



Karlstad Business School
Handelshögskolan vid Karlstads universitet

Luka Arapovic
Emilie Fjellman

Värdering av immateriella tillgångar

Hur tolkar banker betydelsen av immateriella
tillgångar vid en kreditbedömning?

Företagsekonomi
D-uppsats

Termin: VT – HT 2013
Handledare: Johan Lorentzon

Karlstad Business School
Karlstad University SE-651 88 Karlstad Sweden
Phone: +46 54 700 10 00 Fax: +46 54 700 14 97
E-mail: handels@kau.se www.hhk.kau.se

Förord

Vi vill rikta ett stort tack till alla som gjort det möjligt att genomföra uppsatsen. Framförallt vill vi tacka de respondenter som tagit sig tid att delta i vår undersökning samt vår handledare Johan Lorentzon som bidragit med råd under arbetets gång.

Samtliga delar har författats gemensamt.

Karlstad, november 2013

Luka Arapovic

Emilie Fjellman

Förkortningar

FFFS Finansinspektionens Författningssamling

IAS International Accounting Standard

SFS Svensk författningssamling

SMF Små och medelstora företag

Innehållsförteckning

1. Inledning	4
1.1. Bakgrund.....	4
1.2. Problemdiskussion	5
1.3. Syfte	6
1.4. Frågeställningar	6
2. Referensram	7
2.1. Värderingsmetoder för tillgångar	8
2.2. Immateriella tillgångar.....	9
2.2.1. Redovisning av immateriella tillgångar	10
2.3. Små och medelstora företag.....	11
2.4. Kreditgivares informationsbehov	11
2.5. Informationsassymmetri mellan SMF och banker	14
2.6. Mjuk- och hårdinformation	14
2.7. Två typer av utlåningsalternativ för små och medelstora företag	15
2.8. Kreditbedömningsprocessen	16
2.9. Immateriella tillgångar betydelse vid en kreditbedömning.....	18
2.9.1. Humankapital	18
2.9.2. Andra immateriella tillgångar	19
2.9.3. Immateriella tillgångar i balansräkningen	20
3. Metod	21
3.1. Undersökningsmetod.....	21
3.2. Val av datainsamlingsmetod	22
3.3. Praktisk datainsamlingsmetod	22
3.3.1. Val av respondenter.....	24
3.4. Metod för analys	25
3.5. Trovärdighetsdiskussion.....	25
4. Empiri	27
4.1. Respondenternas bakgrund och erfarenheter	27
4.2. Kreditbedömningsprocessen	28
4.3. Immateriella tillgångar i redovisningen	31
4.4. Immateriella tillgångar som säkerhet	33
4.5. Rättvisande bild av immateriella tillgångar	36
4.6. Användbarheten av mjuk och hård information vid ett kreditbeslut	39
5. Analys	42
5.1. Kreditbedömningsprocessen	42
5.2. Immateriella tillgångar i redovisningen	43
5.3. Immateriella tillgångar som säkerhet	44
5.4. Rättvisande bild av immateriella tillgångar	47
5.5. Användbarheten av mjuk och hårdinformation vid ett kreditbeslut	50
6. Slutsats	53
6.1. Reflektioner	54

6.2. Förslag till vidare forskning	55
Referenser.....	57
Bilaga 1 – Frågeformulär.....	60
Bilaga 2 - Respondent 1.....	63
Bilaga 3 - Respondent 2.....	70
Bilaga 4 - Respondent 3.....	76
Bilaga 5 - Respondent 4.....	82
Bilaga 6 - Respondent 5.....	89
Bilaga 7 - Respondent 6.....	94

1. Inledning

Kapitlet nedan belyser bakgrunden och problemdiskussionen kring ämnesvalet. Bakgrunden leder fram till uppsatsens problemformulering och syfte.

1.1. Bakgrund

Aktieägare och långivare utgör de två viktigaste källorna till finansiering av företag (Larsson 2008). Båda dessa grupper kan enligt författaren förse företag med kapital och i gengäld har de rätt till avkastning ifrån företaget. Större företag har bättre möjligheter att tillhandahålla kapital till sin verksamhet genom att aktieägare tillskjuter nytt kapital via nyemissioner. Mindre och medelstora företag har dock inte samma möjligheter att tillhandahålla aktiekapital från aktieägare som större företag (Larsson 2008). Den främsta anledningen beror på att små och medelstora företag inte har samma tillgång till riskkapitalmarknaden som större företag och blir därför mer beroende av banklån vid sin verksamhetsfinansiering (Catasús & Gröjer 2003).

I en undersökning genomförd av Bruns och Fletcher (2008) framgick det att utlåningen till små och medelstora företag utgjorde 85 procent av bankens totala utlåning till företag, samtidigt som de stod för 98 procent av företagskunderna. Bankerna har därför blivit en mycket viktig finansieringskälla för små och medelstora företag enligt författarna. Samtidigt förklarar Bogdanowicz och Bailey (2002) att antalet tjänsteföretag ökar vilket bidrar till att de immateriella tillgångarna i form av kunskap har blivit en allt vanligare verksamhetstillgång. Utvecklingen har medfört att de traditionella produktionstillgångarna hamnat i skymundan eftersom de immateriella tillgångarna fått en allt viktigare betydelse vid bedömningen av ett företags finansiella ställning på marknaden. Den ökade betydelsen av immateriella tillgångar hos små och medelstora tjänsteföretag har enligt Marton et al (2008) medfört att de fått en allt mer betydande roll för redovisningen. Däremot menar Bogdanowicz och Bailey (2002) att problematiken kring hur de immateriella tillgångarna ska hanteras och värderas fortfarande kvarstår.

För banker har de immateriella tillgångarna som redovisas i balansräkningen en betydande roll för kreditbedömningen under förutsättning att tillgångarna kan beräknas på ett trovärdigt sätt (Catasús & Gröjer 2003). Däremot väljer många kreditgivare att bortse från de immateriella tillgångarna i

balansräkningen eftersom de ofta saknar tillräckligt med information för att kunna genomföra en tillförlitlig värdering. Denna värderingssvårighet medför att det för banker blir enklare att helt bortse ifrån immateriella tillgångar i balansräkningen då informationsbristen gör dessa tillgångar alltför riskfyllda i små och medelstora företag (Svensson 2003). Detta har kritiserats av forskare som anser att de immateriella tillgångarna precis som de materiella förväntas generera framtida intäkter och bör därför hanteras på ett liknande sätt i balansräkningen (Høegh-Krohn & Knivsflå 2000).

Mot denna bakgrund har vi valt att avgränsa studien till att undersöka hur banker i sin kreditgivning bedömer små och medelstora företag som tillhandahåller immateriella tillgångar i sin verksamhet. Catasús och Gröjer (2003) forskning visar att banken är denna bolagsgrupps största finansiär eftersom de inte har samma möjligheter att erhålla externt aktiekapital som större bolag. Därför blir det intressant att behandla hur banker ser på de immateriella tillgångarna men även kringliggande mjukinformation som inte direkt kan avläsas i företagets redovisning vid en kreditbedömning.

1.2. Problemdiskussion

Värderingen av immateriella tillgångar har sedan länge varit ett omdiskuterat ämne inom redovisningen (Sundgren et al 2009). Immateriella tillgångar ses ofta som riskfyllda för långivare, som därför har en ovilja att använda dessa tillgångar som säkerhet vid lånefinansieringar (Thornhill & Gellatly 2005). Även om kreditbedömaren har tillgång till företagsinformation förekommer det alltid en kreditrisk för banken när det gäller att bestämma ett faktiskt värde av en immateriell tillgång som förväntas inbringa intäkter i framtiden (Sundgren et al 2009). Svårigheterna för kreditgivaren ökar ytterligare när företaget inte har någon säkerhet eller tidigare känd lånehistorik och återbetalningsförmåga (Europeiska kommissionen 2011). I många tjänste- och expansionsföretag är säkerheter en bristvara som medför att förhandlingar mellan bank och låntagaren främst fokuserar på alternativa återbetalningsmöjligheter i form av borgen och säkerhet i privat egendom (Larsson 2008).

Bankerna har möjlighet att kompensera en bristande säkerhet med ett förhöjt räntepåslag vid sin utlåning (Larsson 2008). Däremot har banker i förhållande till andra finansiärer en hårdare kreditpolicy och kan därför inte ta allt för stora risker på grund sitt samhällsansvar. Föreligger det inte en tillräckligt stark grund för utlåning avstår hellre bankerna att låna ut kapital istället för att höja låneräntan (Garmer & Kyllenius 2004). Detta försvårar ytterligare små och

medelstora företags möjligheter att beviljas lån av banker (Bjerkesjö et al. 2011).

Enligt Europeiska kommissionen (2006a) är bristen på verksamhetsinformation som företagaren lämnar till banken en bidragande orsak till att den finansiella informationen får större betydelse vid kreditbedömningar. Trots kritiken som riktats mot de immateriella tillgångarna anser fortfarande många kreditgivare att de är betydelsefulla men att det krävs tydligare tilläggsupplysningar för att öka de immateriella tillgångarnas relevans vid en kreditbedömningsprocess (Svensson 2003). Precis som för materiella tillgångar menar Catasús (2010) att det är viktigt att lyfta fram information om de immateriella tillgångarnas användning och dess fördelar i verksamhetens dagliga drift på ett tillförlitligt sätt. Catasús (2010) undersökning visar även att företag med poster som går under forskning och utveckling (FoU), utbildning och varumärke löper större risk att få dessa immateriella resurser bokförda som kostnader i resultaträkningen medan förutbetalda kostnader godtas som en tillgång i balansräkningen av banken. Detta görs trots att dessa kostnader kan inkludera immateriella utgifter för utbildning, reklam och utveckling. Denna redovisningsproblematik innebär att banken omedvetet kan godta en immateriell tillgång i balansräkningen bara för att den går under ett annat namn. Høegh-Krohn och Knivsflå (2000) samt Svensson (2003) menar därför att det är viktigt att redovisningsinformationen förtydligas och standardiseras för att i sin tur minska informationsasymmetrin mellan bank och företag när det kommer till bedömningen av de immateriella tillgångarna.

1.3. Syfte

Syftet med denna uppsats är att förklara kreditbedömning av immateriella tillgångar hos små och medelstora företag ur bankers perspektiv.

1.4. Frågeställningar

- Vilken betydelse har immateriella tillgångar som kostnadsförs i resultaträkningen respektive redovisas i balansräkningen vid en kreditbedömning?
- Vilka faktorer är avgörande vid beslutsfattande om en immateriell tillgång utgör en finansiell säkerhet för kreditgivare?
- Hur upplever bankerna att företag kan bidra till att skapa en mer rättvisande bild av immateriella tillgångar?

2. Referensram

Här följer en beskrivning av begrepp inom ämnesområdet. Vidare kommer de väsentliga delarna gällande kreditgivares hantering av små och medelstora företag i en kreditbedömningsprocess beskrivas.

De immateriella tillgångarna har under de senaste decennierna fått en allt mer betydande roll i företagens verksamhet (Allee 2008). Vidare menar författaren att immateriella tillgångar som tidigare legat i skymundan i företagsrapporterna har fått en större betydelse vid bedömning av ett företags välbefinnande och värdeskapande förmåga. En anledning är att den traditionella redovisningen inte längre ensam kan ligga till grund för en god bolagsstyrning utan behöver kompletteras med ”osynliga” tillgångar som inte direkt går att utläsa från de finansiella rapporterna. Dessa områden berör human-, struktur- och relationskapital som tillsammans utgör ett företags intellektuella kapital (Allee 2008).

Även om dessa resurser har blivit allt viktigare i många organisationer har de enskilda immateriella tillgångarna svårt att återspegla något verkligt värde (Lev & Daum 2004). Den immateriella tillgången ses enligt författarna ofta som en beståndsdel till andra tillgångar och uppnår ett värde först när resursen kan kombineras så att dessa tillför nytta till organisationens andra tillgångar. För investerare och ledning handlar det därför främst om att kunna ta del av information som gör det möjligt att mäta effektiviteten av den immateriella resursen i organisationen (Lev & Daum 2004). Exempelvis börjar en immateriell tillgång att bygga upp ett erkänt värde för intressenter när det går att följa hur en specifik bolagskompetens kan omvandlas till säljbara konsultuppdrag på marknaden (Allee 2008).

Möjligheten att bedöma en immateriell tillgångs ekonomiska och värdeskapande roll inom ett företag kräver enligt Lev och Daum (2004) att två delområden uppfylls. Först måste det finnas en tydlig förankring mellan den immateriella resursen och dess stödjande funktion gentemot andra tillgångar i företaget alternativt i andra verksamheter. Saknas en tydlig koppling mellan den immateriella tillgångens interaktion med andra tillgångar är risken stor att den snabbt förlorar värde i intressenternas ögon. Även Allee (2008) understryker att en välfungerande organisation speglas utav ett samspel mellan de materiella och immateriella tillgångarna. Lev och Daum (2004) nämner vidare att det även behöver finnas ett samband mellan den immateriella resursen och dess framtida mervärde i företaget. Det är därför viktigt att

bolagsrapporteringen om den immateriella tillgången är framåtsträvande där tillgångens ekonomiska och stödjande värde för andra tillgångar lyfts fram. Om den immateriella tillgången inte lyckas lyfta fram en framtidspotential blir risken istället att intressenter fäster större vikt på företagets historiska resultat. Den immateriella tillgången kan då förlora sin värdeskapande funktion hos intressenterna vilket i sin tur kan leda till en negativ spiral där andra tillgångar och synen på företaget i stort drabbas negativt (Lev & Daum 2004).

För att undvika att den immateriella tillgången förlorar sitt värde är det enligt Allee (2008) viktigt att företag ser över hur den immateriella tillgången ska lyckas bevara sitt värde på marknaden. För detta krävs det enligt Allee (2008) att tre synvinklar för intressenterna klagörs. *Förhandlingsbarhet* är den första av de tre synvinklarna och innebär att den immateriella tillgången genererar ett värde först när den kan överlåtas på en öppen marknad. Detta sker antingen genom handel där den immateriella tillgången överlåts via betalning eller i form av ett kunskapsutbyte. Oavsett vilken överlåtelseform som genomförs är de handlande parterna överens om att tillgången är av värde för de inblandade. När förhandlingarna har övergått till en överenskommelse får den immateriella tillgången ett legitimt värde som genererar en intäkt eller know-how genom att den överlåts till mottagaren. Vid denna fas har den immateriella tillgången blivit *överlåtelsebar* och ändamålet med produkten eller tjänsten är att underlätta verksamhetsstyrningen för parterna. Oavsett om dessa tjänster eller produkter sker via betalning eller goodwill finns de till för att stärka relationen mellan de inblandade. Slutligen har den handlade resursen blivit en del av företagets *affärsmodell* och nya värden uppkommer över tiden då dessa integrerar med andra immateriella och materiella tillgångar i verksamheten (Allee 2008).

2.1. Värderingsmetoder för tillgångar

Inom redovisningen delas ett företags tillgångar upp i materiella, immateriella och finansiella tillgångar (Sundgren et al 2009). Vidare delas varje tillgångsgrupp upp i omsättningstillgångar alternativt anläggningstillgångar beroende på deras huvudsakliga ändamål i verksamheten. I Sverige är alla aktiebolag uppdelade i företagskategorierna 1-4 beroende på företags storlek. Dessa grupper är till stora delar influerade av det europeiska redovisningsregelverket IAS som senare har anpassats till svensk lagstiftning och skatteregler. Enligt IAS kan små och medelstora företag välja att värdera sina tillgångar genom *anskaffningsvärdesmetoden* eller *omvärderingsmetoden*. Om tillgången värderas enligt anskaffningsvärde innebär det att tillgången redovisas till det belopp som den anskaffas för. Tillgången skrivs senare av genom årliga avskrivningar vilket minskar tillgångens ekonomiska värde i balansräkningen

motsvarande avskrivningens storlek. Den andra värderingsmetoden innebär att tillgången med jämna mellanrum omvärderas till verkligt värde. Denna värderingsmetod ställer krav på att det finns en aktiv marknad där tillgången kan säljas. Immateriella tillgångarna har väldigt sällan likvärdiga egenskaper och priset bestäms utifrån subjektiva bedömningar där köpare och säljare kommer överens om ett ekonomisk värde som de anser är rimlig för tillgången. Eftersom köpare och säljare kan ha delade uppfattningar om en immateriell tillgångs verkliga värde måste en större mängd information samlas in för att fastställa det verkliga värdet. Då den immateriella tillgången oftast är unik blir det svårare att hitta jämförbar information på den aktiva marknaden vilket gör omvärderingsmetoden svårtillämplig i praktiken för denna tillgång (Sundgren et al 2009).

Trots redovisningssvårigheterna med de immateriella tillgångarna har konkurrensen mellan banker om de små och medelstora företagen medfört att det inte längre går att bortse ifrån denna post eftersom risken att tappa konkurrenskraft är allt för stor Carbó-Valverde et al (2009). Det blir därför enligt författarna allt svårare för banker att fullt ut förlita sig på säkerheter i form fasta tillgångar, vilket har bidragit till att värderingen av de immateriella tillgångarna har fått en allt mer växande betydelse i redovisningen och därigenom även för kreditbedömningen.

2.2. Immateriella tillgångar

En immateriell tillgång är en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk substans som används för produktion eller tillhandahållande av varor eller tjänster samt för uthyrning till andra eller för administrativa ändamål (Redovisningsrådets rekommendationer 2000).

Redovisningsrådets rekommendationer (2000) förklarar att det utöver definitionen finns tre krav som skall uppfyllas för att tillgången ska räknas som en immateriell tillgång. Dessa krav är *identifierbarhet* av tillgången, *kontroll över tillgången* samt att tillgången förväntas inbringa *framtida ekonomiska fördelar* för företaget.

Identifierbarhet innebär att den immateriella tillgången skall kunna separeras från goodwill. En immateriell tillgång är avskiljbar från goodwill i den mån tillgången själv kan inbringa ett ekonomiskt värde genom handel såsom vid försäljning, uthyrning, utbyte eller utdelning. Ett företag har *kontroll över tillgången* om de kan försäkra sig om att tillgången framöver kommer att bidra med ekonomiska fördelar till företaget där utomståendes möjligheter att få ta

del av dessa fördelar är begränsade. För att ett företag skall ha kontroll över tillgången, är det betydelsefullt att inneha de legala rättigheterna över tillgången eftersom det annars kan det vara svårt att bevisa vem som kontrollerar tillgången. De *framtida ekonomiska fördelarna* som immateriella tillgångar förväntas generera kan dels bestå av intäkter från en produkt eller tjänst som sålts men de kan även omfattas av kostnadsbesparingar. Några vanliga exempel på immateriella tillgångar är programvaror, patent, copyrights och franchiseavtal (Redovisningsrådets rekommendationer 2000).

2.2.1. *Redovisning av immateriella tillgångar*

De tillgångar som enligt Redovisningsrådets rekommendationer (2000) uppfyller definitionen för immateriella tillgångar ska redovisas i balansräkningen. Detta kräver att den immateriella tillgången förväntas inbringa *framtida ekonomiska fördelar* för företaget samt att tillgångens *anskaffningsvärde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt*. Även internt upparbetade immateriella tillgångar får redovisas i balansräkningen, med undantag från goodwill, varumärken, kundlistor och liknande (Redovisningsrådets rekommendationer 2000). Smith (2006) förklarar att den främsta anledningen till att dessa tillgångar inte får redovisas i balansräkningen är för att de framtida ekonomiska fördelarna som ligger till grund för värderingen är svåra att identifiera. Andra förklarningar kan enligt författaren vara att det är svårt att hänföra delar av företagets utgifter till en specifik immateriell tillgång (Smith 2006). När det inte är möjligt för en immateriell tillgång att tas upp i balansräkningen, skall den istället redovisas som en kostnad i resultaträkningen (Redovisningsrådets rekommendationer 2000).

Forskning- och utvecklingsarbeten klassas båda som immateriella tillgångar men kan trots detta redovisas på två olika sätt (Redovisningsrådets rekommendationer 2000). Vid forskningsprocessen ska de immateriella tillgångarna kostnadsföras i resultaträkningen. Anledningen är att det under forskningsstadiet ännu inte uppkommit någon immateriell tillgång, eftersom projektet fortfarande är i planeringsstadiet och därför inte kan antas ha någon ekonomisk fördel. För företag som befinner sig i utvecklingsfasen får utgifter enbart aktiveras som tillgångar i balansräkningen om ett flertal kriterier kan uppfyllas (Redovisningsrådets rekommendationer 2000). Det grundläggande kravet för dessa kriterier är att det går att finna en säkerhet i att den immateriella tillgången kommer tillföra ekonomisk nytta för företaget (Smith 2006).

2.3. Små och medelstora företag

Små och medelstora företag går i Sverige under benämningen SMF (Konkurrensverket u.å). För att avgöra om ett företag bör klassificeras som ett litet eller medelstort, har Europeiska kommissionen tagit fram olika gränsvärden som tillämpas för att bestämma storleken på ett företag. Sverige har valt att följa Europeiska kommissionens uppdelning av SMF som går under kategorierna mikroföretag, små företag och medelstora företag. (Konkurrensverket u.å). Det som avgör storleken på ett företag beror på antalet anställda, årsomsättning samt den årliga balansomslutningen. Nedan följer en beskrivning av de olika gränsvärdena för respektive företagskategori (Europeiska kommissionen 2006b).

- Ett företag klassificeras som ett *mikroföretag* om de har mindre än 10 anställda och har en årsomsättningen eller årlig balansomslutning som uppgår till 2 miljoner euro.
- Kategorin *små företag* är benämningen på ett företag som har mindre än 50 anställda och en årsomsättning eller årlig balansomslutning som inte överstiger 10 miljoner euro.
- För att klassificeras som ett *medelstort företag* krävs det att antalet anställda är mindre än 250 stycken. Dessutom får företaget inte ha en årsomsättning som omfattar mer än 50 miljoner euro eller en balansomslutning som uppgår till mer än 43 miljoner euro. (Europeiska kommissionen 2006b).

I Sverige uppfyller totalt 99 procent av företagen Europeiska kommissionens gränsvärden för små och medelstora företag (Konkurrensverket u.å).

2.4. Kreditgivares informationsbehov

Det främsta syftet med företags redovisning är att informera olika intressenter om den finansiella ställningen i verksamheten (Smith 2006). Vidare nämner författaren att den finansiella redovisningen är samtidigt av stor betydelse vid bedömningen av ett företags kreditrisk.

För banker handlar informationsbehovet om att reducera osäkerheten i sin kreditbedömning (Svensson 2003). I de flesta fall föredrar banken relativt lättillgänglig information om företagets finansiella ställning, internadministration, historiska siffror och yttrande från revisorer. Däremot kan banken tappa intresset om kostnaderna för att ta fram redovisningsinformationen är högre än nyttan. För befintliga kunder kan

bankens undersökningsmaterial grunda sig på tidigare utlåningar till företagaren och hur väl dessa har investerats i företagets kärnverksamhet. Om relationen mellan bank och befintlig kund är negativ, försöker banken att bedöma den offentliga informationen som finns tillgänglig istället för den interna. I dessa situationer är även ett yttrande från företagets revisor av större betydelse vid bankens informationsinsamling (Svensson 2003).

En kreditgivares främsta informationsbehov går ut på att bedöma ett företags återbetalningsförmåga (Garmer & Kyllenius 2004). Återbetalningsförmåga innebär enligt författarna att det ska vara rimligt för kredittagaren att betala av sitt lån enligt de ränte- och återbetalningsvillkor som regleras i lånekontraktet. Långgivaren bedömer även hur den framtida utvecklingen av företagets betalningsförmåga kan komma att förändras och sannolikheten för att företaget inte klarar av sina betalningsförpliktelser (Smith 2006). Då kreditgivare aldrig kan vara säkra på ett företags framtida betalningsförmåga, handlar det istället om att minimera riskerna med att låntagaren hamnar i obestånd (Bruns & Fletcher 2008). Att begära säkerhet för lån kommer därför i andra hand och syftar främst till att öka bankens möjligheter att återfå det utlånade kapitalet om gäldenären inte sköter sina betalningar (Garmer & Kyllenius 2004). Bruns och Fletcher (2008) har rangordnat sju stycken områden som är av väsentlig betydelse vid ett kreditbeslut för små och medelstora företag. Nedanstående områden beskrivs i turordning utifrån deras betydelse för banker vid ett kreditbeslut.

Historisk lönsamhet

Historisk lönsamhet utgör det viktigaste informationsbehovet vid bankens bedömning av företagets återbetalningsförmåga. Det tidigare resultatet utgör ”konkret” redovisningsinformation om företagets framgång men skapar även en bild av företagsledningens kompetens. Ett dåligt resultat i de finansiella rapporterna kan indikera att det råder brister i förvaltningen och humankapitalet medan ett positivt resultat har en omvänd effekt (Bruns & Fletcher 2008).

Finansiell ställning

Information om företagarens nuvarande finansiella ställning återspeglas oftast av de historiska resultaten. Om ett företag sedan tidigare har dragits med förluster, är risken att nuvarande resultat försvagas medan vinster har en omvänd effekt. För banken innebär ett starkt resultat att företagarens återbetalningsmöjligheter är stabila även om ett enskilt projekt inte uppnår det förväntade resultatet (Bruns & Fletcher 2008).

Kompetens inom det specifika projektet

Humankapitalet hos små och medelstora företag kan prövas genom att jämföra andra liknande projekt och dess framgångar. De projekt som speglats utav liknande kompetens, kunskap och idéer som genomförts framgångsrikt jämförs med låntagarens projekt. Banken tar även hänsyn till framgången i låntagarens tidigare projekt där lånemöjligheterna förstärks om man tidigare varit framgångsrik i liknande projekt (Bruns & Fletcher 2008).

Säkerheter

Genom att ta ut säkerheter i företaget begränsas låntagarens riskbeteende och därmed kreditrisken för banken. Fördelen med säkerheter är att oavsett hur utvecklingen i företaget ser ut finns det en betalningskälla som kreditgivaren kan använda för att återfå sin utlåning. Säkerheter såsom privategendom och andelar i andra företag utgör en säker källa för återbetalning. Andra tillgångar såsom kundfordringar, företagsinteckningar med flera kan drastiskt förändras om det går dåligt för bolaget och värderas därför lägre av banken (Burns & Fletcher 2008). Vidare kan en dålig relation till företaget medföra att den redovisade informationen och säkerheten får en större betydelse för banken (Svensson 2003).

Storleken på kredittagarens del av en investering

Ett projekt som till större del finansieras med eget kapital uppfattas positivt av banken. Desto mer externt kapital som företagaren själv investerar i projekt tyder på att företagaren tror att företaget kommer att generera intäkter i framtiden. Att företagaren senare använder upparbetat kapital från föregående år minskar kreditrisken för banken ytterligare (Burns & Fletcher 2008).

Den verkställande direktörens kompetens

Till skillnad från humankapitalet i företag speglar även den verkställande direktörens kompetens en viktig roll för banken. Bankerna intresserar sig för den verkställande direktörens erfarenhet och framgång eftersom det i små och medelstora företag ger starka indikationer över bolagets framtida utveckling. Längre tid som verkställande direktör i ett företag förknippas med högre humankapital. Detta i sin tur medför en större sannolikhet att investeringar kommer att lyckas och därmed blir den finansiella risken för banken mindre (Bruns & Fletcher 2008).

Företagarens riskbenägenhet

När banker bedömer företagarens riskbenägenhet handlar det främst om att finna beteenden hos låntagaren som kan vara skadliga för banken. Ett vanligt exempel som banken vill försäkra sig om är att lånekapitalet ska användas till den investering som man kommit överens om i lånehandlingarna. Små och

medelstora företag granskas mer noggrant av banken då ett misslyckat projekt kan ha en stor inverkan på företagets återbetalningsförmåga (Bruns & Fletcher 2008).

2.5. Informationsasymmetri mellan SMF och banker

Tillgång till verksamhetsinformation är av väsentlig betydelse vid kreditbedömning av små och medelstora företag (Bruns & Fletcher 2008). Författarna nämner vidare att den stora skillnaden mellan redovisningsinformationen hos SMF och publika företag är att det hos SMF finns en högre risk att den finansiella informationen är felaktig och ofullständig. Andra faktorer som försvårar en kreditbedömning är att det råder högre grad av informationsasymmetri i SMF då tillgången till redovisningsinformationen oftast är begränsad till själva företagsledaren. Banken väger även in risken att SMF medvetet kan använda sig utav informationsasymmetrin för att själva skapa ”vilsledande” fördelar vid en lånesituation. Detta beteende kallas för *moral hazard* och innebär att bolag väljer att undanhålla information som ger ett missvisande resultat eller att lånet används för privata projekt istället för företagsdrivande aktiviteter som parterna kommit överens om i lånehandlingen. Författarna förklarar vidare att små och medelstora företag kan välja att finansera riskfyllda projekt med lånat kapital medan eget sparkapital används för mindre riskfyllda projekt. Även här har informationsasymmetrin en negativ effekt för långgivaren då det är omöjligt att veta hur lånet egentligen kommer att användas (Bruns & Fletcher 2008). Voordeckers och Steijvers (2006) menar att långgivaren i dessa fall väljer att mildra sin kreditrisk genom att begära säkerheter av låntagaren. Finns inte realsäkerhet samt att informationsasymmetrin mellan kreditgivare och företagaren är stor, kan banken välja att godta en utlåning om låntagaren istället har ett borgenärsskydd (Voordecker och Steijvers 2006). Ett annat alternativ skulle enligt Bruns (2004) vara att banken får en bättre övervakning av låntagaren och minskar sin informationsasymmetri genom att tillgodose företagaren med kapital via förvärv av aktier istället för vanlig utlåning.

2.6. Mjuk- och hårdinformation

Grunert och Norden (2012) beskriver att företagsinformation kan delas in i mjuk- och hårdinformation. Enligt författarna lägger banker större vikt på att utvärdera den ”mjuka informationen” i små och medelstora företag vid en kreditbedömning. En av de främsta anledningarna beror på att enbart den ”hårda informationen” oftast är otillräcklig för att banker skall kunna skapa sig en helhetsbild av företagets verksamhet (Grunert & Norden 2012).

Låntagare som har god kunskap om företagets ledningsstruktur, strategier, marknadsposition och annan mjukinformation har en mer relevant betydelse för banken, då dessa ger en klarare bild av företagets framtida utveckling i jämförelse med vad enbart de historiska siffrorna kan beskriva (Grunert och Norden 2012). Dessa områden beskriver Udell (2008) som kvalitativa egenskaper och finns till för att kreditgivare ska få en uppfattning om ett företags icke-finansiella affärsområden. Den mjuka informationen är något svårare att hantera än den hårda informationen men trots detta utgör den en viktig del för kreditgivare vid bedömningen av små och medelstora företags betalningsförmåga (Grunert och Norden 2012). Svensson (2003) förklarar att en erfaren kreditbedömare begränsar sitt informationsbehov mer effektivt än en oerfaren där en erfaren kreditbedömare förlitar sig mer på sin kompetens och är mindre beroende av att kräva säkerhet av låntagaren.

Den hårda informationen får enligt Grunert och Norden (2012) kreditgivarna ut genom att granska företagets finansiella rapporter och tidigare betalningshistorik. Hård information kräver inte lika mycket kunskap om låntagarens verksamhetsstruktur eftersom den grundar sig på faktiska siffror från årsredovisningar som lätt kan tillhandahållas av kreditgivare (Udell 2008). En kombination av hård- och mjukinformation skapar en mer rättvisande bild för kreditgivare vid bedömning av ett företags betalningsförmåga. Enbart den hårda informationen är inte alltid tillräcklig vid en kreditbedömning eftersom låntagare ofta tenderar att försköna de finansiella siffrorna (Grunert & Norden 2012). Den mjuka informationen är mer stabil över tiden och utgör därför ett viktigt komplement till den hårda informationen vid en kreditbedömning enligt författarna.

2.7. Två typer av utlåningsalternativ för små och medelstora företag

Det förekommer ett flertal olika metoder för att avgöra om små och medelstora företag ska beviljas finansiering av kreditgivare (Berger & Udell 2002). Finansiellöversikt utlåning, tillgång-baserad utlåning och kreditvärdighet är tre olika metoder som med ett samlingsnamn kallas för *transaktionsbaserad utlåning*. Vid bedömningen av den transaktionsbaserade utlåningen fattas beslut om lånefinansiering på grundval av den ”hårda informationen” då denna är mer lättillgänglig och tillförlitligt än den ”mjuka informationen” (Berger & Udell 2002).

Finansiell översiktutlåning fäster till största delen vikt på att analysera de finansiella rapporterna, eftersom de är dessa som ligger till grund för om företagen ska beviljas utbetalning av lån samt de villkor som finns för lånen (Berger & Udell 2002). Denna utlåningsmetod förekommer enligt författarna

hos små företag som har varit etablerade på marknaden ett tag, eftersom den kräver lättillgänglig information gällande företagets bokslut samt att dessa ska ha blivit reviderade av en revisor.

Inom den tillgång-baserade utlåningen baseras kreditbeslutet på de säkerheter som finns inom de små och medelstora företagen (Berger & Udell 2002). Kreditgivare tittar främst på posterna kundfordringar och lager, för att avgöra om kvaliteten på tillgångarna är så pass hög att de går att pantsätta. Denna metod är tillgänglig för små företag oavsett storlek men är dock mycket tidskrävande och enbart eftertraktad i den mån som pantsättningen av tillgångarna lager och kundfordringar är av hög kvalitet (Berger & Udell 2002).

Banker använder sig även utav kreditbetyg för att kunna avgöra ett företags kreditvärdighet. (Berger & Udell 2002). Vidare nämner författarna att kreditbetygen ger en samlad bedömning av företagets betalningsförmåga och är en av de instrument som banker använder för att undvika onödiga risker och kreditförluster vid sin utlåning. Ibland kan banker fatta sina kreditbeslut enbart grundat på det kreditbetyg som bankens system får fram (Svensson 2003). Utöver kreditbetygen lägger kreditgivare stor vikt på företagets finansiella position och historik vid sidan av de finansiella rapporterna. I de flesta små och medelstora företag bestäms kreditvärdigheten genom att undersöka ägarens finansiella ställning eftersom företag och ägare i många fall är i relation till varandra (Berger & Udell 2002).

En annan utlåningsmetod är *relationsutlåning* och här baseras kreditgivningsbeslutet i huvudsak på den mjuka informationen (Berger & Udell 2006). Banken får in information om företaget och dess ägare under tiden som de är kunder hos banken, inte bara vid förmedling av lån, utan även vid andra banktjänster. Andra källor för banken att inhämta företags information är via dess leverantörer och andra företagsintressenter. Det är betydelsefullt om informationen inte enbart omfattar hård information för att ge kreditgivaren en uppfattning om företaget som inte enbart går att utläsa i de finansiella rapporterna (Berger & Udell 2002).

2.8. Kreditbedömningsprocessen

De två grundläggande momenten som banker ska bedöma i en kreditprocess är kredittagarens återbetalningsförmåga och säkerheter (Garner & Kyllenius 2004). För att bedöma företagets kreditvänlighet använder sig banker av flera olika informationskanaler. Det som avgör utformningen av villkoren för ett lån beror främst på vilka och hur många informationskällor som finns tillgängliga i företaget (Berger & Udell 2006). De två viktigaste

informationskällorna får banken genom att granska företagets historiska- och nuvarande finansiella ställningen (Bruns 2004).

För att förenkla kreditutlåningen har Finansinspektionen (FFFS 2004:6) utformat allmänna råd och rekommendationer för hur en god kreditriskhantering bör utformats av kreditinstitut. Dessa råd och rekommendationer är menade att fungera som ett komplement till den rådande lagstiftningen (FFFS 2004:6).

En av Finansinspektionen (FFFS 2004:6) rekommendationer omfattar användningen av styrdokument. Styrdokument reglerar hur kreditgivaren bör arbeta med sin hantering av kreditrisker. Dessa dokument ska bland annat återge information om vilka som får fastställa kreditbeslut, sätta beloppsgränser, i vilken omfattning olika typer av tillgångar får värderas som säkerhet och hur dessa förmedlas (FFFS 2004:6). I styrdokumentet ingår det även att kredittagarens återbetalningsförmåga och känslighet mot förändringar ska testas genom en *kreditprövning*. Beslutsunderlaget för en kreditprövning ska grunda sig på information som gör det möjligt för kreditgivaren att bedöma risken med utlåningen (FFFS 2004:6). Bruns (2004) tillägger att många banker väljer att följa sina egna styrdokument i första hand och tar del av rekommendationerna om deras nuvarande styrdokument behöver kompletteras.

Lagen om bank- och finansieringsrörelse (SFS 2004:297) uttrycker de regelstyrda bestämmelserna som ställs på kreditinstitut vid en kreditbedömning. För att banker ska ha möjligheten att bevilja en kredit ska banken enligt 8 kapitlet 1 § genomföra en kreditprövning. Bestämmelsen för en kreditprövning lyder enligt följande:

”Innan ett kreditinstitut beslutar att bevilja en kredit ska det pröva risken för att de förpliktelser som följer av kreditavtalet inte kan fullgöras. Institutet får bevilja en kredit bara om förpliktelserna på goda grunder kan förväntas bli fullgjorda”
(SFS 2004:297, 8:1)

Banken grundar i första hand sina kreditprövningar på egna kreditbedömningssystem och modeller (Svensson 2003). De utgår ifrån en grundläggande modell i sin kreditbedömning som senare anpassas utifrån företagets storlek, bolagsform och inriktning. Tidigare resultat och kunduppgifter hämtas senare från bankens datorprogram och kompletteras med aktuell företags information. När den aktuella redovisningsinformationen lagts in i respektive datorprogram får kreditbedömaren fram finansiella

nyckeltal och prognoser om företaget. Därefter är det upp till kreditbedömaren att avgöra vilken riskklass som företaget tillhör och om en kredit kan beviljas (Svensson 2003). Uppföljning av utlånade krediter förekommer i en mindre utsträckning då banker sällan upplever att en sådan process är nödvändig (Bruns 2004). Kreditbedömaren kan även välja att göra en analys av de säkerheter som finns i företaget. Säkerheterna kan i sin tur påverka räntan och amorteringsvillkoren där bättre säkerhet i regel innebär bättre villkor för företaget. Andra områden som inte utgör en säkerhet men som påverkar lånevillkoren är bankens bedömning av den ”mjuka” informationen hos kredittagaren (Larsson 2008).

Banker är i de flesta fall mer försiktiga med att bevilja lån till mindre företag än till stora företag (Garmer & Kyllenius 2004). De brukar i dessa fall neka en riskfylld kredit istället för att kompensera risken med en höjd låneränta. Den främsta anledningen beror på att det är svårt att bedöma den framtida återbetalningsförmågan av många mindre företag då det saknas finansiell historik (Garmer & Kyllenius 2004). Om informationsunderlaget blir allt för komplicerat och svårtolkat använder sig banken i första hand av sina egna specialister inom respektive område (Svensson 2003). Författaren förklarar att banken samtidigt dokumenterar allt beslutmaterial i ett samlingsdokument, en så kallad kreditpromemoria. Dokumentationen utgör en så pass viktig del av kreditbedömningen att den även regleras i lagen om bank- och finansieringsrörelse (SFS 2004:297, 8:3).

2.9. Immateriella tillgångar betydelse vid en kreditbedömning

Små och medelstora företag som aktiverar stora immateriella tillgångsposter i sin balansräkning är oftast svårare att värdera eftersom de i många fall saknar materiell säkerhet (Svensson 2003). Samtidigt har informationen om de icke-aktiverbara tillgångarna, miljö, humankapital och strukturkapital blivit allt viktigare för bankers kreditbedömning enligt författaren. De främsta orsakerna är att dessa immateriella tillgångar ökar relevansen kring redovisningen och minskar risken för att felaktiga kreditbeslut fattas (Catasús & Gröjer 2003). De immateriella tillgångarnas betydelse stöds även utav Altman och Sabato (2007) som menar att den finansiella informationen inte längre enbart kan användas för att skapa en tillförlitlig bild av företagets framtida återbetalningsförmåga.

2.9.1. Humankapital

Svensson (2003) förklarar att humankapitalet utgör ett värdefullt redskap vid en kreditbedömning. *Ägarens* och de *anställdas* humankapital har enligt Durst (2008) en avgörande roll för små och medelstora företags utveckling och

betydelse i en kreditbedömning. Ägarens och de anställdas betydelse i en kreditbedömning stärks även utav Svenssons (2003) studie som visar att företagets omsättning per anställd och kompetensen hos nyckelpersonerna är av stor betydelse när kreditbeslut fattas. Personalens kompetens kan exempelvis värderas genom att jämföra företagets löner med marknadslöner. Dessa jämförs senare med liknande företags omsättning för att se om företaget betalar för mycket eller för lite till de anställda (Svensson 2003). Detta stöds även utav Catasús och Gröjer (2003) som tillägger att en kredithandläggares bedömning av humankapitalet förbättras ytterligare om humankapitalet i företaget jämförs med andra likande företag. Däremot menar Watson (2010) att investeringar i humankapital som bland annat berör personalutbildning är väldigt svåra att fastställa då personalen kan sluta vilken dag som helst. I små och medelstora företag är immateriella tillgångarna i stor mån knutna till framtida affärer och därför blir det viktigt att väga in risken hur en investering påverkas av sjukdom bland personal, försämrad ekonomi eller andra händelser som drastiskt påverkar investeringen (Watson 2010). För att underlätta kreditbedömningen är det enligt Larsson (2008) viktigt att banken i ovan nämnda fall tar hänsyn till sina tidigare kunskaper och erfarenheter som finns om företaget.

Även om ett bra resultat tyder på att företagets kompetens nivå är hög utvärderas även ägaren och andra nyckelpersoner i företaget genom personliga diskussioner (Svensson 2003). I vissa fall har tillförlitligheten varit så stor att banken nästan enbart grundat sina kreditbeslut utifrån de personerna som är med i företaget (Svensson 2003).

2.9.2. Andra immateriella tillgångar

Utöver räkenskaperna och ledningens humankapital bör andra immateriella tillgångar såsom företagets nuvarande *affärsidé, marknad, konkurrenter* granskas och jämföras. (Larsson 2008). Banken bedömer hållbarheten i företagets affärsidé genom att analysera varför kunder på marknaden bör välja företaget. Vidare kan banken välja att jämföra antalet nya kunder med antalet gamla för att skapa sig en uppfattning om det tillkommer nya kunder eller om de förlitar sig på sin "trogna" kundbas. Banken jämför ibland även ett företags hållbarhet genom att ställa låntagarens svagheter och styrkor mot konkurrenternas. Här utgör konkurrenternas storlek och nuvarande marknadskonkurrens viktiga delar av bedömnings materialet (Larsson 2008).

2.9.3.

Immateriella tillgångar i balansräkningen

Redovisningen av immateriella tillgångar såsom forskning och utveckling, reklam och kunskap blir allt viktigare samtidigt som problematiken kring deras värdering kvarstår (Høegh-Krohn & Knivsflå 2000). Traditionellt sett har många intressenter valt att kostnadsföra dessa resurser istället för att se de som värdefulla investeringar som förtjänar sitt värde i balansräkningen (Høegh-Krohn och Knivsflå 2000).

Samtidigt som de icke aktiverbara tillgångarna blir allt viktigare för banken, lyfter Svensson (2003) fram att det råder stor problematik vid bedömningen när immateriella tillgångar kan aktiveras hos små och medelstora företag. Bankerna framhäver att bristfällig information och subjektivitet mellan banker, kunder och revisorer är några av de områden som gör de immateriella tillgångarna svårbedömda (Svensson 2003). Denna syn styrks även utav Catasús och Gröjer (2003) som menar att informationsunderlaget om de immateriella tillgångarna som banken tillhandahåller i många fall är allt för osäkert. Kreditgivaren försöker därför i första hand att bedöma de immateriella tillgångarna som kan utgöra ett värde för banken och säljas av vid en eventuell konkurs. Därför blir enbart vissa immateriella tillgångsposter intressanta att värdera för banken vid en kreditbedömning (Catasús och Gröjer 2003). Enligt Wrigley (2008) finns det två synsätt att se på de immateriella tillgångarna i en balansräkning. Det första synsättet enligt författaren återspeglar de tillgångar som är allt för svåra att värdera och därför bör bortses ifrån i balansräkningen. Dessa tillgångar kallas för organiska och omfattar kundlistor som inte kan värderas då de ingår i en verksamhets dagliga drift. Detta innebär att kunder kommer och går samtidigt som det är omöjligt att uppskatta kostnaderna för att bibehålla och värva nya kunder i förhand. När det istället kommer till patent och rättigheter finns det underlag för att skapa sig en uppfattning om värdet på den immateriella resursen. Patent och rättigheter gör det enklare att prognostisera försäljningen och kostnaderna av den patenterade produkten. Samtidigt har ett patent som gäller under en viss period gjort att prognoserna får en mer specifik livslängd. Resultatet blir att den återstående livslängden och värdet på patentet återspeglas av de årliga avskrivningar som görs i balansräkningen. Det är därför lättare att fastställa ett värde på de patenterade tillgångarna jämfört med exempelvis kundlistor då det finns en konkurrensfördel i patentet som gör tillgången unik och mindre känslig mot förändringar på marknaden (Wrigley 2008).

3. Metod

I detta avsnitt ges en beskrivning av metoden som använts i undersökningen. Utöver metodvalet beskrivs vårt tillvägagångssätt vid insamling av data, men även urvalet av respondenter. Därefter beskrivs hur vi analyserat undersökningsmaterialet och till sist avslutas kapitlet med en trovärdighetsdiskussion.

3.1. Undersökningsmetod

Syftet med uppsatsen är att förklara hur de immateriella tillgångarna i små och medelstora företag hanteras vid en kreditbedömning hos ett bestämt antal banker. Våra frågeställningar söker därför svar från banktjänstemän med erfarenhet beträffande kreditbedömningen av immateriella tillgångar i små och medelstora företag. Deras personliga åsikter är av stor betydelse för vår studie vilket bidragit till valet av en kvalitativ undersökningsmetod. Eftersom vi söker en djupgående förståelse kring problemställningarna är det viktigt att respondenternas personliga reflektioner lyfts fram vilket enligt Eliasson (2010) är en av fördelarna med en kvalitativ metod. Deras åsikter är grundläggande eftersom vi söker bakomliggande förklaringar till hur de immateriella tillgångarna behandlas i en kreditbedömning. För att tillhandahålla innehållsrika och relevanta svar från respondenterna, har vi inom den kvalitativa undersökningen valt att använda oss utav en som Jacobsen (2002) beskriver ”öppen metod”. Metoden innebär att vi styr respondentens svar i minsta möjliga omfattning genom att låta denne utforma sina egna svar kring frågeställningarna.

Ett alternativt tillvägagångssätt skulle enligt oss vara att tillämpa en kvantitativ metod. Denna metod menar Jacobsen (2002) är bra att använda när undersökningen går ut på att jämföra svarsalternativ hos en population. Ett sådant exempel skulle vara att vi i vår undersökning väljer att fråga respondenterna om de immateriella tillgångarna upplevs som betydelsefulla vid ett kreditbeslut? I undersökningsmetoden beskriver Jacobsen (2002) att svaren från respondenterna i större utsträckning blir standardiserade och därmed begränsade, vilket i vår undersökning innebär att respondenterna enbart svarar på om de immateriella tillgångarna är betydelsefulla eller inte. Eftersom kreditbedömningen av immateriella tillgångar kräver mer djupgående information då den delvis speglas utav subjektiva bedömningar, blir därför inte den kvantitativa informationen möjlig att använda för att besvara våra frågeställningar.

3.2. Val av datainsamlingsmetod

Vår undersökning grundade sig på öppna individuella intervjuer vilket enligt Jacobsen (2002) är vanligt förekommande vid en kvalitativdatainsamling. En av fördelarna som vi upplever att de individuella intervjuerna medför, är att respondenternas åsikter inte blir influerade av andra. Detta är viktigt eftersom vi söker en förklaring kring hur varje enskild respondent uppfattar de immateriella tillgångarna i en kreditbedömning. Därför är risken mindre att deras åsikter blir influerade av andra som Jacobsen (2002) nämner kan ske vid gruppintervjuer. Andra bidragande orsaker till varför de öppna individuella intervjuerna har tillämpats grundar sig i det begränsade antalet respondenter. Jacobsen (2002) menar att denna datainsamlingsmetod lämpar sig bäst när det är ett fåtal respondenter som utgör undersökningsmaterialet, vilket i vårt fall har varit sex stycken.

Vi har använt oss av personliga intervjuer i så stor utsträckning som möjligt vilket enligt Jacobsen (2002) gör det är lättare avgöra om det lämpar sig att ställa kompletterande frågor och därmed få fullständiga svar. Denna möjlighet är viktig för oss eftersom bedömningen av de immateriella tillgångarna ofta grundar sig på subjektivitet. Därför har de personliga intervjuerna bidragit till att vi haft en större möjlighet att ställa kompletterande frågor i de fall vi inte helt förstått respondenternas svar.

3.3. Praktisk datainsamlingsmetod

Intervjuerna vi genomfört har haft en semi- strukturerad karaktär vilket enligt Bryman och Bell (2011) innebär att frågeställningarna inte är detaljerat ställda utan istället mer övergripande. Därför har våra frågeställningar sökt svar om hur respondenterna upplever betydelsen av de immateriella tillgångarna i kreditbedömningsprocessen och inte enbart behandlat en specifik immateriell tillgång såsom patent, licenser eller rättigheter. Under intervjuerna har vi utgått ifrån ett frågeformulär där vi delat in frågorna under fyra kategorier, *kreditbedömningsprocessen, immateriella tillgångar i redovisningen, immateriella tillgångar som säkerhet samt rättvisande bild av immateriella tillgångar*. Dessutom hade vi en avslutande fråga som berörde samtliga ovanstående kategorier där respondenterna själva skulle rangordna olika områden utifrån dess betydelse i kreditbedömningen. Vår grundtanke med upplägget har som Bryman och Bell (2011) beskriver, varit att låta respondenterna själva bestämma i vilken ordning frågorna ska besvaras. Detta tillvägagångsätt har bidragit till att respondenterna haft möjligheten att fritt reflektera kring frågorna och besvara dessa i den följd som de upplever faller sig naturligt. Vi har därför valt att inte leda intervjuerna

mer än nödvändigt men samtidigt gett respondenterna möjligheten att besvara alla frågor.

Vi har i frågeformuläret använt oss av öppna frågor eftersom syftet har varit att lyfta fram respondenternas egna reflektioner kring immateriella tillgångars betydelse och problematik vid kreditbedömningen av små och medelstora företag. Detta nämns även av Bryman och Bell (2011) som förklarar att öppna frågeställningar är vanligt förekommande i de fall där intervjuarna söker djupgående och förklarande svar. Även om respondenterna i vår undersökning var mer insatta i kreditbedömningen av små och medelstora företag hade de en varierande erfarenhet beträffande de immateriella tillgångarna. Detta bidrog till en hög svarsfrekvens även om några enstaka frågor inte kunde besvaras av alla respondenter.

Inför varje intervjutillfälle har vi minst en vecka i förväg skickat ut frågeställningarna till respondenterna. Vår tanke har varit att ge respondenterna möjligheten att läsa igenom frågorna i god tid för att därigenom vara väl förberedda till intervjun. Denna åtgärd upplever vi kan ha bidragit till att vi fått mer fullständiga och detaljerade svar från många av respondenterna.

Majoriteten av våra respondenter befann sig på andra orter än i Karlstad, vilket bidrog till att merparten av intervjuerna fick genomföras via telefon och enligt Bryman och Bell (2011) är det ett bra alternativ när ett personligt möte inte är möjligt. En annan fördel enligt författarna är att telefonintervjuer inte är lika tidskrävande som personliga intervjuer samtidigt som respondenten kan bli mer ”avslappnad” om den fysiska närvaron saknas. Vi har i undersökningen inte upplevt att respondenterna varit mer eller mindre avslappnade beroende på om intervjun genomfördes över telefon eller personligen. Däremot upplevde vi att det precis som Bryman och Bell (2011) beskriver, var mindre tidskrävande att genomföra telefonintervjuer jämfört med de personliga.

Vid varje intervjutillfälle blev respondenterna tillfrågade om de önskade att vara anonyma vilket Jacobsen (2002) beskriver som fördelaktigt då svaren blir mer personliga eftersom de inte kan spåras till en enskild respondent. Eftersom några av respondenterna ville vara anonyma i undersökningen, bestämde vi oss för att det mest fördelaktiga var att göra samtliga respondenter anonyma. Den främsta anledningen beror på att vi respekterar valet av anonymitet och att utomstående därigenom inte ska kunna gissa sig till vilken bank som står bakom anonymiteten via uteslutningsmetoden. Vid inledningen av intervjun blev respondenterna även tillfrågade om de godkände att vi spelade in samtalet i syfte att underlätta vår transkribering. Detta

moment gav samtliga respondenter samtycke till vilket Eliasson (2010) menar är viktigt att klargöra innan intervjun börjar. Författaren förklarar dessutom att inspelningar bör användas i den mån det är möjligt och i vårt fall har en fördel med inspelningen varit att vi ordagrant kunnat återge citat. Utöver inspelningarna har vi tagit stödanteckningar för att underlätta arbetet med transkriberingen.

3.3.1. Val av respondenter

För att inhämta relevant empiri valde vi i första hand att kontakta olika banker som tillhandahåller företagskrediter. Anledningen till varför flera olika kreditinstitut kontaktades, grundar sig i att vi ville minimera risken med att en enskild bank möjligen tillämpar en specifik praxis vid bedömningen av de immateriella tillgångarna som inte överensstämmer med de övriga bankerna. Till en början avgränsade vi oss till Karlstadsregionen genom att personligen besöka de lokala bankkontoren och presentera syftet med vår uppsats. Förhoppningarna var att vi genom personliga möten lättare skulle få möjlighet att komma i kontakt med företagsansvarig personal. Den personliga kontakten hjälpte oss att få kontaktuppgifter till en del ”möjliga” respondenter. Dock blev responsen i regionen begränsad vilket bidrog till att vi även blev tvungna att söka kontakt med bankkontor i kringliggande städer. Av praktiska skäl var det lättare ta telefonkontakt med dessa kontor och via kundtjänst blev vi vidare slussade till personal som ansågs vara tillräckligt kvalificerade för att besvara våra frågeställningar. Detta tillvägagångsätt möjliggjorde vår kontakt med de resterande respondenterna. Samtliga respondenter som intervjuades hade erfarenhet av kreditbedömning till små och medelstora företag. Bland de intervjuade var alla förutom en respondent företagsansvariga chefer på banken. Den respondenter som inte var företagschef arbetade inom kreditavdelning på regional nivå och hade en lång erfarenhet av kreditgivning till företag.

Målet med vår studie var att genomföra minst fem stycken intervjuer och enligt Trost (2010) är ett fåtal intervjuer fördelaktigt eftersom allt för många genomförda intervjuer försvårar analyseringen och kan leda till att viktiga detaljer bortses i undersökningen. I slutändan resulterade vår undersökning i totalt sex stycken intervjuer vilket vi tycker har varit lagom för att skapa oss en uppfattning om bankernas syn på de immateriella tillgångarna vid en kreditbedömning.

3.4. Metod för analys

Analysen är uppdelad i de olika ämnesområden som finns angivna i frågeställningarna, för att på bästa sätt ge en struktur och göra det lättare för läsaren att följa uppsatsens upplägg. I analysen har vi som underlag använt oss av våra transkriberade och renskrivna intervjuer. Eftersom samtliga intervjuer spelades in har vi som Jacobsen (2002) beskriver haft en garanti för att få med all information som framkommer under intervjutillfällena. Vi markerade liknelser och skillnader i respondenternas svar och jämförde dessa med varandra samt vad som skrivits i referensramen för att på bästa sätt få fram intressanta synvinklar. Respondenternas åsikter som vi upplevde som mest intressanta att analysera var framförallt de som skilde sig ifrån tidigare forskning i referensramen. Vidare upplevde vi det som intressant att analysera områden där respondenterna hade delade åsikter gentemot varandra, eftersom det gav indikationer på att det kan råda olika bankpraxis vid hanteringen av immateriella tillgångar vid en kreditbedömning.

3.5. Trovärdighetsdiskussion

För att skapa oss en bättre uppfattning om immateriella tillgångars betydelse vid en kreditbedömning, har vi genomfört intervjuer med flera respondenter vilket enligt Jacobsen (2002) minimerar risken för att felaktig information lämnas. Genom att intervjua anställda vid flera olika banker upplever vi att en mer tillförlitlig bild över bankers bedömning av de immateriella tillgångarna har skapats. Detta ser vi som svårt att åstadkomma i de fall där undersökningen enbart grundar sig ur en bank perspektiv.

Det kan enligt Jacobsen (2002) ibland vara svårt att avgöra om den information som lämnas är korrekt eller inte. För att inhämta så korrekt information som möjligt har vi förutom att intervjua flera respondenter, tagit hänsyn till deras erfarenheter vid kreditbedömningen av företag. Detta upplever vi har stärkt trovärdigheten i vår undersökning då våra respondenter är företagschefer inom banken och/eller innehar många års erfarenhet av kreditgivning till små och medelstora företag.

Något som kan motsäga trovärdigheten i vår uppsats är om oaktsamhet har uppkommit vilket enligt Jacobsen (2002) kan förekomma om forskaren slarvat med sina anteckningar eller misstolkat informationen. För att motverka slarv och misstolkningar har vi vid samtliga intervjuer använt oss utav inspelningsutrustning samt att vi båda har skrivit stödanteckningar. Annan kritik som Bryman och Bell (2011) nämner är att den kvalitativa metoden är svår att generalisera. I vår uppsats var antalet respondenter inte tillräckligt

många för att kunna generalisera och dra slutsatser som talar för hur merparten av kreditgivarna bedömer immateriella tillgångar vid en kreditprövning. Istället var målet med uppsatsen att förklara hur respondenterna resonerar kring värderingen av dessa tillgångar och vilka svårigheter som de kan medför vid en kreditbedömning.

4. Empiri

Kapitlet nedan behandlar en sammanfattning av respondenternas svar på våra frågeställningar. I den första delen av kapitlet ges en kort beskrivning av respondenternas bakgrund och erfarenheter. Därefter har respondenternas svar från undersökningen kategoriserats i underrubriker utifrån frågeformuläret. Detaljerad information angående respondenternas fullständiga svar går att finna i bilagorna.

4.1. Respondenternas bakgrund och erfarenheter

Respondent 1

Respondent 1 är för närvarande bankchef med över 35 års arbetslivserfarenhet inom banksektorn. Respondenten har under sin karriär arbetat på många olika bankkontor och fått interna utbildningar när det kommer till att analysera företag vid en kreditbedömning. En stor del av respondentens erfarenhet bygger på den inblicken personen fått genom sitt praktiska arbete med kreditbedömning av små och medelstora företag.

Respondent 2

Respondenten har en bakgrund som civilekonom och jobbar för närvarande på en kreditavdelning på banken. Denna avdelning tillhandahåller kreditfrågor som de lokala kontoren inte själva kan besluta om. Vidare har respondenten drygt 20 års erfarenhet inom banksektorn.

Respondent 3

Respondenten har varit chef för företagssidan i 4 år och har då främst arbetat med kreditbedömningar av små och medelstora företag.

Respondent 4

Respondent 4 är för närvarande kontorschef på företagsavdelningen och har sedan tidigare arbetat som kontorschef för privatkrediter. Respondenten har även flera års erfarenhet kreditgivning till små och medelstora företag som rådgivare för företagskrediter.

Respondent 5

Respondenten har 20 års erfarenhet av företagsverksamhet varav 10 år har omfattats av olika chefspositioner.

Respondent 6

Respondenten har arbetat 30 år inom banksektorn och är för närvarande chef över bankens kreditövervakningsenhet. Arbetet går ut på att bedöma hur olika kreditavdelningar inom banken sköter kreditgivningen. Innan dess har respondenten arbetat som kundansvarig på bankens företags sida. Respondenten har därigenom byggt upp en lång erfarenhet när det kommer till kreditgivningen till företag.

4.2. Kreditbedömningsprocessen

Kreditbedömningen av små och medelstora företag inleds vanligtvis med ett *kundbesök* på det lokala bankkontoret. Enligt respondent 2 är den främsta orsaken till denna geografiska indelning är att de olika bankkontoren ska klara av att tillhandahålla rätt kompetens på den ort där de är verksamma. Denna strategiska placering innebär att de lokala kontoren mer effektivt kan erbjuda rätt kompetens på rätt plats eftersom de är välbekanta med sin företagsmarknad.

Samtliga respondenter förklarar att banken strävar efter goda och långsiktiga kundrelationer vilket gör att *förtroendet* för kunden spelar en central roll i kreditbedömningen. Respondent 4 upplever att kundens kompetens, affärsidé och ägarens privata ekonomi är viktiga områden som spelar en avgörande roll i bankens bedömning om de har förtroende för kunden eller inte. Vidare tillägger respondent 6 att tidigare erfarenhet också har en viktig betydelse för förtroendeskapandet.

Får banken en bra känsla för kunden blir nästa steg i processen att fördjupa sig i låntagarens *verksamhet* och *bransch*. Respondenterna är eniga om att *återbetalningsförmågan* och *säkerheter* utgör de två vanligaste variablerna när banken bedömer företagaren. Med återbetalningsförmåga syftar respondenterna på det kassaflödet som genereras i verksamheten och där banken framförallt fäster vikt på bedömningen av det framtida kassaflödet. För att skapa sig en uppfattning om det framtida kassaflödet blir underlag i form av budgetar och prognoser viktiga enligt respondent 6. Respondent 4 förklarar att banken även väger in annan verksamhetsinformation såsom årsredovisningar, bransch och produkt eller tjänster för att kunna förutspå kundens framtida återbetalningsförmåga. För att få en samlad bild av företagarens återbetalningsförmåga blir därför soliditet, likviditet och genomsnittlig kredittid viktiga nyckeltal att analysera menar respondent 1.

Banken tittar framförallt på kundens återbetalningsförmåga och i den mån som vissa delar av återbetalningsförmågan kan ifrågasättas styrks dessa upp med säkerheter i ett kreditbeslut. Återbetalningsförmågan och säkerheter utgör därför en stark grund för utlåning men ibland kan återbetalningsförmågan hos företagaren vara tillräckligt bra att banken bedömer att det inte krävs några säkerheter enligt respondent 5. Respondent 2 förklarar att säkerheter är viktiga och många gånger nödvändiga, däremot går det aldrig att kompensera ett bristande kassaflöde med säkerheter. Samtliga respondenter är överens om att säkerheter enbart tas ut om tidigare steg i kreditbedömningsprocessen är uppfyllda. Dessutom klargör respondenterna att det finns ett lagkrav på säkerheter som enbart finns till för att banken ska ha möjlighet att säkra upp sitt utlånade kapital vid en obeståndssituation.

Respondenterna är övervägande överens om att kreditbeslut fattas av minst två bankanställda. Däremot kan antalet inblandade personer förändras beroende på lånebeloppets storlek eller riskerna i affären, vilket bidrar till att stora och komplicerade ärenden behandlas högre upp i ledningsnivån. Enligt respondent 2 har däremot kontorschefen det formella mandatet att bestämma om en utlåning ska genomföras eller inte. Finns inte möjligheten att fatta ett välgrundat beslut på de lokala kontoren, går det att söka stöd hos kreditavdelningen. Detta sker främst vid stora utlåningsbelopp eller om det lokala kontoret saknar kompetens inom en viss företagsbransch. Respondent 1 tillägger att kreditavdelningen även kan tillkallas vid ärenden med betalningsanmärkningar eller där nyckeltalen är allt för osäkra. Detta är framförallt vanligt förekommande i branscher som banken upplever som extra riskfyllda.

Respondenterna förklarar att branschen är ett område som tas i beaktande vid en kreditbedömning. Branschrisk är något som banken undersöker för att skapa sig en förståelse om hur företagaren påverkas av den bransch som de verkar inom. Faktorer som återspeglas i branschriskan är bland annat trender, risker, konkurrensutsatthet och verksamheter som befinner sig i en långvarig recession. Respondent 1 betonar att branscher som i vanliga fall är lätta att värdera kan klassificeras som riskbranscher om de är hårt konkurrensutsatta. Enligt respondent 5 har en bristande efterfråga inom tryckeribranschen bidragit till att banken ser en större risk att investera kapital här. Vidare speglas bussbranschen av en högre risk på grund av ökad konkurrensutsatthet, där förtjänsterna oftast är små samtidigt som skuldsättningsgraderna är höga. Även om befolkningen alltid kommer att åka buss har den höga konkurrensen fått en inverkan på kreditbedömningen. Respondent 2 och respondent 4 nämner att verksamheter som befinner sig i branscher som strider mot

bankens etiska riktlinjer och moral inte har möjlighet att gå vidare i kreditprocessen. *"Vissa branscher har större risker än andra, men vi drar inte alla över en kant"* tydliggör respondent 4. Respondent 6 är av en annan uppfattning och förklarar att själva kreditbedömningsprocessen inte skiljer sig åt, utan att det kan finnas olika inställningar beroende på vilken bransch det rör sig om. Är branschen extra riskfylld blir banken mer försiktig i sin kreditgivning samtidigt som det är viktigt att inte inneha en allt för stor bankportfölj i en och samma bransch enligt respondenten.

Samtliga respondenter utom respondent 6 är överens om att kreditbedömningen ser annorlunda ut för nystartade företag jämfört med redan existerande företag. Den bidragande faktorn är att banken hos existerande företag redan har byggt en kundrelation samt att det finns en historik plattform att utgå ifrån. Enligt respondent 3 ska kreditbedömningen av nystartade företag vara annorlunda eftersom dessa vanligtvis klassas som "utveckling företag" då de inte har visat några siffror tidigare och därmed saknar en historik hos banken. Respondent 6 har däremot en annan uppfattning och menar att kreditbedömningen inte skiljer sig åt mellan nystartade och existerande företag. Företagsledningens kompetens och de finansiella resultaten som företag har åstadkommit är nyckelfaktorer som banken kan se i ett redan existerande företag, vilket gör att kreditbedömningen känns "tryggare" hos existerande företag. Detta förändrar dock inte processen men underlättar kreditbedömningen enligt respondenten.

Både respondent 2 och respondent 4 upplever att banken måste ägna mer tid åt nystartade företag i förhållande till redan existerande företag. Därför är det viktigt för nystartade företag att lyfta fram den finansiella informationen och de budgeterade siffrorna, utan att över- eller undervärdera dessa. Dessutom är det viktigt att lyfta fram sina långsiktiga planer, affärsidé och konkurrensfördelarna på marknaden enligt respondent 6. Utöver denna tilläggsinformation anser respondent 5 att det är viktigt att se vilket kapital som finns i verksamheten och hur detta har finansierats exempelvis via bank, egna insättningar eller aktiekapital. Olika former av kontrakt och dess livslängd är även de intressanta för banken eftersom de kan ligga till grund för hur framtida intäkter skapas hos nystartade företag.

Enligt de kreditinstruktioner som bankerna följer går det i principen aldrig att pantsätta de immateriella tillgångarna eftersom det råder allt för stor osäkerhet vid värderingen av dessa förklarar respondenterna. Respondent 1 nämner att det med dagens reglering är för svårt att ge de immateriella tillgångarna ett bestämt värde som kan utgöra säkerhet vid utlåning. Respondent 4 och 5

förklarar att banken i dessa fall vanligen hittar andra tillvägagångssätt att pantsätta de immateriella tillgångarna. Ett exempel är att banken istället pantsätter aktiekapitalet i bolaget där de immateriella tillgångarna ingår. Respondent 6 förklarar att en kundrådgivare aldrig gör bedömningen av de immateriella tillgångarna själv, utan vanligen genomförs värderingen av utomstående experter inom området. Respondent 1 klargör att banken kan ställa krav på ett större aktiekapital om de upplever den immateriella tillgången som riskfylld men samtidigt går det inte att kräva allt för mycket säkerheter. Därför är det viktigt att det finns en skötselborgen där det råder bra balans mellan säkerheter och utlånat kapital. Respondent 1 förtydligar att;

”Banken ska inte kräva säkerheter bara för att få låna, utan företaget ska vara så bra att det ska kunna dra runt sig självt med krediter och säkerheter. Banken ska inte behöva kräva extra säkerheter. Säkerheter är viktigt så länge man inte riskerar andras kapital”.

4.3. Immateriella tillgångar i redovisningen

För att banken ska ta en immateriell tillgång i beaktande krävs det i första hand att den är bokförd som en tillgång menar respondent 1. Respondenterna är överens om att det nödvändigt för banken att förstå vilken sorts tillgång det rör sig om och hur stor del av balansräkningen den utgör. Enligt respondent 6 tillhör goodwill, patenträtter och licensrättigheter de allra vanligaste formerna utav immateriella tillgångar och hos mindre företag är de balanserade utvecklingskostnader vanligt förekommande.

Respondent 2 förklarar att det i företag som har flera olika immateriella tillgångar såsom goodwill, patent och rättigheter i sin balansräkning många gånger försvårar bankens bedömning av hur stort värde varje enskild tillgång har i relation till det egna kapitalet. Detta gör att det blir mer riskfyllt för banken att väga in de immateriella tillgångarna i balansräkningen då det råder större sannolikhet för nedskrivningsbehov om värderingen blivit felaktig. Eftersom risken för förluster är större hos de immateriella tillgångarna bör därför det egna kapitalet eller andra riskmedel finansiera dessa investeringar menar respondent 6. Respondenten förklarar att det är viktigt att kommersialisera en idé och det egna kapitalet ska då ses som kostnader som företagaren har upparbetat innan verksamheten har börjat generera några intäkter från den immateriella tillgången. Därför är det vanligt förekommande att kreditgivare i första hand räknar av de immateriella tillgångarna mot det egna kapitalet i balansräkningen. Även respondent 5 instämmer med respondent 6 resonemang och menar att banken ser ett större värde i det egna kapitalet hos ett företag med stora immateriella tillgångsposter eftersom dessa

utgör ett säkrare värde för banken. Ett annat scenario där det går att hitta ett värde i de immateriella tillgångarna är när det uppkommer kundfordringar som direkt går att koppla till den immateriella tillgången. Detta är dock vanligast att banken upptäcker i de företag som har äldre immateriella tillgångar som verksamheten lyckats kommersialisera och därigenom inbringat intäkter menar respondent 6.

I företag med stora immateriella tillgångsposter som samtidigt håller en bra räntabilitet på det totala kapitalet, ger indikationer på att verksamheten får avkastning på sina immateriella resurser förklarar respondent 2. En anledning till varför det många gånger uppstår en immateriell tillgångspost i balansräkningen är enligt respondent 6 att företagaren inte har råd att ta upp det som en kostnad i resultaträkningen. Större företag har ofta råd att kostnadsföra den immateriella tillgången i resultaträkningen vid exempelvis skapandet av ett varumärke. Det blir därför vanligt för banken att räkna av den immateriella tillgången mot eget kapital hos små och medelstora företag. Skälet beror på att denna omräkning fungerar på samma sätt som i ett större företag där de immateriella tillgångarna kostnadsförs direkt i resultaträkningen.

De kostnader som företaget lägger ner i ett projekt ser banken i första hand som en kostnad i resultaträkningen menar respondent 5. Ibland uppkommer det enligt respondent 1 kostnader för ett utvecklingsprojekt som företagaren inte har tagit med i sin redovisning men som är av betydelse för kreditbedömningen. I sådana fall gör banken en notering i sitt kredit-PM och den immateriella tillgången betraktas i denna fas som en kostnad även om den på sikt kan väntas generera intäkter. Ett exempel på en immateriell tillgång som i vissa fall är förknippat med en hel del kostnader är patenträttigheter. Ibland kan dessa kostnader överstiga de intäkter som patentet förväntas inbringa och därför blir det viktigt för banken att undersöka vilka kostnader som är förknippade med patent menar respondent 6. Upplever banken att det blir allt för svårt att förstå värdet av den immateriella tillgången är det i många fall bättre att direkt se den som en kostnad i resultaträkningen. Att banker ofta väljer att se en immateriell tillgång som en kostnad i kreditbedömningen är viktigt eftersom ett företag aldrig ska behöva "falla" om det skulle krävas en nedskrivning av de immateriella tillgångarna enligt respondent 2.

Respondent 3, respondent 5 och respondent 6 upplever att företag som till största delen består av immateriella tillgångar har en svagare finansiell ställning i förhållande till företag med fasta tillgångar. Anledningen beror enligt respondenterna på att de immateriella tillgångarna är svårare realisera vid en eventuell konkurs. Enligt respondent 6 beror detta på att företag med stora

immateriella tillgångsposter ibland inte har råd att ta upp dessa som en kostnad i resultaträkningen. Respondent 1 anser inte att företag med stora immateriella tillgångsposter har en svagare finansiell ställning men att de däremot bedöms strängare i jämförelse med företag med stora reala tillgångsposter. Som en följd får företag med få reala tillgångar i regel en högre ränta vilket i sin tur kan påverka bolagets ekonomi. Respondent 2 har också en annan inställning och menar att det i första hand inte är de immateriella tillgångarna som avgör ett företags finansiella ställning utan hur välmående företaget är. Däremot ser respondenten en problematik om bolaget måste föra upp ”varenda krona” av de immateriella tillgångarna i balansräkningen eftersom det då kan finnas andra bakomliggande problem som inte direkt går att avläsa.

4.4. Immateriella tillgångar som säkerhet

Respondent 4 förklarar att den immateriella tillgången inte kan utgöra en finansiell säkerhet. För banken är det viktigt att det finns möjligheten att ta säkerhet på någonting som snabbt går att omsätta i praktiken, vilket är väldigt svårt med immateriella tillgångar menar respondent 6. Både respondent 4 och respondent 6 bedömer att en bidragande anledning är att de immateriella tillgångarna är svåra att realisera på en andrahands marknad. Respondent 1 och respondent 3 anser att den immateriella tillgången inte kan ses som en direkt säkerhet däremot kan dessa tillgångar stärka helhetsintrycket av företaget. Även en långvarig kundrelation kan enligt respondent 1 underlätta bankens bedömning av företagarens idéer och goodwill. I sådana fall kan banken lämna ut krediter i form av blacolån där en bra och långvarig relation i kombination med att kreditgivaren tror på företagarens idéer utgöra en ”dold säkerhet”. Respondent 2 upplever att företag som erhållit dyrbara kontrakt eller rättigheter många gånger sätter ett högre värde på de immateriella tillgångarna än vad banken gör. Eftersom synen på värdet skiljer sig åt blir det inte möjligt för banken att kunna pantsätta de immateriella tillgångarna. Dessutom är bankens pantsättning reglerad av lagar som försvårar pantsättningen av de immateriella tillgångarna ytterligare.

Samtliga respondenter är överens om att den immateriella tillgången inte kan utgöra en trygg pantsättning för banken utifrån ett säkerhetsperspektiv. Däremot kan de intäkter som den immateriella tillgången genererar i form av kundfordringar fungera som en säkerhet för banken menar respondent 2 och respondent 5. Enligt respondent 1 är det viktigt att låntagaren klargör vilka värderingssystem som har använts vid bestämmandet av den immateriella tillgångens värde. Vidare menar respondenten att det går att underlätta bankens tolkning av värdet genom att undersöka om tidigare projekt med

immateriella tillgångar har bedrivits framgångsrikt eller inte. Samtidigt förtydligar respondent 2 att det är viktigt för banken att förstå syftet och fördelarna med den immateriella tillgången. Kan banken inte förstå den immateriella tillgången ses det ofta som varningsklocka då risken finns att andra intressenter inte heller förstår.

Respondent 1 och respondent 2 förklarar det är svårt att bedöma någonting som ännu inte inbringat några intäkter och därför är det alltid lättare att värdera någonting som generat ett resultat. Respondent 2 betonar att det är viktigt att det finns en möjlighet att mäta om en immateriell tillgång verkligen har sparat kapital eller inbringat några intäkter. Enligt respondenten beror detta på att forskning och utvecklingsposter alltid medför kostnader men behöver inte leda till några intäkter. Kan banken inte se att den immateriella tillgången gjort någon nytta i verksamheten blir det svårt att bedöma den rättvist. Respondent 1 menar att det alltid är fördelaktigt med intäkter från de immateriella tillgångarna då syftet med dessa tillgångar oftast ses som framtida investeringar med målet att inbringa intäkter i verksamheten. Respondent 5 uppfattar däremot att immateriella tillgångar som är inkomstdrivande är de mest fördelaktiga för banken.

Respondent 4 och respondent 6 upplever att de intäktsdrivande och kostnadsbesparande immateriella tillgångarna är lika betydelsefulla i en kreditbedömning. Respondent 6 förklarar att det i slutändan handlar om att bedöma återbetalningsförmågan vilket genereras av två faktorer, dels vilka intäkter som skapas men även vilka kostnader företaget har. Därför har de båda synsätten lika värde i bedömningen då det handlar om vilken effekt de får på resultaträkningen.

Respondenterna är överens om att det sker uppföljningar av företagarens användning av det utlånade kapitalet. Förutom att banken vill ha insyn i vad det utlånade kapitalet används till, finns det lagar som ställer krav på att banken ska följa upp krediterna. Detta gör att bankerna är involverade i hur kundernas krediter används. Samtliga respondenter menar också att de följer upp det utlånade kapitalet minst en gång per år genom att granska årsboksluten. Respondent 4 förklarar att banken i de flesta fall upptäcker om kunden har använt kapital för privatbruk än till verksamhetens ändamål. Enligt respondent 2 upptäcker banken ofta en privataffär när de besöker företaget. Har företaget inte gjort den finansiering som banken och företaget kommit överens om, förloras förtroendet mellan parterna vilket leder till en sämre kundrelation. I värsta fall kan det enligt respondent 6 leda till att företagaren inte längre kan förvänta sig någon kapitalförsörjning från banken framöver.

Ett alternativ som respondenterna är övervägande överens om är att banken i samband med en utlåning, själva ser till att betala leverantörsfakturan och därigenom säkerställa att finansieringen verkligen görs. En risk med denna finansieringsmetod är enligt respondent 5 att banken kan bli utsatta för bedrägerier om de saknar god kunskap om leverantören som tillhandahåller varan. Anledning beror på att leverantörsfakturan kan vara skickad till två olika kreditinstitut som var för sig betalar och därigenom får de inteckning på en och samma vara. För att säkerställa att detta inte sker har banken etablerade kontakter med leverantörerna och därigenom minskar risken att råka ut för dessa bedrägerier.

Respondent 6 är av en annan uppfattning och menar att banken inte ser en trygghet i att betala fakturan för en kundräkning eftersom banken i första hand inte lånar ut kapital om de inte känner sig trygga med kunden. Vidare finns det enligt respondenten undantagsfall vid exempelvis nybyggnation där banken använder en kreditform som kallas byggkreditiv. Vid denna finansiering betalar banken fakturorna för att säkerställa att kapitalet går till det planerade ändamålet. Detta eftersom kunden inte ska behöva stå med en tomt och inget hus när allt kapital väl har betalats ut.

Hur väl en immateriell tillgång kan utgöra en säkerhet för banken om den har en tydlig förankring i andra verksamhetstillgångar råder det delade meningar om mellan respondenterna. Respondent 1 och respondent 5 upplever att det är möjligt att pantsätta en immateriell tillgång där det exempelvis finns en mjukvara som är nödvändig för att den reala tillgången ska fungera. För att den immateriella tillgången ska utgöra en säkerhet är det därför viktigt att det finns en fakturering som är kopplad till den immateriella tillgången. Respondent 6 menar istället att en mjukvara som styr en produktionsenhet är att betrakta som en materiell tillgång. Däremot kan mjukvaran spela en avgörande för att den materiella tillgången ska fungera och måste därför tas i beaktande vid värderingen. Detta på grund av att det kan medfölja kostnader för licenser som påverkar värdet av den materiella tillgången. Resultatet blir att värdet av den materiella tillgången justeras eftersom banken inte får lika mycket betalt som de räknat med från början.

Respondent 2 och respondent 4 är tveksamma till om det går att se ett högre värde i den materiella tillgången om den är förankrad med en immateriell tillgång. Enligt respondent 4 finns möjligheten att se ett högre värde av den materiella tillgången om den går att förknippa med en immateriell tillgång. Dock pantsätter banken alltid de materiella tillgångarna då dessa vid en eventuell försäljning är lättare att realisera. Respondent 2 förklarar att de

immateriella tillgångarna är svåra att bedöma och därför sällan utgör en säkerhet för banken.

4.5. Rättvisande bild av immateriella tillgångar

Respondent 6 förklarar att kreditgivare generellt får bristfällig information om de immateriella tillgångarna. Enligt respondenten beror detta ”i hundra fall av hundra” på att det finns en övertro kring värderingen av den immateriella tillgången, där företagaren tror att tillgången ska generera mer kapital än vad som är realistiskt. Respondent 5 och respondent 6 är överens om att företag många gånger väljer att bokföra en immateriell tillgång i balansräkningen när de inte har råd att ta upp det som en kostnad i resultaträkningen. Respondent 5 menar att det i sådana fall kan dyka otydliga uppgifter från företagaren om hur den immateriella tillgången har värderats. Detta innebär att banken måste vara uppmärksam eftersom kostnader kan ”döljas” som tillgångar i balansräkningen.

Även respondent 2 upplever att det framförallt lämnas bristfällig information om värderingen av de immateriella tillgångarna. Enligt respondent 2 och respondent 3 kan en förklaring till varför framförallt små företag ibland lämnar ifrån sig bristfällig redovisningsinformation, vara att de är mer insatta i att driva verksamheten snarare än att ha koll på de finansiella siffrorna. Respondent 4 håller med om att låntagarna ibland lämnar bristfällig information, men att det inte går att generalisera vilken information det rör sig om. Allt beror på vilken verksamhet och bransch företagaren verkar inom. Respondent 1 är av en annan uppfattning och tycker att kunderna är övergripande bra på att redovisa information om de immateriella tillgångarna.

Det är enligt respondent 6 inte ovanligt att begära in tilläggsinformation och det sker löpande diskussioner med låntagaren angående de immateriella tillgångarna. Samtliga respondenter betonar att banken begär in information för att förstå vad den immateriella tillgången avser och hur värdet har beräknats fram. Det blir därför enligt respondent 6 vanligt att banken diskuterar värdet av de immateriella tillgångarna med företagets revisor i de fall kreditgivaren känner en trygghet i revisorns kunskap och erfarenhet. Respondent 5 betonar att det är ganska lätt att uppfatta när kunderna försöker förklara någonting som inte riktigt är sanningen och det ser ofta banken även i kringliggande finansiell information om företaget. Dåliga siffror i redovisningen som dessutom stöds upp utav en immateriell tillgång medför att banken blir mer försiktig i sin kreditbedömning.

Respondent 3, respondent 5 och respondent 6 uppfattar att företagarna är bra på att tolka bankens informationsbehov. Respondent 3 och respondent 4 förklarar att kunderna många gånger förstår varför banken begär in viss information. Respondenterna menar dessutom att kunden i de flesta fall måste presentera den information som krävs av banken för att få sitt kapital utbetalat. I de fall som små företagen lämnar bristfällig information beror det enligt respondent 2 många gånger på att låntagaren har svårt att tolka vilken information som ska lämnas. Därför blir det extra viktigt för banken att klargöra vilken information som efterfrågas och varför.

Tolkningen av redovisningsinformationen beträffande de immateriella tillgångarna upplever respondent 1 inte som något större problem. Den bidragande orsaken är enligt respondenten att yrkeserfarenheten har medfört att det blivit lättare att tolka redovisningsinformationen men även den mjuka informationen. Respondenten upplever dock att det fortfarande är problematiskt att undersöka hur värdet av de immateriella tillgångarna uppkommit vilket även respondent 2 håller med om. Enligt respondent 5 uppstår värderingsproblematiken när banken inte får helt ”hundra procentiga” svar från kunden. Får banken inte information som de kan tolka på ett bra sätt, oavsett om det är immateriella tillgångar, affärsplaner eller liknande kan det istället medföra att de väljer att se dessa som en kostnad istället för en tillgång. Respondent 4 instämmer med respondent 5 och menar att det viktigaste för banken är att förstå hur företagaren har värderat de immateriella tillgångarna. Får banken en förståelse för den immateriella tillgången som företagaren presenterar accepterar banken ofta den värdering som gjorts. Respondent 6 uppfattar att redovisningsinformationen om de immateriella tillgångarna ofta är lika svåra att sammanställa som att tolka. Detta bidrar enligt respondenten till att banken ser ett litet värde i de immateriella tillgångarna och för att göra värderingen lätt för sig räknas dessa av mot det egna kapitalet.

Vanligen tolkar banken redovisningsinformationen från företagen internt. Respondent 1 förklarar att samtal och diskussioner med konsulter däremot kan vara ett bra ”verktyg” vid funderingar kring företagarens affärsidé. En immateriell tillgång som möjligen skulle kunna tolkas och värderas med hjälp av utomstående konsulter kan enligt respondent 6 vara patenträttigheter. Experter har oftast sakkunskap om dessa rättigheter vilket är bra då många bankmän har svårare att bilda sig en uppfattning om värdet inom detta område.

Förståelsen kring de immateriella tillgångarnas värdeskapande är enligt de flesta respondenterna ett område som behöver förbättras för att underlätta bedömningen av ett företag vid en kreditgivning. Respondent 2 förklarar att det idag endast är möjligt att få tilläggsinformation kring en immateriell tillgång via ett fåtal rader i noten på årsredovisningen. Denna information är ofta knapphändig varpå respondenten ser att det krävs en utveckling i redovisningen för att underlätta förståelsen kring värdet på den immateriella tillgången och dess livslängd. Respondent 1 och respondent 6 ser inte att det för tillfället finns någonting som kan utvecklas för att underlätta bankens bedömning av de immateriella tillgångarna vid en kreditgivning. En förklaring enligt respondent 1 är att det finns lagkrav som gör att de immateriella tillgångarna begränsas i redovisningen. Däremot ser respondenten att företagets affärsplan kan utvecklas ytterligare genom att detaljerat redogöra för vilka tillgångar som köpts och hur dessa har värderats. Respondent 6 upplever att företagskunderna rent generellt är duktiga på att lämna ifrån sig information om vilka kontoposter som är bokförda i resultat- och balansräkningen. Även om detta är en lätt åtgärd, blir inte informationen alltid relevant för att underlätta bedömningen av de immateriella tillgångarna. Att kunderna är duktiga på att lämna ifrån sig information tror respondent 3 beror på att banken är tydliga med vilken information som efterfrågas. Respondenten förklarar att exempelvis nystartade företag alltid får med sig en lista på vilken information de behöver lämna in till banken. Respondent 5 upplever även att företagen ofta förstår att det krävs mer information för att övertyga banken i de fall när väsentliga delar av balansräkningen utgörs av immateriella tillgångar.

Enligt respondent 1 är det inte alls ovanligt att företagaren lämnar positiv information om framtida investeringar, däremot har banken det svårt att bedöma om informationen är korrekt eller om någon väsentlig del saknas. I de fall när det är svårt att bedöma redovisningsinformationens relevans kan banken enligt respondent 6 ha en större tilltro till kunden om denne sedan tidigare har haft framgångsrika projekt med immateriella tillgångar.

Samtliga respondenter är överens om att den mjuka informationen har en inverkan vid ett kreditbeslut. Enligt respondent 1 är banken från början mer styrd av siffror i redovisningen eftersom relationskapitalet är lågt. Med tiden förändras detta och relationen får en allt mer väsentlig roll i kreditbedömningen även om siffrorna fortfarande är viktiga. Kombinationen av en långvarig kundrelation och historisk redovisningsinformation är viktiga för banken eftersom det blir lättare att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna. Enligt respondent 3 bidrar den mjuka informationen

till att banken får en bättre förståelse kring företagarens verksamhet och därigenom också en inblick i företagets relation till dess leverantörer och andra företag. Även om den mjuka informationen har en betydelse och ett stort värde sett ur ett historiskt perspektiv menar respondent 6 att det i slutändan handlar om att titta på om det är realistiskt för kunden att betala tillbaka det lånebelopp som efterfrågats.

Respondent 2, respondent 4 och respondent 6 betonar att de ställer samma krav på information oavsett om det är befintlig eller ny kund. Finns det en historik om kunden blir det enligt respondent 6 enklare att avgöra om det går att lita på kunden. *"Banken kan känna sig tryggare med den informationen de får av en befintlig kund, eftersom vi vet att den informationen har stämt de senaste tio åren så varför skulle den inte stämma nu?"*

Enligt respondent 1 och respondent 5 kan en långvarig relation och ett starkt förtroende till kunden ha en positiv inverkan vid bedömningen av de immateriella tillgångarna där banken emellanåt ställer lite lägre krav på information för att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna.

4.6. Användbarheten av mjuk och hård information vid ett kreditbeslut

I vår undersökning har respondenterna fått rangordna användbarheten av sju områden utifrån dess betydelse i en kreditbedömning. Syftet med den här frågeställningen är att få fram likheter och skillnader mellan respondenternas informationsbehov. Vissa områden återspeglar de immateriella resurserna i ett företag och dessa har ställts i paritet med några viktiga finansiella faktorer för att få en övergripande bild av dess betydelse för ett kreditbeslut. Senare i analysen kommer respondenternas svar jämföras med vad de forskarna Bruns och Fletcher (2008) kommit fram till i sin undersökning.

Nedan följer respondenternas svar där, nummer ett avser det viktigaste användningsområdet i en kreditbedömning och nummer sju är det som respondenterna definierar som minst viktigt.

Områden	Respondenterna					
	1	2	3	4	5	6
<i>Historisk lönsamhet</i>	5	4	*	3	-	4
<i>Finansiell ställning</i>	2	3	*	4	-	1
<i>Långgivarens & låntagarens kompetens om liknande projekt</i>	4	2	*	2	-	2
<i>Säkerbeter</i>	3	5	*	7	-	5
<i>Låntagaens egen investering med eget kapital</i>	6	6	*	6	-	3
<i>VD kompetens</i>	1	1	*	1	-	6
<i>Företagarens riskbenägenhet</i>	7	7	*	5	-	7

Tabell 1. Egenkomponerad tabell

* Enligt respondenten går det inte att generalisera. Utan rangordningen beror från fall till fall.

- Respondenten har ej besvarat frågan

Undersökningen visar att respondenterna är övervägande överens om att *VD:s kompetens* utgör det absolut viktigaste området vid en kreditbedömning. Respondent 6 som avviker ifrån de övriga respondenterna upplever att kompetensen hos den verkställande direktören är svår att värdera samtidigt som den hör ihop med låntagarens kompetens. Finns inte kompetensen att driva ett projekt vill banken inte låna ut något kapital till det heller menar respondenten. Därför kan denna post enligt respondent 3 fungera som en ”varningssignal” för banken.

Långgivarens och låntagarens kompetens om liknande projekt utgör enligt majoriteten av respondenterna det näst viktigaste bedömningsområdet. Respondent 3 förklarar att banken undersöker hur tidigare projekt har bedrivits och vilka vinster som gjorts, vilket underlättar bankens utlåning. Respondent 4 som rangordnat detta område lite lägre upplever att erfarenheten från tidigare projekt är bra men inte avgörande i ett kreditbeslut.

Det råder stor variation i respondenternas rangordning av *historisk lönsamhet*, *finansiell ställning* och *säkerbeter*. Den *historiska lönsamheten* ser respondent 1 och respondent 3 som bra men det är framförallt den framtida risken som banken tar i beaktande, vilket gör att denna post får en mindre betydelse i bedömningen. Detta skiljer sig från respondent 4 som har valt att värdera denna post lite högre eftersom respondenten upplever att det är en viktig faktor att undersöka.

Respondent 6 förklarar att det absolut viktigaste området är den *finansiella ställningen*. Om denna information finns tillgänglig för banken utgör den en mycket viktig parameter vid avgörandet av låntagarens återbetalningsförmåga. Respondent 3 anser också att den *finansiella ställningen* är en viktig utgångspunkt eftersom det visar var företaget befinner sig just nu. Respondent 2 ser den *finansiella ställningen* som mindre viktig men ändå nödvändig för att skapa sig en

god känsla inför framtiden, då låntagaren ska klara av att betala framtida räntekostnader.

Bankens bedömning av *säkerheter* anser respondent 4 är minst viktig. Den främsta orsaken är enligt respondenten att banken enbart tittar på säkerheter när de övriga områdena är uppfyllda. Vidare förklarar respondenten att banken aldrig lånar ut kapital enbart grundat på de säkerheter som finns i företaget. Respondent 1 har rangordnat säkerheter som en av de viktigare faktorerna eftersom det finns ett lagkrav på säkerheter vilket även krävs för att få igenom ett kreditbeslut i kreditsystemet.

Låntagarens egen investering med eget kapital upplever de flesta respondenterna som ett av de minst viktigaste områdena i kreditbedömningen. Respondent 6 förklarar däremot att detta område är bland de viktigare eftersom eget kapital är ett bra ”drivmedel” för låntagaren. Investerar låntagaren sina sparade medel gör de allt för att lyckas. Satsar låntagaren istället ett begränsat belopp med eget kapital blir det lättare att ge upp eftersom det inte kostar lika mycket menar respondenten.

Det område som merparten av respondenterna upplever som minst viktig är *företagarens riskbenägenhet*. Respondent 4 bedömer dock området som lite viktigare där denna post ofta återspeglas i kombination med *låntagarens egen investering med eget kapital*. Desto mer ägaren investerar med eget kapital ju mindre blir risken för banken.

Utöver ovanstående bedömningsområden nämns även *kassaflöde* och *förtroende* som två viktiga variabler att ta hänsyn till i ett kreditbeslut. Det är framförallt *kassaflödet* som ”snurrar” i företaget är enligt respondent 1 i paritet med den finansiella ställningen.

5. Analys

I detta avsnitt analyseras respondenternas empiriska svar mot bakgrund av tidigare forskning som beskrivits i referensramen. Dessutom behyser vi våra egna tankar och funderingar kring de olika områdena utifrån vad som tidigare har sagts i referensramen och av våra respondenter.

5.1. Kreditbedömningsprocessen

Enligt Grunert och Norden (2012) fäster banken större vikt på att utvärdera den ”mjuka informationen” i små och medelstora företag eftersom den finansiella informationen många gånger är otillräcklig. Grunert och Nordens (2012) tidigare forskning stöds även utav samtliga respondenter i undersökningen som menar att *förtroendet* för kunden har en central och inledande roll i kreditbedömningsprocessen. Upplever banken att det exempelvis inte går att lita på kundens kompetens och affärsidé finns risken att banken hellre avstår en finansiering. En förklaring till varför respondenterna får medhåll av tidigare forskning kan enligt oss bero på att den ”mjuka informationen” har fått en viktigare betydelse i takt med antalet växande små och medelstora tjänsteföretag. Att bankerna får lägga mer tid på att utvärdera den ”mjuka informationen” i tjänsteföretag, tror vi beror på att de inte upplever samma trygghet i balansräkningen hos dessa företag som i traditionella produktionsföretag med materiella tillgångar.

När banken bedömer företagarens verksamhet spelar återbetalningsförmågan och säkerheter en avgörande roll enligt respondenterna. Först och främst är det företagarens återbetalningsförmåga som undersöks av banken och i de fall där denna kan ifrågasättas får säkerheter en större inflytande. Däremot kan aldrig en bristande återbetalningsförmåga kompenseras med säkerheter menar respondent 2. Denna åsikt stöds även utav Garmer och Kyllenius (2004) som betonar att en kreditgivares främsta informationsbehov handlar om att bedöma återbetalningsförmågan. Eftersom banken aldrig kan vara helt säker på låntagarens framtida återbetalningsförmåga får därför säkerheter en viktig roll i kreditprocessen enligt Bruns och Fletcher (2008). Det som framkom i våra intervjuer överensstämmer dessutom med Garmer och Kyllenius (2004) som betonar att säkerheter ur bankens perspektiv enbart blir viktiga i de fall låntagaren inte sköter sina betalningar. Även om banken ofta begär säkerheter på sitt utlånade kapital, förekommer det enligt respondent 5 fall där företagarens återbetalningsförmåga varit såpass god att säkerheter inte hamnat i fokus. Varför säkerheter kommer i andra hand skulle enligt oss kunna bero på att banker är allt mer kassaflödesorienterade där de eftersträvar att få sina

intäkter ifrån kundernas räntebetalningar och inte från försäljning av säkerheter. Vår undersökning och tidigare forskning från Bruns och Fletcher (2008) tyder dock på att säkerheter fortfarande är betydelsefulla för banker. I vår studie ser vi indikationer på att det i företag med immateriella tillgångar istället blir viktigt för banker att hitta "alternativa" säkerheter i form av eget kapital och personlig borgen.

Finansinspektionen utformar rekommendationer för hur många som får fatta ett kreditbeslut, inom vilka beloppsgränser men även vilka sorters tillgångar som får användas som säkerhet (FFFS 2004:6). Vår undersökning visar att det vanligen råder dualitet när kreditbeslut ska fattas. Vid större belopp eller komplicerade krediter kan däremot antalet inblandande öka vilket leder till att ärendet hamnar hos en högre instans. Däremot menar respondent 2 att kontorschefen själv kan fatta beslut om en utlåning ska genomföras men att det vid mer omfattande ärenden går att söka stöd hos kreditavdelningen. Våra intervjuer tyder på att bankerna själva utformar egna styrdokument kring beslutsfattandet, vilket även styrks av Bruns (2004) som förklarar att bankerna enbart använder Finansinspektionens rekommendationer när de egna behöver kompletteras. Vi upplever att en bakomliggande förklaring till bankernas dualitet vid kreditbeslut beror på att en person ensam inte ska ha allt för stort inflyttande vid en kreditbedömning. Att det av finansinspektionen (FFFS 2004:6) sätts rekommendationer för hur en kreditbedömning bör genomföras tror vi kan förklaras av att de vill minska "ansvarsbelastningen" hos den enskilde kreditbedömaren och därmed risken för felaktiga kreditbeslut fattas.

5.2. Immateriella tillgångar i redovisningen

Respondenternas åsikter stämmer överens med Hoegh-Krohn och Knivsflå (2000) som menar att immateriella tillgångar blivit allt viktigare i redovisningen samtidigt som värderingen av dessa tillgångar fortfarande är svårtolkad. Den svårtolkade värderingen medför enligt respondent 2 att det blir mer riskfyllt att ta hänsyn till de immateriella tillgångarna i balansräkningen. En direkt effekt av detta blir därför enligt Catasús och Gröjer (2003) att banken i första hand försöker att bedöma om det finns möjligheten att sälja av den immateriella tillgången på en andrahandsmarknad. Respondent 4 och respondent 6 betonar att de immateriella tillgångarna är svåra att realisera i praktiken eftersom dessa tillgångar ofta har ett betydligt lägre och osäkrare andrahandsvärde. Deras åsikter skulle kunna förklaras utav Hoegh-Krohn och Knivsflå (2000) som menar att osäkerheten gör att det blir lättare att kostnadsföra de immateriella tillgångarna istället för att ge de ett erkänt värde i balansräkningen. En anledning till varför bankerna resonerar på detta sätt kan enligt respondent 2

förklaras av att företag aldrig ska behöva ”falla” om de skulle krävas en nedskrivning av de immateriella tillgångarna. Respondentens uppfattning motsvarar det som Wrigley (2008) och Redovisningsrådets rekommendationer (2000) lyfter fram, där det framgår att en immateriell tillgång skall ses som en kostnad i resultaträkningen i de fall där den inte är möjlig att redovisa det i balansräkningen. Däremot förekommer det att företag avviker från rekommendationerna och bokför de immateriella tillgångarna i balansräkningen i de fall där bolagen inte har råd att kostnadsföra dessa enligt respondent 6. Att små och medelstora företag väljer att ta upp de immateriella tillgångarna i balansräkningen trots att Wrigley (2008) och redovisningsrådets rekommendationer (2000) betonar att dessa tillgångar bör bokföras som kostnader om osäkerheten är för stor, tror vi hänger samman med företagens storlek och ekonomi. Enligt oss skulle det kunna bero på att små och medelstora företag i större mån eftersträvar att erhålla ett så litet beskattningsbart resultat som möjligt, samtidigt som de vanligen inte har råd att ta upp kostnaden av den immateriella tillgången direkt i resultaträkningen. Därför kan det istället finnas incitament att bokföra de immateriella tillgångarna i balansräkningen och därigenom skriva av dessa tillgångar årligen. Tillskillnad från små och medelstora företag tror vi istället att större företag eftersträvar att visa upp ett så starkt resultat för sina intressenter, samtidigt som de i vår undersökning tyder på att de oftast har råd att direkt ta upp de immateriella tillgångarna som kostnader i resultaträkningen.

5.3. Immateriella tillgångar som säkerhet

Carbó-Valverde et al (2009) förklarar att det har blivit allt svårare för banken att enbart förlita sig på reala säkerheter vilket bidragit till att värderingen av de immateriella tillgångarna fått en viktigare roll i redovisningen och bankens kreditbedömning. Till skillnad från Carbó-Valverde et al (2009) är samtliga respondenter eniga om att säkerheter fortfarande är av stor betydelse eftersom värderingen av de immateriella tillgångarna ofta är allt för svårbedömda. Eftersom de immateriella tillgångarna inte kan utgöra en säkerhet för banken, blir det därför viktigt att istället koncentrera sig på de materiella tillgångarna menar respondenterna. Carbó-Valverde et al (2009) får däremot medhåll av respondent 1 och respondent 3 som betonar att de immateriella tillgångarna kan stärka helhetsintrycket av företaget. En orsak till de delade uppfattningarna mellan författarna och respondenterna tror vi kan förklaras av att bankregleringen ser olika ut mellan länder. Eftersom Carbó-Valverde et al (2009) inte grundar sin undersökning på svenska bankförhållanden tror vi att det kan ha inverkat till de delade åsikterna.

Inom den tillgångsbaserade utlåningen för små och medelstora företag menar Berger och Udell (2002) att tillgångsposter bestående utav kundfordringar och lager kan utgöra en säkerhet för banken om kvalitén är tillräckligt hög. Respondent 2 och respondent 5 har liknande åsikter som Berger och Udell (2002) där de förklarar att det finns möjlighet att se säkerheter i kundfordringar som de immateriella tillgångarna har genererat. För att säkerställa kvalitén på kundfordringarna krävs det enligt Berger och Udell (2002) att dessa tillgångar är lättillgängliga för banken. Denna åtgärd kan underlätta bankens tolkning av den immateriella tillgångens kvalitet genom att granska om låntagaren tidigare bedrivit framgångsrika projekt med dessa tillgångar menar respondent 1. Detta överensstämmer med Bruns och Fletcher (2008) som poängterar att banken tittar på låntagarens framgång av tidigare projekt vid en kreditbedömning.

En annan syn på de immateriella tillgångarnas säkerhetsvärde menar respondent 6 kommer ifrån det egna kapitalet. Eftersom risken för förluster är större hos de immateriella tillgångarna blir det därför viktigt att de egna kapitalen får väga upp för denna risk. Respondenten får här medhåll av Bruns och Fletcher (2008) som betonar att ju mer externt kapital som tillförs i ett projekt ger indikationer på att företagaren tror på sin investering. Att tidigare forskning och respondent 6 är överens om det egna kapitlets betydelse ser vi inte som särskilt anmärkningsvärt eftersom dessa fungerar som en ”trygg” säkerhet för att kompensera riskerna av stora immateriella tillgångsposter i balansräkningen.

Redovisningsrådets rekommendationer (2000) framhåller att en immateriell tillgångs ekonomiska fördelar kan bestå av intäkter från en försäljning eller kostnadsbesparingar. Huruvida bankerna i en kreditbedömning tar hänsyn till immateriella tillgångar som har intäktsdrivande eller kostnadsbesparande ändamål råder det delade meningar om mellan respondenterna. Respondent 1 och respondent 5 upplever de immateriella tillgångarna som är intäktsdrivande som mest fördelaktiga. Respondent 4 och respondent 6 ser ingen skillnad mellan de två alternativen utan upplever båda som lika viktiga. Sundgren et al (2009) förklarar att det alltid finns en kreditrisk för banken vid bestämmandet av det framtida värdet som en immateriell tillgång faktiskt kommer att generera. Därför blir det enligt respondent 6 nödvändigt att dels undersöka vilka intäkter, men även vilka kostnader företaget skapar eftersom det handlar om vilken effekt de får på resultaträkningen.

När det kommer till uppföljning av utlånat kapital anser Bruns (2004) att det förekommer i en mindre utsträckning eftersom banker sällan ser detta som

nödvändigt. Till skillnad från Bruns (2004) är samtliga respondenter överens om att det de följer upp det utlånade kapitalet minst en gång per år. Den främsta anledningen beror på att det finns lagar för banken som reglerar uppföljningen av krediter. Detta gör att bankerna blir involverade i hur det utlånade kapitalet används vilket får medhåll av Bruns och Fletcher (2008). Författarna förklarar att banken granskar små och medelstora företag noggrannare eftersom en misslyckad investering får större konsekvenser på verksamhetens återbetalningsförmåga. Varför tidigare forskning från Bruns (2004) inte överensstämmer med våra respondenter åsikter tror vi bottnar i att bankväsendet har genomgått stora strukturförändringar sedan 2004 där bland annat finanskrisen haft en bidragande orsak.

Enligt Bruns och Fletcher (2008) är det viktigt för banken att försäkra sig om att utlånat kapital inte används för privata projekt utan istället går till den investering som parterna kommit överens om i lånehandlingarna. Respondenterna är övervägande eniga med författarna och menar att banken själv kan gå in och betala en leverantörsfaktura för att säkerställa att kapitalet går till rätt ändamål. Respondent 6 förklarar att det i speciella fall förekommer att banken betalar en faktura för kundens räkning men att det i första skedet handlar om att inte låna ut kapital i de fall banken inte känner sig trygg med kunden.

Lev och Daum (2004) understryker att en enskild immateriell tillgång har svårt att återspegla ett verkligt värde, däremot kan den skapa ett värde i kombination med andra materiella tillgångar i verksamheten. Allee (2008) tillägger att ett samspel mellan de materiella och immateriella tillgångarna ger indikationer på en välfungerad organisation. Vår undersökning visar att det råder delade åsikter angående säkerhetsvärdet av immateriella tillgångar som har en förankring i materiella tillgångar. Respondent 1 och respondent 5 anser att det möjligtvis går att sätta säkerhet i en immateriell tillgång om företaget kan bevisa att den är nödvändig för att den materiella tillgången ska fungera. Finns det en fakturering som binder tillgångarna samman kan den immateriella tillgången utgöra en säkerhet enligt respondenterna. En anledning till att respondent 1 och respondent 5 är av en annan uppfattning än författarna skulle enligt oss kunna förklaras av att banken i större omfattning ser det verkliga värdet som ett belåningsbart värde i tillgångar. Därför tyder vår undersökning på att immateriella tillgångar som har en förankring i materiella tillgångar kan ha ett visst värde men sällan ur ett belåningsperspektiv.

Wrigley (2008) betonar att patent och rättigheter kan utgöra ett underlag vid värderingar av immateriella tillgångar eftersom de underlättar

prognostiseringen av intäkter och kostnader under tillgångens livslängd. Respondent 6 håller delvis med Wrigley (2008) men upplever att den immateriella tillgången bör betraktas som en materiell tillgång. Anledningen beror enligt respondenten främst på att immateriella tillgångar i form av rättigheter och licenser som företaget själva inte äger för med sig kostnader till den materiella tillgången. Det resulterar i att banken behöver justera ned värdet på den materiella säkerheten eftersom det inte går att räkna med att banken får lika mycket betalt för tillgången.

5.4. Rättvisande bild av immateriella tillgångar

Enligt respondent 6 får kreditgivare generellt bristfällig information om de immateriella tillgångarna vilket även får stöd av Bruns och Fletcher (2008) som framhåller att det i små och medelstora företag finns en högre risk att den finansiella informationen är ofullständig. En anledning skulle enligt Bruns och Fletcher (2008) vara att det råder större grad av informationsasymmetri då tillgången till information oftast är begränsad till företagsledaren. Denna syn går åter att hänföra till respondent 6 som förklarar att det ofta finns en övertro i värdet på den immateriella tillgången där företagaren i "*hundra fall av hundra*" tror att tillgången ska inbringa mer kapital än vad som är realistiskt. Andra faktorer som bidrar till en ökad risk för informationsasymmetri skulle enligt respondent 5 och respondent 6 vara att företagen inte har råd att ta upp den immateriella tillgången som en kostnad i resultaträkningen. Bruns och Fletcher (2008) förklarar att det därför blir viktigt för banken att väga in risken för *moral hazard* beteenden, då den finansiella informationen kan vara "vilsledande" vilket även våra respondenter ger stöd för. Vår undersökning visar att respondenterna mer noggrant undersöker att kostnader inte "dolts" som tillgångar i balansräkningen i de fall där det förekommer otydligheter kring värderingen av de immateriella tillgångarna. En annan förklaring till att det lämnas bristfällig information om de immateriella tillgångarna skulle enligt respondent 2 och respondent 3 vara att företagarna är mer insatta i att driva sin verksamhet.

Vid bedömningen av redovisningsinformationen har respondenterna valt att särskilja begreppen tolkning och värdering av de immateriella tillgångarna. Svensson (2003) lyfter fram att bristfällig redovisningsinformation i kombination med att det råder subjektivitet mellan banker, kunder och revisorer försvårar värdering av de immateriella tillgångarna. Det som framkom i vår undersökning visar att respondenterna samtycker med Svensson (2003) om att värderingen fortfarande är problematisk eftersom banken inte tillhandahåller tillräckligt med information för att förstå hur det

bakomliggande värdet har uppkommit. Att tolka redovisningsinformationen ser däremot inte respondent 1 som någon större svårighet. Respondent 5 upplever alltid en svårighet med att tolka redovisningen av immateriella tillgångarna när banken inte har tillgång till information som de kan tyda på ett bra sätt. Denna tolkningsproblematik framförs även i Catasús och Gröjers (2003) forskning som visar att banken ofta tillhandahåller ett informationsunderlag om de immateriella tillgångarna som är allt för osäkert. Ett resultat av detta skulle enligt respondent 6 vara att den allt för svåra tolkningen och värderingen av redovisningsinformationen medföra att banken gör det lätt för sig och räknar av de immateriella tillgångarna mot det egna kapitalet. Den bristfälliga redovisningsinformationen av de immateriella tillgångarna som belyses av Svensson (2003) och respondenterna ser vi som indikationer på att banken ”tappar intresse” om tolkningen och värderingen av de immateriella tillgångarna är allt för tidskrävande. Vidare visar vår undersökning på att de immateriella tillgångarna sällan utgör en säkerhet för banken, vilket då enligt oss skulle kunna medföra att bankens vilja att lägga ner extra tid för att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna minskar ytterligare.

Allee (2008) understryker att de immateriella tillgångarna fått en allt större betydelse vid bedömningen av ett företags välmående och värdeskapande förmåga. Trots detta råder det hos respondenterna delade meningar om vilken information som kan förbättras för att få en bättre förståelse av dessa tillgångar. En del av respondenterna upplever att nuvarande lagkrav kring immateriella tillgångar gör att de begränsas i redovisningen och därmed uppfattas som svårbedömda. För intressenter är det enligt Lev och Daum (2004) viktigt att det finns tillgänglig information som gör det möjligt att bedöma effektiviteten av den immateriella tillgången i verksamheten. Detta upplever respondent 2 som svårt eftersom banken ofta får allt för lite information om den immateriella tillgången i noterna på årsredovisningen. För att underlätta förståelsen om hur den immateriella tillgången värderats efterfrågar respondenten en utveckling av tilläggsinformationen i noterna då den för tillfället är knapphändig. En annan möjlig utveckling skulle enligt respondent 1 vara en förbättring av företagarens affärsplan där det tydligare framgår hur den immateriella tillgången har värderats i samband med förvärvet. Att information gällande värderingen får en viktig betydelse för banken skulle enligt Sundgren et al (2009) förklaras av att intressenter kan ha delade meningar om den immateriella tillgångens verkliga värde. Vidare försvåras värderingen ytterligare av att de immateriella tillgångarna ofta är unika vilket gör de svåra att jämföra på en marknad (Sundgren et al 2009).

Enligt oss tror vi att Sundgren et al (2009) och respondenternas åsikter till stora delar handlar om ett intresseperspektiv. Ur ett bankperspektiv upplever vi att en aktivering kan ge en mindre rättvisande bild av de immateriella tillgångarna och ses som en ”svaghet” av banken medan en direkt kostnadsföring i resultaträkningen tyder på ett finansiellt starkare företag.

Respondenterna upplever att företagskunderna i de allra flesta fall är duktiga på att lämna ifrån sig information om sin verksamhet. Däremot kvarstår problemet att informationen inte alltid är relevant för banken vilket enligt Svensson (2003) kan leda till att banken tappar intresset, om de upplever att kostnaderna för att få fram redovisningsinformationen är större än nyttan. Det som framkom i våra intervjuer överensstämmer med Svensson (2003) eftersom respondenterna upplever att det är fördelaktigare att se den immateriella tillgången som en kostnad i de fall där relevant redovisningsinformation saknas för att bedöma tillgången.

Enligt Grunert och Norden (2012) är den finansiella informationen i små och medelstora företag ofta otillräcklig vilket medför att bankerna lägger större vikt på att utvärdera den mjuka informationen. I vår undersökning framkommer det att samtliga respondenter ser den mjuka informationen som betydelsefull vid en kreditbedömning. Däremot är respondenterna inte helt överens om att den mjuka informationen skulle vara viktigare än den finansiella som Grunert och Norden (2012) nämner i sin forskning. Även om den finansiella informationen är viktig förklarar respondent 1 att den mjuka informationen får en allt mer väsentlig roll vid långsiktiga kundrelationer. Udell (2008) beskriver att den mjuka informationen består av kvalitativa egenskaper som finns till för att kreditgivaren ska få en inblick i ett företags icke-finansiella affärsområden. Denna uppfattning delas av respondent 3 som förklarar att mjuk information bestående utav företagets relationer till sina leverantörer och andra företag är viktig för att få en bättre förståelse om företagarens verksamhet. En orsak till varför Grunert och Norden (2012) samt våra respondenter åsikter inte helt överensstämmer med varandra tror vi hänger samman med tolkningen av information. Den mjuka informationen verkar enligt våra respondenter inte vara viktigare än den finansiella som Grunert och Nordet (2012) nämner, däremot tror vi att den mjuka informationen underlättar förståelsen av den finansiella informationen. I vår undersökning har vi sett indikationer på att den mjuka informationen ibland bättre kan förklara hur de finansiella siffrorna har uppstått. Det i sin tur skulle kunna medföra att banken med hjälp av den mjuka informationen lättare förstår sig på det bakomliggande värdet av den immateriella tillgången och företagets framtida återbetalningsförmåga.

Kravet på information är lika högt för befintliga företag som det är för nya företag menar respondent 2, respondent 4 och respondent 6. Även om kravet är detsamma mellan dessa två kundgrupper menar respondent 6 att "*banken kan känna sig tryggare med den informationen de får av en befintlig kund, eftersom vi vet att den informationen har stämt de senaste tio åren så varför skulle den inte stämma nu?*". Respondent 6 förklaring går att ställa i relation till Grunert och Norden (2012) forskning som betonar att den mjuka informationen med tiden blir ett viktigt komplement till den finansiella informationen i en kreditbedömning.

En studie genomförd av Svensson (2003) visar att banken i en del fall nästan enbart grundat sitt kreditbeslut utifrån den tillförlitlighet kreditgivaren haft till de personer som finns i företaget. Denna uppfattning stämmer delvis överens med respondent 1 och respondent 5 som menar att ett starkt förtroende till kunden kan medföra att banken emellanåt ställer lite lägre krav på information för att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna. Sedan studien av Svensson (2003) genomfördes ser vi i vår undersökning tecken på att banken fortfarande upplever den mjuka informationen som viktig men enbart ur ett trygghetsperspektiv. Vi tror att det resonemang som bankerna har idag mestadels grundar sig i vad Grunert och Norden (2012) beskriver, nämligen att den mjuka informationen underlättar men aldrig avgör en kreditbedömning.

5.5. Användbarheten av mjuk och hårdinformation vid ett kreditbeslut

I referensramen beskriver Bruns och Fletcher (2008) att det finns sju områden som är av väsentlig betydelse vid ett kreditbeslut av små och medelstora företag. Vår undersökning visar att respondenterna har en avvikande uppfattning i förhållande till Bruns och Fletchers (2008) tidigare forskning i merparten av fallen.

Den *historiska lönsamheten* upplever författarna som det viktigaste momentet eftersom tidigare resultat återspeglar företagets återbetalningsförmåga och företagsledningens kompetens. Respondenterna har i undersökningen graderat den *historiska lönsamheten* mellan graderna 3-5. Denna post utgör enligt respondenterna en grund för ett kreditbeslut där tidigare historik ger indikationer på hur det kan komma att se ut framöver. Några av respondenterna förklarar att det framförallt är den framtida risken som banken tar i beaktande. Trots att respondent 3 inte direkt har rangordnat den *historiska lönsamheten* överensstämmer respondentens motivering med både författarna och de övriga respondenterna.

Finansiell ställning utgör enligt Bruns och Fletcher (2008) det näst viktigaste bedömningsområdet vilket även överensstämmer med respondent 1 åsikt. Författarna förklarar att tidigare vinster skapar positiva indikationer över företagets framtida återbetalningsförmåga. Respondent 1 har liknande resonemang och menar att mycket eget kapital och vinster är väldigt positivt vid ett kreditbeslut. Respondent 6 ser däremot denna post som den absolut viktigaste eftersom den indikerar företagets lönsamhet.

När det gäller *långivarens och låntagarens kompetens om likande projekt* upplever merparten av respondenterna att detta område är mer betydelsefullt än vad Bruns och Fletcher (2008) visar i sin forskning. Däremot har författarna och respondenterna liknande resonemang kring den här kategorin och menar att tidigare framgångsrika projekt förstärker företagets lånemöjligheter.

Bruns och Fletcher (2008) förklarar att banker tar ut *säkerheter* i företag för att begränsa låntagarens riskbeteende och därmed bankens kreditrisk. Merparten av respondenterna graderar *säkerheter* som mindre viktiga i jämförelse med författarna. Den bidragande anledningen beror på att bankerna i första hand behöver information för att bedöma återbetalningsförmågan. Säkerheter är alltid bra om banken skulle göra en missbedömning eller om låntagarens verksamhet går dåligt. Därför hamnar denna post längst ned i prioriteringen enligt respondent 4 eftersom det inte tas ut *säkerheter* om banken inte känner trygghet i de andra bedömningsområdena.

När det kommer till graderingen av *långtagarens egen investering med eget kapital* är författarna och respondenterna övervägande överens om dess placering. Intressant är att respondent 6 har en liknande motivering som författarna inom detta område men har trots detta graderat posten betydligt högre i sin rangordning. Desto mer investering med eget kapital tyder på att företagaren tror på verksamhetens framgång menar respondenten.

Det område som i vår undersökning utmärker sig mest är *kompetensen hos VD:n*. Enligt majoriteten av respondenterna är det den i särklass viktigaste posten eftersom en bristande kompetens väldigt sällan indikerar en positiv framtidsutsikt för verksamheten. Därför utgör denna post en utgångspunkt i kreditbedömningen menar respondent 2. Bruns och Fletcher (2008) samt respondent 6 har däremot valt att placera *kompetensen hos VD:n* långt ner i rangordningen men har trots detta resonerat på ett liknande sätt som de övriga respondenterna kring området.

Samtliga respondenter upplever att *företagarens riskbenägenhet* kommer långt ner i rangordningen. Dessutom stämmer merparten av respondenternas

rangordning av denna post helt överens med vad Bruns och Fletchers (2008) kommer fram till i sin forskning. Den främsta anledningen beror enligt respondenterna på att det i slutändan är företagaren som bär risken och inte banken. Även om det finns en viss risk vid bankens utlåning är det ägarkapitalet som ska bära risken.

Även om vi finner det intressant att Bruns och Fletchers (2008) undersökning skiljer sig ifrån vår, tror vi att vårt begränsade urval kan ha påverkat utfallet. I författarnas undersökning var antalet undersökta svenska banker 114 stycken vilket skiljer sig ifrån vår studie där antalet banker som svarade på frågan var fem stycken. Eftersom vår studie grundar sig på de immateriella tillgångar betydelse hos små och medelstora företag kan detta ha haft en inverkan i respondenternas rangordning av de olika alternativen. I Bruns och Fletchers (2008) undersökning nämns inte specifikt företag med immateriella tillgångar utan deras studie grundar sig på små och medelstora företag i allmänhet. Därför ser vi möjligheten i att våra respondenter rangordnat områden såsom *VD kompetens* betydligt högre än författarna då vår studie har berört företag med stora immateriella tillgångsposter.

6. Slutsats

I detta avsnitt redovisar vi våra egna slutsatser av den undersökning vi genomfört. En återkoppling till forskningsfrågorna kommer att ske där våra personliga reflektioner till det ursprungliga syftet lyfts fram. Kapitlet avslutas med förslag till vidare forskning baserat på de reflektioner vi gjort.

Vilken betydelse har immateriella tillgångar som kostnadsförs i resultaträkningen respektive redovisas i balansräkningen vid en kreditbedömning?

Vår undersökning ger indikationer på att de immateriella tillgångarna i redovisningen har en mindre betydelse för kreditbedömningen av små och medelstora företag. Detta beror på att bankerna erhåller bristfällig redovisningsinformation om de immateriella tillgångarna, vilket då gör det svårt att förstå och se det värde som låntagaren presenterar. Därför uppkommer det en viss fundersamhet hos bankerna i de fall där låntagaren inte kunnat bevisa vilket ekonomiskt värde den redovisade immateriella tillgången har i verksamheten.

Eftersom risken för att de immateriella tillgångarna som bokförts i balansräkningen ska behöva skrivas ned är större än för materiella tillgångar, väljer bankerna att bortse ifrån de immateriella tillgångarnas värde och prövar istället om företaget har möjlighet att ta upp kostnaderna för de immateriella tillgångarna. Detta sker genom att bankerna ser över om det egna kapitalet är tillräckligt stort för att täcka en eventuell nedskrivning av de immateriella tillgångarna. Det kan även förekomma immateriella tillgångar som företagaren inte tagit upp i sin redovisning men som har betydelse för kreditbedömningen. Ett sådant exempel är immateriella tillgångar som på sikt förväntas skapa intäkter men som vid kreditbedömning enbart utgör en kostnad för företaget. Dessa tillgångar hanterar banken som en direkt kostnad i resultaträkningen och klarar företagaren inte av denna belastning ger det istället indikationer på att det kan vara en allt för riskfylld utlåning för banken.

Vilka faktorer är avgörande vid beslutsfattande om en immateriell tillgång utgör en finansiell säkerhet för kreditgivare?

Den immateriella tillgången har väldigt sällan ett belåningsbart värde för banken. De immateriella tillgångarna men även humankapitalet och annan kringliggande mjuk information skapar en trygghet vid kreditbedömningen men kan aldrig, utgöra en säkerhet för banken. Vidare finns det inte heller några konkreta förslag på vad som kan göras för att den immateriella

tillgången ska fungera som en säkerhet för banken. Dock finns möjligheten att finna säkerheter i de kundfordringar som den immateriella tillgången medför. För exempelvis taxi- och bussbolag kan banken undersöka om det finns ett körkontrakt för kommunal verksamhet. Dessa kontrakt löper oftast under en längre tidsperiod, vilket underlättar prognostiseringen av framtida intäkter och gör att banken kan känna sig tryggare med företagets framtida återbetalningsförmåga. Vidare är andrahandsmarknaden för de immateriella tillgångarna begränsad eftersom varje tillgång är unik och intressenterna har olika uppfattningar om tillgångens verkliga värde. Det blir därför svårt för banken att hitta ett ungefärligt belåningsvärde som banken kan förvänta sig realisera i en obeståndssituation. Detta i kombination med lagar som ställer krav på att banken ska ha möjligheten att återfå sitt utlånande kapital gör att den immateriella tillgången som säkerhet tappar betydelse.

Hur upplever bankerna att företag kan bidra till att skapa en mer rättvisande bild av immateriella tillgångar?

Generellt upplever bankerna att det lämnas bristfällig information om de immateriella tillgångarna. För tillfället är det svårt för bankerna att skapa sig en helt tillförlitlig bild av de immateriella tillgångarna eftersom låntagarens värdering av tillgångarna i många fall visar ett högre värde än det som bankerna uppfattar. Vår undersökning indikerar på att bankerna idag har allt för svårt att förstå hur värdet av de immateriella tillgångarna har uppkommit. Detta har därför medfört att bankerna efterfrågar en utveckling av redovisningsinformationen, där låntagarna mer tydligt visar hur värdet av de immateriella tillgångarna fastställts. För att ge en mer rättvisande bild av de immateriella tillgångarna är vår uppfattning att bankerna kräver bättre tilläggsinformation. Även om kunderna idag är duktiga på att lämna ifrån sig redovisningsinformation är den inte alltid relevant. Den långsiktiga kundrelationen gör det lättare för banken att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna men den är inte tillräcklig. En utveckling som får bankerna att bättre förstå de immateriella tillgångarnas användningsområde och på vilket sätt dessa inbringar intäkter i verksamheten blir därför nödvändig för att kunna skapa sig en mer rättvisande bild av tillgångarna.

6.1. Reflektioner

Vår studie tyder på att det har skett en utveckling över tiden där den mjuka informationen har fått en större betydelse i kreditbedömningen. Ett sådant exempel är att majoriteteten av respondenterna ser *VD:s kompetens* som det absolut viktigaste, vilket inte stämde överens med vår uppfattning i början av studien där vi delade åsikter med Bruns och Fletcher (2008). Vidare finner vi

det intressant att bankerna är försiktiga med hanteringen av de immateriella tillgångarna i redovisningen. Att det hos företagaren kan finnas ”dolda” ekonomiska skäl att bokföra immateriella tillgångar i balansräkningen är någonting som vi upplever att banken direkt ställer sig frågande till. Då de små och medelstora företagen som banken bedömer dessutom är skattesubjekt i vår undersökning, tror vi kan öka företagens incitament att använda de immateriella tillgångarna för att få ett lägre beskattningsbart resultat. Har företagen däremot inte råd att kostnadsföra dessa tillgångar blir det istället mer fördelaktigt att aktivera de i balansräkningen. Eftersom de immateriella tillgångarna i redovisningen i större utsträckning kan användas för att ”försköna” ett företags resultat samtidigt som de sällan utgör en säkerhet, tror vi skapar en misstro av de immateriella tillgångarna hos banken. Den osäkerhet som immateriella tillgångar i redovisningen medför tror vi har bidragit till att banken lägger större fokus på den mjuka informationen.

6.2. Förslag till vidare forskning

Under en lång tid har det pågått en utveckling inom kreditbedömningen av företag. Än idag ser vi att säkerheter är viktiga för bankerna men att det i första hand är ett flertal andra faktorer som ska bedömas innan detta område får en betydelse. Eftersom allt mer små och medelstora företag är tjänsteorienterade och många gånger saknar den ”materiella” säkerheten måste bankerna numera ta andra områden i beaktande för att finna trygghet i sin utlåning. Vår undersökning tyder på att den mjuka informationen är ett av de områden som banken fäster större fokus på. Därför skulle det enligt oss vara intressant att vidare studera;

- Hur utveckling av antalet ökade tjänsteföretag kan komma att påverka bankens utlåning till dessa i takt med att den ”materiella säkerheten” möjligen kommer att minska ytterligare i små och medelstora tjänsteföretag?
- Om bedömningen av de immateriella tillgångarna underlättas ifall kreditinstitutet får ta del av reviderat material från företagets revisor vid en kreditbedömning? Är banken och revisorerna överens om hur de immateriella tillgångarna ska värderas eller skiljer sig deras åsikter åt? Och i så fall på vilket sätt?
- Vilka effekter en aktivering respektive kostnadsföring av de immateriella tillgångarna har för skattemässig påverkan? Dessutom vore det intressant att mer noggrant undersöka de bakomliggande skälen till

varför företag väljer att aktivera alternativt kostnadsföra de immateriella tillgångarna och vilka fördelarna/konsekvenserna blir av respektive val?

Referenser

- Allee, V. (2008). Value network analysis and value conversion of tangible and intangible assets. *Journal of Intellectual Capital*, 9(1), 5-24.
- Altman, E. I., & Sabato, G. (2007). Modelling credit risk for SMEs: Evidence from the US market. *Abacus*, 43 (3), 332-357
- Ax, A., Lembke, P., Sjöberg, J., Gustafsson, L., Hjertman, M., Riis, M., & Rimsten, L. (2011). *Det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar*. [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/vr-11-15.pdf> [2013-04-23]
- Berger, A-N. & Udell, G-F (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure. *Economic journal* 112 (477), 32-53
- Berger, A-N. & Udell, G-F (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance* 30 (11), 2945-2966
- Bjerkeshö, P., Hallin, G., Silver, L. & Spangenberg, K. (2011). *Små företags behov av krediter och systemen för att tillgodose dem* [Elektronisk] Tillgänglig: <http://www.tillvaxtverket.se/download/18.60024a181348e9031c88000640/Små+företags+behov+av+krediter+och+behoven+att+tillgodo+se+dem.pdf> [2013-04-28]
- Bogdanowicz, M.S., & Baily, E.K (2002) The value of knowledge and the values of the new knowledge worker: generation X in the new economy. *Journal of European Industrial Training*, 26 (2/3/4), 125-129.
- Bruns, V. (2004). Who receives bank loans? – A study of lending officers' assessments of loans to growing small and medium-sized enterprises. Jönköping: Jönköping International Business School
- Bruns, V. & Fletcher, M. (2008). Bank's assessment of Swedish SMEs. *Venture Capital* 10 (2), 171-194
- Bryman, A. & Bell, E. (2011). *Business Research Methods*. Oxford. Oxford University Press.
- Carbó-Valverde, S., Rodriguez-Fernandez, F., & Udell, G.F (2009) Bank Market Power and SME Financing Constraints. *Review of Finance* 13 (2), 309-340.

- Catasús B. & Gröjer, J-E. (2003). Intangibles and credit decisions: results from an experiment. *European Accounting Review* 12 (2), 327-355
- Durst, S. (2008). The relevance of intangible assets in German SMEs. *Journal of Intellectual Capital*, 9 (3) , 410-43
- Eliasson, A. (2010) Kvalitativ metod från början. Lund: Studentlitteratur
- Europeiska kommissionen (2011). Stora planer för små företag – detta för EU för små och medelstora företag (SMF). [Elektronisk] Tillgänglig: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/thinking_big_sv.pdf [2013-04-25]
- Europeiska kommissionen (2006a). Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Develop and Innovation in SMEs [Elektronisk] Tillgänglig: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf [2013-04-25]
- Europeiska kommissionen (2006b). Den nya definitionen av SMF-företag. Användarhandbok och mall för försäkran, [Elektronisk]. Tillgänglig: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_sv.pdf [2013-04-07]
- FFFS (2004:6) Finansinspektionens allmänna råd om kreditriskhanering i kreditinstitut och värdepappersinstitut. [Elektronisk]. Tillgänglig: http://www.fi.se/upload/30_Regler/10_FFFS/2004/FFFS0406.pdf [2013-05-03]
- Garmer, F. & Kyllenius, M. (2004). *Finansiering för små och nystartade företag*. Malmö: Liber Ekonomi
- Grunert, J. & Norden, L. (2012). Bargaining power and information in SME lending. *Small Business Economics* 39 (2), 401-417
- Høegh-Krohn, N. E. J. & Knivsflå, K. H. (2000). Accounting for Intangible Assets in Scandinavia, the UK, the US, and by the IASC: Challenges and a Solution. *The International Journal of Accounting*, 35 (2), 243-265
- Konkurrensverket (u.å) Upphandling av mindre företag. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.kkv.se/t/Page.aspx?id=4334> [2013-04-07]
- Larsson, C-G. (2008). *Företagets finanser*. Lund: Studentlitteratur
- 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.

- Marton, J., Falkman, P., Lumsden, M., Pettersson, A-K & Rimmel, G. (2008) *IFRS – I teorin och praktik*. Stockholm: Bonnier utbildning.
- Redovisningsrådets rekommendationer. (2000) Immateriella tillgångar, RR 15. Stockholm: Bokföringsnämnden. [Elektronisk]. Tillgänglig: <http://www.farkomplett.se>
- SFS 2004:297. *Lag om bank- och finansieringsrörelse*. Stockholm: Justitiedepartementet.
- Smith, D. (2006). *Redovisningens språk*. Lund: Studentlitteratur
- 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. Uppsala: Uppsalas universitet
- 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
- Trost, I. (2010) *Kvalitativa intervjuer*. 4 uppl. Lund, Studentlitteratur
- Udell, G-F (2008) What´s in a relationship? The case of commercial lending. *Business Horizons* 51(2), 93-103
- Voordeckers, W., & Steijvers, T. (2006). Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 3067-3086
- 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
- Wrigley, J. (2008). Discussion of "What financial and non-financial information on intangible is value-relevant? A review of the evidence". *Accounting and Business Research*, 38 (3), 257-260

Bilaga 1 – Frågeformulär

Allmän information

- *Position inom banken*
- *Yrkeserfarenheter beträffande kreditgivning till små och medelstora företag*

Inledande frågor om kreditbedömningsprocessen

- 1). Förklara kortfattat hur kreditbedömningsprocessen av små och medelstora företag ser ut hos Er? Vilka är de vanligaste stegen som i slutändan leder fram till ett kreditbeslut?
- 2). Skiljer sig kreditbedömningsprocessen åt beroende på vilken bransch företaget verkar inom? På vilket sätt?
- 3). Ser kreditbedömningsprocessen annorlunda ut om för nystartade företag jämfört med redan existerande företag som söker kapital?
- 4). Har Du möjligheten att själv avgöra om en immateriell tillgång är av sådan kvalitet att den går att pantsätta vid en utlåning? Om inte, vem/vilka har du möjligheten att vända dig till för att fatta ett sådant beslut?

Immateriella tillgångar i redovisningen

- 5). Vilken information upplever Du är betydelsefull för att en immateriell tillgång i balansräkningen ska kunna användas vid kreditbedömning?
- 6). I vilka fall upplever Du att en immateriell tillgång istället bör ses som en kostnad i resultaträkningen? Hur påverkar detta i så fall kreditbedömningen?
- 7). Upplever Du att ett företag som till största delen består av immateriella tillgångar har en svagare finansiell ställning hos banken än om majoriteten av tillgångarna hade varit fasta?

Immateriella tillgångar som säkerhet

- 8). Vad upplever Du är nödvändigt för att en immateriell tillgång skall utgöra en finansiell säkerhet för banken? Om en immateriell tillgång inte kan utgöra en finansiell säkerhet för er, hur kommer det sig?

9). Vilken information upplever Du är extra viktig att klargöra för låntagaren vid en kreditbedömning, för att de immateriella tillgångarna ska fungera som en ”trygg” pantsättning?

10). Är det mer motiverat att i en kreditbedömning bedöma/ta hänsyn till en immateriell tillgång vars syfte är att inbringa intäkter i verksamheten eller kan en tillgång som har en mer stödjande och kostnadsbesparande funktion vara lika tilltalande? Varför/Varför inte?

11). Vilka säkerheter eller krav kan Ni som bank ställa på låntagarens användning av det utlånade kapitalet? Följer Ni upp den utlånade krediten för att säkerställa att den används för verksamhetsändamål och inte för privat bruk?

12). Upplever Du att en immateriell tillgång som har en tydlig förankring i andra verksamhetstillgångar (exempelvis ett datorprogram som styr en produktionsenhet) är avgörande för att den immateriella tillgången ska utgöra en säkerhet för er? Varför/Varför inte?

Rättvisande bild av immateriella tillgångar

13). Vilka/ Vilket område upplever Du att låntagaren lämnar bristfällig information om när det kommer till bedömningen av de immateriella tillgångarna?

14). Vilken är den vanligaste typen av tilläggsinformation som Du begär in vid otydligheter kring bedömningen av en immateriell tillgång? Hur bra är låntagarna på att tolka Ert informationsbehov?

15). Upplever Du att redovisningsinformationen av de immateriella tillgångarna generellt är svåra att tolka vid ett kreditbeslut? Om ja, tolkas redovisningsinformationen internt eller anlitar ni konsulter som tolkar informationen åt er?

16). Av den informationen ni får idag gällande de immateriella tillgångarna, vad anser Du kan utvecklas ytterligare för att underlätta Er bedömning av företaget vid en kreditgivning?

17). Vilken information tycker Du företagskunderna är duktiga att lämna ifrån sig när det kommer till bedömningen av de immateriella tillgångarna? Tycker du att denna information är tillräckligt relevant för att underlätta er bedömning?

18). Hur stor inverkan har den mjuka informationen (exempelvis kompetens, relation till kund osv) vid ett kreditbeslut? Kan en god och långvarig relation till kunden medföra att Du ställer ”lägre” krav på information för att skapa dig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarnas värde vid ett kreditbeslut?

Användbarheten av mjuk och hård information vid ett kreditbeslut

19). Hur skulle Du rangordna användbarheten av följande områden vid ett kreditbeslut, där den första är viktigast. Finns det andra områden som inte nämns som Du anser är mer relevanta?

- Historisk lönsamhet
- Finansiell ställning,
- Långgivarens & låntagarens kompetens om liknande projekt
- Säkerheter
- Låntagarens egen investering med eget kapital,
- VD kompetens
- Företagarens riskbenägenhet.

Bilaga 2 - Respondent 1

1. Respondenten förklarar att kreditgivningen mot små och medelstora företag idag är mer regelstyrd och kontrollerad än vad den var innan finanskrisen på 90-talet. En anledning beror på att det förr inte fanns samma typ av kreditsystem utan första kontakten handlade mycket om kundkännedom.

Idag inleds vanligen en kreditbedömning genom att låntagaren blir uppringd av banken, efter att denne har lämnat en låneförfrågan. I detta steg hämtas information från bankens bolagsregister samtidigt som en kreditupplysning tas för att få en översiktlig bild av företaget. Är det en företagare som är befintlig försäkringsskund, hämtas information direkt ifrån försäkringssidan hos banken. Vidare menar respondenten att balansräkningen är till stor hjälp vid en första bedömning av ett företag.

Upplever banken att det som hittills granskats går att arbeta vidare med, fortsätter bedömningen till nästa steg. I det andra steget förs redovisningsinformation in i ett kreditbehandlingssystem som räknar fram nyckeltal som senare fungerar som indikationer över den interna skötsamheten i bolaget. Denna process är en del av riskklassificeringen där de olika parametrarna får olika grader av säkerhet. Parametrarna får specifika färger beroende på vilken osäkerhetsgrad det råder i företaget. Får alla parametrar grönt ljus kan det finnas god grund för att bevilja ett lån. Respondenten förklarar att mindre företagslån kan beslutas av en företagsrådgivare och när det gäller medelstora lån fattas beslut tillsammans av två företagsrådgivare. Vid större belopp tillkallas en kreditkommitté med fyra medlemmar som tillsammans diskuterar och fattar beslut huruvida utlåning skall ske. Förekommer det ovanligt stora belopp tillkallas en central ledning som får fatta beslut.

Även om beloppet är en viktig faktor för att tillkalla kreditkommittén kan det ibland vara nödvändigt att skicka vidare ärenden med betalningsanmärkningar eller där nyckeltal är allt för osäkra. Detta är framförallt vanligt i de branscher som banken upplever som extra riskfyllda. I de fall där kreditsystemen visar gult på någon eller några parametrar innebär det någon form av osäkerhet i bedömningen. Då krävs det en dokumentation från företagsrådgivarna med ett förklarande PM till varför rådgivaren har valt att forcera och gå vidare i ärendet. I de fall då kreditsystemet visar rött ljus på en eller flera parametrar blir det mycket svårt att gå vidare med processen och i de flesta fall leder det till ett låneavslag.

En annan del av kreditprocessen är ratingsystemet, där det görs en samlad bedömning av låntagarens verksamhet och skötsel. En bra rating kan hjälpa till att sänka räntan på det utlånade kapitalet medan en dålig rating har omvänd effekt. Respondenten förklarar att viktiga nyckeltal som banken måste ta hänsyn till för att få en samlad bedömning av ett företags betalningsförmåga är kassaflöde, likviditet och soliditet. Andra viktiga nyckeltal att ta i beaktande är leverantörsinbetalningar, det vill säga hur många dagar det tar innan företagaren får betalt efter fakturering. I slutändan är det däremot företagsrådgivarens egen bedömning som är beslutsgrundande vid en kreditprövning.

2. En del branscher är mer riskklassificerade än andra enligt bankens bestämmelser. Dessa branscher bedöms av en högre instans och har även svårare att passera det första steget i kreditbedömningen. Det finns olika svårigheter beroende på vilken bransch företaget verkar inom men generellt är fastighetsbolag lättare att värdera medan en tillverkningsindustri kräver mer jobb. Däremot kan en bransch som i vanliga fall relativt enkel att värdera hamna under kategorin ”riskbranschen” om den är hårt konkurrensutsatt.

3. Den vanligaste konstellationen av nystartade företag är ofta enskilda bolag med 2-3 ägare och som i de flesta fall redan är försäkringskunder hos banken. För nystartade företag kan banken ställa krav på en grupplivförsäkring där företagarna och banken kommer överens om att en del av livförsäkringen skall vara pantsatt hos banken. Denna försäkringsform ser respondenten som fördelaktig eftersom låntagaren i många fall redan har pantsatt sina privata egendomar. Andra fördelar med att pantsätta en livförsäkring är att banken slipper utmätning på låntagarens familjs realtillgångar.

En annan trygghet som respondenten upplever är bra för banken är när kompanjonsavtal tecknas mellan ägarna i företaget. Detta eftersom det minimerar risken att verksamhetens fortsatta drift äventyras om någon ägare lämnar företaget. Ett annat scenario där avtalet är fördelaktigt är om det kommer in en tredje part som inte har så god kännedom om företaget utan istället bara vill få ut kapital utan någon hänsyn till företags framtid.

Fördelen med nystartade företag är att banken känner sig delaktig i verksamheten eftersom det från början blir det lättare att följa företagets utveckling. Hos existerande företag finns redan en historik och kundkännedom vilket underlättar kreditbedömningen.

4. Enligt kreditinstruktionen får banken inte pantsätta immateriella tillgångar eftersom det råder allt för stor osäkerhet vid värderingen av dessa tillgångar. En bidragande anledning är att bank inte får riskera spararnas insatta pengar. Även om de immateriella tillgångarna finns med i bakhuvudet vid bedömningen är det med dagens reglering allt för svårt att ge immateriella tillgångar såsom patent, licenser och mjukvaror och så vidare, ett bestämt värde som kan ligga till grund för säkerhet vid utlåning.

Den immateriella tillgångens roll styrs mycket av storleken i förhållande till det totala kapitalet. För att säkerställa att den immateriella tillgången inte utgör en allt för stor risk för banken, begärs kompletterande säkerhet i form av personligborgen. Vidare kan banken kräva ett större aktiekapital om det skulle upplevas som allt för riskfyllt att låna ut kapital. Enligt respondenten borde företag som själva tror på sin affärsidé eller investering vara villiga att även gå in med mer aktiekapital. Däremot kan banken inte begära in allt för mycket säkerheter och därför är det viktigt att det finns en skötselborgen där det råder bra balans mellan säkerheter och utlånat kapital. Detta förklarar respondenten på följande vis;

”Banken ska inte kräva in säkerheter bara för att få låna, utan företaget bör vara så bra att de ska kunna dra runt sig själv med krediter och säkerheter. Ska inte behöva massa extra säkerheter. Säkerheter är viktigt så länge man inte riskerar andras pengar”

5-6 För att en immateriell tillgång ska tas i beaktande i en kreditbedömning ska den i första hand vara bokfört som en tillgång. Samtidigt är det viktigt att tillgångarna är enskilt specificerade där exempelvis goodwill och patentet redovisas var för sig. Ibland förekommer det tillgångar som inte tas med i redovisningen men som är av betydelse för kreditbedömningen. I sådana fall görs en notering om det i ett kredit PM och eftersom det inte finns med i redovisningen tas den immateriella tillgången upp som en kostnad. En sådan kostnad skulle enligt respondenten vara en projektkostnad som på sikt väntas generera intäkter men som idag utgör en kostnad.

7. Har företagare mindre reala tillgångar får de i regel en högre ränta vilket i sin tur kan påverka bolagets ekonomi. Anledningen beror på banken får betala mer för att låna ut kapital utan säkerhet och därmed blir även räntekostnaden för låntagaren högre. Dessutom bedöms företag med stora immateriella tillgångsposter hårdare oavsett om de har en likartad finansiell ställning som ett företag med många reala tillgångar. Det främsta skälet är att de immateriella tillgångarna som bolaget innehar inte kan pantsättas enligt kreditinstruktionen och därigenom blir utlåningen mer riskfylld för banken.

8. Även om en immateriell tillgång inte kan ses som en direkt säkerhet finns det med i bakgrunden menar respondenten. En långvarig kundrelation utgör här en viktig roll, eftersom banken med tiden samlar på sig ett helhetsintryck av företagaren. Denna relation bidrar till att det i flera fall går att tro på kundens idéer och dess goodwill. I sådana fall kan banken lämna ut krediter i form av blacolån, där en bra och långvarig relation i kombination med att kreditgivaren tror på företagarens idéer utgör en ”dold säkerhet”.

9. Respondenten klargör att det är svårt att få fram ett värde på de immateriella tillgångar vilket gör dessa allt för svåra att pantsätta. Det blir därför viktigt att låntagaren lämnar information om vilka värderingssystem som har använts vid bestämmandet av den immateriella tillgångens värde. Vidare menar respondenten att det går att underlätta sin tolkning genom att undersöka om tidigare projekt med immateriella tillgångar har bedrivits framgångsrikt eller inte.

10. Intäkter från immateriella tillgångar är alltid fördelaktigt menar respondenten. Däremot kan ett kostnadsbesparande lönesystem vara bra för företaget, dock enbart under en kortare period eftersom dessa har en begränsad livslängd. Ofta ses de immateriella tillgångarna som framtida investeringar vars syfte är att inbringa intäkter. Eftersom intäkterna är framtidsbaserade blir dessa tillgångar mer osäkra än andra tillgångar och därför måste beslut gällande de immateriella tillgångarna vara välgrundade och dokumenterande. En anledning beror på att det finns andra intressenter som granskar banken, såsom Finansinspektionen och revisorer vilket gör att det blir viktigt att få med dokumentation kring olika beslut.

11. Respondenten förklarar att det i viss mån sker uppföljningar av det utlånande kapitalet samtidigt som banken följer upp företagets bokslut årsvis. De köp som företagaren personligen gör, ser banken inte direkt men kan följa upp dessa via ett datasystem. Om företagaren köpt en tillgång som banken och låntagaren inte kommit överens om vid kredittillfället upptäcks det ofta vid en granskning av bokslutet. Vid större investeringar kan banken välja att betala fakturan för investeringen och i samband med det får låntagaren en skuld. Detta tillvägagångsätt fungerar på samma sätt som vid ett husköp för privatpersoner, där banken betalar för huset och i gengäld får köparen en skuld hos banken i form av lån.

12. Respondenten upplever att det är möjligt att se en säkerhet i en immateriell tillgång som har en tydlig förankring i andra reala tillgångar. Det går alltid att belåna den materiella tillgången men finns det en mjukvara som behövs för att styra en materiell tillgång kan även den utgöra en säkerhet för banken. För att

programvaran till den materiella tillgången ska erhålla ett värde vid en kreditbedömning är det viktigt att det finns en fakturering som är kopplad till programvaran. Mjukvaran ses då som en enhet och är nödvändig för att den reala tillgången ska fungera.

13. Enligt respondenten är det dagens regelverk som styr vilka tillgångar som kan pantsättas. Kunderna är övervägande bra på att redovisa information gällande de immateriella tillgångarna men det är enligt respondenten en förutsättning eftersom banken kräver information om dessa tillgångar för att bevilja lån. Finner banken att det är en verksamhet som inte är vanligt förekommande i den specifika orten kan de vända sig till närliggande bankkontor för att inhämta information som saknas.

Banken får själva inte sätta värden på tillgångar utan detta sker av en oberoende part där exempelvis en fastighets värde bedöms av fastighetsbolag och inte banken själva. Om det hade funnits en liknande opartisk insats för de immateriella tillgångarna, hade det varit lättare för banken att finna mer pantsättningsbara belåningsvärden hos dessa tillgångar menar respondenten. Upplever banken att företagaren har en intressant affärsidé men som utgör en allt för stor risk för banken, kan de rekommendera låntagaren att söka sig till Almi Företagspartner som har möjligheten att låna ut kapital med högre risk.

Vidare menar respondenten att den mjuka informationen är väldigt viktig även om den inte går att pantsätta. För företag som innehar stora immateriella tillgångsposter är det viktigt att vara insatt och påläst i verksamheten eftersom de företagen saknar real tillgångar. Uppfattad kompetensnivån kan i dessa fall mätas genom personalomsättning och här är det viktigt att se över vilka nyckelpersoner som finns i företaget. Finner banken att högt uppsatt personal planerar att lämna verksamheter, kan det vara en signal på att något inte står rätt till i företaget.

14. Ibland upplever respondenten att immateriella tillgångar inte har ett värde samtidigt som låntagaren ser ett värde i tillgången. Har låntagaren exempelvis förvärvat goodwill, begär banken in tilläggsinformation i form av ett köpekontrakt, där det framgår hur värderingen av goodwill har skett. Banken kan även ta i beaktande om en revisor varit med vid värderingen eller inte vid sin bedömning av de immateriella tillgångarna.

15. Respondenten själv har inte haft några större problem att tolka redovisningsinformationen om de immateriella tillgångarna. Erfarenheten har medfört att med åren har blivit lättare att tolka redovisningsinformationen men även den mjuka informationen. Vid funderingar angående den mjuka

informationen blir diskussioner och samtal med konsulter ett bra verktyg för att ta reda på om företaget har en bra affärsidé eller inte. Det som fortfarande kan vara svårt att undersöka är hur företaget fått fram värdet på de immateriella tillgångarna och därför är det i dessa lägen fördelaktigt att vara två stycken som fattar beslut gemensamt.

16. Respondenten nämner att det finns lagkrav som gör att de immateriella tillgångarna begränsas i redovisningen. Från bankens synvinkel är inte respondenten säker på om det går att så mycket med redovisningen kring de immateriella tillgångarna. Däremot kan företagens affärsplan utvecklas ytterligare genom att detaljerat redogöra för vilka tillgångar som köpts och hur dessa har värderats.

17. Företagarna lämnar ofta ifrån sig positiv information kring deras framtida investeringar. Däremot har banken det svårt att bedöma om informationen är korrekt eller om någon väsentlig information saknas.

18. Relationen till företaget har stor betydelse enligt respondenten. I början är banken mer styrd av siffror i redovisningen eftersom relationskapitalet är lågt. Med tiden ändras detta och relationen får en mer väsentlig roll i kreditbedömningen även om siffrorna fortfarande är viktiga. Kombinationen av en långvarig kundrelation och historisk redovisningsinformation är viktig för banken eftersom det gör det lättare att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna vid ett kreditbeslut. Enligt respondenten har en lång kundrelation en positiv inverkan vid bedömningen av de immateriella tillgångarna, där fördelarna ofta överväger nackdelarna som den långa relationen medför.

19. Respondenten har rangordnat följande område utifrån användbarheten i ett kreditbeslut. Det absolut viktigaste enligt respondenten är *VD:s kompetens* eftersom det är denna person som driver företaget, finns inte kompetensen blir det svårt att finna en positiv framtidsutsikt. Den *finansiella ställningen* är även den viktig eftersom den bland annat lyfter fram om det finns mycket eget kapital och vinster i företaget, vilket är positivt för kreditbedömningen. *Säkerheter* är viktiga då det finns lagkrav på säkerheter samtidigt som dessa krävs för att få igenom sitt kreditbeslut i creditsystemet. *Långgivarens och låntagarens kompetens om liknande projekt* är bra men inte avgörande för ett kreditbeslut enligt respondenten. När det kommer till den *historiska lönsamheten* så ser respondenten denna post som bra men för banken handlar det framförallt om företagarens framtida risk. *Låntagarens egen investering med eget kapital* är bra i början men under ett längre perspektiv inte så viktig eftersom det är företagaren som bär risken. Det är fördelaktigt med eget kapital vid

uppstarten av ett företag, men hos befintliga kunder hamnar detta inte så högt upp i bedömningslistan eftersom det i slutändan är företagaren och inte banken som bär risken. Det minst viktiga bedömningsområdet är enligt respondenten *företagarens riskbenägenhet*. Även om företagarens riskbenägenhet kan ha en negativ inverkan på banken är det oftast företagaren som bär den stora risken och inte banken.

Respondenten tillägger att det utöver de sju ovanstående områdena är viktigt att ta *kassaflödet* och då framförallt det *operativa kassaflödet* i beaktande vid ett kreditbeslut. Det är framförallt kassaflödet som ”snurrar” i företaget och är kassaflödet positivt är det självklart bra. Kassaflödet hamnar därför enligt respondenten i nivå med den finansiella ställningen.

Bilaga 3 - Respondent 2

1). Det första steget i kreditbedömningsprocessen handlar om att låntagaren och banken upprättar en kontakt med varandra. Vanligtvis träffar företagen banken på det lokala kontoret, men det går även som företag att söka lån över internet. Bankkontoret som företagaren besöker är det regionala kontoret som finns på orten där företagaren verkar. Den geografiska indelningen av bankkontoren syftar främst till att ha rätt kompetens på rätt ort där den behövs. De lokala kontoren kan marknaden där de verkar bäst och bankens resurser är strategiskt fördelade i Sverige beroende på ort och företagsutbud. Relationen med kunden är centralt eftersom det är viktigt att banken får ett förtroende för den som driver och äger bolaget.

Det är alltid de lokala kontoren som fattar beslut om ett ärende ska gå vidare i kreditprocessen. Kontorschefen har mandatet att bestämma om en utlåning skall genomföras eller inte. Finns inte möjligheten att fatta ett välgrundat beslut på de lokala kontoren, kan banken söka stöd internt hos kreditavdelningen. Denna procedur sker främst vid stora utlåningsbelopp eller om det lokala kontoret saknar kompetens inom en viss företagsbransch.

Får banken en bra känsla för kunden, blir det dags att fördjupa sig i låntagarens verksamhet och bransch. Här undersöker banken om branschen som företagaren är verksam inom uppfyller de bestämmelser som finns. Branscher som banken upplever som riskfyllda är bland annat de som är etiskt oriktiga eller branscher som genomgår en större strukturomvandling. Respondenten förtydligar att en bransch som exempelvis genomgår en strukturomvandling är de verksamheter som framkallar fotografier. Dessa verksamheter är inte längre vanliga eftersom de har en nedåtgående trend och ses därför som mer riskfyllda. Respondenten utesluter inte riskfyllda branscher helt och hållet om det går att se potential till att skapa långsiktiga relationer. Oavsett vilken risk branschen har är det viktigt att genomföra en bra och relativ bedömning idag om utlåning skall ske framöver. Sen finns det enligt respondenten alltid en sannolikhet att felbedömningar görs.

När företagaren, dess verksamhet och bransch har bedömts fortsätter processen med att granska den finansiella informationen. Banken tittar här främst på återbetalningsförmågan, det vill säga kassaflödet. Denna information inhämtar banken genom att se över verksamhetens historik och framtidsutsikter.

Säkerheter är nödvändiga för banken, men ett bristande kassaflöde kan aldrig kompenseras genom säkerheter. Även om det finns lagkrav på säkerheter är detta steg enbart till för att banken ska ha möjlighet att säkra upp sitt utlånade kapital vid en eventuell obeståndssituation. Respondenten förklarar att banken aldrig vill behöva realisera sina säkerheter och att i de fall de händer ses det som ett misslyckande från deras sida.

2). Enligt respondenten har branschen en påverkan på kreditbedömningsprocessen. En anledning beror på att banken har etiska riktlinjer som ska följas vid utlåning av kapital. Om ett företag befinner sig i en tvivelaktig bransch där det råder osäkerheter kring de etiska riktlinjer som banken ställer på verksamheten blir det mer fördelaktigt att avstå en utlåning.

3). Kreditbedömningsprocessen skiljer något åt mellan nya och befintliga kunder. Respondenten förklarar att banken behöver mer tid med nya kunder eftersom de saknar den historiska plattformen. Med befintliga kunder blickar banken istället snabbt framåt i tiden då historien redan är känd och förtroendet uppbyggt.

4). Enligt de kreditinstruktioner som idag finns går den immateriella tillgången inte att pantsätta. Däremot menar respondenten att relationen till kunden tas i beaktande vid ett kreditbeslut.

5-6). En immateriell tillgång i balansräkningen blir betydelsefull i de fall där den immateriella resursen utgör en stor del av balansräkningen. I sådana fall är det viktigt att föra en dialog med bolaget för att förstå vad det är för sorts immateriell tillgång det rör sig om. Har bolaget många olika immateriella tillgångar i form av goodwill, patent, rättigheter och så vidare är det tyvärr i många fall svårt att förstå värdet av dessa och hur stor del, i relation till det egna kapitalet som de utgör. Respondenten upplever att immateriella tillgångar är mer riskfyllda att väga in i en balansräkning då de har större sannolikhet att kräva nedskrivningsbehov än de reala tillgångarna. Därför blir informationen som ger en förståelse för hur tillgången skapar värde avgörande för banken. Eftersom det aldrig finns någon säker information om de immateriella tillgångarnas värdeskapande handlar det istället om att skapa sig en bra bild av företagets samlade verksamhet.

De företag som har stora immateriella tillgångsposter och samtidigt håller en bra räntabilitet på det totala kapitalet ger indikationer på att verksamheten tjänar pengar på sina immateriella resurser. Vid en kreditbedömning är detta viktigt eftersom det bidrar till att risken för nedskrivning minskar. Trots detta

är risken för att immateriella tillgångar i balansräkningen kan komma att skrivas ned större tillskillnad från de reala tillgångar vilket gör att banken alltid måste vara misstänksam. Som bank är det viktigt att se till att ett företag aldrig ska behöva ”falla” på en goodwillpost eller någon annan immateriell tillgångspost om det skulle krävas en nedskrivning. Upplever banken att det är allt för svårt att förstå värdet av den immateriella tillgången är det i många fall bättre att direkt se den som en kostnad.

7). Är det ett välmående bolag handlar det inte lika mycket om immateriella tillgångar. Respondenten förstår att visa immateriella tillgångar ska finnas med i balansräkningen men om bolagen måste föra upp varenda krona på de immateriella tillgångsposterna kan det i många fall finnas andra bakomliggande problem som inte direkt går att avläsa.

8). Respondenten betonar att det kan finnas bra värden i immateriella tillgångar men att det inte är vanligt förekommande. Exempelvis upplever företag som erhållit dyrbara kontrakt eller rättigheter många gånger ett högre värde på de immateriella tillgångarna än vad banken gör. Därför har den immateriella tillgången oftast en större betydelse för företagaren än för banken vilket försvårar pantsättning av denna post. Dessutom är bankens pantsättning av tillgångar reglerad utav lagar vilket försvårar pantsättningen av immateriella tillgångar ytterligare.

9). I grunden är det viktigt för låntagaren att tydliggöra hur immateriella tillgångar fungerar i verksamheten men även var tryggheten finns. Kan inte banken förstå syftet och fördelarna med de immateriella tillgångarna ses det ofta som en varningsklocka för banken. Går det inte att förstå den immateriella tillgången, finns sannolikheten att andra intressenter inte heller förstår den. Det som gör att en immateriell tillgång inte kan fungera som en trygg säkerhet är att det är svårt att pantsätta någonting som ”går hem varje dag” menar respondenten. Därför blir det i företag med stora immateriella tillgångsposter många gånger lättare att finansiera rörelsekapitalet med dess kundfordringar.

10). Respondenten förklarar att det är svårt att bedöma någonting som ännu inte har generat en intäkt. För banken är det därför alltid tryggare att sätta värde på någonting som har gett resultat, exempelvis att en immateriell tillgång faktiskt har sparat kapital. Inom forskning och utveckling finns det mycket som inte leder till någonting. Kan banken inte se och uppleva att den immateriella tillgången har gjort någon nytta blir det svårt att bedöma den rättvist.

11). Att säkra upp utlånat kapital är en del av kreditbedömningsprocessen enligt respondenten. Efter att banken kommit överens om finansiering kan det tas säkerhet i objektet direkt genom att banken beställer och betalar för tillgången. Då behöver banken inte bekymra sig om tillgången blir inköpt eller inte. I de fall där banken betalar ut vanliga lån handlar det mycket om förtroende för kunden. För att denna utlåning ska fungera krävs det en lång och god kundrelation till låntagaren. I dessa fall har banken sedan många år tillbaka begärt in delårssiffror, bokslut och så vidare från kunden. Om en privat affär uppkommer upptäcker banken ofta det nästa gång de besöker företaget. Har företaget inte gjort den finansieringen som banken och företaget kommit överens förloras förtroendet vilket leder till en sämre kundrelation.

12). Säkerhetsställandet av krediter kan skilja sig åt beroende på vilken sorts verksamhet som företagaren bedriver eftersom det avgör vilka tillgångar som finns i företaget. Det är svårt att bedöma värdet av de immateriella tillgångarna, vilket medför att denna tillgång sällan utgör en säkerhet. Respondenten menar att det inte finns ett exakt svar utan att det beror på det enskilda fallet.

13). Respondenten upplever att låntagaren lämnar bristfällig information om hur värdet på de immateriella tillgångarna har räknats fram. Det handlar om bristfällig redovisningsinformation som framför allt små företagare inte alltid är insatta i. Många gånger leder det till att banken får leta svar på redovisningsmässiga frågor genom att ta kontakt med revisorer. En anledning enligt respondenten beror på att företagaren har större fokus på att driva företaget än att förstå de finansiella siffrorna.

14). Den vanligaste typen av tilläggsinformation som banken begära in är information som får banken att förstå vad den immateriella tillgången avser och hur företagen fått fram värdet på tillgången. De immateriella tillgångarna kan avse mycket såsom patent, hyresrätt, kontrakt eller goodwill. I fallet goodwill måste banken förstå vilket bolag som förvärvades och hur bra går det bolaget och så vidare. Oftast har större bolag mer och tydlig information, medan det i mindre bolag förekommer bristfällig information i redovisning. Därför handlar det om att skapa sig en förståelse för tillgång och dess livslängd.

Respondenten förklarar samtidigt att en anledning till varför små företag lämnar bristfällig information kan bero på att de har svårare förstå vilken information de ska lämna. Överlag är småföretagen fokuserade på att driva företaget och inte alls insatta i redovisningsmässiga frågor. Den finansiella

informationen överlåter de istället till sin revisor eller rådgivare. Företagarna ser ofta sitt kassaflöde via saldot på kontot, medan revisorn har mer koll på dessa siffror. Detta gör att banken måste vara extra tydlig med att få låntagarna att förstå vilken information banken behöver få in.

15). Respondenten upplever att det överlag inte är svårt att tolka redovisningsinformationen men ibland när det inte framgår hur värdet av den immateriella tillgången räknats fram blir det svårt. Respondenten blir förvånad över hur revisorerna ibland räknat fram värdet på den immateriella tillgången, vilket gör bedömningen komplex och skapar en misstänksamhet.

16-17). När det gäller informationen om de immateriella tillgångarna upplever respondenten att det idag endast är möjligt att erhålla information kring en immateriell tillgång i någon rad på noten i redovisningen. Enligt respondenten räcker inte denna knapphändiga information för att bättre begripa värdet av den immateriella tillgången och dess livslängd. En utveckling i redovisningen kring tilläggsinformation om hur värdet på den immateriella tillgången uppkommit skulle därför vara bra för banken.

18). Den mjuka informationen har en väldig stor betydelse för ett kreditbeslut. Första steget i kreditbedömningen handlar om att skapa ett förtroende för kunden vilket till stora delar görs via mjukinformation. Banken har även som målsättning att bygga långa och goda relationer med långivarna vilket stärker den mjuka informationens betydelse.

Respondenten betonar att kraven är desamma vid en kreditbedömning, men att det hos befintliga kunder redan finns en historik vilket medför att banken snabbt befinner sig i nuet och kan blicka framåt. Vid kontakt med nya kunder ställs inte högre krav, men banken behöver mer tid för att förstå företagarens verksamhet och bygga upp en relation till kunden.

I en del fall finns det företag som har överskattat sin kompetens i tidigare projekt och detta syns i företagets siffror menar respondenten. Respondenten förklarar att historiken ger en trovärdighet och har en långivare inte lyckats historiskt sett är det svårare för banken att tro på verksamhetens idéer framöver. Banken ser många gånger den mjuka informationen i siffror.

19). Respondenten poängterar att det utöver dessa sju områden krävs ett *förtroende* för företagaren. Därför hamnar *VD:s kompetens* högst upp i banken kreditbedömning eftersom det utgör en viktig förutsättning och är mer relevant i början när ett företag träffar banken och vill ta lån. Därefter förklarar respondenten att *långgivarens och låntagarens kompetens om likdanande*

projekt utgör ett viktigt moment eftersom det är fördelaktigt om låntagaren avger ett kunnigt och trovärdigt intryck. Samtidigt är det viktigt att långivaren har goda erfarenheter om verksamheter i liknande branscher då det underlättar bedömningen av låntagaren. Senare undersöker banken den *finansiella ställning* i företaget där kassaflödet utgör den absolut viktigaste variabeln. Den *historiska lönsamheten* är viktig eftersom den gör det lättare för banken att skapa sig en god känsla inför framtiden. Denna post underlättar bankens bedömning av företagarens förmåga att betala räntor där tidigare resultat ger indikationer på hur det kan komma att se ut framöver enligt respondenten. Därefter får *säkerheter* en betydelse för banken. *Låntagarens egen investering med eget kapital* är många gånger bra eftersom det bör vara en vettig riskfördelning mellan det egna kapitalet och lånebeloppet. Har ett bolag väldigt mycket immateriella tillgångar ställer banken helt andra krav på eget kapital än de det hade varit ett fastighetsbolag. Respondenten betonar att banken inte ska stå för riskkapitalet eftersom banken har ett samhällsekonomiskt ansvar. Därefter hamnar *företagarens riskbenägenhet* längst ner i kreditbedömningen eftersom det i slutändan är företagaren som bär den stora risken enligt respondenten.

Bilaga 4 - Respondent 3

Respondenten har en lång erfarenhet av kreditbedömning till små och medelstora företag men är däremot inte lika insatt i värderingen av de immateriella tillgångarna. Därför har respondenten valt att inte beröra de immateriella tillgångarna i undersökningen utan har istället fokuserat på betydelsen av den mjuka informationen i kreditbedömningsprocessen. Därför är inte alla frågeställningar i bilagan besvarade.

1). Rent processmässigt när rådgivarna redan har träffat en kund som vill låna kapital tittar banken mycket på kassaflödet, det vill säga om företaget har råd med investeringen. Andra delar som banken fäster vikt på är hur bolaget ser ut, affärsidén och hur starkt bolaget är. Banken försöker undvika utlåning till företag med mycket säkerheter men som saknar en tydlig affärsplan.

På företagsavdelningen är det många inblandade i kreditbedömningsprocessen och banken lånar aldrig ut en krona utan att vara minst två personer. Beroende på företagets storlek, dess säkerheter och ratingen får företaget en siffra hos banken. Ju högre siffra som företaget får desto mer beslut kan respondenten fatta själv. Banken har ett eget ratingsystem där företagshandläggaren enbart får se siffrorna i modellen. Handläggarna vet delvis vad som vägs in, men tanken är att de inte skall veta allt. Det är egentligen bara kreditanalytikerna på riskavdelningen hos banken som vet vilka faktorer som vägs in. Kreditanalytikernas uppgift är att granska risken med verksamheten och ratingsiffran ska visa den verkliga risken med engagemanget. Grundtanken är att ju bättre siffra ett företag får, desto mer beslut kan fattas på den lokala orten samtidigt som kunden får ett bättre på sin utlåning. Har ett företag en hög siffra ger det bättre förutsättningar till utlåning menar respondenten. Banken har analytiker på alla branscher och vid alla större engagemang finns dessa till för att få en "second opinion" och en utvärdering om en viss bransch.

Kundrelationen ser respondenten som den mest betydelsefulla och banken värnar om sina kunder. Respondenten nämner att kundrelationen ofta är avgörande och banken har många kunder som de månar om och vill hitta lösningar för. Sedan förekommer det även kunder som är lite "svagare" och för dessa får banken avsätta mer tid för. Eftersom företag oftast är väldigt olika handlar det därför många gånger om att förstå företagets affärsidé och den upplevda kompetensen hos företagaren. Upplever företagsrådgivaren att företaget inte är hållbart stannar kreditbedömningsprocessen. Det är företagsrådgivaren som ska och får i dessa fall fatta beslut om ärendets fortlevnad.

Om ärendet i kreditbedömningsprocessen går vidare är det viktigt för företagsrådgivaren att göra ett kredit-PM på det material som utlåningen grundar sig på. Ett kredit-PM omfattar information om hur företagsrådgivaren resonerat kring affärsidén, kassaflödet och så vidare i en verksamhet. När företagsrådgivaren har noterat sitt beslutgrundande material når det vår respondent. Respondentens uppgift blir här att bedöma om det finns tillräckligt med tyngd i det kredit-PM som företagsrådgivaren har presenterat. Att det finns en dualitet vid beslutsfattandet, det vill säga att de alltid är minst två personer som granskar ett företag upplever respondenten som en trygghet. De företag som oftast nekas utlåning är bolag med svaga substanser (soliditet), när det finns en ägare utan kapital eller övriga tillgångar men även när ägaren har glömt att betala sina räkningar och så vidare. Detta är inget komplext problem förklarar respondenten utan det ser banken oftast direkt i sin bedömning.

Områden som respondenten upplever komplicerade att bedöma är förvärv med goodwill poster eftersom dessa är lättast att värdera fel. Har företaget en goodwill post räknar banken av den på 5 år och klarar företaget inte denna kostnad, ser banken det som en för svag affär. Den årliga värdeminskningen av goodwill ska kassaflödet klara av om företaget ska gå vidare i processen enligt respondenten.

I slutändan av processen tar banken oftast hos mindre företag en personlig borgen som säkerhet. Hos större företag krävs det längre processer och speciallösningar eftersom det inte finns några specifika lösningar hos större företag menar respondenten.

2) Branschen har en viktig betydelse. Utöver den ”risksiffra” som banken får från sina datasystem, finns det mjuka värden som måste analyseras. Dessa mjuka värden kan antingen höja eller sänka den totala bedömningen.

3) Respondenten upplever att kreditbedömningen ser annorlunda ut för nystartade företag i förhållande till redan existerande företag. Det ska också vara annorlunda, eftersom nystartade företag i principen klassas som ”utvecklingsbolag”, då de inte har visat några siffror och där det saknas en historisk plattform. Oftast har företagaren inte heller mycket eget kapital i traditionellt nystartade företag och i dessa fall tar banken inte några större risker eftersom banken då begär en personlig borgen vid utlåning. Vidare förklarar respondenten att banken kan ge ut en kontokredit (checkkredit) till företagaren, men även här bedömer banken möjligheten att klara av återbetalningen.

Ibland utgör försäkringar ett komplement för befintliga företag, där banken kan pantsätta företagarnas livförsäkringar. För övrigt handlar det om att banken ska ha möjligheter att pantsätta ”trygga säkerheter”. Om historiken saknas som i nystartade företag tar banken inte någon större risk eftersom de begär säkerheter i olika reala tillgångar som exempelvis föräldrars hus om det finns utrymme för det.

Även om banken ibland kan gå in i en ”dålig affär” upplever respondenten inte att de tar någon större risk och har de tagit en större risk handlar det ofta om en felbedömning från bankens sida. Hos små företag är det enligt respondenten oftast företagaren som tar den övervägande risken. Även om banken har formella krav kring affärsplan och liknande, ska det ska finnas en bra verksamhetsidé för att bevilja utlåning. Hos befintliga företag tittar banken på den historiska bakgrunden för att få fram en riskbild av företag. Bolag med låg risk har oftast ett stabilt kassaflöde och detta föredrar banken.

7). Ja, de immateriella tillgångarna har en svagare finansiell ställning jämfört med de reala tillgångarna förklarar respondenten. Banken föredrar reala tillgångar som exempelvis en fastighet som inte kan försvinna. De immateriella tillgångarna kan inte utgöra samma typ av säkerhet som en real tillgång och det är oerhört svårt att lägga ett belåningsvärde på en immateriell tillgång. För mindre bolag räcker det med att ägaren lämnar företaget för att den immateriella tillgången ska förlora sitt värde och därför kan banken inte hämta hem någon pant i denna tillgång.

8). Respondenten förklarar att den immateriella tillgången kan stärka synen på företaget, vilket ger en bättre ”scoring” hos banken. Dessvärre kan banken inte värdera denna typ av tillgång på grund av den allt för stora osäkerheten som den immateriella tillgången medför.

11). Enligt respondenten använder sig banken utöver ren pantsättning av företagshypoteken när de begär säkerheter. Samtidigt kan banken vanligen ställa krav på att ägaren i första hand betalar tillbaka delar av sitt lån om de skulle tillföra nytt eget kapital i bolaget. Banken följer även upp företagen minst en gång om året för att se om företaget går som förväntat och att kapitalet används på rätt sätt.

När det gäller inköp av maskiner hos ett företag, låter banken sitt finansbolag betala för att pantsätta tillgången direkt i samband med utlåning och därigenom erhåller ägarrättsförbehållet. Detta görs istället för att låna ut pengarna till kunden och sedan låta denna betala fakturan på ett tillgångsinköp. Befintliga företag har ofta en beloppsgräns hos finansbolaget som de kan låna

inom vilket även ger bättre villkor. Oftast belånar finansbolag en maskininvestering där de ställer krav på att företaget lägger 20 procent i handpenning.

12). Strukturkapitalet får banken en siffra på genom företagsratingen i deras system. För befintliga företag kan denna siffra öka beroende på hur strukturkapitalet ser ut i företaget. Respondenten förklarar att strukturkapitalet kan förbättra ratingen. Vidare kan strukturkapitalet stärka ratingen rent siffermässigt och att den gör det är viktigt för då får banken en lägre kapitaltäckning och kunden får bättre villkor. Dock är strukturkapital inget som kan belånas, men det finns med kreditbedömningen och noteras i bankens kredit-PM.

Hos befintliga kunder känner banken till deras verksamhet och vet väl vilka företag som umgås med varandra. Om ett företag håller på och investerar i ett stort projekt, vet banken ofta vilka andra företag som kommer vara delaktiga i samma projekt. Respondenten förklarar vidare att banken har en del kunder som gör affärer med andra mindre företag och ibland kan de befintliga företaget agera som referenser för de mindre hos banken. Om ett företag har en samarbetspartner som är en god befintlig kund hos banken kan detta stärka bilden av det andra företaget.

13). Det är vanligast förekommande att företagen vill berätta jättemycket om sitt bolag, samtidigt som detta inte går att se i deras rapporter. Oftast kan den ”typiska entreprenören” ha en känsla av hur året kommer att sluta, men de har en ”annan koll” på siffrorna än banken. Det är den detaljerade redovisningsinformationen som respondenten upplever kan missas av företagarna.

I de mindre bolagen där banken upplever en större kreditrisk, vill banken oftast att en revisor ska vara med och yttra sig om företagarens verksamhet. Det förekommer vanligtvis när ägarna själva inte har bra koll på sin verksamhet. Vidare förklarar respondenten att det inte är ovanligt att banken har drivna och duktiga företagare, men trots detta kan det ibland vara svårt att få ut de efterfrågade rapporterna när banken begär det.

14). Respondenten förklarar att företagen är duktiga på att tolka bankens informationsbehov och i många fall förstår företagen varför banken efterfrågar en viss information. I slutändan är ofta företagaren överens med banken om vad som krävs för att han/hon ska få sitt kapital utbetalt. Kunden kan ibland efterfråga en dialog med banken för att få deras syn på exempelvis nya förvärv.

I dessa fall är företagaren intresserad av bankens analyser för att få en bättre bild av sin investering.

17). Banken är ganska tydlig med vilken information de efterfrågar menar respondenten. Nystartade företag får en lista över vilken information de ska lämna in där bland annat affärsidén ingår. I en del fall tar företagskunderna med sig för mycket information, däremot har banken inte alltid intresse i allt de får av företagaren och måste sälla bort överflödet. Kunderna är duktiga på att lämna ifrån sig information vilket enligt respondenten kan bero på att banken är tydlig med vad som krävs in. En av fördelarna med kreditbedömningsprocessen är att banken många gånger vet vilken information som ska in och de lånar inte ut pengar utan att de har det underlag som krävs.

Respondenten förklarar att banken alltid hänvisar till ALMI i samband med allt för svåra ärenden, när det är nya företag och vid förvärv av företag. ALMI är ingen konkurrent utan ses som en annan part som lånar ut pengar som banken inte vill låna ut. Detta görs dock med en högre risk och till ett högre pris. ALMI har även riskkapitalbolag som kan gå in som delägare i företagen.

18). Den mjuka informationen är även denna en del som är med i bedömningen av ratingen hos ett företag. Den mjuka informationen har en påverkan i kreditbedömningen och vägs in som en del i ett kredit-PM. Även om det inte går att sätta ett belåningsvärde på den mjuka informationen, utgör den en viktig del i kreditbedömningen. På en mindre lokal marknad, kan den mjuka informationen ha en ännu större betydelse. En anledning skulle enligt respondenten vara att banken vet företagarens relation till andra företag och dess leverantörer. Här känner banken till om det finns samarbetspartners till ett företag och om dessa vanligtvis blir osams eller kommer bra överens.

19). Respondenten menar att det inte helt går att säga att det ena området är viktigare än det andra. Det beror helt på vilken typ av affär det handlar om och därför upplever respondenten att det inte går att generalisera utan det beror på fall till fall.

Den *finansiella ställningen* ger indikationer på var företaget står nu och kan därför och är en viktig utgångspunkt. Här är kassaflödet inräknat eftersom det är en av de viktigaste faktorerna i kreditbedömningsprocessen. Även *säkerheter* är viktiga enligt respondenten men banken lånar inte ut till en dålig affärsidé även om det finns bra säkerheter. *Kompetensen hos VD* är betydelsefull och i de fall där det finns en bristande kompetens fungerar det som en varningssignal för banken. När det kommer till *långgivarens och låntagarens kompetens om likande*

projekt är det väldigt viktigt att företagaren har en god kompetens och erfarenhet om denne efterfrågar stora lånebelopp menar respondenten. Banken undersöker hur tidigare projekt har bedrivits och vilka vinster som gjorts. Det underlättar även utlåningen nästa gång om låntagaren tidigare har haft framgångsrika projekt. *Historisk lönsamhet* är även den viktig men respondenten förklarar att det är viktigare att granska företagets framtida betalningsförmåga. Siffror kan även ge indikationer på kompetensen i företaget och är siffrorna väldigt dåliga, frågar banken sig varför det ska bli bättre nästa år. ”*Det som ofta ser bra ut är ofta bättre och det som ser sämre ut är ofta ännu sämre i redovisningen*” Vidare bedömer respondenten att *låntagarens egen del av investering med eget kapital* är viktig och en förutsättning vid förvärvsaffärer eftersom det ibland inte finns någon historisk lönsamhet att blicka tillbaka på. *Företagarens riskbenägenhet* är inte alltid viktig men om banken upplever att företagaren är mer riskbenägen än normalt undersöker banken riskbenägenheten mer noggrant.

Bilaga 5 - Respondent 4

1). Hela kreditbedömningsprocessen börjar med att en kund kommer in med en kreditförfrågan till dess rådgivare. Därefter diskuterar rådgivaren ärendet med företagschefen. Rådgivaren och företagschefen tar i ett tidigt skede kontakt bankens kreditanalytiker som enbart sitter och analyserar kreditärendet. Här diskuterar de inblandade om de ska gå vidare med ärendet och ser det bra ut vid en första titt börjar kreditanalytikern analysera ärendet och skriver ett kredit PM.

Det första steget i kreditbedömningsprocessen är att skapa sig ett *förtroende* för kunden. I detta steg tittar banken inte i första hand på kundens återbetalningsförmåga, kassaflöde eller likande utan här blir områden som, kundens kompetens, hur och varför företaget drivs, ägarens privatekonomi viktiga för banken. Därefter görs en samlad bedömning för att avgöra om banken har förtroende för kunden.

I det andra steget kommer bankens kreditanalytiker in i ärendet med sin bedömning av företagarens *återbetalningsförmåga* där de undersöker det framtida kassaflödet och återbetalningsförmågan hos låntagaren. Banken analyserar även årsredovisningar, budgetprognoser, branschen, produkten och annan väsentlig verksamhetsinformation.

Om banken finner att låntagaren har en återbetalningsförmåga går de vidare till nästa steg som är *affärens upplägg*. Här handlar det enligt respondenten att förstå affärens upplägg som låntagaren presenterar. Banken lägger ner mycket tid på moralen samt de legala och etiska områdena i kreditbedömningsprocessen. Det är därför som banken inte lånar ut kapital om de upplever att det strider mot deras bestämmelser.

Därefter undersöker banken sin *lönsamhet i engagemanget*. Respondenten förklarar att de inte ger ut en kredit enbart baserat på de säkerheter som finns i verksamheten. Respondenten är tydlig med att poängtera att säkerheter i engagemanget enbart tas ut vid en kredit om de tidigare stegen är uppfyllda.

Respondenten förklarar att kreditbeslut får tas inom vissa beloppsgränser och att banken vid sina kreditbeslut åtminstone är två personer som tillsammans fattar beslut om att bevilja en kredit. Däremot kan detta förändras beroende på hur ärendet ser ut och fler personer kan bli inblandade i ärendet om det behövs. Enligt respondenten kan beslutsfattandet se ut på följande sätt.

Väldigt små krediter: Respondenten kan själv fatta beslut

Högre belopp: Minst två beslutsfattare

Ännu högre belopp: Beslut fattas av respondentens chefer (minst 2 stycken)

Riktigt stora belopp: Beslut fattas högre upp i ledningsnivå (minst 2 stycken)

2). All typ av information vägs in en kreditbedömning. Branschrisk är något som banken undersöker för att skapa sig en förståelse om låntagarens bransch, affärens upplägg och kundens företag. Banken tittar då på vilka risker och trender som förekommer i branschen. Respondenten förklarar att det finns olika avdelningar som jobbar med att kartlägga olika branscher och dess trender eftersom det finns olika risker beroende på vilken bransch de undersöker. Banken kan även ta hjälp av kreditupplysning system för att skapa sig en bild av risken i branschen. Respondenten menar att de inte finns branscher som de inte vill ha någonting att göra med. Däremot är det klart att de finns branscher som strider mot bankens moral och etik som gör det omöjligt att bevilja lån. Respondenten förtydligar att *"Vissa branscher har större risker än andra, men vi drar inte alla över en kant"*. Därför blir det ännu viktigare att förstå kundens företag inom den branschen som de verkar.

3). Respondenten förklarar att det ser lite annorlunda ut eftersom banken vid existerande företag har bättre kundkännedom än vid nystartade företag. I det första steget i kreditbedömningen har banken redan skapat sig en bild av kunden och dess kompetens. Banken har därigenom fått förtroende för kunden kan därför gå vidare i sin kreditbedömning. Skillnaden enligt respondenten blir därför att vid ett existerande företag känner banken redan kunden och dessutom krävs det enligt lag att banken ska känna sin kund och dess verksamhet. Hos ett nytt företag däremot blir kreditbedömningsprocessen längre och mer noggrann eftersom banken inte känner till företaget och dess historik sedan tidigare.

4). Respondenter förklarar att banken hos små och medelstora företag pantsätter det som finns. Respondenten poängterar att det inte behöver betyda att det saknas immateriella tillgångar i bolaget eller att banken inte ger ut krediter till de bolag som har mycket immateriella tillgångar. I de fall där det finns immateriella tillgångar hittar banken andra sätt att ta säkerheter på, till exempel i fasta tillgångar om det finns. Ett exempel som respondenten lyfter fram är att kunskap är något som är svårt att pantsätta. Respondenten förklarar att banken måste hitta ett värde på det som pantsätts, och därför blir det viktigt för banken att kunna visa att det finns någon rationalitet bakom

beslutet. När det kommer till pantsättningen av de små och medelstora företagen menar respondenten att det är extremt svårt att pantsätta en immateriell tillgång men att den finns med i tankarna. Företagsinteckning och ägarborgen är vanliga säkerheter som banken använder sig utav i dessa fall.

5-6). Respondenten förklarar att det är viktigt att förstå kundens verksamhet och hur den fungerar. Därför är all information viktigt att känna till när banken genomför en kreditbedömning. Det är viktigt att utöver årsredovisningar och säkerheter bedöma om banken förstår sig på kundens verksamhet, kompetens och så vidare. Därför blir även de immateriella tillgångarna viktiga. Respondenten förklarar att kreditanalytikerna gör en analys av räkenskaperna, budgetar, prognoser och återbetalningsförmågan där de tittar på hela verksamheten och väger samman dessa delar. Däremot går det inte enbart att fördjupa sig i en specifik post utan verksamhetens alla delar vägs in i bedömningen av återbetalningsförmågan och kassaflödet.

Balans- och resultaträkningen undersöks väldigt noggrant av kreditanalytikerna. Dessa personer har stor erfarenhet av att bedöma räkenskaperna, men de börjar aldrig redigera de balans- och resultaträkningar som kommer in. När de gäller koncernredovisningar där exempelvis goodwillposter flyttas mellan moder- och dotterbolag, begär banken in koncernredovisningar. Dessa får banken ofta från kundernas revisorer. Samtidigt är det vanligt förekommande att banken gör känslighetsanalyser, för att bedöma om företaget klarar av att betala tillbaka räntekostnader och amorteringar vid olika scenarion.

7). Respondenten förklarar att banken alltid kollar på säkerheter men att det ofta sker i slutet av en kreditbedömning. Hos större företag kan de finnas ett värde i själva varumärket, men när det gäller små och medelstora företag används fasta tillgångar som säkerheter. Vanligast är att banken tar en företagsinteckning, men det beror lite på hur företaget ser ut, vad de jobbar med och hur mycket den egentligen är värd. Banken tar alltid ut 100 procent på beloppet i en företagsinteckning i företaget. Skulle företaget däremot jobba med en konsultverksamhet kan det bli svårare att avgöra hur mycket säkerheterna är värda.

Att bevilja ett blacolån utan säkerhet går inte på företagssidan. Vissa delar av krediten blir utan säkerhet (blacolån) när banken räknar hur mycket en säkerhet är värd. Nominellt sätt tar banken alltid en företagsinteckning på hela värdet. Sedan får banken ställa sig frågan hur mycket företagsinteckningen egentligen är värd. Vissa delar blir blanco i och med att företagsinteckningen senare kanske visar sig vara värd trettio procent av det nominella beloppet. På

grund av att företagsinteckningen med tiden riskerar att tappa värde går det därför att se en del av lånebeloppet som blacolån. Säkerheter bedöms alltid, men samtidigt måste banken ta reda på vad företagsinteckningen är värd. Ser banken att företagsinteckningen inte är värd något kan banken exempelvis gå in och ta en ägarborgen där aktieägarna får gå in och lägga borgen på krediten privat. När det däremot handlar om större belopp upplever respondenten att det inte är moraliskt rätt att ta ut privata säkerheter för hela beloppet, utan endast då det handlar om en mindre summa.

8). Respondenten förklarar att en immateriell tillgång inte kan utgöra en finansiell säkerhet för banken. Anledningen enligt respondenten är att den immateriella resursen är väldigt svår att sälja om det händer någonting med företaget vilket i sin tur medför att banken förlorar sitt utlånade kapital. Det skulle eventuellt gå att se en finansiell säkerhet i ett större företag där det finns ett känt varumärke då banken förmodligen kan sälja det vidare. Däremot är det svårt att i små och medelstora företag se någon säkerhet i de immateriella tillgångarna. Även om förhoppningarna för banken är att inte behöva begära ut sina säkerheter finns de där om någonting skulle hända i företaget. I denna fas är det enklare för banken att räkna ut hur mycket de kan tänka sig återfå av sitt utlånade kapital om företaget har materiella tillgångar. När det gäller de immateriella tillgångar som kompetens kan banken inte genomföra kalkyler på detta. Respondenten menar att det finns ett värde på kundens kompetens men att det är omöjligt för banken att sätta ett pris på den. Det är även svårt att kunna sälja vidare kompetensen för att banken ska få tillbaka de utlånade pengarna.

9). Respondenten förklarar att de immateriella tillgångarna inte egentligen har ett riktigt värde. Kortfattat menar respondenten att banken lägger värde i de immateriella tillgångarna men inte från ett säkerhetsmässigt perspektiv.

10). Respondenten förklarar att om det finns kunder som arbetar med ett program som genererar intäkter, blir det viktigt för banken att förstå hur dessa immateriella tillgångar används i verksamheten. Ett annat område som banken tittar på är vilka kunder som låntagaren har i sin verksamhet. Oavsett om det rör sig om försäljningen av varor eller tjänster är det viktigt för banken att förstå var kunden får sina intäkter ifrån.

Respondenten förklarar att alla kunder har sina egna företagsrådgivare. Dessa diskuterar ofta kostnader med kunderna och om deras verksamhet skulle gå lite sämre försöker de att se över hur företagaren kan spara pengar i sin verksamhet. Presenterar kunden ett kostandsbesparandesystem som gör att de sparar kapital blir det självklart intressant för banken att titta på det också.

Därför får intäkter och kostnader likvärdig betydelse vid en kreditbedömning menar respondenten.

11). Respondenten berättar att det först och främst finns lagar som ställer krav på att banken ska följa upp sina krediter. Bankens kundansvariga jobbar nära sina kunder och träffar de ungefär tre till fyra gånger per år och sedan gör banken års genomgångar på alla kunder. Dessutom går de igenom varje kredit minst en gång per år, vilket gör att banken har full insyn i vad som händer i bolaget. Rent praktiskt kan det ibland finnas klausuler som gör att företagaren måste be om tillstånd för att ta ut utdelningar. Denna säkerhet finns hos banken för att förhindra att kunden tar ut hela sitt egna kapital ur bolaget och därigenom bankens säkerhet. Kunden kan ta ut lön ur sitt bolag utan att banken nekar dem och vilka pengar kunden tar ut ser banken inte alltid direkt. Har en kund lånat mycket pengar och sedan bygger en herrgård syns detta i redovisningen enligt respondenten. Banken är väldigt involverade i kundernas krediter och hur kapitalet används. Respondenten menar att det syns väl om de har använt pengarna till annat än i verksamheten.

Enligt respondenten använder sig de flesta banker av finansbolag där de själva köper ett objekt för en kundsräkning. Finansbolagen jobbar med avbetalning och leasing där de i samband med köpet tar direkt säkerhet i objektet. Kunden har senare alltid en tredje part som de köper ifrån, däremot är det banken som går in och tar säkerhet i objektet och ser till att fakturan blir betald.

12). Respondenten är tveksam över om det skulle kunna gå att se ett högre värde i den reala tillgången. Det skulle säkert gå att se ett högre värde, men respondenten hävdar att de i nästan alla fall enbart pantsätter maskinen. Den främsta anledningen beror på att om banken tvingas sälja av tillgången, säljs förmodligen bara maskinen av och inte programmet. Därför upplever respondenten att de skulle pantsätta den reala tillgången, men att det kan förekomma specialfall där den immateriella tillgången får ett säkerhetsmässigt värde.

13). Det är väldigt individuellt när det kommer till områden som låntagaren lämnar bristfällig information om. Enligt respondenten handlar det om vilken kund, verksamhet och bransch företagaren verkar inom. Respondenten kan inte ge några generella områden som låntagarna ofta lämnar bristfällig information, däremot håller respondenten med om att det förekommer att låntagarna lämnar bristfällig information. Små företag kan ofta sin verksamhet väldigt bra samtidigt som ansvaret för redovisningsinformationen många gånger överläts till företagarens revisor förklarar respondenten. Banken får

därför i många fall ta hjälp av revisorerna för att begära in extra information från dessa företag när det behövs.

14). Enligt respondenten kan låntagarna ibland uppleva att bankerna kräver in mycket information om deras verksamhet. Respondenten förklarar att de är tydliga med att förklara för kunderna varför de efterfrågar viss information. Informationen som de begär in består många gånger utav information som gör det möjligt för banken att förstå sig på låntagarens verksamhet och återbetalningsförmåga. Banken måste kunna förstå alla aspekter i företaget, likaså hur värdet av en immateriell tillgång beräknats fram.

Låntagarna lämnar i de allra flesta fall in den informationen som banken begär. Respondenten menar att kunderna i de allra flesta fall måste presentera den information krävs av banken och några alternativ till att inte lämna information finns inte. Vid nystartade företag krävs det ofta mycket information medan det hos befintliga kunder många gånger inte krävs in lika mycket företagsinformation eftersom banken har arbetat med dessa under en lång tid.

15). Respondenten tycker inte att redovisningen generellt är svår att tolka eftersom årsredovisningar ofta liknande ut. Angående de immateriella tillgångarna vill banken veta hur de har värderat dessa och varför. Ofta accepterar banken det som kunden säger och deras värdering, bara de förstår varför den är värderad som den är och hur låntagaren har tänkt i sin värdering. Det är sällan som banken går in och tillrättavisar kunden om att en tillgång har blivit felaktigt värderad. Respondenten nämner att kunderna oftast följer lagar, regler och principer vilket gör att värderingen inte utgör några problem, så länge de förstår hur kunderna tänkt. Vid funderingar kring vissa verksamhetsområden går det att inom banken ta kontakt med olika interna avdelningar där exempelvis kreditanalytikerna sitter med redovisningsfrågor.

16-17). Enligt respondenten handlar det om att förstå sig på låntagarens verksamhet och återbetalningsförmåga. Därför finns det inga specifika områden som det direkt går att hänvisa till utan det gäller för låntagaren att presentera information och få banken att förstå den. Banken måste kunna förstå alla aspekter i företaget, likaså hur värdet av en immateriell tillgång beräknats fram.

18). Respondenten förklarar att de kräver samma information för alla kunder oavsett om de är nya kunder eller befintliga kunder hos banken.

19). Respondenten har rangordnat följande områden utifrån användbarhet vid ett kreditbeslut.

I första hand är det enligt respondenten viktigt att banken får en inblick och förtroende i *VD:s kompetens* där *långivarens och låntagarens kompetens om tidigare projekt* är en del av processen för att få en bättre bild utav vad verksamheten arbetar med. Detta styrks även utav att det finns lagar och regler som fastslår att banken måste känna sin kund. Senare upplever respondenten att frågor kring den *historiska lönsamheten* och *finansiella ställningen* i företaget är viktiga att undersöka. *Låntagarens egen investering med eget kapital* är viktig för banken eftersom det ger indikationer på att ägaren "tror" på sitt bolag genom att denna har tillskjutit kapital själv. *Företagarens riskbenägenhet* är även den viktig och återspeglas många gånger i kombination med *låntagarens egen investering med eget kapital* eftersom ju mer ägaren investerar med eget kapital desto mindre blir risken för banken. Sen till slut tittar banken på *säkerheterna* eftersom banken aldrig belånar ut enbart grundat på de säkerheter som finns i företaget.

Bilaga 6 - Respondent 5

1). Banken tittar framförallt på kundens återbetalningsförmåga och i den mån som delar av återbetalningsförmågan kan ifrågasättas styrks dessa upp med säkerheter i ett kreditbeslut. Återbetalningsförmågan och säkerheten utgör en stark grund för utlåning men ibland kan återbetalningsförmågan hos företagaren vara tillräckligt bra att banken bedömer att det inte krävs några säkerheter. Även en god och långsiktig relation i kombination med starka nyckeltal kan medföra att banken upplever att de inte behöver ta in några säkerheter.

Beslutsfattandet sker med dualitet och oftast är det lånebeloppet som styr vilken instans ärendet hamnar hos. För lånebelopp upp till tre miljoner kronor fattas beslut av företagschefen och dennes kreditchef. Överstiger beloppet tre miljoner kronor kontaktas istället bankens kreditkommitté för att ta beslut i ärendet.

2). Branschen har en påverkan på kreditbedömningsprocessen. Respondenten förklarar att det finns riskbranscher där banken sedan en lång tid tillbaka har sett en recession av verksamheter som verkar inom de branscherna. I dessa branscher har många gånger en betydande del av företagen gått i konkurs vilket medfört att dessa klassificerats som en riskbransch. Ett exempel riskklassad bransch som respondenten ger är tryckeribranscher, där det finns en bristande efterfråga eftersom det inte längre görs lika mycket direkt reklam som förr. Vidare nämner respondenten att om det är en stor maskin som ska finansieras inom en riskbransch, krävs det många gånger att företaget har en bra historik och att det finns ett bra kapital som visar att företaget inte är allt för skuldsatt. Har ett bolag en hög skuldsättning samtidigt som de verkar inom en riskbransch försvåras kreditbedömningen ytterligare.

Respondenten nämner även att andra faktorer som spelar in vid bedömningen av branscher är dess konkurrensutsatthet. Bussbranschen är en bransch som är utsatt för hög konkurrens och påverkas av offentliga upphandlingar. Här är förtjänsterna små vilket gör att finanserna blir svagare samtidigt som skuldsättningsgraderna ofta är höga. Däremot sträcker sig kontrakten ofta under en längre period, vilket gör att banken trots ”halv taskiga” siffror kan gå med på finansiering om banken upplever att finns ett bra kollateralt värde. Även om människor alltid kommer att åka buss, har den höga konkurrensen en inverkan på kreditbedömningen.

3). Respondenten förklarar att om det är ett nytt företag finns det ingen historik eller bokslut att falla tillbaka på. I ett nystartat företag gäller det att se

vilket kapital som finns tillgängligt i företaget och hur de har finansierat sitt kapital, exempelvis via bank, egna insättningar, aktiekapital och så vidare. Att det finns en fungerande affärsplan är också en viktig del som banken tittar på, framför allt blir denna extra viktig för nystartade företag. Respondenten förklarar att affärsplanen har en betydande roll när banken gör en bedömning om att de tror på företaget. Banken undersöker vilka det är som driver företaget och om det finns personer som har betalningsanmärkningar eller konkurser med sig sedan tidigare.

Ytterligare en faktor som är viktig att titta på för banken när det gäller nystartade företag är att granska vilken typ av produkt företagaren ska tillhandahålla, om det finns kontrakt och under vilken period de sträcker sig. För exempelvis taxibolag kan banken undersöka om det finns ett så kallat "körkontrakt" för kommunal verksamhet. Dessutom är det hos nystartade företag viktigt och försäkra sig om det en finns kontinuitet för framtida intäkter i verksamheten. För dessa företag vill banken även se hur företagaren för nästkommande år har budgeterat sina siffror genom en likviditetsanalys. Respondenten nämner slutligen att för existerande företag finns det redan en historik, vilket underlättar kreditbedömningen för banken.

4). Det förekommer väldigt sällan att immateriella tillgångar pantsätts enligt respondenten. Banken gör en generell bedömning av de immateriella tillgångarna i de verksamheter där de ingår. Däremot pantsätter banken inte specifikt de immateriella tillgångarna, utan istället kan banken pantsätta aktiekapital i bolaget där de immateriella tillgångarna ingår.

5). Respondenten förklarar att det gäller att förstå vad den immateriella tillgången består utav. Finns det exempelvis ett upparbetat varumärke eller en utvecklingskostnad i verksamheten, kan banken med denna information som bakgrund försöka avgöra det bokförda värdet genom att titta på företagets historik, vilken omfattning de har samt hur känt företaget är. I detta fall kan den immateriella tillgången ha en betydelse.

6). I samband med att ett företag lägger ner kostnader i ett IT-projekt, menar respondenten att banken i många fall skulle bokföra det som en kostnad istället för att se det som en tillgång. Dock kan det ibland finnas en utvecklingskostnad för en produkt som ska säljas vidare och då kan banken se det som en immateriell tillgång i balansräkningen. När det finns immateriella tillgångar i företag vill banken även se en avskrivningsplan från företagaren.

7). Respondenten förklarar att företag som till största del består av immateriella tillgångar har en svagare finansiellställning i förhållande till företag

med fasta tillgångar. Banken vill alltid vid en konkurs kunna omvandla sina säkerheter till kapital och då är immateriella tillgångar alltid svårare att realisera än de reala tillgångarna.

För att den immateriella tillgången ska fungera som säkerhet förklarar respondenten att det måste finnas en ”köp vilja” för den specifika tillgången och det finns inte för immateriella tillgångar. Vidare nämner respondenten att i projekt som berör immateriella tillgångar, där företaget går i konkurs, förloras snabbt värdet av den immateriella tillgången om projektet inte hinner färdigställas.

8). Den immateriella tillgången ses som en del av företaget och banken ser inte endast på den immateriella tillgången eftersom de inte kan pantsätta en specifik immateriell tillgång, utan istället pantsätter de hela företaget. Den immateriella tillgången kan däremot vara bidragande när det kommer till att skapa sig en helhetssyn på säkerhetsvärdet i företaget. Kan banken göra en bedömning av att ett företag är välrenommerat, upparbetat och att det finns en god kännedom om företaget bidrar det till en bra värdering. Vidare förklarar respondenten att om ett företag köper upp ett annat företag med ett okänt varumärke på marknaden och bokför kostnaden som en immateriell tillgång, finner banken oftast inget värde i denna post oavsett om den är bokförd som en immateriell tillgång då varumärket inte är känt.

9). Respondenten upplever att den immateriella tillgången inte ensam kan ses som en säkerhet för banken, däremot kan de intäkter som den immateriella tillgången genererar i form av kundfordringar fungera som en säkerhet.

10). Respondenten uppfattar att en immateriell tillgång som är inkomstdrivande är mer motiverad än en kostnadsbesparande tillgång.

11). Respondenten nämner att banken följer upp utlånat kapital och menar att det inom objektfinansiering är relativt enkelt att göra detta eftersom banken betalar en leverantörsfaktura och därigenom vet att pengarna går till rätt ändamål. I detta skede förklarar respondenten att de kan bli utsatta för bedrägerier om banken finansierar en leverantör som de inte har god kunskap om och som senare finansierar samma lastbil hos en annan kreditgivare. Detta kan medföra att leverantören får betalt av två olika banker samtidigt som de båda bankerna får en och samma inteckning på lastbilen. För att kunna säkerställa att detta inte sker, har banken etablerade kontakter med leverantörerna och därigenom minskar risken att banken råkar ut för dessa bedrägerier. Banken gör även årliga kontroller vid de större engagemangen där tittar på bokslutet. Skulle kunden sluta betala för det utlånade kapitalet kan

banken åka ut till företaget för att kontrollera vilket skick det belånade objektet befinner sig i.

12). Respondenten förklarar att i de fall en immateriell tillgång har en förankring hos materiell tillgång måste detta tas i beaktande. Om exempelvis en maskin ska fungera måste programvaran vara en del av den materiella tillgången samtidigt som programvaran är bokförd som en immateriell tillgång. Eftersom varken maskinen eller programvaran fungerar utan varandra, finns det enligt respondenten därför en möjlighet att kunna pantsätta den immateriella tillgången i de fall som det finns en tydligförankring mellan tillgångarna.

13). Ibland förekommer det att företagen inte har då att föra upp den immateriella tillgången som en kostnad i resultaträkningen och väljer därför att bokföra den som en tillgång i balansräkningen. I sådana fall upplever respondenten att det kan dyka upp otydliga uppgifter från företagaren om hur den immateriella tillgången har värderats. Detta innebär att banken måste vara uppmärksam eftersom kostnader kan ”döljas” som tillgångar i balansräkningen.

14). Respondenten förklarar att banken är ganska tydlig med vad de förväntar sig av låntagaren. De tycker att det är viktigt att låntagaren tydligt beskriver vad den immateriella tillgången utgörs utav. Respondenten menar att det är ganska lätt att förstå när kunderna försöker förklara någonting som inte riktigt är sanningen, banken ser dessutom ofta detta även i kringliggande finansiell information om företaget. Här kan dåliga siffror i redovisningen som dessutom stöds upp av en immateriell tillgång medföra att banken blir mer försiktig i sin kreditbedömning.

Respondenten upplever generellt att kunderna är bra på att tolka bankens informations behov. De flesta utav kunderna har revisorer och de vill inte skriva under ett bokslut om det inte är bokfört på rätt sätt. En immateriell tillgång ifrågasätts inte enbart av banken, utan även utav revisorer och därför händer det enligt respondenten inte allt för ofta att den immateriella tillgången är helt felaktig. Respondenten lyfter fram att om ett företag vill fuska i ett bokslut, kan de exempelvis övervärdera sitt lager. Skulle företaget däremot gå bra, kan de istället undervärdera sitt lager. Det finns ett par områden där det ganska lätt går att fuska men däremot upptäcks detta rätt ofta, antingen via revisorer eller att banken hittar någonting som de inte tycker stämmer.

15). Enligt respondenten tolkar banken redovisningsinformationen internt. Banken har kunskap om företaget utifrån ett kredit-, legalt- och affärsmässigt

perspektiv. Utifrån dessa perspektiv görs bedömningen av en immateriell tillgång. Vidare nämner respondenten att det kan vara svårt att tolka informationen när banken inte får helt "hundra procentiga" svar från kunden. De frågeställningar som banken inte får besvarade på ett bra sätt och som gör att banken inte förstår de immateriella tillgångarna, bidrar inte till ett positivt kreditbeslut. Får banken inte information som de kan tolka på ett bra sätt, oavsett om det är immateriella tillgångar eller affärsplaner eller liknande, kan det istället bidra till att kreditgivaren ser dessa som en kostnad istället för en tillgång.

16). Det som respondenten tycker kan utvecklas ytterligare är att företaget delger banken information vad den immateriella tillgången består utav.

17). Respondenten medger att de ibland får ett bokslut och en affärsplan där banken själva får tolka värdet av de immateriella tillgångarna. Generellt sätt är kunderna bra på att lämna ifrån sig information om de immateriella tillgångarna och ofta när det är en väsentlig immateriell tillgångspost förstår även kunderna att det krävs mer information för att övertyga banken.

18). Den mjuka informationen betyder mycket enligt respondenten. Detta eftersom banken kan träffa kunderna antingen på bankkontoret eller genom besök hos företagaren. Banken får då en uppfattning om bland annat trovärdigheten hos personerna som driver företaget. Vidare förklarar respondenten att en långvarig relation där banken har ett starkt förtroende för kunden kan bidra till att de ställer lite lägre krav på information för att skapa sig en rättvisande bild av de immateriella tillgångarna.

Bilaga 7 - Respondent 6

1). Respondenten förklarar att kreditbedömningsprocessen inte skiljer sig åt beroende på om det är litet eller stort företag som söker en kredit. Det första och viktigaste som banken tittar på är om det finns en återbetalningsförmåga hos låntagaren. För att bedöma återbetalningsförmågan tittar banken på vilket kassaflöde som företaget genererar, eller kan tänka sig generera utifrån de budgetar och prognoser som finns. Sedan är det även viktigt att titta på hur starkt företaget är i förhållande till sin balansräkning. Kassaflödet och balansräkningen är de två huvudpunkterna när det kommer till att bedöma återbetalningsförmågan. Fortsättningsvis berättar respondenten att det även finns en del mjuka variabler i kreditbedömningen som är viktiga att ta hänsyn till. Ledningens kunskap och tidigare erfarenhet är de viktigaste variablerna som är betydelsefulla för kreditgivningen. När det gäller mindre företag blir ledningens roll ännu viktigare eftersom ledningen i dessa företag väldigt ofta äger företaget. I större företag är det lättare att ersätta ledningen medan det i mindre företag många gånger hänger på att en viss nyckelperson som styr företaget.

I det andra steget tittar banken närmare på om det går att finna säkerheter för krediterna. Anledningen till varför säkerheter många gånger begärs vid kreditprocessen beror på att banken inte förmedlar riskkapital. Därför måste banken förutom att bedöma återbetalningsförmågan, se till att det finns möjligheter att täcka sin utlåning om låntagaren hamnar i obestånd. Respondenten nämner att säkerheter är något som banken enligt lag måste ha för att säkra upp utlånat kapital. Däremot finns det riskkapital som kan tillföras till företagen men där får låntagaren många gånger vända sig riskbolag som exempelvis ALMI vid utlåning. Det främsta riskkapitalet menar respondenten är ägarkapitalet och det behöver även finnas med i kreditbedömningen. Vidare är det viktigt att det finns minst två personer som godkänner en utlåning. Vilka som fattar beslut i ett ärende regleras även utifrån beloppsgränserna som finns inom banken.

2). Respondenten förklarar att själva kreditbedömningsprocessen inte skiljer sig åt beroende på bransch, utan banken tittar och värderar alla branscher lika. Däremot kan det finnas olika inställningar beroende på vilken bransch det rör sig om. Om banken exempelvis vet att en bransch har det svårt kan det innebära att banken är lite mer försiktiga vid sin kreditgivning till sådana företag. Information om de olika branscherna är något som banken kan ha en övergripande kunskap om, som de kan ha med sig i kreditbedömningsprocessen. Samtidigt är det från bankens perspektiv viktigt

att inte ha en allt för stor bankportfölj i en och samma bransch enligt respondenten.

3). Kreditbedömningsprocessen mellan existerande och nystartade företag ser i princip inte annorlunda ut enligt respondenten. Företagsledningens kompetens och de finansiella resultaten som företaget har åstadkommit är två nyckelfaktorer som banken kan se i ett redan existerande företag, vilket gör att kreditbedömningen känns ”tryggare” hos existerande företag jämfört med ett nystartat företag. Den upparbetade relationen med kännedom och tillit till kunden blir därför viktig och leder till en ”tryggare” kreditgivning. Som nystartat företag är det viktigt att vara noggrann med sin finansiella information och budgeterade siffror samtidigt som de inte ska övervärdera eller undervärdera sina siffror. Vidare är det även viktigt att lyfta fram sina långsiktiga planer och affärsidé samtidigt som de ska kunna berätta om sina konkurrensfördelar på marknaden.

4). Det är väldigt sällan banken kan bedöma värdet av en immateriell tillgång. Bedömningen av värdet på den immateriella tillgången görs aldrig själv av en kundrådgivare utan vanligast är att vända sig till utomstående experter inom området vid sådana situationer.

5). En immateriell tillgång är ofta redovisad i balansräkningen som en form av goodwill, patenträtt eller licensrättighet. Det som är allra vanligast inom mindre företag är balanserade utvecklingskostnader. Respondenten uppfattar generellt att de flesta kreditgivare räknar av de immateriella tillgångarna mot eget kapital. Anledningen beror på att företaget ska kunna kommersialisera sin idé och det egna kapitalet ses då ofta som kostnader som företagaren har upparbetat innan verksamheten har börjat generera några intäkter. Eftersom risken för förluster är större vid de immateriella tillgångarna är det därför eget kapital eller andra riskmedel som bör finansiera dessa investeringar. För de bolag som har stora immateriella tillgångsposter handlar det för banken om att hitta de immateriella tillgångarna som redan har kommersialiserats och inbringar intäkter i verksamheten. Däremot blir det inte de immateriella tillgångarna som pantsätts utan kundfordringarna som uppkommer via den immateriella resursen. Respondenten förklarar att när det väl kommer till att realisera den immateriella tillgången är den ofta väldigt lite värd. Kontrakt har exempelvis inget värde ur ett säkerhetsperspektiv eftersom de inte går att pantsätta ett kontrakt. Däremot kan kontraktet sett ur ett återbetalningsperspektiv ha ett värde om banken kan följa vilka intäkter som förväntas av kontraktet. I dessa fall kan banken möjligtvis hitta en finansiering, men säkerheten av denna finansiering kommer i första hand att utgöras av

kundfordringarna som kontraktet medför. Den immateriella tillgången är mycket sällan användbar som en pantsäkerhet men visheten om att immateriella tillgångar såsom kontrakt, skapar en trygghet och en annan syn av återbetalningsförmågan.

6) Det kan många gånger uppstå en immateriell tillgång i balansräkningen i de fall när företagaren inte har råd att ta det som en kostnad i resultaträkningen. I större företag har de ofta tagit den immateriella tillgången som en kostnad vid exempelvis skapandet av sitt varumärke eftersom bolaget har haft råd att ta denna kostnad. Det är därför som banken räknar av den immateriella tillgången mot eget kapital. Detta fungerar på samma sätt som om företagaren istället hade tagit upp det i resultaträkningen menar respondenten. Om det exempelvis finns en immateriell tillgång i balansräkningen som utgörs av ett patent, blir det viktigt att undersöka vad det kostar att erhålla detta eftersom patentet är förknippat med en hel del kostnader. Därför kan det i vissa fall vara mer kostsamt att upprätthålla ett patent i förhållande till de intäkter det väntas generera.

7). Respondenten upplever att företag har en svagare finansiell ställning om merparten av tillgångarna utgörs av immateriella resurser. Har bolaget enbart immateriella tillgångar kan det bero på att företagaren inte har kunnat ta upp dessa direkt i resultaträkningen samtidigt som nedskrivningsbehovet hos de immateriella tillgångarna är större.

8). Det är ofta väldigt svårt att generera siffror ur immateriella tillgångar samtidigt som de är svåra att realisera dessa på en andrahands marknad. För banken är det viktigt att det finns möjligheten att ta säkerhet på någonting som snabbt går att omsätta i praktiken, vilket är väldigt svårt med immateriella tillgångar.

9). Respondenten anser att en trygg pantsättning aldrig kan utgöras av immateriella tillgångar.

10). Respondenten tror inte att det går att gradera vad som är viktigast mellan en tillgång som genererar intäkter eller en tillgång som har en kostandassparande funktion. Respondenten menar att det i slutändan handlar om att bedöma återbetalningsförmågan, vilka genereras av två faktorer, dels vilka intäkter som skapas men även vilka kostnader som företaget har. Därför har de båda synsätten lika i värde i bedömningen. Det handlar om vilken effekt de får på resultaträkningen och i slutändan är det resultatet som är det viktiga.

11). Respondenten förklarar att de är noggranna med att följa upp företagskunderna. Det är viktigt att titta på företagens årsbokslut samtidigt som banken även har en tät kontakt med kunden för att löpande titta på deras resultat- och balansrapporter som tas fram under året. Speciellt tittar de på bolag där de finns en rörlig pantmassa, där panten snabbt kan försvinna ifrån banken. Detta gäller främst de företag där de finns företagsinteckningar och eventuella immateriella tillgångar som säkerheter. Respondenten förklarar att anledningen är att panten snabbt kan förändras i dessa bolag jämfört med fastighetsbolag där panten i regel inte förändras lika fort. Den täta kontakten som banken har med sina kunder, grundar sig enligt respondenten på att banken har en rådgivande roll gentemot sina kunder. För att kunna ha den rollen behöver de vara noggranna med vilken information de samlar in, annars har de inte möjlighet att ge goda råd.

Respondenten nämner att om banken har lånat ut pengar till en maskininvestering, följs detta upp genom att undersöka om maskinen finns på plats hos företaget. Dock kan det vara svårt att se var varje krona har tagit vägen i alla lägen, framförallt när banken arbetar med rörelsefinansiering som exempelvis checkkrediter, där fokus läggs på företagets kundfordringar. Är det investeringar i olika slag kan det många gånger vara lättare att följa upp dem.

Banken ser inte en trygghet i att betala fakturorna för en kundräkning vid en investering, utan respondenten förklarar att de inte lånar ut pengar om de inte känner sig trygga med kunden. Vidare är det viktigt att det finns en ömsesidig trygghet i beslutsfattandet där det går att lita på att kreditgivarna själva har varit duktiga på att bedöma kunderna. Respondenten nämner att det finns en kreditform som kallas byggnadskreditiv som används när banken finansierar nybyggnation av fastigheter. Banken går i detta fall in och betalar fakturorna från byggnadskreditivet för att säkerställa att pengarna går till det planerade ändamålet. Detta eftersom kunden inte ska behöva stå med en tom tomt och inget hus när allt kapital väl har betalats ut.

Om en företagskund använder krediter till andra ändamål försvinner tilliten till företaget och i värsta fall har de kanske inte längre någon kapitalförsörjning från bankens sida förklarar respondenten.

12). Ett datorprogram som styr en produktionsenhet är enligt respondenten att ses som en materiell tillgång. Detta för att dataprogrammet sitter i produktionsenheten och då är den köpt tillsammans med produktionsenheten. Dataprogrammet kan vara avgörande för maskinens funktion och därför tycker respondenten att det är en viktig del att fundera omkring. Om det exempelvis finns ett avgörande datorprogram i en maskin, går det att fundera

på värdet av den materiella tillgången i nästa steg. Detta eftersom det kan medfölja kostnader för licenser och så vidare. I dessa fall justeras värdet något för den materiella tillgången, eftersom banken då inte får lika mycket betalt som de hade räknat med från början.

13). Respondenten förklarar att kreditgivare generellt får bristfällig information om immateriella tillgångarna. Respondenten har märkt att *”i hundra fall av hundra”* har den blivande låntagaren en övertro på värdet av den immateriella tillgången där företagaren tror att denne ska tjäna mer pengar på tillgången än vad som är realistiskt.

Den absolut vanligaste immateriella tillgången som kreditgivare stöter på är balanserade utvecklingskostnader. Detta sker i samband med att företagaren ska utveckla en produkt och inte har råd att ta upp det som en kostnad i resultaträkningen och istället redovisar den i balansräkningen som en tillgång. Problemet som detta medför förklarar respondenten är att dessa immateriella tillgångar inte genererar något kapital idag, men att den förväntas generera intäkter framöver. Även i detta fall finns en övertro på hur fort samt hur mycket kapital det ska gå att generera hos tillgången.

Respondenten förklarar att det ofta finns ett samband med att det uppkommer balanserade utvecklingskostnader i balansräkningen och att låntagaren inte investerar med eget kapital. Anledningen beror på att företagaren många gånger inte har det egna kapitalet. Hade det däremot funnits eget kapital där företagaren verkligen tror på sin investering skulle företagaren istället gått in med det istället för att gå till banken.

Banken får ofta fram värdet på de immateriella tillgångarna genom att granska de bokförda kostnaderna, däremot är det svårt att bedöma om de nerlagda kostnaderna verkligen kommer generera några intäkter i slutändan. Där finns det en enligt respondenten en övertro hos många företagare som inte alltid är helt verklighetsförankrad. Det är detta som gör det svårt att bedöma värdet på de immateriella tillgångarna.

14). De är inte ovanligt att begära in tilläggsinformation och ofta sker löpande diskussioner med låntagaren om de immateriella tillgångarna. Detta sker även löpande när banken tittar på årsbokslut och balansrapporter. Enligt respondenten går det möjligtvis att begära en tredje parts bedömning av den immateriella tillgången. Ofta har banken en diskussion med företagets revisor när det rör de immateriella tillgångarna i de fall kreditgivare känner en trygghet i kunskapen och erfarenheten hos revisorn.

Respondenten uppfattar att låntagarna är bra på att tolka bankens informationsbehov. Med hjälp av revisorn har banken en dialog kring värderingen av de immateriella tillgångarna. Sedan kan den information som låntagaren presenterar inte vara tillräcklig för att i slutändan generera en kredit.

15). Rent generellt gör kreditgivarna på banken det lätt för sig genom att räkna av de immateriella tillgångarna mot det egna kapitalet. Detta är bankens tolkning av att de är väldigt lite värda och respondenten tror att redovisningsinformationen om de immateriella tillgångarna många gånger lika svåra att sammanställa som att tolka. För banken handlar det egentligen bara om och bokföra de kostnader som företagaren tar i de immateriella tillgångarna. Om dessa värden senare motsvarar det reala värdet eller inte, vet ingen förrän tillgången börjar generera intäkter.

Respondenten förklarar att redovisningsinformationen tolkas internt. Den immateriella tillgången som möjligen någon annan kan tolka är patenträttigheter. Dock menar respondenten att det med kort varsel kan vara svårt att få fram en specialist som kan hjälpa till och värdera patenträttigheterna. Däremot kan det vara fördelaktigt att ta hjälp av en expert som har sakkunskap om dessa rättigheter om det finns ett patent inom en väldigt teknisk gren. Detta eftersom det många gånger är svårt för en vanlig bankman att ha en uppfattning om värdet om de inte känner till den bakomliggande teknologin.

16). Respondenten ser inte att det finns något som kan utvecklas för att underlätta deras bedömning vid en kreditgivning just nu.

17). Respondenten upplever att företagskunderna generellt är duktiga på att lämna ifrån sig information om vilka kontoposter som är bokförda i resultat- och balansräkningen. Enligt respondenten är detta en lätt åtgärd, men blir inte alltid relevant för att underlätta bedömningen av de immateriella tillgångarna. Fortsättningsvis förklarar respondenten att de immateriella tillgångarna ofta är svåra att värdera och generellt lägger banken väldigt lite värde vid de immateriella tillgångarna, åtminstone i de små och medelstora företagen.

Respondenten förklarar däremot att värdet i de immateriella tillgångarna kan ha en viktig betydelse. Ett exempel på detta är om det finns en befintlig kund som har arbetat med att ta fram ett datasystem, som från början har kostat mycket i utveckling men som sedan har lyckats inbringa intäkter samtidigt som de immateriella tillgångarna har skrivits av helt eller delvis. Om samma kund senare fortsätter och utvecklar ett liknande projekt kan banken ha en större tilltro till att denna kund klara av processen igen eftersom denne har lyckats i

tidigare projekt. Respondenten framhäver att de immateriella tillgångarna aldrig kan utgöra en säkerhet för banken, däremot kan kundfordringar som den immateriella tillgången genererar fungera som säkerheter för banken. Finner banken inte dessa tillgångar kan alternativet bli att företagaren får ta krediter utan säkerheter det vill säga blacolån.

18). Respondenten förklarar att de inte ställer lägre krav på information bara för att banken känner kunden sedan tidigare. ”Däremot kan banken känna sig tryggare med den informationen de får av en befintlig kund, eftersom vi vet att den informationen har stämt de senaste 10 åren, så varför skulle den inte stämma nu?”. Finns en historia om kunden blir det enklare för banken att avgöra om det går att lita på kunden. Även om den mjuka informationen har en betydelse och ett stort värde sett ur ett historiskt perspektiv, handlar det i slutändan om att titta på om det är realistiskt för kunden att kunna betala tillbaka det lånebelopp som efterfrågats.

19). Den *finansiella ställningen* kommer enligt respondenten som nummer ett. Enligt respondenten är företagarens lönsamhet samt resultat- och balansräkningen det viktigaste. Om denna information är dokumenterad och finns med är det den absolut viktigaste parametern för att kunna avgöra återbetalningsförmågan. Vidare är *långgivarens och låntagarens kompetens om liknande projekt* viktig, dock upplever respondenten att låntagarens kompetens är lite viktigare än långgivarens eftersom det är låntagaren som ska driva projektet. Därefter kommer *låntagarens egen investering med eget kapital* i rangordningen. Respondenten förklarar att eget kapital är ett väldigt bra drivmedel. Investerar låntagaren sina sparade medel gör de allt de kan för att det ska fungera. Satsar låntagaren istället ett begränsat kapital är det lättare att ge upp eftersom det inte kostar lika mycket. *Historisk lönsamhet* är nästa område som är viktigt, eftersom denna post utgör en grund i ett kreditbeslut enligt respondenten. Fortsättningsvis följer *säkerheter* som det område som är av betydelse vid en kreditbedömning. Respondenten förklarar att säkerheter alltid är bra om banken skulle göra en missbedömning eller om låntagaren verksamhet går dåligt. Därför blir säkerheter bra att ”falla tillbaka på” om banken tvingas begära in sitt utlånade kapital. Därefter kommer *VD kompetens* som enligt respondenten är ett område som kan vara lite svårt att värdera, samtidigt som den hör ihop lite med låntagarens kompetens. Finns inte kompetensen att driva ett projekt vill banken inte låna ut något kapital till det heller. Sist rangordnar respondenten *företagarens riskbenägenhet*. Banken gillar inte riskbenägna företagare eftersom banken i grunden inte är en riskfinansiär. Det finns alltid ett visst mått av risk vid bankens utlåning, men det skall utgöras av ägarkapital och inte av banken. Den stora potentialen i ett projekt hamnar hos

ägaren i alla lägen. Banken får i bästa fall tillbaka sitt utlånade kapital med ränta, men den som tjänar kapital på investeringen är ägaren och därför ska också denna bistå med riskkapitalet.