# Magisteruppsats

Magisterprogrammet Bank & Revisor 60 hp

# Manliga och kvinnliga entreprenörers egenskaper

En undersökning om kreditbedömares uppfattning av betydelsen för egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer vid kreditbedömning

Självständigt uppsatsarbete inom företagsekonomi

Halmstad 2022-11-20

Nikola Stefanov

HÖGSKOLAN I HALMSTAD

# Förord

Jag vill tacka alla respondenter som deltog i studien, utan er hade denna studie inte varit möjlig. Jag vill även rikta ett stort tack till min handledare Kjell Johansson för den hjälp och vägledning som han har bidragit med. Slutligen vill jag även tacka alla som har stöttat mig i denna studie.

Högskolan i Halmstad

2022-11-20

Nikola Stefanov

# Abstract

In order for a credit institution to lend money, they must first do a credit assessment. Once there, financial information, ability to repay and also the person behind the company and its owners characteristics are reviewed. Despite the fact that bank loans are the most common way to finance their business for many small businesses, several studies show that women-led businesses have more difficulty getting loans compared to male entrepreneurs. The purpose of this essay is to investigate what discourses there are among the bank assessors when it comes to the meaning/role of the characteristics of male and female entrepreneurs on credit assessment. In this study, an abductive approach has been used, which is a mixture of the deductive and inductive research approach. The results of the study conclude that the discourses that were found are that one part of the respondents means that characteristics are important, while the other thinks it's important but not decisive. Further the results show that the respondents think that the dividing of male and female entrepreneurs does not exist and is inappropriate. Lastly the study shows that an entrepreneur is a person regardless of the person being a male or female, which have characteristics that are viewed as entrepreneurial.



Keywords: *Bank assessment, male characteristic, female characteristic, entrepreneurial characteristics, Constraints for female entrepreneurs against bank loans.*



**Sammanfattning**

För att ett kreditinstitut ska låna ut pengar, måste de först göra en kreditbedömning. Väl där granskas finansiell information, återbetalningsförmåga samt även personen bakom företaget och dess egenskaper. Trots att bankbelåning är det vanligaste sättet att finansiera sin verksamhet för många små företag, visar flera studier att kvinnoledda företag har svårare att få lån jämfört med manliga entreprenörer. Syftet med denna uppsats är att få en ökad förståelse samt redogöra för vilka diskurser som råder bland kreditbedömare vad gäller betydelsen/rollen som personliga egenskaper har hos manliga och kvinnliga entreprenörer. I denna studie har en abduktiv ansats använts, som är en blandning av den deduktiva och induktiva forskningsansatsen. Studiens resultat kommer fram till att diskurserna som hittades är att en del av respondenterna anser att egenskaper är viktiga, medan en annan del anser att egenskaper är viktiga, dock inte avgörande. Vidare visar resultat att respondenterna anser att uppdelningarna mellan manliga och kvinnliga entreprenörer inte existerar och är olämpliga. Slutligen visar studien att en entreprenör är en person oavsett kön, som innehar entreprenöriella egenskaper.



Nyckelord: *Kreditbedömning, Manliga personliga egenskaper, Kvinnliga personliga egenskaper, Entreprenöriella egenskaper, Kvinnliga hinder för banklån.*

# Innehållsförteckning

**Innehållsförteckning** **4**
**1 Inledning** **6**
1.1 Bakgrund 6
1.2 Problemdiskussion 7
1.3 Forskningsfråga 8
1.4 Syfte 8
1.5 Avgränsningar 8
1.6 Disposition 8
**2 Metod** **10**
2.1 Forskningsansats 10
2.2 Forskningsmetod 10
2.2.1 Kvalitativ intervju 12
2.3 Datainsamling 12
2.3.1 Bearbetning av intervjuer 13
2.3.2 Dataanalys 13
2.4 Urval 13
2.5 Litteraturstudie 14
2.6 Etiska överväganden 14
**3 Teori** **15**
3.1 Genusteori 15
3.2 Kreditgivning/Kreditbedömning 15
3.3 Egenskaper 16
3.3.1 Entreprenöriella egenskaper 16
3.3.2 Kvinnliga entreprenöriella egenskaper 17
3.3.3 Manliga entreprenöriella egenskaper 17
3.4 Vad är en entreprenör? 18
3.4.1 Kvinnlig entreprenör 18
3.4.2 Kvinnliga entreprenörers problem med att få lån 19
3.5 Kreditbdeömaren 20
3.6 Sammanfattning av referensram 21
**4 Empiri** **23**
4.1 Respondent A - Bank 23
4.1.1. Kreditbedömning 23
4.1.2 Egenskaper 23
4.1.3 Vad är en entreprenör? 23
4.1.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 24
4.1.5 Kreditbedömaren 25
4.2 Respondent B - Bank 26
4.2.1 Kreditbedömning 26
4.2.2 Egenskaper 27
4.2.3 Vad är en entreprenör? 28
4.2.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 29

4.2.5 Kreditbedömaren 31
4.3 Respondent C - Ett statligtfinansierat institut 32
4.3.1 Kreditbedömning 32
4.3.2 Egenskaper 32
4.3.3 Vad är en entreprenör? 33
4.3.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 34
4.3.5 Kreditbedömaren 35
4.4 Respondent D - Bank 35
4.4.1 Kreditbedömning 35
4.4.2 Egenskaper 36
4.4.3 Vad är en entreprenör? 36
4.4.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 37
4.4.5 Kreditbedömaren 38
4.5 Respondent E - Bank 39
4.5.1 Kreditbedömning 39
4.5.2 Egenskaper 39
4.5.3 Vad är en entreprenör? 40
4.5.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 41
4.5.5 Kreditbedömaren 42
4.6 Respondent F - Bank 42
4.6.1. Kreditbedömning 42
4.6.2 Egenskaper 43
4.6.3 Vad är en entreprenör? 43
4.6.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 44
4.6.5 Kreditbedömaren 45
4.7 Respondent G 46
4.7.1 Kreditbedömning 46
4.7.2 Egenskaper 46
4.7.3 Vad är en entreprenör? 47
4.7.4 Manlig och kvinnlig entreprenör 48
4.7.5 Kreditbedömaren 49
**5 Analys 51**
5.1 Egenskaper 51
5.1.1 Egenskapers betydelse 51
5.1.2 Entreprenöriella egenskaper 52
5.1.3 Manlig och kvinnlig entreprenör 54
5.2 Vad är en entreprenör? 55
**6 Slutsats 58**
6.1 Förslag till vidare forskning 59
**7 Referenslista 60**
**8 Bilagor 66**
8.1 Bilaga 1 66
8.2 Bilaga 2 67

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

Forskning visar att små och medelstora företag är avgörande för god ekonomisk tillväxt och sysselsättning i samhället (Johannisson & Lindmark, 1996). För att små och medelstora företag ska kunna ha tillväxt måste de ha tillgång till kapital. När företag inte har egna medel och istället är i behov av extern finansiering finns det ett antal olika möjligheter, däribland belåning genom banker och kreditinstitut (Berger & Frame, 2007).

I en undersökning om finansiering som Företagarna genomförde 2019 angav 56% av de tillfrågade att de anser att det är svårt att finansiera sig med hjälp av storbankerna (Företagarna, 2019). Flera studier har på senare tid visat att finansiering från banker är mycket viktig för nystartade företag. Finansiering från banker är mycket viktig för företagets dagliga kassaflöde, men också för företagets tillväxt. Forskning visar också att den absolut största finansieringskällor som nya företag tenderar att använda är bankfinansiering (Landström, 2017).

När ett kreditinstitut ska låna ut pengar måste de först göra en kreditbedömning. En kreditbedömning är ett sätt för kreditinstituten att utvärdera om en låntagare är kreditvärdig. Kreditinstituten undersöker ifall låntagaren har en återbetalningsförmåga och vilka säkerheter låntagaren kan lämna för lånet (Nationalencyklopedin, 2022). Utöver detta finns det flera faktorer som bedöms vid kreditbedömning. Förutom affärsplan och andra siffermässiga faktorer är personen bakom företaget en viktig faktor i kreditbedömningen. (Svensson & Ulvenblad, 2000).

Syftet med att undersöka personen bakom företaget är att kreditinstitutet ska kunna granska om låntagaren har skulder eller betalningsanmärkningar. Kreditinstituten vill också undersöka om låntagaren, det vill säga om ägaren själv tror på företaget och om den är villig att själv satsa på företaget. Det undersöks även om låntagaren har erfarenhet sen tidigare samt personliga egenskaper och hur länge den aktuella verksamheten har varit aktiv. (Svensson & Ulvenblad, 2000; Dvorský et al., 2018)

Trots att bankbelåning är det vanligaste sättet att finansiera sin verksamhet för många små verksamheter, visar flera studier att företag som drivs av kvinnor har svårare att få lån (Campanella & Serino, 2019). Generellt sett skiljer män och kvinnor hur de väljer att finansiera sina verksamheter. Däremot stöter kvinnliga entreprenörer på större hinder till att få beviljat lån jämfört med manliga entreprenörer (Campanella & Serino, 2019).

## 1.2 Problemdiskussion

Det finns flera undersökningar om genus där fokus ligger på tillgången till finansiering för kvinnliga entreprenörer. Studierna visar att de kvinnliga entreprenörerna har fler svårigheter i att ansöka om finansiering än de manliga entreprenörerna (Malmström et al, 2017). Studierna är dock inte överens om könet avgör tillgången till finansiering. Till exempel händer det att de kvinnliga entreprenörerna avstår från att ansöka om lån eller får sin ansökan avböjd i större utsträckning än de manliga entreprenörerna. Även Calcagnini et al, (2015) nämner att företag ägda av kvinnliga entreprenörer har större chans för att bli kreditbegränsade eftersom de i större utsträckning blir avskräckta att ta lån. Dessutom är det mer troligt att kvinnliga entreprenörer blir nekade lån när de väl ansöker om det (Calcagnini et al, 2015). I en studie utförd av Ongena & Popov (2013) undersöktes 6 000 små företag från 17 länder där de kom fram till att företag ägda av kvinnliga entreprenörer i länder där könsfördomarna är högre i större utsträckning blir avskräckta från att ta lån från banker och istället förlitar sig på informella finansieringskällor (Ongena & Popov, 2013). I en studie genomförd av Alesina et al. (2013) framkom det att kvinnliga entreprenörer får betala en högre ränta på banklånen, speciellt om även kreditbedömaren är en kvinna (Alesina et al, 2013).

En del forskare antyder på att det vid beslutfattningen funnits olika syn på de kvinnliga entreprenörernas potential att vara entreprenör vilket kan vara en faktor som kan ha en inverkan på fördelningen av finansieringen. Det har även genomförts undersökningar om hur förutfattade meningar, som till exempel könsstereotyper, har haft inflytande i diskussioner vid beslutfattandet (Malmström et al, 2017).

Malmström et al (2017) menar att genus är en socialkonstruktion, som beroende på vilket kön en entreprenör har, tilldelar en person olika egenskaper baserat på stereotyper. Studier visar att de personliga egenskaper som manliga entreprenörer ofta förknippades med överensstämde med de egenskaper som är betydande för en framgångsrik entreprenör. Däremot blev de kvinnliga entreprenörerna förknippade med egenskaper som anses vara feminina och i sin tur anses inte vara egenskaper som en entreprenör innehar. Studien visar med andra ord att mannen är den perfekta entreprenören som har en hög potential till att vara en entreprenör medan en kvinna har en låg potential till att vara entreprenör. I studien framgick även att det används olika granskningsmetoder för manliga respektive kvinnliga lånsökande (Malmström et al, 2017).

I en studie som genomförts av Malmström et al. (2018) beskrivs fyra olika antaganden, som finns bland de kreditgivare, om manligt och kvinnligt entreprenörskap. Det första antagandet som lades fram är att de kvinnliga entreprenörerna är mer riskaverta samt att de inte har ett lika högt behov av finansiella medel. Det andra antagandet som presenteras är att kvinnliga entreprenörer inte har lika högt driv för tillväxt som de manliga entreprenörerna och att de kvinnliga entreprenörerna har sämre lönsamhet än de manliga entreprenörerna. Det tredje antagandet är att kreditbedömare kan se förbi de manliga entreprenörernas tillgång till resurser och istället se dess potential, medan det för en kvinnlig entreprenör är av större vikt att det finns resurser. Det fjärde antagandet är att de kvinnliga entreprenörernas företag

underpresterar, medan när ett företag som drivs av en manlig entreprenör underpresterar finns det ursäkter för det (Malmström et al, 2018).

Forskning som undersöker könsrelaterade skillnader i användandet av finansiering visar att det är mindre troligt att kvinnor använder sig av extern finansiering på tre olika sätt. Den första förklaringen är de strukturella skillnaderna som finns mellan kvinnoägda företag och företag ägda av män. Den andra förklaringen är att det finns könsdiskriminering på utbudssidan, dock är den typen av könsdiskriminering mestadels oavsiktlig. Den sista förklaringen belyser efterfrågan på extern finansiering och kommer fram till att kvinnor i större utsträckning är aversa mot skuld jämfört med de manliga entreprenörerna vilket leder till att de väljer att avstå från belåning (Carter et al, 2007).

## 1.3 Forskningsfråga

Med utgångspunkt i problemdiskussionen ska denna uppsats undersöka vilka diskurser som råder bland kreditbedömare vad gäller betydelsen/rollen som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid kreditbedömning med följande frågeställningar:

- Vilka diskurser finns det bland kreditbedömare vad gäller den betydelse/roll som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid en kreditbedömning?

## 1.4 Syfte

Syftet med denna uppsats är att få en ökad förståelse samt redogöra för vilka diskurser som finns bland kreditbedömare vad gäller den betydelse/roll som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid en kreditbedömning.

## 1.5 Avgränsningar

Denna undersökning kommer att undersökas utifrån kreditinstituts perspektiv och begränsas till nystartade SME. Anledningen till varför uppsatsen kommer att begränsas till nystartade företag är att företagen är i behov av kapital/finansieringen främst i början av verksamheten. I studien har kreditgivare/institut verksamma i Sverige intervjuats.

## 1.6 Disposition

*Inledning*

I detta kapitel presenteras problembakgrunden inom uppsatsens ämne. Denna leder sedan in på problemdiskussionen där forskningsfrågan formuleras. Kapitlet avslutas med uppsatsens avgränsningar och uppsatsens fortsatta disposition.

*Metod*
I metodkapitlet presenteras val av forskningsansats samt förklaring till varför detta valdes. Vidare har en litteraturstudie presenteras samt urval och underlag för empirin.

*Teori*
I teorikapitlet presenteras relevant teori för studien. Kapitlet inleds med genusteori och fortsätter vidare med teori kring hur en entreprenör ska vara samt dess egenskaper. Kapitlet tar även upp kvinnors hinder till att få lån och avslutas med teori kring kreditbedömarens roll i att kvinnor hindras från lån.

*Empiri*
I detta kapitlet har en sammanställning av resultaten från den empiriska undersökningen presenteras. Dessa resultat har sammanställts genom intervjuer från kreditinstitut.

*Analys*
I analyskapitlet sammanställs teorin gentemot empirin och diskuteras.

*Slutsats*
I detta kapitlet presenteras de slutsatser som studien kommit fram till samt förslag till vidare forskning.

# 2 Metod

## 2.1 Forskningsansats

Det finns tre olika forskningsansatser, som är abduktion, induktion samt deduktion. De induktiva och deduktiva ansatserna kan enkelt beskrivas som ett samspel mellan empiri och teori. I den deduktiva ansatsen grundar forskaren sina hypoteser på teorin, som sedan används för att samla in empiri. I den induktiva ansatsen är det tvärtom. Där samlas empirin in först som sedan lägger grund för vilken teori som ska användas i undersökningen. Den abduktiva ansatsen är en blandning av de båda (Bryman & Bell, 2013). Användning av en abduktiv ansats innebär att teorin används som grund för empirin, samtidigt som empirin kan bringa nya perspektiv på teorin, vilket kan leda till utveckling av teorin (Alvehus, 2013). Eftersom studiens syfte är att skapa en förståelse är ändamålet att undersöka och redogöra för vilka diskurser som råder bland kreditbedömare vad gäller personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer vid en kreditbedömning. För att uppnå målet med studien är det abduktiva tillgångavägsättet att föredra, då man med hjälp av denna ansats kan finna regularitet som kan ligga till grund för olika sociala fenomen (Denscombe, 2016). På så sätt har en abduktiv ansats använts till denna studie.

Till en början lästes en del olika vetenskapliga artiklar inom området för uppsatsen, där målet var att hitta bristningar i forskningen för att sedan utforma en forskningsfråga. Därefter påbörjades insamlingen av den teoretiska referensramen som i sin tur var grunden för de intervjufrågor som utformades. Detta sättet att arbeta på är det som kallas deduktiv forskningsansats (Bryman & Bell, 2017). Efter att ha hämtat in empirin, belystes nya perspektiv på teorin, vilket ledde till att teorin utvecklades ytterligare. På så vis användes abduktiv forskningsansats till denna studie (Alvehus, 2013).

Enligt Bryman & Bell (2017) handlar pålitlighet om att forskningsprocessen ska presenteras i sin helhet där samtliga delar av studien ska beskrivas och förklaras hur de har utförts. I metodkapitlet kan läsaren se hur studien har gått till samt läsa om urval av respondenter, litteraturinsamling, datainsamling samt bearbetning av information. Genom dessa delar ökar studiens pålitlighet (Bryman & Bell, 2017). I denna uppsats går det att följa processen för hur denna studie har utformats. Därför anser författaren att det inte kommer uppstå något problem med tillförlitligheten.

## 2.2 Forskningsmetod

I denna studie har den kvalitativa forskningsstrategin använts, detta med hjälp av semistrukturerade intervjuer. Detta för att kunna få en djupare förståelse samt kunna analysera respondenternas erfarenheter om egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer. Med tanke på att den insamlade empirin utgör respondenternas upplevelser och

erfarenheter kan man på så vis fördjupa sig, analysera samt få en bredare förståelse kring studiens ämne. Med hjälp av intervjuer är det möjligt att bland annat få en bredare förståelse, eftersom kvalitativa intervjuer möjliggör för respondenten att ge utförliga svar. Därför är respondentens förmåga att fundera och reflektera betydande för studiens analys/diskussion (Kvale & Brinkman, 2014). Enligt Patel & Davidsson (2019) bidrar intervjuer till ingående och deskriptiva svar, vilket är anledningen till att en kvalitativ studie har valts som forskningsmetod (Patel & Davidsson, 2019). Med en kvantitativ metod hade undersökningen inte fått något djup och det hade varit svårare att få svar på frågeställningarna (Bryman & Bell, 2013).

En kvalitativ studie bedöms baserat på hur pass trovärdig och äkta den är. För att en studie ska kunna uppnå trovärdighet, krävs det att författarna skapar tillförlitlighet, pålitlighet samt överförbarhet. Tillförlitlighet kan skapas genom att den empirin, som presenteras i studien, presenteras till respondenterna som medverkar. Detta i sin tur ger möjlighet till att intyga att författaren har förstått de svar som respondenterna gav på rätt sätt (Bryman & Bell, 2017). I studien fick respondenterna möjlighet att ge respons på materialet, men samtliga tyckte att informationen stämmde överens med deras svar. Dock var det en respondent som i efterhand meddelade att denne ville vara anonym samt att kreditinstitutets namn skulle vara anonymt. Respondenten ville att institutet istället skulle kallas “Ett statligtfinansierat institut". Detta togs till av författaren och beslutet togs att samtliga respondenter skulle vara anonyma, för att undvika möjligheten för att identifiera respondenten som ville vara anonym. För att studien ska uppnå överförbarhet måste studien kunna användas i andra studier. I detta fall går det inte att uppnå överförbarhet, eftersom denna studie är baserad på de sju respondenternas skildringar vid en given tidpunkt. Därmed kommer studien att bidra till en ökad förståelse kring ämnet och inte en generalisering (Bryman & Bell, 2017). För att en studie ska uppnå så hög äkthet som möjligt, ska uppsatsen kunna ge bevis för att det empiriska materialet är korrekt (Lukka & Modell, 2010). I denna studien har alla intervjuer spelats in och därefter blivit transkriberade. Detta gjordes för att underlätta för författaren som kunde gå tillbaka och lyssna på inspelningarna för att på så sätt minska risken för att tolka respondenternas svar fel. Däremot är det bara en författare som tolkar materialet, men i och med att ingen av respondenterna hade någon kritik eller invändning mot empirin, kan det öka nivån på äktheten. För att ytterligare öka kvalitén och uppnå bästa möjliga resultat i studien har det använts en intervjuguide, vilket även Trost (2010) redogör för.

En nackdel med den kvalitativa forskningsmetoden är att den är subjektiv och inte objektiv. Ytterligare en nackdel är att den insamlade empirin är väldigt mycket påverkad av de medverkande respondenterna (Kvale & Brinkmann, 2014). För att undvika att studien blir för påverkad av respondenternas egna åsikter har tidigare litteratur samt uppsatsens syfte legat till grund för de frågor som ställdes till respondenterna. En ytterligare nackdel med en kvalitativ intervju är att respondenterna kan ibland vara opålitliga, genom att de ger sådana svar som respondenterna tror att intervjuaren vill höra (Denscombe, 2016). Trots dessa nackdelar ansågs den kvalitativa metoden mest lämplig att använda, eftersom respondenterna hade erfarenhet som var minst 10 år och uppemot 40 år lång.

### 2.2.1 Kvalitativ intervju

I denna studie har författaren valt att använda sig av semistrukturerade intervjuer. Detta valet gjordes eftersom författaren ville ha ett förutbestämt schema för vilka frågor som skulle tas upp på intervjuerna för att kunna begränsa intervjun till ämnet. Samtidigt ville författaren ha möjlighet att ställa eventuella följdfrågor samt andra frågor som dyker upp under intervjuns gång (Patel & Davidsson, 2019). Semistrukturerade intervjuer är planerade till viss del. I intervjun ställs frågor som har bestämts generellt för alla intervjuer, men det kan även komma frågor som inte är samma för alla respondenter beroende på deras svar (Patel & Davidsson, 2019). En nackdel med semistrukturerade intervjuer är att respondenten kan sväva bort i följdfrågorna och på så sätt inte ge det efterfrågade svaret. Däremot är fördelen att respondenten kan känna sig mer bekväm, då intervjun snarare uppfattas som en dialog, där intervjuguiden ser till att dialogen följer en röd tråd (Patel & Davidsson, 2019). Författaren ansåg att semistrukturerade intervjuer var det bästa tillgångavägsättet för denna studie, eftersom det gav möjligheten för författaren att föra diskussioner med varje respondent. Dessutom kunde respondenterna besvara frågorna på ett utvecklat sätt.

Målet med semistrukturerade intervjuer är att förstå ett fenomen eller förstå respondenternas upplevelser utifrån deras ögon/perspektiv. Detta innebär att intervjuaren aldrig kan förutspå vad respondenterna kommer ge för svar. Dessutom kan intervjuaren aldrig påstå att ett svar som respondenterna ger är fel. I och med detta är intervjumetoden riktad mot en abduktiv forskningsansats (Patel & Davidsson, 2019).

## 2.3 Datainsamling

I denna studie har empiriskt material hämtats in från intervjuer. Författaren tog kontakt med de tänkta respondenterna genom att skicka ut ett mejl (se bilaga 1). Därefter bokades det in ett möte med de respondenter som gick med på att bli intervjuade. I samband med bokningen av mötet fick varje respondent intervjuguiden (se bilaga 2) skickad till sig, så att de kunde förbereda sig inför intervjun. Samtliga intervjuer hölls via Microsoft Teams. Alla intervjuer spelades in med godkännande från respondenterna. Anledningen till att intervjuerna spelades in var för att få rätt information och undvika att informationen tolkas fel. Men även för att författaren ska ha möjligheten att gå tillbaka till materialet och analysera från olika perspektiv som kanske inte uppmärksammas vid första mötet. Detta lyfts fram av Lantz (2013) som en fördel, då han menar att andra tillvägagångssätt kan vara problematiskt såsom att anteckna och lyssna samtidigt. (Lantz, 2013). Intervjuerna varade ungefär mellan 45 minuter och upp till en timme, vilket var tillräckligt för att få ut den informationen som krävdes. Intervjun följde intervjuguiden, men ibland ställdes det även andra frågor som inte var med på intervjuguiden.

### 2.3.1 Bearbetning av intervjuer

Därefter påbörjades bearbetningen av det insamlade materialet. Detta gjordes med hjälp av ljudinspelningarna som transkriberades, för att sedan kunna sammanställas och delas upp i fem olika kategorier: *Kreditbedömning*, *Egenskaper*, *Vad är en entreprenör?*, *Manlig och kvinnlig entreprenör* samt *Kreditbedömaren.* Med hjälp av transkriberingen blev det lättare att dela upp innehållet utifrån de ovan nämnda kategorierna. I och med att intervjuerna numer var nedskrivna, var det lättare att hitta likheter och skillnader i svaren som respondenterna gav gentemot teorin. För att ytterligare underlätta för läsaren, återgavs varje enskild respondents svar var för sig utifrån empirins fem olika kategorier. Ändamålet med uppdelningen var att både underlätta men även skapa fler möjligheter till att bland annat upptäcka upprepande mönster i det empiriska materialet med hjälp av en tematisk analys. Den här typen av analys är en del av den kvalitativa forskningsmetoden som tillämpas för att ha möjlighet att identifiera och redogöra för mönster (Braun & Clarke, 2006).

### 2.3.2 Dataanalys

Efter att intervjuerna genomfördes, som tidigare nämnt, transkriberades de, för att underlätta möjligheten till att kunna identifiera återkommande mönster i den insamlade empirin genom tematisk analys. Detta är en metod inom kvalitativa studier, vilken har som syfte att kunna identifiera och förklara mönster. Den insamlade empirin och de mönster som identifierats sätts sedan emot den teoretiska referensramen, i syfte att identifiera skillnader samt likheter (Braun & Clarke, 2006). Sedan delades empirin upp i olika teman, som ovan nämnt, som sedan empirin samt analysen presenteras utifrån. Författaren började med att bekanta sig med materialet. Detta innebär att materialet läses flera gånger, samtidigt som det söktes efter eventuella mönster som sticker ut. På detta sätt har författaren kunnat utläsa specifika mönster och därefter ordna dem i olika teman genom respondenternas återgivanden. Därefter genomfördes en kodning, vilket innebär att den mest relevanta informationen för studien identifieras (Braun & Clarke, 2006). Detta gjordes för att på så sätt hitta kärnmeningar. Till sist diskuterades relevanta utdrag ur materialet för att kunna besvara forskningsfrågor. I detta skedet sattes respondenternas återgivande ihop gentemot teorin från referensramen. Tematisk analys valdes på grund av dess flexibilitet samt att det är systematiskt. Tematisk analys var en passade analysmetod eftersom den passar till att hantera en större mängd kvalitativa data. Samtidigt går det att använda denna till olika teorier, eftersom den inte är bunden till en specifik referensram. Detta i sin tur medförde att den empiriska analysen kunde anpassas under tiden, då nya synvinklar identifierades (Braun & Clarke, 2006).

## 2.4 Urval

I studien genomfördes totalt sju intervjuer. Urvalet av respondenter begränsades till Sverige, eftersom författaren befinner sig i Sverige och syftet är att få en ökad förståelse samt

redogöra för vilka diskurser som finns bland kreditbedömare vad gäller den betydelse/roll som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid en kreditbedömning. Eftersom en av respondenterna ville vara anonym, anonymiserades alla för att undvika att de på något sätt blir identifierade.

| **Kreditinstitut** | **Respondent** | **Befattning** |
|---|---|---|
| Bank | Respondent A | Företagsrådgivare |
| Bank | Respondent B | Kontorschef |
| Statligtfinansierat institut | Respondent C | VD |
| Bank | Respondent D | Företagsrådgivare |
| Bank | Respondent E | Kontorschef |
| Bank | Respondent F | Företagsrådgivare |
| Bank | Respondent G | Kontorschef |

## 2.5 Litteraturstudie

I uppsatsen har litteraturstudien gjorts genom inhämtning av tidigare teorier från litteratur och vetenskapliga artiklar som sedan har bearbetats. Tryckt litteratur har hämtats från Högskolan i Halmstads bibliotek och vetenskapliga artiklar har hämtats från databaser som Högskolan i Halmstads OneSearch, Google Scholar, Google samt DiVA. Vissa källor i uppsatsen är äldre, men har ändå använts i uppsatsen. Detta eftersom källorna har undersökts och det har kommit fram till att de används frekvent i andra undersökningar som är nyare. Därför ansågs det att dessa källor var relevanta till denna uppsats.

## 2.6 Etiska överväganden

Forskare måste alltid vara transparenta och informera sina respondenter om vad studien handlar om samt dess syfte. I den här uppsatsen har forskaren tydligt informerat om att empirin ska användas till ett examensarbete. I forskarens första kontakt med respondenterna har tre olika aspekter tagits upp. Den första aspekten är samtycke, vilket innebär att respondenten måste ge sitt medgivande för att vara med i studien. Den andra aspekten är nyttjande, vilket innebär att forskaren ska informera om vilket ändamål empirin har. Den sista aspekten är konfidentiell, som innebär att forskaren måste informera respondenten att den har rätt att vara anonym om så önskas (Kvale & Brinkmann, 2014).

# 3 Teori

## 3.1 Genusteori

Enligt Eriksson & Gottzén (2020) är genus ett system av strukturer som har framställts av människan. Begreppet genus används som ett verktyg för att undersöka och förtydliga de strukturer och maktrelationer som finns i samhället. Uppdelningen mellan man och kvinna är hela tiden i människans omgivning. Uppdelningarna följer vanligtvis med i vardagen vid till exempel köp av kläder, men även vid större och mer betydande beslut som till exempel val av yrke. Vare sig dessa uppdelningar görs medvetet eller ej, handlar det om att människan ska hålla sig till det som anses vara man eller kvinna (Berglund, 2007). Enligt Berglund (2007) handlar uppdelningen mellan man och kvinna också om vad som är manligt respektive kvinnligt (Berglund, 2007). Eftersom strukturer i samhället påverkar människan och ger olika möjligheter och begränsningar leder detta till ojämlikhet som påverkar olika människors leverne (Eriksson & Gottzén, 2020). Även West & Zimmergren (1987) anser att genus är skillnader som är konstruerade. Dessa konstruktioner är kopplade till kön utan någon biologisk grund. Normer för vad som är manligt och kvinnligt påverkar synen på en individs handlingar, vilket tyder på att genus skapas och formas av individens interaktion med varandra (West & Zimmergren, 1987). Enligt Eagly och Karau (2002) är genusroller uppfattningar om speciella egenskaper och egenskaper som en person förväntas ha begrundat i vilket kön den personen har.

## 3.2 Kreditgivning/Kreditbedömning

Kreditbedömning innebär att en långivare granskar en låntagares kreditvärdighet för att kunna bedöma ifall denne har möjlighet att återbetala lånet. Dessutom bedöms det om låntagaren har säkerheter som den kan lämna till banken för den aktuella krediten som efterfrågas (Nationalencyklopedin, 2022). Det grundläggande kriteriet i kreditprocessen är därav att undersöka sannolikheten att gäldenären kan återbetala sin kredit tillsammans med ränta. Det är därav i långivarens intresse att se över risken för obestånd, företagets ekonomiska situation och även vilken risk och lönsamhet krediterna kan medföra till företaget (Svedin, 1992).

Kreditbedömningen styrs av svensk lag, och lagen fastställer att en utlåning inte får äga rum ifall det finns anledningar till att tro att kredittagaren inte kan klara sina åtaganden (BFR 2004:297). Lagen bidrar inte med vidare detaljerade anvisningar gällande kreditgivning till företag, men banken bör ha en klar översikt kring företagets möjligheter till att kunna fullfölja krediten. För att lyckas bedöma återbetalningsförmågan samt kreditvärdigheten bör banken genomföra en finansiell analys av företaget i fråga. Banken kan simplifiera riskbedömningen genom att använda sig av UC, vilket bidrar med ett omdöme av företaget.

Företaget får således en rating som baseras på riskklassen (Broomé, Elmér & Nylén, 1998). Kreditbedömningen tar även hänsyn till företagets affärsidé, ledningskapacitet, produkt/tjänst samt omvärldssituationer (Svedin, 1992). Det är av vikt för kreditgivaren att se över företagets ledning, eftersom ledningen har möjlighet till att både uppmuntra och leda personalen för att kunna uppnå de uppställda mål som finns inom företaget (Svedin, 1992).

Enligt Berger & Udell (2006) finns det två olika typer av information som används vid kreditgivning. Den ena är finansiella faktorer, som består av bland annat årsredovisning, resultaträkning och balansräkning. Den andra typen av information som kallas icke-finansiella faktorer, som bland annat består av affärsidén, omvärldsanalys och personen bakom företaget (Berger & Udell, 2006). Trots att de finansiella faktorerna anses vara viktiga, anses de inte ge fler fördelar av alla. Enligt Greifeneder et al (2011) är bedömningen av entreprenörens egenskaper lika viktigt och även det som överväger beslutet (Greifeneder et al, 2011).

## 3.3 Egenskaper

Det som personliga egenskaper avser är de specifika egenskaperna som kännetecknar en entreprenör och därmed gör henne/honom till en bra entreprenör. I de lägen där ett företag inte har mycket finansiell information tillgänglig för kreditgivaren att bedöma, är det mest passande att istället bedöma icke-finansiell information. Till icke-finansiell information räknas bland annat personen bakom företaget (Berger & Udell, 2006). Enligt Bjerke är en förutsättning för att lyckas som entreprenör att personen har egenskaper som anses vara entreprenöriella (Bjerke, 2007). Det är viktigt att en entreprenör har egenskaper som lämpar sig för företaget på ett optimalt sätt (Wickham, 2006).

### 3.3.1 Entreprenöriella egenskaper

Egenskaper som forskare har förknippat till entreprenörer är: innovativa, aktiva, ledare, ihärdiga, flexibla, kreativa, förändringsagenter, oberoende, originella, rådiga, fantasifulla, rastlösa, risktagare, resultatorienterade, prestationsdrivna, äventyrliga, självmedvetna, självförtroendefulla och aggressiva (Holmquist & Sundin, 2002). Att vara exempelvis *kreativ* är en egenskap som både män och kvinnor kan inneha medan begrepp som exempelvis *aggressiv* främst associeras med manliga entreprenörer. Det finns samtidigt begrepp som går att applicera på både män och kvinnor, men som har annorlunda innebörd beroende på personens kön. En *äventyrlig* kvinna kan exempelvis bedömas som moraliskt tveksam medan en *äventyrlig* man snarare är en person som gillar att klättra i berg, det vill säga att adjektiven i sina positiva innebörder oftare anses manliga snarare än kvinnliga (Holmquist & Sundin, 2002).

Holmquist och Sundin menar att kvinnliga företagare har skilda förväntningar än männen (Holmquist & Sundin, 2002). Ljunggren (2002) menar samtidigt att det är färre kvinnor som

tar steget till att starta sitt eget företag. En orsak till detta kan vara att kvinnor är mer självkritiska än män, och därför genomgår en starkare självselektering i entreprenörskapsprocessen. De ställer därav högre krav på sin affärsidé, och överger med den anledningen sin affärsidé i större omfattning än män (Ljunggren, 2002). Det finns samtidigt flera myter om kvinnor som entreprenörer. Forskare menar att dessa myter oftast handlar om att kvinnor inte vill leda företag i tillväxt och att de inte heller har kunskapen till det. En kvinnlig chef måste samtidigt övervinna fördomar, manliga kollegors negativa attityder samt brist på stöd. En kvinna i chefsställning måste därav använda sig av strategier som en manliga chef inte hade behövt använda sig av (Cooper & Davidson, 1984).

### 3.3.2 Kvinnliga entreprenöriella egenskaper

De egenskaper som oftast anses vara kvinnliga är att hon är tillgiven, feminin, sympatisk, lojal och har förstående. Andra egenskaper som anses vara kvinnliga är att man är känslig inför andras behov, har medkännande, talar försiktigt, lindar sårade känslor, är varm samt blyg (Ahl, 2004). Lönnbring (2003) kommer fram till i en undersökning att det finns fyra olika kategorier som kvinnlig företagande kan delas in i, där en av dem är “entreprenörer”. I kategorin "entreprenörer" identifierades kvinnor som visade mod samt var fascinerade av risktagandet i samband med att starta ett företag. Kvinnorna i denna kategori visade vilja att förverkliga sina egna projekt och idéer. Dessa kvinnliga entreprenörer kan beskrivas som nyskapande och kreativa. Vidare menar Lönnbring (2003) att kvinnorna i kategorin “entreprenörer” ser företaget som ett enskilt projekt, vilket inte sammanlänkas med familjelivet. Dessutom är dessa kvinnor oftast högutbildade och innehar en annan arbetserfarenhet än kvinnorna i de resterande kategorierna (Lönnbring, 2003). Lindgren (2002) benämner dessa entreprenörer som “de innovativa”. Vidare menar Lindgren (2002) att de är högutbildade samt har höga ambitioner inom yrkeslivet. Enligt Lindgren (2002) har denna typ av entreprenörer en stabil entreprenörsidentitet samt motställer sig mansnormen på arbetsmarknaden. Dock förekommer det ytterst sällan att kvinnorna propagerar för ett feministiskt upplägg på arbetsmarknaden. Vidare menar Lindgren (2002) att de även är emot sedvanliga normer gällande könsroller, vilket gör att de kvinnliga entreprenörerna upplever en krock mellan att driva ett företag och familjelivet (Lindgren, 2002). En annan typ som Lindgren (2002) presenterar är den radikala typen. I den radikala typen framställs kvinnor som är högutbildade, som har upplevt mansnormer på sin arbetsplats. Dessa kvinnor driver företag för att slippa hamna i skymundan för mansnormerna och har, till skillnad från föregående, en feministisk karisma (Lindgren, 2002).

### 3.3.3 Manliga entreprenöriella egenskaper

De egenskaper som vanligtvis brukar anses som manligt är att han litar på sig själv, försvarar sin åsikt, är envis/påstridig och har en stark personlighet. Manliga egenskaper anses också att vara kraftfull, inneha ledaregenskaper, villig att ta risker, har lätt för att fatta beslut, är självständig, dominant och ambitiös (Ahl, 2004). Vidare menar Ahl (2004) att de egenskaper som anses som manliga, är desamma som används för att beskriva en entreprenörs

egenskaper. Detta innebär med andra ord att entreprenörskapet är en manlig könskonstruktion och inte neutral (Ahl, 2004). Trots att beskrivningen av en entreprenör är en man, betyder det inte att entreprenörer eller män har alla de egenskaper som nämns ovan. Det är en specifik version av maskulinitet som är kulturellt skapad samt knutet till tid och rum, vilken genom teoretisering av entreprenören återskapas. Utöver att entreprenörskap är könkonstrukterat som manligt, antyder konstruktionen även att arbetsfördelningen är könsfördelad. Att vara en entreprenör innebär att det krävs ansträngning, tid och hängivenhet för att slutföra en uppgift, vilket innebär att det blir lite tid över till att ta hand om barn och andra nödvändiga hemmasysslor. Givet de ovan nämnda förutsättningar, kräver entreprenörskap att det sker en könsfördelning i hemmet, där det antas att frun eller kvinnan i hemmet ansvarar för hemmasysslor (Ahl, 2004).

## 3.4 Vad är en entreprenör?

En entreprenör är en person som är innovativ och villig och gå sin egna väg som gärna tar sig an utmaningar och nya projekt (Landström, 2005). Enligt Hisrich (1990) är en entreprenör en person som är kreativ och har förmågan att ta initiativ. Dessutom har personen förmågan att kunna organisera ekonomiska och sociala mekanismer för att i sin tur kunna förverkliga de möjligheter som identifierats samt kunna acceptera risk och misslyckande (Hisrich, 1990). Vidare menar Kirzner (1973) att den faktor som är utmärkande för en entreprenör är möjligheter. Enligt Kirzner (1973) innehar en entreprenör förmågan att vara mer observant än gemene man, vilket innebär att en entreprenör kan identifiera och dra nytta av möjligheter på ett mer lyckat sätt än andra personer (Kirzner, 1973).

Det finns olika anledningar till varför människor väljer att bli entreprenörer. En anledning kan vara att personen framställt en bra idé som den tror kan generera pengar. En annan anledning kan vara att personen är passionerad för sin idé och vill genomföra den, oavsett om idéen lyckas eller ej. En tredje anledning kan vara att en person som jobbar i ett företag där den anser att hen inte får bidra med idéer och utvecklas. Det kan även vara en person som har varit arbetslös under en längre period som lockas av att starta eget och på sådant sätt sysselsätta sig (Wickham, 2006). De bästa förutsättningarna att bli entreprenör är dock inte att ha en bakgrund som arbetslös. I sådant fall kan det hända att en oerfaren person utan kunskap om entreprenörskap och företagande ger sig in i något som inte kommer att gå bra (Thordén, 2001). Vidare menar Landström (2005) att utbildning är viktigt för en entreprenör och är av stor betydelse. Dessutom har tidigare erfarenheter av företagande en stor betydelse för en entreprenör (Landström, 2005).

### 3.4.1 Kvinnlig entreprenör

Bilden som forskarna får fram av entreprenörskapen är att en entreprenör vanligtvis är en man. Detta kommer forskarna fram till när de har försökt definiera entreprenörskap även om både män och kvinnor inkluderas i granskningen (Green & Cohen, 1995). I samhället och

median är bilden av entreprenörskap att kvinnan inte är lika kompetent som mannen för att vara en entreprenör (Bruin et al, 2006).

De kvinnliga företagarna är en av de grupper av entreprenörer som ökar mest i världen (Brush et al, 2009). Trots det tillhör de kvinnliga entreprenörerna fortfarande en minoritet jämfört med män som är entreprenörer. Dessutom har de kvinnliga entreprenörerna lägre förväntningar för tillväxt samt att tillgängligheten av riskkapital är inte lika hög som för de manliga entreprenörerna. Det kapital som är tillgängligt för de kvinnliga entreprenörerna kommer sällan från investerare med riskkapital eller från formella investerare (Terjesen et al, 2015).

Enligt Bruni et al (2004) blir de kvinnliga entreprenörerna fler och fler vilket medför svårigheter för dem eftersom de måste anpassa sig efter den manliga standarden för vad en entreprenör är. Detta anser Bruni et al (2004) bero på att Schumpeter implementerade en manlig syn i sin teori om entreprenörskap. Enligt Schumpeters teori om entreprenörskap är entreprenören en man, vilket också är anledningen till att entreprenören oftast kännetecknas som en man (Landström, 2005). Däremot anser Holmquist (2009) att det är människan som skapat bilden av vad som är manligt och vad som är kvinnligt. Trots att människan dagligen utför sysslor i praktiken på samma sätt oavsett kön så har samhället ändå skapat en indelning på vad som är manligt och vad som är kvinnligt (Holmquist, 2009). När det talas om kvinnor som entreprenörer, hamnar fokus på kvinnan i sig istället för entreprenören. Däremot när det kommer till mannen är det fullt fokus på entreprenören och inte mannen i sig (Holmquist, 2009). Detta beror på att normen är att en entreprenör är en man. När det talas om kvinnor inom entreprenörskapen är det istället specifika kvinnliga normer som kopplas till entreprenörskapet. På detta sätt skapar människan en skillnad mellan manliga och kvinnliga entreprenörer, eftersom det endast används beskrivande könsrelaterade faktorer för att beskriva det kvinnliga entreprenörskapet (Brush et al, 2009).

Enligt Bruni et al (2004) finns det tre barriärer mot kvinnligt entreprenörskap. Den första barriären som Bruni tar upp är kvinnans roll i hemmet, där kvinnan oftast är ansvarig för hemmasysslor. Den andra barriären som tas upp är att det är svårare för kvinnor att ha tillgång till nätverk samt assistans. Den sista barriären som identifierades är fördomen om att kvinnor inte har kunskapen till att hantera pengar på samma sätt som män, vilket därmed leder till att kvinnor inte har samma tillgång till kapital som män (Bruni et al, 2004). Vidare menar Terjesen et al (2015) att kvinnliga entreprenörer tenderar att sänka sina ambitioner för tillväxt samt vidareutveckling av företaget. Dessutom baseras de kvinnligas entreprenörernas motivation i andra faktorer än ekonomisk framgång (Terjesen et al, 2015).

### 3.4.2 Kvinnliga entreprenörers problem med att få lån

I flertalet länder möter kvinnliga entreprenörer på svårigheter när de ansöker om lån. Dessa svårigheter kan grundas i olika problem på efterfråge- och utbudssidan, problem relaterade till diverse sociokulturella traditioner och hinder relaterade till företagets egenskaper samt hur

de finner olika finansieringskällor. När det kommer till det förstnämnda finns det en större motvilja på efterfrågesidan bland kvinnor än män (Croson & Gneezy, 2009) och enligt Babcock & Laschever (2003) finns det lägre benägenhet till att förhandla bland kvinnor än män (Babcock & Laschever, 2003). Dessutom tenderar kvinnor att efterfråga mindre finansiering. Detta eftersom de föredrar att bedriva verksamheter av mindre karaktär (Marlow & Carter, 2006), samt att de är mindre villiga att ta på sig en skuldbörda i jämförelse med män (Carter & Shaw, 2006). Vidare förklarar Muravyev et al (2009) att det är mindre sannolikt att kvinnlig entreprenör får lån än en manlig entreprenör (Muravyev et al, 2009). Alesina et al. (2012) har vidare funnit ett samband kring att kvinnor som får lån också betalar högre räntor trots att det inte finns några bevis för högre risk (Alesina et al, 2012).

Gällande sociala och kulturella hinder har de traditionella rättssystemen nekat kvinnor tillgång till de resurser som leder till ekonomisk utveckling. Det är ett lands kulturella värderingar och övertygelser som spelar en grundläggande roll för att forma ett lands institutioner (Giglio, 2021). Diskriminering av kvinnor kan ta plats då traditionella roller införs av ett samhälle, en religion eller av kulturella normer (Brush et al, 2019). Vidare gällande hinder relaterade till verksamhetens egenskaper har litteraturen visat att det finns ett flertal skillnader mellan kvinnligt- och manligtägda företag. Skillnaderna tar form i attribut som storleken av företaget, utbildningsnivån och erfarenheten hos ägaren (Brush, 1992). Enligt Giglio (2021) tenderar kvinnoägda företag att organiseras som fastigheter snarare än företag (Giglio, 2021), vilket leder till att de ofta är mindre i storlek än manliga företag (Giglio, 2021). Vidare skiljer sig utbildningsnivån mellan kvinnliga- och manliga entreprenörer samt vilken utbildning de har (Giglio, 2021). Manliga entreprenörer innehar oftast en examen från en teknisk skola medan den kvinnliga motsvarigheten ofta avklarat en examen med ekonomi som huvudområde (Hisrich & Brush, 1984). Denna skillnaden medför att kvinnor blir mer benägna att genomföra vissa aktiviteter som att lära ut, försäljning och administration. Å andra sidan är män benägna att implementera aktiviteter rörande HR och finansiell förvaltning (Fischer et al, 1993) och har därav mer erfarenhet när det kommer till att driva en verksamhet.

En annan faktor som påverkar sannolikheten för att bli beviljad ett lån är ålder. En äldre entreprenör anses vara icke-innovativ och pålitlig (Fang & Nofsinger, 2009), medan en yngre entreprenör anses vara mycket mer innovativ. Eftersom det inte finns riskfria innovationer, anses de yngre entreprenörerna vara mycket mer riskfyllda ur bankens perspektiv (Merton, 2013). Enligt Nguyen och Luu (2013) samt Ogubazghi och Muturi (2014) stöter yngre entreprenörer på mindre hinder, när de ansöker om lån, än äldre entreprenörer (Nguyen & Luu, 2013; Ogubazghi & Muturi, 2014).

## 3.5 Kreditbdeömaren

Det finns två olika sätt att genomföra en kreditbedömning, som är individuell bedömning eller kollektiv bedömning. Båda sätten att utföra en kreditbedömning medför både för- och

nackdelar. Känslan av ett ansvarstagande ökar i de fall där en anställd får genomföra kreditbedömningen ensam. Däremot ökar även risken för misstag samt att viktig information förbises (Larsson & Lönnborg-Andersson, 1996/97).

Enligt Bellucci et al (2010) kan en kreditbedömares preferenser samt kulturella uppfattningar om kön påverka dennes bedömning samt tolkning av låntagarens risk. Vidare menar Bellucci et al (2010) att könsskillnaderna mellan män och kvinnor gällande lån beror på det egna kapitalet, typen av verksamhet som bedrivs, risk, ekonomiska förbindelser, entreprenörens kön samt den entreprenörskapsförmågan som entreprenören besitter (Bellucci et al, 2010).
Enligt Björnsson (2003) är det av betydelse om kreditbedömaren är en kvinna eller man vid tolkningen om en entreprenör är kreditvärdig eller inte (Björnsson, 2003). Vidare menar Björnsson (2003) att kvinnor har svårare att bli förstådda eftersom de vill bli behandlade på lika villkor som männen. Samtidigt är det vanligt att män använder sig av ett språk som inte känns igen av kvinnor (Björnsson, 2003). Detta leder till att kvinnor upplever att de stöts bort när de ska presentera information som är av vikt, som till exempel affärside och vision. Därför väljer kvinnor en rådgivare som har samma kön som de själva eftersom de upplever att de blir mer förstådda i dessa fall (Björnsson, 2003). Kempf och Palan (2006) menar däremot att information som en man lämnar tas bäst emot av en kvinna och information som lämnas av en kvinna bäst tas emot av en man (Kempf & Palan, 2006).

## 3.6 Sammanfattning av referensram

Genus är ett system av strukturer som människan har framställt (Eriksson & Gottén, 2020). Dessa strukturer finns i samhället och de uppdelningar som sker enligt könen följer med i vardagen. Enligt Berglund (2007) handlar det om att människan ska förhålla sig till det som är manligt respektive kvinnligt, oavsett om det är avsiktligt eller inte (Berglund, 2007). Enligt West & Zimmergren (1987) är dessa konstruktioner kopplade till kön utan någon biologisk bakgrund (West & Zimmergren (1987).

Kreditbedömning innebär att en långivare granskar en låntagares kreditvärdighet för att kunna bedöma ifall denne har möjlighet att återbetala lånet (Nationalencyklopedin, 2022). Det finns ett antal olika faktorer som bedöms vid en kreditgivning. Några av dessa är bland annat återbetalningsförmågan och kreditvärdighet (Broomé, Elmér & Nylén, 1998). Andra faktorer som bedöms är finansiella respektive icke-finansiella faktorer (Berger & Udell, 2006). Enligt Greifeneder et al (2011) är bedömningen av entreprenörens egenskaper lika viktigt och även det som överväger beslutet (Greifeneder et al, 2011).

Egenskaper som en entreprenör kan ha är innovativ, aktiv ledare, kreativa med flera (Holmquist & Sundin, 2002). En del av dessa egenskaper kan förknippas mer med en manlig entreprenör respektive en kvinnlig entreprenör. Till exempel kan både en manlig och kvinnlig entreprenör vara kreativ, medan begrepp som till exempel aggressiv kan vara förknippat med en manlig entreprenör (Holmquist & Sundin, 2002).

Landström (2005) beskriver en entreprenör som en person som är innovativ och villig och går sin egen väg som gärna tar sig an utmaningar och nya projekt (Landström, 2005). Enligt Hisrich (1990) är en entreprenör en person som är kreativ och har förmågan att ta initiativ. Dessutom har personen förmågan att kunna organisera ekonomiska och sociala mekanismer för att i sin tur kunna förverkliga de möjligheter som identifierats samt kunna acceptera risk och misslyckande (Hisrich, 1990).

Green & Cohen (1995) menar att bilden som forskarna får fram av entreprenörskapen är att en entreprenör vanligtvis är en man. Detta kommer forskarna fram till när de har försökt definiera entreprenörskap även om både män och kvinnor inkluderas i granskningen (Green & Cohen, 1995). I samhället och median är bilden av entreprenörskap att kvinnan inte är lika kompetent som mannen i form av en entreprenör (Bruin et al, 2006).

I flertalet länder möter kvinnliga entreprenörer på svårigheter när de ansöker om lån. Dessa svårigheter kan grundas i olika problem på efterfråge- och utbudssidan, problem relaterade till diverse sociokulturella traditioner och hinder relaterade till företagets egenskaper samt hur de finner olika finansieringskällor (Giglio, 2021).

Det finns två olika sätt att genomföra en kreditbedömning, vilka är: individuell bedömning eller kollektiv bedömning. Båda sätten att utföra en kreditbedömning medför både för- och nackdelar. Känslan av ett ansvarstagande ökar i de fall där en anställd får genomföra kreditbedömningen ensam. Däremot ökar även risken för misstag samt att viktig information förbises (Larsson & Lönnborg-Andersson, 1996/97).

# 4 Empiri

## 4.1 Respondent A - Bank

Första respondenten som blev intervjuad är en företagsrådgivare på bank där hen ansvarar över en kundstock på ett 50-tal företagskunder. Respondenten har en kandidatexamen inom företagsekonomi från högskola. Respondent A har lång erfarenhet av kreditgivning och har rört sig mellan olika yrken i finansbranschen.

### 4.1.1. Kreditbedömning

I första hand bedömer banken tre faktorer. Den första är alltid återbetalningsförmågan. Under begreppet återbetalningsförmåga granskas det andra faktorer som hur ser marknaden ut, hur ser kunderna ut, konkurrenterna, förutsättningar, hur entreprenören har räknat i sin budget, intäkter och kostnader samt lönsamhet. Utifrån dessa faktorer gör man en bedömning om det finns en rimlig återbetalningsförmåga hos den aktuella kunden. Den andra faktorn är personerna bakom företaget. Banken undersöker vad de har för erfarenhet, vad känner banken till om deras privatekonomi samt vad banken har för kontakt med personerna sedan tidigare. Den tredje faktorn som banken undersöker är vilka säkerheter som finns för banken. En säkerhet för banken kan vara inteckningar i fastighet. Det kan även vara säkerheter i företaget. När det gäller kreditgivning till företag bör företagsledare alltid vara beredda att ställa upp med en viss typ av personlig borgen.

### 4.1.2 Egenskaper

Enligt Respondent A är personliga egenskaper absolut en avgörande faktor. Respondenten anser att personliga egenskaper utgör en del av de tre huvudfaktorerna som hen nämnde är viktiga för banken. Vidare menar respondenten att alla tre huvudfaktorerna är viktiga men att personliga egenskaper ändå kan vara lite viktigare än resterande. Trots att de personliga egenskaperna kan anses vara lite viktigare, måste ändå alla faktorer vara bra enligt banken för att banken ska kunna låna pengar. Däremot säger respondenten att personliga egenskaper och personen bakom företaget är viktigt. I det fall där banken känner att det inte är bra eller att det inte känns rätt, då säger banken oftast nej till lån enligt Respondent A.

### 4.1.3 Vad är en entreprenör?

För Respondent A är en entreprenör en person som kan vara både en man och kvinna. Hen menar att kön inte har någon betydelse när en entreprenör ska ansöka om lån. En entreprenör är en företagsledare som är driftig, innovativ, flexibel och framåtriktad. Det är även den typen av egenskaper som banken är ute efter hos en entreprenör. Något som Respondent A betonar

är att ingen kan vara bra på allt. En entreprenör är vanligtvis bra på sin grej och sin egna bransch. Det är även viktigt att skapa ett kontaktnät med personer runt omkring sig som har andra egenskaper som kanske kan ekonomi bättre eller liknande så att man på sådant sätt kan ta hjälp av andra personer. Detta anser respondenten vara en viktig egenskap att kunna ta hjälp av sin omgivning.

Respondent A anser att en entreprenör kan ha personliga egenskaper som är innovativ, aktiv, ledare, ihärdig, flexibel, kreativ, förändringsagent, rådig, fantasifull, risktagare, resultatorienterad, prestationsdriven, äventyrlig, självmedveten samt ha självförtroende. Däremot anser respondenten att en entreprenör inte kan vara oberoende. Respondenten menar att det är viktigt att en entreprenör ska kunna vara beroende av sin omgivning och kunna ta hjälp. Hen menar att en entreprenör inte kan göra allt på egen hand, samt att det är en viktig egenskap att kunna ta hjälp av andra. Respondenten anser även att en entreprenör inte kan vara aggressiv. När det kommer till att vara originell, menar Respondent A att en entreprenör både kan vara och inte vara originell. Vidare säger respondenten att entreprenörer kanske oftare än gemene man är rastlösa, vilket kan kopplas ihop med att de också oftast är driftiga, men det behöver inte betyda att en entreprenör ska anses vara rastlös.

Enligt Respondent A får banken fler ansökningar av män samt att männen oftast ansöker om högre belopp. Detta menar respondenten beror på att män generellt sett har ett större risktagande.

### 4.1.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Enligt respondent A kan manliga och kvinnliga entreprenörer ha olika personliga egenskaper men hen menar samtidigt att det inte finns någon skillnad mellan manliga och kvinnliga egenskaper. Däremot menar respondenten att de flesta män är lite mer riskbenägna och är villiga att ta lite mer risk än de kvinnliga entreprenörerna, vilket kan vara på både gott eller ont enligt respondenten. Kvinnor är oftast mer försiktiga enligt respondenten, men hen förtydligar även att det såklart inte gäller alla. Respondent A säger att det är ett typiskt särdrag som hen har märkt genom åren att kvinnor är lite mer försiktiga med att satsa och låna till sina idéer och satsningar, medan männen är mer villiga att köra på och ta lite mer risk. På ett sätt kan det vara bra men det kan även vara dåligt genom att en entreprenör tar för mycket risk och skuldsätter sig på fel sätt. Respondenten säger att detta är en skillnad som man kan märka mellan en manlig entreprenör och en kvinnlig entreprenör, men är tydlig med att det inte finns någon värdering i det. Vidare säger Respondent A att den här skillnaden inte har någon inverkan på hur banken väljer att bedöma ett företag. Däremot menar hen att det är fler manliga entreprenörer som ansöker om lån samtidigt som det är fler män enligt statistiken som är entreprenörer, vilket kan leda till misstanke om att banken beviljar fler lån till manliga entreprenörer.

Respondent A berättar vidare att när ansökningen väl kommit in och banken ska bedöma den, då är det ingen skillnad på om entreprenören är en man eller kvinna. Banken gör exakt

samma bedömning och de personliga egenskaperna samt erfarenhet är lika viktiga oavsett om det är en man eller kvinna. Vidare säger respondenten att en specifik personlig egenskap inte hade ändrat utgångsläget för bankens bedömning. Hen menar att om en entreprenör till exempel hade varit riskbenägen är det varken är en fördel eller nackdel utan att det kan vara både och. Enligt respondenten har det tidigare hänt att kvinnliga entreprenörer blir nekade lån på grund av sina personliga egenskaper, men även att detsamma har hänt manliga egenskaper. Hen menar alltså att entreprenörer har blivit nekade på grund av sina personliga egenskaper, dock inte på grund av kön. Respondent A berättar vidare att det i sådant fall handlar om erfarenhet samt andra personliga egenskaper som gör att en entreprenör blir nekad. Enligt respondenten kan ålder vara en sådan faktor som avgör om en entreprenör blir beviljad lån eller inte. Hen menar att ålder och erfarenhet oftast hänger ihop. Om en entreprenör har varit med ett tag sedan tidigare och har mer erfarenhet, då är det också enklare för entreprenören att bli beviljad lån. Hen nämner även att de skulle kunna vara så att en äldre entreprenör har mindre erfarenhet än en yngre entreprenör eftersom den yngre entreprenören kanske har varit inne i branschen under en längre tid. Vidare menar respondenten att det kan finnas avvikelser som dessa men att det generellt är så att de äldre entreprenörerna har mer erfarenhet.

Respondent A anser att män vanligtvis har personliga egenskaper som är litar på sig själva, försvarar sin åsikt, är envis/påstridig, har en stark personlighet, är kraftfull, innehar ledaregenskaper, är riskbenägen, har lätt för att fatta beslut, självständig, dominant samt ambitiös. Däremot anser respondenten att kvinnor också kan ha de egenskaperna. Respondenten menar att de egenskaper som anses vara manliga passar kvinnliga entreprenörer bättre. Vidare menar respondenten att kvinnliga entreprenörer möjligen har lite mer av de egenskaper som anses vara kvinnliga som är att vara tillgiven, feminin, sympatisk, lojal, förstående, känslig inför andras behov, medkännande, tala försiktigt, linda sårade känslor, vara varm samt blyg. Däremot anser hen att dagens entreprenörer både manliga och kvinnliga är väldigt lika och att de egenskaper som anses vara manliga passar bättre in på båda könen. Vidare säger respondenten att det kan vara så att även manliga entreprenörer till viss del har egenskaper som anses vara kvinnliga men kanske inte lika mycket. Däremot tycker hen att det är mer tydligt åt andra hållet, alltså att kvinnliga entreprenörer har egenskaper som anses vara manliga.

Enligt Respondent A är det ingen skillnad mellan manliga och kvinnliga entreprenörer när det kommer till drivkraft. Oftast är målsättningen att skapa ett bärkraftigt och lönsamt företag, som de kan leva på. Det finns även de som vill skapa ett företag vid sidan om på hobbynivå för att testa på lite hur det är och driva företag. I båda fallen är det enligt respondenten ingen skillnad sett till kön, utan det är både män och kvinnor som startar företag med målsättningen att vara lönsam samt att både män och kvinnor startar företag vid sidan om.

### 4.1.5 Kreditbedömaren

Respondent A menar att kreditbedömarens bakgrund inte har någon påverkan på ett belut om lån. Däremot säger hen att det kan vara en skillnad och att det i sådant fall handlar om

omedvetna bedömningar som en manlig eller en kvinnlig kreditbedömare gör. Respondenten menar att det omedvetet kan vara så att en kvinnlig kreditbedömare mot en kvinnlig entreprenör kan känna att de har ett starkare förtroende till varandra och vice versa för en manlig kreditbedömare till en manlig entreprenör. Däremot menar respondenten att detta är i sådant fall tillfälligheter och ingenting som ska spela någon roll. Respondent A säger att det är möjligt att hitta ett och annat fall där det spelar roll vilket kön kreditbedömaren hade, vilket kan bero på tillfälligheter och just den personen. Dock generellt sätt är det inte så och det är något som inte ska förekomma. Vidare säger Respondenten att banken och andra aktörer jobbar med just den här typen av frågor eftersom det kan ha varit så tidigare. Respondenten säger också att tidigare kan det ha varit så att män hade någon typ av företräde när det gäller kreditgivning av olika anledningar, men så är det inte idag menar Respondent A. Detta beror just på att banken med andra banker/aktörer jobbar med sådana frågor om jämställdhet och jämlikhet. Respondent A anser att en kredibedömares erfarenhet kan vara en anledning till att beslut påverkas av kön. Vidare säger hen att det är viktigt att man som en kreditbedömare tänker på dessa frågor och att man behandlar entreprenörerna på samma sätt oberoende av entreprenörens kön. Yngre kreditbedömare med mindre erfarenhet kanske inte har det tänket och de jämställdhetsfrågorna i åtanke när de bedömer en entreprenör jämfört med en erfaren kreditbedömare. Däremot menar Respondent A att det är mer naturligt för dagens yngre generationer att ha med sig jämställdhetstänket.

## 4.2 Respondent B - Bank

Den andra respondenten som blev intervjuad är kontorschef för en bank i Halmstad och ansvarar för hela affärer för både privatkunder och företagskunder. Respondent B har en fil.kand. inom företagsekonomi med inriktning mot finansiering. Respondent B började jobba på bank direkt efter avslutad utbildning och har sedan dess haft olika roller och positioner inom bankvärlden som bland annat privatrådgivare, företagsrådgivare, företagschef och kreditanalytiker.

### 4.2.1 Kreditbedömning

I första hand undersöker banken vem är det som banken ska låna ut pengar till. Banken undersöker vilket företag är det som ska låna pengar, vilken bransch verkar de in, om det är ett nybildat företag eller ett företag med historik. Vidare berättar Respondent B att banken undersöker konkurrensen och SWOT-analys där banken granskar styrkor, svagheter, möjligheter samt hot. Respondenten berättar att banken även undersöker hållbarhetsfrågor där de granskar om entreprenören har en hållbar affärsidé för framtiden och betonar att hållbarhet är en viktig aspekt för banken. När den första bedömningen har gjorts och banken anser att den stämmer överens med bankens riktlinjer, policys, kreditstrategi samt hållbarhetpolicys och att banken själva tror på bedömningen, då går banken vidare och fokuserar på siffrorna. När det kommer till siffrorna är det viktigt för banken att det finns en återbetalningsförmåga

som både är kortsiktig och långsiktig. Respondent B nämner också att banken undersöker vem som är ägaren och hur ägarstrukturen ser ut. Till sist granskar banken också vilka säkerheter som finns och hur banken kan säkerställa lånet. Det kan vara genom företagsinteckningar, pant via fastigheter och borgen.

Respondenten berättar vidare att processen oftast börjar med ett möte där företaget eller dess representanter får presentera sin affärside, sin investering eller det som företaget vill ta lån för. Vidare säger Respondent B att processen kan se olika ut beroende på vad banken har för relation till det aktuella företaget. Hen fortsätter och säger att oavsett hur relationen mellan banken och företaget är, vare sig om det är en ny eller gammal relation, är det viktigt att ett företag kan presentera sitt businesscase på ett så bra sätt som möjligt. Efter företagets presentation och bankens bedömning tar banken allt underlag i åtanke och tillslut sammanställer ett beslut i en kreditkommitté.

### 4.2.2 Egenskaper

Respondent B anser att personliga egenskaper absolut är en avgörande faktor i kreditbedömningen. Vid kreditbedömningen undersöker banken även vem som äger och driver företaget. Är det en ägare eller ett bolag? Enligt respondent B kan en ägare vara samma person som VD:n, säljare eller ekonomichef. Ibland kan det vara så att företaget har en extern VD, alltså att ägaren sitter i styrelsen men att en extern VD har plockats in till företaget. Respondenten berättar att banken lägger mycket vikt på det som de kallar management samt organisation och ledning där banken undersöker vem som är bakom företaget. Vidare berättar Respondent B att banken även undersöker vilka risker det finns om personen slutar eller blir sjuk eller liknande. Vem kan i sådant fall träda i kraft efter den personen? Är företaget väldigt knutet till den personen? I det fall där företaget är väldigt knutet till en person brukar banken enligt Respondent B vilja identifiera andra nyckelpersoner inom företaget så att en person inte bär hela ansvaret, vilket för företaget är sårbart. Respondenten berättar vidare att i det fall där banken skulle anse att en person inte har lämpliga personliga egenskaper lånar banken inte ut pengar. För att en entreprenör ska bli beviljad lån i en sådan situation måste affärsidén och marknaden vara oerhört stark och vara så pass bra att företaget är “som ett självspelande piano”. Däremot nämner Respondent B att företag i de allra flesta fallen är väldigt beroende av VD:n eller ledaren och därför är det viktigt att banken undersöker vem det är som leder företaget och vilken kunskap, kompetens samt erfarenhet som finns hos entreprenören. Respondent B menar att en personlig egenskap kan vara väldigt mycket och anser att alla personliga egenskaper inte är relevanta för att driva ett företag. Hen säger vidare att banken lägger vikt på personliga egenskaper som bland annat är att vara driven, förmåga att kunna göra affärer och kunna fatta kloka beslut. Respondent B anser att det finns andra personliga egenskaper som inte är relevanta till att driva ett företag. Vissa egenskaper är mer viktiga, vissa är mindre viktiga och andra egenskaper är helt oviktiga.

### 4.2.3 Vad är en entreprenör?

Enligt Respondent B kan en entreprenör vara både en man och en kvinna. Respondenten säger att kön inte alls spelar någon roll och att alla egenskaper som undersöks är inte knutna till kön. Det hen menar är viktigt är vad entreprenören har för personliga egenskaper, kompetens, utbildning, kunskap, erfarenhet och affärsförmåga. Vidare säger Respondent B att om det är ett väldigt litet företag och det är samma person som är VD, säljer, sköter produktion eller inköp, då är det ett måste att entreprenören har många kunskapsområden. Om företaget istället är större då finns det kanske en som sköter ekonomi, en som är VD, en tredje som sköter sälj och en fjärde sköter inköpet, då är det viktigt att företaget har personer som är duktiga på sitt specifika ansvarsområde. Vidare anser Respondent B att det är viktigt att en entreprenör är kompetent, utbildad, har erfarenhet samt har förmågan att driva ett företag. Hen menar samtidigt att kompetensen kan bero lite på om ett företag är stort eller litet. Om ett företag är litet där en person har hand om allt är det viktigt att den personen har kompetens för att för att kunna driva företaget. Om företaget är större då behöver en person inte ha kompetens för alla områden utan det finns olika personer för olika ansvarsområden.

Enligt Respondent B är det viktigt att entreprenören har förmågan att sälja sin produkt, att entreprenören är analytisk, driven och har förmågan att kunna säkerställa en lönsamhet. Det är även viktigt att entreprenören har en logistisk ådra där man kan framställa en effektiv logistik. Respondenten menar att entreprenörskap alltid är förenat med risk och anser att en entreprenör måste vilja riskera det aktiekapital som sätts in i företaget. Vidare måste entreprenören alltid vara villig att skjuta till extra egna pengar vilket även det är en risk. Respondent B menar att så fort en person ger sig in i affären tar man en risk, vilket respondenten ser som nödvändigt för att kunna vara en egenföretagare. Dessutom är det även viktigt att ha förmågan att kunna göra en riskanalys. Respondent B berättar vidare att banken vill se att ett företag drivs av personer med mod som vågar testa, förändra, förbättra och vågar leda förändringsarbete. Däremot nämner respondenten att det blir farligt att ha och göra med en person som tar alldeles för mycket risk som vill expandera, växa för fort och som inte kanske har tillräckligt med egna pengar.

De som ansöker om företagskrediter är oftast de entreprenörerna som har en affärsidé. Vanligtvis har dessa entreprenörer de egenskaper som Respondent B tidigare nämnt som bland annat är att vara driven, förmåga att kunna göra affärer och kunna fatta kloka beslut. Vidare säger respondenten att om det skulle visa sig att en entreprenör i något fall inte har de egenskaperna, då kanske banken avböjer att vara med i den affären.

Respondent B anser att en entreprenör kan ha personliga egenskaper som är innovativ, aktiv, ledare, ihärdig, flexibel, kreativ, förändringsagent, rådig, fantasifull, risktagare, resultatorienterad, prestationsdriven, äventyrlig, självmedveten samt självförtroendefull. Vidare anser respondenten att en entreprenör kan vara både oberoende och beroende. Respondent B menar att entreprenörer är till exempel beroende av sina kunder och finansiärer. Vidare anser respondenten att en entreprenör kan vara rastlös, men att det även kan vara en negativ egenskap. Respondent B menar att vara rastlös kan vara ett hot om det är

så att personen blir för rastlös och tappar kompassen. Vidare anser Respondent B att om en person startar ett företag för att den var rastlös, då är man inte en entreprenör utan, då är man bara rastlös. Enligt respondenten är det en stor skillnad mellan att bara starta ett företag bara för att ha något att göra vid sidan om och starta ett företag för att man verkligen vill driva det. Vidare anser Respondent B att en entreprenör kan vara aggressiv, men det beror på vilket sätt. Är personen aggressiv i den mån att den är modig som entreprenör, då anser respondenten att det är en entreprenöriell egenskap. Däremot om personen är aggressiv i negativ bemärkelse samt att den är otålig och fattar okloka beslut, då anser Respondent B att det inte är en entreprenöriell egenskap.

Enligt Respondent B är det fler män som ansöker om lån än kvinnor, vilket beror på att det är fler män som är entreprenörer. Däremot är det enligt respondenten en växande trend att fler och fler kvinnor blir entreprenörer i dagens läge jämfört med tidigare.

### 4.2.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Respondent B anser inte att manliga och kvinnliga entreprenörer har olika personliga egenskaper. Hen säger att det säkert finns en del som anser att kvinnor är mer ordningsamma och att män är mer säljdrivna. Däremot menar hen att det finns flera fall där det är precis tvärtom. Vidare anser respondenten att könsfrågan inte är relevant överhuvudtaget och det är inget som tas i beaktning vid kreditbedömning. Vidare säger Respondent B att det finns skillnader i personliga egenskaper mellan människor men de skillnader är inte kopplade till kön. Vidare anser hen att det inte är så att alla män har en specifik egenskap och alla kvinnor har en annan. Hen menar också att det inte är så att de egenskaper som kvinnor har har inga män. Vidare säger respondenten att manliga och kvinnliga personliga egenskaper värderas lika om det nu skulle finnas en skillnad.

Vidare berättar Respondent B att det har hänt att banken inte beviljar krediter till personer på grund av deras personliga egenskaper eller förmåga, men det är inget som är direkt knutet till könet. Om det skulle vara en person som har startat ett nytt aktiebolag och ska ge sig in i en bransch som den personen inte har någon erfarenhet av, där det inte har gjorts någon affärsplan eller riskanalys, då kommer banken sannolikt inte bevilja lån till den personen. Dock har detta inget med kön att göra utan det hade både kunnat vara en man eller en kvinna som ansökt om lån hos banken med de förutsättningar och blivit nekade.

Respondent B anser att ålder oftast är kopplat till erfarenhet och kan på sådant sätt vara en avgörande faktor för kreditbedömningen. Därför är det också lättare för banken att ta beslut om lån till en person som har erfarenhet, historik och som vanligtvis är äldre. Vidare säger hen att även yngre entreprenörer kan bli beviljade lån. Då handlar det om vad personen har för affärsidé och erfarenhet inom den aktuella branschen sedan innan. Är det så att personen kan visa att den brinner för sin affärsidé och att den har jobbat med liknande företag innan, då ska ålder inte vara ett hinder. Respondent B menar också att det kan vara svårt att bedöma vad som är en ung ålder eftersom det kan finnas stora skillnader mellan någon som är 20 år

och någon som är 28 år. Vidare berättar respondenten att om det till exempel rör sig om en väldigt gammal person då finns det säkert både kapital, erfarenhet och kompetens men då undrar banken i stället hur länge till kommer den personen jobba. Vad händer i sådant fall och vem tar över efter? Respondent B menar vidare att om en äldre och yngre person med lika mycket erfarenhet bedöms, då är ålder inte en avgörande faktor vid kreditbedömningen.

Respondenten anser att de personliga egenskaper som vanligtvis kan kopplas till män är att lita på sig, försvarar sin åsikt, är kraftfull, kan vara dominant samt ambitiös. Vidare menar hen att män kan ha en stark personlighet, men att långt ifrån alla har det. När det kommer till att vara envis och påstridig säger respondent B att hen är lite tveksam, eftersom många kan vara envisa och påstridiga men hen har också stött på många som inte är det. Vidare säger respondenten att hen inte anser att ledaregenskaper är en manlig egenskap. Detta eftersom respondent B även har träffat en del personer som inte har det. När det kommer till att vara riskbenägen och självständig anser respondenten att detta inte är egenskaper som kan kopplas till manliga entreprenörer. Vidare säger respondent B att ha lätt för att fatta beslut inte är specifikt kopplat till manliga entreprenörer. Respondenten anser att kvinnliga entreprenörer kan vara tillgivna, lojala, ha förstående samt ha medkännande. Vidare menar hen att vara sympatisk inte är en kvinnlig egenskap, då hen har stött på många män och också kvinnliga entreprenörer som är sympatiska. Enligt respondent B är det svårt att vara en entreprenör om personen är försiktig, eftersom en entreprenör är driven och framåtlutad. Därför anser respondent B att det inte är en kvinnlig egenskap att tala försiktigt.

Generellt anser respondent B att den här typen av uppdelning inte stämmer överens med verkligheten. Alla egenskaper kan vara åt båda hållen och alla egenskaper kan vara både manliga och kvinnliga. Respondenten anser att det är svårt att kategorisera egenskaper som manliga och kvinnliga och menar istället att det är skillnad från person till person.

Respondent B berättar att hen i sitt arbete inte har stött på någon skillnad i drivkraften till att starta företag mellan manliga och kvinnliga entreprenörer. Däremot berättar respondenten att det allmänt finns tre kategorier av entreprenörer som hen brukar stöta på i sitt arbete. Den första är de som vill starta ett så kallat levebrödsföretag. Levebrödsföretag startar de personer som jobbar med något som är kul och som de brinner för, men de ser en möjlighet att göra det som en egenföretagare istället för att vara anställd åt någon annan. Den andra kategorin är de som är tvingade att starta eget. Enligt Respondent B finns det personer som jobbar med en viss tjänst i ett företag, men de blir ombedda att jobba på konsultbasis istället. Det innebär att de fortfarande har samma jobb, men att personen är en egenföretagare i form av konsult istället för att vara direkt anställd av företaget. Den tredje kategorin beskriver Respondent B som de drivna entreprenörerna. Den kategorin avser personer som skapar en egen produkt och vill lansera den på marknaden. Enligt respondenten är dessa personer oftast väldigt drivna och har lönsamhet som fokus och vill verkligen tjäna pengar på den produkt eller tjänst som de har utvecklat.

### 4.2.5 Kreditbedömaren

Respondent B berättar att det aldrig är en person som fattar beslut, utan att det är minst två personer eller en kreditkommitté som tar ett beslut. Detta beror enligt respondenten på att ett beslut aldrig ska vara ensidigt, utan att det ska vara flera personer med olika spetskompetenser som bedömer. Vidare säger respondenten att när en person på banken har mandat för att fatta ett kreditbelsut så är det säkerställt att den personen har kompetens, erfarenhet samt kunskap för att kunna göra ett sådant beslut. Respondent B menar att det är fel från bankens sida om det skulle vara så att en av de personer som ska ta beslut saknar kompetens. Det är något som inte ska få hända, utan de personer som ska ta kreditbeslut måste ha kompetens och erfarenhet för att kunna vara med i processen och ta kreditbeslut. Vidare berättar respondenten att det inte finns någon större risk att en entreprenör blir nekad eller bedömd på ett annorlunda sätt på grund av att kreditbedömaren har mindre erfarenhet. Respondent B berättar att i de fallen där en kreditbedömare är mindre erfaren, måste personen diskutera det aktuella fallet med en kreditkommitté som är erfaren. Kreditkommittén ställer frågor om det aktuella fallet och undersöker om det finns en återbetalningsförmåga, en hållbar affärsidé över tid och att banken gör affärer med rätt person.

## 4.3 Respondent C - Ett statligtfinansierat institut

Den tredje respondenten som blev intervjuad är VD på ett statligtfinansierat institut i Halland och har varit det i 12 år. Respondent C är utbildad civilekonom och tog examen i Lund. Respondenten har tidigare arbetat som kontorschef på bank samt utomlands med finansiering till små och medelstora företag.

### 4.3.1 Kreditbedömning

Respondent C berättar att det statligtfinasierade institutet får mycket av sitt inflöde från bankerna eftersom de ska komplettera bankerna. Institutets uppdrag är att ta mer risk än vad banken gör. Vidare berättar Respondent C att institutet använder sig av sedvanlig kreditbedömning där man undersöker kassaflöde, betalningsförmåga, affärsmodell och entreprenören eller teamet bakom företaget. Respondenten säger att institutets kreditbedömning inte skiljer sig från bankers kreditbedömning, men institutet har ett annorlunda uppdrag jämfört med bankerna. Vidare berättar hen att belåningsvärde och säkerheter är något som institutet också tar ut, men det är inte en avgörande faktor för institutets kreditbedömning. Det som istället är viktigast för institutet är återbetalningsförmågan, affärsmodellen och personen bakom. Vidare berättar Respondent C att institutet kan ta större hänsyn till personen än vad en bank kanske kan göra, eftersom institutet har ett annat uppdrag jämfört med bankens och då blir personen bakom företaget ännu viktigare.

### 4.3.2 Egenskaper

Respondent C säger att personliga egenskaper kan vara avgörande vid en kreditbedömning. Vidare berättar hen att om en entreprenör har rätt idé men fel person, då kommer institutet sannolikt inte att investera i det företaget. Däremot om en entreprenör har fel idé men rätt person, då är det lättare för institutet att investera i det företaget enligt Respondenten. Respondent C menar att det som avgör om ett företag ska lyckas eller inte är att entreprenören klarar av att genomföra det som den säger att den ska genomföra. Det viktiga enligt Respondent C är inte att förutse framtiden, utan att personen ska kunna agera på den och att personen på sådant sätt är kreativ och lyhörd. Vidare säger respondenten att personliga egenskaper är viktiga eftersom det på ett sätt skapar ett förtroende mellan institutet och entreprenören. Däremot när det kommer till hur stor vikt personliga egenskaper har menar Respondent C att det beror på fall till fall. Respondent C menar att om entreprenören driver ett befintligt företag som har historik och befintliga siffror så väger det tyngre på ett sätt. Däremot om det är en ung person som startar ett nytt företag där det inte finns någon historik, då är de personliga egenskaperna viktigare eftersom man i det fallet säljer in sig själv som entreprenör enligt Respondent C. Vidare menar respondenten att personliga egenskaper som till exempel att man är för impulsiv eller riskbenägen inte spelar någon större roll i ett befintligt företag, eftersom att det finns historik som kan väga lite tyngre. Däremot menar Respondent C att om ett företag har en negativ historik kommer det påverka entreprenören

negativt, eftersom det indikerar att personen inte har klarat av att göra det som krävs för att driva ett företag framåt. Dock säger respondenten att personliga egenskaper inte alltid behöver vara den absolut avgörande faktorn vid ett avslag, utan att det kan vara flera andra faktorer. Personliga egenskaper är viktigt menar respondenten, men det hänger samman med resterande faktorer och är en av flera viktiga faktorer. Det är alltså inte bara de personliga egenskaperna som avgör om en ansökan blir beviljad eller ej.

### 4.3.3 Vad är en entreprenör?

Enligt Respondent C är en entreprenör kreativ och innovativ person som har förmågan att lösa problem samt en person som kan utföra något och få saker gjorda. Enligt respondenten kan en entreprenör både vara en man och en kvinna. Respondent C berättar vidare att det är viktigt som entreprenör att man är innovativ, kreativ, lyhörd, uthållig och att personen är förändringsbenägen. Vidare menar respondenten att det är viktigt att ha förmågan att kunna dra till sig rätt kompetens och ta hjälp från andra människor samt vara coachningsbar. Enligt Respondent C kan en entreprenör både vara en man och en kvinna. Däremot säger hen att institutet har målgrupper som de har extra fokus på som bland annat är kvinnor. Dock är detta inget som påverkar, utan respondenten står fast vid att både män och kvinnor kan vara entreprenörer. Respondent C berättar att det i Halland generellt är 70 procent män respektive 30 procent kvinnor som driver företag och så ser det även ut hos institutet. Institutet har som mål att det ska vara en överrepresentation av kvinnor som får finansiering. Det innebär att om det är 30 procent av entreprenörerna som är kvinnor, då vill institutet gärna att mer än 30 procent av entreprenörerna som finansieras av institutet ska vara kvinnor.

Respondent C menar att det är alla typer av människor som väljer att starta företag och att det inte finns några speciella personliga egenskaper eller karaktärsdrag hos de som startar företag. Vidare nämner respondenten att det är långt ifrån alla som har de traditionella entreprenöriella egenskaperna, men det betyder nödvändigtvis inte att de är sämre på att driva ett företag på grund av det. Det som Respondent C anser att entreprenörerna som ansöker om lån har gemensamt är att de är villiga att driva företag, annars är de väldigt olika.

Respondent C anser att en entreprenör kan ha personliga egenskaper som är innovativ, aktiv, ledare, ihärdig, flexibel, kreativ, förändringsagent, fantasifull, risktagare, resultatorienterad, prestationsdriven, självförtroendefull, kan vara originella samt rastlösa. Vidare anser respondenten att en entreprenör inte kan vara oberoende. Respondent C menar att som entreprenör bör du kunna samspela med andra och vara beroende av andra människor. Respondenten menar också att förmågan att kunna ta hjälp från andra är en bra egenskap och därav är oberoende inte en entreprenöriell egenskap.

Enligt Respondent C är det fler män än kvinnor som ansöker om lån, men det är inte på grund av att män är mer benägna att ta lån. Detta beror istället på att förhållningsmässigt är i Halland 70 procent av entreprenörerna män och därför är det antalsmässigt fler män som ansöker om lån.

### 4.3.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Respondent C anser att män och kvinnor kan ha olika egenskaper. Däremot menar hen att det inte finns någon skillnad mellan manliga och kvinnliga entreprenörer där könet är avgörande, utan att det finns skillnader från person till person. När det kommer till att tilldela en kvinnlig eller en manlig entreprenör en speciell egenskap tycker respondenten att det inte är något man bör generalisera. Däremot nämner hen att kvinnliga entreprenörer vanligtvis ansöker om lägre belopp samt att de är mindre riskbenägna jämfört med männen som är mer riskbenägna. Respondent C förklarar att kvinnliga entreprenörer vanligtvis lägger upp en budget som är mer realistisk än en manlig entreprenör, vilket är anledningen till att kvinnliga entreprenörer ansöker om mindre belopp. Respondenten menar att det inte finns skillnader i personliga egenskaper mellan manliga och kvinnliga entreprenörer, utan att det finns skillnader från person till person.

Vidare berättar Respondent C att det har förekommit att både manliga entreprenörer och kvinnliga entreprenörer blir nekade finansiering. Däremot har det inte varit på grund av att entreprenören hade specifika manliga eller kvinnliga egenskaper. Ett sådant beslut har tagits på grund av andra anledningar som att den personen inte har haft egenskaper som har passat för att driva ett företag. Respondent C menar att personliga egenskaper inte är den enda faktorn till att en entreprenör blir nekad finansiering, utan det kan vara en sådan sak som får bägaren att rinna över. Det innebär att entreprenören kanske inte har haft en affärsmodell som håller, ingen budget och därtill har personliga egenskaper som inte anses vara tillräckliga för att driva ett företag. Vidare berättar respondenten att om det skulle var så att en entreprenör saknar egenskaper som institutet anser vara viktiga, i detta fall att man är driven och innovativ, då skulle institutet ändå inte ge ett definitivt nej till finansiering på grund av detta. Istället hade institutet ställt kompletterande frågor som kan hjälpa till för skapa en bättre bild av företaget och på sådant sätt bevilja finansiering. Detta är på grund av att institutets uppdrag är att skapa bredd och ge många möjligheter. Vidare säger Respondent C att om det finns historik och andra förutsättningar som är bra men att personen bakom inte är passande som entreprenör då ska institutet inte neka finansiering, på grund av att deras uppdrag är annorlunda. Institutet värderar entreprenören i sig mer än vad traditionella banker gör. Respondent C menar att institutet kan bevilja lån i situationer där en traditionell bank hade nekat och är på så sätt villiga att ta mer risk än vad vanliga banker är.

Vidare berättar Respondent C att ålder inte spelar någon roll för institutet eftersom de jobbar mycket med ung företagsamhet och därför är ålder inte en direkt avgörande faktor för kreditbedömningen. Även erfarenhet är inte en sådan faktor som skulle vara avgörande vid kreditbedömning på grund av att de jobbar med ung företagsamhet samt att institutets uppdrag är att se till att fler företag startas och skapa tillväxt. Respondent C berättar vidare att de vill skapa en bredd samt ha mångfald och därför hade institutet inte nekat en ung entreprenör på grund av att den saknar erfarenhet.

När det kommer till att koppla någon specifik egenskap till män respektive kvinnor, är respondent C tydlig med att hen anser att den här typen av kategorisering inte är lämplig, eftersom den befäster generaliseringar som inte stämmer i alla lägen. Respondenten menar att både en man och en kvinna kan ha både de egenskaper som anses vara manliga och de som anses vara kvinnliga. De egenskaperna som enligt respondenten kan kopplas till specifikt man eller kvinna är riskbenägenhet och att personen är ambitiös. Enligt respondent C är det mer vanligt att en kvinna är mer ambitiös och att en man är mer riskbenägen.

Enligt respondent C är drivkraften till att starta företag och ta lån inte knutet till något kön. Hen menar att personer startar företag av olika anledning och det finns heller ingen generell anledning mellan de olika entreprenörerna som söker finansiering hos institutet.

### 4.3.5 Kreditbedömaren

Enligt Respondent C kan det vara så att kreditbedömarens bakgrund i något fall kan påverka en kreditbedömning. Dock får det inte förekomma hos institutet eftersom de är statligt finansierade och en av deras uppgift är att skapa mångfald genom att uppmuntra till fler kvinnliga entreprenörer och fler unga entreprenörer. Vidare berättar respondenten att institutet har många kurser för hur en kreditbedömare ska bedöma en entreprenör för att de som bedömer ska lära sig att inte påverkas av sina egna personliga åsikter. Vidare berättar Respondent C att det inte har skett att en kreditbedömare gör val baserat på kön och bakgrund på grund av mindre erfarenhet.

## 4.4 Respondent D - Bank

Den fjärde respondenten som blev intervjuad är företagsrådgivare på bank där hen ansvarar för ett tiotal kunder. Respondenten har en kandidatexamen inom ekonomi och började jobba på bank efter sin examen. Respondent D har jobbat med kreditgivning och kreditbedömning under cirka tio års tid men har även erfarenhet inom andra delar av bankens verksamhet.

### 4.4.1 Kreditbedömning

Enligt respondent D är återbetalningsförmåga det viktigaste området att undersöka i en kreditbedömning. Härtill undersöks andra faktorer som tillsammans skapar en bild av hur ett företags återbetalningsförmåga ser ut. Bland annat undersöker banken vilka konkurrenter som finns, hur marknaden ser ut, finns det några kunder, intäkter & kostnader, budgetering och lönsamhet. Respondenten menar att det är viktigt att de föregående aspekterna bedöms vara bra och pålitliga av banken för att banken ska anse att ett företag har en återbetalningsförmåga. Vidare anser Respondent D att en viktig faktor för kreditbedömning är personen som står bakom företaget. I detta skedet menar respondenten att det är viktigt att banken undersöker vad personen har för tidigare erfarenhet och om den tidigare har drivit

företag. Vidare berättar Respondent D att banken granskar affärsidén och dess hållbarhet, där frågor som “är affärsidén långsiktig eller kortsiktig?” och “är affärsidén hållbar eller finns det brister i den som bör ses över?”. Enligt respondenten undersöker banken även vilka säkerheter som kan tas ut mot lånet. De säkerheter som kan tas ut är bland annat att en person från företaget går i borgen eller genom företagsinteckningar.

### 4.4.2 Egenskaper

Enligt Respondent D är personliga egenskaper en absolut avgörande faktor i kreditbedömningen som banken gör. En av de viktigaste faktorerna som banken granskar enligt respondenten är personen bakom företaget, där just personliga egenskaper ingår. Vidare menar respondenten att företaget kan ha en bra affärsidé som är tillräckligt bra för att bli beviljad ett lån, dock kan en entreprenör som inte uppfyller de kraven för bra personliga egenskaper enligt banken leda till att banken ändå avslår ansökan om lån. Respondenten menar att det är svårt för banken att avgöra om en affärsidé är hållbar när företaget fortfarande är nytt och inte har en befintlig historik. Därför är det väldigt viktigt för banken att de personliga egenskaperna matchar det som banken eftersträvar, för att på så sätt kombinera en entreprenör med bra personliga egenskaper samt en hållbar affärsidé och därmed kunna bevilja ett lån. De personliga egenskaper som Respondent D anser vara viktiga för banken är att personen är driven, är kreativ samt har ett öga för att driva företaget framåt. Utöver de egenskaperna granskar banken även vilken kompetens och kunskap som personen besitter. Vidare betonar respondenten att trots den stora innebörden av personliga egenskaper i en kreditbedömning, kan banken inte bevilja ett lån enbart baserat på egenskaperna utan det måste även baseras på andra faktorer som affärsidé och budgetering.

### 4.4.3 Vad är en entreprenör?

Enligt Respondent D är en entreprenör en person som tar initiativ och riskerar resurser för att skapa, organisera och driva en affärsverksamhet med målet att skapa värde för sig själv och andra. Vidare berättar respondenten att en entreprenör också är en person som är kreativ, innovativ, driftig samt flexibel och är kapabel till att skapa idéer för att sedan driva vidare och förverkliga dem. Respondenten förklarar att entreprenörskap kan omfatta allt från att starta en ny företagsidé till att utveckla och växa en befintlig verksamhet. Vidare anser Respondent D att entreprenöriella egenskaper som är viktiga inkluderar kreativitet, mod, beslutsamhet, uthållighet, förmågan att ta initiativ, flexibilitet och förmågan att hantera risker och osäkerhet. Utöver det måste entreprenörer även ha god affärsförståelse, som inkluderar kunskap om marknader, kunder, konkurrenter och företagsstrategi.

Enligt Respondent D finns det ingen specifik bild av hur en entreprenör ska vara där det krävs någon specifik ålder, utan en entreprenör kan vara både gammal och ung, samt att en entreprenör kan vara både man och kvinna. Det viktigaste är personens personliga egenskaper, kompetens och kunskap som kan hjälpa till att lyckas som entreprenör. Vidare menar respondenten att en entreprenör kan komma från alla bakgrunder och

utbildningsnivåer, men de flesta har erfarenhet av den bransch eller det område som de planerar att verka inom. Enligt Respondent D att det är viktigt som entreprenör att ha en utbildning samt ha kunskaper om hur man driver ett företag.

Enligt respondent D ska en entreprenör ha egenskaper som är att vara innovativ, aktiv, ihärdig, ledare, flexibel, kreativ, förändringsbenägen och rådig. Vidare anser respondenten att entreprenörer också ska ha egenskaper som att vara fantasifull, resultatorienterad, prestationsdriven, risktagare, äventyrlig, självmedveten och ha självförtroende. Enligt respondenten är det också viktigt att som entreprenör både vara oberoende och beroende. Respondenten menar att en entreprenör måste kunna vara oberoende genom att inte påverkas av andra, eftersom att det blir lättare att fatta beslut samt att entreprenören kan skapa och följa sin egen vision. Genom att vara beroende av att andra är med och påverkar i företaget, blir det svårare att driva företaget på sitt sätt. Samtidigt menar respondenten att entreprenörer också måste vara lite beroende av sin omgivning eftersom en entreprenör oftast inte har kunskap inom alla områden. Utöver det, menar respondenten, att vissa företag behöver finansiering och då blir entreprenören också beroende av utomstående. Respondenten menar vidare att entreprenören även är beroende av kunder och ibland även leverantörer. Vidare menar respondent D att en entreprenör kan vara rastlös, eftersom entreprenörskap oftast förknippas med drivkraften att hitta nya idéer och skapa nya möjligheter. Enligt respondenten vill entreprenörer hela tiden skapa nya idéer, vilket kan leda till rastlöshet när de inte har några aktiva projekt. Dock menar respondenten att det kan vara en dålig egenskap att ha om entreprenören tappar fokus och på så sätt hindrar framsteg i företaget.

### 4.4.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Enligt respondent D kan manliga och kvinnliga entreprenörer ha olika personliga egenskaper, dock anser respondenten att det inte finns skillnader i just manliga och kvinnliga egenskaper. Med andra ord anser respondenten att skillnaden inte har kopplingar till kön, utan just person till person. Däremot menar respondenten att manliga entreprenörer vanligtvis är mer riskbenägna och mer villiga att ta risk än de kvinnliga entreprenörerna, medan kvinnliga entreprenörer är mer försiktiga och inte villiga att ta lika mycket risk. Enligt respondenten kan detta vara både gott och ont, eftersom det är viktigt att entreprenören inte tar på sig alltför mycket risk och skuldsätter sig för mycket. Samtidigt menar respondenten att om entreprenören är för försiktig, då kan det också påverka negativt genom att entreprenören inte vågar ta steg framåt som kan innebära att företaget inte går framåt. Dock förtydligar respondenten att denna uppdelning inte gäller alla, och att banken inte har någon riktig värdering av detta som är avgörande för bedömningen. Vidare berättar respondenten att banken granskar varje entreprenörs ansökan med lika ögon, oavsett om det är en manlig eller kvinnlig entreprenör, vilket innebär att alla personliga egenskaper är lika viktiga.

Dock berättar respondenten att det har hänt att både manliga och kvinnliga entreprenörer blivit nekade lån. Respondenten förtydligar att detta inte beror på vilket kön entreprenören hade, utan det handlar om att just de entreprenörerna inte har haft de egenskaper som banken

anser vara viktiga att ha som entreprenör. Enligt respondenten kan det till exempel ha varit så att entreprenören inte har varit tillräckligt driven och visat tillräckligt med engagemang för att banken ska anse att just den personen är värdig att låna ut till. Samtidigt menar respondenten att det är svårt att avgöra om någon är tillräckligt driven, vilket innebär att även andra egenskaper kan leda till att en entreprenör blir nekad. Ett annat exempel, som respondenten tar upp, är att entreprenören inte har varit villig att investera i sitt bolag själv, vilket oftast gör att banken avstår direkt. Vidare berättar respondenten att ålder också kan vara anledning till att en entreprenör blir nekad, eftersom ålder oftast hänger ihop med erfarenhet. Vanligtvis har äldre personer mer erfarenhet och därmed större chans att bli beviljade lån, medan yngre personer oftast har mindre erfarenhet vilket kan öka chansen till att bli nekad ett lån. Dock menar respondenten att det inte alltid är så och att det har funnits situationer där yngre personer har haft mer erfarenhet än vad äldre personer har haft.

Enligt Respondent D är det svårt att kategorisera egenskaper utifrån om de skulle passa in mer på en manlig entreprenör eller en kvinnlig entreprenör. Vidare menar respondenten att den typen av kategorisering inte är rättvis eftersom alla personer är olika och har olika förmågor. Enligt respondenten kan alla entreprenörer ha både sådana egenskaper som anses vara manliga och de egenskaper som anses vara kvinnliga. Ett exempel på sådan egenskap är ledarskapsförmåga, vilket oftast anses vara en manlig egenskap. Enligt respondenten stämmer detta inte, eftersom respondenten anser att det är en egenskap som både manliga och kvinnliga entreprenörer har. Dock finns det en skillnad, som är att manliga entreprenörer är vanligtvis lite mer riskbenägna än kvinnliga entreprenörer och att kvinnliga entreprenörer är vanligtvis mer realistiska i sina prognoser/budgetar.

Vidare berättar respondenten att det inte finns någon skillnad i drivkraften för att driva företag mellan manliga och kvinnliga entreprenörer. Den främsta drivkraften är att starta ett företag som är lönsamt. I samhället finns det vissa uppfattningar om att manliga entreprenörer driver fler företag som är lönsamma jämfört med kvinnliga entreprenörer, vilket enligt respondenten inte stämmer. Respondenten menar att det finns många manliga entreprenörer som driver lönsamma företag och det finns många kvinnliga entreprenörer som driver lönsamma företag. Enligt respondenten skulle dessa uppfattningar stämma bättre överens förr i tiden, dock inte längre.

### 4.4.5 Kreditbedömaren

Enligt Respondent D påverkar en kreditbedömares bakgrund inte ett beslut om en person ska bli beviljad eller inte. Detta är något som inte får förekomma enligt respondenten, eftersom detta bryter mot den diskrimineringspolicy som banken har. I en sådan situation där en kreditbedömare favoriserar en viss entreprenör på grund av kön, då får den personen inte jobba vidare längre. Enligt respondenten kan det ha hänt att en kreditbedömare gör ett felaktigt beslut på grund av att den saknar erfarenhet. Dock finns det alltid någon mer kreditbedömare som är med och hjälper den kreditbedömare som har mindre erfarenhet, just för att förhindra att det uppstår situationer där entreprenörer blir orättvist bedömda. Vidare

berättar respondenten att det tidigare kan ha varit så att manliga bedömare favoriserar manliga entreprenörer och att kvinnliga bedömare favoriserar kvinnliga entreprenörer, men detta är något som idag strider mot bankens riktlinjer, enligt respondenten.

## 4.5 Respondent E - Bank

Den femte respondenten är en kontorschef på en bank och har över 20 års erfarenhet av affärer med både privat- och företagskunder. Respondent E har en masterexamen i företagsekonomi med inriktning mot finansiering, och har sedan sin examen varit aktiv inom banken. Respondenten har arbetat inom flera olika avdelningar i bankens verksamhet, däribland kreditgivning till företag.

### 4.5.1 Kreditbedömning

Respondent E menar att det första skedet handlar om att djupdyka i vem eller vilka det är som ansökt om lånet. Detta steget behandlar därav frågor som rör företagets karaktär, historik och bransch. Vidare handlar det om att implementera en SWOT-analys för att få en helhetsbild av verksamhetens diverse styrkor, svagheter, möjligheter och hot. Detta genomförs för att skapa en bild av företagets återbetalningsförmåga. Respondent E förklarar att utan en rimlig återbetalningsförmåga blir det svårt för den som söker att beviljas lånet. Respondenten menar fortsättningsvis att det därför även blir viktigt att undersöka huruvida det finns pant/säkerhet för att "backa upp det eventuella lånet". En ytterligare aspekt som betonas av respondent E är hållbarhet. Respondent E menar att en hållbar affärsidé eftersträvas, och att de gärna ser att den går ihop med bankens egna värderingar kring hållbarhet samt deras policy rörande hållbarhet. Respondent E fortsätter förklara att det sedan handlar om att banken själva ska tro på entreprenörens affärsidé, och dessutom tro på att det är en långsiktig idé. Avslutningsvis genomförs även en granskning av personerna bakom företaget, det vill säga vilka som äger samt driver företaget.

### 4.5.2 Egenskaper

Enligt Respondent E är personliga egenskaper tongivande när det kommer till kreditbedömningen. Om en person saknar de egenskaper som krävs för att driva företaget framåt är det inte sannolikt att banken kommer att bevilja individen ett lån, menar respondent E. Respondenten menar fortsättningsvis att det är viktigt att identifiera samtliga nyckelpersoner i verksamheten, men att det läggs mer vikt på VD.n eller ledaren, och det är därav av intresse att granska vilka tidigare erfarenheter denna individ har. Utöver erfarenheter ser banken dessutom över vilken kompetens som finns, men det gäller att hålla sig till det som är av relevans menar respondent E. Exempelvis är det viktigare för banken att se över personens förmåga att kunna driva företaget framåt, och genomföra affärer. Vidare ser gärna banken att personen eller personerna är kreativa, innovativa och samtidigt har ett

hållbarhetstänk. Mindre attraktiva egenskaper kan vara riskbenägenhet och impulsivitet. Däremot förklarar respondent E att bedömningen kan variera beroende på hur ung personer är, och om denne har bedrivit sitt företag under längre tid eller inte samt hur resultaten varit tidigare. Om företaget har en historik av dåliga resultat kan det indikera på att individen/individerna inte klarat av sina uppgifter på ett sätt som är önskvärt. Avslutningsvis menar Respondent E att personliga egenskaper har en avgörande roll, men det går inte att bevilja ett lån baserat enbart på den faktorn utan den måste samspela väl med övriga faktorer.

### 4.5.3 Vad är en entreprenör?

Respondent E förklarar att en entreprenör är en person som har viljan och modet till att ta initiativ till att organisera och bedriva en verksamhet. Vidare menar respondent E att en entreprenör är en person som har en idé som hen tror på, och vill förverkliga. Respondent E betonar dessutom att det inte finns någon typisk entreprenör, och utvecklar detta genom att förklara att en entreprenör kan vara både en man eller kvinna. Det finns heller inte någon ålderskategori som sticker ut utan det kan vara såväl äldre som unga samt att utbildningsnivåerna kan skilja sig markant. Respondent E menar dock att det finns ett antal egenskaper som är genomgående för en entreprenör. Däremot kan det skilja sig gällande vilka kunskaper som krävs beroende på företag samt företagets storlek. Ett litet företag där en person är kärnan, det vill säga VD samt inköpare och försäljare samtidigt kan kräva flera kompetenser hos den personen. Vidare menar respondent E att det är till fördel om en person besitter förmågan att kunna saluföra sin produkt, är analytisk samt är driven.

Vidare menar respondenten att entreprenören bör vara modig, eftersom det alltid finns risker vid bedrivandet av en verksamhet. En entreprenör måste därav vara villig att riskera sina egna pengar för att leda företaget framåt. Det finns även risker med att gå in i affärer, och därför bör en entreprenör inte vara för riskavert samt inneha förmågan till att implementera en riskanalys menar Respondent E. Däremot bör en person inte vara för riskbenägen utan det handlar om att finna en balans. En entreprenör måste våga och förändra för att driva sitt företagande framåt. Vidare menar Respondent E att en entreprenör ska vara innovativ, kreativ, risktagande, självmedveten och prestationsdriven. Respondenten menar att entreprenören kan vara såväl beroende som oberoende, men i de allra flesta fall brukar entreprenören vara beroende av sin omgivning. Detta är oftast positivt, eftersom det inte alltid är möjligt för entreprenören att kunna allt. Att ta hjälp av sin omgivning kan i vissa fall vara betydande, menar respondent E. Dessutom är det inte alltför sällan som entreprenören är beroende av sin kundkrets. Respondenten förklarar dessutom att en entreprenör kan vara aggressiv, men att alltför hög grad av aggressivitet kan leda till att ogenomtänkta beslut fattas.

Respondent E menar att det är fler män än kvinnor som bedriver företag. Enligt respondent E är det heller inte ovanligt att män är företagare i så kallade kvinnobranscher. Det är därav också vanligare att män ansöker om lån. Däremot menar respondent E att det troligtvis kommer att ske en förändring i framtiden, eftersom kvinnor börjar rycka fram som företagare i en större skala nu i jämförelse med tidigare.

### 4.5.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Respondent E menar att könet inte är väsentligt vid kreditbedömningen. Vidare förklarar respondenten att de skillnader som finns i egenskaper bland människor inte har sin utgångspunkt i själva könet utan i vilka de är som individer. Respondenten menar däremot att det finns vissa få egenskaper som generellt är mer applicerbara på det ena könet framför det andra. Respondenten berättar att kvinnliga entreprenörer i högre utsträckning ansöker om mindre lån, eftersom de är mindre riskbenägna och mer försiktiga än manliga entreprenörer. Däremot är respondent E tydlig med att detta inte gäller för alla kvinnor. Respondent E fortsätter med att förklara att såväl manliga som kvinnliga entreprenörer nekas finansiering, men det har aldrig grundat sig huruvida personen besitter manliga eller kvinnliga egenskaper utan snarare att personen saknat tillräckligt med kompetens för att driva ett företag.

Vidare menar respondent E att beslutet från en kreditbedömare inte ska påverkas av manliga och kvinnliga egenskaper, eftersom detta inte är lämpligt samt potentiellt diskriminerande. Respondenten betonar att det är viktigt att kreditgivare och kreditbedömare inte låter fördomar påverka deras beslut utan gör sin bedömning objektivt utifrån faktiska ekonomiska förhållanden. Respondent E förklarar att det i vissa fall kan vara svårare för kvinnor att få lån på grund av andra faktorer som att de generellt sett tjänar mindre eller har mindre tillgång till kapital.

Enligt respondent E har manliga entreprenörer vanligtvis personliga egenskaper såsom självsäkerhet, envishet, stark personlighet, ledarskapsförmåga, riskbenägenhet, lätt beslutsfattande, självständighet, dominans och ambition. Dock anser respondenten att kvinnliga entreprenörer också kan ha dessa egenskaper och att egenskaper som traditionellt anses som manliga passar lika bra på kvinnliga entreprenörer. Respondenten påpekar att kvinnliga entreprenörer kanske också besitter mer av de egenskaper som anses vara mer kvinnliga, såsom tillgivenhet, sympati, lojalitet, empati, försiktighet i språkbruk, förmåga att trösta, värme och blygsamhet.

Respondenten anser dock att dagens entreprenörer, oavsett kön, är mycket lika värda och att egenskaper som anses vara manliga passar bättre på båda könen. Respondenten noterar att även manliga entreprenörer kan ha egenskaper som anses vara mer kvinnliga, men i mindre utsträckning. Dock är det, enligt respondenten, mer märkbart att kvinnliga entreprenörer har egenskaper som traditionellt anses som manliga.

Respondent E menar vidare att kategoriseringen av manliga och kvinnliga egenskaper inte är hållbar, eftersom generaliseringen inte alltid överensstämmer med verkligheten. Drivet till att starta upp ett företag och bedriva näringsverksamhet är inte sammankopplat till ett visst kön. Däremot menar respondent E att ålder kan ha en inverkan vid kreditbedömningen, eftersom denna oftast är knuten till erfarenhet. Det är dock möjligt för en ung entreprenör att beviljas lån beroende på personens affärsidé, och om personen har den erfarenhet som krävs.

Avslutningsvis menar respondent E att det inte finns någon skillnad mellan manliga och kvinnliga entreprenörer gällande deras drivkraft. Målet är oftast identiskt, det vill säga att skapa ett hållbart och gynnsamt företag. Det finns också de som startar företag på hobbynivå för att testa på företagande. Enligt respondenten är det inte könsspecifikt, utan både män och kvinnor har ambitionen att skapa lönsamma företag eller testa företagande på hobbynivå.

### 4.5.5 Kreditbedömaren

Enligt Respondent E kan en kreditbedömares bakgrund eller egna åsikter om kön eller liknande inte påverka ett beslut om ett lån ska beviljas eller nekas. Detta menar respondenten bero på att banken i första hand inte tillåter kreditbedömare agera på eget initiativ i sådana fall där entreprenören i fråga blir diskriminerad på grund av kön eller annat. I andra hand menar respondenten att det alltid står flera bedömare bakom ett beslut, för att minska risken att fel uppstår. Vidare berättar respondenten att det ibland kan ske misstag och att fel beslut tas, med det sker aldrig att en entreprenör blir nekad på grund av kön.

## 4.6 Respondent F - Bank

Den sjätte respondenten är en företagsrådgivare med över 20 års erfarenhet av kreditgivning. För närvarande ansvarar hen över en kundstock på ett tiotal företagskunder. Respondenten har en magisterexamen i företagsekonomi med inriktning revision och bank från Lunds universitet.

### 4.6.1. Kreditbedömning

Respondent F förklarar att kreditbedömningen vanligtvis baseras på en rad olika faktorer. En av dessa är kreditvärdighet, där banken granskar företagets betalningshistorik, skuldnivåer och om personen har tidigare betalningsanmärkningar. Banken undersöker även återbetalningsförmågan hos entreprenören och respondenten betonar att detta är en av de viktigaste faktorerna. Vidare berättar respondenten att banken samlar in information om företaget där information som bransch, antal anställda, marknad och produkt samlas in för att banken ska få en uppfattning om företagets återbetalningsförmåga. Respondenten berättar vidare att banken även granskar företagets affärsplan där företaget beskriver sin affärsverksamhet samt sina mål och strategier. Genom affärsplanen kan banken sedan bedöma företagets potential och risker. Vidare berättar respondenten att banken även samlar in finansiell information som budgetar och prognoser för framtiden. En annan faktor som banken undersöker är vilka säkerheter banken kan ta ut mot lånet. En säkerhet kan vara till exempel genom företagsinteckning eller en fastighetsinteckning. Till sist berättar respondenten att banken även granskar personen bakom företaget. Banken undersöker då bland annat vilka erfarenheter personen har av att driva företag och om personen kommer kunna driva ett företag. Även personen bakom företagets kreditvärdighet granskas, eftersom

personens återbetalningsförmåga samt viljan att återbetala lånet oftast speglas senare i företaget.

### 4.6.2 Egenskaper

Enligt Respondent F är personliga egenskaper hos personen bakom företaget viktiga vid en kreditbedömning. Respondenten berättar att banken granskar personens bakgrund, erfarenhet och ledarskapsförmåga för att kunna bedöma företagets potentiella förmåga att kunna betala tillbaka lånet. Enligt respondenten kan de personliga egenskaperna påverka entreprenörens förmåga att ta kloka beslut och driva företaget framåt, vilket också är en anledning till varför det är viktigt för banken att granska personen bakom företaget. Vidare menar respondenten att en företagsledare med en stark och stabil ledaregenskap och goda relationer till kunder och leverantörer kan öka företagets möjligheter att klara av ekonomiska svårigheter. Enligt respondenten kan dåliga personliga egenskaper, som till exempel bristande ansvarstagande eller oetiskt beteende, indikera att företaget inte är välskött och att företaget inte kommer ha goda ekonomiska förutsättningar för att drivas.

Vidare berättar respondenten att utöver personliga egenskaper måste även finansiella faktorer granskas, eftersom ett beslut inte enbart kan baseras på personliga egenskaper. Detta menar respondenten beror på att även om de personliga egenskaperna är bra hos en entreprenör, betyder det inte att företaget kommer kunna tjäna pengar, vara likvida och slutligen ha återbetalningsförmåga. Enligt respondenten kan banken dock luta lite mer på de personliga egenskaperna när företaget är i uppstartsskedet. Respondenten menar att när ett företag är i uppstartsskedet saknas det finansiell historik, vilket gör att banken får det svårt att kunna avgöra om ett företag kommer kunna tjäna pengar och betala tillbaka lånet baserat på företagets tidigare prestationer eftersom det inte finns historik. I ett sådant fall, menar respondenten, kan banken förlita sig mer på de personliga egenskaperna samt tidigare erfarenhet hos entreprenören, förutsatt att denne har bra ledaregenskaper och har förmågan att driva ett företag framåt. Respondenten berättar att om det skulle vara så att det både saknas historik hos företaget och att banken känner att entreprenören inte är en bra företagsledare, då kommer banken att avstå från att låna ut pengar.

Slutligen menar respondenten att det inte går att avgöra om de finansiella faktorerna eller de personliga egenskaperna är viktigast, eftersom båda faktorerna har sin påverkan på kreditbedömningen. Enligt respondenten ska båda tas i beaktning när en kreditbedömning görs. Dock menar respondenten att om det finns finansiell information, då kommer den informationen med största sannolikhet väga lite tyngre.

### 4.6.3 Vad är en entreprenör?

Enligt Respondent F är en entreprenör en person som vill starta och driva en verksamhet för att uppnå ekonomisk lönsamhet. Enligt respondenten finns det ingen typisk bild av hur en entreprenör ska vara, och menar att en entreprenör kan vara från alla bakgrunder oavsett ålder

och kön. Vidare menar respondenten att entreprenörer oftast har en kombination av erfarenhet, kompetens och personliga egenskaper som är avgörande för att klara av utmaningar som entreprenörer stöter på. Enligt respondenten är det vanligt att entreprenörer har egenskaper som är att vara självständig, riskbenägen samt att de oftast har en förmåga att driva och förverkliga affärsidéer. Vidare menar respondenten att entreprenörer oftast är kreativa, innovativa och har förmågan att tänka utanför boxen för att hitta lösningar på problem. Vidare menar respondenten att en entreprenör också ska ha förmågan att kunna identifiera marknadsbehov, för att sedan anpassa sin affärsidé och affärsplan utifrån dessa behov. En entreprenör ska, enligt respondenten, vara beredd på att möta motgångar och utmaningar.

Respondent F anser att en entreprenör kan ha egenskaper som är att vara aktiv, ledare, ihärdig, flexibel, kreativ, förändringsbenägen, rådig och fantasifulla. Vidare menar respondenten att en entreprenör ska vara risktagare, resultatorienterad, prestationsdriven, äventyrlig, självmedveten samt ha självförtroende. Enligt respondenten ska en entreprenör inte vara oberoende, eftersom respondenten anser att entreprenörens samspel med sin omgivning är viktig. I första hand, menar respondenten, är entreprenören beroende av kunder och eventuella leverantörer. Vidare menar respondenten att en entreprenör kan bli beroende av andra finansiärer också. Enligt respondenten är en vanlig uppfattning att entreprenörer ska vara originella. Detta, menar respondenten, beror på att entreprenörer oftast vill vara innovativa och skapa nya idéer, dock menar respondenten att det inte är ett måste som entreprenör. Enligt respondenten kan rastlöshet kopplas ihop med att entreprenörer hoppar på flera nya projekt innan de avslutar de gamla. Respondenten menar att det kan hända att det finns entreprenörer som är rastlösa och gör på detta vis, dock anser respondenten att det kan påverka dålig om entreprenören tappar fokus vilket kan leda till att entreprenören tar på sig fler projekt än vad den klarar av.

### 4.6.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Respondent F anser att manliga och kvinnliga entreprenörer kan ha olika personliga egenskaper, däremot anser respondenten att skillnaden inte har någon grund i kön. Vidare menar respondenten att det inte finns någon skillnad mellan manliga och kvinnliga egenskaper, utan att skillnaderna är från person till person. Däremot menar respondenten att det går att koppla vissa specifika karaktärsdrag till manliga respektive kvinnliga entreprenörer. Vidare berättar respondenten att manliga entreprenörer vanligtvis är mer riskbenägna och har oftast ett högre självförtroende, medan kvinnliga entreprenörer oftast är mer realistiska och försiktiga i sina ansökningar samt att de är mindre riskbenägna än manliga entreprenörer. Respondenten menar även att kvinnliga entreprenörer oftast har en bättre förmåga att bygga relationer och nätverk. Dock förtydligar respondenten att det inte innebär att alla manliga och kvinnliga entreprenörer är på detta vis. Vidare menar respondenten att det har funnits kvinnliga entreprenörer som har varit mer riskbenägna än vissa manliga och att det har funnits manliga entreprenörer som är mer försiktiga och realistiska än kvinnliga. Vidare menar respondenten att personliga egenskaper och framgångsrika entreprenörer inte

nödvändigtvis kan kopplas till kön. Respondenten berättar att det finns många exempel på framgångsrika både manliga och kvinnliga entreprenörer som har olika egenskaper och personligheter. Därför anser respondenten att det inte är rättvist att generalisera att en manlig entreprenör ska vara på ett sätt och att en kvinnlig entreprenör ska vara på ett sätt baserat på kön.

Vidare berättar respondenten att det har hänt att entreprenörer blir nekade lån på grund av sina personliga egenskaper. Detta är dock inget som beror på kön, utan det beror på att just den entreprenören saknade de egenskaperna som banken eftersträvade. Respondenten nämner att ett exempel kan ha varit att banken anser att entreprenören inte har de ledaregenskaper som krävs för att driva företag och att banken därför inte anser att denna entreprenör kommer kunna göra företaget lönsamt.

Enligt respondent F har manliga entreprenörer vanligtvis egenskaper som att vara envis, självsäker, ha ledarskapsförmåga, stark personlighet, vara riskbenägen, ha lätt för att ta beslut, självständighet, dominans och ambition. Vidare menar respondenten att även om dessa egenskaper vanligtvis anses stämma överens på manliga entreprenörer, stämmer det lika mycket överens med kvinnliga entreprenörer. Respondenten förklarade vidare att kvinnliga entreprenörer oftast har mer av de egenskaper som anses vara kvinnliga som bland annat är tillgivenhet, lojalitet och empati. Vidare menar respondenten att även manliga entreprenörer kan ha dessa egenskaper, men att kvinnliga entreprenörer oftast har mer av dem. Respondenten påpekar att denna typ av uppdelning inte längre är aktuell i dagens samhälle och anser att de egenskaper som anses vara manliga passar in bäst på både manliga och kvinnliga entreprenörer. Slutligen menar respondenten att det inte finns skillnad i drivkraften för att starta ett företag mellan manliga och kvinnliga entreprenörer, vilket är att driva ett lönsamt företag.

### 4.6.5 Kreditbedömaren

Enligt Respondent F är kreditbeömarens bakgrund och egna åsikter inte relevanta vid en kreditbedömning av ett företag. Vidare menar respondenten att kreditbedömare alltid ska agera på fakta som rör företaget, det vill säga all typ av finansiell information samt även personen bakom företaget. Vidare menar respondenten att det absolut inte får ske någon typ av diskriminering av sökande på grund av kön eller liknande. Enligt respondenten har banken på senaste åren haft flera olika kurser och utbildningar för hur en kreditbedömare ska utföra sitt jobb utan att diskriminera bankens kunder, till exempel på grund av egna värderingar hos kreditbedömaren. Vidare menar respondenten att i de fall där banken upptäcker att det har skett en diskriminering vid en kreditbedömning, blir den personen avlägsnad från detta yrke. Dock menar respondenten att det är svårt att något sådant ska förekomma i dagens läge, eftersom banken sällan har en ensam person som beslutar om lånet ska beviljas. Därmed om det skulle ske ett misstag finns det andra personer som kan tillrättavisa detta.

## 4.7 Respondent G

Den sjunde respondenten har jobbat på bank i 40 år och har jobbat inom alla avdelningar på banken. Just nu är respondenten kontorschef och arbetar med nystartade bolag, mindre bolag och ägarledda bolag. Respondenten har en examen i civilekonomi från Lunds Universitet.

### 4.7.1 Kreditbedömning

Enligt Respondent G undersöker banken främst utfallet, det vill säga, om bolaget har en resultat- och balansräkning. Vidare berättar respondenten att banken granskar den budget som ansökande företaget har satt upp samt det kassaflöde som företaget har. Respondenten förklarar vidare att vid en kreditbedömning måste banken förstå själva affärsidén bakom bolaget, produkten och marknaden. Vidare berättar respondenten att banken även undersöker nyckeltal, däribland soliditet vilket också är det viktigaste nyckeltalet för bankens kreditbedömning. Utöver nyckeltal granskar banken även hur mycket kapital ägaren själv sätter in i företaget. Vidare berättar respondenten att banken måste förstå produkten samt att det är en produkt/affärsidé som håller och hur pengarna ska tjänas in i företaget. Enligt respondenten granskas även vilka risker det finns i bolaget. Respondenten berättar vidare att det är viktigt att ägaren vet hur ett företag ska drivas samt att den är medveten om vilka förpliktelser personen har som ägare. Vid större företag berättar respondenten att banken undersöker om personen har en förmåga att leda och driva företaget framåt. Respondenten menar att banken undersöker kvaliteten på ledaren, dock betonar respondenten att banken i första hand värderar siffrorna som omnämns ovan.

### 4.7.2 Egenskaper

Enligt respondenten kan personliga egenskaper vara viktiga, dock inte helt avgörande. Hen förklarar och ger ett exempel på om soliditeten, som är viktig för banken, är på gränsen där ägaren är driven, är målmedveten samt att banken tror på affärsidén då kan det hända att de personliga egenskaperna väger över och lånet blir beviljat. Samtidigt menar respondenten att det inte riktigt går att mäta hur pass driven en entreprenör ska vara. Vidare förklarar respondenten att det kan till exempel röra sig om ett företag i uppstartsfasen, och då kan det vara så att entreprenören är försiktig till en början. I det läget överväger inte förmågan att driva företaget framåt, utan det som överväger i detta fall är om entreprenören själv tror på sin affärsidé, att entreprenören investerar egna pengar samt att det går att tjäna pengar på produkten som entreprenören ska framställa. Detta anser respondenten är viktigt, eftersom en entreprenör måste tro på sin affärsidé. Dock förtydligar respondenten att de personliga egenskaperna aldrig kommer kunna lyfta siffrorna i företaget fullt ut, det vill säga om siffrorna är dåliga enligt banken. Vidare berättar respondenten att om det är ett bolag som inte uppvisar soliditet samt uppvisar inte resultatet, då menar respondenten att det inte väger tillräckligt tungt och hjälper inte om personen är driven, duktig och framåt. Därmed menar respondenten att de personliga egenskaperna kan vara en avgörande faktor i vissa fall men det är väldigt sällan då personliga egenskaper blir en avgörande faktor. Respondenten förklarar

dock att det kan vara så i vissa fall att de personliga egenskaperna är tillräckligt bra för att företaget får lån beviljat, trots att siffrorna inte är jättebra. Dock betonar respondenten att banken måste tro på personen och framförallt tro på produkten och affärsidén. Vidare menar hen att om en entreprenör är väldigt driven, men har en produkt som banken inte förstår eller tror på, då spelar det ingen roll om entreprenören är driven eller ej. Däremot menar respondenten att om det är en driven person och denne har en produkt som banken tror på men siffrorna är "inte helt enligt boken", då kan banken gå med på att låna ut pengar.

### 4.7.3 Vad är en entreprenör?

Enligt respondenten är en entreprenör målmedveten som måste tro på sin affärsidé till fullo. Entreprenörer är de personer som startar upp en affärsidé som håller, som sedan tjänar pengar. Detta säljs sedan vidare och så startas nästa affärsidé upp. Detta är en entreprenör enligt respondenten. En entreprenör behöver, enligt respondenten, inte vara utåtriktad och sälja in sig själv. Entreprenörer ska vara innovativa. Entreprenörer ska hela tiden drivas, få en affärsidé att "flyga" och när de flyger då säljer de flesta entreprenörer av det och hittar en annan idé istället. En entreprenör drivs mycket mer av att hela tiden göra något nytt. Enligt respondenten är entreprenörer personer som kommer på innovationer och utvecklas hela tiden. Vidare förklarar respondenten att en entreprenör vanligtvis är en person, där kön absolut inte spelar roll. Enligt respondenten är envishet ett karaktärsdrag som vanligtvis kännetecknar entreprenörer. Utöver det ska en entreprenör, enligt respondenten, vara benägen att ta risk samt egna risker, till exempel att entreprenören är beredd att satsa egna pengar i företaget. Dock får en entreprenör, enligt respondenten, inte vara allt för riskavert, en sann entreprenör tar risker, måste ta risker och drivs av att ta risk. Utifrån bankens perspektiv, ser de hellre att entreprenören är risktagande än för riskavert enligt respondenten. Vidare förklarar respondenten att bankens syfte i första hand är inte att låna ut pengar om det finns en risk, men om inte annat ska banken alltid dela risken med entreprenören. Vågar entreprenören inte göra detta, då ska man inte starta företag, menar respondenten och förklarar att banken aldrig kommer ta hela risken. Vidare menar respondenten att entreprenörer behöver ha tillgång till stora kontaktnät, eftersom de i allmänhet behöver nya investerare i sina bolag på grund av att banken bara är med till en viss gräns.

Enligt respondenten har erfarenhet inte jättestor påverkan på om ett lån blir beviljat eller inte, utan det handlar om hur mycket pengar det går att tjäna på sin affärsidé. Vidare förklarar respondenten att det handlar om att entreprenören ska kunna visa upp i pengar vad den har genomfört, till exempel om entreprenören tidigare har gått in i andra företag och vänt dem för att på så sätt sälja vidare och tjäna pengar. Respondenten menar dock att erfarenhet kan spela roll i de fall en etablerad entreprenör, som tidigare har drivit framgångsrika företag, kommer in till banken för att ansöka om ett lån till ett företag vars siffror inte är helt perfekta. I det fall tittar banken på entreprenörens historik tillsammans med drivkraften, tron på affärsidén samt möjlighet till att tjäna pengar för att sedan avgöra om banklån. Vidare förklarar respondenten att de flesta nystartade entreprenörer i allmänhet är yngre personer, vilka oftast inte har någon erfarenhet. Vidare förklarar respondenten att i de fall där det är en nystartad entreprenör, som

inte har någon historik och erfarenhet, då kollar banken istället hur mycket entreprenören själv investerar i företaget. Respondenten säger även att banken i detta fall undersöker ifall entreprenören har något stöd och eventuell hjälp från familjen med pengar vid uppstarten.

Enligt respondent G kan en entreprenör ha personliga egenskaper som är innovativ, aktiv, ledare, ihärdig, flexibel, kreativ och förändringsbenägen. Vidare anser respondent G att entreprenörer kan ha egenskaper som att vara fantasifull, rådig, vara riskbenägen, vara riskorienterad, vara resultatorienterad samt vara prestationsdriven. När det kommer till att vara oberoende, anser respondenten att det som entreprenör både går att vara oberoende och beroende. Enligt respondenten måste en entreprenör vara oberoende eftersom en entreprenör måste kunna driva sina egna idéer framåt. I de fall entreprenörer blir för mycket beroende av andra för hur affärsidéerna ska se ut, då anser respondenten att personen inte är en entreprenör. Däremot menar respondenten att en entreprenör måste vara beroende genom att en entreprenör måste kunna skapa kontakter, eftersom en ensam entreprenör kan inte göra allt. Vidare anser respondenten att en rastlös entreprenör är en negativ egenskap. Detta eftersom rastlösa personer oftast hoppar på nya projekt innan de gamla är slutförda. Dock menar respondenten att rastlöshet är en ganska vanlig egenskap bland entreprenörer.

Respondenten berättar att det är fler manliga entreprenörer som ansöker om lån än kvinnliga entreprenörer. Detta anser respondenten beror på att kvinnliga entreprenörer vanligtvis är mer försiktiga än manliga entreprenörer.

### 4.7.4 Manlig och kvinnlig entreprenör

Enligt respondent G finns det ingen skillnad i dagens läge mellan manliga och kvinnliga entreprenörer. Vidare påpekar respondenten att det är samma personliga egenskaper som efterfrågas hos både manliga och kvinnliga entreprenörer, vilka är att personen måste vara riskbenägen, ha ett driv samt tro på sin affärsidé. Respondent G menar dock att det går att se vissa mönster som kan kopplas specifikt till det ena eller andra könet. Vidare förklarar respondenten att män vanligtvis är mer riskbenägna än kvinnor, vilket är något banken kan se genom deras studier kring hur män och kvinnor placerar sina pengar. Vidare berättar respondenten att kvinnor vanligtvis kan se mer risker än män samt att de är lite mer riskaverta och vågar inte riktigt fullt ut, jämfört med män. Enligt respondenten är detta de egenskaper som skiljer en manlig och kvinnlig entreprenör åt. Vidare menar respondenten att vanligtvis behöver kvinnliga entreprenörer bli mer stöttade för att genomföra sin idé, medan manliga entreprenörer vanligtvis kör på tills dess att någon säger åt dem att det inte går längre. Respondenten menar att de kvinnliga entreprenörerna är lite mer försiktiga och ibland lite för försiktiga, vilket oftast leder till att “företaget inte håller hela linan ut”.

Respondenten berättar vidare att de skillnader mellan manliga och kvinnliga entreprenörer som hen stött på är vanligtvis att män pratar mer och lägger fram sin affärsidé på ett annat sätt, medan kvinnliga entreprenörer är lite mer tillbakadragna. Dock betonar respondenten att när hen bedömer kreditansökningar, vilket är många, ser hen dem med samma ögon, vilket

innebär att detta inte har någon avgörande roll i kreditbedömningen. Enligt respondenten är kvinnliga entreprenörer vanligtvis lite mer försiktiga och realistiska i sina prognoser, medan män oftast prognoserar lite för optimistiskt. Vidare berättar respondenten att det kan vara både bra och dåligt. Prognoser som är lite mer optimistiska kan vara bra, eftersom entreprenören kan i det fall drivas av sina drömmar. Samtidigt menar respondenten att det inte är bra att blåsa upp drömmen för mycket, eftersom fallet kan bli ganska stort om företaget inte håller.

Enligt respondent G beror färre kvinnliga entreprenörer framförallt på att kvinnor inte vågar och att de är mindre riskbenägna. Om personen tar lite för mycket risker, har inte landat riktigt i vad detta är, då tackar banken nej. Detta har inte att göra med om det är en manlig entreprenör eller en kvinnlig entreprenör, utan det handlar om de personliga egenskaperna och personen i sig. Banken kan vara lite mer positiv till en person som inte blåser på allt för mycket, alltså att entreprenören är försiktig och gör färdigt en sak åt gången. I de fall där entreprenören påbörjar nya saker innan den hunnit bli klar eller knappt är klar med föregående sak, då blir banken lite restriktiv. Historiskt sett är det fler män som har detta sätt att agera på. Respondenten förklarar också att om det kommer in en entreprenör som banken anser är för försiktig och där banken känner att den här personen kommer aldrig komma någonstans, då blir det stopp också. Respondenten förtydligar att det är svårt att ta på just detta med manligt och kvinnligt och menar istället att oavsett kön är det siffrorna som i första hand avgör en kreditbedömning.

Enligt respondent G finns det inga skillnader när det kommer till egenskaper mellan män och kvinnor. Vidare anser respondenten att både män och kvinnor kan ha egenskaper som anses vara manliga och egenskaper som anses vara kvinnliga. Enligt respondenten är det dock vanligare att män är mer riskbenägna, medan kvinnor är mindre riskbenägna och försiktiga. Däremot menar respondenten att det märks att det är mer och mer vanligt att både manliga entreprenörer och kvinnliga entreprenörer har dessa egenskaper. Avslutningsvis menar respondenten att motiven för män till att starta företag/låna pengar är att män har mer drivkraft för pengarna, medan kvinnornas motiv är mer att ha något som är kul, göra något som kan förena familj och jobb. Respondenten menar att kvinnor också drivs av pengar, men att män drivs betydligt mycket mer av pengar än vad kvinnor gör.

### 4.7.5 Kreditbedömaren

Respondenten är tydlig med att en kreditbedömmares bakgrund inte har någon inverkan på kreditbedömningen. Vidare betonar hen även att det inte förekommer att kvinnliga bedömare beviljar fler kvinnliga entreprenörer och att manlig bedömare beviljar fler manliga entreprenörer. I de fall något sådant kommer på tal, menar respondenten att det är inget annat än tjänstefel. Respondenten säger att det kan ha hänt i tidigare skede, dock menar hen att nya kreditbedömare, som innehar lite erfarenhet, har inte stora möjligheter att själv ta beslut om att bevilja eller inte bevilja ett lån. Med andra ord är det alltid någon med erfarenhet som bistår den oerfarne bedömaren och tar beslut. Vidare berättar respondenten att det kan ha varit

så att en bedömare blandar in sitt egna tyckande om själva personen och att bedömaren har haft förtroende för personen, däremot är det inte något som vanligtvis förekommer. Enligt respondenten måste en kreditbedömare ha jobbat ett tag för att kunna bevilja krediter på företagssidan, därför är siffror som omsättning, soliditet med flera viktiga. Respondenten förklarar att det aldrig går att komma ifrån det faktum att vissa bedömare ibland gör vissa beslut baserat på erfarenhet. Dock berättar respondenten att den mängd krediter som en bedömare får bevilja, är ganska begränsad. Vidare berättar respondenten att den enda gången det egentligen uppstår problem är när kunden inte talar svenska. I detta fall menar respondenten att det kan röra sig om missförstånd och att kunden och banken helt enkelt inte kan förstå varandra. Dock handlar detta problem inte om etnicitet, ålder eller kön utan just att banken och kunden inte kan förstå varandra språkligt.

# 5 Analys

## 5.1 Egenskaper

### 5.1.1 Egenskapers betydelse

Merparten av respondenterna i studien anser att egenskaper hos en entreprenör är viktiga och tongivande vid en kreditbedömning. Respondent F anser till exempel att en entreprenörs förmåga att ta kloka beslut och driva företaget framåt kan påverkas av egenskaperna hos entreprenören, vilket är anledningen till att respondent F anser att det är viktigt att banken granskar personen bakom företaget. Utöver respondent F anser även respondenterna A, B, D och E att egenskaper hos entreprenören är av vikt vid en kreditbedömning. Detta är något som Wickham (2006) skriver att det är viktigt att en entreprenörs egenskaper passar in i ett företag på ett så optimalt sätt som möjligt. Även Bjerke (2007) är inne på samma spår och anser att en förutsättning för att en person ska lyckas som entreprenör är att personen har vissa egenskaper som anses vara lämpliga. Däremot skiljer respondenterna C och G sig ifrån de tidigare nämnda respondenterna. De menar istället att egenskaperna hos entreprenören kan vara viktiga, men att de inte är helt avgörande för en kreditbedömning. Respondent G menar till exempel att siffrorna samt affärsidén/affärsplanen är viktigare, vilket är anledningen till att respondent G anser att egenskaper kan vara viktiga, men inte helt avgörande. Respondent G menar att det som istället är avgörande är att personen tror på sin affärsidé. Däremot menar respondent C att personen i sig är viktigare för dem än för bankerna, eftersom deras mål, som ett statligtfinansierat institut, är att främja företagande. Därför menar respondent C att de hellre investerar i rätt person snarare än rätt idé. Respondent C anser att det finns många olika typer av människor som väljer att starta företag och att det inte finns specifika egenskaper hos de som startar ett företag. Vidare anser respondent C att det är långt ifrån alla som har de egenskaper som traditionellt anses vara entreprenöriella, vilket inte innebär att de personerna är sämre entreprenörer. Därför är egenskaperna hos entreprenören inte avgörande för respondent C. Till skillnad från respondent C anser resterande respondenterna att det är viktigt att ha egenskaper som anses vara entreprenöriella. Detta eftersom de resterande respondenterna representerar banker, vilket innebär att de har andra möjligheter och hinder som inte tillåter dem att ta lika mycket risk som det statliga institutet, som respondent C representerar. Därför är det viktigare för bankerna att en entreprenör exempelvis är innovativ, kreativ och har förmåga att driva företag framåt. Dock anser samtliga respondenter förutom respondent C att egenskaperna hos en entreprenör måste bedömas tillsammans med siffrorna som företaget kan visa upp för att få en rättvis bedömning. Detta innebär att bankerna inte kommer bevilja lån baserat på enbart entreprenörens egenskaper.

Det empiriska materialet visar att det finns varierande åsikter och synpunkter vad gäller betydelsen av egenskaper hos entreprenörer vid en kreditbedömning. En del av

respondenterna betonar vikten av personliga egenskaper vid kreditbedömningar, där respondent F exempelvis menar att egenskaper såsom beslutsfattande och drivkraft är viktiga för att driva ett företag framgångsrikt. Å andra sidan menar respondenterna C och G att egenskaper hos entreprenören inte är helt avgörande. Denna variation i respondenternas skildringar ger en en bild av att entreprenörskap och kreditvärdering är en komplex procedur. Vidare är det viktigt att entreprenörer och kreditgivare får vägledning och utbildning för att förstå hur dessa egenskaper kan påverka kreditbedömningen i och med att det finns skillnader i hur kreditbedömarna ser på innebörden av egenskaper hos entreprenören vid kreditbedömning. Genom en ökad medvetenhet kan både långivare och entreprenörer förbättra sina kommunikationer och samarbeta för att fatta välgrundade beslut.

### 5.1.2 Entreprenöriella egenskaper

De flesta respondenterna anser att de flesta egenskaper som Holmquist & Sundin (2002) menar är entreprenöriella, dock inte alla. Respondent A anser att en entreprenör inte kan vara oberoende, eftersom det är viktigt att som entreprenör vara beroende av sin omgivning och kunna ta hjälp av andra. Även respondent B är inne på samma spår och menar att en entreprenör inte kan vara oberoende, eftersom entreprenörer oftast är beroende av finansiärer och sina kunder. Vidare anser även respondenterna C, E och F att en entreprenör inte kan vara oberoende. De nämnda respondenternas uppfattning av att en entreprenörs oberoende, går emot det Holmquist & Sundin (2002) skriver, som menar att en entreprenör vanligtvis har egenskapen att vara oberoende. Däremot anser respondent D, precis som Holmquist & Sundin (2002), att en entreprenör kan vara oberoende. Respondent D menar att om en entreprenör är för beroende kan detta leda till att entreprenören blir påverkad av andra i företaget. På detta sätt menar respondenten att det blir svårt för entreprenören att driva företaget på sitt sätt. Även respondent G är inne på samma spår som respondent D och menar att en person inte kan vara en entreprenör om denne blir påverkad av andra gällande hur affärsidéerna ska utformas.

Vidare är en annan egenskap som nämns av respondenterna att vara modig. Respondent E menar att en entreprenör ska vara modig, eftersom det alltid förekommer risker vid drivandet av ett företag. Enligt respondent E ska en entreprenör vara villig att riskera sina egna pengar i företaget och därmed kunna vara riskbenägen. Övriga respondenter instämmer med respondent E, där de menar att en entreprenör ska vara riskbenägen och på något vis kunna visa sig vara villig att ta risker. Däremot benämner de andra respondenterna inte entreprenörens riskbenägenhet som att vara “modig”, utan det är endast respondent E som benämner det på detta sätt. Respondenternas utsagor om att en entreprenör ska vara riskbenägen stämmer överens med det som Holmquist & Sundin (2002) skriver, som menar att en entreprenör ska vara riskbenägen. Dock benämner de inte att riskbenägenhet beror på att entreprenören är modig, utan det är endast respondent E som beskriver riskbenägenheten på detta sätt.

I respondenternas utsagor om olika entreprenöriella egenskaper som de anser att en entreprenör ska ha, beskriver de alla en entreprenör på ett neutralt sätt. Utifrån respondenternas förklaringar går det således inte att avgöra om respondenterna tillskriver en egenskap till en man eller kvinna. Den insamlade empirin säger emot Holmquist & Sundin (2002), som menar att en specifik entreprenöriell egenskap kan innebära olika hos en manlig respektive kvinnlig entreprenör. Till exempel menar de att en äventyrlig kvinna kan bedömas vara moraliskt tveksam, medan en äventyrlig man är en person som gillar att klättra i berg. Det vill säga att adjektiven är mer positiva när de benämns hos en man jämfört med en kvinna (Holmquist & Sundin, 2002). Denna teori säger som sagt emot respondenterna, som istället för att beskriva en äventyrlig manlig entreprenör på ett sätt och en äventyrlig kvinnlig entreprenör på ett annat sätt, ger en mer neutral beskrivning för en entreprenör där ord som "kreativ, risktagare och ledare" används. Respondenterna gör heller inga uppdelningar om att till exempel en kreativ manlig entreprenör är på ett sätt och en kreativ kvinnlig entreprenör är på ett annat. Beskrivningarna är väldigt neutrala och det går som lyssnare inte att avgöra om respondenterna talar om en manlig eller kvinnlig entreprenör. Eftersom respondenterna motsäger Holmquist & Sundin (2002) som menar att en äventyrlig kvinnlig entreprenör anses vara moraliskt tveksam, skulle det kunna konstateras, att precis som West och Zimmergren (1987) skriver, att genus är konstruerade skillnader som inte bygger på någon biologisk grund. I detta fall är de konstruerade skillnaderna det antagande som Holmquist & Sundin (2002) beskriver att en manlig äventyrlig entreprenör är en person som gillar att klättra i berg, medan en kvinnlig äventyrlig entreprenör är moraliskt tveksam. Däremot skulle en moraliskt tveksam kvinnlig entreprenör kunna tolkas som entreprenör som tvekar och på så sätt inte är lika riskbenägen som en manlig entreprenör. Detta kan vara ett resultat av det som West & Zimmergren (1987) skriver, att normer för vad som är manligt och kvinnligt påverkar synen på en individs handlingar. Därmed kan detta vara anledningen till att kvinnliga entreprenörer oftast är lite mer tveksamma och därför lite mindre riskbenägna, eftersom normen menar att kvinnliga entreprenörer ska vara mer tveksamma och mindre riskbenägna. Detta implicerar att genus skapas och formas genom individens interaktion med varandra, vilket stämmer överens med West & Zimmergrens (1987) uppfattning av genus. Detta kan förklaras genom att det i samhället finns strukturer som har medfört att bilden av en kvinnlig entreprenör är att hon ska vara mindre riskbenägen. Detta är något som Eriksson & Gottzén (2020) skriver om och menar att strukturer i samhället påverkar människan samt ger olika möjligheter och begränsningar, som i sin tur leder till att ojämlikhet påverkar människors leverne.

Det insamlade empiriska materialet visar att respondenternas åsikter kring entreprenörens oberoende skiljer sig från det som teorin anser. Denna variation kan bidra till en bredare förståelse av oberoende som egenskap hos entreprenörer. Utöver det kan det också uppstå diskussioner om vad oberoende faktiskt innebär i samband med entreprenörskap samt hur det kan påverka företagets framgång. De olika uppfattningarna hur den entreprenöriella egenskapen "oberoende" kan påverka de praktiska aspekterna av kreditbedömningar samt finansiering av företag. Banker och finansiärer som bedömer kreditvärdighet och risker kan behöva tydligare riktlinjer för att bedöma hur entreprenörernas oberoende påverkar företagets framgång och återbetalningsförmåga. Vidare finns det en skillnad i hur respondenterna själva beskriver riskbenägenhet. Respondent E beskrev riskbenägenheten som att vara modig,

medan resterande respondenter nämnde riskbenägenhet som riskbenägenhet. I och med denna skillnad lyfter det fram vikten av att definiera och operationalisera egenskaper på ett tydligt sätt inom forskningen om entreprenörskap. Genom att använda klara och enhetliga termer kan det underlätta för jämförelser och sammanställningar av resultat mellan olika studier. Respondenternas betoning på entreprenörens modighet som egenskap som visar sig i riskbenägenhet kan ha praktiska implikationer för banker och investerare. För att kunna fatta välgrundade beslut kan dessa aktörer bli tvungna att utveckla sina bedömningskriterier och verktyg för att mäta och bedöma entreprenörens vilja att ta risker och hantera osäkerhet.

### 5.1.3 Manlig och kvinnlig entreprenör

Merparten av respondenterna menar att de flesta entreprenöriella egenskaper som Ahl (2004) tillskriver manliga entreprenörer respektive kvinnliga entreprenörer är sådana egenskaper som kan återfinnas både hos en manlig entreprenör och en kvinnlig entreprenör. Till exempel anser respondent B att denna typ av generalisering inte speglar verkligheten, eftersom respondenten menar att det är svårt att kategorisera egenskaper utifrån kön och menar istället att det är individuellt. Likaså uttrycker respondenten E sig och utvecklar vidare att kategoriseringen av de olika könen inte är hållbar. Även respondent C är inne på samma spår och är tydlig med att denna typ av kategorisering inte är lämplig, eftersom den befäster generaliseringar som inte stämmer i alla lägen. Respondenternas åsikter om att entreprenöriella egenskaper antingen kan tillskrivas en manlig entreprenör eller en kvinnlig entreprenör, visar att Ahls (2004) uppfattning inte stämmer överens med hur respondenterna uppfattar en entreprenör. Respondenterna vittnar om att de flesta egenskaperna kan innehas av både manliga och kvinnliga entreprenörer, vilket motsäger Ahl (2004) som menar att det finns en uppdelning mellan de egenskaper som är manliga entreprenöriella egenskaper och kvinnliga entreprenöriella egenskaper. Vidare kan detta påvisa att Ahls (2004) teori om att entreprenörskapet är en manlig könskonstruktion stämmer teoretiskt överens med hur entreprenörskapet anses vara. Bland annat eftersom Schumpeter anser att en entreprenör vanligtvis är en man (Landström, 2005). Dock stämmer detta inte överens i praktiken, bland annat då de tillfrågade respondenterna gav uttryck för att egenskapliga skillnader, som är kopplade till kön, inte finns. Utifrån respondenternas perspektiv faller därmed argumentet att entreprenörskapet skulle vara en manlig könskonstruktion och istället kan slutledning göras att entreprenörskap är neutralt.

Respondent F anser att denna typ uppdelning inte längre är aktuell i dagens samhälle och menar att de egenskaper som anses vara manliga passar bäst in på både manliga och kvinnliga entreprenörer. Vidare anser respondent A att manliga entreprenörer till viss del har egenskaper som anses vara kvinnliga, dock inte lika mycket som kvinnliga entreprenörer. Likaså menar respondent C, D och G att både en manlig entreprenör och en kvinnlig entreprenör kan ha både de egenskaper som anses vara manliga och kvinnliga. Utifrån respondenternas åsikter kan slutsatsen dras att såväl kön som egenskaper inte har en betydande roll för hur en entreprenör ska vara. Vidare slår respondenternas utsagor hål på Holmquists (2009) teori, som menar att när det talas om en kvinnlig entreprenör hamnar

fokus på kvinnan i sig, medan när det talas om en manlig entreprenör hamnar fokus enbart på entreprenören. Även Brush et al (2009) menar att det enbart används beskrivande könsrelaterade faktorer för att beskriva det kvinnliga entreprenörskapet och att människan på detta sättet skapar uppdelningar mellan manliga och kvinnliga entreprenörer. Dock stämmer detta inte överens med respondenterna, som menar att de entreprenöriella egenskaperna kan tillskrivas både en manlig entreprenör och en kvinnlig entreprenör. Skillnaderna beror inte på kön, enligt respondenterna, utan på den enskilde individen.

Utifrån det empiriska materialet går det att utläsa att respondenterna har sådana åsikter som tyder på att entreprenöriella egenskaper inte är kopplade till kön, utan snarare är individuella och kan återfinnas hos både manliga och kvinnliga entreprenörer. Detta ger intrycket av att det är viktigt att vid kreditbedömningar se bortom de könsspecifika generaliseringar, som tenderar att göras, och istället fokusera på de individuella skillnader och potentialer som finns. Vidare visar respondenternas respons att den traditionella uppdelningen av entreprenöriella egenskaper i manliga entreprenöriella egenskaper och kvinnliga entreprenöriella egenskaper ifrågasätts. På detta sätt utmanas stereotypa uppfattningar om entreprenörskap som domineras av ett manligt perspektiv. Detta i sin tur kan leda till en mer inkluderande syn på entreprenörskap som inte begränsas av könsspecifika förväntningar. Genom att inte koppla entreprenöriella egenskaper till kön, kan det ha praktiska implikationer för stöd för entreprenörer samt finansiering. Det kan vara av vikt att undvika könsspecifika förväntningar så mycket som möjligt och istället fokusera på att identifiera och stödja individer med de relevanta entreprenöriella egenskaperna oavsett kön. Om entreprenöriella egenskaper inte associeras med kön, kan detta i sin tur bidra till att minska de könsskillnader som ofta observerats inom entreprenörskapen. På detta sätt kan man främja en mer jämställd och inkluderande miljö för entreprenörskap där alla har lika möjligheter att frodas som entreprenörer. De åsikter som respondenterna gav visar på att ämnet kring kön kopplat till entreprenöriella egenskaper är föremål för diskussion. Genom att detta blir mer uppmärksammat kan detta leda till en större medvetenhet om eventuella fördomar samt bidra till att skapa en mer inkluderande och rättvis miljö för entreprenörer.

## 5.2 Vad är en entreprenör?

Samtliga respondenter i studien anser att en entreprenör både kan vara man och kvinna och menar att kön inte har någon betydelse när ett företag ansöker om lån. När respondenterna talar om entreprenörskap nämner de inte något specifikt kön. Respondenterna beskriver entreprenörskap och vad en entreprenör är genom de specifika entreprenöriella egenskaperna på ett neutralt sätt, snarare än vilket kön en entreprenör ska vara. Till exempel anser respondent A att en entreprenör är en person som har egenskaperna att vara driftig, innovativ, flexibel och framåtriktad. Detta stämmer överens med det Landström (2005) skriver, som anser att en entreprenör är en person som är innovativ, villig, går sin egen väg samt gärna utmanar sig själv. Vidare anser respondent E att en entreprenör ska ha egenskaper som att ha vilja och mod till att ta initiativ samt förmågan att driva och organisera en verksamhet. På liknande sätt återger de resterande respondenterna sina uppfattningar om vad en entreprenör

är, där de beskriver entreprenören utifrån egenskaper istället för att fastställa om det är en man eller kvinna. Respondenternas utsagor strider mot det som Green & Cohen (1995) skriver, att forskning visar att en entreprenör vanligtvis är en man. Även Ahl (2004) menar att oftast används de manliga entreprenöriella egenskaperna för att beskriva en entreprenör. Utifrån den insamlade empiriska datan kan en slutledning göras att det inte finns ett specifikt kön som kopplas ihop med entreprenörskap mer eller mindre, utan entreprenörskap är neutralt betingat när det kommer till könstillhörighet. När frågan istället belyses från teorins perspektiv, är det tydligt att entreprenörskap anses vara betingat till den manliga entreprenören, inte minst av Green & Cohen (1995), som menar att en entreprenör vanligtvis är en man. Med tanke på att teorin hävdar att en entreprenör är man och att det empiriska materialet visar att entreprenörskap är könlöst, kan det tyda på att normer och antaganden har lett till att strukturer gällande genus i entreprenörskap har skapats. Enligt Eriksson & Gottzén (2020) är genus ett system av strukturer som har skapats av människan. Detta kan innebära att de uppdelningar som råder kring entreprenörskap mellan teori och respondenter är en produkt av strukturer skapade av människan.

På senare tid har, enligt respondenterna B och E, kvinnliga entreprenörer blivit fler och fler. Resterande respondenter har inte uttryckt sig huruvida kvinnliga entreprenörer har ökat. Däremot menar respondenterna A, B, C, E och G att det oftast är män som ansöker om lån än kvinnor. Respondent A anser att fler manliga entreprenörer som söker lån beror på att manliga entreprenörer oftast har ett högre risktagande än vad kvinnor har. Vidare menar respondent A, likt Marlow & Carter (2006), att det även beror på att kvinnliga entreprenörer vanligtvis ansöker om mindre belopp än manliga entreprenörer. Även respondent G är inne på samma spår och menar att det beror på att kvinnliga entreprenörer oftast är mer försiktiga än vad manliga entreprenörer är. Likt Croson & Gneezy (2009) är respondenternas A och Gs upplevelser att kvinnliga entreprenörer är vanligtvis mindre riskbenägna samt mer försiktiga än de manliga entreprenörerna, vilket beror på att de har mindre vilja att ansöka om lån. Däremot anser respondent B, C och E att anledningen till att fler män än kvinnor ansöker om lån, beror på att det är fler män än kvinnor som är entreprenörer. Respondent C berättar att i det statligfinansierade institutets verksamhetsområde Halland, är det förhållandevis 70 procent av entreprenörerna som är män medan 30 procent är kvinnor, vilket också är anledningen till att det är fler män än kvinnor som ansöker om lån. Respondent E berättar likt respondent C att det är fler manliga entreprenörer än kvinnliga entreprenörer. Vidare menar respondent E att det inte är ovanligt att manliga entreprenörer är verksamma i så kallade kvinnobranscher, vilket kan vara en anledning till att fler män ansöker om lån än kvinnor. Likt respondenterna B, C och E menar Terjesen (2015) att de kvinnliga entreprenörerna fortfarande är en minoritet jämfört med män, trots att kvinnliga entreprenörer har ökat på senare tid. Däremot går det inte att anta att fler ansökningar från manliga entreprenörer beror på färre kvinnliga entreprenörer. Detta eftersom respondent A och G menar att kvinnliga entreprenörer avstår att ansöka om lån i större utsträckning än manliga entreprenörer på grund av försiktighet samt att kvinnliga entreprenörer inte är lika riskbenägna som manliga entreprenörer. Utifrån respondenternas utsagor kan man få uppfattningen att kvinnliga entreprenörer oftast följer normen att de ska vara lite mer försiktiga och mindre riskbenägna. Genom detta går det även att bilda uppfattningen om att utifrån dessa normer har det skapats

strukturer i samhället som menar att kvinnliga entreprenörer ska vara mindre villiga att ta risk än vad manliga entreprenörer ska vara. Eftersom respondenterna i stort sett negligerar de påstådda uppdelningar mellan manliga och kvinnliga entreprenörer, förutom just när det kommer till hur benägen en entreprenör är att ta risk, kan en slutledning göras att precis som Eriksson & Gottzén (2020) skriver är genus ett system av strukturer som har blivit framställt av människan.

Utifrån det empiriska materialet går det att utläsa att respondenternas uppfattning av entreprenörskap är att det är ett könsneutralt fenomen, vilket beskrivs av entreprenöriella egenskaper utan att fastställa kön. Vidare utmanar respondenternas åsikter den tidigare teorin, som menar att entreprenörskap på ett traditionellt sätt är präglat av en manlig syn. Detta i sin tur ger möjlighet för att ifrågasätta om kön verkligen spelar en avgörande roll för de entreprenöriella förmågorna och om egenskaperna snarare är individuella oavsett vilket kön entreprenören har. Vidare kan respondenternas neutralisering av entreprenörskap tyda på att samhället är i en process där vissa stereotypiska könsroller inom entreprenörskap omprövas. Den insamlade empirin vittnar om att kvinnliga entreprenörer är mindre benägna att ansöka om lån, vilket kan indikera att det finns utmaningar för kvinnliga entreprenörer att ta större risker och därmed driva sina företag framåt. Trots att kvinnliga entreprenörer är mindre riskbenägna, visar den empiriska datan att kvinnliga entreprenörer har ökat på senare tid. Att kvinnliga entreprenörer ökar kan påverka positivt, då det ökar chansen att motivera mer inriktade åtgärder för att stödja kvinnligt entreprenörskap och därmed skapa en mer inkluderad miljö. Vidare skulle ett könsneutralt entreprenörskap främja jämställdheten i samhället. Detta genom att om entreprenörskapet är könsneutralt kan det stärka argument för att jämställdhet och lika möjligheter bör genomsyra entreprenörskapsrelaterade initiativ och program. Genom att erkänna att både män och kvinnor kan vara framgångsrika entreprenörer oavsett entreprenöriella egenskaper och kompetenser kan det främja ett inkluderande företagsklimat.

# 6 Slutsats

Denna studiens syfte har varit att få en ökad förståelse samt redogöra för vilka diskurser som finns bland kreditbedömare vad gäller den betydelse/roll som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid en kreditbedömning. Nedan presenteras slutsatserna i studiens frågeställning:

- Vilka diskurser finns det bland kreditbedömare vad gäller den betydelse/roll som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid en kreditbedömning?

I studien har det identifierats vissa centrala diskurser vad gäller den betydelse som personliga egenskaper hos manliga och kvinnliga entreprenörer har vid en kreditbedömning. Diskurserna identifierades utifrån fyra olika teman/rubriker, vilka är: *Egenskapers betydelse*, *Entreprenöriella egenskaper*, *Manlig och kvinnlig entreprenör* samt *Vad är en entreprenör?*.

Utifrån det första temat, *Egenskapers betydelse*, identifierades det diskurser kring hur kreditbedömare ser på egenskapers betydelse vid en kreditbedömning. Studien kom fram till att en del av respondenterna ansåg här att egenskaper hos en entreprenör är viktiga och tongivande vid en kreditbedömning. Däremot ansåg vissa av respondenterna att egenskaper hos en entreprenör kan vara viktigt, men det är inte avgörande.

Utifrån det andra temat, *Entreprenöriella egenskaper*, har det identifierats diskurser kring hur kreditbedömare ser på vissa entreprenöriella egenskaper hos entreprenörer. I denna del har studien kommit fram till att respondenterna strider mot teorin och anser att de entreprenöriella egenskaperna alla är av neutral karaktär. En annan diskurs som studien kom fram till i denna del är att en respondent beskrev riskbenägenhet som att vara modig, vilket de övriga inte gjorde. Vidare kom studien även fram till att skillnaderna mellan hur manliga och kvinnliga entreprenörer beskrivs, kan bero på normer som i sin tur har format strukturer i samhället.

Utifrån det tredje temat, *Manlig och kvinnliga entreprenörer,* har det identifierats diskurser kring hur kreditbedömare ser på en manlig respektive kvinnlig entreprenör. I denna del har studien kommit fram till att respondenterna inte alls håller med teorin, som menar att det finns egenskaper som kan kopplas till manliga entreprenörer och att det finns egenskaper som kan kopplas till kvinnliga entreprenörer. Respondenterna anser att denna uppdelning inte existerar samt att den är olämplig.

Utifrån det fjärde temat, *Vad är en entreprenör?,* har det identifierats diskurser kring hur kreditbedömare ser på vad som anses vara en entreprenör. I denna del har studien kommit fram till att en entreprenör är en person som oavsett kön besitter entreprenöriella egenskaper. Med andra ord motsäger respondenterna det teorin menar, att en entreprenör vanligtvis är en

man. Därmed är en slutsats att entreprenörskapet inte har en manlig syn. Vidare kom studien fram till att trots entreprenörskapen anses vara könsneutral bland respondenterna, finns det en skillnad mellan manliga och kvinnliga entreprenörerna som är att kvinnliga entreprenörer är mindre riskbenägna än manliga entreprenörer.

## 6.1 Förslag till vidare forskning

En intressant aspekt som kan tas upp är entreprenörernas perspektiv. Denna studie utgick från kreditinstitutens perspektiv, därför föreslås att genomföra studien utifrån hur entreprenörerna upplever kreditbedömning och om de känner sig olika behandlade på grund av sina egenskaper samt kön.

# 7 Referenslista


Adam, R. & Mehran, H. (2003). *Is Corporate Governance Different for Bank Holding Companies?*. Federal Reserve Bank of New York. Economic Policy Review, Vol:9, pp: 123-141. doi: https://www.newyorkfed.org/research/epr/03v09n1/0304adam.html

Ahl, H. (2004). *The Scientific Reproduction of Gender Inequality*. Köpenhamn: Liber

Alesina, A. Giuliano, P. Nunn, N. (2013). *On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough.* Quarterly Journal of Economics. 128 (2) : 469-530. doi: https://doi.org/10.1093/qje/qjt005

Alesina, A.F., Lotti, F. & Mistrulli, P.E. (2013). *Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy*. Journal of the European Economic Association. doi: 10.2139/ssrn.1185502

Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. Stockholm. Liber

Babcock, L.C. & Laschever, S. (2003). Women don't ask: Negotiation and the gender divide. Princeton, NJ and Woodstock. Princeton University Press.

Bellucci, A. Borisov, A. & Zazzaro, A. (2010). *Does gender matter in bank-firm relationships? Evidence from small business lending*. Journal of Banking & Finance, 34, 221. doi: 10.1016/j.jbankfin.2010.07.008

Berger, A.N., & Frame, WS. (2007). *Small Business Credit Scoring and Credit Availability*. Journal of Small Business Managment. doi: 10.1111/j.1540-627X.2007.00195.x

Berger, A.N. & Udell, G.F. (2006). *A More Complete Conceptual Framework for SME Finance*. Journal of Banking and Finance. doi: https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008

Berglund., K. (2007). *Kvinnors företagande: en internationell forskningsöversikt*. Tillväxtverket.

Bjerke., B. (2007). *Understanding entrepreneurship*. Edward Elgar.

Björnsson, B. (2003). *Finns en bank även för kvinnor? Småföretagares erfarenheter av rådgivningsmöten i bank*. I H. Landström (Red.). (2003). *Småföretaget och kapitalet*. Stockholm: SNS Förlag.

Braun, V., & Clarke, V. (2006). *Using Thematic Analysis in Psychology. Qualitative Research in Psychology,* 3(2), 77–101. doi: 10.1191/1478088706qp063oa

Broomé, Per, Elmér, Leif & Nylén, Bertil (1998). *Kreditgivning till företag.* 5., [rev.] uppl. Lund: Studentlitteratur

Bruin, A.D., Brush, C.G., & Welter, F. (2006). I*ntroduction to the Special Issue: Towards Building Cumulative Knowledge on Women's Entrepreneurship*. Entrepreneurship Theory and Practice. doi: 10.1111/j.1540-6520.2006.00137.x

Brush, C. (1992). *Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions*. Entrepreneurship Theory and Practice, 16, 30 - 5. doi: https://doi.org/10.1177/104225879201600401

Brush, C.G., Bruin, A.D., & Welter, F. (2009). *A gender-aware framework for women's entrepreneurship*. International Journal of Gender and Entrepreneurship. doi: 10.1108/17566260910942318

Brush, C. Edelman, L.F. Manolova, T. Welter, F. (2019). *A gendered look at entrepreneurship ecosystems*. Small Business Economics 53, 393–408 doi: https://doi.org/10.1007/s11187-018-9992-9

Bryman, A., & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder.* (upplaga 2). Liber AB

Bryman, A. Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Stockholm. Liber

Calcagnini, G., Giombini, G. & Lenti, E. (2015). *Gender Differences in Bank Loan Access: An Empirical Analysis*. SSRN Electronic Journal. doi: 10.1007/s40797-014-0004-1

Campanella, F. & Serino, L. (2019). Gender and Financial Constraints: An Empirical Investigation in Italy. International Journal of Financial Research. doi: URL: https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n2p109

Carter, S., Shaw, E., Lam, W. & Wilson, F.M. (2007). *Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications.* Entrepreneurship: Theory and Practice. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00181.x

Carter, S. & Marlow, S. (2006). *Female entrepreneurship: Theoretical perspectives and empirical evidence*. Taylor & Francis Group.

Cooper, C., & Davidson, M. (1984). *Kvinnor som ledare.* Stockholm: P A Nordstedt & Söners Förlag.

Croson, R. & Gneezy, U. (2009). *Gender differences in preferences*. Journal of Economic Literature, 47, 448-474. doi:10.1257/jel.47.2.448

Denscombe, M. (2016). *Forskningshandboken: För småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. Studentlitteratur

Dvorský, J., Schönfeld, J., Kotásková, A., & Petráková, Z. (2018). *Evaluation of important credit risk factors in the SME segment.* doi: 10.14254/2071-8330.2018/11-3/17

Eagly, A.H. & Karau, S.J. (2002). *Role Congruity Theory of Prejudice Toward Female Leaders*. Psychological Review. doi: :10.1037/0033-295X.109.3.573

Eriksson, M. & Gottzén, L. (2020). *Genus*. Stockholm: Liber

Fang, H. & Nofsinger, J.R. (2009). *Risk Aversion, Entrepreneurial Risk, and Portfolio Selection*. The Journal of Entrepreneurial Finance. Vol 13. Iss.2, pp. 25-55. doi: https://doi.org/10.57229/2373-1761.1020

Fischer, E. M. Reuber, A.R. & Dyke, L S. (1993). *A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship*. Journal of Business Venturing, 8(2), 151-168. doi: https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90017-Y

Företagarna. (2019). F*inansiering för tillväxt och jobb - Företagarnas finansieringsrapport 2019*. https://www.foretagarna.se/politik-paverkan/rapporter/2019/finansiering-for-jobb-och-tillvaxt---foretagarnas-finansieringsrapport-2019/

Giglio, F. (2021). *Access to Credit and Woman Entrepreneurs: A Systematic Literature Review*. International Journal of Economics and Finance. Vol 13. No.10. doi: **10.5539/ijef.v13n10p12**

Green, E., & Cohen, L. (1995). *Women's Business: are women entrepreneurs breaking new ground or simply balancing the demands of "women's work" in a new way?*. Journal of Gender Studies. doi: 10.1080/09589236.1995.9960615

Greifeneder, R. Bless, H. & Pham, M., T. (2011). *When Do People Rely on Affective and Cognitive Feelings in Judgment? A review*. Personality and Social Psychology Review, Vol. 15(2), Sid. 107–141. doi: 10.1177/1088868310367640

Hisrich, R. (1990). *Entrepreneurship/Intrapreneurship*. American Psychologist, 45(29), 209-222. doi: https://doi.org/10.1037/0003-066X.45.2.209

Hisrich, R.D., & Brush, C. (1984). *The Woman Entrepreneur: Management Skills and Business Problems*. Journal of Small Business Management. doi: 10.1016/j.jbusres.2014.10.003

Holmquist, C. & Sundin, E. (2002). *Företagerskan - Om kvinnor och entreprenörskap*.

Holmquist, C. (2009). *Entreprenörskap på riktigt: teoretiska och praktiska perspektiv*. Lund. Studentlitteratur AB.

Johannisson, B. & Lindmark, L. (1996). *Företag, företagare, företagsamhet*. Lund. Studentlitteratur

Kempf, D. S., & Palan, K. M. (2006). *The effects of gender and argument strength on the processing of word-of-mouth communication*. Academy of Marketing Studies Journal, 10, 1.

Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. 1:a uppl. Chicago: The University of Chicago Press.

Kvale, S, & Brinkmann, S. (2014). *Den kvalitativa forskningsintervjun.* (upplaga 3). Lund; Studentlitteratur

Lag BFR (2004:297): https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-2004297-om-bank--och-finansieringsrorelse_sfs-2004-297

Landström, H. (2017). *Advanced Introduction to Entrepreneurial Finance*. Elgar Advanced Introduction series

Landström, H (2005). *Entreprenörskapets rötter*. Lund: Studentlitteratur

Lantz, A. (2013). *Intervjumetodik*. 3. uppl., Lund: Studentlitteratur.

Ljunggren, E. C. (2002). *Entreprenörskap og kjönn*. Umeå: Umeå Universitet.

Lukka, K., & Modell, S. (2010). *Validation in interpretive management accounting research*. Accounting, Organizations and Society, 35(4), 462-477. doi: https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.10.004

Lönnborg-Andersson, M. Lundh, G. Jungerhem, S. & Larsson, M. (1996/97). *Institutioner och organisationer på den svenska bankmarknaden: Erfarenheter från bankkrisen*. Samhällsvetenskapliga fakulteten, Ekonomisk-historiska institutionen. Uppsala universitet. http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:128652/FULLTEXT01.pdf

Malmström, M., Johansson, J. & Wincent, J. (2017). *Gender stereotypes and venture support decisions: How governmental venture capitalists socially construct entrepreneurs' potential.* Entrepreneurship: Theory and Practice. doi: 10.1111/etap.12275

Malmström, M., Voitkane, A., Johansson, J. & Wincent, J (2018). *VC Stereotypes About Men and Women Aren't Supported by Performance Data*. Harvard Business Review

Merton, R.C. (2013). *Innovation Risk: How to Make Smarter Decisions*. Harvard Business Review. 91(4). 48-56.

Muravyev, A. Talavera, O. Schäfer, D. (2009). *Entrepreneurs' gender and financial constraints: evidence from international data*. Journal of Comparative Economics. 37(2), 270–286. doi: https://doi.org/10.1016/j.jce.2008.12.001

Nationalencyklopedin. (2022). sökord: *kreditprövning*. https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/kreditpr%C3%B6vning (hämtad 2022-03-08)

Nguyen, N. & Luu, N.T.H. (2013). *Determinants of Financing Pattern and Access to Formal -Information Credit: The Case of Small and Medium Sized Enterprises in Viet Nam*. Journal of Management Research. doi: **10.5296/jmr.v5i2.3266**

Ogubazaghi, S.K. & Muturi, W. (2014). *The Effect of Age and Educational Level of Owner/Managers on SMMEs' Access to Bank Loan in Eritrea: Evidence from Asmara City*. American Journal of Industrial and Business Managment. Vol. 4. No.11. doi: 10.4236/ajibm.2014.411069

Ongena, S. & Popov, A. (2013). *Gender Bias and Credit Market Barriers for Female Entrepreneurs*. SSRN Electronic Journal. doi: 10.2139/ssrn.2148914

Patel, R. & Davidson, B. (2019). *Forskningsmetodikens grunder - att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. 5. uppl., Lund: Studentlitteratur

Shaw, E. & Carter, S. (2006). *Social Entrepreneurship: Theoretical Antecedents and Empirical Analysis of Entrepreneurial Processes and Outcomes*. Journal of Small Business and Enterprise Development. Vol. 14 No. 3, pp. 418-434. doi: https://doi.org/10.1108/14626000710773529

Svedin, Jenny (1992). *Kreditgivning och kreditbedömning av företag*. 1. uppl. Malmö: Almqvist & Wiksell ekonomiförlag

Svensson, K. & Ulvenblad, P-O. (2000). *Management of Bank Loans to Small Firms in a Market with Asymmetric Information – An Integrated Concept.* doi: 10.4324/9780429282515-23

Terjesen, S., Bosma, N., & Stam, E. (2015). *Advancing Public Policy for High-Growth, Female, and Social Entrepreneurs*. Public Administration Review. doi: 10.1111/puar.12472

Thordén, U, L (2001). *Bli din egen - En bok för företagsamhet.* Stockholm: Svenska förlaget.

Trost. (2010). *Kvalitativa intervjuer* (4. uppl.). Studentlitteratur.

West, C. & Zimmerman, D. (1987). *Doing Gender*. Gender and society. JSTOR.

# 8 Bilagor

## 8.1 Bilaga 1

Hej!

Mitt namn är Nikola Stefanov och jag läser sista terminen på Masterprogrammet Bank och revisor vid Högskolan i Halmstad. Jag skriver just nu examensarbete som handlar om kreditbedömning. Jag vill undersöka hur entreprenörens personliga egenskaper påverkar kreditbedömning. Jag undrar därför om ni skulle vilja ställa upp på en intervju? Ifall ni vill delta så ser jag helst att jag får intervjua antingen en ekonomiansvarig eller bankman som har insyn i kreditbedömning.

Intervjun kommer främst behandla frågor kring personliga egenskapers påverkan på kreditbedömningen och dess innebörd samt frågor om jämställdhet mellan manliga och kvinnliga entreprenörer. Jag kommer att skicka ut min intervjuguide innan en eventuell intervju så att ni får chansen att förbereda er. Jag beräknar att intervjun blir mellan 30 minuter och en timme lång. Uppsatsen kommer vara en offentlig handling på Diva, men jag följer reglerna enligt GDPR och jag kommer hålla all information om ert företagsnamn samt respondentens namn anonymt i uppsatsen om ni så önskar. Jag är väldigt tacksam för all hjälp jag kan få i min undersökning. Jag är flexibel med tid för intervju men att föredra är mellan veckorna 17–19. Ifall detta inte är passande kan vi även nå fram till en kompromiss!

Tack på förhand!

Med vänliga hälsningar,

Nikola Stefanov

## 8.2 Bilaga 2

1) Är det okej om jag spelar in samtalet?

2) Är du okej med att ditt namn syns i uppsatsen, eller vill du vara anonym?

3) Berätta lite om dig själv. Ålder, utbildning, yrke, titel/befattning, ansvarsområde, erfarenhet

4) Berätta lite kort om processen vid kreditbedömning, vilka faktorer granskar ni?

5) Skulle du säga att personliga egenskaper kan vara en avgörande faktor vid kreditbedömning? Hur stor vikt lägger ni på personliga egenskaper jämfört med resterande faktorer?

6) Hur skulle du beskriva en entreprenör? Vad är en entreprenör enligt dig? Är det en person? Flera personer? Man eller kvinna?

7) Vilka personliga egenskaper är viktigast hos en entreprenör? Vilka egenskaper är ni ute efter hos en entreprenör?

8) Har entreprenörens kön någon betydelse när den ska ansöka om lån?

9) Anser du att en manlig och kvinnlig entreprenör kan ha olika personliga egenskaper? Finns det någon skillnad i personliga egenskaper hos män respektive kvinnor?

10) Har du upplevt någon skillnad mellan en manlig och kvinnlig entreprenör egenskapsmässigt?

11) Ser ni någon skillnad mellan manliga och kvinnliga entreprenörer? Karaktär, personlighet, egenskaper?

12) Värderar ni manliga och kvinnliga egenskaper lika?

13) Har det hänt att en kvinnlig entreprenör inte blir beviljad lån på grund av sina egenskaper? Vilka är det i sådant fall? Har detsamma hänt en manlig entreprenör av samma anledning?

14) Har ålder någon betydelse? Är det mer vanligt att äldre entreprenörer med mer erfarenhet får beviljade lån jämfört med yngre?.

15) Kan kreditbedömarens erfarenhet, bakgrund och kön avgöra vem som får lån? Är t.ex kvinnliga kreditbedömare mer villiga att bevilja lån till kvinnliga entreprenörer? Är män mer villiga att bevilja manliga entreprenörer? Eller är det tvärt om?.

16) Är det fler män som ansöker om lån eller är det fler kvinnor?

17) Vad är mannens respektive kvinnans motiv till lånet? Varför vill de starta företaget? Vad är målet med företaget? Vilka drivkrafter finns hos mannen respektive kvinnan?

18) Vad är det för typ av personer som söker lån hos er? Vilka egenskaper har de? Finns det någon röd tråd eller är alla olika? Har de egenskaper som anses vara entreprenöriella?