellen	16
2.6.1 Karaktär (Character).....	17
2.6.2 Betalningsförmåga (capacity).....	17
2.6.3 Kapital (capital).....	18
2.6.4 Marknad (condition).....	18
2.7 Revisionsteorier.....	19
2.7.1 Revision som försäkrans	19
2.7.2 Revision som förbättring	19
2.7.3 Revision som försäkring.....	19
2.8 Slopad revisionsplikt	20
2.9 Sammanställning av referensram	20
3. Metod.....	21
3.1 Vetenskapligt förhållningssätt	21
3.2 Övergripande forskningsansats	22
3.3 Litteraturgenomgång	22
3.4 Datainsamling.....	23
3.4.1 Urval.....	23

3.4.2 Primärdata och sekundärdata.....	23
3.4.3 Genomförande av intervjuer.....	24
3.5 Datanalys.....	25
3.6 Trovärdighet.....	26
3.6.1 Validitet	26
3.6.2 Reliabilitet	26
4. Empiri.....	27
4.1 Swedbank	27
4.1.1 Kreditbedömningsprocess	27
4.1.2 Hård information	28
4.1.3 Mjuk information	28
4.2 Nordea	29
4.2.1 Kreditbedömningsprocess	29
4.2.2 Hård information	30
4.2.3 Mjuk information	30
4.3 Handelsbanken	31
4.3.1 Kreditbedömningsprocess	31
4.3.2 Hård information	32
4.3.3 Mjuk information.....	32
4.4 SEB.....	32
4.4.1 Kreditbedömningsprocess	32
4.4.2 Hård information	33
4.4.3 Mjuk information.....	33
4.5 Danske Bank.....	34
4.5.1 Kreditbedömningsprocess	34
4.5.2 Hård information	35
4.5.3 Mjuk information	35
4.6 Länsförsäkringar Bank	36
4.6.1 Kreditbedömningsprocess	36
4.6.2 Hård information	37
4.6.3 Mjuk information	37
4.7 Södra Hestra Sparbank	38
4.7.1 Kreditbedömningsprocess	38
4.7.2 Hård information	39
4.7.3 Mjuk information	40

5. Analys	40
5.1 Kreditbedömningsprocess	40
5.2 Hård information	42
5.3 Mjuk information	44
5.4 Sammanställning av analys	46
6. Slutsats, bidrag och förslag till fortsatt forskning.....	47
6.1 Slutsatser	47
6.2 Studiens bidrag	49
6.3 Förslag till fortsatt forskning	50

1. Inledning

1.1 Bakgrund

I Sverige är företagens viktigaste finansiärer banker och andra finansiella intermediärer, där upplåning via banker är den vanligaste källan av extern finansiering (Bruns & Fletcher, 2008; Sjögren & Zackrisson, 2005). En väsentlig uppgift för en bank är inlåning, utlåning och förmedling av kapital till olika aktörer (Green, 1997; Lundgren, 1999). Ett banklån erbjuds av banker och skiljer sig från kreditbolag genom att det är mer omfattande och en mer ingående kreditbedömning upprättas innan lånet godkänns (Lånepengar, 2020). När ett banklån beviljas, får kredittagaren en skuld på sitt konto samtidigt som pengarna överlämnas till en viss försäljare som därefter sätter in dessa pengar på sitt eget konto. Kredittagare definieras som en person som får tillgång till en viss kredit medan kreditgivare är den som ger krediten. Nya lån kan därigenom skapa nya pengar i det finansiella systemet (Sveriges Riksbank, 2019).

Det finansiella systemet gynnas av bankernas sysselsättning på den svenska marknaden och detta på grund av att människans välfärd är sammanhängande med funktionella banksystem (Richard, Chijoriga & Kaijage, 2008; Svenska Bankföreningen, 2013). Företag är en annan faktor som är sammanhängande med det finansiella systemet och detta på grund av att det är en förutsättning för att företag ska kunna expandera (Finansmarknadsrådet, 2008). För att företag ska kunna expandera behöver de låna kapital samt investera, ta betalt och betala samt försäkra sig (Finansmarknadsrådet, 2008). Genom starka och växande företag gynnas Sveriges välfärd och detta genom företag som anställer personal, investerar, utvecklar och därefter finansierar samhällets verksamheter tack vare skatter och avgifter (Norran, 2019).

Sveriges välfärd bygger alltså på välstånd, pengar och tillväxt (Svenskt näringsliv, 2012). När varor och tjänster produceras och konsumeras skapas denna tillväxt (Svenskt näringsliv, 2012). Sedan 1975 har tjänstesamhället i Sverige fått sitt genomslag och än idag växer det sig starkare genom ny teknik och innovation (Statistiska Centralbyrån, 2018). Tjänsteföretag definieras som företag som tillhandahåller tjänster av olika slag till marknaden med fokus på värdet av de tjänster som levereras (Chef, 2008). Exempel på tjänsteföretag är redovisningsbyråer, konsultföretag och IT-företag (Grgic & Simundza, 2012). Drygt 60 procent av Sveriges företag är verksamma i tjänstesektorn och detta till följd av stora förändringar inom den svenska branschstrukturen det senaste seklet (Ekonomifakta, 2019).

Bortsett från tjänstesektorn, finns det olika typer av branscher som ingår i industrisektorn, bland annat tillverkningsföretag, byggverksamhet och utvinning av mineral (Ekonomifakta, 2019). Vi kommer beröra tillverkningsindustrin i denna uppsats, detta eftersom tillverkningsföretag har en stor inverkan på sysselsättningsgraden i samhället (Ekonomifakta, 2019). En ökad sysselsättningsgrad har en positiv påverkan på den ekonomiska utvecklingen i form av ökad produktion, ökad inkomst för hushållen samt en minskning av den statliga arbetslöshetskostnaden (Ekonomifakta, 2020). Exempel på olika tillverkningsföretag är Volvo AB, Electrolux AB, Ikea och Stora Enso (Ekonomifakta, 2019; Largest Companies, 2019).

Utan en tillräcklig kapitalstyrka kan företag i vissa fall inte öka produktionen eller tillhandahålla fler tjänster och därför är finansiering av intresse för både banker och företag (Bruns & Fletcher, 2008). När företag finner behov av extern finansiering kan en kreditansökan lämnas in (Altman, 1980; Ahmed & Malik, 2015). Därefter genomförs kreditbedömningar inför eventuell utlåning vilket är av stor betydelse för banker. Detta för att bedöma om en utlåning kommer att vara lönsam och framgångsrik. Utifrån bankernas

perspektiv är det viktigt att en kredit kan återbetalas och detta kan enbart ske om ett företag är framgångsrikt och har förmågan att återbetala lån och ränta (Bruns & Fletcher, 2008). Med en korrekt kreditbedömning, det vill säga genom att ta hänsyn till olika faktorer vid beviljandet av kreditansökningar, kan bankerna undvika eller minimera riskerna vid kreditgivningen (Svedin, 1992). Banker och företag har intresse för denna studie för att dels är det viktigt för bankerna att veta skillnaden mellan dessa två branscher dels att företag, beroende på bransch, ska veta hur de ska bete sig när de går till banken.

1.2 Problemdiskussion

En av bankernas arbetsuppgifter är att arbeta för att minimera risken och öka den finansiella stabiliteten och det gör bankerna genom att utföra en kreditbedömning (Svenska Bankföreningen, 2014). Vid bedömning av en kreditansökan, tar kreditgivaren hänsyn till hur stor risken är att en kredittagare inte kan återbetala lånet. Kreditgivaren gör en djup bedömning av kredittagarens återbetalningsförmåga och bedömningen fokuseras främst på hur framtiden ser ut för kredittagaren (Garmer & Kyllenius, 2004). Enligt Silver och Vegholm (2009) har den standardiserade kreditgivningen medfört att bankerna har fått mycket kritik eftersom det har uppstått svårigheter med att förstå och tillfredsställa kundernas behov. Eftersom det finns brist på kunskap om branscher har det lett till att informationsasymmetri har ökat (Silver & Vegholm, 2009).

Informationsasymmetri innefattar en situation där en av parterna har mer eller bättre information än den andra och det kan definieras som felaktigheter. Sådana felaktigheter kan uppstå på grund av omedvetna missförstånd (Kerber & Van den Bergh, 2008) eller att någon av parterna lämnar falska uppgifter (Baldacci, Buono, & Gras, 2017). Enligt Hua-yin och Yu-sheng (2010) finns informationsasymmetri överallt och det leder till att en av parterna utnyttjar ett tillfälle för sin egen nytta som sedan ger dolda kostnader, tomma löften och misskött ansvar (Pesämaa, Dahlin & Öberg, 2018). På grund av bankernas bristande kunskap om olika branscher kan det leda till att kreditgivare inte har förmågan att bedöma kredittagarens risker och speciellt när kredittagaren är ett småföretag (Deakins & Hussain 1994).

För att bedöma riskerna utgår kreditgivaren utifrån informationen som kredittagaren lämnar in och denna information kan bestå av både hård och mjuk information. Hård information innefattar information från olika finansiella rapporter, siffermaterial och olika säkerheter (Moro, Fink, & Kautonen, 2014; de la Torre, Martínez Pería, & Schmukler, 2010). Hård information avser vanligtvis kredittagarens bokslut samt ekonomiska information och denna typ av information är enkel att samla in och att lämna till tredje part. Denna finansiella information visar företagets historiska och nutida ekonomiska situation och det betyder att informationen inte visar hur framtiden för företaget kommer se ut. Den mjuka informationen definieras som sådan information som inte går att hämta från finansiella rapporter. Den är kvalitativ och innefattar till exempel affärsidéer, ägarens personliga egenskaper, ledningens framtidsplaner, ägarens och företagets rykte (Petersen, 2004). Banker analyserar olika bedömningskriterier för att sen kunna ta beslut om företaget är en adekvat kredittagare. Genom olika synsätt kan bedömningskriterierna analyseras i kreditbedömning (Petersen, 2004).

Kreditbedömning delas in i relationsorienterad respektive transaktionsorienterad kreditgivning. Relationsorienterad kreditgivning bygger på information som banken samlar in genom regelbunden kommunikation med ägaren och företaget, vilket innebär relationsorienterad kreditgivning är baserad på mjuk information (Berger & Udell, 2002).

Denna information använder bankerna för att bedöma om lånet ska beviljas samt avtala om kreditvillkor, det vill säga betala amortering och ränta inom en avtalad tidsperiod (Elyasiani & Goldberg, 2004). Enligt Boot (2000) definieras relationsorienterad kreditgivning som överlämning av finansiella tjänster, genom att identifiera specifik information för kunden samt ha samarbete med samma kund över tid. Boot (2000) påpekar även att den personliga relationen mellan företaget och banken är viktig att basera på respekt och förtroende.

Transaktionsorienterad kreditgivning baseras på hård information och därför är det enklare att följas, översättas och verifieras (Berger & Udell, 2006). Det innebär att en kreditansökan som är lämnad av en kredittagare bedöms utifrån information som finns i finansiella rapporter. Med hjälp av informationen som finns i finansiella rapporter som till exempel bokslut kan olika nyckeltal beräknas och bedömas (Berger & Udell, 2006). Berger och Udell (2006) påpekar att den transaktionsorienterade kreditgivningen är fokuserad mest kring vilka säkerheter som en kredittagare kan lägga till grund för krediten. En viktig finansiell rapport som bankerna utgår ifrån är årsredovisning som också är den viktigaste informationskällan då den visar företagets nuvarande ekonomiska situation. Bedömning av ett tillverkningsföretag kan göras genom att använda olika nyckeltal och med hjälp av dem kan banken jämföra företagets resultat, lönsamhet och effektivitet (Jordahl, 2012). Enligt Jordahl (2012) blir det enklare för kreditgivaren att värdera ett tillverkningsföretag eftersom det har mer materiella anläggningstillgångar och därmed högre säkerheter för banken.

Å andra sidan blir bedömning av ett tjänsteföretag svårare om banken utgår från årsredovisning eftersom tjänsteföretags värde består till stor del av immateriella tillgångar (Jordahl, 2012 & Jansson, 2006). Anledningen till att det är svårare är för att immateriella tillgångar är en form av kunskapskapital som i de flesta fall är mycket svåra att värdera och som inte alltid syns i årsredovisningen (Jordahl, 2012; Jansson, 2006). På grund av det blir bedömning av tjänsteföretags verkliga värde mer problematiskt för en kreditgivare och problematiken blir högre när företaget inte kan lämna säkerheter i form av fast och lös egendom. Brierley (2001) påpekar att företag med mycket immateriella anläggningstillgångar har en viss tendens att låna mindre pengar från banker.

Branschstrukturen i Sverige har förändrats mycket under de senaste åren vilket har gjort att idag är det tjänsteföretag som dominerar (Ekonomifakta 2019). Det skulle kunna innebära att banker får högre efterfrågan på krediter av företag som har mycket immateriella anläggningstillgångar. Eftersom tjänsteföretag har brist på materiella tillgångar blir det viktigt att bankerna skapar en långvarig relation med kunden så att de ska kunna lära känna kunden bättre och samtidigt bli säkrare vid beslutfattandet (Jordahl, 2012). På samma sätt blir det viktigt att banken ska ha kunskap om branschen som kunden är verksam i. Detta beror på att det är i branscherna bankerna får den mest nödvändiga informationen om till exempel kundernas utbud och efterfrågan på tjänster och produkter, konkurrenter och leverantörer (Jordahl, 2012).

Tidigare forskning har undersökt asymmetrisk information mellan kreditgivaren och kredittagaren (Akalof 1970, 2002; Boot 1999; Chan & Kanatas 1985), utlåningstekniker vid kreditgivning (Barroli, Ferri, Murro & Rotondi 2013), erfarna och oerfarna kreditgivares kreditgivningsteknik (Ulvenblad & Ulvenblad 2012) och låntagarnas förhandlingsförmåga (Gunert och Norden 2012). Eftersom tidigare forskning inte har undersökt betydelsen av mjuk och hård information vid kreditgivning till tjänste- och tillverkningsföretag tyder det på ett forskningsgap. Baserat på detta erhåller vi ett intresse av

att studera huruvida branschskillnader påverkar kreditgivningen. Detta eftersom om bankerna misslyckas med kreditgivningen skulle det kunna leda till kraftiga följder. Följderna kan innebära att bankerna går i konkurs och ett exempel på bank som drabbats av stora kreditförluster är Gota Bank (SvD Näringsliv, 2014). Följderna kan medföra att hela vårt samhälle påverkas.

Med hjälp av resonemanget ovan har vi kommit fram till forskningsfrågan som denna studie ska besvara för att uppnå nedanstående syfte:

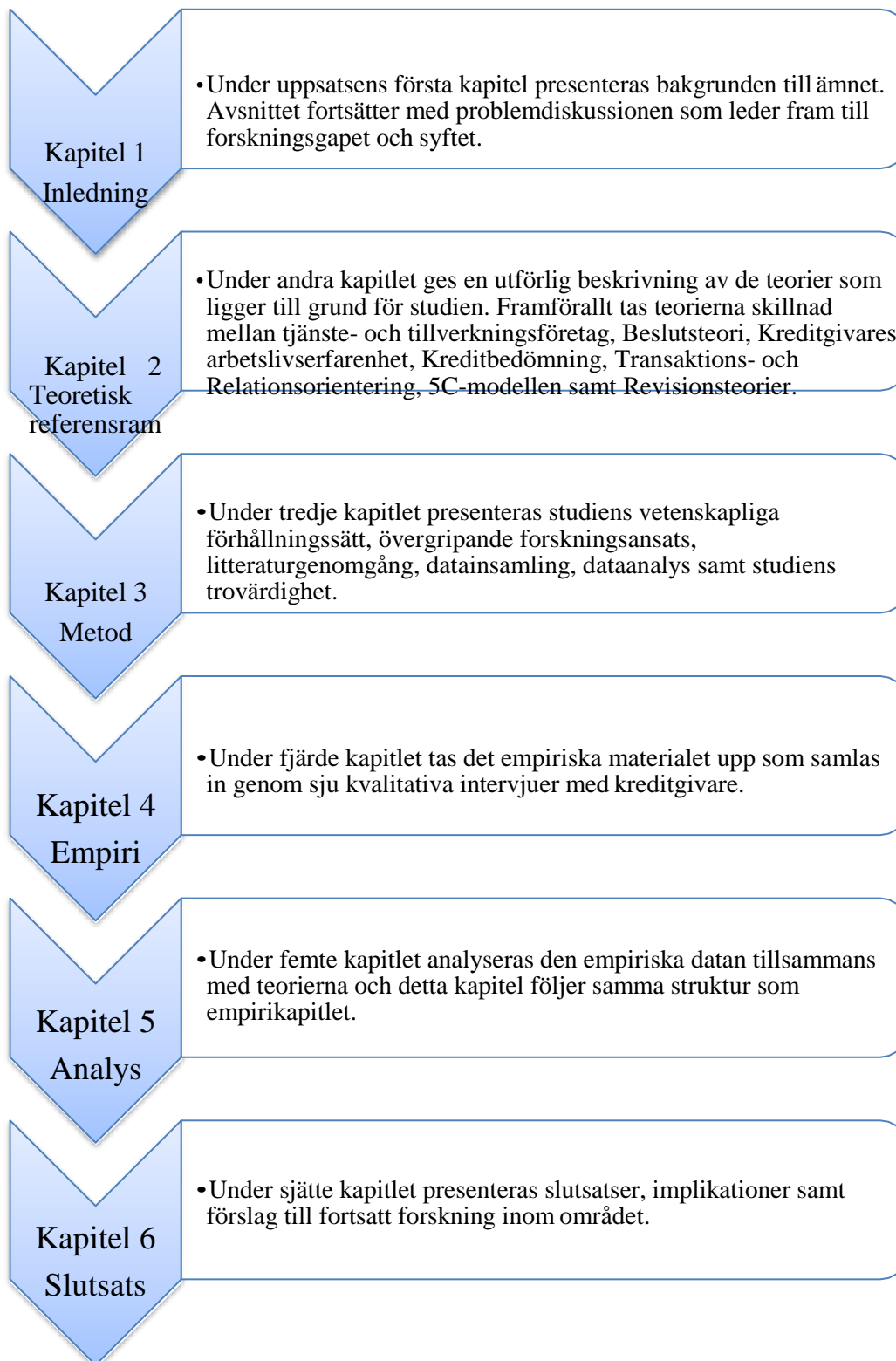
1.3 Forskningsfråga

- Hur och varför använder kreditgivare sig av hård och mjuk information vid kreditgivning till tjänsteföretag respektive tillverkningsföretag?

1.4 Syfte

Syftet är att beskriva användningen av hård och mjuk information, analysera och jämföra skillnader när det gäller kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag. Syftet är även att bidra till modellutveckling avseende kreditbedömning vid dessa två branscher.

1.5 Disposition



2. Teoretisk referensram

2.1 Skillnad mellan tjänste- och tillverkningsföretag

En grupp företag vars verksamhet är likartad definieras som en bransch (Finansinspektionen, 2017). Det finns olika skillnader mellan branscherna som till exempel kassaflöde, mängden materiella- och immateriella anläggningstillgångar och förmågan att överleva (Jordahl, 2012). Alla dessa element påverkar företagets förmåga att återbetala lånet som i sin tur påverkar även bankernas lönsamhet, därför är det viktigt enligt Carlson (2014) att bankerna ska lära känna sina kunder och branscherna de är verksamma i.

Branschstrukturen i Sverige har förändrats mycket under de senaste åren vilket har gjort att det är tjänsteföretag som dominerar idag (Ekonomifakta 2019). Enligt Jordahl (2012) jobbar de flesta inom IT, bemanningsföretag, konsultföretag etcetera. En av skillnaderna som finns mellan tjänsteföretag och tillverkningsföretag ligger på att tjänsteföretag består till stor del av immateriella anläggningstillgångar och liten del av materiella anläggningstillgångar (Jordahl 2012 & Jansson 2006). Immateriella anläggningstillgångar är svåra att samla in därför är det viktigt för ett tjänsteföretag att ha glada och nöjda medarbetare. Anledningen till varför det är så viktigt är för att medarbetare har en direkt kontakt med kunder genom levereringen av tjänster. Det leder till att tjänstesektor är så beroende av kunder och deras feedback (Jordahl, 2012).

Jordahl (2012) tar även upp andra skillnader som finns mellan tjänsteföretag och tillverkningsföretag såsom att produktutveckling i tjänsteföretag är långsammare och att tjänstesektor påverkas mindre av konjunkturförändringar. Jansson (2006) påpekar att tjänsteföretag är placerat mer lokalt medan tillverkningsföretag mer globalt och detta beror på att tillverkningsföretag i större grad exporterar produkter till andra länder i världen. Det finns också skillnad på hur finansieringen sker beroende på om det är tjänsteföretag eller tillverkningsföretag och samtidigt skiljer de sig åt när det gäller finansiella data. För att illustrera hur finansiella data skiljer sig mellan tjänste- och tillverkningsföretag har tabell 1 framställts. Tabellen tar upp några viktiga nyckeltal och hur dem skiljer sig mellan tillverkningsföretag och juridiska och ekonomiska konsultbyråerna som är tjänsteföretag.

Bransch	Vinstprocent	Materiella anläggningstillgångar/ nettoomsättning	Soliditet	Kassalikviditet
Tillverkningsföretag	4,9 %	8 %	39%	107 %
Tjänsteföretag	15,3 %	1 %	36%	139 %

Källa: Statistiska centralbyrån 2018

Figur 1- Redovisar nyckeltal för två olika branscher och baseras på medianen.

2.2 Beslutsteori

Beslutsteorin innefattar olika teorier som omfattar vad individer ska göra respektive vad de faktiskt gör. Beslutsteorin delas in i normativa och deskriptiva teorier (Peacock, 2006). Den normativa beslutsteorin bygger på siffror, kalkylbaserade analyser och statistik samt anger hur en person eller en organisation ska fatta beslut för att handla rationellt (French, 2001). Den

deskriptiva beslutsteorin bygger på kvalitativa variabler och syftet med teorin är att beskriva och förklara hur individer faktiskt fattar beslut (Brunes, 2005; Simon, 1979; French, 2001).

2.2.1 Normativ beslutsteori

Normativa beslutsteorin handlar om att följa regler och lagar och därför tolkas teorin som rationell (Peacock, 2006). En rationell beslutsfattare torde fatta beslut som ger det bästa resultatet i framtiden och som samtidigt är mest effektivt. Det innebär att konsekvenserna som kan uppkomma på grund av beslutet är dem som styr vilket beslut som ska fattas och det som är minst effektivt väljs bort. Roberts och Henneberry (2007) påpekar att rationella beslut baseras på rationella underlag och sådana beslut är resultat av rationella tankar som själva individen har byggt över tid. March (2006) beskriver att normativ beslutsteori grundar sig inte på magkänsla eller rutiner utan baseras i bedömning av framtida konsekvenser som kan komma på grund av ett beslutsfattande.

March (1991) nämner att rationellt beslutsfattande kan delas in i följdriktig- och preferensbaserad beslutsprocess. Med preferensbaserad beslutsprocess menas att olika alternativ utvärderas utifrån de preferenser som finns, medan med följdriktig beslutsprocess menas att handlingar är beroende av vilka förväntningar som finns om framtida konsekvenser av nuvarande handlingar. Peacock (2006) påpekar att rationella beslutsmodeller bygger på teorin om förväntad nytta och det innebär att en rationell beslutsfattare torde välja det handlingsalternativ som ger den största vinsten/nyttan. Peterson (2009) nämner att för beslutsfattare är det lätt att veta vilket det bästa alternativet är som bör väljas men samtidigt är det svårt för dem att veta hur stor risken är att någonting kan gå dåligt eller inte så som dem hade tänkt från början. Författaren förklarar vidare att riskminimering kan uppnås genom att beslutsfattaren samlar in relevant information (ibid).

2.2.2 Deskriptiv beslutsteori

Deskriptiv beslutsteori åsyftar till att förklara hur människor i praktik använder rekommendationer som ges av olika normativa beslutsteorier. Den förklarar hur beslutsfattare faktiskt fattar beslut (Peterson, 2009). Enligt deskriptiv beslutsteori är marknaden mer invecklad och dynamisk jämfört med vad den normativa beslutsteorin anger och att inte all information finns disponibel (Simon, 1979). Bruner (2005) påpekar att ett beslutsfattande utifrån den deskriptiva beslutsteorin inte är rationellt och kan innehålla felbedömningar. Anledningen till att felbedömningar kan uppstå är för att när en situation är komplex fattas ett beslut genom slump och chansning. Författaren nämner vidare att ett beslut som fattas utifrån deskriptiv beslutsteorin tolkas som irrationellt eftersom beslutsfattaren inte utgår från lagar och regler. Khatri och Ng (2000) tar upp faktorer som påverkar beslutet och några av dessa är beslutsfattarens tidigare erfarenhet, bedömningsförmåga och magkänsla. Enligt Peterson (2009) kan en beslutsfattare fatta beslut utifrån egen intuition utan att behöva följa regler eller teorier eftersom de själva kan ta annorlunda och rationella beslut som kan vara rätt för dem.

Simon (1987) diskuterar att en beslutsfattare inte alltid kan argumentera varför och hur ett irrationellt beslut togs men trots det litar beslutsfattaren på sin egen intuition. Harung (1993) tar vidare upp erfarenheten som en till faktor som påverkar vid beslutsfattandet. Enligt författaren kan erfarenheten beskrivas som minnet av tidigare intryck och det kan sedan leda till att beslutsfattaren förlitar sig mer på egna erfarenheter för att fatta rätt beslut. Samma författare tar upp i sin studie dolda faktorer såsom magkänsla som också spelar en viktig roll vid beslutsfattandet. Författaren beskriver magkänslan som en känsla av vad som är bra och dåligt med själva valet/beslutet. March (1994), liksom Simon (1955), påpekar att det är svårt att ständigt agera rationellt eftersom det finns olika begränsningar i den kognitiva förmågan

och några exempel på det är begränsningar i uppmärksamhet, minne, kommunikation och förståelseförmågan. Enligt March (1994) kan en beslutsfattare ha all information som behövs för att fatta ett beslut men det är precis dessa begränsningar som gör beslutsfattandet svårt och som kan leda till felaktiga slutsatser.

2.3 Kreditgivares arbetslivserfarenhet

Green (1996) belyser att intuition är en viktig aspekt som har en stor påverkan på kreditbedömningen. Intuitionen förstärks ju längre erfarenhet en kreditgivare har och Green (1996) påpekar att ett lån kan komma att nekas beroende på en erfaren kreditgivares intuition. Detta eftersom vidare bedömning av en kreditansökan inte erfordras i en situation där kreditgivarens intuition är tillräckligt stark. Det finns dock skillnader i vad erfarna och oerfarna kreditgivare lägger fokus på. Erfarna kreditgivare tenderar att vara mer relationsinriktade där personligheten och affärsidén står i centrum, till skillnad från oerfarna kreditgivare som utgår från hård information då denna är mer objektiv (Ulvenblad & Ulvenblad, 2012; Svensson & Ulvenblad, 1994). Ytterligare en skillnad är att erfarna kreditgivare utnyttjar nyckeltal, främst soliditet och kassalikviditet, i större omfattning än oerfarna kreditgivare som främst väljer att granska balansräkningen (Ulvenblad & Ulvenblad, 2012).

Trots att erfarna kreditgivare troligtvis är mer framgångsrika än oerfarna, behöver detta påstående inte alltid vara korrekt (Beaulieu, 1994). Ur ett annat perspektiv kan erfarna kreditgivare ibland delta i aktiviteter som inte leder till att de blir mer framgångsrika än nybörjare (Ibid). Ulvenblad och Ulvenblad (2012) påpekar att en erfaren kreditgivare analyserar mer personen i fråga och en oerfaren kreditgivare går på siffermaterialet. All information som samlas in inför en kreditbedömning antas ibland vara komplex att handskas med och därmed blir relationen mellan de tidigare nämnda 5C:n svår att förstå (Beaulieu, 1994). Dock lyfter Beaulieu (1994) fram att mer erfarenhet kan leda till att en kreditgivare utvecklar sin förmåga att hitta koppling mellan dessa 5C:n. Annan forskning visar däremot på att redovisningsinformation och nyckeltal är avgörande för en erfaren kreditgivare (Andersson, 2003).

2.4 Kreditbedömning

Enligt Bruns och Fletcher (2008) är utlåning via banker den vanligaste källan för extern finansiering och anledningen till att många företag väljer att ta lån via banker är för att det är säkert och inte påverkar ägarens eget kapital. Altman (1980) påpekar att olika företag kan misslyckas och det kan leda till att företaget förlora sin återbetalningsförmåga, med andra ord förmågan att betala ränta och amortering på lånet. Om kredittagarens återbetalningsförmåga försämras leder det till att banken förlorar en hel del pengar och för att minska den risken gör banken en kreditbedömning. Syftet med kreditbedömningen är att bättre förstå om kredittagaren har möjlighet att betala tillbaka lånet och även att se och bedöma de säkerheter som kredittagaren kan lämna till banken (Garner & Kyllenius, 2004).

Banken granskar och analyserar verksamheten under kreditbedömningsprocessen. Enligt Svenssons (2003) bedömer banker företags intjänings- och betalningsförmåga, säkerheterna, redovisningsinformationen, marknaden och personen. Författaren nämner vidare att banker börjar sin kreditbedömning med bedömning av företags intjänings- och betalningsförmåga eftersom det är det viktigaste kriteriet, såsom figur 2 visar.



Figur 2-Bedömningsgrunder (Svensson, 2003)

Bedömning av intjänings- och betalningsförmåga görs genom att ta hänsyn till olika finansiella rapporter såsom årsredovisning och kassaflödesrapporter. Dessa rapporter innehåller historisk information och de visar vad som har skett i företaget och hur företaget har skött sin ekonomi över tid. Det innebär att information visar den historiska och nutida ekonomiska situation men den säger ingenting om företagets framtid. Därför är det viktigt för banker att göra en långsiktig bedömning av företaget för att bättre förstå hur företagets framtid kommer att se ut (Svensson, 2003).

Svensson (2003) nämner vidare att banker bedömer även företagets tillgångar och dess värde i framtiden eftersom tillgångarna används som säkerhet för kreditgivningen. Författaren påpekar även att redovisningsinformationen är den mest viktiga bedömningsgrunden och det hämtas från företagets resultaträkning, balansräkning och kassaflödesanalys. Förutom bedömning av intjänings- och betalningsförmåga samt säkerheter, bedömer banker dessutom marknaden. Anledningen varför banker analyserar och bedömer företagets marknadsposition är för att förstå hur viktigt och verksamt företaget är i marknaden. Slutligen gör banker en personbedömning där ägarens personlighet har en stor betydelse vid kreditbedömning och kan vara avgörande för en beviljad/avslagen kredit. Informationen om ägarens personlighet samlar banker in genom direkt kontakt med kredittagaren och andra olika kontroller (ibid).

2.5 Transaktions- och relationsorienterad kreditgivning

En kreditgivare kan samla in varierande informationsunderlag om en kredittagare och genomförda studier demonstrerar att denna information kan särskiljas (Uchida, 2011). Informationsunderlag som påverkar kreditbedömningen delas in i hård och mjuk information som härstammar från konträra riktningar (Rad et al., 2013).

2.5.1 Transaktionsorienterad kreditgivning

Bruns och Fletcher (2008) samt Rad et al. (2013) understryker att den transaktionsorienterade informationen är mest betydande och är därför oftast uppmärksammas vid kreditbedömningar. Vid transaktionsorienterad kreditgivning baseras lånebesluten på vad som kallas för hård information (Berger & Udell 2006). Hård information inkluderar kredittagarens tillgångar, de finansiella rapporternas konsistens, säkerhet samt kreditscoring (Petersen, 2004). Kreditscoring är ett tillvägagångssätt som hjälper kreditgivaren vid bedömning av ett företags förmåga att betala skulder i form av lån och fakturor, alltså kreditvärdigheten. När risken att en kredittagare inte fullföljer sina betalningar är låg, innebär det att ett företag har en hög kreditvärdighet (Advisa 1). Sådana scoring modeller skapar bankerna individuellt för att kunna bedöma kunder (Coyle, 2000).

För att kreditvärdigheten ska ge en så korrekt bild som möjligt, är det en fördel om kreditgivaren analyserar minst tre år av det lånande företags utvecklingstrender. Genom att undersöka fler än ett år får bankerna en mer rättvisande bild av kreditvärdigheten (Stenberg & Sigbladh 2003). Analysen genomförs genom att samla in nyckeltal och därefter framställa en nyckeltalsanalys som visar hur företags finansiella struktur, effektivitet och utvecklingsstruktur ser ut (Carlson 2014). De nyckeltal som en kreditgivare oftast använder sig av är bland annat soliditet, kassalikviditet och räntetäckningsgrad. Soliditet är ett nyckeltal som belyser hur stor andel som finansierats med eget kapital. Med hjälp av nyckeltalet kan bankerna bedöma ett företags långsiktiga betalningsförmåga men även förmågan att hantera eventuella förluster. En hög soliditet kan innebära att ett företags finansiella risk är låg och vice versa (Visma, 2018).

Utöver soliditet använder en kreditgivare kassalikviditet som ett nyckeltal som mäter företags betalningsförmåga kortsiktigt. Detta genom att omsättningstillgångarna, utan varulagret, sätts gentemot företags kortsiktiga skulder (UC, 2019). Kassaflödet, nämligen företags in- och utbetalningar som mäts genom kassalikviditeten, är därför viktigt för en kreditgivare vid kreditbedömningen (Stenberg & Sigbladh, 2003). Till sist undersöks räntetäckningsgraden vid kreditbedömningen och detta eftersom det är ett nyckeltal som visar företags förmåga att betala sina finansieringskostnader (Carlson, 2014). Nyckeltalet beräknas genom att relationen mellan företags resultat före räntebetalningar och räntebetalningarna mäts. Räntetäckningsgrad som visar under 1,0 tyder på att företags intäkter inte täcker finansieringskostnaderna (Företagande, 2016).

2.5.2 Relationsorienterad kreditgivning

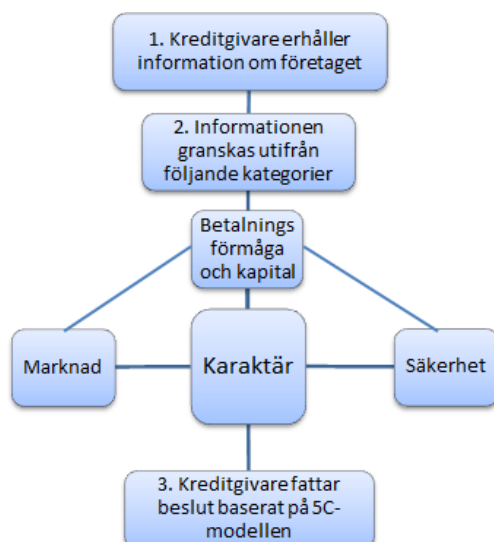
Relationsorienterad kreditgivning är den andra typen av information som kan samlas in om kredittagaren och denna baseras på insamling av mjuk information genom ett starkt förhållande mellan bank och låntagare (Boot, 2000 & Ongena and Smith, 2000). Den relationsorienterade kreditgivningen bygger på en mer subjektiv och kvalitativ bedömning till skillnad från den transaktionsorienterade (Rad et. al., 2013). Informationen kan däremot inte enbart bygga på subjektiv och kvalitativ bedömning, utan kreditbedömningen ska vara personlig för kreditgivaren på så sätt att hen ska kunna förlita sig på sunt förnuft samt magkänsla (Caouette et al, 2008). Exempel på kvalitativa variabler är affärsidé, affärsplan, personliga egenskaper, företags framtidsplaner samt marknadsspecifika faktorer (Boot, 2000 & Berger och Udell, 2006). Med hjälp av företags framtidsplaner kan en kreditgivare uppskatta företags återbetalningsförmåga (Svensson, 2003). Annan mjuk information som är av betydelse är tillförlitlighet till företags ägare (Berger & Udell, 2002).

Den mjuka informationen samlar banken in över tid genom både regelbundna möten med låntagaren (Boot 1999) men även genom kommunikation med ägaren, firman och externa aktörer till exempel leverantörer och kunder (Berger & Udell, 2002). Därefter utnyttjar banken den insamlade informationen för att bedöma om lånet ska beviljas och ifall den ska beviljas, bedöma kreditvillkoren (Berger & Udell, 2002). Gunert och Norden (2011) påpekar att den mjuka informationen är positivt relaterat till kredittagarens förhandlingsförmåga. Den mjuka informationen, i förhållande till den hårda informationen, är mer förknippad med ökad förhandlingsstyrka hos kredittagaren (Ibid). Vidare understryker Gunert och Norden (2011) att kredittagarens förhandlingsstyrka kvarstår över tid, vilket även markerar den relativt höga stabiliteten i mjuk information. Men både förhandlingsstyrkan och den mjuka informationen bygger på styrkan i relationen mellan kreditgivaren och kredittagaren (Gunert & Norden, 2011).

Hernandez-Canovas och Martinez-Solano (2010) menar att ju längre relationen mellan banken och företaget är, desto troligare är det att krediten kommer att förnyas. Under relationens gång vinner kreditgivaren kännedomen kring kredittagarens ärlighet, projektets livskvalité samt risken när kredittagaren ska återbetala sina lån. Vidare understryker Hernandez-Canovas och Martinez-Solano (2010) att med en relationsorienterad kreditgivning, förbättrar kreditgivaren sin förmåga att förutsäga företagets beteende men även dess framtida inkomst. Förtroende är därmed ett viktigt begrepp som byggs upp under relationens gång. Det är mer troligt att en kreditgivare förnyar krediter till ett företag vars relation är baserad på förtroende (Lehmann & Neuberger, 2001). Andra betydande personliga egenskaper enligt Svensson och Ulvenblad (1994) är drivkraft, realism, entusiasm, analytisk förmåga, målmedvetenhet samt initiativtagande. Dessutom är teknik, produktion, ekonomi och marknadsföring väsentliga kompetensområden vid personbedömningen (Svensson & Ulvenblad, 1994).

2.6 5C-modellen

Det finns olika modeller som hjälper en kreditgivare att bedöma ett företag och en av dem är 5C-modellen (Brody & Frank, 1998). 5C-modellen består av de viktigaste bedömningsgrunderna såsom karaktär (character), betalningsförmåga (capacity), kapital (capital), marknaden (condition) och säkerhet (collateral) (Andersson, 2003; Richard, Chijoriga, Kaijage, Peterson & Bohman, 2008). Enligt Beaulieu (1996) är syftet med 5C-modellen att kategorisera informationen som sen i sin tur leder till att kreditgivaren kan utföra en överskådlig och rättvisande bedömning. Vi har valt att beskriva de faktorer som påverkar bedömningsprocessen enligt modellen nedan.



Figur 3 -Egenkonstruerad figur baserad på Beaulieu (1996)

2.6.1 Karaktär (Character)

Sigbladh och Willow (2008) påpekar att karaktären visar hur beslutsam en företagsägare är att återbetala skulden. Detta genom att en kreditgivare får en känsla för hur ägaren kan reagera vid svåra ekonomiska situationer (Brody & Frank, 1998). Vid bedömning av karaktär är det viktigt att samtidigt bedöma olika egenskaper såsom ärlighet, stabilitet och integritet (Beaulieu, 1994; Brody & Frank, 1998; Svensson & Ulvenblad, 1994). Kling, Driver och Larsson (2003) påpekar att nu för tiden har den mänskliga sidan fått en stor betydelse eftersom många företag, speciellt små företag, inte har tillräckligt med hård information vilken i sin tur innebär att företagets framtid kan ses som osäker. Det innebär att många kreditgivare baserar bedömning på förtroendet för företagsägaren och utgår från magkänslan (ibid).

Eftersom många kreditgivare utgår från magkänsla är det väsentligt att företagsägaren har en bra presentation om sina ambitioner, visa viljan att göra rätt saker, visa trovärdighet och pålitlighet (Hedelin & Sjöberg, 1993). Svensson och Ulvenblad (1994) påpekar vidare att ägarens egenskaper och kompetenser är av stort intresse för kreditgivaren. Om ägaren har goda egenskaper och kompetenser kan det leda till ett framgångsrikt företag (ibid). Bedömningen av en kreditansökan skiljer sig mellan kreditgivare och detta eftersom några väljer att basera bedömningen på finansiell information medan andra försöker bygga långvariga relationer med kunden. Genom att bygga relationer med kunden kan kreditgivaren följa kundens utveckling och det leder till att bedömningen blir mer dynamisk (Kling et al, 2003).

Strischek (2009) påpekar att den personliga karaktären är svårast att bedöma. Anledningen är att den personliga karaktären inte har några mätbara mått som sen i sin tur gör det omöjligt att inkluderas i en finansiell rapport (Beaulieu, 1994; Green, 1996; Kling et al., 2003). Det leder till att bedömning av karaktär hamnar i skymundan vid en kreditbedömning (Andersson, 2003; Kumra, Stein & Assersohn, 2006). Enligt Bruns och Fletcher (2008) är det positivt att en kreditgivare inte baserar sin bedömning bara på personlig karaktär eftersom det är svårt att bedöma och det kan leda till en felbedömning men däremot Hedelin och Sjöberg (1993) anser att karaktären är en viktig faktor som kompletterar den övriga informationen.

2.6.2 Betalningsförmåga (Capacity)

Svedin (1992) anser att det är viktigt att en kreditgivare har kunskap om olika värderingsmodeller på grund av att varje företag är speciellt och skiljer sig åt. Kapacitet kan anses vara den viktigaste faktorn att bedöma vid kreditansökan, detta eftersom kapaciteten visar låntagarens förmåga att betala tillbaka lånet. Bedömning av betalningsförmåga görs i de flesta fall utifrån kvantitativa data såsom finansiella rapporter (Svensson & Ulvenblad, 1994). Årsredovisning är en typ av finansiell rapport och skall bestå av förvaltningsberättelse, resultaträkning, balansräkning och noter enligt Bolagsverket (2019). Där finns information som visar den dåtida och nutida ekonomiska situation, det innebär att informationen säger ingenting om framtiden. På grund av detta är det nödvändigt att kreditgivaren bedömer eventuella framtida risker (Brody & Frank, 1998). Svedin (1992) påpekar att vid bedömning av betalningsförmåga är det viktigt att ta hänsyn till företagets marknadsposition, hur de genererar vinst och hur företagsresurser används.

Anledningen till att det är viktigt att ta hänsyn till kvantitativa data är för att de ger indikationer till risker som kan uppstå på grund av en beviljad kredit (Bruns &

Fletcher, 2008). För att ge en bättre bild av företagets ekonomiska situation är det viktigt att bedöma olika finansiella nyckeltal eftersom de hjälper kreditgivaren att fatta ett rättvist beslut (Svedin, 1992). Enligt författaren ger nyckeltal en bättre bild av företagets utveckling över tid.

För att nyckeltal ska vara mer trovärdiga är det viktigt att jämföra deras förändringar under tiden och det kräver att företaget har varit etablerat under några år. Enligt Svedin (1992) är de mest viktiga och relevanta nyckeltalen bruttomarginal, nettomarginal, räntabilitet på eget kapital, räntabilitet på totalt kapital, genomsnittlig skuldränta, skuldsättningsgrad, kassalikviditet, soliditet, räntetäckningsgrad, substansvärde samt kassaflöde. Hansson, Arvidson och Lindquist (2006) instämmer att företagets soliditet är viktigt att bedöma, detta eftersom soliditeten visar företagets kapitalkapacitet samt förmågan att betala sina skulder.

2.6.3 Kapital (Capital)

Enligt Beaulieu (1994) är kapital den tillgången som behövs för att ett företag ska driva sin verksamhet. Författaren nämner vidare att kapitalet analyseras utifrån hur mycket kapital har kommit in i företaget och hur detta har använts för att generera vinst. Bedömning av kapitalet görs med hjälp av finansiella nyckeltal. Kapital är viktigt speciellt vid finansiella svårigheter och ju högre kapital ett företag har desto säkrare kan en kreditgivare vara på att kredittagaren kommer uppfylla sina skyldigheter såsom att betala ränta och amorteringar på lånet. Tillgångar innebär inte bara pengar men de kan vara olika typer av resurser som förväntas ge ekonomisk vinst (Grönlund, Tagesson & Öhman, 2010; Edenhammar & Thorell, 2005). Enligt Bruns och Fletcher (2008) är det viktigt att kredittagaren har investerat i företaget med eget kapital eftersom det visar att hen har intresse i att företaget ska vidareutvecklas och samtidigt innebär detta att kredittagaren tror på företaget och dess framgång (Hedelin & Sjöberg, 1993).

2.6.4 Marknad (Condition)

Enligt Svedin (1992) bör informationen om företagets marknadsposition ingå i företagsanalys. Broomé, Elemér och Nylén (1998) instämmer gällande detta och enligt dem är företagets marknadsposition och utveckling viktigt för kreditgivaren. Anledning till att det är viktigt är för att omvärlden förändras konstant och det innebär att möjligheterna för företaget dessutom kan förändras med tiden. Därför är det väsentligt att företaget har en konkret marknadsplan som innehåller information bland annat om konkurrenssituationen. Konkurrenssituationen innefattar antalet konkurrenter som företaget har i marknaden, om det är något eller några företag som dominerar marknaden, hur relationen ser ut mellan företaget och andra aktörer i marknaden etcetera. All denna information leder till en tydligare bild kring företagets framtida möjligheter (Svedin, 1992).

2.6.5 Säkerhet (Collaterals)

Svensson (2003) anser att säkerheter som ställs under löptiden för krediten kan minska risken att kreditgivare drabbas av förlust vid en eventuell konkurs. Typer av säkerheter kan vara skötselborgen, företagshypotek och pantbrev i fastighet (Beaulieu, 1994; Svenska Bankföreningen, 1995). Enligt Bruns och Fletcher (2008), om ovannämnda 4 C:n är svaga och det finns brist på dem, är säkerheter viktigt eftersom det är sista utvägen till betalning. Det innebär att om en kredittagare inte ställer någon säkerhet är kreditgivningsprocessen hårdare. Dock även om kredittagare ställer in någon typ av säkerhet innebär det inte att krediten ska bli beviljad (Beulieu, 1994). Enligt Greuning och Bratanovic (2009) ska kreditgivaren ha tydliga riktlinjer och krav vid

bedömning och värdering av säkerheter och samtidigt att säkerheterna ska bedömas i samband med de övriga C:na för att få en helhetsbild.

2.7 Revisionsteorier

“Revision är att med en professionell skeptisk inställning planera, granska, bedöma och uttala sig om årsredovisning, bokföring och förvaltning” (Trohammar 2006, s. 11). Carrington (2014) tar upp i sin bok två olika typer av traditioner som revisionen delas in i, nationalekonomi och sociologi. Nationalekonomi kan beskrivas som en vetenskap som studerar hur ett samhälle använder sina resurser medan sociologi kan beskrivas som en vetenskap som studerar samhällen och samband i sociala relationer. Tre teorier som är baserade på den nationalekonomiska traditionen är revision som försäkring, förbättring och försäkring (Carrington, 2014).

2.7.1 Revision som försäkring

Enligt Wallace (1980) har teorin, revision som försäkring, sin utgångspunkt i principal-agentteorin där ägaren är principalen och bolagsledaren är agenten. Principal-agentteorin innefattar att en principal anställer en agent för att leda företaget och för att ta beslut utifrån ägaren (principalens) intresse. Agenten styr arbetet och det innebär att i de flesta fall har agenten mer information än själva principalen. Det innebär att mellan parterna uppstår informationsasymmetri och det kan bli problematiskt för principalen att förstå om agenten tar beslut utifrån principalens intresse. Det kan sedan leda till konflikter eftersom agenten och principalen har olika åsikter och vill ta olika beslut för att maximera företagets vinst. På grund av denna problematik kan det uppstå extra kostnader för företaget som kallas för agentkostnader. Enligt Wallace (1980) kan problematiken lösas genom att en tredje part kontrollerar och försäkrar att företagets finansiella rapporter upprättas korrekt och enligt lagar. Det skulle innebära att principalen skulle kunna försäkra sig att agenten styr och sköter företaget i samma riktlinje utifrån sitt intresse, det vill säga att trovärdigheten skulle öka (Carrington, 2010). Vidare förklarar författaren att revisionen kan omfatta nytta för både företaget och de andra externa intressenter som inte är verksamma i företaget.

2.7.2 Revision som förbättring

Enligt Carrington (2014) handlar denna teori om informationens kvalitet. Wallace (1980) påpekar att syftet med revision är att förbättra kvaliteten på finansiell information eftersom det är grunden för att intressenter ska kunna investera i ett företag. Enligt Hayes (2005) kommer revisionen att höja kvaliteten och trovärdigheten på finansiella data som i sin tur leder till ökad trygghet. I denna teori är revisorns roll att förmedla information mellan olika parter såsom mellan ledning och ägare, faktiska och potentiella intressenter etcetera. Eftersom olika parter/aktörer är i behov av information, är det revisorn som kommer att fylla informationsgapet. Det kan även leda till en bättre och effektivare kapitalmarknad (Carrington, 2014).

2.7.3 Revision som försäkring

Enligt Carrington (2014) kan revision ses som försäkring där revisorns uppgift är att försäkra att redovisningen är upprättad korrekt. Det innebär att risken flyttar från företagsledningen till revisorn. Om finansiella data skulle redovisas fel skulle det kunna leda till förluster för både företagen och externa intressenter som sedan i sin tur skulle kräva ersättning från revisorn. Det kan även tolkas som att revisorn är en till part som är intresserad av att finansiella data ska redovisas rätt. För intressenterna innebär det att den finansiella informationen är mer trovärdig och inte behöver ifrågasättas. Enligt Carrington (2014) är revision som försäkring och förbättring ett resultat av revision som försäkring.

2.8 Slopad revisionsplikt

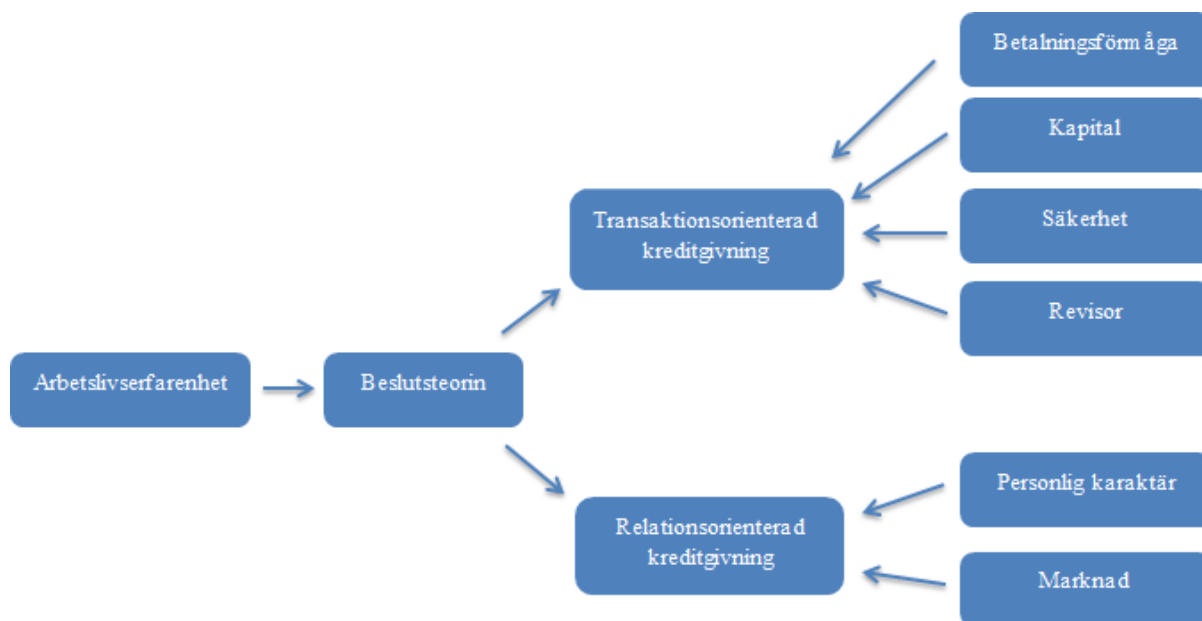
Revisionsplikten för mindre aktiebolag avskaffades den första november 2010 och blev frivillig (FAR, 2011). Det innebär att varje företag som räknas som små kan välja själva om de vill eller inte ha en revisor. För att specificera vad ett småföretag innebär har både EU och Sverige jobbat med det och kom fram till att ett småföretag ska ha högst: tre anställda, 3 000 000 kr i nettoomsättning och 1 500 000 kr i balansomsättning (ABL 2005:551; SOU, 2008:32). Syftet med revisionsplikten var att minska kostnaderna för små företag som sedan skulle leda till ökad tillväxt, lönsamhet och mer antal anställda (Kreditupplysningsföretag UC, 2018). Andra syftet med revisionsplikten var dessutom att minska skattebrott (ibid).

Som varje lagförändring har detta också medburit både positiva och negativa konsekvenser och Riksrevisionens rapport ”Avskaffandet av revisionsplikten för mindre bolag” som publicerades i december 2017, visade att den slopade revisionsplikten har haft få positiva konsekvenser än man hade tänkt sig från början. Istället har det lett till ökat skattefusk och försvårat arbetet mot ekonomisk brottslighet (Riksrevisionen, 2017). En annan rapport som utfördes av Ekobrottsmyndigheten ”Effekter på den ekonomiska brottsligheten efter avskaffandet av revisionsplikten i små bolag” som publicerades december 2017 visade att bokföringsbrott, penningtvätt och skattebrott har ökat vilket har lett till ökad brottslighet. För att ta fram siffror angående ekonomisk brottslighet har Ekobrottsmyndigheten granskat 325 inkomna anmälningar för att se om någon av aktiebolagen som blev anmälda, hade någon koppling med ekonomisk brottslighet. Resultatet av granskningen visade att nästan hälften av anmälningarna hade eller planerade att utföra ett ekonomiskt brott (Ekobrottsmyndigheten, 2017).

Kreditupplysningsföretaget (UC) påpekar att mellan 80 procent till 85 procent av alla nyregistrerade aktiebolag väljer bort revisor och det ökar risken att ännu fler ekonomiska brottsligheter kan uppstå. UC har under 2017 kontrollerat 488 000 årsredovisningar och över 4 000 årsredovisningar hade något slags fel. Valet att välja bort revisorn och dessa fel som kommer som konsekvenser på grund av det kan enligt Blackwell, Norland och Winters (1998) påverka kreditgivningen för dessa företag såsom att de kan få högre ränta vid krediter. Enligt Gómez-Guillamón (2003) lade banker stor vikt på finansiella rapporter vid kreditbedömning och innehållet på dessa var avgörande för en beviljad/avslagen kredit. Ju mer trovärdiga finansiella rapporterna var, desto lägre ränta fick företaget på sin kredit (Kim, Simunic, Stein & Yi, 2011 och Blackwell Nolan & Winters, 1989). Det kan betyda att banker tror mer på när företagets finansiella rapporter är granskade av revisor eftersom de ses som mer pålitliga och trovärdiga (Kim et al., 2011).

2.9 Sammanställning av referensram

Green (1996) belyser, som tidigare nämnts, att intuition är en viktig aspekt som har en stor påverkan på kreditbedömningen. Intuitionen förstärks ju längre erfarenhet en kreditgivare har (ibid). Erfarna kreditgivare tenderar att vara mer relationsinriktade där personligheten och affärsidén står i centrum, till skillnad från oerfarna kreditgivare som utgår från hård information då denna är mer objektiv (Ulvenblad & Ulvenblad, 2012; Svensson & Ulvenblad, 1994). Utifrån detta, presenteras nedan sammanställning av referensram, se figur 4, där olika bedömningsgrunder delas upp efter vem som påverkar vad.



Figur 4 – Egenkonstruerad analysmodell.

Sammanställning av referensram ligger till grund för analysdelen och det visar att erfarenheten påverkar om en kreditgivare ska fatta rationella eller irrationella beslut. Detta i sin tur påverkar kreditbedömning som kan indelas i relations- och transaktionsorienterad. Vid transaktionsorienterad kreditgivning baseras lånebesluten på vad som kallas för hård information (Berger & Udell 2006). Vid relationsorienterad kreditgivning baseras lånebesluten på vad som kallas för mjuk information (Boot, 2000 & Ongena and Smith, 2000).

5C- modellen samt mjuk och hård information har en koppling med varandra eftersom bedömningsgrunderna är likadana. Utifrån det har modellen omarbetats och den tar upp vilka bedömningsgrunder som tillhör vem. Till den transaktionsorienterade informationen tillhör bedömningsgrunderna betalningsförmåga, tillgångar, säkerhet och revisor som en tillkomponent som påverkar på hård information. Medan till mjuk information tillhör bedömningsgrunderna personligt karaktär och marknad.

3. Metod

3.1 Vetenskapligt förhållningssätt

I denna studie har vi valt att undersöka hur banker analyserar kreditbedömning av de två motsatta branscherna tjänste- och tillverkningsföretag genom att intervjua kreditgivare. Detta innebär att studien bygger på tolkningar som har sin utgångspunkt i observationer och upplevelser. Studien har därför ett inslag av en hermeneutisk grund. Hermeneutik har sitt ursprung i grekiskans hermeneuein och innebär bland annat att tolka (Starrin & Svensson, 1994). Genom möten med kreditgivare, ökar förståelsen och därmed tolkningen av kreditgivarnas uppfattningar. En kreditgivares beteende har sin utgångspunkt i voluntarismen i denna studie. En voluntaristisk aktör agerar viljemässigt från stimulanser från sin omgivning och har därmed eget ansvar för sina handlingar (Söderbom & Ulvenblad, 2016). För att besvara forskningsfrågan utgår vi ifrån att kreditgivarens respons bygger på sina egna tankar, handlingar och känslor.

3.2 Övergripande forskningsansats

Vid uppsatsskrivandets start lades fokus på att läsa igenom och ta del av olika vetenskapliga artiklar inom detta område. Anledningen är för att få en djupare förståelse kring ämnet men även för att hitta eventuella teorier som redskap för att uppnå studiens syfte. Med en deduktiv syfteansats deduceras nya hypoteser utifrån befintliga teorier (Holme & Solvang, 1997) och därefter dras logiska slutsatser. Denna ansats har varit till hjälp för att skapa en grundläggande tanke och uppfattningar kring området. Slutsatsen drogs utifrån befintliga teorier där hypotes testades mot den empiriska datan från verkligheten. Den empiriska datan fastställdes med hjälp av frågor som formulerades utifrån problemdiskussionen och forskningsfrågan.

Denna grund utgjorde vårt deduktiva inslag och vi kom därför fram till att med forskningsansatsen deduktion, besvarar vi forskningsfrågan. Ett skäl till att deduktiv ansats är rätt val för denna studie är på grund av att utifrån den empiriska granskningen kunde sedan hypotesen antingen accepteras eller förkastas (Bryman, 2018). Ytterligare ett skäl är att deduktiv ansats kan bidra till möjligheten att revidera och utveckla en teoretisk modell (Bryman, 2018) som dessutom är ett av studiens syften. Enligt Bryman och Bell (2005) finns det olika undersökningsmetoder med utgångspunkt i deduktiv ansats.

Dessa undersökningsmetoder baseras på att ansatsen antingen är kvalitativ eller kvantitativ (Bryman & Bell, 2005). I studien kommer vi att använda oss av en kvalitativ metod. Detta eftersom undersökningsmetoden är öppen för ny information vilket leder till att vi kan nå upp till syftet att analysera och jämföra hur branschskillnader påverkar användningen av hård och mjuk information vid kreditgivningen. Ett annat argument till varför just den kvalitativa undersökningsmetoden passar bra ihop med studien är att Widerberg (2002) påpekar att den kvalitativa undersökningsmetoden lägger sitt fokus på att klargöra ett fenomenets karaktär och egenskaper, till skillnad från den kvantitativa undersökningsmetoden som främst är till för att fastställa mängden. Med en kvalitativ undersökningsmetod, har vi därigenom haft möjligheten att ta del av kreditgivarnas uppfattningar och tolka materialet för att förstå och förklara det speciella i olika situationer. Fördelen med den kvalitativa metoden ligger i att studien inte begränsar respondenterna i sina svar, vilket just gör studien nyanserad.

Enligt Söderbom och Ulvenblad (2016) finns det olika exempel på hur kvalitativa metoder kan genomföras, till exempel genom fallstudier, intervjuer och observationer. *“Intervjuer kan innebära att du besöker ett antal entreprenörer/ företagare eller aktörer inom ett eller flera*

företag, lyssnar på deras berättelser om företaget och ställer frågor, ofta med hjälp av en intervjuguide” (Söderbom & Ulvenblad, 2016 s. 41). I detta fall utträttades semistrukturerade intervjuer genom att vi besökte olika kreditgivare på banker, ställde frågor men även följdfrågor utifrån de enskilda svaren som erhöles. Semistrukturerade intervjuer innebär att frågorna är förutbestämda och ställs i den ursprungliga ordningen (Bryman, 2018). Vidare understryker Bryman (2018) att intervjuaren har friheten att både ställa följdfrågor samt att utforma svaren på sitt eget sätt.

3.3 Litteraturgenomgång

Till denna studie har sökning i huvudsak skett genom Högskolan i Halmstads biblioteks databaser för att kunna hitta relevanta vetenskapliga artiklar. Relevanta artiklar som hittades skulle sedan stå i grund för studiens problemdiskussion samt den teoretiska referensramen. Detta eftersom olika teorier observerades och de mest essentiella teorier för det utvalda ämnet valdes. Exempel på sådana teorier är 5C-modellen, transaktions- och relationsorienterad kreditgivning och beslutsteorin. Artiklar söktes även fram via sökmotorn Google Scholar där vetenskapliga publikationer och andra tidskrifter publiceras.

Sökord som framförallt använts är “*lenders, borrowers, transactional/relational lending, hard/soft information* och *bank*”. Dessa begrepp söktes både på svenska och på engelska för att på så sätt kunna hitta så många relevanta vetenskapliga artiklar som möjligt. De flesta artiklar som användes var på engelska då tillräcklig information inte var tillgänglig på svenska. För att säkerställa att artiklarna är av god akademisk kvalité har vi valt expertgranskade artiklar, med andra ord *peer reviewed*. Annan litteratur som använts i studien är rekommenderad kurslitteratur som är relevant för att skriva uppsatser samt kurslitteratur och diverse lånade böcker från biblioteket. Studien har även bestått av internetkällor till en viss del för att erhålla den information som är av intresse för studiens ämne.

3.4 Datainsamling

3.4.1 Urval

I takt med att ämne valdes för denna studie fick vi en klar bild av vilket urval som var lämpligt för att vi ska kunna svara på studiens forskningsfråga. Eftersom vi ville undersöka och jämföra hur branschskillnader påverkar användningen av hård och mjuk information vid kreditgivningen, var det av intresse att intervjua olika kreditgivare och analysera deras uppfattningar. På så sätt baseras studien på kreditgivarnas synvinkel. Nästa fråga som vi stötte på vid val av respondenter, var vilka finansinstitut vi skulle förhålla oss till. Varför vi valde att intervjua kreditgivare på banker berodde på att banker skiljer sig från kreditbolag genom att en mer omfattande och ingående kreditbedömning upprättas innan lånet godkänns, som nämnts tidigare i studien. Detta leder till att vårt empiriska underlag blir mer fundamental och mer djupgående svar kan erhållas från kreditgivarna. På så sätt får vi även en inblick i hur mjuk och hård information påverkar kreditgivningen. Till skillnad från banklån, finns det inget krav på att kreditbedömning måste ske för snabblån (Kronofogdemyndigheten, 2007) vilket kan komma att begränsa det empiriska underlaget.

Utifrån denna bakgrund genomfördes sju intervjuer med respektive kreditgivare i banker som är etablerade i Hallands län och dessa är Swedbank, Nordea, SEB, Handelsbanken, Danske Bank, Länsförsäkringar Bank samt Södra Hestra Sparbank. Vidare intervjuades kreditgivare utan några specifika egenskaper, till exempel viss erfarenhet, ålder och kön. Detta har vi haft i åtanke för att skänka studien en mångsidig och rättvisande bild av kreditgivningen samt ta fram en nyanserad analys. En fyllig bild av det aktuella fallet erhålls genom information av olika karaktär, påpekar Patel och Davidsson (2011).

3.4.2 Primärdata och sekundärdata

I denna studie har primärdatan bestått av sju intervjuer som vi själva samlat in i undersökningen med kreditgivare med inriktning mot företagskunder. Detta eftersom Patel och Davidson (2011) menar att primärdata är skräddarsydd information för en viss problemställning och samlats in för första gången. Den kvalitativa undersökningsmetoden i studien är grunden till varför intervjuer är i första hand studiens primärdata. Studiens sekundärdata, alltså data som har samlats in av andra personer än forskaren (Jacobsen, 2002), har bestått av statistik som inhämtats från Statistiska centralbyrån och Ekonomifakta. Jacobsen (2002) lyfter vidare fram att denna datan som samlats in har ett annat ändamål och denna kan hittas exempelvis via internet, litteratur eller vetenskapliga artiklar.

Statistiska Centralbyrån har i uppdrag av bland annat regeringen att förse användare med statistik för beslutsfattande, debatt och forskning (Statistiska Centralbyrån, 2019). Där har statistik kring några viktiga nyckeltal inhämtats samt hur de skiljer sig mellan tillverkningsföretag och tjänsteföretag. Studiens andra sekundärdata, som tagits fram från Ekonomifakta har använts för att beskriva den svenska branschstrukturens förändring då studien bygger på kreditgivning till tjänste- och tillverkningsföretag. Ekonomifakta bidrar med information och kunskap kring Sveriges ekonomi där olika kategorier såsom skatt, arbetsmarknad och tillväxt lyfts fram (Ekonomifakta, 2015).

3.4.3 Genomförande av intervjuer

Insamlingen av primärdatan kan, enligt Söderbom och Ulvenblad (2016), delas in i tre olika steg, före, under och efter datainsamlingen. Genomförandet av intervjuer påbörjades med att skapa en intervjuguide där relevanta frågor fångar det problem som är grundläggande för studien, se bilaga 1. För att skapa en intervjuguide ställde vi frågor för oss själva som: Vad måste vi veta för att kunna besvara forskningsfrågan? Vilka är de viktiga områden som vi vill beröra? På så sätt skapades en viss ordning av teman och som följer varandra på ett bra sätt. I början av intervjuguiden formulerades frågorna på så sätt att de inte blev alltför specifika. David och Sutton (2016) påpekar att det finns flera olika frågetyper och dessa är uppvärmningsfrågor, demografiska frågor, kärnfrågor, följdfrågor och klagörande frågor.

Det har tagits hänsyn till denna frågemall vid frågeformuleringen för att få en tydlig och strukturerad guide. Exempel på uppvärmningsfråga är att berätta vem respondenten är och vad respondenten arbetar med. En demografisk fråga som vi har inkluderat är hur stor erfarenhet respondenten har haft inom ett specifikt arbetsområde. Vidare innehöll intervjuguide flera olika kärnfrågor, exempelvis hur kreditgivning skiljer sig mellan tjänste- respektive tillverkningsföretag. Följdfrågor har varierat beroende på vad respondenten har lyft fram vid kärnfrågorna. Till sist ställdes klagörande frågor baserat på föregående svar för att bli försäkrade om att svaret har uppfattats korrekt. Intervjuguiden har bestått av både ostandardiserade samt halvstandardiserade frågor. Detta valdes för att David och Sutton (2016) menar att ostandardiserade frågor framkallar öppna svar medan halvstandardiserade frågor ger ett begränsat svarsutrymme men möjligheten för alternativ finns. På så sätt ger det empiriska underlaget möjlighet för en generell bild men även att jämföra svaren och få fram en nyanserad analys.

Efter att intervjuguiden fullbordades, gick vi personligen till de olika bankkontoren för att boka tid för intervjun. Under besöket förklarade vi kort vad intervjun kommer att handla om och att en kreditgivare inom företagsmarknaden efterfrågas. Till följd av det erhöll vi mobilnummer eller e-mailadress till en passande respondent. Därefter kontaktade vi de olika kreditgivare och bokade tid inför mötet och vissa kreditgivare krävde att få tillgång till frågorna i förtid. Inför intervjumötet tog vi olika kriterier för en framgångsrik intervjuare i

beaktande. En lista över tio kriterier för en framgångsrik intervjuare har sammanställts (Kvale, 1996) där listan lyfter fram att en intervjuperson ska vara insatt, strukturerad, tydlig, visar hänsyn, sensitiv, öppen, styrande, kritisk, kommer ihåg och tolkar.

Alla frågor besvaras inte bäst genom intervjuer, vid vissa tillfällen kan observationer och inspelningar vara mer gynnsamma (David & Sutton, 2016). Under datainsamlingen, steg två, tillfrågades respondenten om det var acceptabelt att intervjuaren spelar in. Detta tillvägagångssätt effektiviserade datainsamlingen genom att fånga upp respondenternas svar med deras egna ord. Detta är viktigt för att få en detaljerad analys i studiens kvalitativa undersökning. Utan inspelning riskeras specifika fraser och uttryck att gå förlorade. Under genomförandet av intervjuerna var det även av stor betydelse att intervjuerna hålls direkt med respondenten. Detta eftersom dels inspelningar dels observationer ska fångas upp vid intervjutillfället. Vid kvalitativa telefonintervjuer går intervjuare miste om respondentens kroppsspråk och därav reaktionen på hur intervjufrågan uppfattas (Irvine, Drew & Sainsbury, 2013). Genom direkt kontakt med respondenten hade vi möjligheten att ställa följdfrågor i samband med de övriga frågorna, vilket har sparat på tiden.

Efter att datainsamlingen slutfördes, tillfrågades de olika respondenterna om de ville delta som anonyma eller identifierbara i studien. Detta för att visa hänsynfullhet och respekt mot respondenten. Efter den genomförda datainsamlingen hos de olika respondenter, transkriberades inspelningar genom att lyssna på dessa flera gånger om för att försäkra oss om att vi har fått med rätt budskap. En fördel med inspelning av intervjuaren är att respondenten kan känna sig trygg med att det som sägs uppfattas ord för ord (Alvehus, 2019). Ur ett kritiskt perspektiv kan dock inspelning av intervjuer komma att begränsa öppenheten i respondentens svar (Ibid). Möjligheten att få spela in intervjun har förhöjt arbetets kvalitet då fokus inte behövde läggas på att få med allt nödvändigt som sagts, utan fokus lades på själva responsen samt följdfrågor som eventuellt var nödvändigt att ställa.

3.5 Dataanalys

“Transkriptionen är ett första steg i analysen. Här förvandlas tal till text, och det är i sig ett tolkningssteg” (Ochs 1979, s 89). Analysprocessen påbörjades med att transkribera de inspelade intervjuerna för att få en klar och överskådlig bild av datan. Vid transkriberingen utformades ett första utkast av datan för att sedan sätta sig in i och bedöma vilka delar som var nödvändiga och vilka delar som var irrelevanta och som därför kunde skalas bort. Enligt Kvale (1997) fördelas kvalitativ analys i olika huvudmetoder och dessa kommer studien att utgå ifrån. Kvale (1997) tar upp begreppet koncentrerad som innebär att textmassans innebörder omformuleras i färre antal ord. På så sätt har vi frambringat kärnan i de olika formuleringarna i datan. Vid analysering av kvalitativa data är det viktigt att den sorteras och kategoriseras så att enbart den essentiella informationen återstår (Jacobsen et al, 2002).

Efter sammanställningen av datamaterialet valde vi att kategorisera detta allt eftersom vi ska få en tydlig struktur genom de kommande kapitlen, det vill säga empiri och analys. Till en början identifierades nyckelord genom att vi granskade materialet. Kvale (1997) lyfter fram att kategorisering innebär att datamaterialet kodas för att på så vis strukturera textmassan. Vi utförde detta genom att läsa igenom varje intervjutext flera gånger för att sedan ta ut nyckelord och betona vad det egentligen handlar om. Med utgångspunkt i de olika kategoriseringarna indelades empiriavsnittet och anledningen till detta är att underlätta jämförelser samt att hitta avgörande faktorer för att besvara forskningsfrågan.

Nästa steg i analysprocessen gick ut på att tolka det avskalade och kategoriserade datamaterialet. *Tolkning* är en utav Kvales (1997) huvudmetoder för kvalitativ analys och

innebär att forskaren skapar en djupare och mer spekulativ tolkning av datamaterialet. Vi utgick inte enbart från att jämföra respondenternas svar med varandra, utan vi ville även få en djupare förståelse kring budskapet. Detta genom att analysera och reflektera över vad datamaterialet från respondenterna egentligen säger oss.

3.6 Trovärdighet

För att vidare analysera och beskriva de tillvägagångssätt som använts för att öka studiens trovärdighet, observeras begreppen validitet och reliabilitet (Söderbom & Ulvenblad, 2016). Validitet speglar studiens relevans medan reliabilitet speglar studiens tillförlitlighet (Jacobsen, 2002).

3.6.1 Validitet

För att säkerställa att studiens olika delar hänger ihop har vi ständigt haft forskningsfrågan i baktanke för att hålla oss på rätt väg. Detta har uppnåtts genom att sätta oss in i olika vetenskapliga artiklar och inkludera de teorier som vi ansåg vara relevanta för att senare kunna besvara forskningsfrågan. Efter att ett antal olika teorier valdes, ställde vi oss frågan: Vad är det vi vill få svar på från våra respondenter? Med hjälp av studiens syfte samt teorier skapade vi en intervjuguide med frågor som berör väsentliga delar i studien. Till exempel ställdes frågan om hur kreditgivning skiljer sig mellan tjänste- respektive tillverkningsföretag, med utgångspunkt i dels, att analysera och jämföra skillnader när det gäller kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag, dels teorin om branschskillnader. På så sätt har vi arbetat för att skänka studien validitet.

Jacobsen (2002) påpekar att ju starkare validitet, desto mer mäts det som forskaren har för avsikt att mäta samt att det uppfattas som relevant. För att öka studiens validitet ytterligare förhöll vi oss inte till en viss målgrupp, utan manliga såsom kvinnliga kreditgivare med olika åldersintervall och erfarenhet intervjuades, för att undvika att svaren generaliseras till en viss grupp. Dessutom intervjuades inte kreditgivare anställda på samma bank men i olika kontor. Vi valde däremot att vända oss till en kreditgivare som representant för en bank. Yin (2007) lyfter fram att det finns statistisk och analytisk generalisering. Denna studie bygger på en kvalitativ metod och av den anledningen blir analytiska generaliseringar av intresse. Studiens analytiska generaliseringar resulterade i att liknande resultat kan igenkännas i andra situationer. Även om andra banker eller bankkontor i Sverige inkluderades i denna studie, hade resultatet kommit att vara detsamma. Detta eftersom bankers kreditgivning i sig är reglerad genom samma lagstiftning.

3.6.2 Reliabilitet

När en studie skrivs av mer än en forskare finns risken att skiljaktigheter uppstår vid tolkandet av vad forskarna har sett och hört (Bryman, 2011). För att eliminera den risken har vi först och främst sett till att spela in intervjusvaren och därefter gemensamt resonera kring hur vi har uppfattat och tolkat svaren och på så vis ökat studiens reliabilitet. Målet var från första början att alla intervjuer skulle ske ansikte mot ansikte. Anledningen till detta är att en kvalitativ metod kan resultera i en mer omfattande studie då mer personliga svar kan erhållas (Ryen, 2004). Vi har därför i god tid tagit kontakt med våra respondenter för att säkerställa att vi personligen får intervjusvaren och inte via mail. Detta tillvägagångssätt har ökat reliabilitet då vi haft tillfälle att göra bra observationer och intervjuer.

Söderbom och Ulvenblad (2016) lyfter fram att reliabilitet innebär att när en studie upprepas av en annan individ, ska likvärdiga resultat kunna erhållas. Oavsett vem intervjuaren är, ska respondenternas svar och mätningar ge identiska resultat, vilket är ett tecken på att tillförlitligheten är hög (Jacobsen, 2002). På grund av att alla intervjuer genomfördes inom

loppet av tre veckor finns ingen information om hur intervjuvaren hade sett ut vid senare tidpunkt. Vi försöker däremot att så noggrant som möjligt, beskriva våra metodval och tillvägagångssätt för att förbättra studiens överförbarhet. Med överförbarhet menas att en studies undersökning kan erhållas vid ett annat tillfälle (Bryman & Bell, 2005).

Studiens olika litteratur, webbsidor och andra källor kan även påverka hur tillförlitlig den är. För att ytterligare öka studiens tillförlitlighet har vi tagit hänsyn till om vetenskapliga artiklar var "*peer reviewed*", med andra ord expertgranskade. Förutom det har vi ägnat oss åt att vara källkritiska genom att granska skribenternas bakgrund för att se om det ligger någon politisk synvinkel bakom kontexten. I vilket syfte som texten har författats har vi haft i åtanke, till exempel om syftet var att informera om något eller att göra reklam och sälja något. För att vara källkritiska har vi även tagit reda på hur aktuell en viss information är genom det datum för när materialet publicerades. Studien kan innefatta några få spår av äldre publikationer men vi har för det mesta använt oss av material från 2000-talet och framåt. Som helhet har vi försökt att kontrollera hur trovärdig en källa är i den mån vi har kunnat för att sedan avgöra om den ska inkluderas i studien.

4. Empiri

4.1 Swedbank

Björn Risberg jobbar som företagsrådgivare på Swedbank i Värnamo men just nu har han ett vikariat på Swedbank i Halmstad på företagsavdelning. Sedan 1980 har Risberg jobbat på olika banker. Där har han jobbat som rådgivare, kontorschef och företagsmarknadschef. Som kreditgivare för företag har han dock jobbat sedan 1992 där han har lånat ut till de allra minsta företag upp till de företag som går in i börsnoterade koncerner, både svenska och utländska företag.

4.1.1 Kreditbedömningsprocess

Enligt Risberg bygger kreditgivning på en enda sak som är bankens bedömning om hur sannolikt det är att få eller inte få tillbaka de pengarna som man har lånat ut, och det kallas för återbetalningsförmåga. Banken har ingen möjlighet att ta kalkylerade risker och därför är det viktigaste och helt existentiellt att få tillbaka varje utlånad krona. Kreditbedömning kan i sin tur delas upp i två delar. Den ena är betalningsförmågan, vilket innebär att företaget säljer sina produkter och får intäkter och bygger på så sätt en kassa som kan betala leverantörskostnader, driftkostnader och löner. Den andra delen bygger på att om det skulle hända någonting med återbetalningsförmågan såsom att man får driftstopp eller kostnaderna sticker i väg i någon form då finns någonting som heter motståndskraft. Motståndskraft innebär till exempel vad företaget kan realisera och de sparade medel som kan tas fram.

”Vid kreditbedömning är det viktigt att ta reda på den historiska delen men ännu viktigare är hur framtiden kommer att se ut för företaget.”

Detta eftersom lånen som tas idag ska återbetalas i framtiden. Enligt Risberg tittar banken på *track record* det vill säga hur företaget har sett ut under flera år. Denna typ av information får banken genom att titta på bokslut men samtidigt är det viktigt att göra en bedömning för nuvarande situation. Vidare ber banken om prognoser såsom budgetar för att utföra en helhetsbedömning. Mindre företag är inte så duktiga på att göra budgetar medan för stora företag är det helt existentiellt att kunna göra dem. Budgetar kan göras i två former, resultatbudgetar vilket visar hur lönsamt företaget är och likviditetsbudgetar som visar hur inbetalningar och utbetalningar ser ut. Enligt Risberg är banken mest intresserad av likviditetsbudgetar.

Tillverkningsföretag, som Risberg även kallar för processföretag, är investeringstunga och har en förädlingsprocess som kostar pengar från råmaterial till slutprodukt. Krediter för investeringar och rörelsekapital är därför enligt Risberg de vanligaste krediter för ett tillverkningsföretag. För att kreditgivning ska vara säkrare kräver banken säkerheter. Risberg förklarar att säkerheter som banken accepterar av tillverkningsföretag är företagsinteckning, maskiner, inventarier, varulager och kundfordringar. Tjänsteföretag å andra sidan är inte lika processinriktade och den viktiga resursen de har är personen. Personen kan man inte investera i, snarare i utbildningar. Här är det väsentligt att finansiera rörelsekapitalet, med andra ord investeringar till löner, bilar och andra omkostnader. För att kunna finansiera rörelsekapital krävs säkerheter såsom kundfordringar, borgen, pantsättning av aktier eller covenant. Det handlar oftast om mindre pengar och mindre risk för banken. Av den anledningen bedömer banken snarare företagets kunder och den risken att företaget inte får betalt på de levererade tjänsterna.

“Vilka företag som innefattar störst risk vid kreditgivning så är det svårt att ge ett specifikt svar eftersom allt beror på själva företaget.”

Tillverkningsföretag lånar vanligtvis mer pengar jämfört med tjänsteföretag och det innebär att banken står för mer risk. Största kreditrisken enligt Risberg är på företag som har större kreditbehov och som är svåra att bedöma hur konjunkturen och försäljning hanteras framöver. Allt handlar om hur gammalt företag är, hur moget det är, vilken marknad det har, vilka risker de tar själva och hur etablerat företaget är. Ju större risk finns desto mer måste kunden satsa på. För att minska risken tar banken hänsyn till UC:s varningssignaler, specifikt betalningsanmärkningar och om en företagsägare har varit engagerad på ett företag som tidigare har hamnat i obestånd. Risberg fortsätter vidare att de utgår från interna och externa instruktioner för att bedöma en kreditansökan. Hela kreditbedömningen dokumenteras och kvalitets bedöms av högre instanser.

4.1.2 Hård information

Risberg lägger mycket fokus på trender när han tittar på årsredovisningar. Han undersöker om företaget har ökat omsättningen under det senaste året eller om den har varit konstant. Samtidigt är det viktigt enligt honom att se om företaget följer sina budgetar. Detta genom att göra en kassaflödesanalys och analysera hur företagets kassa utvecklar sig. Utifrån hur säkert företaget bygger sin kassa, bedömer banken hur mycket kredit kan lånas ut samt vilka villkor krediten kommer att ha. Banken undersöker om företaget är lönsamt, säljer såsom de ska, har en jämn försäljning och hur säker kreditgivningen är.

För att säkerställa att företaget är lönsamt krävs revisor främst för större företag. Respondenten lyfter fram att om ett företag inte har stora investeringar eller inte tänker göra stora satsningar har i detta fall revisorn en väldigt låg betydelse. Däremot, om ett företag har stora satsningar, skatte komplexitet och överföring av stora summor, har revisorn en större betydelse. Här är revisorns roll viktig. Om en revisor har granskat företagets finansiella rapporter då är den informationen mer trovärdig men revisorn är inte en avgörande faktor. Därför enligt honom har avreglering av revisionsplikten inte påverkat bedömningen speciellt.

4.1.3 Mjuk information

Risberg berättar vidare hur väsentligt ett företags storlek är. Om det är ett litet företag väger företagets ägare och hens egenskaper tungt för Risberg. Detsamma gäller för ägarens rykte eftersom banken inte gör en årlig uppföljning av företaget utan det sköts via UC. Där ser banken om det är någonting som larmar och som de måste ha lite extra koll på. Det innebär att förtroendet för den som leder företaget är betydande. När det gäller stora företag, görs helårs uppföljning och banken följer nyckeltal mycket noggrant. Mellan bank och företag kan avtal, som kallas för covenant, tecknas och det innebär att företaget har en anmälningsskyldighet. De ska ha en viss soliditet, en viss lönsamhet och om de går under det som avtalats om då måste företaget säga till. Avtalet innebär även att företaget inte kan sälja sitt bolag, inte kan lyfta utdelning och inte kan låna hos någon annan utan att säga till.

Risberg lyfter fram att affärsidén, konkurrensförhållanden och bra relation med företagets leverantörer är väsentliga faktorer. Bankens tittar på om företaget har bra rykte och att de inte har fått mycket reklamationer och bekymmer. Denna typ av information kan kreditgivaren se på resultaträkning. Förtroendet, kundrelation och kommunikation är otroligt viktigt eftersom kunderna är ambassadörer för banken. En bra relation gör att kunden stannar kvar och den påverkar kundens närhet, lönsamheten och risken för banken. Vidare påpekar Risberg att en bra relation minskar informationsasymmetrin eftersom när det går dåligt för kunden kan hen ringa och be om hjälp och stöd.

4.2 Nordea

David Johansson jobbar på Nordea som kundansvarig och jobbar tillsammans med sju kollegor där han har ansvar för medel och lite större företag. I sin grupp arbetar de med företag som har fyrtio miljoner upp till en miljard kronor i omsättning. Enligt Johansson är det inte omsättningen som säger hur komplex affären är utan det är vad de gör i företaget. Johansson har jobbat som kundansvarig sedan förra året men i Nordea har han sammanlagt jobbat i sex år. Under dessa år har han tagit beslut som gäller små företag och de sista tre åren har Johansson jobbat som kontorschef.

4.2.1 Kreditbedömningsprocess

Johansson nämner att allt börjar med en kreditansökan där han sedan träffar klienten och pratar om kreditbehovet. Till exempel om ett tillverkningsföretag är i behov av kapital för att bygga om, köpa ny tomt eller nya maskiner då börjar kreditgivaren diskutera tillsammans med kunden om hur de har tänkt. Johansson förklarar vidare att de hjälper kunden med värderingen genom att titta på om det är lönsamt eller inte och utefter vad det kan generera i form av vad kunden har gjort för budgetar, då räknar banken om det kan generera mer vinst än vad de hade tidigare. Det är viktigt att förstå vad kunden vill få av investeringen och ratingen av kunden ligger i betydelse till kreditbeslutet. Det som skiljer på kreditgivning mellan små/medelstora företag och stora företag är vem som tar beslutet. Ju större kreditsumman är desto mer folk vill ha med ett finger i spelet det vill säga desto mer ska beslutet kontrolleras och bedömas. När krediten inte är lika stor då kan själva kreditgivaren skriva PM-et och ta beslutet. Anledningen är för att större krediter kräver en djupare analys och högre beslutsfattare för att minimera kreditrisken. Minimering av kreditrisken enligt Johansson görs dessutom genom att ta hänsyn till UC:s varningssignaler. De viktigaste signalerna är om företagsägaren har eller har varit engagerad i ett företag som tidigare har hamnat i obestånd.

”Vid kreditgivning till ett företag är det viktigt för oss att se om företaget kan generera något kassaflöde för att kunna betala tillbaka krediten.”

I de fall som företaget visar banken ett kontrakt med en stor kund som de tänker leverera varor till, ställer banken frågor kring kunden och affären och på så sätt gör en riskbedömning. Vilket företag som innefattar större risk beror helt på vad det är för slags företag. Om företaget är beroende av en stor kund då kan det vara en avgörande faktor för kreditansökan. Anledningen är att denna kund kan sätta stor press på företaget som i sin tur leder till att företaget inte generera så stor vinst.

Enligt Johansson skiljer inte kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag men det är behovet som skiljer mycket. Tjänsteföretag har ofta inte lika mycket krediter såsom tillverkningsföretag har. Det största värdet som många tjänsteföretag har är människorna och inte anläggningstillgångar. Av den anledningen lånar de pengar till olika saker vilket gör att det kan bli ottydligt varför tjänsteföretag vill låna pengar jämfört med tillverkningsföretag. Johansson lyfter fram att digitaliseringen försvårar bedömningen av tjänsteföretaget men personlig kontakt underlättar för kreditgivaren att förstå orsaken till krediten. Tvärtom gäller för tillverkningsföretag eftersom för en kreditgivare är det tydligare varför företaget vill låna pengar. För att göra en helhetsbedömning kräver banken att företaget ska lämna in säkerheter och Johansson påpekar att de vanligaste säkerheter som ett tillverkningsföretag lämnar in är pantbrev, maskiner och borgen. Medan för tjänsteföretag gäller kundfordringar, borgen och fastighet om det finns. All kreditbedömning bygger på interna och externa regelverk och varje kreditgivare blir granskad av högre instanser såsom Finansinspektionen.

4.2.2 Hård information

Enligt Johansson är det ganska enkelt idag att få tag på information när en kreditansökan ska bedömas. All den historiska informationen kan hittas på Bolagsverket och utifrån det gör vi en bedömning om hur stabilt företaget har varit under dessa år. För banken räcker inte enbart den historiska informationen utan banken ber företagen att lämna in den senaste årsredovisningen även om den inte är slutförd ännu. Detta på grund av att mycket kan hända på några månader. Årsredovisningen är en avgörande faktor för beslutet och om det inte finns siffror som stärker någonting då blir det väldigt svårt att låna ut pengar. Johansson påpekar att årsredovisningen blir mer trovärdig när den är granskad av en revisor eftersom revisorn ger en kvalitetsstämpel. Att ha en revisor innebär att risken minskar för både kunden och banken. Avregleringen av revisionsplikten har inte försvårat bedömningen utan fördröjt den till följd av att det kräver längre tid för att kreditgivaren ska ta fram den information som behövs.

4.2.3 Mjuk information

“Avgörande faktorer för mig är vem företagaren är, vilka personliga egenskaper och hur stor erfarenhet hen har.”

Johansson menar att företagarens historiska erfarenhet, även hos andra banker, är väsentlig för dem. Vilken ålder företagaren har kan dessutom ha en stor betydelse. En ung företagare har inte den erfarenheten som krävs men även om företagaren är för gammal dyker många frågetecken upp. Med hjälp av mjuka värden kan respondenten förstå varför kunden vill låna pengar och få förtroende för att det kommer generera något positivt, annars kan kreditbedömningen bli invecklad. Andra avgörande faktorer är kontaktnät, affärsidén, marknadspositionen samt budgetar och prognoser. Johansson nämner att banken skapar relationer med kunden genom att träffa dem och diskutera kring många frågor. Små företag gör oftare digitala ansökningar och därför träffas de sällan med banken men ju större och mer komplext ett företag är desto oftare träffar företaget banken. Ju oftare parterna träffas desto mindre blir informationsasymmetrin. Johansson menar att det är en helhetsbedömning där de tar hänsyn till att allt som inte sägs alltid är sant. Därför blir ansvaret att skrapa om företaget för att undersöka om informationen är sann. Dock ska kreditgivaren även lita på informationen som kunden lämnar in så allt bygger på förtroendet.

4.3 Handelsbanken

Anne Liljeqvist jobbar som företagsrådgivare på Handelsbanken i Halmstad. Hon har jobbat i banken i 20 år och haft olika roller. Hon började arbeta med kundtjänst från början och därefter jobbade hon som privatrådgivare, företagsrådgivare och under några år även som kontorschef. Inom kreditgivning har Liljeqvist mångårig erfarenhet.

4.3.1 Kreditbedömningsprocess

Enligt Liljeqvist börjar allt med att ett företag har ett behov av en kredit och företaget hör av sig till banken. För att ta reda på vad anledningen till behovet är, träffar banken kunden eller pratar på telefon först. Behovet av krediten kan vara olika såsom behov av rörelsekapital, checkkredit, business gap, eller investering. Efter att kreditansökan har kommit, samlar banken in information från företaget. Liljeqvist nämner att banken skaffar sig upplysning om företaget är befintligt, hur det går för företaget och dess årsredovisningar, resultatrapporter och balansrapporter. Beroende på när banken träffar kunden kan det vara att bokslutet inte är helt färdigt därför ber banken företaget att få lite mer aktuella siffror på bolaget i form av resultat- och balansrapport för att se hur det går för företaget och hur kassaflödet ser ut i nuläget. I de flesta fall tittar banken också på likviditetsbudget, prognoser och på kommande bokslut för att se var man tror att man kommer att landa i framtiden. Banken samlar in information om verksamheten och rörelsen för att kunna få idé och se om det finns utrymme i

bolaget med utgångspunkt från kassaflöde till att låna pengar.

“Den viktigaste faktorn är att det ska finnas ett kassaflöde i bolaget som klarar av det ökade åtagandet, nämligen ett kassaflöde som gör att de betalar amortering och ränta.”

När banken gör bedömning av återbetalningsförmågan, tar de hänsyn till två delar. Dels risken för finansiella påfrestningar dels finansiella motståndskrafter. Här tittar banken på säkerheter beroende på hur verksamheten ser ut. Tjänsteföretag har inte mycket maskiner men de vanligaste säkerheterna som dessa företag lämnar in är företagsinteckningar, borgen, leasingbilar och pantbrev. Säkerheter som tillverkningsföretag lämnar in är företagsinteckningar, borgen, fastighet och pantbrev. Liljeqvist påpekar att banken alltid vill ha säkerheter eftersom banken har kreditgivning mot säkerheter. Trots att säkerheterna är väsentliga vid kreditgivning är de ändå sekundära eftersom banken alltid måste se att det finns en återbetalningsförmåga hos företaget. Utifrån det görs bedömningen och kreditbeslutet fattas. Bedömningen och beslutfattandet utgår från olika regelverk och Liljeqvist nämner att kreditgivare lider under både banklagen och finansinspektionen. Hon nämner vidare att varje beslut granskas av en chef som sedan granskas av högre nivåer.

Enligt Liljeqvist skiljer sig inte kreditgivningen till tjänste- och tillverkningsföretag eftersom banken tittar på samma parametrar men behovet på krediter brukar skilja sig. I ett tjänsteföretag är oftast personalen som är resursen och de har oftast inte lika stora behov av maskiner och inventarier. Liljeqvist nämner vidare att tjänsteföretaget inte har så dyra kostnader och därför är dessa företag mer i behov av rörelsekredit. Ett sådant företag kanske behöver en checkkredit för att utjämna in- och utbetalningarna. Medan tillverkningsföretag har en annan ekonomi. De har maskiner som måste köpas och dessa företag investerar på ett annat sätt. Därför är de oftast i behov av både checkkredit men också andra typer av krediter såsom lån för investeringar, avbetalningar och leasing. Beroende på företagets kreditstruktur och verksamhet, avgörs risken i kreditgivningen. Med andra ord finns det inget generellt svar angående vilken bransch som innefattar större risk. För att minimera risken tar banken hänsyn till UC:s varningssignaler. Dessa signaler kan vara externa, det vill säga som finns redan hos andra parter såsom betalningsanmärkningar, betalningsfordringar, anmärkningar från skatten etcetera. Interna varningssignaler kan vara att ett företag inte har betalat sitt lån i tid eller har fått anmärkningar inom banken. Alla dessa varningssignaler kommenteras när kreditgivaren skriver PM:et.

4.3.2 Hård information

Banken samlar in relevant och aktuell information genom att begära in en resultat- och balansrapport från företaget för att få en ny bild av företagets ekonomi. Dock läggs det även vikt på de historiska boksluten för att på så sätt kunna bedöma hur trenden ser ut. Historisk information hämtar banken på egen hand via bolagsverket medan aktuella siffror hämtas från företaget. Liljeqvist nämner att revisorns granskning av den historiska informationen ökar förtroendet, komfortabiliteten och är en kvalitetsstämpel. Detta eftersom det indikerar att en tredje part har granskat, gjort stickprov och kontrollerat att allt sköts. Att revisionsplikten har slopats innebär för banken att vara mer kritiska till det underlag de har. Det har alltså försvårat men också fördröjt bedömningsprocessen.

4.3.3 Mjuk information

Det bildas en uppfattning om personen bakom. Liljeqvist säger att *“Vi gör inte affärer med ett organisationsnummer utan vi gör affärer med människan”*. Banken arbetar för att få ett förtroende för personen i fråga och för att bedöma om personen har ett affärsmannaskap. Förtroendet leder även till att företagarna är mer ärliga i det de säger och det underlättar för kreditgivaren att fatta rätt beslut. Banken gör en helhetsbedömning om ägaren,

företagsledningen och deras ambitioner med företaget. Resultaten banken får av bedömningen, bland annat vilka framtidsplaner de har, är viktigt men själva kreditbeslutet bygger på hård information.

”En person som känns hur driftig som helst men har inga siffror som tyder på ett positivt kassaflöde leder det till att krediten avslås. Det handlar självklart om en sammanvägning men ändå väger hård information tyngst.”

Liljeqvist påpekar att vid nystartat företag har banken inte mycket historik att titta på och i sådana fall kan företagsägaren därför väga mer. Om ett företag är litet och hänger på en enda person då är det viktigt med gott intryck vilket gör att banken blir benägen att öka belåningen. När bokslut och kassaflöde saknas, ligger fokus på vad företagaren presenterar framåt såsom likviditetsbudget, prognos för resultat och affärsplan. Underlaget ska vara realistiskt och detta ställer banken i relation till behovet och säkerheter som krävs. En tillkomponent som banken bedömer är vilken position företaget har i marknaden. Vid bedömningen tittar banken om företaget är nystartat eller etablerat. Om det är nystartat företag analyserar banken kring möjligheterna för företaget att komma in i marknaden och om företaget är etablerat analyserar banken dess utvecklingsmöjligheter.

4.4 SEB

Per Greiff jobbar på SEB och har snart jobbat i bank i 35 år. Han är utbildad jurist och har jobbat med olika tjänster i bank såsom jurist, kontorschef och nu jobbar han mycket med kreditfrågor och ansvarar för företagsmarknaden i ett antal kommuner.

4.4.1 Kreditbedömningsprocess

Greiff vill helst träffa de flesta fysiskt för att bilda sig en uppfattning om kunden. Enligt Greiff har banken enligt det traditionella sättet, en kreditpolitik som banken ska följa. Den kreditpolitiken är fastställd av bankens styrelse och det handlar egentligen om att skydda bankens balansräkning, att se till så att banken inte lånar ut pengar som de inte kan få tillbaka. Kreditpolitiken bygger egentligen på ett antal fundamentala pelare som den vilar på. Det ena är att man ska ha förtroende för de som man ska låna ut pengar till och samtidigt förstå ändamålet med krediten. Därefter tittar banken på om kunden har återbetalningsförmåga och en bra affärsidé. Greiff menar att om detta finns, ska banken rörelsefinansiera och inte riskfinansiera företaget. Det handlar mycket om att förstå ändamålet och göra en analys på det.

Vilket företag som innefattar större risk vid kreditgivning bygger helt och hållet på vilka som driver det. Dock finns det företag som är i större risker och Greiff anser att det är förhöjd risk i tjänsteföretag. För att minimera risken, tar banken säkerheter från balansräkningen. I tjänsteföretag finns det inte mycket i balansräkningen, i regel finns det bara kundfordringar. Därför vilar banken mer på personlig borgen och företagsinteckningar. Ett tillverkande företag har istället mer i balansräkningen, då tar banken företagsinteckningar, pantbrev om det finns fastigheter och factoring. Säkerheter kan däremot tas i objekt, leasing och avbetalningar, Det innebär att banken har säkerheter i fakturan. För att beslutsfattandet ska vara välbetänkt utgår banken från olika regelverk som är både interna och externa. Dels har banken finansinspektionens regelverk dels har de banklagens regelverk som heter att bedriva bankverksamhet. Sedan sätter bankens styrelse och ägare upp kreditinstruktioner som i grunden reglerar allt. Greiff påpekar även att i dagsläget ska inte en kreditgivare fatta ett beslut på sin egen hand, däremot ska de vara minst två kreditgivare.

4.4.2 Hård information

Enligt Greiff är historiska siffror såsom den historiska resultat- och balansräkningen väldigt viktiga och främst tittar banken på konsolideringsmått. Utifrån hans erfarenhet kommer de tre kommande åren att se likadana ut såsom de tre senaste åren. Bankens tittar på vad det är som ska finansieras i balansräkningen. Här pratar Greiff om de korta omsättningstillgångarna i form av varulager och kundfordringar. Anläggningstillgångar kan finnas i form av fastigheter och immateriella anläggningstillgångar. Immateriella anläggningstillgångar är inte något som banken vill finansiera eftersom det är i regel upparbetade utvecklingskostnader. Greiff påpekar att banken tittar på balansräkningen men resultaträkningen är absolut viktigast speciellt när banken tittar på ICR-nivå eller räntetäckningsgraden. Vid större företag räknar banken på kapitalbindning för att se hur likviditeten kommer att se ut. I huvudsak lägger banken fokus på resultat-, balans- och likviditetsbudget.

“Vi i banken föredrar att företaget lämnar in tre budgetar, en best case, middle case och worst case. “

Anledningen är att banken ska kunna känna företaget och dess situation ytterligare. För banken har revisor en stor betydelse eftersom det ger en kvalitetsstämpel och en second opinion. Den är väsentlig för banken för då har revisorn satt sitt namn på att balansposter är giltiga och samtidigt har revisor gått igenom företaget och försöker optimera och göra så bra som möjligt. Den avreglerade revisionsplikten har inte försvårat bedömningen på grund av att banken sätter krav på att en revisor ska kontrollera större krediter.

4.4.3 Mjuk information

Greiff påpekar att det handlar mycket om att ta en upplysning på kunden och se om allt är i sin ordning. Är det inte det då får kunden ha väldigt goda förklaringar till varför situationen är så. Därefter är det viktigt att titta på hur stor erfarenhet de har haft sedan innan och ibland tar banken in referenser med. Enligt PUL (personupplysningslagen) får du inte samla in en massa information hur du vill om en person. Men trots det försöker kreditgivaren bilda sig en uppfattning. Till exempel om någon ska starta en restaurang då kan man höra med tidigare hyresvärdar. Är det rent och snyggt där, finns det ordning och reda, plockar de undan och så vidare.

“En person kan starta vilket företag som helst om personen jobbar hårt och har rätt inställning.”

Presentationen av en kort och koncis affärsidé är en viktig faktor vid beslutsfattandet. Greiff lyfter fram att marknaden förändras vid olika situationer och har de haft en långvarig relation med företag försöker de hjälpas åt att ta sig över problemet. Revisorn har även betydelse för den mjuka informationen för att vissa revisorer är mer tillförlitliga och det som en revisor säger om en person kan vara väsentligt. Dessa faktorer kan vara helt avgörande för att bevilja krediter, annars kan förtroendet brista för dem. Ibland får kreditgivaren magkänsla att inte genomföra affären. Då spelar det ingen roll hur bra siffror företaget har och därför är det betydelsefullt med kundrelationen.

4.5 Danske Bank

Håkan Ripa är ställföreträdande chef på företagssidan och har jobbat 30 år i bank. Det han jobbar med är kreditgivning och hela flödet för företag och som kreditgivare har han jobbat i ungefär 25 år. Ripa jobbar med bland annat enskilda firmor men främst större företag.

4.5.1 Kreditbedömningsprocess

Kreditbedömning genomförs genom att skaffa underlag för dels varför företaget vill låna pengar och vad syftet är med krediten. Det övriga är att få tillräcklig med material för att kreditgivare ska känna sig trygga med att återbetalning av pengar kan ske. Hur kreditbedömning genomförs är beroende på vilken verksamhet och vilket underlag banken får. Enligt Ripa är de viktigaste faktorer som påverkar kreditbedömning lönsamhet och kassaflöde. Kreditbedömningen i olika verksamheter såsom tjänste- och tillverkningsföretag skiljer sig åt främst i säkerheterna. Tjänsteföretag jobbar framför allt med människor och människor är svåra att ta i pant. De vanligaste säkerheterna hos tjänsteföretag är företagsinteckningar, pant i tjänstebilar, borgen och kundfordringar. Företagsinteckningen är av två orsaker. Om banken låter en person gå i borgen, utsätts den för en ganska stor risk. Även om banken får full borgen på hela krediten, tar banken ändå företagsinteckningar med motivering att de vill skydda den borgensmannen. På så sätt om konkursen kommer ska inte någon annan få betalt utav fordringen utan då ska banken få det.

När det gäller tjänsteföretag är det en tjänst som ska utföras eller har utförts och den är så mjuk att det är lätt att protestera mot den. Är kunden inte nöjd med det som har utförts är fordran inte värd någonting för banken.

“Den som bäst bedömer den är den som utför den.”

Samtidigt är tjänsteföretag inte lika kreditkrävande såsom tillverkningsföretag. Enligt Ripa har tillverkningsföretag materia att jobba med, detta eftersom företaget lånar pengar till maskininvesteringar och köper eller hyr fastighet. De vanligaste säkerheterna hos tillverkningsföretag är företagsinteckningar, maskiner, inventarier, pant och borgen. Dessa säkerheter använder banken för att bedöma hur stor risk kreditgivningen innefattar. Större investering kan ha högre risk och för att minimera dessa risker tar banken även hänsyn till UC:s varningssignaler. Banken har en prenumeration hos UC och de får regelbundet signaler på sina kunder om det har skett någonting negativt. Den viktigaste varningssignalen är att kunden inte har betalat, alltså har betalningsanmärkningar. Dessa påverkar deras rating hos banken.

För att göra rätt bedömning av kunden och dess situation har banken väldigt tydlig instruktion om hur de ska fatta beslut. Enligt Ripa kan detta delas på två olika sätt. Dels har de en allmän information om kunden och företaget där de beskriver verksamheten, vilken affärsrisk de har, vilka som sitter i styrelsen och produktionsförutsättningar, med andra ord alla de detaljer som hör till affärsrisken. Dels har de den finansiella risken där en analys genomförs. Allt det bygger på årsredovisning och mötet med kunden. Ytterligare en punkt är kreditansökan där kreditgivaren beskriver vad det är för pengar kunden vill ha och varför de vill ha det. Kreditgivaren är den som skriver kredit pm:et och föreslår om de ska gå vidare i processen. De interna instruktionerna kommer från att de blir bedömda utav finanstillsynen. Vem som helst ska kunna gå in och läsa kredit pm:et för att kunna förstå anledningen till utlåningen och kunna se det material som använts som motivering. Ju mer information banken har desto tryggare blir samhället.

4.5.2 Hård information

Ripa påpekar att för ett antal år sedan var det mycket enklare att låna ut pengar. En del gjordes på förtroende och säkerheter och kraven var inte lika höga som tidigare. Under de sista tio åren har det varit betydligt viktigare med korrekt material för att kunna göra det. Kassaflöde är en av de viktigaste parametrar som banken undersöker idag eftersom det måste finnas kassa som visar att företaget kan betala tillbaka. Kvantitativa material som banken behöver för att

genomföra kreditgivning är reviderad årsredovisning och delårssiffror så nära som möjligt för att kunna se att det fortsätter. Enligt Ripa vill banken erhålla årsredovisningar som högst är sex månader gamla, detta eftersom mycket kan hända under en kort period. Han förklarar vidare att för banken är det viktigt att ha tillräckligt med material för att kunna förstå varför företaget kommer att ha den specifika utvecklingen och hur säkra de är på den. Varje case är så unikt att det sällan går att jämföra företag A och B när de kommer med en investering och därför säger Ripa att det är svårt att specificera vad banken vill ha för material. Hård information samlas in i stor omfattning beroende på vad det är för typ av investering och dess pay- back.

“Görs bedömningen för en specifik kund eller för hela verksamheten? Beroende på bakgrunden läggs det mer eller mindre hårda krav på materialet.”

Danske Bank är en utav de få som läser hela årsredovisningarna och bedömer dem. Bland annat läser de kommentarer och kontrollerar om skatten har blivit betald. Banken är kritisk mot avregleringen av revisionsplikten. Är hård information inte reviderad, blir det plötsligt viktigare vilken typ av bransch och person man sitter med.

4.5.3 Mjuk information

Enligt Ripa är kundrelationen väldigt viktigt och Danske Bank strävar efter att bli en relationsbank. Banken har som ambition att kreditgivarna blir mer rådgivare än säljare eftersom det tillför en bättre relation med kunden. En förmån med att jobba med företag är att åka ut och träffa kunden och ta reda på hur verksamheten ser ut. Eftersom inget företag är det andra likt, är det unika i varje företag som gör att de överlever. Samtidigt som kreditgivaren kommer ut till verksamheten, kontrollerar hen om det är ordning och reda och om det är rent och snyggt. Alla dessa komponenter bildar ett intryck som kreditgivaren får och utifrån detta väger samman om samarbetet fortsätter. Mjuk information blir mer av en trygghet men i slutändan är hård information avgörande. Detta har dock ingen betydelse om kreditgivaren inte får tillit till personen i fråga. Enligt Ripa ska parterna börja med att försöka hitta varandra om de ska jobba ihop.

Om kreditgivaren upptäcker vid kreditbedömningen att kunden döljer information då förstör det kundförhållandet och det kan leda till att affärsförbindelsen avslutas. Frågorna som kreditgivaren ställer kan bli obekväma men enligt Ripa är han tvungen att ställa de frågorna och ifrågasätta affärsidé och siffror. Allt eftersom en relation och ett sätt där de kan jobba tillsammans ska hittas. För kreditgivaren är det även viktigt att förstå företagets marknadssituation om de till exempel ser en annalkande lågkonjunktur. Ripa påpekar att de gör en branschanalys för att bedöma företaget. En annan viktig aspekt är att kunden förklarar vad marknadssituationen är och vad som gör företaget unikt. Det är även affärsidén som gör företaget unikt och därför är det väsentligt att kunden övertygar om sin tro. Banken jobbar sällan med startups men om en ongoing verksamhet fortsätter att växa då finns det en underliggande bra affärsidé.

4.6 Länsförsäkringar Bank

Markus Svensson har jobbat på Länsförsäkringar sedan 2011 och som företagsrådgivare sedan 2014. Svensson började inom bankvärlden år 2006 som privatrådgivare på Nordea.

4.6.1 Kreditbedömningsprocess

Enligt Svensson börjar kreditbedömning med en kundkontakt och oftast är det alltid kunden själv som har en förfrågan om att låna pengar. Det som banken främst jobbar med på Länsförsäkringar är mindre tjänsteföretag och fastighetsägare. Bankens målgrupp är kundägda och mindre företag. Svensson påpekar att processen är väldigt olika från tjänsteföretag som

ska ha en checkkredit på tvåhundra tusen jämfört med en fastighetsägare som vill köpa en fastighet för tio miljoner.

”All kreditgivning handlar om ett förtroende för kunden, förstår jag vad kunden vill och behöver sina pengar till, tror jag på att kunden har förmågan att driva verksamheten, tjäna pengar och betala sina lån?”

Faktorer som påverkar och är avgörande vid kreditgivning är förtroendet och historien nämligen hur kunden har lyckats driva sin verksamhet med positiva resultat. Goda säkerheter är en annan faktor som är avgörande för kreditgivningen och därför undviker banken blanco låna då dessa ges utan säkerhet. De vanligaste säkerheter hos tjänsteföretag är borgen, företagsinteckningar, pant och kundfordringar. I tjänsteföretag finns det inte många tillgångar för de hyr ut sig själva och därför är personen den viktigaste tillgången. I tillverkningsföretag finns det oftast ett lager och då kan banken gå in med företagsinteckningen, sälja lagret och få igen deras pengar. Vidare har tillverkningsföretag materiella anläggningstillgångar såsom maskiner som kan användas som säkerhet till banken. Andra säkerheter hos tillverkningsföretag är fastighetsinteckningar, kundfordringar och borgen. Företagaren som tar krediten får oftast gå i borgen och borgensåtagandet ska vara rimligt i förhållande till krediten, privatpersoners ekonomi och företagarens ekonomi. Detta innebär att företagaren ansvarar personligen för bolagets krediter till en given nivå. Förutom säkerheterna hos tjänste- och tillverkningsföretag, skiljer sig inte kreditgivningen i sig. Svensson nämner att för banken är det viktigt att hitta god och duktig företagare och sen vad de företagen gör kan kvitta.

Länsförsäkringar har ett omfattande regelverk som de jobbar med och där har det tagits upp ett visst antal riskbranscher. En typisk riskbransch är golfklubbar, slakterier och åkerier. Svensson nämner att trots att en lista över riskbranscherna finns, kan företagare ändå vara duktiga på att driva verksamheten och minimera den risken. Det är svårt att säga att tjänsteföretag har en högre risk än tillverkningsföretag. En produkt som tillverkas idag kan vara lönsam om tio år trots att det gick dåligt för tio år sedan. Samma gäller tjänster som utövas idag som kanske inte finns om fem år. Generellt sägs att ju högre krediter ett företag har desto högre är risken.

“De företagen som inte har varit beroende av krediter från första början, de mår bättre i förlängningen.”

Därför är banken väldigt restriktiv med krediter till nystartade företag och i nio fall av tio avslås sådana. Om en ny kund kommer in, oavsett bransch, vill banken se att företaget har ett bokslut som bevis på att företaget har kommit igång. Om företaget är väletablerat, har ett gott rykte i marknaden och visar ett fungerande kassaflöde, kan banken enklare bevilja en kreditansökan.

För att bedöma olika parametrar och minska kreditrisken tar banken hänsyn till UC:s varningssignaler. De har en hel del inbyggda analyser i sitt verktyg och där får banken en branschjämförelse. Varje företag har sin egen branschkod och UC kan klassa ett företag jämfört med ett annat inom samma bransch eller samma verksamhetsinriktning. På så sätt får banken indikation på om det här företaget är ute och cyklar, om det skiljer sig mycket i nyckeltalen eller om det är ungefär likt. De mest allvarliga varningssignaler är betalningsanmärkning, skuldsaldo hos kronofogden etcetera. Den fångar bland annat upp försenade inbetalningar till skatt. En företagare ska vara väldigt försiktig med att missköta sig mot skatteverket. I sådana fall kan det vara ett litet kvitto på att företagaren är slarvig vilket banken tar hänsyn till. Det kan vara avgörande för att få en beviljad eller en avslagen kredit.

Svensson framhäver att det är bra att ta det med kunden och be om en förklaring. Det är utifrån premisserna i kreditregelverken som banken får låna ut pengar. Avsteg kan inträffa om kreditgivaren kan motivera det annars förstörs marknaden och fel risktas.

4.6.2 Hård information

Företagsrådgivare Svensson sitter på hela kedjan och har från första kontakten till dess att kunden får utbetalt sitt lån. Svensson samlar in informationen via kunden och bolagsverket och sedan matar han in rådata i årsredovisningen samt bokslutet i bankens egna mallar och får ut en kassaflödesanalys. Svensson påpekar vidare att det är svårt att säga vilka mått som soliditet, likviditet eller omsättningshastighet som banken lägger mer vikt vid. Själva processen när kunden ringer in och ansöker om en checkkredit bygger ganska mycket på hård information. Utgångspunkten ligger i årsredovisningen och har det gått sex till sju månader från det senaste bokslutet då kräver banken preliminär resultaträkning, balansräkning samt delårsrapporter som kunden får ta fram. Om dessa rapporter är reviderade eller inte har ingen stor betydelse enligt Svensson. Det revisorerna gör idag på de företagen som banken jobbar med är ingen kvalitetshöjning för Svensson. Till en viss del erhålls en kvalitetsstämpel men Svensson tittar lika mycket på en årsredovisning som inte är reviderad som en reviderad. För själva kreditbeslutet så påverkar det inte men det kan vara ett litet plus i kanten.

4.6.3 Mjuk information

Svensson, som är Halmstad född, påstår att det är en fördel att han känner till Halmstad och därmed folket och företagen. Med det menar Svensson att beslut kan fattas baserat på den människokännedomen och det hänger även mycket på förtroendet för kunden. Samma gäller för ryktet i marknaden om till exempel en snickarfirma har ett rykte om att vara god, punktlig och utför utmärkt jobb. Det är en parameter som banken till och med skriver i deras kreditpm om kunden för att förstärka ärendet. För att göra en helhetsbedömning blir det idag mer och mer vanligt med budgetar. Det beror också på hur stor kreditnivån är i förhållande till verksamheten. Ju högre kreditnivå desto mer betydande är budgetar. Kundens egna framtidstankar om sin verksamhet är även viktiga och det gäller för mindre företag att sätta ner det på pränt. All information som kreditgivaren får från kunden ska de vara kritiska mot eftersom informationsasymmetrin finns mellan parterna och Svensson är skeptisk mot hur det ska hanteras.

Enligt Svensson ska banken i en kreditbedömning titta på kundens framtida förmåga att driva verksamheten med positiva resultat. Historien har banken, det kan de se i bokslutet så knepet är att bedöma framåt. Det gäller att bedöma rimligheten i budgeten med stöd av historien. Här handlar mycket om känsla och förtroende för kunden. Förtroendet skapas genom dialog och fysiska möten. Enligt Svensson är det svårt att bygga en bra relation enbart på mejl eller telefon därför föredrar Länsförsäkringar nära kontakt med sina kunder. När de väl har skapat den relationen behöver banken inte ha regelbundna möten med befintliga kunder som har en ny kreditförfrågan. Svensson påpekar att affärsbankerna går ofta ifrån fysiska möten till interaktiva möten, digitala möten och Skype möten. Enligt Svensson får kreditgivaren aldrig riktigt den kontakten med kunden. Han upplever att kunder idag vill ha rådgivning och att framgångskonceptet är att inte stänga ner kontor. Kontorsnätverket och den fysiska kontakten med kunden är värdefull.

4.7 Södra Hestra Sparbank

Hans Andersson jobbar på Södra Hestra Sparbank med medelstora företag. Det handlar om koncerner med krediter på en miljon och uppåt. Tillsammans med en medarbetare som jobbar med kassaflöden försöker de fånga upp helheten. Andersson har jobbat med krediter i 35 år där han jobbade som privatrådgivare i 30 år sedan gled han över mer och mer till företag och de senaste åren jobbat enbart med företag. Sammanfattningsvis har Andersson jobbat med

olika typer av krediter trots att vissa typer av krediter är mer sällsynta på landsbygden än de större städerna.

4.7.1 Kreditbedömningsprocess

En befintlig kund är igenkänd redan sedan tidigare och enligt Andersson när en företagskund kommer in, är grunden att kunden presenterar och lämnar in information för att kreditgivaren ska kunna göra en kreditbedömning. Det som kunden behöver ha med sig och tala om är ekonomin, vad kunden ska köpa och varför. Kombinationen mellan kreditgivarens befintliga information om kunden och kundens tankar om återbetalning leder till en bra bedömning. Andersson lyfter fram att kunden anses vara en säljare när hen kommer in till banken eftersom kunden ska övertala kreditgivaren att låna ut pengar, kunden ska med andra ord sälja sina tankar.

“När en ny kund kommer in och ska börja från början får kunden lägga ner ett betydligt mer arbete på presentationen, sälja vad den gör, ekonomin och sig själv framför allt.”

Nyckeln i de flesta mindre företag är personen, ägaren eller den som driver det. Här gäller det att övertyga banken egentligen om att här är något som de inte får missa. I vissa fall tar banken hjälp av Almi för nyföretagande för att göra en bedömning. Till exempel vid uppstart av ett nytt företag, lånar banken ut hälften och Almi hjälper dig med 30%. På så sätt får kunden en medfinansiär eller medrisktagare i det nystartade företaget. Vid kreditbedömningen tar banken även hänsyn till UC:s varningssignaler. Varje dag får banken in rapporter på händelser kring företagen.

Kreditgivning till tjänste- och tillverkningsföretag skiljer sig rätt mycket enligt Andersson. I bygden finns det inte mycket tjänsteföretag utan nästan enbart tillverkningsföretag. I tillverkningsföretag finns en hel del finansiering i maskiner och banken kan ta säkerheter i fastigheter, lager och varor. På tillverkningsföretag är det oftast en fastighet inblandad. Kunden har maskiner som kan vara direkt pantsatta genom avbetalningar eller leasingkontrakt. Annars är det via företagshypotek, maskiner, inventarier, kundfordringar samt ägarborgen och aktierna i den mån man vill kan vara i pant. I princip ska det generellt alltid finnas ägarborgen. Det innebär att kunden inte kan sälja företaget utan att tala om det för banken. Säljer kunden sitt företag till någon annan utan att banken är medveten om detta, ligger kundens borgensåtagande kvar. Den dagen banken gav krediten, då trodde de på kunden som person och idén men lämnar hen över företaget till någon annan, är det inte säkert att kombinationen är intressant för själva banken. Kreditgivning blir tydligare, kunden får låna en miljon och banken tar säkerhet i den maskinen som köps.

Tjänsteföretag är däremot bara mjuka värden och det går inte att pantsätta själarna, menar Andersson. Värde i ett sådant företag är bara personerna och kreditgivning där är egentligen bara baserat på fakturakrediter. Banker belånar fakturorna eller i kombination med ägaren, sätta in och gå i borgen. Kreditgivning till tjänsteföretag är svårare och flyktigare. Tillgångar som anställda kan försvinna dagen efter och då finns det ingenting att ta tag på. Enligt Andersson behöver företagen oftast inte så stora krediter men det är fakturabelåning som gäller. De vanligaste säkerheterna hos tjänsteföretag är fakturabelåning, borgen och aktier i pant. Vad som kan tas som säkerheter och hur stor kredit kan beviljas bygger på regelverk som varje kreditgivare måste följa. Det är bankens interna regelverk som i stort styr hela kreditbedömningen. Beroende på kreditens storlek hamnar kunden på olika trappsteg och det är samma regelverk som gäller men frågan blir vem som får beslut och bevilja den. Den högsta instansen som banken har är bankens styrelse och när det handlar om större krediter då är det de som har sista ordet i det.

4.7.2 Hård information

Vid insamling av kvantitativa mått är soliditet och likviditet väldigt viktigt i företaget men trots allt bygger det på kombination av helheten. Vid kreditgivning gör banken ett kassaflöde för att se att likviditeten klarar vad kunden har sagt och tänkt. Andersson förklarar vidare att de tar hänsyn till de ekonomiska planer som kunder har och bedömer dem så gott de kan. Kalkyler och affärsplan är väsentliga verktyg för nystartade företag och Andersson säger att

“Du ska även klä orden i siffror. Alla som jobbar i bank är siffermänniskor och vill ha det stödet”.

Ett viktigt underlag är bokslut för att det är reviderat och granskat men även avstämt på alla punkter. Bokslutet är alltid en historisk bild och det kan vara tre till åtta månader gammalt, därför kombinerar banken detta med delårssiffror. Delårssiffror är dagsfärska till en viss del men på tillgångs och skuldsidan är det inte alltid uppdaterat. Bokslut och delårssiffror blir mer trovärdiga när en revisor har granskat dem och enligt Andersson har revisor en stor betydelse för då vet banken med sig att en neutral part har tittat på underlaget samt att revisorns yrkesheder sätts på pant. Avregleringen av revisionsplikten har lett till att kreditgivare inte känner samma trygghet och vissa frågetecken dyker upp. Andersson påpekar att om en igenkänd revisor granskar finansiella rapporter, får banken förtroende för att allt stämmer. Dock är det viktigt att belysa att revisorn är avlönad av kunden så de väljer vad de säger till banken. Sammanfattningsvis tycker Andersson att det alltid är bra att ha revisor som bollplank.

4.7.3 Mjuk information

Personen är oerhört viktig och rätt person kan få fel saker att fungera. Men fel person får aldrig rätt saker att fungera. Vidare är affärsidén viktig och kreditgivare måste tro på och förstå den. När banken gör en bedömning fångas SWOT-analysen upp med risk och hot. Till exempel kan en svaghet vara att ett företag helt är beroende av en nyckelperson som är 68 år. Sådana delar är betydligt svårare att sätta tummen på och därför kan en kreditgivare skaffa sig en bättre uppfattning genom att träffa företagaren. Det gäller vidare att fånga upp kompetensen på företagaren, ledningen och i vissa fall, beroende på bransch, hur svårt det är att hitta personal. På varje kredit ska kreditgivare skriva ett PM där de ska lägga in sina värderingar. Enligt Andersson är social kompetens betydande och vid mötet fångas kundens personlighet upp per automatik.

“Som bank är det viktigt för oss att inge förtroende och inte få kunden att känna sig utfrågad vid mötet.”

Kundens första intryck när den kommer in till banken är viktigt för att skapa en bra kundrelation. Andersson menar att kunden är kund hos en person inte hos en bankskylt. Det är viktigt för kunden att känna den tryggheten att hen blir sedd och igenkänd. Har parterna en långvarig relation, blir det lättare att sätta sig och lyssna på varandra. För att göra en helhetsbedömning ska kunden lämna in en budget som visar framtida planer, träffa kunden i verksamheten men även prata historik och framtid. Informationsasymmetri kan finnas mellan parterna och Andersson menar att sitt jobb handlar om att bedöma att det som sägs är korrekt. Rollen innebär att bedöma din dröm om den är realistisk och hur realistisk den är i förhållande till vad den kostar. Enligt Andersson, kunder som har det rött kontra bra ordning har ofta samma i ekonomin och i verksamheten. Besöket är därför väldigt viktigt. Ekonomin bygger till en stor del på företagens marknadssituation. Enligt Andersson har detta en stor betydelse och är svårt att bedöma det eftersom banken försöker bedöma marknaden framåt.

5. Analys

5.1 Kreditbedömningsprocess

En gemensam aspekt inom kreditbedömning hos de sju olika respondenterna är att förstå ändamålet med krediten. För kreditgivaren är det viktigt att förstå anledningen till kreditbehovet och syftet med krediten. En gemensam aspekt för Risberg, Ripa, Johansson, Andersson och Liljeqvist är att kreditgivningen bygger på att bedöma återbetalningsförmågan. Liljeqvist och Ripa menar att det ska finnas ett kassaflöde i bolaget som gör att de betalar amortering och ränta. Resterande respondenter, Greiff och Svensson, understryker att det viktigaste kriteriet vid kreditbedömningen är förtroende för kunden. Svensson tar upp historien, nämligen hur kunden har lyckats driva sin verksamhet med positiva resultat, som ett till viktigt kriterium vid kreditbedömning. Garmer och Kyllenius (2004) beskriver att syftet med kreditbedömning är att begripa sig på om kredittagaren har möjlighet att betala tillbaka lånet och även att se och bedöma de säkerheter som kredittagaren kan lämna in till banken. Svenssons (2003) skriver att banker bedömer företagets intjänings- och betalningsförmåga, säkerheterna, redovisningsinformationen, marknaden och personen, där betalningsförmågan är det viktigaste kriteriet. Återbetalningsförmågan har en stor betydelse vid kreditgivning men behöver nödvändigtvis inte vara det viktigaste kriteriet. Detta är beroende på vad kreditgivaren värdesätter.

Finansinspektionen (2017) definierar bransch som en grupp företag vars verksamhet är likartade. Enligt respondenterna Johansson, Liljeqvist, Risberg och Ripa skiljer sig inte kreditgivningen mellan branscherna, tjänste- och tillverkningsföretag, utan det är behovet på krediter som skiljer sig mycket. Däremot påstår Andersson att kreditgivning till tjänste- och tillverkningsföretag skiljer sig rätt mycket. Enligt Risberg är tillverkningsföretag mer investeringstunga och har en förädlingsprocess som kostar pengar från råmaterial till slutprodukt. Krediter för investeringar och rörelsekapital är därför de vanligaste krediter för ett tillverkningsföretag. Liljeqvist instämmer och tillägger att tillverkningsföretag dessutom är i behov av leasing och avbetalningar. Tjänsteföretag å andra sidan är inte lika kreditkrävande enligt Liljeqvist, Andersson och Ripa och därför är dessa typer av företag mer i behov av rörelsekredit tillägger Liljeqvist. Samtliga respondenter lyfter fram att den viktiga resursen tjänsteföretag har är personalen. Till skillnad från tillverkningsföretag menar Johansson att tjänsteföretag inte har lika mycket anläggningstillgångar vilket kan leda till att syftet med krediten kan bli otydligt.

Anläggningstillgångar kan användas som motståndskraft och Risberg menar att om återbetalningsförmågan försämras har banken detta som säkerhet. Säkerheter kan minska kreditgivarens risk för förluster genom att banken har materia att realisera. Respondenterna nämner att de vanligaste säkerheterna hos tillverkningsföretag är företagsinteckningar, pant, borgen, maskiner, inventarier samt kundfordringar. De vanligaste säkerheterna hos tjänsteföretag är borgen, kundfordringar, pant, leasing, fakturakredit och företagsinteckningar enligt respondenterna. Risberg lyfter fram att covenant är en annan typ av säkerhet. Trots att en kredittagare ställer in någon typ av säkerhet innebär det inte att krediten ska beviljas. Liljeqvist instämmer och tillägger att säkerheter är sekundära eftersom banken alltid måste se att det finns en återbetalningsförmåga hos företaget. Jordahl (2012) belyser att det finns olika skillnader mellan branscherna som till exempel kassaflöde, mängden materiella- och immateriella anläggningstillgångar, förmågan att överleva etcetera. En skillnad som finns mellan tjänsteföretag och tillverkningsföretag ligger på att tjänsteföretag består till stor del av immateriella anläggningstillgångar och liten del av materiella anläggningstillgångar (Jordahl 2012 & Jansson 2006). Beaulieu (1994) lyfter fram att de vanligaste säkerheterna kan vara skötselborgen, företagshypotek och pantbrev i fastighet.

En kreditgivare ska ha kunskap om hur företagets betalningsförmåga värderas och detta eftersom varje företag är speciellt och skiljer sig åt (Svedin, 1992). Ripa understryker att varje case är så unikt att det sällan går att jämföra två olika företag när de kommer in med en investering vilket medför svårigheter att specificera det material som banken behöver. Det unika i varje företag leder till att de överlever men samtidigt uppstår svårigheter att bedöma eventuella risker. Gällande vilket företag som innefattar störst risk vid kreditbedömning hävdar samtliga respondenter att det är svårt att ge ett konkret svar och majoriteten av respondenterna nämner att ju större krediter desto högre risk. Risberg, Greiff och Liljeqvist menar att risken beror på företagets struktur och själva företagaren. Svensson tillägger att ett företag som var mindre lönsamt för tio år sedan, kan vara lönsamt de kommande tio åren. Till skillnad från de andra respondenterna ser Greiff en förhöjd risk i tjänsteföretag.

Ett verktyg som är till hjälp för att bedöma risken hos branscherna är UC. Samtliga respondenter påpekar att de tar hänsyn till UC:s varningssignaler innan ett beslut fattas. Svensson nämner att UC har inbyggda analyser där branscherna jämförs och på så sätt får banken indikation på om det här företaget misstar sig helt, om det skiljer sig mycket i nyckeltalen eller om de är ungefär lika. Ripa tillägger att Danske Bank har en prenumeration hos UC där regelbundna signaler på sina kunder dyker upp. De mest allvarliga varningssignaler, enligt respondenterna, är betalningsanmärkning, skuldsaldo hos kronofogden och när en företagsägare har varit engagerad på ett företag som tidigare har hamnat i obestånd. Liljeqvist delar in betalningsanmärkningar i två delar, extern och intern. Externa betalningsanmärkningar är sådana som redan finns hos andra parter medan interna betalningsanmärkningar är när ett företag inte betalar sitt lån i tid till banken. Ytterligare ett verktyg som bankerna använder för att bedöma risken är kundens kreditvärdighet. Detta eftersom ju högre kreditvärdighet desto lägre är risken att en kredittagare inte fullföljer sina betalningar (Advisa 1). Enligt Coyle (2000) skapar bankerna scoring modeller för att kunna bedöma kunder och detta kan vara ett kvitto på att hen är seriös. Johansson och Andersson konstaterar att ju högre kreditsumma desto mer ska beslutet kontrolleras och bedömas. Vice versa gäller för mindre krediter där själva kreditgivaren kan skriva PM:et och ta beslutet.

5.2 Hård information

Andersson belyser att *“Du ska även klä orden i siffror. Alla som jobbar i bank är siffermänniskor och vill ha det stödet”*. På liknande sätt förklarar Svensson att själva processen när kunden ringer in och ansöker om en checkkredit bygger ganska mycket på hård information. Den transaktionsorienterade informationen är mest betydande och är därför oftast uppmärksammas vid kreditbedömning (Bruns & Fletcher, 2008; Rad et al. 2013). Hård information inkluderar kredittagarens tillgångar, de finansiella rapporternas konsistens, säkerhet samt kreditscoring (Petersen 2004). Med hjälp av dessa siffror kan kreditgivare bedöma och jämföra företagets ekonomiska situation under några år. Svensson (2003) understryker att bedömning av intjänings- och betalningsförmåga görs genom att ta hänsyn till olika finansiella rapporter såsom årsredovisning och kassaflödesrapporter. Dessa rapporter visar företagets historiska information samt hur företaget har skött sin ekonomi över tid.

Risberg lyfter fram att det är viktigt att ta reda på historisk information men ännu viktigare är att bedöma hur företagets framtid kommer att se ut. Anledningen är att allt som lånas idag kommer att återbetalas i framtiden. Liljeqvist och Svensson nämner att det är viktigt att bedöma kundens framtid, alltså förmågan att återbetala lånet. Detta kan vidare kopplas till att en rationell beslutsfattare fattar beslut som är mest effektiva i framtiden genom att basera beslutet på rationella underlag samt bedömning av framtida konsekvenser (Roberts & Henneberry, 2007) men inte på magkänsla eller rutiner (March, 2006). Konsekvenser som kan

uppkomma på grund av beslutet är dem som styr vilket beslut som ska fattas. Historien finns redan men det rör sig om att bedöma framåt med grund i en följdriktig beslutsprocess.

För att kreditvärdigheten ska ge en så korrekt bild som möjligt, är det en fördel om kreditgivaren analyserar minst tre år av det lånande företags utvecklingstrender (Stenberg & Sigbladh 2003). Respondenterna är eniga vad gäller att få historisk information för att på så sätt kan kreditgivare undersöka hur trenden i företaget har sett ut, till exempel om företaget har ökat omsättningen eller om den har varit konstant. Greiff instämmer detta och tillägger att utifrån hans erfarenhet kommer de tre kommande åren att se likadana ut såsom de tre senaste åren. Bokslut är ett viktigt underlag men det är en historisk bild av företaget och kan vara tre till åtta månader gammalt. Samtliga respondenter understryker att för banker räcker inte enbart den historiska informationen därför behöver de även färsk siffror såsom delårssiffror eller senaste årsredovisning även om den inte är slutförd ännu. Detta på grund av att mycket kan hända under en kort period. Historisk information hämtar banker på egen hand via bolagsverket medan aktuella siffror lämnas in av själva företaget. Finansiella rapporter är avgörande faktorer och finns det inget sifferunderlag som stärker beslutet, blir kreditgivningen mer komplex.

Den historiska och nutida ekonomiska situation hos företaget får kreditgivare genom finansiella rapporter men dessa säger inget om företags framtid. Andersson, Liljeqvist, Johansson och Svensson lyfter fram att budgetar som visar framtidsplaner, krävs för att göra helhetsbedömning. Svensson nämner att ju högre kreditnivå desto mer betydande är budgetar. Det är vägande att ett företag lämnar in tre budgetar, en best case, middle case och worst case, för att banken ska kunna känna företaget och dess situation ytterligare, enligt Greiff. Risberg tillägger även att det är viktigt att se om företaget följer sina budgetar och detta undersöker banken genom att utföra en kassaflödesanalys. Därför är det viktigt för banker att göra en långsiktig bedömning av företaget för att bättre förstå hur företags framtid kommer att se ut och detta kan genomföras med hjälp av budgetar (Svensson, 2003). Med hjälp av det kan banken även analysera hur företags kassa har utvecklats. Kassaflödesanalys tar bankerna fram genom att mata in företags rådata i bankens egna mallar och detta hjälper kreditgivare att undersöka om företags likviditet klarar av vad kunden har planerat. Beroende på likviditeten bedömer bankerna hur stor kredit som kan lånas ut till företag. Detta med anledning av att den är en av de viktigaste parametrar som banker undersöker idag.

För att analysera de finansiella rapporterna såsom likviditetsbudget samlar kreditgivare in olika nyckeltal och därefter framställer en nyckeltalsanalys som visar hur företags finansiella struktur, effektivitet och utvecklingsstruktur ser ut. Utifrån de insamlade responserna har vi kunnat hitta likheter och skillnader om vilka nyckeltal är mest betydelsefulla. Risberg, Greiff och Andersson är enade om soliditet, kassalikviditet och räntetäckningsgrad är de mest användbara nyckeltal. Svensson å andra sidan påpekar att det är svårt att säga vilka mått som soliditet, likviditet eller omsättningshastighet som banken lägger mer vikt vid. Finansiella nyckeltal används för att kunna bedöma kapitalet som är ytterligare en parameter som banker undersöker vid kreditgivning. Kapital är de tillgångar som ett företag behöver för att driva sin verksamhet (Beaulieu, 1994). Det analyseras utifrån hur mycket kapital har kommit in i företaget och hur detta har använts för att generera vinst. Greiff betonar att utifrån vad för kapital företaget har, tittar banken på vad det är som ska finansieras i balansräkningen. Kapital är viktigt speciellt vid finansiella svårigheter och ju högre kapital ett företag har desto säkrare kan en kreditgivare vara på att kredittagaren kommer uppfylla sina skyldigheter såsom att betala ränta och amorteringar på lånet.

Samtliga respondenter är enade om att revisorn ökar trovärdigheten, tryggheten samt

säkerheten och är en kvalitetsstämpel. Liljeqvist tillägger att revisorn ökar förtroendet och komfortabiliteten eftersom det indikerar att en tredje part har granskat och kontrollerat att allt sköts. Greiff förtydligar att en revisor försöker optimera företaget och när revisorn sätter sitt namn på balansposter blir de giltiga. Andersson poängterar att revisor har en stor betydelse för att en neutral part har tittat på underlaget samt att revisorns yrkesheder sätts på pant. Enligt Trohammar (2006, s. 11) "Revision är att med en professionellt skeptisk inställning planera, granska, bedöma och uttala sig om årsredovisning, bokföring och förvaltning". Syftet med revisorn är att förbättra kvaliteten på finansiell information samt att en tredje part ska kontrollera och försäkra att dessa upprättas korrekt och enligt lagar. Detta i sin tur leder till att intressenter ska kunna investera i ett företag (Wallace, 1980). Carrington (2010) lyfter fram att revisionen kan omfatta nytta för både företaget och externa intressenter och på samma sätt understryker Johansson att revisorn leder till att risken minskar för både banken och kunden. Det betyder att banker tror mer när företagets finansiella rapporter är granskat av revisor eftersom de ses som mer pålitliga och trovärdiga.

Trots att revisorn ökar trovärdigheten och är en kvalitetsstämpel menar Risberg och Svensson att hen inte är en avgörande faktor. Svensson tittar lika mycket på en årsredovisning som inte är reviderad som en reviderad och därför innefattar revisorn ingen kvalitetshöjning för honom. Risberg och Greiff var de enda i urvalet som poängterade att om ett företag har stora satsningar, skatte komplexitet och överföring av stora summor har revisorn en viktig roll. Revisionsplikten för mindre aktiebolag som avskaffades den första november 2010 hade som syfte att minska kostnader för små företag och samtidigt leda till ökad tillväxt, lönsamhet och minskat skattebrott (Kreditupplysningsföretag UC, 2018). Detta har haft få positiva konsekvenser än man hade tänkt från början och några negativa konsekvenser som kom på grund av den avreglerade revisionsplikten var bokföringsbrott, penningtvätt och skattebrott (Ekobrottsmyndigheten, 2017).

Trots ovannämnda rapporter, hävdar Risberg, Johansson och Greiff att avregleringen av revisionsplikten inte har försvårat bedömningen. Detta eftersom bankerna sätter krav på att en revisor ska kontrollera större krediter. Enligt Liljeqvist har bedömningsprocessen försvårats och fördröjts efter avregleringen och Johansson instämmer att processen har fördröjts till följd av att längre tid krävs för att kreditgivaren ska ta fram den information som behövs. Andersson understryker vidare att avregleringen av revisionsplikten har lett till att kreditgivare inte känner samma trygghet och vissa frågetecken dyker upp. Ripa lyfter fram att beroende på bakgrunden läggs det mer eller mindre hårda krav på materialet men trots det är han kritisk mot avregleringen. Detta instämmer Gómez-Guillamón (2003) och enligt författaren lade banker stor vikt på finansiella rapporter vid kreditbedömning och innehållet på dessa rapporter var avgörande för en beviljad/avslagen kredit.

5.3 Mjuk information

Andersson, Johansson, Ripa och Svensson lyfter fram att en bra relation skapas genom dialog och fysiska möten. Ripa och Andersson tillägger att det är vägande att genomföra det fysiska mötet i kundens verksamhet. En bra relation skapas genom rådgivning snarare än försäljning menar Ripa och Svensson. Orsaken till detta är att en bra relation leder till att kunden stannar kvar och på så sätt kan kreditgivaren följa kundens utveckling. Detta stämmer överens med Boots (1999) teori om att den mjuka informationen samlas in genom regelbundna möten med låntagaren. Mjuk information samlas in genom ett starkt förhållande mellan bank och låntagare (Boot, 2000 & Ongena and Smith, 2000). Vidare bygger mjuk information på en mer subjektiv och kvalitativ bedömning till skillnad från den transaktionsorienterade informationen (Rad et. al., 2013). Exempel på mjuk information är affärsidé, affärsplan, personliga egenskaper, företagets framtidsplaner samt marknadsspecifika faktorer (Boot,

2000; Berger & Udell, 2006). Samtliga respondenter håller med Boot (2000), Berger och Udells (2006) teori där de tar upp dessa som viktiga faktorer vid kreditbedömning.

Ripa påpekar att de gör en branschanalys för att bedöma företaget. Samtliga respondenter är inne på samma spår och hävdar att företagets marknadsposition och utveckling är viktiga vid kreditgivning. Till exempel om banken ser en annalkande lågkonjunktur, säger Ripa. Detta på grund av att omvärlden förändras konstant och således förändras möjligheterna för företaget med tiden. Detta stämmer bra överens med vad Greiff säger, nämligen att marknaden förändras vid olika situationer och med en långvarig relation med företag hjälps parterna åt att ta sig över problemet. Med samma utgångspunkt säger Risberg att konkurrensförhållanden och bra relation med företagets leverantörer är väsentliga faktorer. Kontaktnät, till följd av det, är en annan avgörande faktor tillägger Johansson. Ur ett annat perspektiv förklarar Liljeqvist att banken bedömer om företaget är nystartat eller etablerat. Detta för att analysera nystartade företags möjligheter att komma in i marknaden samt utvecklingsmöjligheterna för etablerade företag. Svedin (1992) menar att informationen om företagets marknadsposition ska ingå i företagsanalys. Broomé, Elemér, Nylén (1998) är inne på samma spår och hävdar att företagets marknadsposition och utveckling är viktiga vid kreditgivning. Enligt Svedin (1992) är det viktigt att företaget har en konkret marknadsplan som visar hur företagets konkurrenssituation ser ut, det vill säga antalet konkurrenter och relationen mellan företaget och andra aktörer. All denna information leder till en tydligare bild kring företagets framtida möjligheter (Svedin, 1992) men Andersson motiverar istället att bedömningen av framtida marknadsspecifika faktorer är svår att bedöma. Här ser vi klara kopplingar till att marknaden är en del av den relationsorienterade informationen men beroende på kreditgivaren läggs mer eller mindre fokus på detta vid kreditbedömning.

Andersson säger att "Personen är oerhört viktig och rätt person kan få fel saker att fungera. Men fel person får aldrig rätt saker att fungera". Greiff är inne på samma spår och säger att "*En person kan starta vilket företag som helst om personen jobbar hårt*" men han lägger även fokus på företagarens inställning och presentationsförmåga. Både Liljeqvist och Svensson poängterar företagarens affärsmannaskap, med andra ord förmågan att driva verksamheten med positivt resultat. Andersson instämmer och menar att social kompetens är betydande och vid mötet fångas kundens personlighet upp per automatik. Som nämns tidigare är personliga egenskaper viktiga faktorer som bedöms vid kreditgivning och ärlighet, stabilitet och integritet är några av dessa (Beaulieu, 1994; Brody & Frank, 1998; Svensson & Ulvenblad, 1994). Svensson och Ulvenblad (1994) tillägger att drivkraft, realism, entusiasm, analytisk förmåga, målmedvetenhet samt initiativtagande är andra betydande personliga egenskaper. Författarna betonar även att ägarens kompetenser är av stort intresse för kreditgivaren, detta eftersom goda kompetenser kan leda till ett framgångsrikt företag. Med detta som grund kan vi i denna studie verifiera att personens egenskaper har en stor påverkan både på företaget men även på banken.

Liljeqvist och Risberg påpekar att personen är oerhört viktig och Risberg tillägger även att företagarens egenskaper och rykte är i stor betydelse i ett litet företag. Utifrån det tolkar vi att företagets storlek är väsentligt och detta eftersom ju mindre historisk data desto mer väger företagsägaren. Följaktligen kan ett gott intryck öka bankens benägenhet att ge ut lån. Ur en annan aspekt, lyfter Johansson fram att ju yngre en företagare är desto mindre erfarenhet har hen, vilket tyder på att företagarens ålder har en stor betydelse. Forskning har visat att nu för tiden har den mänskliga sidan blivit viktigare eftersom många, främst små företag, saknar eller inte har tillräckligt med hård information enligt Kling, Driver och Larsson (2003). Den personliga karaktären är dock svårast att bedöma enligt Strischek (2009) eftersom den inte

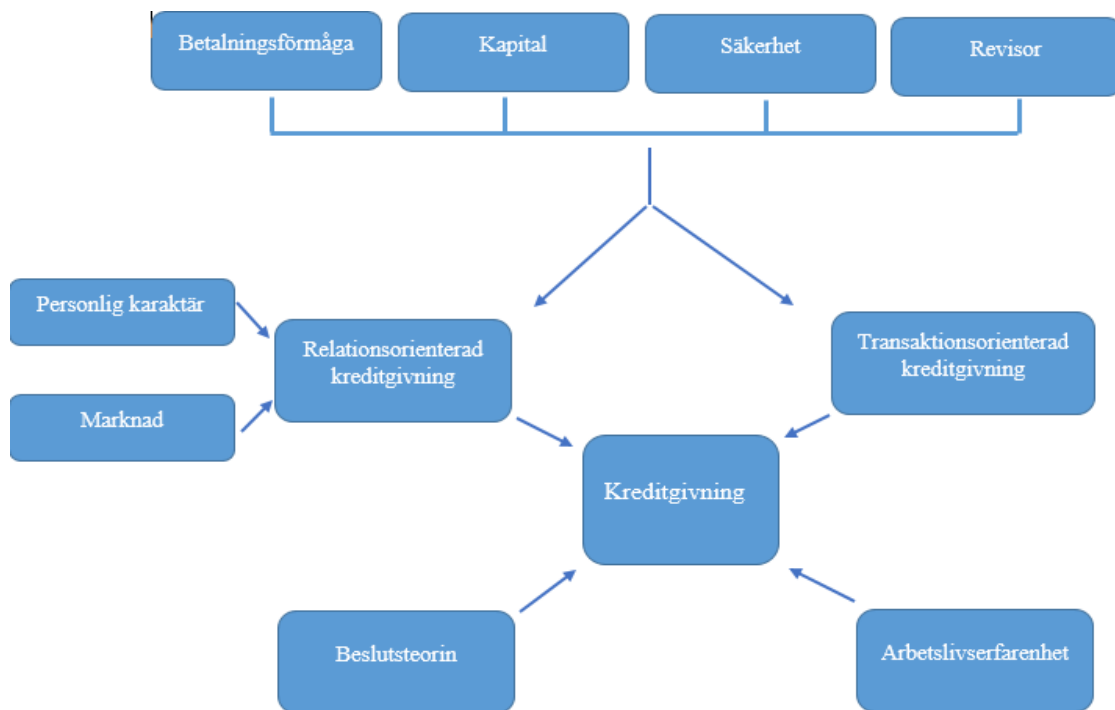
framställs som ett mätbart mått. Här ser vi klara kopplingar till Kling, Driver och Larssons (2003) teori som säger att flera kreditgivare baserar bedömning på förtroendet för företagsägaren.

Detta påminner om Liljeqvists resonemang om att förtroendet leder till att företagarna är mer ärliga i det de säger och det underlättar för kreditgivaren att fatta rätt beslut. Johansson, Risberg, Svensson och Andersson är överens om att förtroendet är otroligt viktigt, dels för att kunderna är ambassadörer för banken dels för att det hjälper kreditgivaren att tro på kunden och sin förmåga att generera något positivt. Förtroende är därmed ett viktigt begrepp som byggs upp under relationens gång (Lehmann & Neuberger, 2001). Vi ser en markant likhet i Bruns och Fletchers (2008) teori som säger att en kreditgivare inte ska basera sin bedömning enbart på personlig karaktär på grund av svårigheten i bedömningen vilket kan leda till felbedömning. Däremot anser Hedelin och Sjöberg (1993) att karaktären är en viktig faktor som kompletterar den övriga informationen.

Liljeqvist resonerar att *“En person som känns hur driftig som helst men har inga siffror som tyder på ett positivt kassaflöde leder det till att krediten avslås.”* Ripa tillägger även att mjuk information blir mer av en trygghet men i slutändan är hård information avgörande. Vi ser en distinkt skillnad i Greiffs svar som betonar att företagsägaren är en avgörande faktor oavsett hur bra siffrorna är. Detta eftersom kreditgivaren får ibland magkänsla att inte genomföra affären. Utifrån detta konstaterar vi att Liljeqvist och Ripa fattar rationella beslut som är mer baserade på regler och lagar, till skillnad från Greiff som fattar beslut baserat på främst förtroende och magkänsla. Som tidigare nämnts kan kreditgivare göra felbedömningar och enligt Bruner (2005) uppstår felbedömning när en situation är komplex och beslutet fattas genom slump och chansning. Beslutsfattarens tidigare erfarenhet, bedömningsförmåga och magkänsla är några faktorer som påverkar beslutet (Khatri & Ng, 2000) och Harung (1993) beskriver magkänsla som en känsla av vad som är bra eller mindre bra i beslutet. Vi ser även en koppling mellan Harung (1993) och Greens (1996) teori som belyser att kreditgivarens erfarenhet påverkar beslutsfattandet och ju längre erfarenhet en kreditgivare har desto starkare är hans intuition. Erfarna kreditgivare tenderar att vara mer relationsinriktade där personligheten och affärsidén står i centrum, till skillnad från oerfarna kreditgivare som utgår från hård information då denna är mer objektiv (Ulvenblad & Ulvenblad, 2012; Svensson & Ulvenblad, 1994). Resultatet från denna studie tyder på att hur relationsorienterad en kreditgivare är, inte beror på hur lång erfarenhet kreditgivaren har.

5.4 Sammanställning av analys

Modellen nedan tillämpas på både tjänste- och tillverkningsföretag och den visar vad det är som påverkar kreditgivning. I denna studie konstaterar vi att oavsett om en kreditgivare tillämpar relations- eller transaktionsorienterad kreditgivning baserar hen sin bedömning på hård information. Detta till skillnad från tidigare nämnda teorier som understryker att transaktionsorienterad kreditgivning baserar lånebesluten på hård information medan relationsorienterad kreditgivning på mjuk information. Relationen mellan kreditgivare och kredittagare är avgörande för vissa respondenter som värdesätter mjuk information högst.



Figur 5 - Egenkonstruerad modell avseende kreditgivning.

Vidare visar analysmodellen att kreditgivares arbetslivserfarenhet påverkar beslutfattandet men till skillnad från tidigare teori tyder det inte på att ju längre erfarenhet en kreditgivare har desto mer irrationellt beslut hen fattar, med andra ord utgår inte en kreditgivare alltid från magkänsla på grund av sin långvariga arbetslivserfarenhet. Beroende på om kreditgivaren är rationell eller irrationell påverkar detta slutresultat.

6. Slutsats, bidrag och förslag till fortsatt forskning

6.1 Slutsatser

Studiens syfte var att beskriva användningen av hård och mjuk information, analysera och jämföra skillnader när det gäller kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag. Syftet var även att bidra till modellutveckling avseende kreditbedömning vid dessa två branscher. För att uppnå studiens syfte har vi svarat på forskningsfrågan:

Hur och varför använder kreditgivare sig av hård och mjuk information vid kreditgivning till tjänsteföretag respektive tillverkningsföretag?

- Resultatet i denna studie tyder på att kreditgivare baserar sin kreditgivning på hård information och vill ha siffror som stöd i beslutet men trots det hittas ett inslag av mjuk information hos andra kreditgivare.
- Denna studie ger indikation på att kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag inte skiljer sig åt. Dock är det säkerheterna och behovet till krediten som skiljer sig mellan dessa två branscher.
- Studien visar att det läggs stor vikt på att göra en långsiktig bedömning för att bättre förstå hur företagets framtid kommer att se ut. Historien finns redan men det rör sig om att bedöma framåt.
- Vid kreditgivning är företagets storlek väsentligt eftersom ju mindre historisk data en kreditgivare kommer åt, desto mer får företagaren en viktigare roll.
- Resultatet av denna studie visar att det inte finns ett samband mellan en kreditgivares arbetslivserfarenhet och bedömningen av personlig karaktär.
- Samtliga respondenter är enade om att revisorn ökar trovärdigheten, tryggheten samt säkerheten och är en kvalitetsstämpel. Revisionen kan omfatta nytta för både företaget, externa intressenter och banken, men den är inte en avgörande faktor.

Resultatet från denna studie visar att kreditgivare lägger störst vikt vid den transaktionsorienterade informationen och detta styrks av tidigare forskning utförd av Rad et al. (2013) och Bruns och Fletcher (2008) som hävdar att hård information är mest betydande vid kreditbedömningen. Det kan konstateras att ingen av bankerna i urvalet är helt relations- eller transaktionsorienterade. Under kreditgivningsprocessen använder bankerna sig av en kombination av mjuk och hård information. Den empiri som presenteras visar att återbetalningsförmågan har en stor betydelse för kreditgivaren men behöver nödvändigtvis inte vara det viktigaste kriteriet vid kreditgivning. Detta är beroende på vad kreditgivaren värdesätter, nämligen om ett inslag av mjuk information inkluderas i bedömningen. Denna studie kommer även fram till att kreditgivares användning av mjuk information kan variera relativt mycket på individuell nivå. Alla banker vill skapa en relation med kredittagaren men det krävs även att hård information överensstämmer för att kreditgivningsprocessen ska kunna gå vidare.

I studiens startskede antog vi att kreditgivningen till tjänste- och tillverkningsföretag går åt varsin riktning men studien visar att samtliga respondenter är enade om att kreditgivning mellan dessa två branscher inte skiljer sig åt. I praktiken är kreditgivningsprocessen uppbyggd

på ett likartat sätt där övergripande faktorer tas hänsyn till men beroende på hur verksamheten ser ut, kan underlaget skilja sig åt. Det som främst skiljer sig mellan tjänste- och tillverkningsföretag är säkerheterna och de beaktas inte i första hand, således är sekundära. De används som motståndskraft om återbetalningsförmåga försämras. Tjänsteföretag har personalen som sitt största värde vilket är svårt att bedöma, till skillnad från tillverkningsföretag som har mer materiella anläggningstillgångar. Utifrån det empiriska underlaget konstateras dessutom att behovet till krediten urskiljer sig mellan branscherna. Tjänsteföretag är inte lika kreditkrävande såsom tillverkningsföretag och i vissa fall kan det bli otydligt varför tjänsteföretag vill låna pengar jämfört med tillverkningsföretag.

Något som kan slås fast är att kreditgivare lägger stor vikt vid att göra en långsiktig bedömning för att bättre förstå hur företagets framtid kommer att se ut. Utifrån det empiriska resultatet agerar en kreditgivare utifrån hur framtiden och dess konsekvenser kommer att se ut och detta styrks av teorin om rationella beslut utförd av Peacock (2006) och March (1991) om följdriktig beslutsprocess. Historien finns redan men kreditgivaren är i behov av färsk siffror, prognoser samt budgetar för att kunna bedöma framåt. En slutsats som kan dras är att framtiden är central och ju högre kreditnivå desto mer betydande blir bedömningen.

Utifrån den kvalitativa undersökning som vi gjort kan vi dra slutsatsen att vid kreditgivning är företagets storlek väsentligt eftersom ju mindre historisk data en kreditgivare kommer åt, desto mer får företagaren en viktigare roll. I detta sammanhang kan vi hävda att personens egenskaper har en stor påverkan både på företaget men även på banken. Företagarens betydelse ökar ytterligare när företaget är litet till följd av att personen blir en representant för företaget och här kan förtroendet gynna båda parterna. Personliga egenskaper såsom presentationsförmåga, affärsmannaskap samt ärlighet ökar bankens benägenhet att ge ut lån. Däremot betyder nyckeltal mer vid ett stort företag där komplexiteten är högre och det finns olika faktorer och komponenter som ska tas hänsyn till. Resultat visar även att kreditrelationen är viktig vilket även styrks av tidigare forskning. Bankerna skapar en bra relation med sina kredittagare genom dialog och fysiska möten och detta leder till att kunden stannar kvar och kreditgivaren följer kundens utveckling.

Tidigare forskare, bland annat Ulvenblad och Ulvenblad (2012) samt Svensson och Ulvenblad (1994), visar att erfarna kreditgivare tenderar att vara mer relationsinriktade där personligheten och affärsidén står i centrum, till skillnad från oerfarna kreditgivare som utgår från hård information då denna är mer objektiv. Studiens resultat tyder inte på detta och vi kan dra slutsatsen om att hur relationsorienterad en kreditgivare är, inte beror på hur lång erfarenhet kreditgivaren har. I denna studie har vi inkluderat kreditgivare med varierande arbetslivserfarenhet och utifrån det ser vi inte ett samband mellan en kreditgivares arbetslivserfarenhet och bedömningen av mjuk information. Detta kan bero på hur kreditgivaren är på en individuell nivå och vad hen har för förutsättningar.

Till sist kan vi dra slutsatsen att revisionen kan omfatta nytta för både företaget, externa intressenter och banker, men den är inte en avgörande faktor. Detta eftersom en del kreditgivare lägger lika mycket fokus på finansiella rapporter med eller utan en inblandad revisor. Framförallt ser vi att revisorns roll blir mer betydande ju större företaget är. Studiens empiri indikerar att revisorn ökar trovärdigheten, tryggheten samt säkerheten och är en kvalitetsstämpel och detta styrks av teorin om revision som är utförd bland annat av Carrington (2014), Wallace (1980) och Hayes (2005). Vi har även kommit fram till att om företaget inte är reviderat antyder det inte att den finansiella informationen är oprofessionellt framställd och kvaliteten på informationen kan därigenom bli säkrad på annat sätt. Detta i sin

tur kan leda till att kreditgivare blir hårdare i sin kreditprovning samt skärper kraven på säkerheter.

6.2 Studiens bidrag

Tidigare forskning har inte undersökt hur kreditgivare använder sig av hård och mjuk information vid kreditgivning till tjänste- respektive tillverkningsföretag därmed har studien främst bidragit med att fylla forskningsgapet. Studien har vidare bidragit med att utveckla tidigare forskning kring kreditbedömning. Studien bidrar till forskningsområdet på grund av att studien beskrivit användningen av hård och mjuk information, analyserat och jämfört skillnaderna när det gäller kreditgivning mellan tjänste- och tillverkningsföretag. Vi har även utformat en modell som visar faktorer som påverkar kreditgivningen. Resultatet av modellen tyder på att även om en kreditgivare tillämpar relationsorienterad kreditgivning baserar hen sin bedömning på hård och mjuk information. Förutom slutsatserna som har presenteras visar studien att bankerna är rätt så standardiserade vilket leder till att de grundar sina bedömningar på samma kriterium.

Som tidigare nämnts har banker och företag intresse för denna studie. Det praktiska bidraget har varit att dels bankerna ska få ökad förståelse kring skillnaden mellan dessa två branscher dels att företag, beroende på bransch, ska vara medvetna om hur de ska bete sig när de går till banken. Utifrån våra resultat föreslår vi att banker ska tänka på att lägga mer vikt på själva företagaren samt att utforma en mall med väsentliga personliga egenskaper som skulle kunna styrka beviljandet av krediten.

6.3 Förslag till fortsatt forskning

Under arbetets gång har vi tagit fram förslag till fortsatt forskning med intressanta aspekter som vi skulle kunna tipsa om. Fyra av dessa presenteras nedan:

- Att djupare än det vi har gjort i vår uppsats analysera kreditgivning till tjänste- och tillverkningsföretag.
- Det skulle vara intressant att fortsätta studera samma område men utifrån företagarens synvinkel eller båda parterna samtidigt för att få ett bredare perspektiv.
- Intressant skulle det även vara att kunna göra en grundläggande undersökning huruvida det finns lagar och regler beträffande mjuk informations bedömning vid kreditgivning.
- Att med en kvantitativ metod undersöka sambandet mellan kreditgivares arbetslivserfarenhet och utlåningsteknik.

Referenslista

Advisa. *Kreditvärdighet - vad är det och hur bedöms den?* Hämtad 2020-02-07 från: <https://advisa.se/ordlista/kreditvärdighet/>

Ahmed, S. F., & Malik, Q. A. (2015). *Credit Risk Management and Loan Performance: Empirical Investigation of Micro Finance Banks of Pakistan*. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5 (2), 574-579.

Altman, E. I. (1980). *Commercial Bank Lending: Process, Credit Scoring and Costs of Errors in Lending*. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 15 (4), 813-832.

Alvehus, J. (2019). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. Liber: Stockholm.

Andersson, P. (2003). *Är gammal i gamet äldst? Beslutsprocesser hos erfarna och oerfarna kreditbedömare. Småföretaget och kapitalet: svensk forskning kring små företags finansiering*. Hans Landström (red.). S. 90-114. Kristianstad: SNS Förlag.

Baldacci, E., Buono, D., & Gras, F. (2017) *Fake News and Information Asymmetries: Data as Public Good*.

Beaulieu, P.R. (1994). *Commercial lenders' use of accounting information in interaction with source credibility*. *Contemporary Accounting Research*, 10, 557-585.

Beaulieu, P.R. (1996). *A note on the role of memory in commercial loan officers' use of accounting and character information*. *Accounting, Organizations and Society*, 21, 515-528.

Bengt Starrin & Per-Gunnar Svensson. (1994). *Kvalitativ metod och vetenskapsteori*. Lund: Studentlitteratur.

Berger, A. & Udell, G. (2002). *Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure*. Vol. 112, No. 477, pp. 32-53.

Berger, A. & Udell, G. (2006). *A more complete conceptual framework for SME finance*, *Journal of banking and finance*. Vol. 30, No. 11, pp. 2945–2966.

Bolagsverket, nerladdat 19 december 2019, Webbsida:

<https://bolagsverket.se/ff/foretagsformer/arsredovisningsguiden/guide-1.5450>

Boot AWA (2000) *Relationship banking: what do we know?* *J Financ Intermed* 9:7–25

Brierley, P. (2001). *The financing of technology-based small firms: a review of the literature*. *Bank of England Quarterly Bletin*. Vol. 41, No. 1, pp. 64. 20.

Brody, R.G., & Frank, K.E. (1998). *The sixth C of credit*. *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 11(3), 46-57.

Broomé, P. Elemér, L. & Nylén, B. (1998). *Kreditgivning till företag*. Lund: Studentlitteratur

- Brunes, F. (2005). *Overbuilding in office markets: Are behavioural aspects important?* Stockholm: Kungliga Tekniska högskolan (KTH).
- Bruns, V., och Fletcher, M. 2008. "Banks' risk assessment of Swedish SMEs". *Venture Capital*, Vol 10, No 2 p. 171-194.
- Bryman, A. (2018). *Samhällsvetenskapliga metoder*. Stockholm: Liber.
- Bryman, A. (2011). *Samhällsvetenskapliga metoder*. Malmö: Liber.
- Bryman, A. & Bell, E. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber Ekonomi.
- Caouette, J.B., Altman, E.I., Narayanan, P., & Nimmo, R.W.J. (2008). *Managing credit risk*. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Carlson, M. (2014). *Att arbeta med företagsanalys: analysmetoder för att upptäcka varningssignaler och styra mot uppställda mål*. 7:e upplagan, Liber.
- Coyle, B., (2000). *Measuring credit risk*. CIB Publishing.
- David, M., Sutton, D. D. (2016). *Samhällsvetenskaplig metod*. Studentlitteratur: Lund.
- Deakins, D., & Hussain, G. (1994). Risk assessment and asymmetric information. *Journal of Bank Marketing*, Vol. 12, No.1, pp. 24–31
- Edenhammar, H. & Thorell, P. (2005). *Företagens Redovisning - att förstå årsredovisningar*. Uppsala: Iustus.
- Ekonomifakta. (2020). *Sysselsättning*. Hämtad 2020-01-31 från: <https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Arbetsmarknad/Sysselsattning/Sysselsattning-per-manad/>
- Ekonomifakta. (2019). *Sveriges största företag*. Hämtad 2020-02-06 från: <https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/naringslivet/sveriges-storsta-foretag/>
- Ekonomifakta. (2015). *Om oss*. Hämtad 2020-02-28 från: <https://www.ekonomifakta.se/mer/Om-Ekonomifakta/>
- Elyasiani, E., & Goldberg, G. L. (2004). *Relationship lending: a survey of the literature*. *Journal of Economics and Business* 56, 315–330.
- Finansinspektionen. (2017). *Finansportalen*. Hämtad 2020-02-15 från: <https://www.finansportalen.se/ordlista/a-c/>
- Finansmarknadsrådet. (2008). *Finansiell sektor i förändring-Sammanfattande slutrapport från Finansmarknadsrådet*. Hämtad 2020-01-23 från: <https://www.regeringen.se/contentassets/70231f31a75f4461be5870d6b92bd1bb/finansiell-sektor-i-forandring-slutrapport-fran-finansmarknadsradet>

French, N. (2001). *Decision Theory and Real Estate Investment: An Analysis of the Decision Making Processes of Real Estate Investment Fund Managers*. Managerial and Decision Economics, Vol.22, pp. 399-410.

Företagande. (2016). *Räkna ut räntetäckningsgraden*. Hämtad 2020-02-08 från: <https://www.foretagande.se/bokforing-wiki/rakna-ut-rantetackningsgrad>

Garmer, F., Kyllenius, M. (2004) *Finansiering för små och nystartade företag*. Kristianstad: Liber.

Green, E. (1997). *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*. Malmö: Lund University Press.

Greuning & Bratanovic, H. (2009). *Analyzing and Managing Banking Risk: A Framework for Assessing Corporate Governance and Financial Risk*. Herndon, VA: World Bank Publications.

Grönlund, A., Tagesson T. & Öhman P. (2013). *Principbaserad redovisning*. Lund: Studentlitteratur.

Grgic, D., & Simundza, M. (2012). *An Enterprise Odyssey. International Conference Proceedings*: 1143- 1158. Zagreb: University of Zagreb, Faculty of Economics and Business. <https://ezproxy.bib.hh.se/docview/1350307904?accountid=11261>.

Grunert, J. & Norden, L. (2011). *Bargaining power and information in SME lending*. *Small business economics*. Vol. 39, No. 2, pp. 401–417.

Hansson, S., Arvidson, P. & Lindquist, H. (2006). *Företags- och räkenskapsanalys*. Lund: Studentlitteratur.

Harung, H., S. (1993). "More Effective Decisions through Synergy of Objective and Subjective Approaches", *Management Decision*, Vol.31, No.7.

Hedelin, L. & Sjöberg, L. (1993). *Riskbedömning – Bankmäns bedömning av nyföretagares personliga egenskaper*. Stockholm: NUTEK.

Hernandez-Canovas, G. & Martinez-Solano, P. (2010). *Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system*. *Small Bus Economics*, 34:465–482.

Irvine, A., Drew, P. & Sainsbury, R. (2013). "Am I not answering your questions properly?" *Clarification, adequacy and responsiveness in semi-structured telephone and face-to-face interviews*. *Qualitative Research*, 13:87-106.

Jacobsen, I. D. (2002). *Vad, hur och varför?* Lund: Studentlitteratur.

Jansson, J. (2006). *Ekonomi och politik för tjänster*. Stockholm: SNS förlag.

Jordahl, H. (2012). *Den svenska tjänstesektorn*. Lund: Studentlitteratur.

- Kerber, W., & Van den Bergh, R. (2008). *Mutual recognition revisited: Misunderstandings, inconsistencies, and a suggested reinterpretation*. *Kyklos*, 61(3), 447-465.
- Khatri, N. & Ng, H., A. (2000). *The role of intuition in strategic decision making*. *Human relations*, Vol.51, No.1, pp. 57-86.
- Kling, K., Driver, M. J. & Larsson, R. (2003). *Hantering av mänskliga fallgropar vid kreditbedömning av små företag - ett kognitivt perspektiv*. I.B. Landström (Red), *Småföretaget och kapitalet: Svensk forskning kring små företags Finansiering*. Stockholm: SNS Förlag.
- Kronofogdemyndigheten. (2007). *Sms-lån: En kartläggning av unga vuxnas erfarenheter*. Hämtad: 2020-02-24 från https://www.kronofogden.se/download/18.44812de6133c5768d6780007932/1371144370145/smslan_2007_2.pdf
- Kumra, R., Stein, R.M. och Assersohn, I. (2006). *Assessing a knowledge-based approach to commercial loan underwriting*. *Expert Systems with Applications*, 30 (3), 507-518.
- Kvale, S. (1996). *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Largest Companies. (2019). *De största företag efter omsättning i Sverige*. Hämtad 2020-02-06 från: <http://www.largestcompanies.se/topplistor/sverige/de-storsta-foretagen-efter-omsattning>
- Lehmann, E., & Neuberger, D. (2001). *Do lending relationships matter? Evidence from bank survey data in Germany*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45, 339–359.
- Lundgren, M. (1999). *Bankens natur*. Akademitryck AB: Edsbruk.
- Lånepengar. (2020). *Kreditbolag- Vad är ett kreditbolag?* Hämtad 2020-02-17 från: <https://www.xn--lnapengar-52a.com/kreditbolag>
- March, J. G. (1991). *A primer on decision making: How decisions happen*. Simon and Schuster.
- March, G. H. (2006). *Rationality, Foolishness, and Adaptive Intelligence*. *Strategic management journal*, Vol.27, No 3, pp. 201-214.
- Moro, A., Fink, M., & Kautonen, T. (2014). *How do banks assess entrepreneurial competence? The role of voluntary information disclosure*. *International Small Business Journal* 32(5), ss. 525-544.
- Ongena S, Smith DC. (2000). *Bank relationships: a review*. In: *Harker PT, Zenios SA (eds) Performance of financial institutions*. Cambridge University Press: London.
- Patel, R., Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Lund: Studentlitteratur.

- Peacock, M. S. (2006). *Rationality and the language of decision making: Bringing language into the foreground in economic theory*. International Journal of Social Economics, 33(9), 604–614.
- Petersen, M. (2004). *Information: Hard and soft*.
- Peterson, M. (2009). *An introduction to decision theory*. New York: Cambridge University Press.
- Pesämaa, O., Dahlin, P., & Öberg, C. (2018). *Reduction of tension effects on partner evaluation*. Marketing Intelligence & Planning, 36(4), 425-439.
- Rad, A., Wahlberg, O. & Öhman P. (2013). *How lending officers construe assessments of small and medium-sized enterprise loan applications: a repertory grid study*. Journal of Constructivist Psychology, Vol.26 (4), pp.262-279.
- Richard, E., Chijoriga, M., Kaijage, E., Peterson, C., & Bohman (2008). *Credit risk management system of a commercial bank in Tanzania*. International Journal of Emerging markets, 3 (3), 323-332.
- Roberts, C. & Henneberry, J. (2007). *Exploring office investment decision-making in different European contexts*. Journal of Property Investment & Finance Vol.25 No.3, pp. 289-305.
- Ryen, A. (2004). *Kvalitativ Intervju; Från vetenskapsteori till fältstudie*. Malmö: Liber.
- Sjögren, H. & Zackrisson, M. (2005). *The search for competent capital: financing of high technology small firms in Sweden and USA*. Venture Capital, Vol.7 (1), pp.75-97.
- Sigbladh R., & Wilow, S. (2008). *Kredithandboken: En praktisk vägledning i kreditarbete*. Stockholm: Nordstedts juridik.
- Simon, A, H. (1955). *A behavioral model of rational choice*. The quarterly journal of economics, Vol.69, No.1, pp.99-118.
- Simon, A, H. (1979). *Rational decision making in business organisations*. The American Economic Review, Vol.69, No. 4, pp.493-513.
- Silver, L. & Vegholm, F. (2009). *The Dyadic bank-SME relationship. Customer adaption in interaction, role and organization*. Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 16, No. 4,pp.615-627.
- Statistiska Centralbyrån. (2018). *Allt fler arbetsställen inom tjänstebranscher*. Hämtad 2020-01-30 från: <https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2018/allt-fler-arbetsstallen-inom-tjanstebranscher/>
- Statistiska Centralbyrån. (2018). *Om SCB*. Hämtad 2020-02-28 från: <https://www.scb.se/om-scb/>
- Stenberg, V. & Sigbladh, R. (2003). *Kreditbedömning: hur man undviker kundförluster när du säljer mot faktura eller lämnar andra former av kredit*. Information AB.

Strischek, D. (2009). *The five Cs of credit*. RMA Journal, Vol.91 (8), pp.34-37.

SvD Näringsliv. (2014). *Konkurser vi minns*. Hämtad 2020-02-22
från: <https://www.svd.se/konkurser-vi-minns>

Svedin, J. (1992). *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. Malmö: Almqvist & Wiksell Förlag AB.

Svenska Bankföreningen. (1995). *Den svenska kreditmarknaden*. Graforama/Wasa Litho: Stockholm.

Svenska Bankföreningen. (2013). *Bankernas betydelse för Sverige*. Hämtad 2020-01-24,
från: <http://www.swedishbankers.se/Lists/News/Attachments/15/1402Bankernas%20betydelse.pdf>

Svenska Bankföreningen. (2014). *Bankernas betydelse för Sverige*, hämtad 2020-02-06, från:
https://www.swedishbankers.se/media/1001/1402bankernas_betydelse.pdf

Svenskt Näringsliv. (2012). *Uppslaget-Samhällsekonomi*. Hämtad 2020-01-30
från: https://www.svensktnaringsliv.se/migration_catalog/Rapporter_och_opinionsmaterial/Rapporters/uppslaget-samhallsekonomi_573733.html/BINARY/Uppslaget%20Samh%C3%A4llsekonomi

Svensson, K., & Ulvenblad, P-O. (1994). *Bankmäns hantering av krediter till små företag: En studie ur ett informationshanteringsperspektiv*. Lunds universitet: Företagsekonomiska institutionen, Högskolan i Halmstad: Ekonomisentrum, Scandinavian institute for research in entrepreneurship (SIRE).

Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Uppsala: Universitetstryckeriet Citerar Altman, E.I. (1985). *Managing the Commercial Lending Process*. Handbook for banking strategy, s. 473-510.

Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Uppsala: Universitetstryckeriet Citerar Egginton, D.A. (1982). *Accounting for the Banker*. Second edition, Longman Group Limited.

Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Uppsala: Universitetstryckeriet Citerar Reed, E.W. & Gill, E.K. (1989). *Commercial Banking*. Fourth edition, Prentice-Hall International Editions.

Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Uppsala: Universitetstryckeriet Citerar Murray, R.F (1959). *Evaluating Credit Worthiness*. Business loans of American commercial banks, s.74-93.

Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Uppsala: Universitetstryckeriet, Ekonomikum.

Sveriges Riksbank. (2019). *Vad är pengar?* Hämtad 2020-01-23
från: <https://www.riksbank.se/sv/betalningar--kontanter/sa-fungerar-en-betalning/vad-ar-pengar/>

Söderbom, A., Ulvenblad, P. (2016). *Värt att veta om uppsatsskrivande: rapporter, projektarbete och examensarbete*. Lund: Studentlitteratur.

UC. (2019). *Kassalikviditet*. Hämtad 2020-02-08 från: <https://www.uc.se/hjalp--kontakt/ordlista/kassalikviditet/>

Uchida, H. (2011). *What Do Banks Evaluate When They Screen Borrowers? Soft Information, Hard Information and Collateral*. Springer Science & Business Media, vol. 40, p. 29-48.

Ulvenblad, P-O. & Ulvenblad, P. (2012). *Bank Officers' Assessment of Innovative Firms: A Matter of Experience?* Paper presented at The Institute for Small Business and Entrepreneurship 2012 Annual Conference, 7-8 Nov, 2012, Dublin, Ireland.

Visma. (2018). *Soliditet – Vad är soliditet?* Hämtad 2020-02-07 från: <https://vismaspcs.se/ekonomiska-termer/vad-ar-soliditet>

Widerberg, Karin. (2002). *Kvalitativ forskning i praktiken*. Lund: Studentlitteratur AB.

Yin, R. (2007). *Fallstudier: design och genomförande*. Malmö: Liber AB.

Bilaga 1- Intervjuguide

1- Vem är ni och vad arbetar ni med?

2- Hur länge har ni jobbat som kreditgivare?

3- Hur stor erfarenhet har ni av företagsutlåning?

4- Hur genomförs kreditbedömningen för er?

5- Vilka faktorer påverkar och är avgörande för att bevilja krediter?

6- Hur skiljer sig kreditgivning till tjänsteföretag respektive tillverkningsföretag?7-

Vilka kvantitativa mått lägger ni mest vikt vid och hur samlas dessa in?

* Vilken redovisningsinformation anser du vara mest betydelsefull för bedömningen? 8-

Vilka kvalitativa mått lägger ni mest vikt vid?

*Hurskapar ni relation med kunden och hur viktig är kundrelationen för ditt beslut gällande kredit?

9- Vilka former av säkerheter accepterar ni när det gäller tjänsteföretag respektive tillverkningsföretag?

10- Vilket av respektive företagen innefattar större risk vid kreditgivning?

11- Vilken betydelse har revisorns granskning av hård information/ mjuk information för kreditgivaren?

*Har avregleringen av revisionsplikten försvårat bedömningen?

12- Tar ni hänsyn till UC:s (Upplysningscentralen) varningssignaler vid kreditbedömningen?

13- Vilken betydelse har marknadssituationen för företaget vid kreditgivning?

14- Är ni medveten att det kan finnas informationsasymmetri och hur hanterar ni detta?

15- Utgår ni efter något regelverk för att genomföra en kreditbedömning?

16- Är det något som Du skulle vilja tillägga utöver det som sagts?

Isabel Said

Aurela Kela



Besöksadress: Kristian IV:s väg 3
Postadress: Box 823, 301 18 Halmstad
Telefon: 035-16 71 00
E-mail: registrator@hh.se