



HÖGSKOLAN
I HALMSTAD

KANDIDATUPPSATS

Ekonomprogrammet 180hp



Banken som kreditgivare

– En kvalitativ studie om hur banker bedömer immateriella tillgångar i tjänsteföretag.

Michelle Bencic och Erik Persson

Företagsekonomi 15hp

Halmstad 2016-07-21

Förord

Vi vill rikta ett ordentligt tack till alla personer som på olika vis varit delaktiga i denna studie. Utan ert stöd hade denna uppsats inte varit möjlig att genomföra. Ett särskilt tack till alla i vår uppsatsgrupp, vänner och familjemedlemmar som har läst uppsatsen och gett synpunkter under resans gång.

Vi vill även ge ett extra stort tack till vår handledare Eva Berggren som varit ett stort stöd och väglett oss under denna process.

Slutligen vill vi tacka våra respondenter. Stort tack för att ni tog er tid att delta i vår studie och delade med er av er kunskap!

Erik Persson och Michelle Bencic

Titel: Banken som kreditgivare – En kvalitativ studie om hur banker bedömer immateriella tillgångar i tjänsteföretag.

Författare: Michelle Bencic och Erik Persson

Handledare: Eva Berggren

Examinator: Jonas Gabrielsson

*Högskolan i Halmstad
Vårterminen 2016*

Sammanfattning

Banker har en viktig roll i det finansiella systemet, de hjälper företag att växa genom att erbjuda hjälp att täcka finansieringsbehov genom kreditgivning. Innan krediten beviljas av banken görs en kreditbedömning. Banken kräver i många fall även att säkerhet lämnas av det kreditsökande företaget. Problematik kan uppstå då företag innehar en stor del immateriella tillgångar, så som intellektuellt kapital, vilket kan vara fallet för tjänsteföretag. Immateriella tillgångar är svåra att värdera, inte bara för banken men även företaget som innehar dem. På grund av att många immateriella tillgångar inte kan tas upp i balansräkningen uppstår ett gap mellan företagets redovisade värde och dess marknadsvärde. Detta gör det svårt för banker att objektivt bedöma företag vars tillgångar till stor del är av immateriell karaktär. Föreliggande uppsats har till syfte att utifrån problemformuleringen ”Hur tar banker hänsyn till tjänsteföretags immateriella tillgångar vid ett kreditärende?” skapa förståelse för hur banker tar hänsyn till immateriella tillgångar vid kreditbedömningen av företag som ansöker om kredit samt hur immateriella tillgångar bedöms som säkerhet vid kreditgivning. Detta uppnås genom intervjuer med sex respondenter som arbetar som företagsrådgivare eller chef på bank. Resultatet visade att kreditbedömningen är det som bankerna oftast anser vara mest väsentligt när kredit beviljas, även om de till stor del också kräver att företaget lämnar någon form av säkerhet. Beroende på vilken typ av säkerhet som lämnas kan banken anpassa kreditvillkoren. De tillgångar eller villkor som lämnas som säkerhet skall helst vara förknippade med krediten och möjliga att sälja vidare på en andrahandsmarknad alternativt fungera som ett styrmedel för banken. Immateriella tillgångar anses av respondenterna vara otillräckligt för att fungera som säkerhet på grund av sådana svårigheter. Gällande kreditbedömningen angav hälften av respondenterna att den behöver anpassas efter tjänsteföretag. De som ansåg detta tenderade även att inkludera immateriella tillgångar i kreditbedömningen, framför allt eftersom immateriella tillgångar anses nära förknippade med särskilda risker. Slutligen visade resultatet även att respondenterna ansåg att immateriella tillgångar är ett komplement till övrig finansiell information i kreditbedömningen.

Nyckelord: Bank, immateriella tillgångar, intellektuellt kapital, kreditbedömning, säkerhet, tjänsteföretag

Title: The bank as creditor – A qualitative study regarding how intangible assets in service companies are estimated.

Authors: Michelle Bencic and Erik Persson

Tutor: Eva Berggren

Examiner: Jonas Gabrielsson

Halmstad University

Spring 2016

Abstract

Banks have an important role in the financial system, helping companies to grow by offering help through credit. Before the bank grant a credit to the company, a credit rating is made. In most cases the bank also requires some form of collateral from the credit seeking company. However, when a company holds a large part of immaterial assets such as intellectual capital – which can be the case for service companies, complexity arises. Immaterial assets are difficult to value, not only for the bank but also for the company which possesses them. Because of difficulties to include some immaterial assets in the company's accounting, a gap between the company's market value and declared value emerge. This makes it difficult for banks to form an objective opinion of a company whose assets to a large part consists of immaterial assets. This thesis' purpose is to answer the question "How do banks take immaterial assets in service companies into consideration when asked to give a credit?" and to bring understanding to how banks take companies' immaterial assets into consideration in the credit rating and as collateral. This is achieved through six interviews with bank employees. The result shows that the credit rating is what most banks base their credit decision on, although collateral is also required. Based on the collateral the bank can offer the companies' different terms of credit. It is preferred by banks that the collateral is somehow connected to the credit and that it's possible to either sell it on a second hand market or use as a management control measure for the bank. The banks often neglect immaterial assets as collateral because of such difficulties. Half of the interviewees claimed that a credit rating had to be adapted to the service company, and that immaterial assets should be taken into consideration in the credit rating. The result also showed that the interviewees tend to consider immaterial assets as a complement to remaining financial information in the credit rating, rather than on its own.

Keywords: Bank, intangible assets, intellectual capital, credit rating, collateral, service company

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	2
1.3 Problemformulering	3
1.4 Syfte	3
2. Referensram	4
2.1 Tjänsteföretaget	4
2.1.1 Kapitalbehov	4
2.1.2 Kreditbehov	5
2.2 Tillgångar	5
2.2.1 Materiella tillgångar	5
2.2.2 Immateriella tillgångar	5
2.2.3 Intellectuellt kapital	6
2.3 Redovisningens syfte	7
2.3.1 Immateriella tillgångar enligt IFRS 3 och RR 15	8
2.3.2 Redovisning av intellektuellt kapital	9
2.3.3 Redovisningens roll i kreditbedömning	9
2.4 Bank	10
2.4.1 Olika typer av utlåning	10
2.4.2 Immateriella tillgångar som säkerhet	11
2.4.3 Kreditbedömning	11
2.5 Uppsummering av referensram	13
3. Metod	15
3.1 Vetenskaplig ansats	15
3.2 Datainsamling	15
3.2.1 Respondenter	15
3.3 Metodval	17
3.4 Operationalisering	17
3.4.1 Kreditbehov och kreditbedömning	17
3.4.2 Säkerhet vid kredit	17
3.4.3 Immateriella tillgångar som säkerhet	17
3.4.4 Bedömning av immateriella tillgångar	18

3.4.5 Utförande av intervju	18
3.5 Analysmetod.....	19
3.6 Metodkritik.....	19
3.7 Källkritik.....	20
4. Empiri	21
4.1 Kreditbehov	21
4.2 Säkerhet.....	21
4.2.1 Immateriella tillgångar som säkerhet.....	22
4.3 Kreditbedömning.....	23
4.3.1 Det redovisade värdets betydelse.....	23
4.3.2 Kreditbedömning av tjänsteföretag	24
4.3.3 Risker	24
4.4 Relationsutlåning.....	25
5. Analys	27
5.1 Kreditbehov	27
5.2 Säkerhet.....	27
5.2.1 Immateriella tillgångar som säkerhet.....	28
5.3 Kreditbedömning.....	30
5.3.1 Immateriella tillgångar och risk.....	31
6. Slutsats	32
6.1 Förslag på vidare studier	32
Referenser	34
Bilaga 1. Intervjuguide.....	38
Bilaga 2. Operationaliseringsschema	39

Figurförteckning

Figur 2.1. Ett företags marknadsvärde.....	7
Figur 2.2. Uppsummering av referensram.....	13

Tabellförteckning

Tabell 3.1. Respondenterna.....	17
Tabell 4.1. Andel tjänsteföretag på respektive bank.....	21

1. Inledning

I detta kapitel presenteras uppsatsens problemformulering samt det som ligger till grund för denna. Även syfte och aktuellt forskningsläge framställs, för att skapa förståelse för vilken kunskapslucka uppsatsen ämnar fylla.

1.1 Bakgrund

Sedan sextioalet har sysselsättningen inom tjänstesektorn ökat, företag som är aktiva i tjänstesektorn är kunskapsintensiva företag med kompetent och ofta högutbildad personal (Svenskt Näringsliv, 2014). Typexempel på tjänsteföretag är redovisningsbyråer, reklambyråer och konsultföretag. Tjänsteföretagens huvudsakliga tillgång utgörs av kunskap som personal och ledning besitter, denna kunskap benämns som företagets humankapital. Humankapitalet omfattar bland annat utbildning, erfarenhet och kompetens. Humankapitalet är en immateriell tillgång, något som inte går att ta på, men som ändå spelar en central roll för tjänsteföretagets framgång och konkurrenskraft. Immateriella tillgångar som till exempel humankapital tillåter företag att specialisera sig och skilja sig från sina konkurrenter. Detta är bara en av anledningarna till att många företag väljer att investera i immateriella tillgångar (Grgic & Simundza, 2012). Idag svarar tjänstesektorn för cirka 45 % av sysselsättningen i Sverige och den ger även upphov till mer än hälften av Sveriges totala produktion (Almega, 2014).

Den ökade mängden tjänsteföretag har bidragit till ett ökat beroende av immateriella tillgångar. Detta är något som har lett till en problematik som många tjänsteföretag står inför. Istället för att företagets värde är kopplat till maskiner eller inventarier så utgörs det av andra komponenter, som till exempel personal, datorsystem eller ett patent. Dessa komponenter, som är av immateriell natur är ofta svåra att bedöma på ett tillförlitligt vis och i många fall finns inte möjligheten att redovisa dem i balansräkningen. Det kan därför vara komplicerat för tjänsteföretag att presentera sitt verkliga värde för diverse intressenter (Edvinsson, 2002).

Att driva ett företag handlar till stor del om att investera i en oviss framtid med förhoppning om en hög avkastning och som regel uppstår det inom alla företag ett behov av att investera. De flesta typer av investeringar kräver någon form av kapital och i de fall företaget själva inte kan täcka detta kapitalbehov vänder de sig i många fall till en bank. Bankerna har en viktig betydelse för det finansiella systemet i Sverige. De bidrar till tillväxten genom att erbjuda hjälp med kreditgivning och täcka finansieringsbehov. Efter den stora finanskrisen 2008 så tydliggjordes relevansen av en stabil bank, därför infördes nya och striktare regler för bankerna i Sverige (Finansmarknadskommittén, 2012). När ett företag söker kredit lägger bankerna vikt på bland annat lönsamhet, företagsledning, affärsidé och risk för att ta reda på om företaget kan fullgöra sig krediten. Bankerna stödjer projekt som förefaller säkra och grundar sina beslut i en noggrann bedömning av det kreditsökande företaget (Broomé, 1998). Bankerna har en central roll i många företags utvecklingsmöjligheter men den ökade mängden immateriella tillgångar i företag har gjort det svårt för bankerna att objektivt bedöma det verkliga värdet i ett företag.

1.2 Problemdiskussion

En immateriell tillgång är en identifierbar, icke-monetär tillgång utan fysisk form (IAS 38 2004:8). Kaplan och Norton (2004) visar i en studie att investeringar i immateriella tillgångar har ökat drastiskt sedan åttiotalet, från 40 % under 1982 till 70 % under 2002. Företag investerar i sådana tillgångar i hopp om att bli unika och vinna konkurrensfördelar (Lev, 2001; Nakamura, 2001). På grund av detta skifte mot en kunskapsekonomi har tjänstesektorn blomstrat och kunskapsintensiva tjänsteföretag står för en stor del av landets totala omsättning. Tjänsteföretag har som affärsidé att erbjuda någon typ av professionell tjänst och producerar inte en vara i traditionell mening. Tillgångar i ett tjänsteföretag kopplas ofta samman med begreppet intellektuellt kapital. Det intellektuella kapitalet är en immateriell tillgång som utgör bland annat kunskap, kompetens, kundbas och databaser (Edvinsson, 2002). Denna typ av immateriella tillgångar utgör en stor del av tjänsteföretagets totala värde och ger upphov till dess kassaflöden. I den hastigt växande tjänstesektorn måste de verksamma företagen ständigt utvecklas för att vara konkurrenskraftiga. Genom att investera i personal och verksamhet kan tjänsteföretaget särskilja sig från sina konkurrenter. Detta leder till ett investeringsbehov som ställer krav på kapital eftersom det krävs medel för att en investering skall genomföras (Andrén, Eriksson & Hansson, 2010).

Kapitalbehovet täcks främst med internt upparbetat kapital eller kreditlån via en bank (Broomé, Elmér & Nylén, 1998). Andrén et al. (2010) skriver att storbankerna spelar en central roll i majoriteten av företags utveckling. Vid ett kreditärende utför banken en omfattande bedömning av företaget som söker kredit. Syftet är att försäkra sig om att företaget kan fullgöra sitt åtagande. De redovisningsregler som råder gör det komplicerat för bankerna att bedöma tjänsteföretag och deras verkliga marknadsvärde, då en sådan bedömning baseras på bland annat företagets årsredovisning. Detta beror på att många typer av immateriella tillgångar, bland annat intellektuellt kapital, inte får upptas i balansräkningen. Även traditionella bedömningsmetoder som brukas av banker tar inte hänsyn till dessa tillgångar. Enligt forskare kan en större besittning av immateriella tillgångar innebära en nackdel vid ett kreditärende (Williamson, 1988; Shleifer & Vishny, 1992; Holthausen & Watts, 2001).

Utöver kreditbedömningen kräver banker ofta att företag som söker kredit skall pantsätta en tillgång som banken kan realisera ifall företaget misslyckas med att fullgöra sitt åtagande och på så sätt minimera förlusten. Enligt Broomé (1998) skall en säkerhet ha ett klart marknadsvärde och vara enkel att realisera. På grund av att immateriella tillgångar sällan uppfyller dessa krav kan det innebära ännu en nackdel för kreditsökande tjänsteföretag då de saknar en önskvärd tillgång att pantsätta. Loumioti (2011) visar dock i sin studie att immateriella tillgångar blir allt mer accepterat som säkerhet vid kreditgivning i USA och att sådana lån från 1997 till 2005 steg med 11 %.

Företagslån utgör ungefär 85 % av de lån som banker beviljar (Bruns & Fletcher, 2008). På grund av att företagskunder utgör en frekvent kundgrupp innebär det att bankbranschen måste anpassa sina arbetsmetoder för att tillförlitligt kunna bedöma värdet på tjänsteföretaget och dess immateriella tillgångar. Med den ökade förekomsten av dessa tillgångar är det intressant att få en djupare insikt i hur svenska banker har följt med i utvecklingen och anpassat sina bedömningsmetoder efter tjänsteföretagen vid ett kreditärende.

1.3 Problemformulering

Hur tar banker hänsyn till tjänsteföretags immateriella tillgångar vid ett kreditärende?

1.4 Syfte

Syftet med uppsatsen är att skapa förståelse för hur kreditgivare, vid ett kreditärende, bedömer de immateriella tillgångar som finns i tjänsteföretag i kreditbedömningen samt hur immateriella tillgångar bedöms som säkerhet för en kredit.

2. Referensram

I den teoretiska referensram presenteras befintlig forskning som ligger till grund för uppsatsen. Referensramen inleds med information kring tjänsteföretaget och immateriella tillgångar eftersom dessa begrepp är centrala för problemformuleringen. Vidare utvecklas vilken funktion redovisningen fyller samt hur den begränsas av regler gällande vad som får upptas i balansräkningen. Slutligen behandlas banken som kreditgivare och vilka faktorer som ett kreditbeslut grundas på.

2.1 Tjänsteföretaget

Tjänsteföretagets affärsidé är att erbjuda någon typ av tjänst till marknaden de befinner sig på. Tjänsteföretaget särskiljs från tillverkande företag som erbjuder någon typ av bearbetad produkt och även företag som tillhandahåller obearbetade råvaror. Gränsen som dras mellan ett tjänsteföretag och ett tillverkande företag kan ibland vara oklar, tillverkande företag erbjuder i många fall tjänster som service och installation. Denna studie begränsar tjänsteföretag till företag som endast erbjuder någon typ av professionell tjänst, till exempel konsultföretag eller redovisningsbyråer (Annell & Sveiby, 1989).

Utöver affärsidén är det flera aspekter som skiljer tjänsteföretag från andra kategorier av företag. Ett tillverkande företag använder personal i kombination med materiella tillgångar som maskiner och råvaror för att producera varor och generera vinst. Tjänsteföretag har inga tunga maskiner, det är personalen, ledningen och den kunskap de besitter som är den värdefulla tillgången. I resultaträkningen är det tydligt att personalen i ett tjänsteföretag genererar intäkterna, men i balansräkningen framgår inte värdet av denna tillgång. Denna typ av tillgångar kallas för immateriella tillgångar och de utgör i stort sett hela tjänsteföretaget. Det är de immateriella tillgångarna som gör tjänsteföretaget speciellt och ger det dess konkurrensfördelar. Genom att investera i immateriella tillgångar får företag stor möjlighet att växa. Till skillnad från en materiell tillgång som deprecierar över tid och minskar i värde kan immateriella tillgångar växa och bli värdefullare allt eftersom kunskap och erfarenhet ökar (Edvinsson, 2002).

2.1.1 Kapitalbehov

Det kommer en tid då varje företag befinner sig i en situation som kräver ett avvikande kapitalbehov. Det kan vara i ett tidigt skede av uppstart, vid en expansion eller en oförutsedd händelse, exempelvis en recession. I en allt mer konkurrenskraftig miljö tvingas företag att göra fler investeringar. Den bästa källan för kapital är internt upparbetat kapital, alltså vinst som företaget återinvesterar i den egna verksamheten. Internt upparbetat kapital är både billigt och riskfritt (Brealey, Myers & Allen, 2011). Andrén et al. (2010) skriver att företag som strävar efter utveckling och tillväxt vid någon tidpunkt kräver externt kapital. Alltså finns det inte internt kapital för att täcka alla kapitalbehov, företaget har kanske haft ett dåligt år eller delat ut den största delen av vinsten till sina ägare. För externt kapital finns det flera valmöjligheter, företag kan utfärda aktier eller obligationer för att få in kapital eller så kan de söka kredit hos en kreditgivare. Brealey et al. (2011) skriver att kredit från en bank är både det säkraste och vanligaste alternativet för externt kapital.

2.1.2 Kreditbehov

Kapitalbehov ger orsak till kreditbehov. Det är konstaterat att företag ofta vänder sig till en kreditgivare i form av en bank för att tillfredsställa detta behov. När ett företag vänder sig till en bank är det viktigt för denne att skapa en objektiv bild av företaget. Med årsredovisningar, kassaflödesanalyser och annan finansiell information kan banken skapa en uppfattning om kreditärendet (Broomé et al., 1998). För att kredit skall beviljas pantsätter ofta företaget som söker krediten en säkerhet som banken kan realisera om företagets återbetalningsförmåga skulle försämrats. Pantsättningen är i många fall central för att lånet ska gå igenom, uppskattning av säkerheten är utförlig då den är associerad med en grad av risk. Risker kan innebära svårigheten att bedöma ett framtida värde av säkerheten eller sannolikheten att säkerheten kan säljas vidare på en andrahandsmarknad (Ibid.). Den vanligaste typen av säkerheter är reala, materiella tillgångar, ett tillverkande företag som äger en fabrik och marken den står på skulle ha alla möjligheter att pantsätta dessa. Ett företag som har en liten del materiella tillgångar i relation till immateriella tillgångar, ett tjänsteföretag, har därför en nackdel vid kreditärende på grund av att de saknar materiella tillgångar att pantsätta. Immateriella tillgångar är värdefulla men även associerade med svårigheter, främst vid identifiering och värdering. Den begränsade möjligheten till kreditlån för företag som främst består av immateriella tillgångar beror enligt flertalet forskare på att immateriella tillgångar är av subjektiv natur och att återanvändning av dem är väldigt begränsad (Williamson, 1988; Shleifer & Vishny, 1992; Holthausen & Watts, 2001). Detta indikerar att immateriella tillgångar anses vara mer labila typer av säkerhet, i jämförelse med materiella tillgångar. Företag som saknar materiella tillgångar får istället använda alternativa säkerheter som exempelvis ägarborgen (Larsson, 2008).

2.2 Tillgångar

2.2.1 Materiella tillgångar

Enligt IFRS föreställningsram, ett regelverk vars syfte är vägledning och tolkning av specifika standarder, definieras en tillgång enligt Marton (2013) som;

”En resurs över vilken företaget har det bestämmande inflytandet till följd av inträffad händelser och som förväntas innebära ekonomiska fördelar för företaget i framtiden” (s. 38). Definitionen innebär att en situation eller händelse måste ha ägt rum för att en tillgång skall kunna omfattas av denna definition. Detta kan vara något så enkelt som en transaktion mellan två företag. Bestämmande inflytande innebär att företaget skall ha kontroll över tillgången, att kunna nyttja den för ekonomiska fördelar och realisera den om så önskas. Vanliga exempel på tillgångar som faller under denna definition är maskiner och fastigheter.

2.2.2 Immateriella tillgångar

Ett exempel på en potentiell tillgång som inte klassas som en materiell tillgång är forskning. Företag investerar i forskning med förhoppningen om att det kommer medföra ekonomiska fördelar i framtiden. Det är omöjligt att garantera att forskningen i fråga kommer vara realiserad inom en snar framtid. Forskning kräver mycket tid och utveckling innan slutprodukten når sin designade marknad, alltså kan forskning som en tillgång inte omfattas av definitionen för materiella tillgångar då det rent tekniskt sett inte ännu är en inträffad händelse. För övrigt finns det heller ingen garanti att det är en tillgång som kommer ”innebära ekonomiska fördelar för företaget i framtiden”. Om företaget som bedriver forskningen kan

bevisa att det finns en marknad för denne så finns möjligheten att redovisa arbetet som en "immateriell tillgång" (Marton, 2013).

Immateriella tillgångar är en typ av tillgångar som på många sätt kan likna en resurs istället för ett materiellt föremål. Det Europeiska regelverket, IFRS, definierar immateriella tillgångar som identifierbara, icke-monetära tillgångar utan fysisk form som ett företag har kontroll över till följd av inträffade händelser (Marton, 2013). Det svenska regelverket, Bokföringsnämnden eller BFN, har samma definition (RR 15 2008:7). Definitionen delar många likheter med den för materiella tillgångar men det avgörande karaktärsdraget som skiljer en immateriell tillgång från en materiell tillgång är identifierbarhet. Detta är ett kriterium som kräver att den immateriella tillgången går att separera från företaget som äger den, eller att den uppstår från ett kontrakt. I enkla termer betyder detta till exempel att varumärket Coca-Cola skall kunna skiljas från företaget som har gett upphov till det för att det ska kunna klassas som en immateriell tillgång. Immateriella tillgångar som uppstår från ett kontrakt är generellt patent. Ett patent har som en materiell tillgång en bestämd livslängd, beroende på hur långt kontraktet är verksamt. Ytterligare är det viktigt att skilja immateriella tillgångar från monetära tillgångar som exempelvis derivat vilket tekniskt sett också saknar fysisk form (IAS 38 2004:12).

Vad som är en immateriell tillgång kan variera mellan olika länder och vilket regelverk som nyttjas där. Grgic och Simundza (2012) skriver att ett av de stora problemen med immateriella tillgångar är att det finns ett överflöd av klassifikationer vilket resulterar i olika terminologier för ett och samma koncept. Denna faktor bidrar till en försämrad återförsäljningskapacitet och begränsar återanvändning av immateriella tillgångar. Enligt de regler som gäller i Sverige så får utgifter för forskning, koncessioner, patent, licenser, varumärken, hyresrätter och goodwill tas upp som immateriella anläggningstillgångar i balansräkningen (RR 15 2008:8).

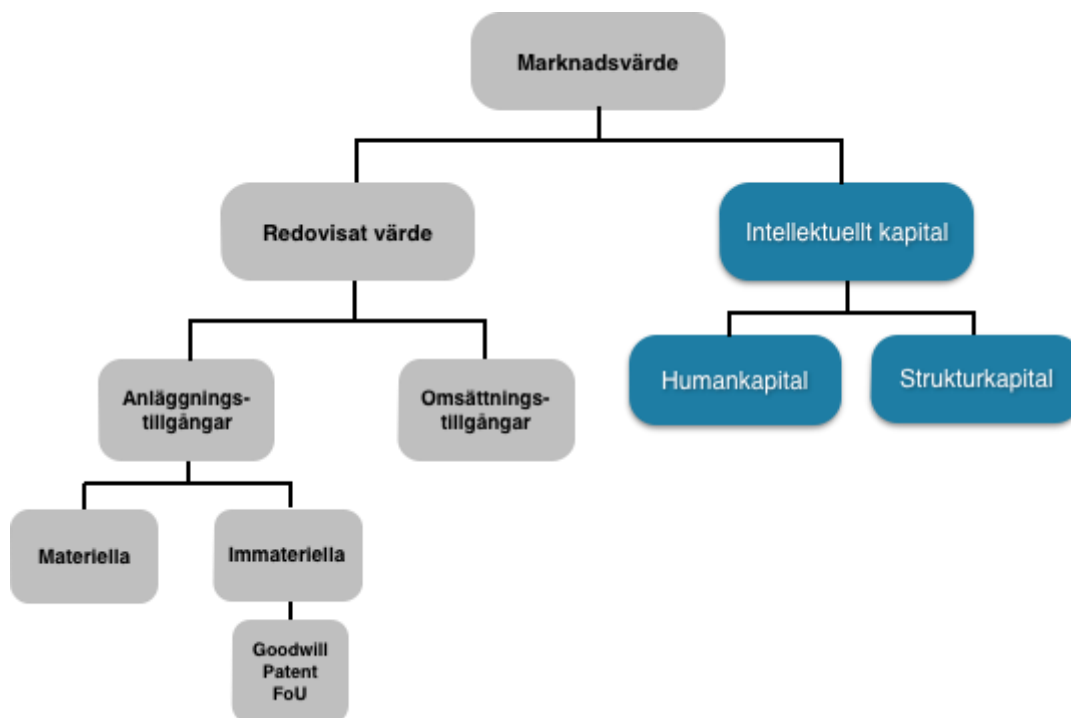
Skiftet mot kunskapsekonomi sedan nittioalet visar tydligt ökningen av immateriella tillgångar över företags totala investeringar (Yallwe & Buscemi, 2014). Kaplan och Norton (2004) fann i en undersökning att immateriella tillgångar idag utgör mer än 75 % av företags totala värde. Detta varierar mellan olika länder, beroende på tillgång av naturresurser och utvecklingsgraden. Enligt Yallwe och Buscemi (2014) är Sverige, tillsammans med USA och Storbritannien, ett av de länder som investerar mest i immateriella tillgångar. Grgic och Simundza (2012) visar upp ett liknande resultat i sin studie, de konstaterar att immateriella tillgångar nu för tiden utgör majoriteten av företags totala tillgångar. Ytterligare skriver de att det beror på en ny företagsstruktur som har uppstått i samband med att ny informationsteknologi har utvecklats. Denna nya informationsteknologi och företagsstruktur har banat väg för tjänsteföretagens framgång (Ibid.).

2.2.3 Intellectuellt kapital

Intellectuellt kapital är en immateriell tillgång som skulle kunna beskrivas som de mjuka delarna av ett företag, delar som inte syns men som är essentiella för företagets framgång. Intellectuellt kapital är fortfarande ett begrepp som befinner sig i sin mognadsfas, det finns ingen allmän beskrivning så att säga. Edvinsson (2002) är en svensk forskare som har studerat begreppet intellectuellt kapital en längre tid, han definierar det som en kombination av humankapital och strukturkapital, denna definition används genomgående i studien. Humankapitalet är kunskapen, kompetens och tillväxtpotential i företaget. Strukturkapitalet är resurser bundna till företaget, till exempel kundrelationer, databaser och IT-system. Alipour (2012) anser att det intellectuellen kapital är den viktigaste faktorn för ett företags lönsamhet.

Enligt EU's MERITU projekt, riktlinjer som togs fram av forskare på universitet runt om i Europa, så inkluderar immateriella tillgångar bland annat humankapital, strukturkapital och relationskapital (Yallwe & Buscemi, 2014). Trots befintligheten av dessa är intellektuellt kapital en immateriell tillgång som uteblir från balansräkningen och bidrar därför inte till att höja företagets redovisade värde.

Även om redovisningsstandardisering hindrar företag från att visa den fulla effekten av flera immateriella tillgångar så är de onekligen värdefulla. Intellektuellt kapital är en immateriell tillgång som ökar effektivisering och produktivitet, de ger även företag konkurrensfördelar vilket tillåter dem att växa snabbare (Edvinsson, 2002). Tillsammans med det justerade egna kapitalet bildar de olika komponenterna i det intellektuella kapitalet företagets totala marknadsvärde. Det intellektuella kapitalet bidrar således till att höja marknadsvärdet för ett företag. I figuren nedan illustreras marknadsvärdet, det består av redovisat värde - tillgångar som företaget som får ta upp i redovisningen, samt det intellektuella kapitalet som inte inkluderas i redovisningen.



Figur 2.1. Ett företags marknadsvärde

2.3 Redovisningens syfte

Syftet med redovisningen är att förse användare med finansiell information som skall fungera som underlag vid ekonomiska beslut. Dessa användare, eller intressenter kan med hjälp av den finansiella informationen skapa en uppfattning om företagets finansiella ställning. Användarna av informationen är kreditgivare, kunder, ägare, leverantörer, staten och anställda. Dessa vill först och främst försäkra sig om att företaget kommer generera vinst i framtiden. De finansiella rapporterna utformas så att till exempel en bank eller andra användare kan bedöma bland annat kassaflöde, framtida vinster och risker. Vid en kreditbedömning använder banken informationen från den externa redovisningen för att bedöma om företaget kan betala amortering och ränta samt risken med att bevilja kredit till

företaget. Sundgren (2007) skriver att företag som vid ett kreditärende har en redovisning som ser tillfredställande ut i bankens ögon har en stor fördel.

2.3.1 Immateriella tillgångar enligt IFRS 3 och RR 15

I balansräkning hör de immateriella tillgångarna hemma under gruppen anläggningstillgångar. Detta är tillgångar som är avsedda för stadigvarande bruk under en period på minst ett år (IAS 38 2004:2-3). RR 15 2008:8 säger att immateriella tillgångar kan inkluderas i balansräkningen ifall ”det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna som kan hänföras till tillgången kommer att tillfalla företaget och tillgångens anskaffningsvärde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt”.

Det som bestämmer det verkliga värdet av immateriella tillgångar är marknadsförväntningarna. För att hitta det verkliga värdet på en immateriell tillgång används den aktiva marknaden, en källa av marknadsstatistik och marknadsförväntningar (RR 15 2008:3). En aktiv marknad råder om handeln avser likvärdiga objekt, det finns regelbundet intresserade köpare och säljare och om prisinformation är tillgänglig för allmänheten (RR 15 2008:7). På grund av att det i många fall är svårt att på ett tillförlitligt vis beräkna anskaffningsvärdet och de ekonomiska fördelarna som immateriella tillgångar bidrar med, så är det ovanligt med aktiva marknader för dessa.

Införskaffning av immateriella tillgångar kan ske på två olika vis, antingen som ett förvärv via ett företagsförvärv eller genom intern uppbyggnad. Immateriella tillgångar skall värderas till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella avskrivningar och nedskrivningar. Enligt IFRS 3 skall vid företagsförvärv de immateriella tillgångarna värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten.

2.3.1.1 Förvärv

Vid ett företagsförvärv skall förvärvaren tillgodoräkna samtliga immateriella tillgångar i det förvärvade företaget. En immateriell tillgång skall dock endast erkännas om denne kan identifieras och separeras från det förvärvade företaget. Ytterligare skall den med sannolikhet föra med sig framtida ekonomiska fördelar till ägaren och kostnaden för den måste vara mätbart på ett pålitligt vis (Sacui & Szatmary, 2015). Immateriella tillgångar som inte uppfyller dessa krav hamnar under samlingsposten ”goodwill”. Goodwill beskrivs som en betalning för förväntade ekonomiska fördelar som inte går att identifiera eller redovisa separat, differensen mellan värdet och tillgångar minus skulder i det förvärvade företaget (IAS 38 2004:11). Kompetent och erfaren personal i det förvärvade företaget kan vara en sådan ekonomisk fördel.

2.3.1.2 Intern uppbyggnad

Företag som redovisar enligt K3 eller IFRS 3 har möjlighet att redovisa internt uppbyggda immateriella tillgångar. Kriterierna för internt uppbyggda immateriella tillgångar säger att företaget skall ha kontroll över tillgången, kunna identifiera den och att den med sannolikhet kommer bringa ekonomiska fördelar i framtiden. Forskning och utveckling är ett exempel på en sådan tillgång, uppfyller det kriterierna kan företag välja att kostnadsföra utgifter för forskning och aktivera utvecklingsutgifterna (IAS 38 2004:12, RR 15 2008:39). Tillgångar som uppbyggs internt är starkt anknytna till företaget som har gett upphov till dem och det är företaget i fråga som sätter ett värde på dem. Detta betyder att andra företag eller potentiella

köpare inte har samma förutsättningar att använda tillgången som ursprungsföretaget (Kaplan & Norton, 2004).

2.3.1.3 Avskrivning

Avskrivning på immateriella tillgångar utgår från deras nyttjandeperiod. Undantaget är goodwill som skrivs av olika beroende på vilket regelverk som tillämpas. Enligt K2 skrivs det av på en femårsperiod, enligt K3 är det en tioårsperiod. Tillämpas IFRS 3 skall goodwill prövas för nedskrivning minst en gång om året (RR 15 2008:64). Avskrivning av immateriella tillgångar är komplicerat och ofta subjektivt. I många fall är det svårt att exakt bedöma en immateriell tillgångs nyttjandeperiod. Ta varumärken som exempel, värdet beror till största del på företaget som har gett upphov till varumärket och dess image. Att objektivt bedöma nyttjandeperioden blir svårt då det förväntas att företaget skall ha fortsatt framgång.

2.3.2 Redovisning av intellektuellt kapital

I föregående kapitel beskrevs intellektuellt kapital som de mjuka delarna i ett företag, detta innebär att intellektuellt kapital till stor del utesluts från redovisningen. Som kan utläsas av modellen i avsnitt 2.2.3 är intellektuellt kapital en immateriell tillgång som bidrar till ett företags marknadsvärde. Det finns många åsikter om vad intellektuellt kapital egentligen bör vara, det finns flera olika definitioner från forskare och regelverk. Choong (2008) fastställer i en studie om intellektuellt kapital att en av de vanligare definitionerna för det är skillnaden mellan företagets redovisade värde och dess marknadsvärde. Ett företag med ett starkt intellektuellt kapital är alltså värt mer än det har möjlighet att redovisa, som modellen i början av kapitlet visar. En mer abstrakt definition av intellektuellt kapital är att det utgör summan av företagets konkurrensfördelar (Alipour, 2012). Edvinsson (2002) skriver att intellektuellt kapital är svårt att synliggöra med finansiella mått och att det inte går i linje med trovärdig redovisning under rådande föreställningsram. Intellektuellt kapital associeras med immateriella tillgångar, men i de flesta fall uppfyller intellektuellt kapital inte de kriterier som en immateriell tillgång måste uppfylla. En immateriell tillgång skall vara identifierbar, alltså kunna skiljas från företaget som äger den genom till exempel försäljning. Företaget måste också ha kontroll över tillgången och de framtida ekonomiska fördelarna som associeras med den. Dessa fördelar kan exempelvis vara intäkter från försäljning (IFRS, 2004). För att tydliggöra detta används personalutbildning som exempel. Ett företag kan hävda att utbildning av deras personal kommer kunna hänföras till framtida ekonomiska fördelar och att de har kontroll över dessa. Dessa argument är dessvärre svåra att motivera då kunskap är kopplat till individen som besitter den och inte företaget. Ett företag kan inte kontrollera sin personal och tvinga dem att stanna i företaget, när som helst kan personal säga upp sig och ta sin kunskap och erfarenhet till en annan arbetsgivare (Watson, 2010). Intellektuellt kapital kan alltså inte redovisas som en internt upparbetad tillgång och vid eventuellt företagsförvärv som diskuteras i stycket ovan så skulle det intellektuella kapitalet falla under goodwillposten på grund av att det inte går att separera från det förvärvade företaget eller redovisas som en separat tillgång.

2.3.3 Redovisningens roll i kreditbedömning

Banken är i många fall en av de viktigaste intressenterna och spelar en nyckelroll i företags utveckling. Företagets externa redovisning måste vara relevant, tillförlitlig och jämförbar för att banken skall kunna bedöma företaget på ett objektivt sätt (Andrén et al., 2010). Det kan vara besvärligt för tjänsteföretagen att forma sin redovisning på detta sätt och det finns de som

anser att en mer rättvisande bild av tjänsteföretaget hade kunna uppnås i svensk redovisning om fler diffusa egenskaper kunde inkluderas i redovisningen (Engström, 1999).

2.4 Bank

För banken är det essentiellt att förstå företaget som söker kapital, därför är det av yttersta vikt att den information som banken får ta del av är så inkluderande som möjligt. Genom att intellektuellt kapital förbises i redovisningen uppstår informationsasymmetri. Finansiering innebär att söka den mängd kapital som antas krävas i framtiden, den exakta summan nås med uträkningar och spekulationer. Kapitalbehovsberäkningar är baserade på prognoser, nuvärden och framtidsutsikter och kan därför innehålla fel. Det är upp till banken att skapa en egen bild av ärendet utifrån årsredovisningar och budgetrapporter (Broomé, Elmér & Nylén, 1998). För att ytterligare skydda sig kräver banken en säkerhet för att låneärendet skall genomföras (Andrén et al., 2010). Golbeck och Linetsky (2013) förklarar att en sådan säkerhet oftast består av en real tillgång som har en bestämd avskrivningstid och ett icke spekulativt marknadsvärde, alltså en tillgång med ett bestämt värde under åren som kommer. Ett typexempel på säkerhet är en fastighet.

2.4.1 Olika typer av utlåning

Det finns två utlåningsalternativ för små och medelstora företag¹; transaktionsbaserad utlåning eller relationsutlåning. Den transaktionsbaserade utlåningen utgår ifrån tillgångsbaserad utlåning, finansiell översiktsutlåning eller kreditvärdighet (Berger & Udell, 2002).

Tillgångsbaserad utlåning är enligt Berger och Udell (2002) baserad på de säkerheter som finns i företaget. Hänsyn tas då till huruvida tillgångarna kan pantsättas eller säljas vidare för att omvandlas till likvida medel. I tillgångsbaserad utlåning bortses från tillgångar som ej kan anses värdefulla eller säljas vidare till tredje part. Vid tillgångsbaserad utlåning kan möjligheten att använda immateriella tillgångar som säkerhet variera, på grund av svårigheten i att bedöma deras värde på en andrahandsmarknad korrekt. Vid finansiell översikt är det istället de finansiella rapporterna som analyseras och avgör huruvida banken kommer att bevilja kredit. De immateriella tillgångarna beaktas på så vis att de bidrar till att höja resultatet hos företaget i fråga, de utesluts hur som helst från balansräkningen vilket gör att de inte inkluderas i kreditbeslutet tillsammans med övriga tillgångar i balansräkningen.

Relationsutlåning är ett alternativ till transaktionsbaserad utlåning. Den information som kreditbeslutet då grundar sig på utgår från företagets tidigare beteende som kund hos banken, samt information från företagets leverantörer och andra intressenter (Berger & Udell, 2002). Genom att informationen samlas in över tid och grundas på mer än bara finansiella rapporter minskar banken den informationsasymmetri som annars uppstår. De la Torre, Pería och Schmukler (2010) menar att tidigare forskning har visat att de banker som kan dra nytta av relationsutlåning framför allt är små och nischade banker som har odlat en nära relation till företagskunder och verkar i deras direkta närhet. Stora banker å andra sidan, kan ha svårt att processa mjuk information i företag och etablera en relation då huvudkontoret befinner sig långt ifrån kunden. Detta har dock kommit att förändras under början av 2000-talet, då banker erbjuder företagskunder fler tjänster än kredit. För att bättre kunna tillgodose små och

¹ Berger och Udell definierar i sin studie små företag som företag med mindre än 500 heltidsanställda. Denna definition skiljer sig från den definition som gäller i Sverige enligt 1 kap. 3§ p.5 i ÅRL.

medelstora företags behov har bankerna bland annat ändrat sina riskhanteringssystem. De la Torre et al. (2010) menar inte att relationsutlåning är en oviktig källa för finansiering bland små och medelstora företag, men att lån beviljas på fler grunder än endast mjuka faktorer. Detta styrker de i sin studie genom att peka på det faktum att det kan vara svårt för företag att beviljas lån med immateriella tillgångar som säkerhet, trots att de har kommit att interagera med banker i högre grad, än vad som skedde förut. Berger och Udell (2002) menar å andra sidan att relationsutlåning är bankernas främsta möjlighet att minska transparensen till små och medelstora företag. För företag som inte är listade som aktiebolag är även ägarens finansiella ställning något som banken beaktar i stor grad, då ägaren enligt Berger och Udell (2002) anses vara nära förknippad med företaget i termer av ekonomi och risk. I fråga om ägarens kreditvärdighet tar banken förutom hans finansiella ställning även beaktande till kreditbetyg för att på så vis bedöma betalningsförmågan hos individen i fråga.

2.4.2 Immateriella tillgångar som säkerhet

Det ökade intresset för immateriella tillgångar bland såväl tjänsteföretag som tillverkande företag skapade ett gap mellan tillgång och efterfrågan för lämpliga säkerheter. Med ett urval av lån som uppstod i USA från 1997 till 2005 visar Loumioti (2011) att lån med immateriella tillgångar som säkerhet ökade med 11 % under perioden. Flera faktorer har bidragit till denna ökning, företag och investerare utvecklade nya metoder för att mäta och värdera tillgångarna. Som resultat av de nya värderingsmetoderna har immateriella tillgångar blivit mer likvida (Kaplan & Norton, 2004). Ivashina och Sun (2010), skriver att en stor bidragande faktor var den ökade populariteten för oreglerade kreditgivare. Utan de regler kommersiella banker måste följa anammade investmentbanker och andra institutioner okonventionella metoder för att värdera immateriella säkerheter vilket gav fler företag möjligheten att låna krediter.

Loumioti (2011) visar i sin studie att lån som säkras av immateriella tillgångar inte presterar sämre än lån som säkras med materiella tillgångar. Loumioti konstaterar även att immateriella tillgångar ökar företagets värde på både equity- och kreditmarknader. Men om detta är en innovation på kreditmarknaden eller bara en trend som har uppstått i en tid av överdriven expansion och lösare kreditregleringar är det många som spekulerar i. Fischer och Ringler (2014) fann i en studie empiriskt stöd för sin teori att patent är en immateriell tillgång som kan användas som säkerhet vid upptagning av kredit. Patent är en immateriell tillgång som uppstår från ett kontrakt och det tas även upp i balansräkningen, detta betyder att värdet kan beräknas på ett mer tillförlitligt vis. Ytterligare är det en tillgång som går att återanvända till större grad, dessa faktorer gör patent till ett dugligt alternativ för säkerhet.

2.4.3 Kreditbedömning

Syftet med kreditbedömningsprocessen är att säkerställa låntagarens förmåga att återbetala lånet innan krediten beviljas, samt se över säkerheter hos låntagaren ifall banken skulle behöva kräva tillbaka pengar på annat vis (Garmer & Kyllenius, 2004). Hur denna bedömning skall ske är omtvistat. Allee (2008) anser att kreditbedömning inte endast bör baseras på traditionell redovisning. Istället bör den kompletteras med tillgångar som inte finns med i de finansiella rapporterna. Exempel på sådana tillgångar som utesluts ur balansräkningen är humankapital och strukturkapital, som ingår i ett företags intellektuella kapital. På så vis skulle kreditbedömningen inkludera alla faktorer som bildar företagets marknadsvärde, inte endast det redovisade värdet.

Åsikten att även intellektuellt kapital bör uppmärksammas vid kreditbedömning delas av andra forskare på området. Durst (2008) anser att humankapitalet i ett företag är en viktig faktor för dess utveckling och bör därför tas i akt vid en kreditbedömning. Även Svensson (2003) påtalar betydelsen av att ta hänsyn till humankapital vid en kreditbedömning. Genom att beräkna företagets omsättning i förhållande till antal anställda och jämföra detta med andra företag på samma marknad går det att se effekterna av företagets humankapital. Att humankapital skulle vara värdehöjande för företag förefaller vara något som forskare på området är ense om.

Nackdelen med att bevilja kredit baserat på finansiella rapporter är enligt Svensson (2003) att immateriella tillgångar som aktiveras i balansräkningen ofta är svåra att värdera på grund av att de saknar materiell säkerhet och till följd av bristfällig information om deras faktiska värde. Det har gjort att det blivit lättare för banker att bortse från dem vid en kreditbedömning. Svensson (2003) menar dock att humankapital är en immateriell tillgång som kreditgivaren bör ta hänsyn till vid kreditbedömningen trots att det inte går att aktivera sådan tillgång i balansräkningen. Catasús och Gröjer (2003) är av samma åsikt som Svensson (2003) och understryker att immateriella tillgångar är relevanta vid beviljande av lån, då de anser att dessa går att värdera på ett tillförlitligt sätt. Humankapital och strukturkapital, som inte kan aktiveras i balansräkningen, anses alltså höja relevansen i redovisningen och hjälpa kreditgivaren att fatta beslut som är korrekta på lång sikt (Catasús & Gröjer, 2003). Denna teori om att företag vars återbetalningsförmåga endast undersöks genom att studera finansiell information ger en ofullständig bild stöds även av Altman och Sabato (2007), som även de vidhåller immateriella tillgångars betydelse för att ge en rättvisande bild av företaget.

Problematiken med en kreditbedömning som tar hänsyn till humankapitalet i företag är osäkerheten kring huruvida humankapitalet kommer föra positiva kassaflöden till företaget i framtiden. Watson (2010) anser att detta beror på att personal som företaget har investerat i, genom exempelvis utbildningar för att höja humankapitalet, är fria att säga upp sig när de önskar och söka anställning någon annanstans. Humankapitalet är som sagt knutet till de anställda istället för företaget, vilket skapar viss osäkerhet kring huruvida de framtida intäkterna kommer inträffa eller utebli. Watson (2010) menar att det därför är svårt att säkert bestämma värdet på det humankapital som finns i företaget. Problematiken i att använda humankapital som säkerhet vid lån vilar alltså på utmaningen i att bestämma värdet på det korrekt samt osäkerhet vad gäller att bringa företaget positiva kassaflöden i framtiden.

2.4.3.1 Risker

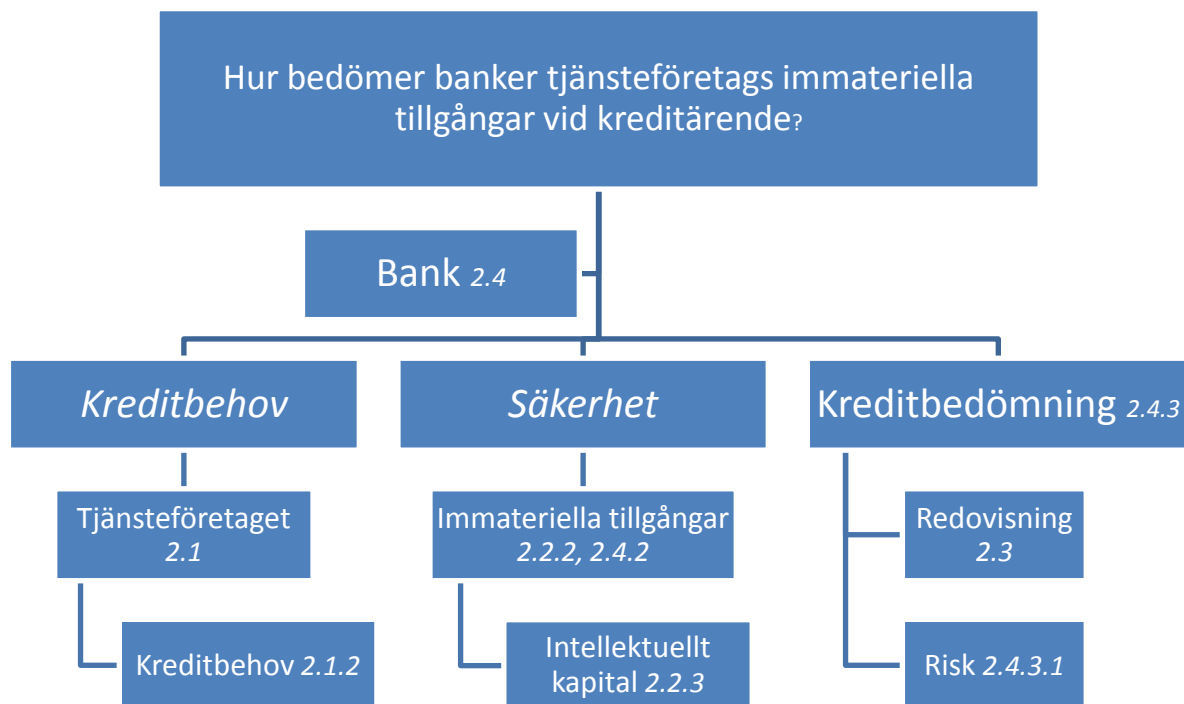
Thornhill och Gellatly (2005) menar att den bristfälliga informationen som omgärdar immateriella tillgångar, samt svårigheten att uppskatta värdet på dem, har lett till att banker ser dem som riskfyllda. Som ett resultat av detta har långgivare en viss ovilja att använda immateriella tillgångar som säkerhet vid kreditärenden. Denna risk uppfattas även av Sundgren, Nilsson och Nilsson (2009) som påvisar att kreditrisk för banken föreligger vid bestämmande av faktiskt värde av en immateriell tillgång, även i de fall då banken har tillgång till företagsinformation.

Då kreditrisk anses föreligga har banken möjlighet att kompensera för risken genom att kräva högre ränta (Larsson, 2008). Skulle banken anse att de säkerheter som företaget kan erbjuda är bristfälliga kan även det leda till att förhöjd räntenivå blir aktuellt. Garmer och Kyllenius (2004) menar att banker i många fall väljer att neka lån istället för att uppväga för risken med höjd ränta, då finansiell historik saknas. Detta beror på svårigheter för banken att bedöma företagets framtida återbetalningsförmåga. För att mildra kreditrisken kan banken även kräva

någon form av säkerhet av låntagaren, förutom de tillgångar som finns i företaget finns även möjligheten att kräva att en borgenär går i god för lånet (Voordecker & Steijvers, 2006).

Som ett komplement till lagstiftning kring hur kreditinstitut bör hantera sina krediter, kreditrisk samt kreditärenden etc. har finansinspektionen gett ut rekommendationer (FFFS, 2004:6). Dessa rekommendationer är allmänna råd för att kunna anpassas till olika typer av kreditinstitut. Råden omfattar vem som bär ansvaret vid kreditriskhantering. Finansinspektionen framhåller även vikten av att fastställa styrdokument som reglerar hur kreditrisk identifieras, mäts, samt begränsas genom beloppsgränser och vem som beslutar om krediter. Slutligen bör styrdokumentet även inkludera vilken typ av tillgångar som kan fungera som säkerhet vid kredit och hur dessa bör värderas (FFFS, 2004:6). Eftersom alla former av krediter är nära förknippad med risk i olika stor omfattning, kan ett förebyggande arbete och hantering av kreditrisk i enlighet med finansinspektionens allmänna råd hjälpa ett kreditinstitut att få kontroll över den risken.

2.5 Uppsummering av referensram



Figur 2.2. Uppsummering av referensram

Med utgångspunkt i referensramen kommer fokus i fortsättningen vara på hur immateriella tillgångar beaktas vid kreditbedömning samt vad banker har för syn på immateriella tillgångar som säkerhet vid krediter. Syftet uppfylls genom att utifrån teorin granska dessa företeelser utifrån tre kategorier; Kreditbehov, Säkerhet och Kreditbedömning. Relationsutlåning är nära förknippad med Kreditbedömning och Det redovisade värdets betydelse med Säkerhet, därför anses de inte vara egna kategorier även om de är av vikt för att skapa förståelse för ämnet och fått egna rubriker i teoriavsnittet.

I *Kreditbehov* förklaras tjänsteföretagets behov av krediter för att ha möjlighet att finansiera och eventuellt expandera verksamheten. Här redovisas även respondenternas upplevelse av hur tjänsteföretags kreditbehov ser ut.

Säkerhet befäster hur en säkerhet påverkar ett kreditärende enligt respondenterna. Här beaktas även vilken typ av säkerhet som de föredrar att ett företag lämnar i samband med kredit samt vad de har för inställning till immateriella tillgångar som säkerhet.

I *Kreditbedömning* är fokus på hur respondenterna säkerställer sina kunders återbetalningsförmåga. Den uppskattas med hjälp av finansiell information, ägarens finansiella ställning och annan relevant information som visar på framtida kassaflöde. Redovisningsregler bestämmer vad som ingår i den finansiella informationen. Eftersom den finansiella informationen är en viktig del av kreditbedömningen är redovisningen indirekt det också.

För detaljer kring hur intervjuguiden baserats på teorin, se fullständigt operationaliseringsschema (Bilaga 2). samt metodavsnittet 3.4 Operationalisering.

3. Metod

I detta kapitel beskrivs och motiveras val av ämne, ansats och tillvägagångssätt vid datainsamling. Vidare redogörs de metoder vi arbetat utifrån.

3.1 Vetenskaplig ansats

För att besvara problemformuleringen utgår studien från en kvalitativ metod, djupgående intervjuer bedrivs med företagsrådgivare anställda på flera banker. Detta förhållningssätt förefaller som lämpligt med hänsyn till uppsatsens syfte och problemformulering. Valet att samla in kvalitativ data kan motiveras genom att ett kvalitativt upplägg är mer flexibelt och till en högre grad reflekterar respondentens tankar och åsikter (Jacobsen, 2000).

Forskning med ett liknande syfte har utförts tidigare. Loumioti (2011) har utfört en snarlik studie, men på grund av att den är utförd i USA och resultatet inte nödvändigtvis blir detsamma i Sverige så tar denna studie en annan riktning. Detta beror på att kultur, redovisningsregler och bankregleringar kan skilja sig mellan olika länder. Loumiotis studie är dessutom inte fokuserad på tjänsteföretag. Vidare så undviks studien en kvantitativ ansats likt Loumiotis (2011) eftersom denna typ av forskning redan existerar. Studien begränsas inte heller till att endast undersöka hur hänsyn tas till immateriella tillgångar som säkerhet, utan inkluderar även på vilket sätt det ligger till grund i en kreditbedömning. Uppsatsen ämnar ge tjänsteföretaget en djupare insikt i hur banker värderar och tar hänsyn till immateriella tillgångar i samband med ett kreditärende, samt undersöka om information som är avlägsen från redovisningen påverkar ärendet.

3.2 Datainsamling

I denna studie används endast primärdata, i form av böcker, vetenskapliga artiklar, statistik och data som har samlats in via intervjuer. Majoriteten av data har samlats in via datorbaserade sökningar. Även tryckt material i form av böcker har granskats för att få fördjupning i ett speciellt kunskapsområde. För att nå största möjliga täckningsgrad har datainsamlingen skett i söktjänster samt i internationella referensdatabaser. Söktjänster som har använts är Summon och Google Scholar. Databaser som har använts är Science Direct, Emerald, Web of Science och ProQuest. Sökord som har använts är både generella och specifika inom problemområdet, detta för att få ett stort antal träffar som är relevanta och för att skapa en kunskapsbas inom ämnesområdet. De nyckelord som använts i olika kombinationer är intangible assets, collateral, intellectual capital, intellectual assets, bank, bank loan, risk och accounting.

3.2.1 Respondenter

Med problemformuleringen i åtanke valde vi att utföra kvalitativa intervjuer med bankpersonal som har erfarenhet av kreditgivning till företag. Kontakt med respondenterna etablerades genom telefonsamtal till banker. Eftersom respondenterna alla är anställda på olika bankkontor är de oberoende av varandra och kan anses ge tillförlitlig information, vilket också resulterat i att deras svar kan skilja sig från varandra. Respondenternas medverkan i studien har helt baserats på eget godkännande att på förfrågan delta i studien. För att skydda och respektera respondenternas integritet underrättades de i ett initialt skede av intervjuerna

om att de erhåller fullständig anonymitet i studien. I början av varje intervju godkände respondenterna även inspelning av intervjun. Anonymiteten uppskattades av dem och kan ha bidragit till att de vågar ge sanningsenliga svar då bankens rykte förblir intakt, eftersom studien inte avslöjar vilka banker som inkluderats i studien. Vidare anses de vara företrädare för sin bank, då bankerna har uppförandekod för hur medarbetarna skall företräda sin arbetsplats och agera i enlighet med dess värderingar. Trots anonymitet antas att dessa riktlinjer följs av respondenterna.

Respondenterna är från ett flertal olika orter. På grund av att vissa av dessa är mindre eller större än de andra kan det ha påverkat informationen vi har fått, frågorna som ställs kanske inte är lika aktuella för samtliga respondenter. Vi har intervjuat respondenter som är verksamma på orter av varierande storlek för att uppnå mångfald. Definition av ortens storlek är vår egen och lyder enligt följande;

- Liten: 10'000 - 50'000
- Medel: 50'000 - 100'000
- Stor: 100'000 - 500'000.

Bank	Fiktivt namn	Titel	Verksam inom bank, antal år	Ortens storlek	Datum & Tidpunkt	Intervjuns varaktighet
1	Anna	Företags- & privatrådgivare	20år	Mindre	5/4 2016 11:05	16 min. 24 sek.
2	Bob	Ställföreträdande kontorschef	4 år	Medel	8/4 2016 10:00	20 min. 43 sek.
3	Carl	Företagsrådgivare	9 år	Medel	20/4 2016 10:00	22 min. 59 sek.
4	Doris	Företagsrådgivare	15 år	Mindre	21/4 2016 14:05	19 min. 44 sek.
5	Erik	Företagschef	11 år	Medel	3/5 2016 10:04	22 min. 22 sek.
6	Fredrik	Kontorschef	38 år	Stor	4/5 2016 9:40	19 min. 19 sek.

Tabell 3.1. Respondenterna

3.3 Metodval

För att få en teoretisk grund inom det avgränsade ämnet har en deduktiv datainsamlingsmetod brukats. Genom att studera befintlig teori inom ämnesområdet så har förståelsen ökat. Denna kunskap har sedan använts för att utforma de intervjufrågor som använts för att samla in ytterligare data. Eftersom vi vill undersöka bedömningsprocessen som sker då ett tjänsteföretag söker kredit så fokuseras undersökningen mot banker. Det är banken som utför bedömningen och tar de viktiga besluten, därför är målet att fånga attityder och reflektioner kring ämnet från en bankanställds perspektiv.

Eftersom endast ett fåtal respondenter ingår i studien kan resultatet inte generaliseras. För ett mer tillförlitligt resultat skulle en kvantitativ undersökning i Sverige kunna genomföras (Eriksson & Finn, 2006). På grund av hur bankerna i Sverige är reglerade anser vi att uppsatsens resultat skulle kunna återskapas med samma metodik. Därför antas att reliabiliteten är hög.

3.4 Operationalisering

Informationen i referensramen används som en grund till ämnet för både oss själva och läsaren. Med hjälp av denna information har intervjufrågor (se Bilaga 1) utformats med syfte att besvara problemformuleringen och samtliga frågor är fastställda utifrån den teoretiska referensramen. För att uppfylla syftet och besvara frågorna har innehållet brutits ner till fyra kategorier. De inledande frågorna är utformade för att få en grundläggande uppfattning om hur respektive bank jobbar med tjänsteföretag och även hur kreditbedömningsprocessen ser ut. Ytterligare ämnar intervjufrågorna ge en fördjupad kunskap om hur banken tar hänsyn till immateriella tillgångar. Intervjufrågorna delas in i olika kategorier.

3.4.1 Kreditbehov och kreditbedömning

De inledande frågorna undersöker hur stor del av bankernas företagskunder som utgörs av tjänsteföretag, huruvida bedömningsprocessen skiljer sig mellan tjänsteföretag och producerande företag, samt kartlägga specifika risker som förknippas med tjänsteföretag.

3.4.2 Säkerhet vid kredit

Syftet med dessa frågor är att ta reda på i vilka situationer banken kräver att företag pantsätter en tillgång som säkerhet och hur viktig säkerheten är för kreditärendet i helhet. Ytterligare vill vi ta reda på vilka tillgångar som vanligtvis godtas och används som säkerhet och vilka tillgångar banken föredrar.

3.4.3 Immateriella tillgångar som säkerhet

Frågorna här är utformade för att få kunskap om bankernas inställning till immateriella tillgångar som säkerhet, om det är ett vanligt fenomen och vad för- och nackdelar kan vara.

3.4.4 Bedömning av immateriella tillgångar

Dessa frågor undersöker hur bankerna värderar tillgångar som inte finns med i balansräkningen och dessa kan komma att påverka utfallet av kreditbedömningen och kreditbeslutet.

För att ta del av fullständigt operationaliseringsschema där frågorna återges och kopplas till teori se Bilaga 2.

3.4.5 Utförande av intervju

Samtliga intervjuer bestod av elva frågor (se Bilaga 1). Vi valde att mejla frågorna till respondenterna på förhand så att de skulle ha möjlighet att förbereda sig. På så sätt hade de möjlighet att svara mer utförligt och lämna mer information. Detta kan ha påverkat resultatet genom att personen som intervjuas redan har fäst sig vid en viss typ av svar, men underlättar för oss eftersom det minskar risken att vissa frågor inte besvaras under intervjun. För att undvika missstolkningar av frågor eller termer klargjordes att samtliga respondenter förstod frågorna innan intervjun började. Vi har på så sätt kunnat öka tillförlitligheten av uppsatsens resultat. Under den sjätte intervjun uppkom två följdfrågor som i efterhand mejlades ut till övriga respondenter (se Bilaga 1).

På grund av att individuella besöksintervjuer är tidskrävande för respondenterna genomfördes telefonintervjuer. Eftersom det var tidsbesparande för respondenterna kan det ha resulterat i att fler var villiga att delta i studien då intervjuerna utfördes under arbetstid. Konsekvensen blev dock att vissa frågor inte berördes på djupet på ett sätt som annars är möjligt i ett förtroligt samtal öga mot öga. Att intervjuerna genomfördes över telefon gav oss även möjligheten att bearbeta empirin så snart intervjun var över, vilket minskar risken att materialet förvanskats eller att innebörden av det som sades glöms bort. Genom återkoppling till respondenterna, då följdfrågor skickades ut, säkerställdes att alla respondenter har haft möjlighet att svara på samma frågor. Det gav även möjlighet till ytterligare fördjupning där detta ansågs behövas för att uppfylla syftet. Intern giltighet uppnås genom att empirin endast grundas på det som uttalats under intervjuerna, vilket nedtecknades i samband med och direkt efter intervjuerna för att inte informationen ska förvanskas.

Varje intervju var planerad och vi försökte till största grad vara neutrala under samtalen för att inte påverka respondenten och på så sätt erhålla tillförlitliga svar. För att ytterligare undvika förvirring ställde endast en av oss frågor under samtliga intervjuer. Personen som ställde frågorna var samma person som hade etablerat kontakten, för att skapa en känsla av igenkänning hos respondenten och förtroende för den som intervjuade. Tre av sex respondenter var företagsrådgivare och de övriga tre var chefer. Vi fick uppfattningen att svaren som respondenterna gav var lika varandra i sin helhet men med vissa variationer. Den variation som uppstod kan bero på att de var verksamma i olika banker snarare än att de innehar olika positioner i förhållande till varandra. Vi kan dock undermedvetet ha påverkats av respondenternas position och fått större respekt för de som innehar en chefsposition. Under intervjuerna upplevdes det som att vissa respondenter var mer föreberedda än andra. Denna uppfattning grundar sig på hur detaljerad och djupgående informationen de lämnade var och ifall de lät stressade eller lugna under intervjun. Detta påverkade svaren som erhöles och det påverkade även vår syn på respondenten vilket kan leda till att vi omedvetet framfört deras åsikter i olika stor utsträckning. Det kan också förefalla sig som så att de som i högre grad framträder i studien lämnade en större mängd material tack vare att de var mer förberedda inför intervjun eller hade längre erfarenhet inom bank och på så sätt djupare kunskaper inom

ämnet. Samtliga intervjuer bokades in i förväg det föreföll dock att en av respondenterna inte var förberedd på intervjun. Detta kan ha lett till att respondentens svar inte blev så detaljerade och fördjupade som önskat.

3.5 Analyismetod

En kvalitativ dataanalys är den process då empirin systematiskt undersöks och arrangeras för att komma fram till ett resultat. Detta genomförs genom att empirin organiseras, data bryts ner och kodas samt mönster identifieras (Fejes & Thornberg, 2009; Ahne & Svensson, 2015). I denna studie sammanställdes empirin i ett första skede var intervju för sig, direkt efter att intervjun hade ägt rum. En första reduktion genomfördes alltså då endast det som ansågs väsentligt för studien utifrån problemformulering och syfte skrevs ner i sammanställningen. Varje intervjus innehåll reducerades sedan ytterligare och det som ansågs väsentligt skrevs ner på lappar. De nyckelord som nämndes vid upprepade tillfällen markerades, vilket underlättade vid sortering av materialet. Sådana ord var till exempel tillförlitligt, ägare, och relationer. Materialet kodades sedan genom att det sorterades in (Watt Boolsen, 2007) under de kategorier som även nämns i slutet av teorikapitlet i Uppsummering av referensram samt Bilaga 2. Slutligen, när alla intervjuer genomförts och sammanställts, studerades empirin i förhållande till vad respondenterna var eniga eller oense om samt de tidigare studier som nämns i teorin för att skapa ett bidrag till den redan befintliga litteraturen.

3.6 Metodkritik

Metodvalen har format uppsatsen och resulterat i både positiva och negativa konsekvenser. Ett kvantitativt tillvägagångssätt hade exempelvis kunnat resultera i ett resultat som hade kunnat generaliseras samt visat korrelationer mellan företeelser (Jacobsen, 2000). I ett första skede där förståelse skapas och vår problemformulering besvaras, anses dock ett kvalitativt tillvägagångssätt vara lämpligt.

Resultatet hade eventuellt kunnat te sig annorlunda ifall fler respondenter ingick i studien. Fler respondenter än de som deltagit kontaktades, men svarade aldrig på kontaktförsök alternativt hörde inte av sig efter att de gått med på intervju. De svar som erhöles från intervjuerna upplevdes som uttömmande och sex intervjuer ansågs därför tillräckligt. Även respondenterna påverkade vilken information som gjordes tillgänglig för oss i intervjuerna. De respondenter som hade längst arbetslivserfarenhet i branschen föreföll ha mer erfarenhet av att hantera immateriella tillgångar i kreditsammanhang. Därmed hade det varit önskvärt att respondenterna hade haft minst femton års erfarenhet av kredithantering. Sådana krav är dock svårt att ställa och hade minskat urvalet av respondenter ytterligare. Dessutom föreligger en risk för tunnelseende hos respondenterna ifall de har jobbat med kredithantering alltför länge. Trots att detta är svårt att genomföra i praktiken är det viktigt att påpeka eftersom det är en faktor som påverkar resultatet. Vidare fanns möjligheten att endast genomföra intervjuerna öga mot öga. Eftersom vi trodde att färre respondenter skulle vara villiga att delta då intervjuerna gjordes under deras arbetstid, valde vi dock att göra intervjuerna över telefon. Intervjuer där respondenterna får träffa oss och ha ett samtal hade dock kunnat resultera i öppnare svar och djupare diskussion, samt att signaler som inte är verbala hade kunnat fångas upp och tolkas. Annorlunda metodval hade således kunnat resultera i annat resultat, men de val som gjordes baseras på möjligheten att få möjlighet att intervjua så många respondenter som möjligt.

3.7 Källkritik

Immateriella tillgångar är ett viktigt koncept utifrån studiens syfte. På grund av att det är ett fenomen som är under ständig utveckling så är det viktigt att artiklarna som används fortfarande är relevanta så att inte definitioner ändrats. Därför är de artiklar som brukas i studien antingen från 2010-talet alternativt väl citerade i annan forskning. Den litteratur som är publicerad innan 2010 har använts då de har blivit citerade i ett stort antal, även nyare, artiklar. Vi har då valt att gå tillbaka till ursprungskällan för att undvika att informationen förvanskas. Bland dessa artiklar har antalet citeringar varierat inom spannet 3 - 2580, där 9 av 15 artiklar har citerats mer än 100 gånger, och 4 artiklar av dessa 9 har citerats mer än 1640 gånger. Endast en av de äldre artiklarna har citerats så få som 3 gånger, vilket kan bero på att den är utgiven på svenska och därmed når ut till en smalare läsarskara. De nyare artiklarna har inte granskats utifrån antal gånger de citerats i annan forskning, med hänsyn till att den kortare publiceringstiden kan utgöra ett naturligt hinder för att hinna citeras i särskilt stor omfattning.

4. Empiri

I detta kapitel presenteras den data som grundas på telefonintervjuer. Samtliga respondenter är verksamma på olika bankkontor och har tilldelats fiktiva namn. Respondenternas åsikter presenteras sammanställda under rubriker. Rubrikerna är satta utifrån Uppsummering av referensram, figur 2.2.

4.1 Kreditbehov

Respondenter	Andel tjänsteföretag på respektive bank
Bank 1 (Anna)	40 %
Bank 2 (Bob)	20-25 %
Bank 3 (Carl)	50 %
Bank 4 (Doris)	10-15 %
Bank 5 (Erik)	10 %
Bank 6 (Fredrik)	25 %

Tabell 4.1. Andel tjänsteföretag på respektive bank

Hur stor del av bankens företagskunder som utgörs av tjänsteföretag varierar relativt mycket mellan bankerna. Varför det varierar så pass mycket kan bero på flera faktorer, Doris på bank 4 förklarade den låga siffran med att deras uppfattning var att tjänsteföretag sällan är i behov av krediter från en bank. Bank 1 hade en relativt hög andel tjänsteföretag bland sina företagskunder, i förhållande till de övriga bankerna. Anna uppgav att dessa ofta ansökte om krediter för mindre investeringar än producerande företag. Även Bob vidhöll att det sällan är fråga om komplexa krediter till tjänsteföretag. Vanligast är att tjänsteföretag ansöker om checkkredit eller mindre summor för att finansiera leasing. Eftersom de olika respondenterna är verksamma på banker på olika orter av varierande storlek kan skillnaden även tänkas bero på ortens storlek, antal aktiva tjänsteföretag på orten samt konkurrens mellan banker.

4.2 Säkerhet

Gemensamt för alla bankerna är att de vill ha någon typ av säkerhet eller alternativ utväg innan de beviljar kredit till ett företag. Alla respondenter svarade vid frågan om säkerhet att det nästan alltid är ett krav. Det framgick dock att det var av större prioritet för vissa banker. Erik och Fredrik på Bank 5 respektive Bank 6 svarade båda att återbetalningsförmåga och kassaflöde är viktigast oavsett bransch och att de jobbar med säkerhet ur ett worst case scenario. Bob sa att Bank 2 alltid kräver någon form av säkerhet innan de beviljar kredit till ett företag, därför att *“Banken är ju inte riskkapitalister och där ska företagen själv visa sin vilja att ta en risk i företaget.”* (personlig kommunikation, 8 april 2016).

Ytterligare är det extra viktigt för nystartade företag att pantsätta en säkerhet enligt Bob. Avslutningsvis menar han att endast under specifika förhållande kan Bank 2 ha överseende med avsaknad av säkerhet. Enligt Carl på Bank 3 måste företaget som söker kredit ha en extremt bra återbetalningsförmåga dokumenterad för att banken inte skall kräva en säkerhet.

Fredrik på Bank 6 sa om säkerhet att det kommer i andra hand, men i nästan alla kreditärenden kräver banken att en säkerhet lämnas. Han sa även att räntan på krediten kan variera beroende på vilken typ av säkerhet som används. När respondenterna tillfrågades om vilken typ av säkerhet som är optimal att pantsätta svarade samtliga att någon typ av fastighet fungerar bäst. Förutom fastigheter är det också vanligt med varulager, maskiner, inventarier och företagsinteckning. Även finansiella tillgångar som aktier och likvida medel godtas av samtliga. Carl sa att ägarborgen är ganska vanligt förekommande som säkerhet, särskilt för tjänsteföretag då de inte har några tillgångar av särskilt högt värde. Enligt Erik så har Bank 5 större krav på personlig borgen när det gäller tjänsteföretag. Hur som helst beror det på vem ägaren är och vilka ekonomiska möjligheter denne har. Företag har också möjlighet att ta sig an åtagande, detta kan innebära att företaget skall kunna visa upp specifika nyckeltal. Bob menade att Bank 2 tar hänsyn till att vissa tillgångar kan vara svåra att värdera men att det måste finnas en andrahandsmarknad för att de skall godtas som säkerhet. Doris på Bank 4 förklarade att rimlighetsbedömningar utförs på samtliga säkerheter, kunden besöks för att ge banken skall få en uppfattning om verkligheten. Hon sa att tillgångarna ofta skrivs ner 30 - 40 % som en försiktighetsåtgärd. Carl på Bank 3 sa avslutningsvis att det finns många olika säkerheter för olika situationer, säkerheten skall helst vara knuten till krediten. Alltså, om ett företag ansöker om ett lån för att investera i en fastighet så är det vanligt att samma fastighet lämnas som en säkerhet.

4.2.1 Immateriella tillgångar som säkerhet

Enligt Anna på Bank 1 är det extremt ovanligt att deras företagskunder vill lämna en immateriell tillgång som säkerhet. Respondenterna Carl och Doris sa båda att det är en händelse som ej har inträffat under deras tid på respektive arbetsplats. Bob har varit med om att ett företag vill använda en immateriell tillgång som säkerhet, men endast en gång på sju år. I det specifika fallet handlade det om ett patent och då fungerade tillgången som ett komplement till en annan tillgång. Fredrik svarade att immateriella tillgångar sällan pantsätts som säkerhet, men i några fall har Bank 6 godkänt patent som säkerhet. I dessa fall har Bank 6 inte satt ett värde på patentet utan använder det istället som ett medel för att styra företaget som har tagit kredit. Erik svarade att det är fullt möjligt att pantsätta en immateriell tillgång som till exempel ett patent, kravet är att det skall finnas en andrahandsmarknad för tillgången. Erik sa vidare att han hade varit med om situationer då företag ämnade pantsätta ett kontrakt, problemet med detta var att avtalen inte hade något värde för banken på grund av att de var så starkt knutna till företaget som skrivit avtalet. Doris på Bank 4 sa också att immateriella tillgångar i de flesta fall inte har något värde för banken, just på grund av att de inte kan realisera dem. Rent hypotetiskt menar Carl att det hade kunnat fungera om banken fick någon slags ägarstruktur eller makt i företaget, och exempelvis hade kunnat hindra nyckelpersonal från att lämna under en period. Hur som helst fungerar detta endast i teorin, det är endast ägaren banken har rätt att ställa krav på.

Carl sa fortsättningsvis att Bank 3 inte kan godta pantsättning av en immateriell tillgång med ett standardiserat kontrakt, det skulle kräva ett speciellt avtal. Detta är något Bank 3 till största grad vill undvika, han fortsatte med att berätta om hur immateriella tillgångar är svåra att värdera och vilka svårigheter som skulle uppstå vid skrivande av kontrakt. Det är väldigt

oklart hur detta skulle fås ner på papper enligt Carl. Erik sa att det är möjligt att pantsätta immateriella tillgångar som säkerhet men att det sällan görs.

“Det är fullt möjligt men det, det... rent praktiskt brukar det mycket sällan bli så. Det är mycket, mycket jobb för en osäker säkerhet” (Erik, personlig kommunikation, 3 maj 2016).

Angående tillgångar som humankapital menar Bob att det hade kunnat fungera som en säkerhet, men även i detta fall endast som ett komplement, det går inte att bygga ett helt kreditärende runt intellektuellt kapital. Om intellektuellt kapital sa Doris på Bank 4 att risken att personal lämnar är för stor för att det skulle kunna vara en acceptabel säkerhet. Erik sa att det praktiskt sett är möjligt om företaget kan kartlägga sina potentiella tillgångar. Han menar att tjänsteföretag måste sprida sina intellektuella tillgångar och till största grad minska beroende av specifika individer. En pantsättning av en intellektuell tillgång skulle dock kräva väldigt mycket tid och jobb enligt honom. Enligt Fredrik är det inte möjligt att pantsätta denna typ av tillgångar, även om ägaren skulle inneha all kunskap finns det alltid en risk att denne blir sjuk, försvinner eller går bort.

4.3 Kreditbedömning

4.3.1 Det redovisade värdets betydelse

I vissa fall kan marknadsvärdet på ett företag överstiga det redovisade värdet. Hur de olika bankerna tar hänsyn till detta varierar. Fredrik på Bank 6 svarade att sådan information ofta kommer upp under den initiala konversationen med kunden. Det är information som Bank 6 tar hänsyn till och vid ett kreditärende är det positivt att ha ett högt marknadsvärde och starkt intellektuellt kapital för helhetsbilden, även om det inte är avgörande för beslutet. Han sa även att Bank 6 tittar på “past performance” och även hur företaget har hanterat eventuell goodwill. Anna hävdade att detta var något som Bank 1 räknade ut själva då den angivna informationen ansågs ofullständig, eller så tillfrågades företaget om det finns något av relevans som inte framgår i balansräkningen. Bob uppgav att detta var en viktig faktor för Bank 2 att ta hänsyn till i en creditsituation. Han sa att framtida utmaningar och företagens förmåga att skapa framtida kassaflöden måste kunna bedömas och för att göra en sådan bedömning måste banken ta hänsyn till all information. Enligt Carl är det däremot inte något som Bank 3 arbetar aktivt med. Han förklarade att vid ett vanligt kreditärende fokuserar Bank 3 på kassaflöde och investeringsobjektet. Skulle det däremot röra sig om att ett företag söker kredit för att köpa ett annat företag skulle det bli aktuellt, det är viktigt för banken att veta vad det creditsökande företaget skall köpa och vad dess verkliga värde är.

“Men i normalfallet nej, för att värdet på tillgångarna är inte vår prio nummer ett, utan det är kassaflödet. Men vid vissa speciella hänseenden måste man förstå värdet på bolaget och syftet med krediten så då måste man ta hänsyn till dessa parametrarna.” (Carl, personlig kommunikation, 20 april 2016).

Doris vidhöll att det rörde sig om en bedömningsfråga. Skulle det visa sig att ett tjänsteföretag innehar en del tillgångar kan exempelvis dessa ha blivit helt avskrivna vilket skulle resultera i ett lägre redovisat värde än marknadsvärde. I en sådan situation beaktas informationen enligt Doris. Den kan dock ej komma att enhälligt bidra till att ett beslut fattas då viss svårighet att värdera företaget föreligger. Tillgångar som till stor del är avskrivna kan ju vara svårbedömda då deras skick och ålder kan påverka värdet. Erik sa även att immateriella tillgångar ofta

skrivs av ganska snabbt, vilket kan resultera i att balansräkningen inte helt återspeglar verkligheten. Han berättade att Bank 5 använder avkastningsmetoden och mäter avkastning på totalt kapital för att se avkastning i förhållande till balansräkning. Om avkastningen är högre än förväntad så är det ett tecken på att företaget är värt mer än dess redovisade värde förklarade han. Avslutningsvis sa Erik att det är viktigt att värdera både materiella och immateriella tillgångar och att Bank 5 arbetar aktivt med att verifiera balansräkningen i företag som söker kredit.

4.3.2 Kreditbedömning av tjänsteföretag

Vid frågan om bedömningsprocessen och hur den kan skilja sig beroende på företag och bransch lämnade respondenterna väldigt olika svar. Anna, Bob och Carl svarade alla att det inte fanns någon övergripande skillnad. Carl förklarade att Bank 3 följer olika steg, förutom återbetalningsförmågan så är trovärdigheten och känslan av att kunna lita på och förstå kunden viktigast. Ytterligare sa han att det är viktigt att titta på ägaren av företaget och syftet med krediten. Bank 3 måste enligt honom ta ställning till vad företaget skall investera i och avgöra om det är en rimlig investering. Han förklarade att en sådan bedömning är enklare om det gäller en maskin eller något annat som går att ta på. Avslutningsvis berättade Carl att det är svårare att bedöma säkerhetsmassan i ett tjänsteföretag men att själva grundbedömningen inte skiljer sig från ett producerande företag. Enligt Bob skiljer bedömningsprocessen inte sig från företag till företag, men han identifierade en skillnad angående hur återbetalningsförmågan ser ut, samt hur stor säkerhetsmassan är. I tjänsteföretag är säkerhetsmassan mindre då de inte innehar materiella tillgångar i lika stor utsträckning som producerande företag. På grund av att tjänsteföretag ansöker om krediter som är mindre komplexa så kan kreditärendet dock bli lättare att bedöma enligt honom.

Doris, Erik och Fredrik svarade att det fanns skillnader i bedömningsprocessen. De skillnader som Doris uppmärksammade handlar framför allt om vilken bransch företaget som sökte kredit befinner sig i. Vissa branscher innebär större risk än andra och hon nämnde att det centralt inom Bank 4 sammanställs vilka branscher som är mest riskfyllda. Som exempel nämnde hon restaurang- och åkeribranschen. I bedömningsprocessen är det framför allt betalningsförmågan som granskas, vilken kan vara svårbedömd i olika branscher. Doris menade dock att tjänsteföretag är lättast att bedöma i ett kreditärende på grund av att de har väldigt få fasta kostnader. Erik uttryckte att skillnaden i bedömningsprocessen var väldigt stor för Bank 5 och att bedömningen måste anpassas individuellt till varje företag som söker kredit. Han sa att det går att generalisera lite grann men i just tjänsteföretag är de anställda väldigt viktiga och att företaget är väldigt beroende av dem. Enligt Erik tittar de på andra nyckeltal hos tjänsteföretag och gör en annorlunda riskbedömning. Fredrik berättade att bedömning av tjänsteföretag är en känslig process, det kan enligt honom vara svårare att förstå dess plan och affärsidé. Ytterligare sa han även att det är viktigt att bedöma risken att personal lämnar tjänsteföretaget och hur företaget arbetar för att bibehålla sin personal.

4.3.3 Risker

4.3.3.1 Humankapitalrisk

Enligt Bob finns det inga specifika risker med att bevilja kredit till ett tjänsteföretag, men han förklarade att humankapitalrisken är mycket större i ett tjänsteföretag. Han berättade om en tjänsteföretagskund där tre nyckelanställda sa upp sig och gjorde stor skada på företaget och dess förmåga att generera kassaflöde. Även Carl identifierade humankapitalrisken, han sa att i

till exempel ett konsultföretag sitter själva värdet i humankapitalet och därför finns det ingen riktigt säkerhet i grunden. Han sa även att det är vanligt förekommande att tjänsteföretag är beroende av en eller flera individer för att verksamheten skall fungera. För att motverka detta sa Erik att det är viktigt att tjänsteföretag kartlägger sitt intellektuella kapital, företaget måste se till att kompetent personal delar med sig av sin kunskap. Han menade att det är viktigt att inte bli beroende av en individ. Även övriga respondenter identifierade humankapitalrisken som särskilt stor för tjänsteföretag.

4.3.3.2 Kundrisk

Fredrik på Bank 6 sa att det är vanligt för tjänsteföretag att ha en eller två stora kunder. Om en stor kund upphör sin verksamhet eller går i konkurs försämras kassaflöde och återbetalningsförmåga avsevärt. Anna påpekade också risken att kunder lämnar, hon förklarade att det också beror på vilken bransch företaget befinner sig i, hur marginalerna ser ut och hur mycket konkurrenter det finns. Hon sa att ett tjänsteföretag med större kundbas upplevs som mindre riskfyllt.

4.3.3.3 Övriga risker

Flera respondenter berättade att ägarborgen är vanligt när tjänsteföretag söker kredit, på grund av att det finns ont om andra acceptabla säkerheter. Då företagets ägare går in som säkerhet kan dennes ekonomiska situation vara en risk som bedöms enligt Anna. Ytterligare risker som identifierats ha nära samröre till tjänsteföretag är svårigheten att korrekt bedöma värdet på de tillgångar som finns i företaget. Carl menade att i en sådan situation valde banken att se på det hela från ett worst case-scenario och räkna ner värdet på tillgångarna. Bob och Doris menade att svårigheten att göra en värdebestämning på immateriella tillgångar framför allt beror på svårigheten att beräkna vad de är värda på en andrahandsmarknad. Detta kan vara svårt för banken att beräkna då banken inte kan realisera en immateriell tillgång.

4.4 Relationsutlåning

I en kreditsituation där de säkerheter som ett företag lämnar till banken kan anses otillräckliga kan en kredit ändå beviljas. Detta kan bero på att företagets förmåga att återbetala lånet kan bedömas vara väldigt god eller att låntagaren vid tidigare tillfällen har bevisat sig vara pålitlig i kreditsituationer och framgångsrik i sina åtaganden. Bankens relation till sina kunder visade sig vara en faktor som tre av sex banker nämnde, för att banken skall bevilja en kredit trots att de säkerheter som lämnas är av immateriell karaktär som exempelvis intellektuellt kapital.

Då banken har en långtgående relation med företaget som söker kredit, så är detta till företagets fördel för att banken skall bevilja lån. Det är väldigt sällan Anna har stött på en kreditsituation där säkerheter som lämnas består av immateriella tillgångar. Hon angav dock att hypotetiskt sett är relationsutlåning den metod som primärt skulle användas då säkerheter är av subjektiv natur. En lång relation mellan banken och företaget gör det möjligt för ett företag att använda intellektuellt kapital som en säkerhet vid kredit, ifall det bedöms lämpligt av banken. Anna uppger att banken ofta har en historik med sina kunder. På grund av detta praktiserar banken både relationsutlåning och transaktionsbaserad utlåning i jämna proportioner. Hon hävdar dock att det är svårt att helt bortse från siffrorna då dessa är indikatorer på hur det ligger till, även om alla företag kan hamna i en situation där det uppkommer ett tillfälligt kreditbehov. Bob menar att säkerhet krävs vid krediter men att banken kan vara mer överseende med en kund som vanligtvis brukar följa sina åtaganden. Även Carl menar att relationen mellan bank och företagskunder är viktig, då känslan av att tro

på och lita på kunden är den största skillnaden mellan tjänsteföretag och producerande företag i bedömningsprocessen. Tilltro till företaget, eller i förlängningen ägaren, är alltså av yttersta vikt för att kredit till tjänsteföretag skall beviljas.

5. Analys

I detta kapitel analyseras empiriska data. Empirin kategoriseras utifrån uppsummering av den teoretiska referensramen. Analys har skett utifrån sammanställning, reduktion och kategorisering utifrån nyckelord. Empirin har sedan analyserats genom att ställa respondenternas åsikter mot varandra för att slutligen jämföra det med befintlig teori som går att finna i referensramen.

5.1 Kreditbehov

Annell och Sveiby (1989) presenterar tjänsteföretaget, ett företag vars affärsidé är att erbjuda en professionell tjänst. Tjänsteföretagets största tillgång är ledningen, den anställda personalen och den kombinerade kunskapen de besitter. Ett företag som endast producerar en tjänst har liten användning för tunga maskiner och råvaror, därför menar Annell och Sveiby (1989) att investeringsbehovet inte är lika intensivt för tjänsteföretag. Andrén et al. (2010) hävdar dock att alla företag vid någon tidpunkt är i behov av extern finansiering för att uppnå önskad tillväxt och lönsamhet. Kundbasen som tjänsteföretag utgör av den totala andelen företagskunder varierade mellan 10 - 50 % bland deltagarna i studien. Hälften av de respondenter som deltog ansåg inte att tjänsteföretag har ett intensivt behov av kredit och att krediter framför allt används för att finansiera mindre investeringar som till exempel checkkredit eller företagsbilar.

Det skulle kunna förhålla sig som så att tjänsteföretag inte kräver externt kapital i någon större utsträckning. Anna och Bob uppgav att tjänsteföretag kräver mindre krediter. De är verksamma på mindre och medelstor ort, vilket är en faktor som kan ha påverkat svaren de gav. På grund av ett begränsat antal respondenter kan vi inte generalisera men det är rationellt att bankerna som verkar på mindre orter har mindre förbindelse med tjänsteföretag som har ett större kreditbehov. Från Fredrik framgick det att tjänsteföretag även söker kredit till större investeringar, framförallt vid expansion och uppstart. Detta skulle kunna förklaras med att han jobbar på ett bankkontor som är beläget på större ort och därför kommer i kontakt med tjänsteföretag som har ett större kreditbehov.

5.2 Säkerhet

Tjänstesektorn blir allt större runt om i världen och inte minst i Sverige (Almega, 2014), Edvinsson (2002) skriver att immateriella tillgångar som intellektuellt kapital kan öka ett företags värde exponentiellt över en lång period. Kaplan och Norton (2004) skriver att immateriella tillgångar idag utgör 75 % av ett företags värde. Med denna information i åtanke kändes det logiskt att bankerna var vana vid arbete och hantering av immateriella tillgångar. I studien framgick det tydligt att respondenterna har en varsam inställning till immateriella tillgångar. De riskerna immateriella tillgångar medför upplevs väga tyngre än fördelarna. En försiktig inställning behöver inte vara negativt men det kan innebära att företag blir begränsade i mån av tillgångar de ämnar investera i och tillgångar de ämnar pantsätta som säkerhet vid kreditärende. Det finns flera forskare som stödjer detta och menar att en större besittning av immateriella tillgångar kan innebära nackdelar för ett kreditsökande företag (Williamson, 1988; Shleifer & Vishny, 1992; Holthausen & Watts, 2001).

Respondenterna var eniga om att en säkerhet krävs i nästan alla kreditärenden, men att det i slutändan är företagets återbetalningsförmåga som väger tyngst. Bruns och Fletcher (2008)

skriver att pantsättning av en säkerhet kan minska icke önskvärt beteende hos kredittagaren. Respondenterna menade att en säkerhet minskar risken för banken vid kreditärenden. Bob, Carl, Erik och Fredrik vidhöll alla att endast i speciella fall, till exempel om banken och företaget har en stark relation, kan banken ha överseende med att säkerhet saknas. Trots att kredit inte kan beviljas på grund av en stark säkerhet så framgår det från den empiriska undersökningen och svaren respondenterna lämnade att den spelar en relativt viktig roll i processen. Golbeck och Linetsky (2013) anser att en säkerhet skall vara en real tillgång med ett icke-spekulativt värde. Respondenterna som deltog i studien föredrar materiella tillgångar som till exempel fastigheter och maskiner då de bland annat är enkla att realisera. Erik sa även att räntan på krediten kan variera beroende på vilken säkerhet företaget lämnar. Ett företag som saknar tillgångar som banken anser är lämpliga säkerheter kan därför behöva betala mer för krediten genom förhöjd ränta. Detta får teoretiskt stöd från Larsson (2008).

5.2.1 Immateriella tillgångar som säkerhet

Williamson (1988), Schleifer och Vishny (1992) samt Holthausen och Watts (2001) menar att möjligheten att använda immateriella tillgångar som säkerhet är begränsad. Detta beror framför allt på att återanvändningen av dessa är begränsad och värdet är svårt att beräkna på ett tillförlitligt vis. Detta framkom även genom intervjuerna, samtliga respondenter menar att immateriella tillgångar är svåra att handskas med och att de medför specifika risker. Trots att immateriella tillgångar är ytterst vanligt bland tjänsteföretag (Grgic & Simundza, 2012) så är det ovanligt att de används som säkerheter. Enligt respondenterna bidrar ett flertal faktorer till detta. Doris sa bland annat att immateriella tillgångar inte är värdefulla för banken på grund av svårigheten att realisera dem. Erik menade att det är möjligt att använda en immateriell tillgång som säkerhet i de fall en andrahandsmarknad för tillgången existerar. En aktiv andrahandsmarknad kräver att det finns prisstatistik och regelbundna köpare och säljare (RR 15 2008:7). Samtliga respondenter angav att immateriella tillgångar är svåra att identifiera och värdera.

Ytterligare en anledning till varför respondenterna undviker att använda immateriella tillgångar som säkerhet förklaras av respondenten Carl. Han sa att Bank 3 eftersträvar en strukturerad verksamhet där avtal och kontrakt i största utsträckning skall vara standardiserade. Bank 3 undviker enligt honom att skriva speciella kontrakt för bland annat säkerheter. Immateriella tillgångar går inte att standardisera på samma sätt som en materiell tillgång enligt Sacui och Szatmary (2015). Kostnaden för en immateriell tillgång skall vara mätbar på ett tillförlitligt vis. Eftersom till exempel avskrivning av immateriella tillgångar är baserad på en subjektiv bedömning så uppnås inte detta (RR 15 2007:64). Därmed går det inte med säkerhet att säga hur mycket tillgången kommer vara värd i framtiden. Svårigheten att få ner specifikationerna, som till exempel det verkliga värdet av tillgången eller hur den realiseras kan bidra till att banker undviker att använda immateriella tillgångar som säkerhet. Även om tillgången tekniskt sett går att sälja vidare kanske banken undviker alternativet på grund av att det är komplicerat och tidskrävande. Anna sa att immateriella tillgångar eventuellt skulle kunna användas som säkerhet ifall banken och tjänsteföretaget har en långtgående relation med varandra. Att Annas svar skiljer sig från de övriga respondenterna kan bero på att hennes bankkontor är verksam på en mindre ort. På en mindre ort med mindre bankkontor kan bankerna etablera en bättre relation med sina företagskunder som de är måna om att behålla (De la Torre et al. 2010). Det kan tänkas att detta resultat hade kunnat variera beroende på bankkontorens storlek och ortens storlek. Ifall studien genomfördes med respondenter endast belägna på landsbygden skulle relationsutlåningen eventuellt vara en mer framträdande faktor vid kreditbeslut.

Det finns dock alternativ för tjänsteföretag som söker kredit. Istället för att pantsätta en säkerhet kan ägaren välja att gå i borgen för företaget eller helt enkelt ta ett personligt lån. Empirin tyder på att ägarborgen är vanlig för tjänsteföretag, särskilt i uppstartsskedet. Carl uppgav även möjligheten för ägarna att ta på sig ett åtagande, som en form av säkerhet. Detta kan innebära att ägarna inte får sälja företaget eller att ägarstrukturen inte får ändras utan bankens godkännande. Detta är dock inte lika vanligt förekommande som ägarborgen bland respondenterna. På grund av att tjänsteföretaget har en stor del immateriella tillgångar, som banken har en svårighet att värdera, är ägarborgen det alternativ som tjänsteföretagen i störst utsträckning väljer att nyttja (Larsson, 2008). Det kan tänkas att denna möjlighet inte är tänkbar för alla ägare eller delägare till tjänsteföretag. Exempel skulle kunna vara att ägarens personliga ekonomi inte är tillräckligt god för att hen skall kunna gå i borgen eller att denne inte vill riskera sin privatekonomi genom att gå i borgen för företaget.

Trots att respondenterna uppgav att användandet av immateriella tillgångar som säkerhet är väldigt komplicerat och dessutom innebär extra arbete och frångående av rutiner så framgick det i intervjuerna att det har fungerat i ett par fall. I urvalsgruppen är Fredrik den respondent med mest arbetslivserfarenhet inom bank, han är även verksam på den största orten. Detta kan vara faktorer som bidragit till att han har mest erfarenhet av immateriella tillgångar som säkerhet i praktiken. Han berättade att Bank 6 från gång till gång accepterar patent som säkerhet. Detta får stöd i befintlig forskning av Fischer och Ringler (2014). De har i en studie visat att patent är en immateriell tillgång som kan användas som säkerhet vid kredit. Enligt Fredrik kan banken i verkligheten inte realisera patentet, i dessa fall sätter banken inget värde på det utan knyter istället ihop patentet med företaget och använder det som ett kontrollmedel. Det blir ett incitament för ägaren av företaget att inte sälja eller missköta verksamheten. Även Bob sa att patent vid något enstaka tillfälle har fungerat som säkerhet, dock i form av ett komplement där även maskinen som patentet används i lämnas som säkerhet. Företaget som i detta fall sökte kredit hade alltså inte möjligheten att pantsätta sin immateriella tillgång utan en materiell tillgång i grunden. Hade studien berört större orter och städer kanske fler respondenter hade svarat som Fredrik. Det framgick dock att respondenterna oberoende av varandra ansåg att patent är den immateriella tillgång som kan godtas som säkerhet då även de som inte hade erfarenhet av immateriella tillgångar som säkerhet nämnde patent när frågan uppkom. Vår uppfattning är att de banker som deltog i undersökningen är villiga att hjälpa en ägare och hans företag med kredit om denne har en bra plan och affärsidé, även om det inte finns några materiella tillgångar i grunden.

I studien undersöktes också huruvida immateriella tillgångar som intellektuellt kapital är en acceptabel säkerhet. Här var respondenterna eniga om att så inte var fallet. Watson (2010) skriver att företag inte kan kontrollera sin personal och att risken för att nyckelanställda säger upp sig alltid finns. Att nyckelanställda lämnar ett tjänsteföretag resulterar i förlorad kompetens, den anställda kan även ta kunder med sig bort från företaget vilket leder till minskade inkomster, som i sin tur leder till försvagad återbetalningsförmåga. Denna humankapitalrisk uppkom ofta i empirin och enligt samtliga respondenter är det en anledning till varför intellektuellt kapital inte kan användas som säkerhet i kreditärende. Carl på Bank 3 framhävde att säkerheten helst skall vara knuten till krediten. Ifall ett företag tar kredit för att köpa en fastighet pantsätts samma fastighet som säkerhet för krediten. Ett tjänsteföretag som söker kredit i syfte att utbilda sin personal kan inte knyta ihop krediten med investeringen och förlorar därmed möjligheten att använda det som säkerhet. Dessutom är det svårt att härleda ökade kassaflöden till de investeringar som har gjorts i immateriella tillgångar. I situationer då företag söker kredit för att investera i sitt intellektuella kapital kan bankerna därmed vara mindre benägna att bevilja krediten. Således kan själva investeringsobjektet påverka

kreditärendet. Denna faktor kan vara negativ för tjänsteföretag på grund av att denna typ av verksamhet främst investerar i sin personal och immateriella tillgångar.

Thornhill och Gellatly (2005) skriver att banker upplever immateriella tillgångar som riskfyllda och således undviker dem. Det finns dock studier som tyder på att immateriella tillgångar kan användas som säkerhet i större utsträckning än vad som visas i denna studie. Loumiotis (2011) visade i en kvantitativ studie upp ett urval av lån tagna av företag i USA. Gemensamt för lånen var att en immateriell tillgång användes som säkerhet och resultatet visade att de inte presterade sämre än lån som använde materiella tillgångar som säkerhet. Hon visade även att det blir allt vanligare med immateriella tillgångar som säkerhet i kreditärenden. Det är sannolikt att Loumiotis resultat skiljer sig från det i föreliggande studie på grund av att hennes är en kvantitativ studie. Det verkar dock som att den geografiska skillnaden är mer framträdande. Vi upplever att banker i Sverige har en annorlunda inställning till immateriella tillgångar och ett mer konservativt förhållningssätt än vad Loumiotis studie visar. Med tanke på hur ovanligt det har varit med immateriella tillgångar som säkerhet under respondenternas sammanlagda arbetslivserfarenhet tror vi att det är ett fenomen som sällan förekommer i Sverige överlag. Yallwe och Buscemi (2014) visar i en studie att Sverige tillhör den skara länder som investerar mest i immateriella tillgångar. Alltså skulle det kunna vara aktuellt för banker och kreditregulatorer i Sverige att se detta som en möjlighet för att öka tillväxten bland tjänsteföretag genom att i större utsträckning acceptera immateriella tillgångar som säkerhet och på så sätt göra det enklare att låna pengar.

5.3 Kreditbedömning

I kreditbedömningen granskas ett företags betalningsförmåga, banken tittar på finansiell information, kassaflöden, ägaren, säkerhetsmassa med mera för att säkerställa att företaget som söker kredit kan fullgöra sitt åtagande. Ur bankernas perspektiv är det enligt respondenterna företagens återbetalningsförmåga som är den viktigaste faktorn. När betalningsförmågan granskas anser Catasús och Gröjer (2003) att immateriella tillgångar bör beaktas, då de höjer relevansen i redovisningen och tillför information som kreditgivaren bör ta hänsyn till. Även Svensson (2003) och Allee (2008) påtalar de immateriella tillgångarnas relevans. Samtidigt uppger respondenterna att värdet på immateriella tillgångar är svårbedömda från bankens sida, vilket kan resultera i att dessa banker inte beaktar de immateriella tillgångarnas värde i kreditbedömningen så som vore lämpligt med hänsyn till relevansen. En immateriell tillgång som enligt teorin anses vara värdeskapande är intellektuellt kapital (Edvinsson, 2002). I intervjuerna framgick att bankerna där respondenterna arbetade, i varierande grad tar hänsyn till intellektuellt kapital. Bob framhävde att intellektuellt kapital är värdefullt, men att det inte går att bygga ett kreditärende endast runt en sådan tillgång. Det framgick dock från andra respondenter att starkt intellektuellt kapital var positivt vid kreditbedömningen. Trots att immateriella tillgångar förefaller bedömas i varierande grad i kreditbedömningen, saknar det i slutändan en större påverkan på utfallet av kreditbedömningen och bör ses som ett komplement till övrig information. Skillnaden som föreligger mellan forskning och hur bankanställda ser på verkligheten kan bero på kulturella skillnader, ökad försiktighet efter bankkrisen 2007 eller att de lagar som styr bankväsendet varierar mellan Sverige och andra länder där sådan forskning bedrivits. Detta har inte visats statistiskt, men att skillnaden existerar är uppenbart och behöver inte nödvändigtvis visa att vare sig teorin eller empirin har fel.

5.3.1 Immateriella tillgångar och risk

I studien blev det märkbart att de banker som uppgav att de i större utsträckning tar hänsyn till immateriella tillgångar också i större utsträckning anpassar kreditbedömningen efter företaget som söker kredit. Erik och Fredrik framhävde att bedömningen skiljde sig markant från företag till företag och att de inte generaliserade. De var eniga om att människorna bakom är den viktigaste komponenten i ett tjänsteföretag och banken måste bedöma risken att medarbetare lämnar företaget. Vid bedömningen är det viktigt att ta reda på hur företaget bibehåller kunskapen inom företaget samt huruvida personalen trivs och vad företaget gör för att behålla sin personal. Fredrik nämnde att det utifrån hans erfarenhet är vanligt för tjänsteföretag att ha en eller två stora kunder. Banken måste då bedöma hur företaget arbetar för att behålla dessa och hur utfallet skulle bli för företaget ifall de förlorade en storkund. Incitamentprogram och andra processer som syftar att bibehålla personal, kunskap och kunder är inte bara viktigt för verksamheten och dess långsiktiga fortlevnad utan även en faktor som Bank 5 och 6 beaktar. De företag som kan visa på konkreta incitamentprogram och låg personalomsättning skulle underlätta för bankerna att bedöma tjänsteföretagets humankapital på ett tillförlitligt sätt. I förlängningen skulle det kunna öka chansen att banken ser humankapital som en tillgång som kan bidra till positivt kassaflöde. Enligt respondenter från Bank 1,2 och 3 föreligger det inte någon specifik skillnad mellan tjänsteföretag och producerande företag i kreditbedömningen. Om banken inte anser att någon skillnad föreligger kommer bedömningen troligtvis inte heller anpassas efter tjänsteföretaget. Det finns då en möjlighet att banken dels missar att bedöma risker som är särskilt knutna till tjänsteföretag, så som humankapitalrisken eller kundrisken, och dels inte tar hänsyn till att bedöma värdeskapande tillgångar som framför allt förekommer i tjänsteföretag så som intellektuellt kapital. Båda utfallen bidrar till att helhetsbilden av företaget inte blir fullständig för banken vilket kan vara ogynnsamt för både bank och företag. För företaget är detta en nackdel eftersom banken kan ålägga dem högre ränta för att riskreducera, vilket blir en ökad kostnad för dem. Då företag i olika branscher skiljer sig från varandra kan det vara en nackdel för banken ifall kreditbedömningen inte anpassas efter företaget, då bransch- eller företags-specifika risker kan förbises vilka i förlängningen resulterar i att återbetalningsförmågan påverkas negativt.

6. Slutsats

I detta kapitel upplyses läsaren om de slutsatser som uppsatsen mynnat ut i. Slutsatserna för hur immateriella tillgångar bedöms i kreditbedömningen anges där kreditbedömning är markerat med fetstil, och slutsatserna för hur immateriella tillgångar bedöms som säkerhet vid kreditärenden där säkerhet är markerat. Vidare forskning presenteras i slutet av kapitlet.

Syftet med denna uppsats är att undersöka hur banker tar hänsyn till immateriella tillgångar i tjänsteföretag i samband med ett kreditärende. Studien indikerar att det finns flera åsikter om effekten immateriella tillgångar har. Generellt tycks respondenterna ha en kritisk inställning gentemot immateriella tillgångar. Det råder dock delade meningar om hur det är lämpligt att hantera sådana tillgångar i samband med kreditärenden som involverar ett tjänsteföretag.

Syftet med uppsatsen var att besvara hur immateriella tillgångar i ett tjänsteföretag påverkar **kreditbedömningen**. Bankanställda som jobbar med företagskunder fick ge sin syn på kreditbedömning av tjänsteföretag och med hjälp av informationen de bidrog med har vi kommit fram till följande slutsatser;

Enligt hälften av respondenterna påverkar immateriella tillgångar inte kreditbedömningen. Så länge företaget som söker kredit kan visa upp önskvärda siffror och kassaflöden spelar det i regel ingen roll vilken typ av tillgångar som ger upphov till dessa. Den andra hälften av respondenterna ansåg dock att immateriella tillgångar är nära förknippat med risker som inte kan förbises i kreditbedömningen. *Eftersom fördelningen är jämn mellan de båda åsikterna är slutsatsen att det helt enkelt kan förhålla sig på båda sätten.* Troligtvis beror det på vilket företag som ansöker om krediten, vad banken som utfärdar krediten har för riktlinjer att följa vid kreditärenden samt hur relationen ser ut mellan företaget och banken.

Intellektuellt kapital bedöms i varierande grad av respondenternas respektive bank, *i slutändan förefaller det dock sakna en större påverkan på utfallet av kreditbedömningen och bör ses som ett komplement till övrig information enligt våra respondenter.* Samtliga respondenter påpekade att *intellektuellt kapital medför en humankapitalrisk.*

Syftet var även att besvara hur banker bedömer immateriella tillgångar som **säkerhet** vid ett kreditärende. Deltagarna i studien ansåg att *immateriella tillgångar är bristfällig som säkerhet.* Detta beror på att immateriella tillgångar inte kan realiseras och därför saknar de värde för banken. *Det enda undantaget är patent, enligt respondenterna.*

Avslutningsvis tycks *immateriella tillgångar spela en liten roll i kreditärenden.* Bankerna i studien accepterar sällan immateriella tillgångar som säkerhet och tjänsteföretagen försöker sällan utforska alternativet. Tjänsteföretag får nyttja andra alternativ, främst ägarborgen och är då beroende av att ägarens personliga ekonomi tillåter detta. *För oss framgår det att kunskapsintensiva tjänsteföretag på grund av affärsidé och företagsstruktur har begränsade möjligheter, och kanske till och med sämre förutsättningar vid ett kreditärende.*

6.1 Förslag på vidare studier

För fortsatt forskning föreslås en kvantitativ studie i Sverige för att ta reda på huruvida immateriella tillgångar kan användas som säkerhet, för att få fram ett generaliserbart resultat.

Det hade även varit intressant att göra en jämförelse på i vilken utsträckning immateriella tillgångar kan användas som säkerhet i storstäder och på mindre orter, genom att göra en kvantitativ studie och se ifall skillnad existerar.

Fortsättningsvis vore det intressant att undersöka ifall tjänstesektorn skulle stimuleras om immateriella tillgångar hade accepterats som säkerhet, och i så fall på vilket sätt detta hade yttrat sig.

Det vore även av intresse att undersöka ämnet utifrån tjänsteföretagets perspektiv och hur de upplever kreditärende gentemot en bank under rådande redovisningsregler.

Referenser

Ahrne, G. & Svensson, P. (2015). *Handbok i kvalitativa metoder*. (2., [rev.] uppl.) Stockholm: Liber.

Alipour, M. (2012). The effect of intellectual capital on firm performance: an investigation of Iran insurance companies. *Measuring Business Excellence*, 16(1), 53-66. doi:[10.1108/13683041211204671](https://doi.org/10.1108/13683041211204671)

Allee, V. (2008). Value network analysis and value conversion of tangible and intangible assets. *Journal of Intellectual Capital*, 9(1), 5-24. doi: [10.1108/14691930810845777](https://doi.org/10.1108/14691930810845777)

Almega. (2014). *Tjänstesamhället är viktigt för Sverige*. Hämtad 2016-05-02 från <https://www.almega.se/politik-och-ekonomi/statistik/tjanstesektorn>

Altman, E. I., & Sabato, G. (2007). Modelling credit risk for SMEs: Evidence from the US market. *Abacus*, 43(3), 332-357. doi: [10.1111/j.1467-6281.2007.00234.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00234.x)

Andrén, N., Eriksson, T., & Hansson, S. (2010). *Finansiering*. Malmö: Liber AB.

Annell, E., & Sveiby, K. E. (1989). *Den osynliga balansräkningen: nyckeltal för redovisning, styrning och värdering av kunskapsföretag*. Stockholm: Affärsvärlden.

Brealey, R.A., Myers, S.C. & Allen, F. (2011). *Principles of corporate finance*. (10., [rev.] uppl.). New York, NY: McGraw-Hill Education.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure. *The Economic Journal*, 112(477), F32-F53. doi: [10.1111/1468-0297.00682](https://doi.org/10.1111/1468-0297.00682)

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

Bruns, V., & Fletcher, M. (2008). Bank's assessment of Swedish SMEs. *Venture Capital*, 10(2), 171-194. doi: [10.1080/13691060801946089](https://doi.org/10.1080/13691060801946089)

Catasús, B., & Gröjer, J. E. (2003). Intangibles and credit decisions: results from an experiment. *European Accounting Review*, 12(2), 327-355. doi: [10.1080/0963818032000089418](https://doi.org/10.1080/0963818032000089418)

De la Torre, A., Pería, M. S. M., & Schmukler, S. L. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, 34(9), 2280-2293. doi: [0.1016/j.jbankfin.2010.02.014](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.02.014)

Durst, S. (2008). The relevance of intangible assets in German SMEs. *Journal of Intellectual Capital*, 9(3), 410-432. doi: [10.1108/14691930810892018](https://doi.org/10.1108/14691930810892018)

Edvinsson, L. (2002). *Corporate longitude: navigating the knowledge economy*. Stockholm: Bookhouse.

Ekonomifakta. (2016). *Företag per bransch*. Hämtad 2016-05-16 från <http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Foretagande/Naringslivet/Foretag-per-bransch/>

Ekonomifakta. (2014). *Strukturförändringar i sysselsättningen*. Hämtad 2016-05-16 från <http://www.ekonomifakta.se/Fakta/Arbetsmarknad/Sysselsattning/Strukturforandringar-i-sysselsattningen/?from15454=1965&to15454=2013>

Engström, S. (1999). Värdering av kunskapsföretag - redovisning av upparbetad och förvärvad goodwill, *Balans*, 3, 20-50.
<http://www.auditor.se/artiklar/V%20E4rdering%20av%20kunskapsf%20F6retag%20-%20Redovisning%20av%20upparbetad%20och%20f%20F6rv%20E4rvad%20goodwill.pdf>

Fejes, A. & Thornberg, R. (red.) (2009). *Handbok i kvalitativ analys*. (1. uppl.) Stockholm: Liber. Finansinspektionen (2004). *Finansinspektionens allmänna råd om kreditriskhantering i kreditinstitut och värdepappersinstitut*. Hämtad 2016-03-15 från http://www.fi.se/upload/30_Regler/10_FFFS/2004/FFFS0406.pdf

Finansmarknadskommittén. (2012). *Framtidens finansmarknad - Lärdomar och utmaningar*. Hämtad 2016-05-10 från <http://www.regeringen.se/contentassets/128d7f32d7c44e6992e2129e926190c4/rapport-nr-12-efter-finanskrisen---nagra-perspektiv-pa-finansmarknaden>

Fischer, T., & Ringler, P. (2014). What patents are used as collateral?—an empirical analysis of patent reassignment data. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 633-650. doi: [10.1016/j.jbusvent.2014.04.002](https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.04.002)

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

Golbeck, S., & Linetsky, V. (2013). Asset financing with credit risk. *Journal of Banking & Finance*, 37(1), 43-59. doi: [10.1016/j.jbankfin.2012.08.010](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.08.010)

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>

Holthausen, R. W., & Watts, R. L. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 3-75. doi: [10.1016/S0165-4101\(01\)00029-5](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00029-5)

IFRS. (2004). IAS 38 - Intangible Assets. Hämtad 2016-04-05 från <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38>

Jacobsen, D. I. (2002). *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2004). *Strategy maps: Converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston, Mass.: Harvard Business School.

Keong Choong, K. (2008). Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models. *Journal of Intellectual Capital*, 9(4), 609-638. doi: [10.1108/14691930810913186](https://doi.org/10.1108/14691930810913186)

Larsson, C-G. (2008). *Företagets finanser*. Lund: Studentlitteratur.

- Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, measurement, and reporting*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Lev, B., & Daum, J. H. (2004). The dominance of intangible assets: consequences for enterprise management and corporate reporting. *Measuring Business Excellence*, 8(1), 6-17. doi: [10.1108/13683040410524694](https://doi.org/10.1108/13683040410524694)
- Loumioti, M. (2011). The use of intangible assets as loan collateral. *Harvard Business School Job Market Paper*. doi: [10.2139/ssrn.1748675](https://doi.org/10.2139/ssrn.1748675)
- Marton, J. (2013). *IFRS - i teori och praktik*. (3., [rev.] uppl.) Stockholm: Sanoma utbildning.
- Nakamura, L. (2001). Investing in intangibles: is a trillion dollars missing from the GDP?. *Business Review*, (Q4), 27-36. <http://www.phil.frb.org/files/br/brq401ln.pdf>
- Sacui, V., & Szatmary, M. C. (2015). Intangible Assets in Business Combinations. *Revista de Management Comparat International*, 16(3), 385. <https://ezproxy.bib.hh.se/docview/1733920329?accountid=11261>
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1992). Liquidation values and debt capacity: A market equilibrium approach. *The Journal of Finance*, 47(4), 1343-1366. <http://scholar.harvard.edu/shleifer/files/liquidation.pdf>
- Srf Redovisning. (2008). RR 15 immateriella tillgångar. Hämtad 2016-03-10 från <http://www.srfredovisning.se/redovisningsradets-rekommendationer/rr-15-immateriella-tillgangar/avskrivning/>
- Stockholms Handelskammare. (2012). Stockholmsbarometern, andra kvartalet 2012. Hämtad 201-05-16 från <http://www.chamber.se/cldocpart/721.pdf>
- Sundgren, S., Nilsson, H., & Nilsson, S. (2009). *Internationell redovisning: teori och praxis*. Lund: Studentlitteratur.
- Svensson, B. (2003). *Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet*. Diss. Uppsala : Univ., 2003. Uppsala.
- Thornhill, S., & Gellatly, G. (2005). Intangible assets and entrepreneurial finance: the role of growth history and growth expectations. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), 135-148. doi: [10.1007/s11365-005-1125-7](https://doi.org/10.1007/s11365-005-1125-7)
- Voordeckers, W., & Steijvers, T. (2006). Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 3067-3086. doi: [10.1016/j.jbankfin.2006.05.003](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.003)
- Watson, R. (2010). Small and medium size enterprises and the knowledge economy: Assessing the relevance of intangible asset valuation, reporting and management initiatives. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 18(2), 131-143. doi: [10.1108/13581981011033998](https://doi.org/10.1108/13581981011033998)
- Watt Boolsen, M. (2007). *Kvalitativa analyser: [forskningsprocess, människa, samhälle]*. Malmö: Gleerup.

Williamson, O. E. (1988). Corporate finance and corporate governance. *The Journal of Finance*, 43(3), 567-591. <http://www.jstor.org/stable/2328184>

Yallwe, A. H., & Buscemi, A. (2014). An Era of Intangible Assets. *Journal of Applied Finance and Banking*, 4(5), 17-26.
<https://ezproxy.bib.hh.se/docview/1562172506?accountid=11261>

Bilaga 1. Intervjuguide

Kapitalbehov

1. Hur stor del av era företagskunder är tjänsteföretag?
2. Finns det någon skillnad i bedömningsprocessen beroende på vilken typ av företag som söker lån? (Producerande- eller tjänsteföretag)
3. Skulle du påstå att det finns några specifika risker associerade med att bevilja lån till just ett tjänsteföretag?

Säkerhet vid kredit

4. I vilka situationer kräver banken att företaget ska pantsätta en säkerhet?
5. Vilka krav finns på en tillgång som potentiell säkerhet?
6. Rent subjektivt, vilken typ av tillgångar föredrar ni att det lånsökande företaget pantsätter/lämnar?

Immateriella tillgångar som säkerhet

7. Vid kreditärende som kräver säkerhet, är det vanligt att företag vill lämna en immateriell tillgång som säkerhet? Godtar ni i så fall den här typen av säkerhet?
8. Om detta är fallet, vilken är den vanligaste typen av immateriella tillgångar som pantsätts? (Om svaret på fråga 7 är nej, svara hypotetiskt)
9. Om ni kräver en säkerhet, skulle det vara möjligt för ett företag att pantsätta en tillgång som på grund av redovisningsstandarder utesluts från balansräkningen? (Till exempel intellektuellt kapital, humankapital osv.)

Bedömning av immateriella tillgångar

10. Vid kreditbedömningen, tar ni hänsyn till information som utesluts från redovisningen? (Ett tjänsteföretag har kanske ett högre marknadsvärde än redovisat värde på grund av tillgångar som inte kan redovisas)
11. Är detta något ni arbetar aktivt med att ta reda på, när tjänsteföretag ansöker om kredit?

Följdfråga

12. Är det vanligt att kreditsökande hänvisar till sådan information? (över/undervärden)

Bilaga 2. Operationaliseringschema

Fråga	Syfte	Anknytning till teori
Kreditbehov och kreditbedömning		
1. Hur stor del av era företagskunder är tjänsteföretag?	Att kartlägga i vilken utsträckning banken har företagskunder som är tjänsteföretag.	2.1 Tjänsteföretaget 2.1.1 Kapitalbehov 2.1.2 Kreditbehov
2. Finns det någon skillnad i bedömningsprocessen beroende på vilken typ av företag som söker lån? (Producerande- eller tjänsteföretag)	Undersöker huruvida banken har standardiserad bedömningsprocess för alla företag eller varierar utifrån vilken typ av företag som ansöker om kredit?	2.3 Redovisningens syfte 2.3.6 Redovisningens roll i kreditbedömningen 2.4.3 Kreditbedömning
3. Skulle du påstå att det finns några specifika risker associerade med att bevilja lån till just ett tjänsteföretag?	Identifiering av specifika risker vid kreditgivning till tjänsteföretag, utifrån bankens perspektiv.	2.3 Redovisningens syfte 2.4.4 Risker
Säkerhet vid lån		
4. I vilka situationer kräver banken att företaget ska pantsätta en säkerhet?	Frågan ställs för att formulera hur viktig en säkerhet är för banken för att de skall bevilja kredit.	2.1.2 Kreditbehov 2.4 Kreditgivare 2.4.1 Olika typer av utlåning
5. Vilka krav finns på en tillgång som potentiell säkerhet?	Få en uppfattning om vad banken ställer för krav för att godta en säkerhet vid kredit.	2.1.2 Kreditbehov 2.4 Kreditgivare
6. Rent subjektivt, vilken typ av tillgångar föredrar ni att det lånsökande företaget pantsätter/lämnar?	Att ta reda på vilka tillgångar banken värderar högst.	2.4 Kreditgivare 2.4.1 Olika typer av utlåning

Fråga	Syfte	Anknytning till teori
Immateriella tillgångar som säkerhet		
7. Vid kreditärendet som kräver säkerhet, är det vanligt att företag vill lämna en immateriell tillgång som säkerhet? Godtar ni i så fall den här typen av säkerhet?	Undersöka i vilken utsträckning kredittagare velat använda immateriella tillgångar som finns i balansräkningen som säkerhet, samt huruvida banken tillåter detta.	2.2.2 Immateriella tillgångar 2.2.3 Intellectuellt kapital 2.4.2 Immateriella tillgångar som säkerhet
8. Om detta är fallet, vilken är den vanligaste typen av immateriella tillgångar som pantsätts? (Om svaret på fråga 7 är nej, svara hypotetiskt)	Få reda på vilken typ av immateriella tillgångar som banken vanligen tillåter som säkerhet, alternativt vilken immateriell tillgång som de hypotetiskt sett skulle tillåta om det efterfrågades av kund.	2.4.2 Immateriella tillgångar som säkerhet
9. Om ni kräver en säkerhet, skulle det vara möjligt för ett företag att pantsätta en tillgång som på grund av redovisningsstandarder utesluts från balansräkningen?	Att undersöka huruvida banker tillåter att immateriella tillgångar som utesluts ur balansräkningen lämnas som säkerhet vid kredit.	2.3.1 Immateriella tillgångar enligt IFRS 3 och RR 15 2.3.2 Förvärv 2.3.5 Redovisning av intellektuellt kapital 2.4 Kreditgivare
Bedömning av immateriella tillgångar		
10. Vid kreditbedömningen, tar ni hänsyn till information som utesluts från redovisningen?	Frågan syftar till att undersöka på vilket sätt banker tar hänsyn till de immateriella tillgångarna och deras värde i ett företag, i kreditbedömningen.	2.3 Redovisningens syfte 2.4.3 Kreditbedömning
11. Är detta något ni arbetar aktivt med att ta reda på, när tjänsteföretag ansöker om kredit?	Få svar på ifall detta är något som banken undersöker själva, på eget initiativ, eller endast beaktar då sådan information lämnas av företaget.	2.4.3. Kreditbedömning

Erik Persson

Michelle Bencic



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