

Kandidatuppsats

Vårterminen 2008

Handledare: Margareta Paulsson

Författare: **Malena Sallnäs**

Kreditbedömning

- hur granskar banken det nya företaget?

Sammanfattning

Sedan bankerna i början på 1980-talet avreglerats har diskussioner förts kring premisserna att skapa bättre möjligheter för nyföretagarna som är en viktig, resursskapande grupp. I och med att bankerna har egna krav på lönsamhet samt den konkurrens som existerar emellan prioriteras kunder med betydande bankaffärer framför nya kunder. Den diskussion som byggts upp kring kreditgivning till nystartade företag är av särskilt intresse, eftersom ett nytt företag av förklarliga skäl saknar substans vad gäller relevanta historiska uppgifter. Avsaknaden av historisk information om det nya företaget gör att bankens kreditbedömare baserar en stor del av sin bedömning på information som utgår från det intryck han eller hon får av företagarens personlighet. Det finns studier som pekar på att det är nödvändigt att kreditbedömarens beslut baseras på de intuitiva intrycken, samtidigt som andra studier för resonemang om att de intuitiva intrycken kan verka missledande.

Bankens kreditbedömare har alltså inte så mycket information om företaget att grunda sin bedömning på när denne ska besluta om företaget ska beviljas kredit. Förutom att kreditbedömaren kan basera sin bedömning på företagarens personlighet studerar han eller hon även information som företagarens erfarenhet inom branschen, målsättning (affärsidé), tidsperspektiv, organisation, budget och finansiering. Vid kreditbedömning av nystartade företag finns en viss brist på metoder som underlättar beslutet om företaget ska beviljas kredit. Beslut om det nya företaget ska beviljas kredit eller inte, varierar från kreditbedömare till kreditbedömare. Det har i studier framkommit att det är stor skillnad mellan hur olika personer samlar in information, hur de bearbetar den och hur de sedan fattar beslut. Skillnaderna beror på hur mycket information som används vid beslutsfattandet, samt om beslutsfattaren väljer att stå fast vid en lösning eller om denne tar fram flera olika alternativ.

Med anledning av att det nya företaget saknar substans i form av historisk information samt bristen på utvecklade metoder har den här uppsatsens problemformulering vuxit fram: *Hur arbetar kreditbedömarna vid kreditbedömning av nystartade företag?*

Syftet med uppsatsen är att beskriva och utveckla förståelsen för hur bankens kreditbedömare arbetar vid beslut gällande kreditgivning till företag. Detta syfte har jag delat upp i två delsyften: Ett delsyfte är att undersöka vilken information som banken granskar i det nystartade företaget och som har en avgörande roll om företaget ska beviljas kredit. Ett annat delsyfte är att ta reda på om kreditbedömarna tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt på vilket de granskar informationen och hur de kommer fram till ett slutgiltigt beslut.

För att få en bra grund till problemet har jag beskrivit hur kreditbedömningsprocessen går till, därefter presenteras de teorier om kreditbedömning och beslutsfattande som jag valt att belysa. Intervjuerna i den empiriska delen är av strukturerad karaktär och jag har försökt att hålla svarsalternativen öppna för att få ut så mycket som möjligt av svaren. Jag har strategiskt valt ut fem kreditbedömare för undersökningens intervjuer, eftersom min avsikt varit att intervjua personer som har den kunskap som krävs för att jag ska kunna svara på uppsatsens problemformulering och syfte.

Jag har bland annat kommit fram till att det i synnerhet är två typer av information som flera av kreditbedömarna ansåg vara väldigt viktig; målsättning och affärsidé. Något som också visat sig i undersökningen är att när kreditbedömarna granskar informationen om företaget har de olika sätt att hantera information och finna lösningar på problem.

1. INLEDNING	5
1.1 PROBLEMBAKGRUND	5
1.2 PROBLEMFÖRMULERING	6
1.3 SYFTE	6
1.4 BEGREPPSFÖRKLARING.....	6
1.5 UPPSATSENS DISPOSITION	7
2. TEORETISK METOD	9
2.1 FÖRFÖRSTÅELSE	9
2.2 PERSPEKTIVVAL	9
2.3 KUNSKAPSSYN.....	9
2.4 ANGREPPSSÄTT.....	10
2.5 FORSKNINGSTRATEGI.....	10
2.6 SEKUNDÄRA KÄLLOR.....	11
2.6.1 <i>Insamling sekundära källor</i>	11
2.6.2 <i>Källkritik sekundära källor</i>	11
3. TEORI.....	13
3.1 ÖVERSIKT ÖVER UPPSATSENS TEORETISKA REFERENSRAM	13
3.2 BANKENS KREDITBEDÖMNING AV NYSTARTADE FÖRETAG	14
3.2.1 <i>Kreditöverenskommelseprocessen</i>	14
3.2.2 <i>Information om företaget</i>	15
3.3 TEORIER OM KREDITBEDÖMNING.....	16
3.3.1 <i>Hedelin och Sjöberg</i>	16
3.3.2 <i>Green</i>	17
3.4 INFORMATIONSSAMLING OCH BESLUTFATTANDE.....	19
3.4.1 <i>Olika beslutsstilar</i>	19
4. PRAKTISK METOD.....	23
4.1 URVAL.....	23
4.2 INTERVJUGUIDE	23
4.3 UTFÖRANDE AV INTERVJUER	24
4.4 TRANSKRIBERING	24
4.5 PRIMÄRA KÄLLOR.....	24
4.5.1 <i>Källkritik primära källor</i>	24
4.6 ACCESS.....	25
4.7 KRITIK MOT PRAKTISK METOD.....	25
5. EMPIRI.....	26
5.1 FAKTA OM BANKEN	26
5.2 PRESENTATION AV DE INTERVJUADE KREDITBEDÖMARNAN	27
5.3 BANKENS KREDITBEDÖMNING AV NYSTARTADE FÖRETAG	28
5.3.1 <i>Kreditöverenskommelseprocessen</i>	28
5.3.2 <i>Information om företaget</i>	30
5.4 INFORMATIONSSAMLING OCH BESLUTFATTANDE	32
5.4.1 <i>Olika beslutsstilar</i>	32
6. ANALYS	34
6.1 BANKENS KREDITBEDÖMNING AV NYSTARTADE FÖRETAG	34
6.1.1 <i>Kreditöverenskommelseprocessen</i>	34
6.1.2 <i>Information om företaget</i>	35

6.2	INFORMATIONSENSAMLING OCH BESLUTFATTANDE	36
6.2.1	<i>Olika beslutsstilar</i>	36
7.	SLUTDISKUSSION/SLUTSATS	39
7.1	SLUTDISKUSSION	39
7.1.1	<i>Delsyfte 1</i>	40
7.1.2	<i>Delsyfte 2</i>	41
7.1.3	<i>Huvudsyfte</i>	42
7.2	SLUTSATS	42
7.3	FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING	43
8.	SANNINGSKRITERIER	44
8.1	TILLFÖRLITLIGHET	44
8.2	ÖVERFÖRBARHET	44
8.3	PÅLITLIGHET	44
8.4	MÖJLIGHET ATT STYRKA OCH KONFIRMERA	45
9.	KÄLLFÖRTECKNING	46
9.1	LITTERATUR	46
9.2	VETENSKAPLIGA ARTIKLAR.....	47
9.3	INTERNET.....	47
9.4	BILAGOR.....	47
9.4.1	<i>Intervjuguide</i>	48

1. Inledning

1.1 Problembakgrund

Efter den svenska koncernen Kreugers stora krasch på 1930-talet blev bankerna hårt reglerade.¹ Sedan bankerna i början av 1980-talet avreglerats har diskussioner förts kring premisserna att skapa bättre möjligheter för nyföretagarna som är en viktig, resursskapande grupp.² På den svenska kreditmarknaden finns det olika kreditgivare som nystartade och även etablerade företag kan vända sig till när de är i behov av kredit som exempelvis banker, finansieringsbolag, försäkringsbolag, privata fonder, AP-fonder, mellanhandsinstitut, AMS, Almi Företagspartner AB och Staten.³

När företag vänder sig till banken för att få kredit är det många faktorer som påverkar bankens beslut. Exempelvis att gamla kunder prioriteras framför nya. I och med att bankerna har egna krav på lönsamhet samt den konkurrens som existerar dem emellan favoriseras kunder med betydande bankaffärer i form av omfattande inlåning och utlandsaffärer framför kunder med färre bankkontakter.⁴ Banken har en viktig roll som kreditgivare åt företag. Av utlåningen till allmänheten går 41 % till svenska företag.⁵

Den diskussion som byggts upp kring kreditgivning till nystartade företag är av särskilt intresse, eftersom ett nytt företag av förklarliga skäl saknar substans vad gäller relevanta historiska uppgifter.⁶ I och med att det nya företaget saknar en tidigare verksamhet som går att analysera, blir det svårare för banken att bedöma företagets ekonomiska förutsättningar. För bankens kreditbedömare gäller det i den situationen att värdera företaget med utgångspunkt från företagets framtidsmöjligheter. Kreditbedömaren lägger stor vikt vid ägarens tilltro till sitt företag genom att bedöma hur mycket tid och kapital företagaren lägger ner på det. För att få en uppfattning om det nya företaget framtida utveckling studerar kreditbedömaren även annan information som företagarens;

- erfarenhet inom branschen,
- målsättning,
- tidsperspektiv,
- organisation,
- budget och
- finansiering.⁷

Eftersom det nya företaget saknar historisk substans måste kreditbedömaren basera en stor del av sin bedömning på information som utgår från de känslor som han eller hon känner inför den kreditsökande. Det är svårt att mäta den kvalitativa informationen i form av känslor som innebär att kreditbedömaren har en viss frihet inför granskningen av företaget. Green har utfört en studie som pekar på att kreditbedömarens kunskap om granskning av entreprenörer, nyetableringar, små och medelstora företag utvecklas efter varje genomförd

¹ Green E. *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*. (1997). s. 1

² Ibid s. 1

³ Broomé P. et al. *Kreditgivning till företag*. (2002). s. 85

⁴ Ibid. s. 8

⁵ http://www.bankforeningen.se/upload/banker_i_sverige2007_001.pdf. (hämtad 080111) s. 3

⁶ Green E. *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*. (1997). s. 3

⁷ Svedin J. *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. (1992). s. 47

kreditbedömning.⁸ Trots att kunskapsutveckling sker, finns en brist på utveckling av metoder som underlättar beslutet om det nystartade företaget ska beviljas kredit.⁹

Kreditbedömarens beslut om det nya företaget ska beviljas kredit eller inte, varierar från kreditbedömare till kreditbedömare. Det har framkommit att det är stor skillnad mellan hur olika personer samlar in information, hur de bearbetar den och hur de sedan fattar beslut.¹⁰ Det finns en beslutsstilsmodell, som beskriver fem olika beslutsstilar en beslutsfattare kan ha. Skillnaderna beror på hur mycket information som används vid beslutsfattandet, samt om beslutsfattaren väljer att stå fast vid en lösning eller om han eller hon tar fram flera olika alternativ.¹¹ Hur bearbetar bankens kreditbedömare den information de har om företaget vid kreditbedömning? Hur kommer de fram till ett svar om företaget ska beviljas kredit eller inte?

Ett skäl att granska det nya företaget innan det beviljas kredit är att undvika att företagaren kommer på obestånd, vilket kan leda till konkurs.¹² Banken har även sina egna krav på lönsamhet att ta hänsyn till.¹³ Vilken information påverkar det avgörande beslutet då bankens kreditbedömare ska bevilja en kredit? Går det att identifiera olika beslutsstilar hos kreditbedömare vid granskning av nystartade företag?

Med anledning av att det nya företaget saknar substans i form av historisk information samt bristen på utvecklade metoder, vill jag närmare undersöka hur bankens kreditbedömare arbetar för att bedöma om ett nystartat företag ska beviljas kredit.

1.2 Problemformulering

Hur arbetar kreditbedömarna vid kreditbedömning av nystartade företag?

1.3 Syfte

Arbetet syftar till att beskriva och utveckla förståelsen för hur bankens kreditbedömare arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.

Delsyfte 1: Jag vill undersöka vilken information som kreditbedömare granskar i det nystartade företaget och som har en avgörande roll om företaget ska beviljas kredit.

Delsyfte 2: Jag vill visa på om kreditbedömare tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt på vilket de granskar informationen och hur de kommer fram till ett slutgiltigt beslut.

1.4 Begreppsförklaring

Kreditgivare: Den kreditgivare som det här arbetet fokuserar på är banken. Utförligare beskrivning om olika kreditgivare som agerar på marknaden ges i kapitel 5, det kapitel som behandlar empirin.

Kreditbedömare: Den handläggare hos kreditgivaren (banken) som arbetar med att granska det nya företaget då det vänt sig till banken för att få beviljad kredit.

⁸ Green E. *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*. (1997). s. 189

⁹ Ibid. s. 2

¹⁰ Kling K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 70

¹¹ Ibid. s. 71

¹² Nilsson S. et al. *Internationell redovisning – teori och praxis*. (2007) s. 14

¹³ Broomé P. et al. *Kreditgivning till företag*. (2002). s. 8

Företagare: I arbetet är företagaren den person som vänt sig till banken för att få beviljad kredit till sitt nystartade företag.

Intuition/Intuitivt intryck: Intuition är fallenheten att omedvetet göra en snabb bedömning av ett fenomen utan att ha tillgång till all information. Uppfattningen om intuition är ofta att den är motsatsen till det rimliga och logiska. Intuition används inom vissa yrkeskategorier som ett hjälpmedel för att snabbt bilda sig en uppfattning, särskilt då det inte finns tid att grundligt analysera.¹⁴

1.5 Uppsatsens disposition

För att det ska bli lättare att följa strukturen i föreliggande uppsats presenterar jag en disposition av uppsatsen:

1. Inledning

Jag inleder uppsatsen med ett kapitel som beskriver problemområdet och bakgrunden till densamma. I detta kapitel presenteras också syftet med uppsatsen samt förklaring av vissa begrepp som förekommer i uppsatsen.

2. Teoretisk metod

Här redogör jag för den förståelse jag har som kan komma att påverka min studie, jag beskriver även perspektivval, kunskapssyn, angreppssätt samt den forskningsstrategi jag har tillämpat. Jag berättar hur jag gått tillväga vid insamling av de sekundära källorna och kritik till dessa källor.

3. Teori

Teoriavsnittet inleds med att jag beskriver kreditbedömningsprocessen och den information som kreditbedömaren granskar i det nya företaget. Sedan presenterar jag de teorier jag valt att rikta uppmärksamheten på, slutligen redogör jag för den beslutsstilsmodell som hanterar olika beslutsstilar en beslutsfattare kan ha.

4. Praktisk metod

Här redogör jag det tillvägagångssätt jag haft för att välja ut de respondenter som deltagit i intervjuerna. Jag beskriver hur jag hanterat intervjumaterialet samt en del kritik till hanteringen.

5. Empiri

Här presenteras sammanställningen av intervjuerna som hjälper mig att uppnå arbetets syfte.

6. Analys

Här analyseras intervjuerna och jämförs med de teorier jag valt att belysa i teorikapitlet.

7. Slutdiskussion/Slutsats

I detta kapitel förs en diskussion utifrån analysens resultat och uppsatsens syfte. Här ger jag även förslag på intressanta uppslag för vidare studier.

¹⁴ <http://sv.wikipedia.org/wiki/Intuition> (hämtad: 080509)

8. Sanningskriterier

Här redogör jag för detaljer i arbetet som kan falla utanför den regelram som vetenskapen tillåter.

9. Källförteckning

2. Teoretisk metod

I forskningsprocessen utgår man från olika förutsättningar och val, vilka kan variera från forskare till forskare.¹⁵ Dessa val påverkar i sin tur forskningens innehåll. Det här kapitlet avser att presentera några av de förutsättningar och val som kommit att påverka min studie.

2.1 Förförståelse

I forskningsprocessen har forskaren för det första med sig en förförståelse av det fenomen som ska studeras. För det andra har hon eller han med sig socialt grundade fördomar eller förutfattade åsikter om fenomenet.¹⁶

Den förförståelse och de fördomar jag har om undersökningsobjektet i den här studien kan således komma att påverka innehållet i uppsatsen. Därför ska jag redogöra för mina utgångspunkter inför undersökningsobjekten.

Jag läser på civilekonomprogrammet med inriktning mot redovisning. Denna inriktning har jag valt, eftersom redovisning är något jag önskar arbeta med i framtiden. Under de fem terminer jag läst på civilekonomprogrammet har kurser ingått, som berört uppsatsens valda ämnesområde – kreditbedömning av nystartade företag - och som är en grund för min förförståelse. Kurserna har berört de kriterier, som bankens kreditgivare granskar vid bedömning av nystartade företag. Det är faktorer som exempelvis ett företags målsättning, organisation, budget och finansiering. Några personliga erfarenheter i form av arbete som bidrar till förförståelse har jag dock inte. Några fördomar inom ämnesområdet tror jag inte att jag har och jag har tidigare inte kommit i kontakt med bankers kreditbedömning av nystartade företag.

2.2 Perspektivval

Med uppsatsens syfte som utgångspunkt har jag valt att se problemet ur bankers kreditbedömares perspektiv. Just deras perspektiv är intressant, då syftet med uppsatsen är att försöka urskilja om kreditbedömare tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt de granskar information och kommer fram till ett beslut. Syftet är även att försöka urskilja vilka kriterier som har en avgörande roll inför kreditbedömares beslut om ett nystartat företag ska beviljas kredit eller inte.

2.3 Kunskapssyn

Kunskapssyn inom vetenskapen är det sätt vi fördjupar oss i och urskiljer den verklighet som ska studeras.¹⁷ Positivismen och hermeneutiken är två vanliga och centrala typer av kunskapssyn inom samhällsvetenskapen med helt skilda egenskaper.¹⁸ Positivismens förhållningssätt är objektivt och har som avsikt att konstruera hypoteser.¹⁹ Detta förhållningssätt är värderingsfritt och gör att forskarens uppfattningar inte återspeglas i

¹⁵ Holme I-M. & Krohn Solvang B. *Forskningsmetodik*. (1997). s. 151

¹⁶ Ibid

¹⁷ Johansson Lindfors M-B. *Att utveckla kunskap*. (1993). s. 10-11

¹⁸ Ibid. s. 37

¹⁹ Bell E. & Bryman A. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. (2005). s. 26

undersökningen.²⁰ Hermeneutikens förhållningssätt är i stället subjektivt och söker förståelse för människors upplevelser och erfarenheter genom att fördjupa sig i, tolka och försöka förstå grundförutsättningarna för den mänskliga verkligheten.²¹

När jag startade arbetet med uppsatsen var jag inställd på att utföra en kvantitativ undersökning. Detta kan tänkas ha präglat arbetet på så vis man kan urskilja en avsaknad av den personliga karaktären som jag tror att jag lyckats finna under arbetets gång. Jag anser att det hermeneutiska förhållningssättet mognat något under tiden jag arbetat med uppsatsen. Det har resulterat i att jag har kunnat utveckla min förståelse för problematiken som kan uppstå vid kreditbedömning av nystartade företag på ett mer subjektivt sätt. Det hoppas jag är märkbart i arbetet. Genom att ge en mer fördjupad bild av hur kreditbedömaren upplever sin arbetssituation hade jag dock kunnat förstärka den hermeneutiska känslan ytterligare.

2.4 Angreppssätt

Vilket angreppssätt som används i en undersökning är beroende av hur forskaren närmar sig den empiriska verkligheten. Man brukar tala om de deduktiva och de induktiva angreppssätten. Den deduktiva metoden används för att visa sambandet mellan teori och empiri.²² Om forskaren i stället arbetar enligt det induktiva angreppssättet studerar forskaren först forskningsobjektet för att utifrån den insamlade informationen utforma en teori.²³ Det går även att arbeta efter ett tredje angreppssätt, *gyllene medelvägen*. Den innebär att man arbetar växelvis mellan teori och empiri.²⁴ Startar forskaren exempelvis i empirin för att sedan gå över till teorin och slutligen hamna i empirin har forskaren arbetat efter den *gyllene medelvägen*.²⁵

I arbetet har jag växlat mellan teori och empiri, det vill säga att jag använt mig av den *gyllene medelvägen*. Exempel på den växlingen är då jag varit tvungen att komplettera teoriavsnittet under tiden jag arbetat med empirin för att förstärka den ”röda tråden” i arbetet. Detta kan komma sig av att jag från början hade väldigt tunn teoridel innehållande väldigt lite relevant material. Det har för mig varit en väldigt lärorik, intressant och bitvis frustrerande process att arbeta fram den rätta strukturen, men med hjälp av den *gyllene medelvägen* hoppas jag att jag har lyckats skapligt.

2.5 Forskningsstrategi

Kvalitativ forskning och kvantitativ forskning är två forskningsstrategier vi kan välja mellan beroende på vilken metod som passar bäst för det problemområde vi vill studera.²⁶ I den kvantitativa undersökningen formuleras en fråga inom ett problemområde. I undersökningen kan hypotesen testas och i slutresultatet kan man förhoppningsvis förkasta eller bekräfta den.²⁷ I den kvalitativa forskningen ligger koncentrationen på hur individerna förstår och

²⁰ Johansson Lindfors M-B. *Att utveckla kunskap*. (1993). s. 45

²¹ Davidsson B. & Patel R. *Forskningsmetodikens grunder*. (1994). s. 25-28

²² Bell E. & Bryman A. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. (2005). s. 24-25

²³ Davidsson B. & Patel R. *Forskningsmetodikens grunder*. (1994). s. 21

²⁴ Johansson Lindfors M-B. *Att utveckla kunskap*. (1993). s. 63

²⁵ Ibid. s. 64

²⁶ Holme I-M. & Krohn Solvang B. *Forskningsmetodik*. (1997). s. 76

²⁷ Hartman J. *Vetenskapligt tänkande*. (1998). s. 237

tolkar sin sociala verklighet.²⁸ I denna forskning är jag inte intresserad av att förkasta eller bekräfta. Jag vill i stället skapa en djupare förståelse för det problem jag undersöker.²⁹

Således har jag valt att använda en kvalitativ forskningsstrategi i det här arbetet. Jag har genomfört intervjuer med fem olika kreditbedömare för att förstå och fördjupa mig i deras situation när de kreditbedömer nystartade företag.

2.6 Sekundära källor

De källor som är ögonvittnesbeskrivningar och förstahandsrapporteringar är primärkällor. Övriga källor kallas sekundärkällor.³⁰ I detta avsnitt redogör jag för de sekundära källor jag använt i uppsatsen. De primära källorna kommer jag att presentera senare i kapitlet "Praktisk metod".

2.6.1 Insamling sekundära källor

I forskningsprocessen använder man ibland en källa bestående av fakta, som någon annan redan samlat in och analyserat. När man tar den redan insamlade informationen och använder den för analys kallas den för sekundärdata.³¹

Litteratur och artiklar som jag har använt mig av i uppsatsen har jag hittat på bibliotek och internet. Jag har funnit litteratur på Universitetsbiblioteket i Umeå och Örnsköldsvik, men även via andra bibliotek som jag fått kontakt med då jag sökt på bibliotekens sökmotorer som ALBUM och Libris. Jag har även sökt efter artiklar och andra uppsatser genom Google Scholar, Emerald samt Wiley. De sökord jag använt mig av är *kreditgivare*, *kredittagare*, *kreditbedömning*, *nya företag*, *beslut* och *beslutsstilar*. De flesta sökningar har jag använt i kombination med ordet *bank*. Jag har även använt engelska sökord som *credit*, *judgement*, *decision*, *decisionstyle*, *company*, *new company* samt *business*, även här i kombination med ordet *bank*.

2.6.2 Källkritik sekundära källor

Man bör bedöma kvaliteten på den information man använder. Då försöker man till exempel bedöma vilken roll källans upphovsman haft, i vilket syfte hon eller han tagit fram informationen, inom vilket område fakta ska användas och om det tidigare är gjorda ändringar och bearbetningar.³² När man ska granska källkritiskt ingår kriterier som; *äkthet*, *tidssamband*, *oberoende* och *tendensfrihet*.³³

Äkthet innebär att källan inte är en förfälskning, att den är vad den påstår sig vara.³⁴ Förfälskningen kan röra sig om förvanskning av dokument och protokoll, manipulering av foton och manipulerad information på internet.³⁵ Jag anser att jag lyckats använda källor som är trovärdiga. Exempelvis har jag använt information som används i utbildningssyfte för banktjänstemän samt litteratur som rekommenderas i undervisningssyfte på universitetet. De artiklar jag använt mig av kommer från de ursprungliga källorna och jag har försökt att vara noggrann med att använda rätt källor från internet. Med rätt källor menar jag källor som kan

²⁸ Bell E. & Bryman A. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. (2005). s. 40

²⁹ Holme I-M. & Krohn Solvang B. *Forskningsmetodik*. (1997). s. 14

³⁰ Davidsson B. & Patel R. *Forskningsmetodikens grunder*. (1994). s. 56

³¹ Johansson Lindfors M-B. *Att utveckla kunskap*. (1993). s. 117-118

³² Wallén G. *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*. (1996). s. 85

³³ Thurén T. *Källkritik*. (2005). s. 13

³⁴ Ibid. s. 19

³⁵ Ibid. s. 20-27

kännas som trovärdiga och inte borde ha för avsikt att förvanska informationen. Den internetkälla som kan kännas mindre trovärdig är Wikipedia som jag använt som stöd för att förklara begreppen *intuition/intuitivt intryck*.

Tidskriteriet har innebörden att ju färskare källan är desto mer trovärdig är den.³⁶ I den mån det gått har jag försökt få fram så färsk information som möjligt om de områden jag skrivit om. Den information om företaget som jag presenterar i teorikapitlet, är hämtad från material i utbildningssyfte från 1992. Det kan tyckas vara en något föråldrad källa då kreditmarknaden är en rätt dynamisk värld. Jag har dock gått igenom den informationen med en banktjänsteman så att jag skulle vara säker på att informationen var aktuell innan jag började använda mig av den.

Oberoende menas med att källan är självständig. Den oberoende källan är en primärkälla som inte är någon avskrift eller ett referat av en annan källa.³⁷ När man talar om en beroende källa är det frågan om information som någon annan redan samlat in och analyserat.³⁸ De artiklar jag använt mig av är exempel på oberoende källor som tyder på en hög trovärdighet i källan. Artiklarna om Drivers beslutsstilsmodell är på engelska. Det kan betyda att missförstånd i översättningen kan uppstå. I och med att mitt modersmål är svenska har jag gjort mitt yttersta för att tolka texten rätt. Jag har använt mig av engelskalexikon för att slå upp de ord jag inte förstod.

Tendenskriteriet hanterar det intresse vissa källor kan ha att förvränga fakta.³⁹ De sekundära källor jag har använt mig av anser jag inte har något intresse i att förvränga informationen. Här hänvisar jag åter till den information jag hämtat från Wikipedia. Den har varit ifrågasatt genom det sätt på vilket information har kunnat komplettera det internetbaserade ordlexikonet. Vem som helst har kunnat gå in på Wikipedia och göra detta. Det har mycket begripligt lett till att många har ifrågasatt trovärdigheten i ordförklaringarna. Som jag även förklarade tidigare vill jag poängtera att den information jag hämtat därifrån endast har hjälpt mig att finna en definition på *intuition/intuitivt intryck*. I övrigt har jag använt mig av information från Svenska Bankföreningen, Almi Företagspartner AB samt Norrlandfonden. Jag har ingen anledning att tro att Almi Företagspartner AB och Norrlandfonden har för avsikt att förvränga fakta. Svenska Bankföreningen är företrädare för bankerna i Sverige och har för avsikt att ge insikt i bankernas roll i samhället. De arbetar bland annat fram förslag som rör förändringar vilka kan förbättra regelverken som framförallt rör det finansiella området. Dessa presenteras för politiker, myndigheter och andra sakkunniga inom området. Svenska Bankföreningen företräder således bankintressen som figurerar på den svenska marknaden och dess fakta bör hanteras kritiskt. Den information jag hämtat från Svenska Bankföreningen berättar att 41 % av utlåningen till allmänheten går till svenska företag. Det anser jag inte är information som kan äventyra uppsatsens trovärdighet.

³⁶Thurén T. *Källkritik*. (2005). s. 30

³⁷Ibid. s. 13

³⁸Ibid. s. 53

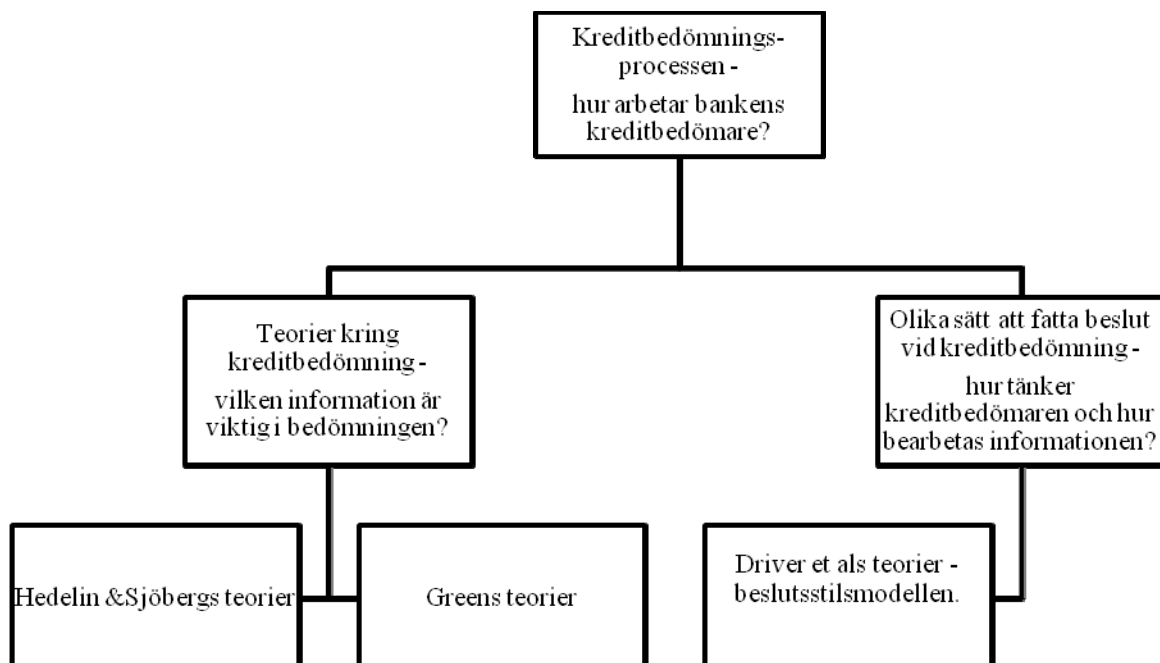
³⁹Ibid. s. 63

3. Teori

I det här avsnittet börjar jag med att visa en översikt över arbetets teoretiska referensram. Efter det beskriver jag hur kreditbedömarna arbetar i kreditöverenskommelseprocessen från början till slut. Sedan presenteras den information kreditbedömarna kan behöva för att kunna bedöma om företaget ska beviljas kredit. Därefter redogör jag för den risk kreditgivningen kan innebära för banken. Slutligen kommer jag att presentera olika sätt kreditbedömarna kan ha när de går igenom information, samt olika sätt att lösa problem. Slutligen presenterar jag Greens samt Hedelin och Sjöbergs teorier kring kreditbedömning.

3.1 Översikt över uppsatsens teoretiska referensram

För att läsaren ska kunna ta till sig de teorier jag har valt att belysa i den här uppsatsen börjar jag med att beskriva kreditbedömningsprocessens händelseförlopp. Det vill säga en beskrivning från det att bankens kreditbedömare får informationen av den nya företagaren som ska ligga till grund för granskningen av företaget. Till det att kreditbedömaren ska fatta ett beslut om företaget ska beviljas kredit. Hedelin och Sjöberg har studerat hur banken granskar nyföretagare och deras företag. Här kommer jag att belysa vissa slutsatser de kommit fram till. Green har studerat samma ämnesområde och har sammanfattat sina resultat i en referensram, vilken jag kommer att presentera. Jag kommer även att beskriva Driver et als beslutsstilsmodell som utgår från hur vi tänker och bearbetar information. Nedan har jag försökt förtydliga upplägget av det teoretiska kapitlet.



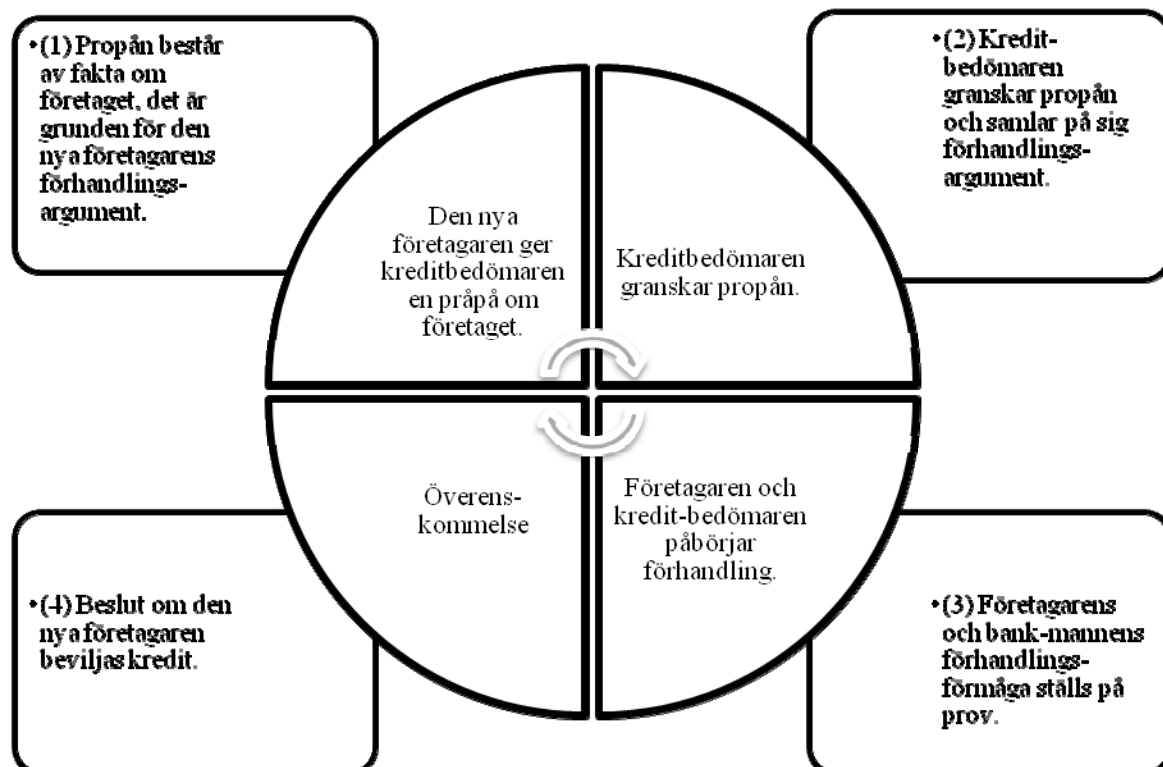
Figur 1. Översikt över uppsatsens teoretiska referensram

3.2 Bankens kreditbedömning av nystartade företag

3.2.1 Kreditöverenskommelseprocessen

I regel tar det två till tre år innan ett nystartat företags verksamhet kommit igång ordentligt. Detta betyder, att när ett nystartat företag vänder sig till banken för att söka lån, har kreditbedömaren inte så mycket information om företaget att grunda sitt beslut på. Kreditbedömaren måste således skaffa sig en bild av företagets framtida tillväxt.⁴⁰ Den tid det tar från det företagaren börjar genomföra sin idé tills projektet ger betryggande intäkter måste alltså tas med i bedömningen.⁴¹

I figuren nedan beskrivs kreditöverenskommelseprocessen från det att den nya företagaren lämnar den information om företaget som kreditbedömaren ska bedöma. (1) När den nya företagaren kommer till banken för att söka kredit, lämnar han eller hon en propå till kreditbedömaren som består av fakta om det nya företaget. (2) Underlaget ska ge kreditbedömaren en uppfattning om det är värt att göra en grundligare bedömning om företaget ska beviljas kredit.⁴² (3) När kreditbedömaren granskat företagets information tillräckligt för att ha en uppfattning om företagets framtid, påbörjas en förhandling. (4) Förhandlingen mynnar sedan ut i ett beslut om företaget ska beviljas kredit.



Figur2. Kreditöverenskommelse, omarbetad⁴³

Jag vill uppmärksamma att figuren endast beskriver hur kreditöverenskommelseprocessen går till, den ska inte blandas ihop med någon utvecklad metod för att granska företagets information.

⁴⁰ Svedin J. *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. (1992). s. 47

⁴¹ Ibid. s. 47

⁴² Broomé P. et al. *Kreditgivning till företag*. (2002). s. 10

⁴³ Ibid. s. 51

Att utifrån en affärsidé förutse hur företagets framtid kommer att se ut, kan inte vara en lätt uppgift. Hur går kreditbedömaren egentligen tillväga i kreditbedömningsprocessen i och med att företaget inte har någon substans i form av historisk information, samtidigt som det är brist på utvecklade metoder för beslutsfattande?

3.2.2 Information om företaget

I tidigare forskning inom kreditbedömning har man fokuserat på att försöka finna information i företaget som kan förutsäga goda resultat eller misslyckande. Det har emellertid visat sig vara svårt att finna den information som kan förutsäga framgång, eftersom forskningens resultat inte dragit åt samma håll.⁴⁴ Studier har pekat på att det är tänkbart att vissa nyckeltal som kassaflöde och soliditet kan förutsäga risker för konkurs. Finansiella nyckeltal ligger huvudsakligen till grund när bankerna försöker utveckla kreditbedömnings- och beslutsmodeller. Metoder grundade på finansiella nyckeltal fungerar på väletablerade och producerande företag. Det blir således svårare att använda nyckeltalen på nystartade företag som saknar historisk information. Det finns även de forskare som kommit fram till att kvalitativ information som kunskap inom området, viljan att betala tillbaka och andra personliga uppgifter och intryck, kan säga mycket om företagets framtid. Att bedöma den kvalitativa informationen innebär en subjektiv bedömning i och med att det är kreditbedömaren uppfattning om den kreditsökande som gäller.⁴⁵ När kreditbedömaren bedömer nystartade företag riktar de fokus på bland annat följande information:⁴⁶

Erfarenhet

Har företagaren erfarenhet av branschen, konkurrenter och kunder, då är sannolikheten större att projektet lyckas. Äger företagaren de erfarenheterna, har hon eller han även större möjlighet att bedöma om och hur företaget ska kunna överleva på marknaden

Målsättning

Företagets affärsidé måste ha egenskapen att den är hållbar och komplettera det koncept som redan erbjuds på marknaden. Företagaren bör ha en stark tilltro till att marknaden står öppen och att verksamheten tillför något nytt.

Tidsperspektiv

Företagaren måste ha en verklighetstrogen uppfattning av hur lång tid det kommer att ta för projektet att bli genomförbart på marknaden. Närmare bestämt hur lång tid det tar att gå från idé till produktion, marknadsintroduktion och till att till slut få acceptans på marknaden.

Organisation

Kreditgivaren kan få vägledning om vilka resurser som finns i företaget för att genomföra projektet genom företagets organisation. Denna visar även de resurser som finns för att nå ut till kunder genom företagets medarbetare och administration.

Budget

Ofta är företagaren alltför optimistisk i den presenterade budgeten. För att utröna graden av realism i en budget är det väsentligt att kreditgivaren och företagaren tillsammans går igenom den.

⁴⁴ Kling K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 68

⁴⁵ Ibid. s. 69

⁴⁶ Svedin J. *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. (1992). s. 47-49

Finansiering

Det är viktigt att bedöma projektets framtida självfinansieringsgrad samt att fördelningen av riskkapitalet mellan kreditgivaren och företagaren är realistisk. Dessutom är det en fördel om det finns en reservplan för finansiering.⁴⁷

Kreditbedömningen är följaktligen till för att på ett tidigt stadium kunna bedöma om företaget har en framtid och kommer att ha kapaciteten att betala tillbaka lånet.⁴⁸

När en kreditgivare står inför ett beslut att ge ett företag kredit eller inte, är det viktigt att se över de risker investeringen kan medföra. Ju högre risk investeringen kan innebära desto större kapitalandel vill kreditgivaren att företagaren ska lägga in i företaget. Ju större kapitalinsats företagaren vill satsa i sitt företag, desto större förtroende får kreditgivaren på företagarens intresse och tilltro till sitt eget företag.⁴⁹

Som säkerhet kan företagaren exempelvis lämna en egendom eller ett föremål som pant hos banken. Vid pant i form av en fastighet lämnar företagaren ett pantbrev, eller en företagsinteckning. När det gäller ett företag lämnas ett företagshypoteksbrev. Om det skulle bli aktuellt för företaget med utmätning och konkurs, så tillhör fordringsägare med panträtt de prioriterade. En eller flera personer kan även gå in med borgen som en förstärkning till en pant. Den eller de personer som väljer att gå in med borgen åtar sig att betala ifall den kreditsökande inte kan betala tillbaka själv.⁵⁰

För att beskriva det här avsnittets ändamål går jag tillbaka till problemformuleringen: Hur arbetar kreditbedömarna vid kreditbedömning av nystartade företag? Vilken information är avgörande när banken ska bevilja ett nystartat företag kredit?

3.3 Teorier om kreditbedömning

Först kommer jag att presentera Hedelin och Sjöbergs slutsatser för att sedan beskriva den tolkningsram som Greens studier resulterat i.

3.3.1 Hedelin och Sjöberg

Hedelin och Sjöberg har gjort en undersökning om hur bankens kreditbedömare granskar nyföretagare och deras företag. Undersökningens resultat framgår av en rapport ämnad att fungera som underlag för bankers kompetensutveckling.⁵¹

Vid analys av undersökningens resultat har Hedelin och Sjöberg använt sig av faktoranalyser som visar hur kreditbedömare upplever graden av svårighet eller lätthet vid bedömning av personliga egenskaper hos nyföretagare. Faktoranalysen åskådliggör spridningen i kreditbedömarnas svar hos ett antal faktorer, som framkommit efter en reducering av faktorerna. Faktorerna som blev kvar efter reduceringen var de som hade störst vikt vid kreditbedömningen. De var från början 42 personegenskaper som faktoranalysen reducerade till 4; *realism, intryck, erfarenhet* och *energi*.⁵²

⁴⁷ Svedin J. *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. (1992). s. 47-49

⁴⁸ Kling K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 68

⁴⁹ Svedin J. *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. (1992). s. 54

⁵⁰ Holmström N. *Företagsekonomi – Från begrepp till beslut*. (2005). s. 216-217

⁵¹ Hedelin L. & Sjöberg L. *Riskbedömning*. (1993). s. 166

⁵² Ibid. s. 161

Realism grundas på; pålitlighet, realistiska mål, ansvar, stabilitet i personligheten, omdöme, känsla för att finna och lösa problem, öppenhet, affärssinne, vilja att göra rätt för sig, trovärdighet, seriös och ska inte vara lätt att bedra.

Intryck grundas på; artighet, trevligt sätt, kunskaper i tal och skrift, vårdat yttre, intryck vid möte, utåtriktad personlighet, utbildning, ålder, presentation av affärsidén samt engagemang och företagsamhet.

Erfarenhet grundas på; yrkeserfarenhet, yrkeskompetens och tryggt privatliv.

Energi grundas på; kreativitet, initiativförmåga, självständighet, samarbetsförmåga och ledarskapsförmåga.

I undersökningen framkom att det första intrycket bankens kreditbedömare får av den nya företagaren är den absolut viktigaste beslutsgrunden. Det första intrycket präglar den behandling företaget får under den fortsatta kreditöverenskommelseprocessen. De menar att kreditbedömarens analys av företagarens kapacitet grundad på intuition, kan vara väldigt missledande.⁵³

Kreditbedömarna i Hedelin och Sjöbergs studie känner att bankens regler kring kreditbeslut hämmar deras kreativa kunnande. Reglerna gör att det inte går att berättiga krediten med att *"det är en bra kille"*. Istället bör underlaget vila på de *"hård data"* som är svåra att få fram när det gäller ett nystartat företag.⁵⁴

Hedelin och Sjöberg har svarat på frågan varför kreditbedömarnas analys av personer som söker kredit är så *"snabb"*. En förklaring de kom fram till var att deras studie handlar om små och nystartade företag som söker förhållandevis små krediter. Större ärenden kräver således mer omfattande informationsinsamling och analys.⁵⁵ Studierna visar att riskbenägna kreditbedömare har en tendens att lägga alltför stor vikt vid lätt tillgänglig information så att detta kommer att påverka informationens kvalitet. De kopplar även ihop den mer riskbenägna kreditbedömaren med användningen av den intuitiva känslan. Om kreditbedömaren använder sin intuitiva känsla bidrar det till att han känner en starkare tilltro till företaget och är därmed oftare beredd att ta risker.⁵⁶

3.3.2 Green

Green har utfört studier inom samma område som Hedelin och Sjöberg. Dessa avser att beskriva kreditbedömarnas analyser av mindre och medelstora kundföretag, men även nyetableringar. Han har konstruerat en tolkningsram av studiens resultat för kreditgivning till entreprenörer och småföretag.⁵⁷ Tolkningsramen omfattar tre olika områden. Kreditbedömning, entreprenörskap och intuition.

⁵³ Hedelin L. & Sjöberg L. *Riskbedömning*. (1993). s. 163

⁵⁴ Ibid. s. 165

⁵⁵ Ibid. s. 163

⁵⁶ Ibid. s. 164

⁵⁷ Green E. *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*. (1997). s. 13

Tolkningsram		
Kreditbedömning	Entreprenörskap	Intuition
Fem typbedömningar (De fem typbedömningarna är (I) förtroende och kontroll, (II) positiv dialog, (III) omfattande undersökning, (IV) tveksamhet samt (V) omedelbart avslag.)	Framtida affärsidéer beror ofta på "genuin" användarkompetens (Den "genuina" användarkompetensen rör företagarens tidigare erfarenheter och kompetens inom branschen han eller hon kommer vara verksam i.)	Med intuitionens hjälp kan personer foga samman delar till helheter, utan att vare sig kunna redogöra för alla delar eller på vilket sätt de blir till ett helt
Tillräcklig förståelse viktigare än "fullständig förståelse"	Entreprenörskap fordrar motivation till handling	Logisk deduktion är stegvis (I Greens studie innebär det logiskt deduktiva beslutsfattandet beslut som är baserat på intuition.)
Initialt intryck – den enda möjliga utgångspunkten – vanligen viktigare än bedömnings-/kontrollprocess (En medvetenhet i banken är viktig för att intuitionen inte ska försumma förståelsen för att utveckla kunskap om kreditbedömning.)	Entreprenörskap fordrar individuell verklighetsuppfattning (Det gäller för kreditbedömaren att försöka urskilja om företagaren har en realistisk bild av sin affärsidé.)	Beaktande av intuitivt intryck ökar analyskrav (Det är svårt att kontrollera varje steg i analysen när man använder sig av det intuitiva intrycket. Det gör att kreditbedömaren måste vara medveten om detta i analysen.)
Kunskap om företagande ofta viktigare än analysmetoder		Förutsätter optimala beslut intuition? (Intuitionen kan i många fall effektivisera beslutprocessen, vilket indikerar på att intuitionen har stor betydelse.)
Bedömning är sällan allsidig och implicit riskbedömning (Upplever kreditbedömaren att det finns en helhet mellan entreprenören och affärsidén är han eller hon beredd att ta en större risk.)		
Låga informationskostnader (Det initiala intrycket leder till att kostnaderna för att samla information blir lägre. Det går fortare att bedöma.)		
Bidrag till fungerande kreditmarknad (Intuitionen, förståelse för kredittagaren samt metoder som kreditgivaren använder, har ett nära samband med organisationens potential att medverka till en aktiv kreditmarknad.)		

Figur3. Greens tolkningsram, inom parentes förklarar jag viss innebörd av resultaten. ⁵⁸

⁵⁸ Green E. *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag.* (1997). s. 181

Till skillnad från Hedelin och Sjöberg menar Green att det är nödvändigt att kreditbedömaren använder sin intuition för att komma fram till ett förnuftigt beslut.⁵⁹ Det intuitiva intrycket kan även bidra till att bankens informationskostnader blir lägre, eftersom kreditbedömaren med hjälp av intuitionen snabbt kan bilda sig en uppfattning om ifall han eller hon vill fortsätta granska företaget.⁶⁰ Green har kommit fram till att om kreditbedömaren bortser från det intuitiva intrycket är det att sätta den viktiga information som spelar stor roll inför dennes beslut på spel.⁶¹

Med bakgrund av Greens samt Hedelin och Sjöbergs teorier som handlar om ifall intuitionen är missledande eller inte vid bedömningen av nystartade företag, ska jag försöka att med hjälp av den empiriska undersökningen uppnå uppsatsens syfte: *Arbetet syftar till att beskriva och utveckla förståelsen för hur bankens kreditbedömare arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.*

3.4 Informationsinsamling och beslutsfattande

3.4.1 Olika beslutsstilar

Forskare har genomfört studier där grupper med både studenter och anställda vid företag med fyra olika personlighetstyper fått bygga en modell av en perfekt organisation med hjälp av ord. Svaren visade på att det för två av grupperna var viktigast att strukturen i tillvaron fungerade för att nå lösning av ett problem. Medan det för de andra två grupperna var det personerna i organisationen med deras upplevelser av och förståelse för sociala processer som var en förutsättning för att fatta goda beslut. De kom fram till att personer med olika personlighetstyper har olika sätt att lösa och formulera ett och samma problem.⁶²

Driver et al har forskat mycket kring olika sätt att fatta beslut. De har utvecklat en beslutsstilsmodell som utgår ifrån hur vi tänker och bearbetar information, och utifrån vår förmåga att samla in och behandla information.⁶³ Beslutsstilsmodellen har testats både i teorin och i praktiken. Till exempel testade Driver och Pate de olika beslutsstilarna hos amerikanska företag 1992. I studien framgick bland annat att företagare som driver små- till medelstora och lågteknologiska företag med få produkter och konkurrenter hade en stil som i beslutsstilsmodellen kallas för ”beslutsam”.⁶⁴ Studier har även utförts där man fastställt att en kreditbedömare som har en ”beslutsam” stil använder avgränsat med information för att kunna ge en fokuserad och klar bedömning.⁶⁵

Den modell som Driver et al. har utvecklat behandlar fem olika beslutsstilar som utgår ifrån två primära infallsvinklar som visar hur människor skiljer sig åt i beslutsfattandet.⁶⁶ Infallsvinklarna hanterar hur mycket information beslutsfattaren behöver vid problemlösning samt hur många alternativa lösningar beslutsfattaren presenterar.⁶⁷

⁵⁹ Green E. *Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag.* (1997). s. 190

⁶⁰ Ibid. s. 188

⁶¹ Ibid. s. 186

⁶² Edlund, P-O et al. *Beslutsmodeller.* (1999). s. 15

⁶³ Driver, M. J. et al. *The dynamic decision maker.* (1993). s. xxiii

⁶⁴ Kling, K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet.* (2003). s. 78

⁶⁵ Ibid. s. 79

⁶⁶ Ibid. s. 70

⁶⁷ Driver, M. J. et al. *The dynamic decision maker.* (1993). s. 3

Informationsanvändning

Driver et als modell skiljer mellan informationsanvändningen vid satisfierande angreppssätt och maximerande angreppssätt.⁶⁸

- Det satisfierande angreppssättet innebär en person, en satisfierare, som är snabb och använder relativt lite information för att fatta beslut.⁶⁹
- Det maximerande angreppssättet omfattas av en person, en maximerare, som använder mycket information. Personen känner sig inte redo förrän han eller hon upplever att det inte finns mer att lära kring problemställningen.⁷⁰ Personen har enligt modellen potens att utvärdera problem i mer komplicerade situationer.⁷¹

Alternativa lösningar

Driver et als modell skiljer även mellan hur personer hanterar problemlösningar vid unifokuserade och multifokuserade angreppssätt.⁷²

- Det unifokuserade angreppssättet utmärker en person, en unifokuserare, som har en tendens att komma fram till en specifik lösning på problemet och hålla fast vid denna. Enligt modellen är det unifokuserade angreppssättet bra i instabila situationer.
- Det multifokuserade angreppssättet omfattas av en person, en multifokuserare, som genererar ett flertal alternativ eller lösningar, när den står inför ett problem. Enligt modellen är det multifokuserade angreppssättet bra i mer växlande situationer.⁷³

Genom att kombinera de två angreppssätten att använda information och de två angreppssätten att hantera problemlösning har Driver et al kunnat identifiera ett antal olika grundläggande beslutsstilar.⁷⁴

⁶⁸ Driver. M. J. et al. *The dynamic decision maker*. (1993). s. 4

⁶⁹ Ibid

⁷⁰ Ibid. s. 5

⁷¹ Kling. K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 70

⁷² Ibid. s. 71

⁷³ Driver. M. J. et al. *The dynamic decision maker*. (1993). s. 8-9

⁷⁴ Driver. M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

	Satisfierare - lite information	Maximerare - mycket information	
Unifokuserare – en lösning	Beslutsam stil	Hierarkisk stil	Systematisk stil
Multifokuserare – flera lösningar	Flexibel stil	Integrativ stil	

Figur 4. Fem olika beslutsstilar, omarbetad.⁷⁵

Den beslutsamma stilen

Den beslutsamma stilen representeras av en unifokuserad satisfierare, dvs. personen utnyttjar en begränsad kvantitet information för att nå en tillräckligt bra lösning. När hon eller han fattat sitt beslut är det definitivt och det görs ingen ny utvärdering av informationen.⁷⁶ Den beslutsamma stilen värderar kvickhet, effektivitet och konkreta resultat. Stilen ses av vissa som alltför stel och ytlig men har på samma gång styrkan av att vara handlingsinriktad och konsekvent.⁷⁷ Nyckelord för den beslutsamma stilens egenskaper är *uppriktig, snabb* och *resultatinriktad*.⁷⁸

Den flexibla stilen

Den flexibla stilen företräds av en multifokuserad satisfierare. Stilen använder ganska lite information, men utvecklar flera olika lösningar. Stilen kännetecknas av stark intuition, anpassningsbarhet, snabbhet och öppna alternativ. Den kan även karaktäriseras som obeslutsam och att den skyr debatter och konflikter.⁷⁹ Den flexibla stilen är social och anpassar sig vid förändring.⁸⁰ Nyckelord för den flexibla stilens egenskaper är *snabb, anpassande* och *förändringsorienterad*.⁸¹

Den hierarkiska stilen

Den hierarkiska stilen utmärker en unifokuserad maximerare. All tillgänglig data används för att grundligt skapa den bästa lösningen. Analysmetoden är viktig, eftersom det gäller att studera alla väsentliga data. Noggrannhet och långsiktig planering är högt värderat. Den

⁷⁵ Driver, M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

⁷⁶ Ibid

⁷⁷ Kling, K. (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 71

⁷⁸ Driver, M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

⁷⁹ Ibid. s. 5

⁸⁰ Kling, K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 71

⁸¹ Driver, M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

hierarkiska stilen kan uppfattas som alltför tvärsäker och kontrollerande.⁸² Den har styrkan att vara kvalitetsorienterad och grundlig.⁸³ Nyckelord för den hierarkiska stilens egenskaper är *analytisk, logisk, metodisk, kvalitetsorienterad*.⁸⁴

Den integrativa stilen

Den integrativa stilen representeras av en multifokuserad maximerare. Denna person använder en stor mängd information och tar fram en mängd tänkbara lösningar. Den integrativa stilen studerar problem från olika synvinklar och arbetar samtidigt utefter flera alternativ. Den beslutsfattare som besitter den integrativa stilen är bra på att samarbeta och arbetar gärna i grupp.⁸⁵ Nyckelord för den integrativa stilens egenskaper är *analytisk, kreativ och utredande*.⁸⁶

Den systematiska stilen

Den systematiska stilen är en kombination av den integrativa och den hierarkiska stilen. De personer som har egenskaper i enlighet med den systematiska stilen kommer fram till sina beslut i en två-steps process:

1. För det första närmar sig beslutsfattaren ett problem efter den integrativa stilen, använder mycket information, går igenom problemet utifrån olika perspektiv och tar sedan fram olika alternativ för att lösa problemet.
2. Sedan ändras karaktären till att bli mer lik den person som har den hierarkiska stilen. De olika alternativen för att lösa problemet utvecklas till en lösning.⁸⁷

Resultatet någon med den systematiska stilen kommer fram till är inte bara en lösning eller rad olika lösningar, utan stilen lägger också upp olika strategier för att handskas med problemet.⁸⁸ Nyckelord för den systematiska stilens egenskaper är *analytisk, mångsidig, prioriterande, förklarande och strategisk*.⁸⁹

Driver et al betonar att det enligt modellen inte finns en absolut bästa stil. Det innebär att ingen av de fem olika beslutsstilarna som beskrivits är bättre eller sämre än de övriga, att varje stil har sina starka och svaga sidor.⁹⁰

Med hjälp av det här avsnittet ska jag försöka uppnå delsyfte 2: Jag vill ta reda på om kreditbedömarna tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt på vilket de granskar informationen och hur de kommer fram till ett slutgiltigt beslut.

⁸² Driver. M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5-6

⁸³ Kling. K. et al (red). *Småföretaget och kapitalet*. (2003). s. 71

⁸⁴ Driver. M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

⁸⁵ Driver. M. J. et al. *The dynamic decision maker*. (1993). s. 14

⁸⁶ Driver. M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

⁸⁷ Driver. M. J. et al. *The dynamic decision maker*. (1993). s. 15

⁸⁸ Ibid

⁸⁹ Driver. M. J. et al. *A human information processing approach to strategic change*. (1995). s. 5

⁹⁰ Driver. M. J. et al. *The dynamic decision maker*. (1993). s. 15-16

4. Praktisk metod

Det här avsnittet redogör för hur jag har gått tillväga för att välja ut de respondenter som är med i den empiriska delen av arbetet. Jag förklarar intervjuguidens struktur och dess mening, hur jag gått tillväga vid transkribering av intervjumaterialet samt den kritik jag gör om detta.

4.1 Urval

Som jag beskrev i kapitlet om teoretisk metod har jag i det här arbetet valt att utföra en kvalitativ forskningsstrategi. Denna passar mitt arbete eftersom det är avsett att beskriva och utveckla förståelsen för hur kreditbedömarna arbetar vid kreditbedömning av nystartade företag. Jag har strategiskt valt ut respondenterna, eftersom min avsikt med undersökningen är att intervjua personer som har den kunskap som krävs för att jag ska kunna svara på uppsatsens problemformulering och syfte.⁹¹

De medvetna kriterier jag valt att gå efter i det strategiska urvalet, är att intervjua en till tre representanter som arbetar med kreditbedömning hos tre av Sveriges största banker. I arbetet kallar jag de tre medverkande bankerna för Bank 1, Bank 2 och Bank 3. I och med att jag bor i Örnsköldsvik så väljer jag att först och främst att vända mig till de banker som finns där. Jag började med att kontakta Bank 1, där jag på en gång fick tre stycken intervjuer redan samma vecka. Sedan kontaktade jag Bank 2 och fick även där en intervju på en gång. De sista intervjuerna utfördes på Bank 3, som jag kontaktade senare då chefen för företagsrådgivningen var bortrest vid första kontakten.

4.2 Intervjuguide

När man gör en undersökning med hjälp av en kvalitativ metod finns alternativen att genomföra en strukturerad eller en ostrukturerad intervju.⁹² Den ostrukturerade intervjun är ett sätt att utföra en intervju där den intervjuade får stort spelrum att styra samtalet.⁹³ Intervjuerna i det här arbetet är av strukturerad karaktär, frågorna och dess turordning är bestämda innan intervjun, vilket kan göra att de strukturerade frågorna kan likna de som används i ett frågeformulär i en kvantitativ undersökning. Skillnaden är dock att frågorna i den kvalitativa strukturerade intervjun ställs så att svarsalternativen är öppna. Den kvantitativa intervjun bygger på frågeformulär med fastställda svarsalternativ.⁹⁴

Fråga 1-5 har funktionen att presentera respondenten. Fråga 6 och 7 berör information som bankens kreditbedömare granskar i det nya företaget samt hur mycket tid han eller hon lägger ned vid granskningen. Kring denna fråga fick respondenten fundera över vilken information de anser viktigast för att kunna fastställa ett bra beslut. Svaren hjälper mig att svara på delsyfte 1, som handlar om att fastställa vilken information som har en avgörande roll om företaget ska beviljas kredit. Fråga 7 hanterar tiden det tar för kreditbedömaren att granska informationen, ändamålet med den frågan är att få en uppfattning om kreditbedömningens tidsåtgång. Fråga 8-10 har dock svarsalternativ som är mer lik frågorna i ett frågeformulär i en

⁹¹ Halvorsen K. *Samhällsvetenskaplig metod*. (1992). s. 102

⁹² Johannessen A. & Tuft P-A. *Introduktion till Samhällsvetenskaplig metod*. (2002). s. 97

⁹³ Halvorsen K. *Samhällsvetenskaplig metod*. (1992). s. 85

⁹⁴ Johannessen A. & Tuft P-A. *Introduktion till Samhällsvetenskaplig metod*. (2002). s. 97

kvantitativ intervju. Att svarsalternativen är styrda har samband med att jag vilat svara på delsyfte 2, där jag vill ta reda på om kreditbedömarna tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt de granskar informationen och hur de kommer fram till ett slutgiltigt beslut. För att svara på detta med hjälp av Drivers beslutsstilsmodell utan alltför omfattande undersökning, var det nödvändigt att ha styrda svarsalternativ.

4.3 Utförande av intervjuer

Vid kontakten med bankerna sökte jag först upp dem genom ett personligt besök där jag förklarade vad intervjun handlade om. På bankerna var de måna om att få se frågorna i förväg och jag tror dels att det kan ha att göra med att kreditbedömarna inte vill ha för känsliga frågor om banken och dels tror jag att de i förväg ville bilda sig en uppfattning hur lång tid intervjun kunde ta. När de tagit ställning till om intervjun skulle äga rum, avtalades tid och plats. Samtliga intervjuer har genomförts på respondentens, det vill säga kreditbedömarens kontor, för att han eller hon inte skulle tappa för mycket av sin arbetstid.

I kritik mot praktisk metod kommer jag även att ta upp nackdelen med att respondenterna fått frågorna i förväg.

4.4 Transkribering

Under intervjuerna antecknade jag vad respondenten sade. Så snart jag kunde efter intervjun satte jag mig ner för att renskriva mina anteckningar. Respondenten har efter intervjun gått igenom de renskrivna anteckningarna för att bekräfta att jag förstått dem rätt. Det anser jag bidrar till att resultaten av intervjuerna är korrekta. Intervjuernas tillförlitlighet kunde däremot ha varit större med hjälp av ljudinspelning under intervjun. Jag kommer att utveckla mina tankar om hur jag skulle gått tillväga för att öka intervjuernas tillförlitlighet i avsnitt 4.5.2 om källkritik mot praktisk metod.

4.5 Primära källor

De källor som är ögonvittnesbeskrivningar och förstahandsrapporteringar är primärkällor. Övriga källor kallas sekundärkällor.⁹⁵ Sekundärkällorna är redan presenterade i kapitlet teoretisk metod. I detta kapitel presenteras de primära källorna. De intervjuer jag genomfört representerar de insamlade primära källorna i det här arbetet. Jag har valt att ha påhittade namn på kreditbedömarna och namnge bankerna till Bank1-Bank 3 för att få ut så mycket som möjligt av svaren på frågorna.

4.5.1 Källkritik primära källor

Jag tror inte att svaren jag fått av kreditbedömarna i Örnsköldsvik skulle skilja sig åt nämnvärt från svaren från andra banker på andra orter. Bankerna har tämligen liknande sätt angående arbetssätt vid kreditbedömning av nystartade företag och hur individen bearbetar och samlar in information anser jag är olika från individ till individ. Det skulle kunna finnas en misstanke om att svar från en kreditbedömare i en storstad, där det nya företaget har en större anonymitet, skulle kunna te sig något annorlunda i och med att sannolikheten för att kreditbedömaren känner den kreditsökande skulle minska avsevärt.

⁹⁵ Davidsson B. & Patel R. *Forskningsmetodikens grunder*. (1994). s. 56

4.6 Access

Ingen av de kontaktade kreditbedömarna avböjde intervju. Jag uppskattar mycket att de medverkat i undersökningen. Jag har fått känslan av att det skulle vara jättesvårt att få längre intervjuer med dem, så jag är ytterst tacksam att jag fått ta del av deras tid då jag vet att de har mycket att göra.

Det bör tilläggas att på Bank 3 ansåg den intervjuade att det räckte med en intervju från en person på den banken, för att få inblick i hur bankens samtliga kreditbedömarna arbetar. I och med att uppsatsens syften dels behandlar hur kreditbedömare arbetar vid kreditbedömningen av nystartade företag samt kreditbedömarens personliga sätt att fatta beslut, tror jag dock att det hade varit mycket givande att även intervju kollegor till den intervjuade på Bank 3.

4.7 Kritik mot praktisk metod

Vanligen spelas en kvalitativ intervju in på band, då är det lättare att som forskare få med *vad* respondenten säger och *hur* de säger det. Det är speciellt viktigt att spela in intervjun då undersökningen fokuserar på språket.⁹⁶

Inspelningen bidrar till att det blir lättare att minnas vad som sagts under intervjun i och med att forskaren kan spela upp och lyssna av respondentens svar flera gånger. Ljudinspelningen kan också fungera som bevismaterial om forskaren blir ifrågasatt huruvida undersökningen påverkats av forskarens egna uppfattningar och fördomar.⁹⁷

Den här undersökningen fokuserar inte på språket, men jag är medveten om att jag hade skapat större tillförlitlighet om jag genomfört ljudinspelning under intervjuerna. Det som utifrån den här undersökningens tillvägagångssätt ökar tillförlitligheten är att respondenterna fått gå igenom det renskrivna materialet för att undvika att jag förvränger vad respondenterna har sagt.

Att det skiljer sig åt i intervjuernas tidsåtgång (30 min-55 min) tror jag har samband med att respondenterna tillhör en yrkesgrupp som emellanåt har mycket att göra. Jag är glad att jag fått ta del av deras tid och fått förmånen att fördjupa mig i deras arbete.

Delar av svarsmaterialet kan uppfattas som tunn och inte tillräckligt utförlig. Det tror jag har att göra med att respondenterna har olika uppfattning om vad som är viktigt. En annan anledning kan vara att jag som intervjuare inte har ställt tillräckligt utförliga följdfrågor som kompletterar det som gör att svaret känns tunt.

Att skriva en uppsats innebär att författaren under arbetets gång utvecklas och lär av processen. Jag inser i efterhand att jag hade kunnat få ut mycket mer av intervjuerna genom att exempelvis ha mer öppna frågor samt inspelning av intervjun.

⁹⁶ Bell E. & Bryman A. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*.(2005). s. 374

⁹⁷ Ibid. s. 374

5. Empiri

I det här avsnittet introducerar jag först banken som kreditgivare på den svenska kreditmarknaden. Sedan presenteras de kreditbedömarna som ställt upp till uppsatsens intervjuer med efterföljande sammanställning av intervjuerna. Den empiriska sammanställningen ska senare i arbetet hjälpa mig att uppnå arbetets syfte. Huvudsyftet är att försöka beskriva och utveckla förståelsen för hur kreditbedömarna arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.

5.1 Fakta om banken

Respondenterna i den här uppsatsens undersökning kommer från banker som tillhör tre av Sveriges fyra största banker. I Sverige finns 27 stycken bankaktiebolag (uppgift från 2006), de fyra största är Swedbank, Handelsbanken, Nordea och SEB. Det de fyra största bankaktiebolagen har gemensamt är att de under senare år har expanderat internationellt, framförallt i Norden och Baltikum.⁹⁸ Av den totala utlåningsmarknaden i Sverige står Swedbank, Handelsbanken, Nordea och SEB för 65 %. De fyra bankerna är mycket lika varandra, samtidigt som de till viss del skiljer sig åt. Bankerna har olika prissättning av tjänster, olika distributionssätt och olika typer av kunder. De är konkurrenter till varandra och andra banker på marknaden.⁹⁹

Bankernas resurser kommer in genom att hushåll och företag kan spara pengar hos dem, det vill säga inlånade pengar. Ett visst kapital lånas ut till andra finansinstitut. Därefter kan bankerna placera ett visst kapital i värdepapper, samt använda dem till utlåning till företag och privatpersoner.¹⁰⁰ Under åren 2002 och 2003 minskade bankernas utlåning men den har under de senaste åren ökat igen. Deras roll som kreditgivare åt svenska företag är viktig. Av utlåningen till allmänheten går 41 % till svenska företag.¹⁰¹

Även andra kreditgivare som Almi Företagspartner AB och Norrlandsfonderna kommer att nämnas i föreliggande kapitel. Almi Företagspartner AB kan erbjuda hjälp med finansiering vid uppfinningar, nystartande av företag samt vid företagsutveckling.¹⁰² Norrlandsfonderna agerar på den norrländska marknaden och erbjuder lån för nystartande av företag, vid företagsutveckling samt vid expansion av företag. Norrlandsfonderna har ett nära samarbete med banker, riskkapitalbolag och länsstyrelser.¹⁰³

⁹⁸ http://www.bankforeningen.se/upload/banker_i_sverige2007_001.pdf. (hämtad 080111) s. 5

⁹⁹ Ibid. s. 6

¹⁰⁰ Ibid.

¹⁰¹ Ibid. s. 3

¹⁰² <http://www.almi.se/> (hämtad 080509)

¹⁰³ <http://www.norrlandsfonden.se/om/presentation> (hämtad 080509)

5.2 Presentation av de intervjuade kreditbedömarna

Anders

- **Intervju med Anders Andersson 9/4-08, tid: 35 min.**
- Anders är 35 år, har arbetat på Bank 1 som företagsrådgivare i lite mer än ett år.

Berit

- **Intervju med Berit Bengtsson 9/4-08, tid: 50 min.**
- Berit är 26 år. Sedan hon tagit sin civilekonomexamen har hon arbetat på en redovisningsbyrå. Hon sökte sig till ett mer utåtriktat arbete och började som privatrådgivare i sex månader innan hon fick tjänsten som företagsrådgivare. Hon har nu arbetat som sådan i ca ett år.

Carl

- **Intervju med Carl Carlsson 11/4-08, tid: 30 min.**
- Carl är 35 år. Han har arbetat på Bank 1 i Örnsköldsvik som chef för företagsavdelningen sedan januari i år. Innan han började arbeta på Bank 1 arbetade han hos en konkurrent i tio år.

David

- **Intervju med David Davidsson, 9/4-08, tid 55 min.**
- David är 30+ och har arbetat som företagsrådgivare på Bank 2 i Örnsköldsvik sedan 2002. Han har tagit civilekonomexamen och gick därefter bank 2:s trainee-program. När han var färdig med detta fanns en ledig tjänst på bank 2 i hemstaden Örnsköldsvik.

Erika

- **Intervju med Erika Eriksson, 24/4-08, tid: 35 min.**
- Erika är 36 år och har arbetat på Bank 3 i sex år. Hon har civilekonomexamen i grunden och arbetade på en revisionsbyrå i sju år innan hon började arbeta på Bank 3.

5.3 Bankens kreditbedömning av nystartade företag

5.3.1 Kreditöverenskommelseprocessen

Anders Andersson, Bank 1

Enligt Anders varierar utseendet på propåerna från företagare till företagare. Vissa företagare har sin idé klar i huvudet men har inte skissat ner den tydligt på ett papper när de kommer till banken. Då kan företagaren få bakläxa genom att gå hem och fundera på affärsidén samt lägga upp en budget. Andra företagare har varit förberedda och sett till att få hjälp med att utveckla väldigt utförliga propåer från någon redovisningsbyrå eller liknande. Anders berättar att när han har läst propån kan han nästan alltid på en gång se om det är värt att lägga ner arbete på en fortsatt bedömning av det nya företaget eller inte.

Bedömer han att det är värt att granska vidare det nya företaget skriver han ett PM, där det framgår varför företaget ska få hjälp med kredit. PM:et kan innehålla tre till tretton sidor och Anders uppskattar att det kan ta ungefär tre till fyra timmar effektiv tid att skriva detta. Egentligen har han redan bestämt att han anser att företaget ska få kredit i och med att han skrivit PM:et. Men beslutet ska slutligen formellt avgöras av en kreditkommitté som består av ett antal representanter från Bank 1 i både Umeå och Örnsköldsvik. Representanterna består av bland annat en kreditchef, en kontorschef, en företagschef och en rådgivare som får granska PM:et ett dygn innan beslutet ska fattas. Oftast går det väldigt fort (15 min) för kreditkommittén att fastställa om kreditbedömaren har gjort en riktig bedömning, ibland med någon liten justering. Anders arbetar med flera företag samtidigt och med glimten i ögat berättar han att han ibland kan uppleva att det kan bli smått förvirrande. Anders och hans kollegor hjälps åt när de arbetar.

Berit Bengtsson, Bank 1

Även enligt Berit kan propåerna se väldigt olika ut och majoriteten av de nya företagen är dåligt förberedda vad gäller den information hon behöver för att kunna utföra en god bedömning om det nya företagens förutsättningar. När företagaren är dåligt förberedd, brukar Berit ge honom eller henne ett formulär som Berit förberett. I formuläret ska företagaren fylla i information som affärsidé, likviditetsrapport för två år framåt, samt förmodat resultat. Ibland råder hon företagaren att gå till Nyföretagarcentrum och Almi för att få hjälp att förbereda propån.

Just nu har Berit 4-5 propåer från både nystartade och befintliga företag som hon granskar. Det är för henne en normal mängd. Berits arbetskamrat Anders har ett annat arbetssätt än Berit, eftersom han vanligen arbetar med större företag än hon. När han får in en propå från ett riktigt stort företag arbetar han bara med den. Berit vill kunna lägga ner tre till fyra veckor på att granska ett nystartat företag. Hon vill inte att bedömningen ska ske förhastat. Det finns vissa undantag då hon kan tänka sig att arbeta fortare och det är i de fall när det nya företaget har bråttom att få fram ett beslut. När det gäller nya företag, så kommer det inte in propåer från dem lika ofta som redan existerande företag. Berit arbetar mycket själv och rådfrågar företagschefen då hon behöver. Hon rådfrågar även andra kollegor vid specialfall, när hon anser deras kunskap kan hjälpa till. Berit skriver ett PM om företagarens idé som hon läser på ordentligt för att kunna försvara sina bedömningar inför det slutgiltiga beslutet, då hon presenterar PM:et inför kreditkommittén.

Carl Carlsson, Bank 1

När Carl läst igenom propån och beslutat sig för att utföra en kreditbedömning skriver han först ett PM. Det tar ett par timmar att skriva och det beskriver företagaren, affärsidén, eventuella säkerheter, företagarens egna insatser och arbetsplan. Samtliga nystartade företag tas upp hos kreditkommittén, där det avgörande beslutet fastställs. Vid övriga kreditbedömningar kan de på kontoret fatta beslut som gäller krediter upp till en viss nivå. Carl arbetar kontinuerligt med flera företag samtidigt, både nystarter och befintliga. Carl brukar rådfråga någon kollega om han känner sig osäker i sin bedömning.

David Davidsson, Bank 2

När företagaren kommer med en propå tycker David att det är viktigt att han eller hon gjort en genomarbetad budget. Att företagaren gjort en konkurrensanalys är också enligt David av stor vikt.

David tycker att det är svårt att uppskatta hur lång tid det tar för granskningen av ett nystartat företag. Varje företag är unikt och det är olika möten och olika branscher. Det kan ta allt från en timma upp till två veckor, det varierar mycket. David arbetar med flera företag samtidigt. Kreditbedömaren som tagit fram materialet är inte med vid det slutgiltiga beslutet. Detta fattas med hjälp av kontorschefen och andra kollegor. När det gäller beslut om större affärer som exempelvis koncerner, sitter det oftast en kreditanalytiker med vid första mötet.

Erika Eriksson, Bank 3

Den nya företagarens presentation av den propå han eller hon har med sig är väldigt viktig när denne kommer till Erika för att söka finansiering. Har inte företagaren förberett sig med en tillräcklig beskrivning av sin företagsidé, brukar denne få återkomma när han eller hon har kompletterat med den information som Erika behöver för att bedöma om företaget ska få finansiering. Hon kan rekommendera dem att gå till nyföretagarcentrum, där företagaren kan få hjälp med att göra en fullständig propå. Har företagaren till exempel endast tecknat ned en utförlig budget och sitter med resten av idéerna i huvudet, resulterar det i att det kan ta längre tid att ta fram alla uppgifter. Har företagaren en jättebra affärsidé och Erika får känslan att företagaren kommer att klara sig bra är det ett stort plus.

Erika brukar gå igenom budgeten tillsammans med företagaren. Det är angeläget att den är realistisk och visar att det finns återbetalningsförmåga för krediterna. Oftast är återbetalningstiden på lånet 3-7 år, beroende på vad det är för bransch. Är det fråga om fastigheter kan det bli aktuellt med en längre återbetalningsperiod. Företagarens egen insats i det nya företaget brukar ligga på 10-25 procent, beroende på i vilken bransch företagaren kommer att vara verksam.

Ett företag kan få svar på lån upp till 300 000 kronor inom 24 timmar. För att företagaren ska få ett så snabbt beslut är det en förutsättning att företagaren har en skötsam ekonomi och en god kreditvärdighet enligt UC. Men är det ett större företag som är ute efter ett större lån, brukar det ta längre tid och oftast kommer Erika fram till flera lösningar som företagaren får välja mellan. Det kan ta en till två veckor för banken att arbeta fram sitt beslut. Om Erika väntar på information från andra parter som hon inte kan påverka kan det förlänga bedömningstiden, annars brukar hon vara färdig på en till två veckor efter att hon träffat företagaren första gången. Erika brukar arbeta med ungefär 4-5 olika företag samtidigt, både

nystartade och befintliga. Arbetar hon med ett riktigt stort företag kan det i sin tur leda till att hon förbereder beslut om färre företag samtidigt.

Eftersom man har olika erfarenheter och ser på saker ur olika synvinklar arbetar kreditbedömarna alltid två och två när de ska fatta ett beslut huruvida ett företag ska beviljas kredit. Beslutsunderlaget arbetar de fram själva, men eftersom man har olika erfarenheter och ser på saker ur olika synvinklar, arbetar de alltid två och två vid det slutgiltiga beslutet. När det handlar om stora företag arbetar de två och två under hela bedömningsprocessen för att minska bankens sårbarhet om en kreditbedömare blir sjuk eller slutar på Bank 3.

5.3.2 Information om företaget

Anders Andersson, Bank 1

Det kriterium som Anders anser absolut viktigast är den målsättning den nya företagaren har, ifall affärsidén är hållbar. Han anser även att den erfarenhet av branschen, konkurrenter och kunder som företagaren har är viktig samt att det är ett stort plus om företagaren kan skjuta till eget kapital. Hur mycket företagaren behöver skjuta till är beroende på vilken bransch det gäller och hur stor investering det handlar om. Att företagaren har arbetat fram en budget är också en stor fördel i granskningen. Anders brukar grunda sina beslut på ägarens personlighet, vad han har för erfarenhet av branschen och om ägaren redan äger ett aktiebolag. Affärsidén som företagaren presenterar och den budget som kan urskiljas inför framtiden är viktiga. Det är även till stor hjälp att kartlägga risker och möjligheter i en swot-analys. När Anders granskar företaget anser han att hans känsla av eget engagemang och lust att själv genomföra affärsidén är viktig. De känslorna avgör om hon ska tro på företaget och få svar på den enligt Anders grundläggande frågan: *Varför* ska företagaren få kredit? Finner Anders svar på den frågan, känner han att företaget har en affärsidé med mål och syfte som är gångbart.

Anders betonar att banken inte arbetar med riskkapital, endast säkerställda investeringar. Han påpekar vidare att Örnsköldsvik är en rätt liten stad och om han känner högt förtroende för företagaren och vet vem han är, kan banken ta en större risk; det är en väldigt subjektiv bedömning. Eftersom banken inte är något riskkapitalbolag, så finns det regler kring företagets säkerheter. Företagsinteckning, panten och borgen är viktiga inslag i säkerhetsfrågan. Har företaget inte de säkerheter som banken kräver, samarbetar de med Almi Företagspartner som kan träda in och hjälpa företaget med kapital.

Berit Bengtsson, Bank 1

För Berit är det viktigt att försöka urskilja om den nya företagaren har personlig känsla för det han eller hon gör, om det är en entreprenör eller inte. Det är också viktigt både för banken och framförallt för företagarens skull att det handlar om en hållbar idé. Hon är mån om att den nya företagaren ska vara medveten om de risker som följer, då man startar ett nytt företag. Berit tycker det är viktigt att företagaren är medveten om att han eller hon kommer att få arbeta väldigt hårt och få långa dagar en lång period framöver och att han eller hon kanske inte kan lyfta lön på ett par år. Hon känner att detta är speciellt angeläget att framföra till företagaren, då han eller hon har en familj att tänka på. Finns en familj inblandad är det bra om den andra parten som ska försörja familjen har stabilt arbete som ger en viss ekonomisk trygghet, eller om de har sparat pengar för att eventuellt täcka upp för lönefrånvaro en period framöver. Berit tycker att det är viktigt att se till att företagaren har samma försäkringar och pensionssparande som anställda. Det är något som hon informerar om att de bör ha. Ibland känner hon sig tjugig om saker som är viktiga för individen men som företagaren som onödiga kostnader.

Berit kontaktar ofta Almi vid finansiering av nystartade företag. Företagaren brukar stå för 1/3 av kapitalet, banken och Almi träder in med hälften var av resterande 2/3. I många fall vill Berit att företagaren skriver på borgen på cirka 1 år. Det gäller dock inte de företag som är enskild firma eller Handelsbolag i och med att de redan har ett personligt betalningsansvar. De företagare som skriver på borgen sköter oftast företagen exemplariskt. I det stora hela anser hon att det är en god företagskultur i Örnsköldsvik; som i regel arbetar invånarna och gör rätt för sig.

Carl Carlsson, Bank 1

När Carl bedömer om ett nystartat företag ska få kredit eller inte, gör han en omfattande utredning av företagaren. Denna blir lättare att utföra om det rör sig om en tidigare kund hos banken. Kriterier som affärsidén, hur mycket tid han eller hon kan lägga ner på företaget, erfarenhet inom branschen samt konkurrenter på området är viktiga. Presentationen som företagaren gör av affärsidén är mycket viktig, liksom andra ”mjuka” kriterier som är relevanta. Carl anser att delar av den totala bedömningen är väldigt subjektiv.

Carl anser att det absolut viktigaste kriteriet som granskas är den affärsidé som företagaren kommer med. Det personliga engagemanget som företagaren visar samt företagarens presentation av affärsidén ligger också till grund om Carl ska påbörja en grundlig bedömning av företaget.

Carl berättar att ju större kapital företagaren själv kan gå in med i företaget, desto bättre. Ett alternativ är att företagaren själv går in och borgar för lånet. Företagaren måste vara medveten om att borgen kan påverka företagarens personliga ekonomi.

David Davidsson, Bank 2

När den nya företagaren kommer till David och presenterar sin idé är det i första läget det totala intrycket som företagaren ger som är viktigt. Sedan är det målsättningen och presentation av affärsidén som David tycker är väger tungt vid den fortsatta bedömningen. Han poängterar dock att han gärna träffar den nya företagaren fler än en gång eftersom det är svårt att få en uppfattning om en person efter bara en träff. Man kan ju ha dåliga dagar och kanske inte visar upp sig från sin bästa sida just den dagen. Den viktigaste parametern om ett nystartat företag ska få låna pengar är att banken tror att bolaget kommer att generera ett positivt kassaflöde. Har företaget således en affärsidé som Märten tror på ställer han sig positiv till att bevilja lånet.

Han utreder om företagaren skött bra sig bakåt i tiden, exempelvis om han eller hon har betalningsanmärkningar. En sådan kan dock ha en förklaring, exempelvis att en faktura kommit bort i samband med en skilsmässa. Om detta så småningom genererat till en betalningsanmärkning, så kan David överväga om det ska vara av betydelse eller inte. Alla affärsidéer är unika eftersom det är olika personer bakom varje idé.

Utifrån bankens regelverk är företagarens säkerheter viktiga menar David. Han anser att de är viktiga, men de betyder inte allt i bedömningen. Almi och Norrlandsfonderna (likvärdiga) kan hjälpa till ibland, exempelvis då företaget inte har tillräckligt mycket säkerheter. De kontaktas oftast vid bedömning av nystartade företag och vid expansion. Almi och Norrlandsfonderna tar generellt ut högre räntor, så företaget vill helst att banken hjälper dem.

Erika Eriksson, Bank 3

Erika anser att helheten är väldigt viktig, när hon ska bedöma om ett nystartat företag ska beviljas kredit. Affärsidén, återbetalningsförmågan, den uppskattade framtidsbilden för företaget, företagarens erfarenhet, målsättningen med företaget och hur branschen ser ut just nu har stor vikt vid hennes bedömning. Organisationen och personerna bakom företaget har väldigt stor betydelse. Till exempel så kan en företagare komma in på banken med en budget som är skriven på något som kan likna en servett. Vid första bedömningen kan den personen verka väldigt oorganiserad, Erika kan då ifrågasätta, om det verkligen är rätt person att starta ett företag. Det kan i det fallet visa sig att den här personen är mycket bra försäljare och kan branschen utan och innan. Han eller hon kommer antagligen låta någon annan sköta ekonomin.

Erika och hennes kollegor brukar samarbeta med Almi för att minimera bankens risk. Det är positivt om företagaren redan har avtalade kunder. Det innebär att företaget har vissa intäkter säkrade. Det kan gå rätt fort att se om företagaren har en framtidsbild som är realistisk. Det finns de kreditsökanden som vill förverkliga en livsdröm. I vissa fall har förverkligandet av denna större betydelse än lönsamheten i företaget.

5.4 Informationsinsamling och beslutsfattande

För att kunna ta reda på vilken slags beslutsstil respondenterna har utifrån Drivers beslutsstilsmodell har jag tagit reda på hur de hanterar information samt hur de fattar beslut.

5.4.1 Olika beslutsstilar

Enligt Driver et al granskas informationen på två olika sätt. Om beslutsfattaren granskar all information som han eller hon kan komma åt, så är beslutsfattaren en maximerare. Om beslutsfattaren endast fokuserar på den information han eller hon anser nödvändig, är det en satisfierare. Sättet personer hanterar problemlösningar är också olika enligt Driver et al. Kommer beslutsfattaren fram till en specifik lösning på problemet och håller fast vid den så är det en unifokuserare. Genererar personen istället flera lösningar på problemet så är det en multifokuserare.

Anders Andersson, Bank 1

När Anders kommer fram till lösningar på problem, tänker han ut flera tänkbara lösningar för att sedan rådfråga sina kollegor om hur han ska göra i sitt slutgiltiga beslut. Han granskar endast den information som han anser vara nödvändig för att kunna få en uppfattning om hur företagets framtid kan bli.

Berit Bengtsson, Bank 1

Berit kommer fram till lösningar på olika sätt, beroende på situationen. Ibland kommer hon fram till en lösning. Ibland kommer hon fram till flera tänkbara lösningar för att sedan bestämma sig för ett alternativ. Emellanåt rådfrågar hon sina kollegor om hur hon ska gå tillväga. Berit granskar all information hon kan komma åt om det nya företaget för att vara säker på att hon inte missar något. Hon fördjupar sig sedan i den information som kräver närmare granskning.

Carl Carlsson, Bank 1

Carl kommer fram till flera tänkbara lösningar för att slutligen själv bestämma sig för en lösning. Han granskar endast den information han anser vara nödvändig.

David Davidsson, Bank 2

David kommer fram till flera tänkbara lösningar för att sedan rådfråga sina kollegor om hur han ska göra. Han granskar all information han kan komma åt för att vara säker på att han inte missar något som kan vara viktigt i bedömningen.

Erika Eriksson, Bank 3

Erika kommer fram till flera tänkbara lösningar för att sedan rådfråga sina kollegor om hur de ska göra. När det gäller det nya företaget brukar hon ta fram flera olika alternativ på hur lånet kan se ut, som företagaren kan välja mellan. Oftast går Erika tillväga såsom hon gör när hon granskar lånet med svarstid inom 24 timmar. Då granskar hon endast den information som hon anser vara nödvändig. Men när hon granskar mer komplicerade lån, brukar hon granska all information som hon kan komma åt för att vara säker på att ge kunden rätt finansieringslösning.

6. Analys

I det här avsnittet ska jag analysera den empiriska sammanställningen och de teorier jag tidigare presenterat. För att uppnå uppsatsens huvudsyfte, redogör jag i nästa avsnitt för de slutsatser jag kommit fram till med hjälp av analysen. Huvudsyftet är att försöka beskriva och utveckla förståelsen för hur kreditbedömarna arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag. Jag kommer att avsluta detta kapitel med en sammanställning av utvalda delar från intervjuerna, för att få en bättre översikt över materialet.

6.1 Bankens kreditbedömning av nystartade företag

6.1.1 Kreditöverenskommelseprocessen

Enligt kreditbedömarna i undersökningen är innehållet i propån som den nya företagaren presenterar väldigt viktig. Det har också visat sig att kreditbedömarna även tycker att det sätt företagaren presenterar propån på är av stor vikt. Ofta är företagaren dåligt förberedd och får då komma tillbaka till banken, när propån är mer utförlig. Green uttrycker att själva informationsinsamlingen, informationsarbetet och själva beslutet, kan uppfattas som obegripliga i och med att faktamaterialet har olika utseende från propå till propå. Utifrån att det är svårt att förstå hur själva bedömningsprocessen går till, menar han att det inte går att fastställa några metoder för själva informationsinsamlingen. Samtidigt pekar han på att det sker en snabb kunskapsutveckling i och med den erfarenhet kreditbedömaren samlar på sig.

I propån ska det finnas tillräcklig information för att kunna bedöma om företaget ska granskas vidare. Det finns organisationer, dit företagaren kan vända sig för att få hjälp med propån, som exempelvis Nyföretagarcentrum och Almi. Kreditbedömarna i den här undersökningen anser att propåerna kan se olika ut från fall till fall, eftersom varje företag och varje affärsidé är unik.

Kreditbedömarna arbetar vanligtvis självständigt, men har ingenting emot att rådfråga sina kollegor. På Bank 3, där Erika finns, arbetar de alltid två och två, när de ska fatta det slutgiltiga beslutet. De arbetar så, eftersom alla människor har olika erfarenheter och ser på saker ur olika synvinklar. På Bank 1 arbetar Anders, Berit och Carl på egen hand fram det PM som blir den grund på vilket det slutgiltiga beslutet ska fattas. PM:et granskas sedan av en Kreditkommitté som består av ett antal representanter från Bank 1 i både Umeå och Örnsköldsvik. Det är Kreditkommittén som fattar beslutet om företaget ska beviljas kredit. Erika förklarar att hon brukar läsa på PM:et ordentligt, innan Kreditkommittén ska besluta om företaget ska få kredit. Det gör hon för att kunna försvara sin motivering till beviljad kredit. På Bank 2, där David arbetar, fattas besluten med hjälp av kontorschefen och andra kollegor på banken. Den kreditbedömaren som tagit fram informationen är emellertid inte med vid beslutstillfället.

När det gäller Bank 1 och Bank 2, så är det inte kreditbedömaren som tagit fram informationen om företaget och företagaren som fastslår det slutgiltiga beslutet. Även om kreditbedömaren som träffat företagaren och har samlat in informationen kan försvara sin motivering till beslutet, så är det ändå inte säkert att insamlarens intuitiva intryck av företagaren når fram till den eller de personer som ska avgöra om företaget ska beviljas kredit.

Frågan är om det går att dra några slutsatser om att kreditbedömaren lyckas förmedla den känsla, de intuitiva intryck som han eller hon fått av företagaren till dem som ska fatta det slutgiltiga beslutet.

6.1.2 Information om företaget

De metoder som finns idag inom kreditbedömning utgår från nyckeltal och är lättare att tillämpa på redan etablerade företag. Den kvalitativa informationen som kunskap inom området, viljan att betala tillbaka och andra personliga uppgifter och intryck, kan säga mycket om företagets framtid. Den kvalitativa informationen kan innebära en väldigt subjektiv bedömning. Det är något som två av kreditbedömarna i den här undersökningen beskriver. Anders kommer in på den subjektiva bedömningen i samband med att han berättar att Örnsköldsvik är en rätt liten stad och att om han har positiva erfarenheter av företagaren i förväg, så är han beredd att ta en högre risk.

Liksom tidigare forskning om kreditbedömning upplever jag att det är svårt att avgöra vilken information kreditbedömarna tycker är absolut viktigast i granskningen av företaget. Det är svårt att finna den information som kan förutsäga goda resultat eller misslyckanden. I Hedelin och Sjöbergs studier framgår däremot att det första intrycket som kreditbedömaren får av företagaren präglar resterande del av kreditbedömningsprocessen. I den här undersökningen kan jag inte fastställa en slags information. Jag tycker mig urskilja en kombination av olika information, som har avgörande roll vid kreditbedömarens beslut, beroende på bransch och företagarens erfarenhet. Affärsidén är dock den information som upprepas flest gånger, när jag intervjuat dem. Målsättningen är också av stor vikt och personen bakom företaget, den tid företagaren kommer att lägga ner på sitt företag, samt erfarenhet av branschen. Carl liksom Anders tycker att delar av den totala bedömningen är väldigt subjektiv. Carl nämner detta i samband med att han tycker att de ”mjuka” kriterier, som att personen bakom företaget är viktig, kan bidra till en viss subjektivitet, eftersom de ”mjuka” kriterierna kan ha avgörande roll i beslutet.

Anders betonar att banken inte arbetar med riskkapital, endast säkerställda investeringar. Eftersom banken inte är något riskkapitalbolag, så finns det regler kring företagets säkerheter. Som säkerhet kan det bli aktuellt med företagsinteckning, panter och borgen. Har inte företaget de säkerheter som krävs, kan Almi eller Norrlandsfonderna kontaktas för att hjälpa till med kapital. Berit berättar att företagaren ofta står för 1/3 av kapitalet, banken och Almi träder in med hälften var av resterande 2/3. Är företaget enskild firma eller handelsbolag behövs inga säkerheter, eftersom företagaren då redan har personligt betalansvar. Hedelin och Sjöbergs undersökning visar, att kreditbedömarna anser att deras kreditbeslut hämmas av de regler som banken har. Kreditbedömarna i undersökningen menade, att motiveringar som att ”det är en bra kille” inte håller i och med reglerna. Istället skulle underlaget grundas på ”hård data”, som är svår att få fram, när det gäller ett nystartat företag. Reglerna som banken sätter upp kring kreditbedömning tror jag är ett bra stöd i brist på utvecklade metoder. Med det menar jag att reglerna kanske formar kreditbedömarnas arbetssätt, så att det underlättar i kreditbedömningsprocessen. Om kreditbedömarna ges allt för fria tyglar bidrar det till att banken riskerar att agera som ett riskkapitalbolag.

6.2 Informationsinsamling och beslutsfattande

6.2.1 Olika beslutsstilar

Såväl Edlund et al som Driver et al resonerar kring olika personlighetstyper som når lösningar av problem på olika sätt. I den här undersökningen har jag med hjälp av Driver et al beslutsstilsmodell försökt urskilja om kreditbedömarna skiljer sig åt i sättet de fattar beslut.

För att ta reda på om kreditbedömarna har en speciell beslutsstil har jag utgått från den beslutsstilsmodell som Driver et al har utvecklat. Den utgår från två infallsvinklar som hanterar hur mycket information beslutsfattaren behöver vid problemlösning, samt hur många alternativa lösningar beslutsfattaren presenterar.

När Anders och Carl löser problem, kommer de fram till flera tänkbara lösningar för att sedan rådfråga sina kollegor om hur de ska göra i det slutgiltiga beslutet. Enligt beslutsstilsmodellen hanterar de således lösningar på problem på samma sätt som en multifokuserare gör. Inför beslutet granskar de informationen på samma vis som en satisfierare gör enligt beslutsstilsmodellen. De granskar endast den information som de anser vara nödvändig för att kunna fatta ett bra beslut. Kombinationen av en multifokuserare och en satisfierare gör att Anders och Carl enligt beslutsstilsmodellen har en stil som är Flexibel. Enligt modellen karaktäriseras den Flexibla stilen av en person som har en stark intuition, anpassar sig bra, är snabb och öppen för alternativ. Stilen kan även ha drag av obeslutsamhet och den tycker inte om debatter och konflikter, den är social och anpassar sig vid förändring. Att både Anders och Carl arbetar snabbt kan man urskilja när de beskriver sin arbetsgång hur de går tillväga, när de författar ett PM. För båda kreditbedömarna tar det ett par timmars effektiv tid att skriva PM:et. De talar om effektiv tid att skriva PM:et, det är alltså inte själva granskningen av företaget som tar ett par timmar.

Berit löser problem på olika sätt, beroende på situationen. Ibland kommer hon fram till en enda lösning på problemet, vilket är karaktären hos en unifokuserare. Medan hon vid andra tillfällen arbetar som en multifokuserare. Då ser hon flera tänkbara lösningar för att sedan komma fram till en lösning på problemet eller så rådfrågar hon sina kollegor. När Berit granskar informationen gör hon det som en maximerare. Hon granskar all information hon kan komma åt för att vara säker på att hon inte missar något. Hon fördjupar sig sedan i de kriterier som behöver närmare granskning. Enligt modellen täcker Berit in tre olika beslutsstilar med sina sätt att hantera information och lösa problem: Den Hierarkiska, den Integrativa och den Systematiska stilen.

Emellanåt har Berit en Hierarkisk beslutsstil vilket utmärker en unifokuserad maximerare. Då använder hon all tillgänglig information för att grundligt skapa den bästa lösningen. En person med en Hierarkisk beslutsstil är noggrann, kvalitetsorienterad och planerar långsiktigt. Stilen kan uppfattas som tvärsäker och kontrollerande.

När Berit använder sig av en stor mängd information och tar fram flera tänkbara lösningar arbetar hon som en multifokuserad maximerare. Hon har då enligt beslutsstilsmodellen en Integrativ stil. Denna studerar problem från olika synvinklar och arbetar samtidigt utefter flera alternativ. Karaktäriserande för den integrativa stilen är att den personen är bra på att samarbeta och gärna arbetar i grupp.

David arbetar också som en person med den Integrativa stilen. Något som jag tycker mig urskilja hos David, är att han ser på företagaren och företaget ur olika synvinklar precis som

en person med den Integrativa stilen gör. Det tycker jag framgår, när han talar om att varje företag är unikt, samt att han gärna träffar företagaren fler än en gång, eftersom han tycker att det är svårt att bilda sig en uppfattning om en person efter bara en träff. Det framgår även att han tycker det är svårt att bestämma hur lång tid han lägger ner på att arbeta fram ett beslut. Han menar att det är olika möten med olika människor, att det handlar om olika branscher och att varje företag är unikt. Det tillsammans med att han gärna ger människor ”en andra chans” genom fler än ett möte, tycker jag tyder på att han är öppen för nya intryck och gärna ser på kreditbedömningsprocessen ur olika synvinklar.

Den Systematiska stilen är en blandning mellan den Hierarkiska och den Integrativa. En person med den Systematiska stilen arbetar igenom mycket information som en maximerare gör. Slutligen kommer en person med den Systematiska stilen fram till en lösning på problemet genom att först liksom multifokuseraren fundera ut flera tänkbara lösningar för att slutligen liksom unifokuseraren bestämma sig för en. Karaktäristiska drag för den Systematiska stilen är analytisk, mångsidig, prioriterande, förklarande och strategisk. Att Berit har varierande beslutsstilar tycker jag visar sig då hon berättar att hon gärna lägger ner 3-4 veckor vid granskningen av företaget för att inte fatta ett förhastat beslut. Men samtidigt kan hon tänka sig att arbeta fortare då företagaren vill ha ett snabbt beslut. Det tycker jag vittnar om att hon lätt anpassar sig till situationen.

I en övervägande del av Erikas bedömningar granskar hon endast den information som hon anser vara viktig, men kommer fram till flera olika alternativ. När hon arbetar så, arbetar hon som en multifokuserad maximerare. Det arbetssättet bidrar till att hennes stil liksom Anders och Carls stil, är Flexibel. Att endast granska den nödvändiga informationen är ofrånkomligt, när hon exempelvis ska analysera ett företag som ska ha svar inom 24 timmar. Emellanåt arbetar hon som en person med den Integrativa stilen, det vill säga hon granskar all information hon kan komma åt. Erika liksom Berit har ett arbetssätt, där de anpassar sig efter situationen.

För att få en överblick över analysen har jag valt ut information från intervjuerna och sammanställt den i en matris som visas på nästa sida.

1. Antal propåer respondenten arbetar med samtidigt
2. Enligt respondenten den mycket viktig informationen under kreditbedömningen
3. Den som samlar ihop informationen inför det slutgiltiga beslutet om företagaren beviljas kredit
4. Den som fattar det slutgiltiga beslutet om företagaren beviljas kredit
5. Tid som respondenten lägger ner på granskningen av företaget
6. Respondentens beslutsstil

	1	2	3	4	5	6
Anders	Ofta stora företag, då 1 åt gången	☐Målsättning ☐Affärsidé	Anders	Kreditkommittén	3-4 tim effektiv tid	☐Flexibel
Berit	4-5 st, nystartade och befintliga	☐Är företagaren en entreprenör? ☐Affärsidé	Berit	Kreditkommittén	3-4 v	☐Hierarkisk ☐Integrativ ☐Systematisk
Carl	Ett flertal, nystartade och befintliga	☐Presentation av affärsidé	Carl	Kreditkommittén	Ett par tim effektiv tid	☐Flexibel
David	Ett flertal	☐Totala intrycket ☐Målsättning ☐Affärsidé	David	Kontorschefen samt andra kollegor, inte den som samlat in materialet	Varierar mkt, från 1 tim till flera veckor	☐Integrativ
Erika	4-5 st, nystartade och befintliga	☐Helheten (affärsidén, återbetalningsförmåga, framtidsbild, erfarenhet, målsättning och bransch)	Erika	På Erikas bank fastställs beslutet av två kollegor som arbetar med kreditbedömning	Vid 24-timmarslånet; 24 tim, annars 1-2 v	☐Flexibel ☐Integrativ

7. Slutdiskussion/Slutsats

Det här avsnittet redogör för de slutsatser jag kommit fram till med hjälp av analysen av teori och empiri. Redogörelsen ska tydliggöra om jag lyckats uppnå huvudsyfte samt delsyften med uppsatsen.

7.1 Slutdiskussion

Uppsatsens problemformulering och syfte är framtagna mot bakgrund av att kreditbedömarnas granskning av nystartade företag i vissa avseenden kan vara väldigt svår. Svårigheterna beror på att det nya företaget saknar substans i form av historisk information, samt bristen på utvecklade metoder för bedömning av kreditansökningarna.

Med hjälp av Greens och Hedelin och Sjöbergs teorier kring kreditbedömningsprocessen, den empiriska undersökningen samt analysen har jag velat beskriva och utveckla förståelsen för hur kreditbedömarna arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.

Utifrån uppsatsens syften presenterar jag den slutdiskussion och de slutsatser som uppsatsens teori, empiri och analys lett fram till.

Problemformulering: Hur arbetar kreditbedömarna vid kreditbedömning av nystartade företag, vilken information är avgörande när banken ska bevilja ett nystartat företag kredit?

Syfte: Arbetet syftar till att beskriva och utveckla förståelsen för hur kreditbedömarna arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.

Delsyfte 1: Jag vill undersöka vilken information som banken granskar i det nystartade företaget som har en avgörande roll om företaget ska beviljas kredit.

Delsyfte 2: Jag vill ta reda på om kreditbedömarna tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt de granskar informationen och hur de kommer fram till ett slutgiltigt beslut.

7.1.1 Delsyfte 1

Delsyfte 1: Jag vill undersöka vilken information som banken granskar i det nystartade företaget och som har en avgörande roll om företaget ska beviljas kredit.

Som redan framkommit kan kreditbedömarnas svårigheter vid kreditbedömning av nystartade företag bero på att det nya företaget saknar substans i form av historisk information. Tidigare forskning har kommit fram till att det är svårt att urskilja den information om det nya företaget som kan ha avgörande roll vid kreditbedömarnas beslut. Frågan är om det går att uppfatta vilken information i det nystartade företaget som är viktigast för kreditbedömarna vid deras bedömning. När jag och kreditbedömarna pratade om den information om företaget som är viktig, tog jag upp frågan om företagets målsättning (affärsidé), tidsperspektiv, organisation, budget och finansiering.

Jag fick uppfattningen att kreditbedömarna ansåg nästan all information vara viktig när vi pratade om den information kreditbedömarna ansåg viktigast när de granskade det nya företaget. Målsättning och affärsidé är dock två aspekter som upprepades mest när vi diskuterade den viktigaste informationen. Företagarens personlighet spelade också en roll. Att bedöma en persons personlighet eller egenskaper att kunna utföra något särskilt är inte lätt. Personlighet är något som inte går att räkna fram i matematiska uppställningar, så där anser jag att kreditbedömarnas intuitiva intryck spelar stor roll.

Samtidigt som kostnaderna för insamling av material sänks på grund av att kreditbedömaren använder sin intuition. Sänks även noggrannheten i de fall kreditbedömaren arbetar snabbt. Kreditbedömarna arbetar väldigt olika vad gäller informationssökning. Vissa arbetar igenom all information, medan andra fokuserar på den information de anser viktigast. Att göra en grundlig undersökning av informationen samt att ta tillvara på de intuitiva intrycken tror jag skulle minimera deras risk för felbedömning.

7.1.2 Delsyfte 2

Delsyfte 2: Jag vill ta reda på om kreditbedömarna tenderar att skilja sig åt vad gäller det sätt de granskar informationen och hur de kommer fram till ett slutgiltigt beslut.

Tidigare studier som är baserade på beslutsstilsmodellen visar på att en kreditbedömare som arbetar som en person med den beslutsamma stilen gör en fokuserad och klar bedömning. Det låter i mina öron som en mycket bra stil i kreditbedömningssammanhang, men det behöver inte vara den bästa.

Driver et al poängterar, att beslutsstilsmodellen inte har någon stil som är bättre eller sämre än någon annan. Varje stil har sina starka och svaga sidor. Ingen av de kreditbedömarna som ingår i den här undersökningen har enligt beslutsstilsmodellen en Beslutsam stil. Nu ska vi komma ihåg att den här undersökningen endast har utgått från hur mycket information kreditbedömaren använder samt hur han eller hon kommer fram till en slutgiltig lösning på problemet. Den här undersökningen innehåller en mycket förenklad version av hur man kommer fram till vilken beslutsstil kreditbedömarna har.

Berit (hierarkisk, integrativ och systematisk beslutsstil) och Erika (integrativ och flexibel beslutsstil) har olika beslutsstilar beroende på situationen. De verkar anpassa sig till ändamålet med informationsinsamlingen. Anders (flexibel beslutsstil), Carl (flexibel beslutsstil) och David (integrativ beslutsstil) arbetar i alla situationer på samma sätt när de samlar in information och när de kommer fram till lösningar på problem. De har alltså endast en beslutsstil.

Är det så att kvinnor har en tendens att anpassa sig i sitt sätt att samla information och lösa problem mer än män vid kreditbedömningssituationer? Om detta är en tillfällighet eller inte kan jag inte avgöra. Undersökningen är inte tillräckligt omfattande för att kunna dra slutsatser om det. Undersökningen visar att 3 av 5 kreditbedömare har en integrativ beslutsstil, och att 3 av 5 kreditbedömare har den flexibla beslutsstilen. Men i och med undersökningens omfattning går det inte heller att dra några slutsatser om ifall någon beslutsstil dominerar hos samtliga kreditbedömare mer än någon annan beslutsstil.

7.1.3 Huvudsyfte

Syfte: Arbetet syftar till att beskriva och utveckla förståelsen för hur kreditbedömarna arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.

Jag kan inte fastställa om resonemangen kring bristen på utvecklade metoder stämmer eller inte. Jag tror dock att den kunskapsutveckling som sker i samband med varje utförd granskning som kreditbedömaren gör, samt det regelverk som banken har kring granskningen ändå skapar ramar som kreditbedömaren kan arbeta efter. Dessa ramar kanske inte är någon medvetet utvecklad metod, men de är ett stöd då kreditbedömaren arbetar.

7.2 Slutsats

De slutsatser jag kan fastställa kring ämnet är:

Delsyfte 1: Det var svårt att urskilja den information som är av störst vikt vid kreditbedömningen av det nystartade företaget. Jag har dock kommit fram till två typer av information som flera av kreditbedömarna ansåg viktigast: Målsättning och affärsidé.

I och med att det inte finns någon historisk information om det nystartade företaget så tror jag att intuitionen är av stor vikt vid bedömningen. Med hjälp av intuitionen kan kreditbedömaren förhoppningsvis komma fram till ett vettigt beslut. Att göra en grundlig undersökning av den information som finns om företaget samt ta tillvara på de intuitiva intrycken tror jag skulle minimera kreditbedömarnas risk för felbedömning.

Delsyfte 2: Jag har kommit fram till att kreditbedömarna har olika sätt att hantera information och olika sätt att finna lösningar på problem. I den här undersökningen visar resultatet på att de kvinnliga kreditbedömarna har varierande beslutsstilar beroende på situationen medan männen endast har en. Det var ingen av beslutsstilarna som dominerade speciellt hos kreditbedömarna. Antalet respondenter är dock alltför litet för att kunna dra någon slutsats om sättet att samla in information och sättet att fatta beslut skiljer sig åt mellan män och kvinnor.

Huvudsyfte: Jag hoppas att jag i uppsatsen lyckas beskriva och utveckla den förståelse för hur kreditbedömarna arbetar vid beslut gällande kreditgivning till nystartade företag.

Jag har jag försökt tyda om bristen på utvecklade metoder påverkar kreditbedömarens sätt att arbeta när de granskar det nystartade företaget. Kreditbedömarens kunskaper om kreditbedömning av nystartade företag ökar för varje utförd kreditbedömning som denne gör. Kreditbedömarens kunskapsökning som varje utförd kreditbedömning medför, samt det regelverk som banken har kring kreditbedömningen anser jag skapar ramar som kreditbedömaren kan arbeta efter. Dessa ramar kanske inte är någon medvetet utvecklad metod, men jag tror ändå att de är ett stöd då kreditbedömaren arbetar.

7.3 Förslag till fortsatt forskning

Det hade varit intressant att utveckla det här arbetets frågeställning med: ”Hur *upplever* kreditbedömaren sin arbetsituation på grund av bristen på information i det nya företaget samt bristen på metoder att arbeta efter. Då skulle man få mer av kreditbedömarens tankar och upplevelser kring problemet.

Att jämföra banker i en liten stad med banker i en storstad skulle vara tänkvärt för att försöka se om den information om det nya företaget som kreditbedömaren lägger vikt vid, skiljer sig åt mellan bankerna i storstaden och i mindre städer. Det kan exempelvis vara så att företagarens personlighet har större roll i en mindre stad, där risken är stor att kreditbedömaren och företagaren känner varandra, än vad den har i en större stad.

Man kan utföra en mer omfattande undersökning där man kan försöka fastställa om det är någon skillnad på män och kvinnor inom banken i deras sätt att hantera information samt sättet att komma fram till lösningar?

En liknande men mer omfattande undersökning, som inkluderar även andra kreditgivare skulle kunna ge en vidare kunskap om hur kreditgivarna arbetar.

8. Sanningskriterier

Vad är sant och vad är inte sant? Det är en bra fråga. Vad som är sanning kan uppfattas olika från individ till individ. I det här avsnittet ska jag dock försöka redogöra för detaljer i arbetet som kan falla utanför den regelram som vetenskapen tillåter i en kvalitativ undersökning.

8.1 Tillförlitlighet

Det finns många sätt att beskriva den sociala verkligheten. När det gäller tillförlitligheten i en undersökning handlar det om att den ska kännas trovärdig även för andra än forskaren.¹⁰⁴

Här vill jag upprepa den kritik som jag uttryckte i kapitlet om praktisk metod. Den undersökning jag gjort skulle skapat större tillförlitlighet om jag utfört ljudinspelning under intervjuerna. Det som utifrån de förutsättningarna höjer tillförlitligheten är att respondenterna fått gå igenom det renskrivna materialet för att undvika att jag förvränger vad de har sagt.

8.2 Överförbarhet

Överförbarhet innebär den potential undersökningens resultat har för att kunna användas på andra grupper i andra omgivningar.¹⁰⁵

I och med att frågorna i undersökningen i allra högsta grad är knutna till kreditbedömning av nystartade företag, tror jag inte att den här undersökningen skulle kunna användas i andra situationer. Däremot tror jag att det är fullt möjligt att använda sig av ett liknande tillvägagångssätt som i den här undersökningen för att ta reda på hur andra kreditgivare än de som arbetar på banken arbetar vid kreditbedömning av nystartade företag.

8.3 Pålitlighet

Pålitligheten i en kvalitativ undersökning handlar om att forskaren tydligt beskriver de val denne har gjort i forskningsprocessen.¹⁰⁶

Jag har gjort arbetet på egen hand utan uppsatspartner. Hade jag haft en uppsatspartner hade jag haft någon att diskutera innehållet med. Man ser saker och ting ur olika synvinklar och man kan ge och ta av varandras erfarenheter och kunskap. Det tror jag hade hjälpt vad gäller pålitligheten. Jag tror att det blir lättare att samla in information på rätt sätt och se vilken information man behöver när man arbetar två i och med att man har olika åsikter och erfarenheter.

¹⁰⁴ Bell E. & Bryman A. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*.(2005). s. 307

¹⁰⁵ Ibid. s. 307

¹⁰⁶ Ibid.

8.4 Möjlighet att styrka och konfirmera

Möjlighet att styrka och konfirmera innebär att forskaren bör försöka sätta sig in i om han eller hon handlat i god tro utifrån att det är svårt att vara helt och hållet objektiv i kvalitativ forskning. Att forskaren handlat i god tro innebär att han eller hon har försökt skapa en medvetenhet om de personliga värderingar och det teoretiska val som kan komma att påverka undersökningen.¹⁰⁷

Jag tror dock att min frånvaro av fördomar av kreditgivning samt den ringa förförståelse jag har av ämnet, bidrar till att minska risken att personliga värderingar påverkat innehållet. Att jag till viss del har haft ett förhållningssätt, som kan verka positivistiskt, tror jag är en bidragande faktor för att ytterligare minska risken att påverka resultaten av undersökningen.

¹⁰⁷ Bell E. & Bryman A. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*.(2005). s. 307-308

9. Källförteckning

9.1 Litteratur

Bell Emma & Bryman Alan. (2005) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 1:a upplagan. Malmö: Liber Ekonomi

Broomé Per, Elmér Leif & Nylén Bertil. (1998) *Kreditgivning till företag*. 5:e upplagan. Lund: Studentlitteratur

Davidsson Bo & Patel Runa. (1994) *Forskningsmetodikens grunder – Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. 2:a upplagan. Lund: Studentlitteratur

Driver. M. J. et al. (1993) *The dynamic decision maker: Five Decision Styles for Executive and Business Success*

Edlund Per-Olov, Högberg Olle & Leonardz Björn. (1999) *Beslutsmodeller - redskap för ekonomisk argumentation*. 4:e upplagan, Lund: Studentlitteratur

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

Halvorsen Knut. (1989) *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur

Hartman Jan. (1998) *Vetenskapligt tänkande – Från kunskapsteori till metodteori*. 1:a upplagan. Lund: Studentlitteratur

Hedelin Lisbeth & Sjöberg Lennart. (1993) *Riskbedömning – kreditbedömarnas bedömning av nyföretagares personliga egenskaper*. Stockholm: NUTEK

Holme Idar Magne & Krohn Solvang Bernt. (1997) *Forskningsmetodik – Om kvalitativa och kvantitativa metoder*. 2:a upplagan. Lund: Studentlitteratur

Holmström Nancy. (2005) *Företagsekonomi – Från begrepp till beslut*, 4:e upplagan. Stockholm: Bonnier utbildning

Johannessen A. & Tufte P-A. (2002) *Introduktion till Samhällsvetenskaplig metod*. 1:a upplagan. Malmö: Liber AB

Johansson Lindfors Maj-Britt. (1993) *Att utveckla kunskap*. 1:a upplagan. Lund: Studentlitteratur

Landström Hans. (2003) *Småföretaget och kapitalet – svensk forskning kring små företags finansiering*. Kling Katarina, Driver Michael J & Larsson Rickard. (red.), *Fallgropar vid kreditbedömning av små företag – ett kognitivt perspektiv*. 1:a upplagan (Stockholm: SNS Förlag i samarbete med Forum för småföretagarforskning (FSF)

Nilsson Henrik, Nilsson Stellan & Sundgren Stefan. (2008) *Internationell redovisning - teori och praxis*. Förlag utgivet på Umeå Universitet

Svedin Jenny. (1992) *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. 1:a upplagan. Malmö: Almqvist & Wiksell Ekonomiförlagen

Thurén Torsten. (2005) *Källkritik*. 2:a upplagan. Stockholm: Liber, 2005

Wallén Göran. (1996) *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*. 2:a upplagan. Lund: Studentlitteratur

9.2 Vetenskapliga artiklar

Driver. Michael J., Svensson Katarina, Amato Roy P. & Pate Larry E. (1995) *A human information processing approach to strategic change: Altering Managerial Decision Styles*. Lund: Lunds Universitet, Ekonomiska institutionen.

9.3 Internet

Svenska bankföreningen. Banker i Sverige – faktablad om svensk bankmarknad. Skapades: 2007-08-30. Senast ändrat: 2007-10-18.

http://www.bankforeningen.se/upload/banker_i_sverige2007_001.pdf. (hämtad 080111)

<http://www.almi.se/> (hämtad 080509)

<http://www.norrlandsfonden.se/om/presentation> (hämtad 080509)

<http://sv.wikipedia.org/wiki/Intuition> (hämtad 080509)

9.4 Bilagor

Frågor till intervjuerna

9.4.1 Intervjuguide

1. Namn
2. Ålder
3. Berätta om din nuvarande arbetsplats, vad har du för arbetsuppgifter just nu och hur länge har du haft dessa arbetsuppgifter?
4. Vad har du för erfarenhet och utbildning, innan du började på din nuvarande arbetsplats?
5. Kriterier som vanligtvis granskas i det nya företaget vid kreditbedömning är:
 - Erfarenhet – vilken erfarenhet har företagaren av branschen, konkurrenter och kunder?
 - Målsättning – är företagets affärsidé hållbar?
 - Tidsperspektiv – hur lång tid kommer det att ta för projektet att bli genomförbart på marknaden?
 - Organisation – Vilka resurser finns i företaget för att förverkliga projektet genom företagets organisation?
 - Budget – är budgeten företagaren presenterar realistisk?
 - Finansiering – är fördelningen av riskkapitalet mellan kreditgivaren och företagaren relevant, hur ser projektets framtida självfinansieringsgrad ut samt finns det någon reservplan för finansiering?
6. - Hur går det till när du granskar dessa kriterier?
 - Kanske är det något kriterium du inte bedömer alls eller något kriterium du vill lägga till?
 - Vilket kriterium anser du vara avgörande i din bedömning?
 - Kan du uppskatta hur lång tid det tar att granska dessa kriterier?
 - Hur många företag (nya och redan existerande) arbetar du med att bedöma samtidigt?
7. Hur väl förberedd upplever du att den nya företagaren som söker kredit hos er är? Vilka kriterier brukar finnas i den propå du får av den nya företagaren inför bedömningen?
8. Är ditt arbete självständigt, eller fordrar det att du arbetar tillsammans med en kollega?
9. Vad av följande stämmer in på hur du hanterar lösningarna i ditt beslut?
 - Jag kommer fram till en lösning.
 - Jag kommer fram till flera tänkbara lösningar för att sedan rådfråga mina kollegor om hur jag ska göra.
 - Jag kommer fram till flera tänkbara lösningar för att slutligen själv bestämma mig för en lösning.
10. Vad av följande stämmer in på hur du hanterar informationen du granskar?
 - Jag granskar all information jag kan komma åt för att vara säker på att jag inte missar något.
 - Jag granskar endast det jag anser vara nödvändig information.