

Kandidatuppsats

Bachelor's thesis

Företagsekonomi

Business Administration

Bankfinansiering för nystartade företag

Muharrem Harman



Mittuniversitetet

MID SWEDEN UNIVERSITY

Campus Härnösand Universitetsbacken 1, SE-871 88. Campus Sundsvall Holmgatan 10, SE-851 70 Sundsvall.

Campus Östersund Kunskapens väg 8, SE-831 25 Östersund.

Phone: +46 (0)771 97 50 00, Fax: +46 (0)771 97 50 01.

Mittuniversitetet

Institutionen för Ekonomi, Geografi, Juridik och
Turism

Examinator: e-postadress: Maria.bogren@miun.se

Handledare: e-postadress: Cecilia.dalborg@miun.se

Författarens e-postadress: Muha1700@student.miun.se

Datum: 2019-06-16

Förord

Jag vill inleda denna uppsats genom att nämna att jag är hjärtligt tacksam och uppskattar allt professionellt och värdefullt råd samt kommentarer som jag fått av min handledare, Cecilia Dalborg. Tack så hemskt mycket för att du tagit din tid och hjälpt en orolig student både vid uppstarten och under uppsatsens gång.

Jag är väldigt tacksam för de respondenter som ställt upp och valt att vara en del av denna studie. Tack för att ni bemött mig förträffligt och med ett leende på läpparna. Jag uppskattar även all hjälp som jag fått av min opponentgrupp, både för kritiken som jag fått bemöta och för berömmen som gett mig styrkan att avsluta det som jag påbörjat.

Om jag var i avsaknad av dessa opponenter hade jag aldrig lyckats skriva klart denna uppsats. Jag vill även nämna att jag dedicerar denna studie till min älskade mor, Servet Harman, som varit vid min sida under hela mitt liv och som motiverat mig, trott på mig och supportat mig under uppsatsens gång. Jag älskar dig!

Sammanfattning

Det finns många typer av finansieringsmöjligheter för företag men de existerande finansieringsformerna är betydligt lättare att ta del av för befintliga företag än för nystartade. Att nystartade företag stöter på motstånd i sina försök att tillhandahålla externfinansiering är en fråga som blir allt mer förekommande. Tidigare studier visar att nystartade företag föredrar att söka sig till banklån och därför avgränsas denna studie till bankernas process vid investeringsbeslut beträffande kredit till nystartade företag.

I denna studie användes en kvalitativ forskningsmetod vilket bygger på personliga intervjuer med företagsrådgivare som arbetar på olika banker och som medverkar i beslutsfattande av kredit till nystartade företag. Syftet med denna uppsats är att öka förståelsen för hur banker bedömer nystartade företags möjligheter för uppstart samt att undersöka vilka kriterier som kan ha inverkan vid beviljande av lån. Vidare är syftet att undersöka huruvida bedömning av nystartade företag skiljer sig åt mellan olika banker.

Resultatet som intervjuerna framställer visar att affärsplan och budget har stor påverkan på bankernas bedömning av nystartade företags möjligheter för uppstart. Andra viktiga faktorer som påverkar beviljandet av lån är personliga egenskaper hos företagaren samt vilken typ av bransch som företaget ska starta inom. Rörande skillnader i olika bankernas bedömning av nystartade företag visar resultatet mer likheter än skillnader.

Abstract

There are many types of financing opportunities for large companies to take part in and the choice of financing can be affected by various factors. Previous research shows which criteria that are prominent and are examined when granting finance to existing companies. Newly started companies, on the other hand, have fewer financing opportunities, because the forms of financing that are available today are easier to get for existing companies. Since previous studies show that start-up companies prefer to apply for bank loans, I have in this study chosen to delineate myself to the banks' process when deciding on credit to newly started companies. The purpose of this thesis is to increase the understanding of how banks assess the growth opportunities of newly started companies and also to examine which criteria may have an impact on the granting of loans. Furthermore, the purpose is to investigate whether assessment of start-ups differs between different banks. In this study I have chosen to use a qualitative research method that is based on personal interviews with business advisors who work at different banks and who participate in decision making of credit to newly started companies. The results presented by the interviews show that the business plan and budget have a major impact on the banks' assessment of the opportunities for newly started companies. Other important factors that affect the granting of loans are the personal characteristics of the entrepreneur and the type of industry that the transaction relates to. There were more similarities than differences between the banks' assessment of start-up companies.

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Problemdiskussion.....	3
1.3	Syfte och frågeställning.....	4
1.4	Disposition.....	5
1.5	Begreppsförklaring	5
1.5.1	Nystartade företag	5
1.5.2	Klassificering av företag.....	6
1.5.3	Risikkapitalbolag	7
1.5.4	Personlig borgen.....	8
2	Teori.....	9
2.1	Banklån som finansiering.....	9
2.2	Pecking order teorin	10
2.3	Trade off teorin.....	10
2.4	Investeringsbeslut	11
2.5	Informationsasymmetri	12
2.6	Agentteori.....	13
2.7	Risk.....	14
2.8	Teorisammanfattning.....	15
3	Metod	17
3.1	Val av forskningsstrategi och forskningsansats.....	17
3.2	Tillvägagångssätt.....	17
3.2.1	Urval av respondenter.....	17
3.2.2	Semistrukturerade intervjuer	18
3.2.3	Intervjuguide	19
3.3	Analysprocess.....	19
3.4	Studiens kvalitet	20
3.4.1	Trovärdighet	20
3.4.2	Äkthet	21
3.5	Forskningsetiska konsekvenser	22
3.6	Metodreflektion	22
4	Empiri.....	24
4.1	Swedbank AB.....	24
4.2	Svenska Handelsbanken	27
4.3	Länsförsäkringar Bank	28
4.4	Nordea AB.....	31
5	Analys	33
5.1	Risk och säkerhet.....	33

5.2	Kriterier som granskas av bankerna	34
5.2.1	Budget och affärsplan.....	34
5.2.2	Personliga egenskaper och bransch	35
5.2.3	Övriga kriterier som påverkar	36
5.3	Faktorer som kan underlätta beviljande av lån	37
6	Diskussion och Slutsats	38
6.1	Bankers kriterier vid beviljande av lån till nystartade företag.....	38
6.2	Skillnader mellan bankerna	39
6.3	Slutsatser	39
6.4	Förslag till ny forskning	40
7	Referenser.....	41
Bilaga 1	44

Figurförteckning

Figur 1 - Nystartade företag	6
Figur 2 - Klassificering av företag	7

1 Inledning

I detta kapitel presenteras bakgrunden till denna studie för att ge läsaren en förståelse av vad studien handlar om samt insikt och vägledning till problemet såväl som till syftet med studien.

1.1 Bakgrund

För att ett företag ska påbörja sin verksamhet och ha en långsiktig ekonomisk tillväxt krävs det att företaget har olika finansieringsmöjligheter (Larsson, 2011). Det behövs ett ändamålsenligt finansieringssystem för att minska risken för ekonomin att stagnera och hamna i en negativ utvecklingsspiral. Finansmarknaden i Sverige har vuxit mycket rörande befintligheten av nya finansiella instrument vilket medför att företagen enligt nuvarande finansmarknad med dess aktörer samt finansiärer har möjligheten att utnyttja fler typer av finansieringslösningar än tidigare. Övergripande handlar företagsfinansiering om att förvärva sig kapital för att kunna bedriva sin verksamhet i önskad utsträckning (Larsson, 2011). Teorier om finansiering har som syfte att finna en optimal utjämning mellan investeringar och finansieringslösningar (Garmer & Kyllenius, 2004). Syftet är att med hjälp av olika finansieringslösningar ta hänsyn till olika typer av risker och kostnader som kan uppkomma. När det gäller finansiering av investering över tid kan det uppstå otrygghet och osäkerhet i investeringen på grund av osäkra framtida kostnader och risker samt deras variation (Garmer & Kyllenius, 2004).

Finansieringsbesluten som ett företag tar kan påverka företagets möjligheter och ekonomiska ställning eftersom det kan uppkomma skillnader i exempelvis avtalen likt skuldebrev, in-teckningar och lån, vilket alla kännetecknas av en kostnad som finansmarknaden kallar för ränta (Landström, 2003). Finansieringsbesluten kan alltså leda till att företagets möjligheter för långsiktiga vinster och avkastningsmöjligheter berörs (Larsson 2011). Larsson (2011) menar även att det generella syftet med finansieringsteorier är att orientera företag i den riktning som ger störst möjliga avkastning.

Det finns några typer av finansieringsformer som många företagare inte har kunskap om, bland dessa förekommer bidrag, stipendier och mjuka lån (Landström, 2003). Bidrag och stipendier är ekonomisk support som fungerar relativt överensstämmande och dessa erbjuds till företag samt privatpersoner. För att erhålla bidrag eller stipendier måste företaget uppfylla vissa krav och därifrån är det upp till finansiären att bevilja det eller inte (Garmer &

Kyllenius, 2004). Det är skillnad mellan bidrag och exempelvis bankfinansiering eftersom syftet med att erbjuda bidrag som finansieringsform är att entreprenören ska dra nytta av det utan att bli återbetalningsskyldig (Landström, 2003). Tidigare forskning visar att många företagare som sökt bidrag i Sverige tycker att bidragssystemet är invecklat och knepigt. Många entreprenörer har inte kunskap om hur och vilken typ av bidrag som ska sökas, detta är evidens på att det finns brist på kunskap hos företagare i Sverige. Okunskapen hos dessa företagare kan leda till att de inte åstadkommer sin fulla potential för framgång (Landström, 2003).

Gällande mjuka lån är villkorslån och utvecklingslån de vanligaste formerna (Garmer & Kyllenius, 2004). Mjuka lån är det finansieringsalternativ för företaget som inte erfordrar personlig säkerhet och som har smidig avbetalning. Det som skiljer mjuka lån från vanliga banklån är att mjuka lån oftast omfattar högre räntor och att motfinansiering kan komma att begäras. Finansiärer tenderar att ta större risker vid utlåning av mjuka lån rörande återbetalningstiden samt räntan (Garmer & Kyllenius, 2004). Det finns olika institutioner som erbjuder mjuka lån, stipendier och bidrag till nystartade företag. Bland dessa förekommer bland annat nationella och regionala institutioner, intresseorganisationer och den Europeiska unionen (Garmer & Kyllenius, 2004).

Finansieringslösningar för nystartade företag kan ha en djupare innebörd som inte enbart avser nystartade företagets möjligheter, utan även lönsamheten som nystartade företag skapar för små och medelstora företag (Cassar, 2004). Små och medelstora företag underlättar i sin tur skapandet av andra företag och uppmuntrar innovationsprocessen samtidigt som de bidrar till utveckling av befintliga företag (Abdulsaleh & Worthington, 2013). Cassar (2004) hävdar att entreprenörer är en viktig faktor för ett lands ekonomiska tillväxt och Abdulsaleh tillsammans med Worthington (2013) menar att finansiering för nystartade företag medför att den nationella tillväxten gynnas.

Många nystartade företag har inte enbart brist på kunskap rörande vilka typer av finansieringskällor som finns bortsett från banklån, men även en defensiv inställning att tillhandahålla och bemöta information om andra finansieringsalternativ eftersom det anses vara oväsentligt (Landström, 2003). Tucker och Lean (2003) menar också att många entreprenörer har brist på kunskap angående de behov samt villkor som krävs att uppfylla för att göra det möjligt att tillhandahålla extern finansiering.

1.2 Problemdiskussion

Tidigare forskning visar att de befintliga finansieringsformerna är betydligt enklare att ta del av för befintliga företag än för nystartade företag; detta är ett dilemma som stötts på av många entreprenörer (Garmer & Kyllenius, 2004). Eftersom risken att investera i nystartade företag är större än att investera i befintliga, blir det tveksamt för finansiärer att investera i startprocessen för företag (Bruns & Fletcher, 2008). Risken som finansiärer upplever vid investering i nystartade företag kan bero på flera olika faktorer; exempelvis informationsasymmetrin som uppstår mellan företagare och finansiär, det faktum att nystartade företag inte äger tillgångar och att nystartade företag oftast är i avsaknad av tidigare ekonomiska resultat att uppvisa (Landström, 2003). Nystartade företag kan påträffa svårigheter att lösa informationsasymmetrier med långgivare och finansiärer, vilket i sin tur kan leda till att de får sämre erbjudanden rörande kapital samt högre räntor som istället leder till att företagen undviker sig från extern finansiering (Cassar, 2004).

Rörande extern finansiering föredrar nystartade företag att söka sig till banklån men banker har dock sitt stora fokus på att investera i företag som anses ha låg sannolikhet att misslyckas (Bettignies & Brander, 2007). De förändringar som bankerna i Sverige har gjort rörande kreditrisk anses vara en konsekvens från finanskrisen (Bruns & Fletcher, 2008). Banker strävar ständigt efter att undvika att utsätta sig för risker, vilket finansiering till nystartade företag kan innebära och därför ställs många krav från banken rörande kredit till nystartade företag (Bruns & Fletcher, 2008). Berger och Udell (1998) menar att banker erbjuder höga räntor för nystartade företag och kan komma att kräva personlig borgen, men trots det väljs bankfinansiering först bland flera möjliga finansieringsformer. Banklån föredras eftersom det ger möjlighet för entreprenören att bevara full besittningsrätt för sin verksamhet vilket även minskar risken för entreprenören att vara mindre verksam och ha mindre kontroll över sin verksamhet (Bettignies & Brander, 2007). Enligt Uppland Kredit (2019) påträffar entreprenörer som befinner sig i uppstartsfasen motstånd vid försök till extern finansiering för sin verksamhet och mer än hälften av nystartade företag utsätts för svårigheter att erhålla extern finansiering. Enbart en liten del av nystartade företag har lyckats tillhandahålla kredit från banken och den resterande delen har varit tvungna att investera med eget kapital (Uppland Kredit, 2019). Wiberg (2018) menar att företagare tvingas låna pengar av familj, släkt eller vänner eftersom banker och andra kreditgivare ställer höga krav på nystartade företag. Detta

kan vara något som orsakar att företagare samt anhöriga till företagaren kan utsättas för en privatekonomisk risk (Wiberg, 2018).

Det har genomförts tidigare studier för att identifiera vilka svårigheter som entreprenörer påträffar längs vägen till extern finansiering (Cassar, 2004). Wiberg (2018) menar att andelen företag som tycker att det är svårt att erhålla extern finansiering ökar i Sverige. Eftersom finansinstitut som exempelvis banker bedömer nystartade företags affärsidéer och möjligheter kan deras perspektiv ha stor betydelse vid attestering att låna ut kapital. Cassar (2004) menar att en viktig faktor som granskas av banker vid beslutsfattande av kredit till företag är de tidigare resultat som uppvisas. Bruns och Fletcher (2008) menar vidare att följande faktorer är viktiga: den ekonomiska ställningen som företaget har vid sökandet, återbetalningsförmågan på tidigare krediter, historiska konton, kassaflöde, kompetens hos företaget, säkerheter, låntagarens andel och riskkapitalförmåga. De ovannämnda kriterierna är det som granskas rörande befintliga företag. Är det liknande kriterier som ligger till grund för bankers kreditbedömning av nystartade företag, eller finns det andra kriterier som har viktigare betydelse? Med avstamp i ovanstående problemdiskussion formuleras följande syfte och forskningsfrågor.

1.3 Syfte och frågeställning

Syftet med denna uppsats är att öka förståelsen för hur banker bedömer nystartade företags möjligheter för uppstart samt att undersöka vilka kriterier som kan ha inverkan vid beviljande av lån. Vidare är syftet att undersöka huruvida bedömning av nystartade företag skiljer sig åt mellan olika banker.

För att besvara syftet ställs följande forskningsfrågor:

- ✓ Vilka kriterier kan ha betydelse för bankerna när de ska bedöma och bevilja lån till nystartade företag?
- ✓ Skiljer sig bedömningen av nystartade företag åt mellan olika banker?

1.4 Disposition

Nedan presenteras studiens olika delar.

Inledning: *I detta kapitel presenteras bakgrunden till denna studie för att ge läsaren en förståelse av vad studien handlar om samt insikt och vägledning till problemet såväl som till syftet med studien.*

Teori: *I detta kapitel lyfts det fram teorier samt tidigare forskning inom ämnet vilket i senare skede kommer att jämföras med empirin. Här lyfts de teoretiska förutsättningarna upp för läsaren för att ge läsaren kunskap inom studiens ämne.*

Metod: *I detta kapitel redogörs metoden för att bemöta studiens problematik och forskningsfrågor. Vilken metod som används kommer att presenteras samt tillvägagångssättet för val av respondent och insamling av data.*

Empiri: *I detta kapitel presenteras resultatet av de intervjuer som genomförts. Här görs en presentation av respondenter samt vilken bank som de representerar.*

Analys: *I detta kapitel analyseras det empiriska avsnittet där studiens frågeställningar relateras till tidigare forskningsresultat.*

Diskussion och Slutsats: *I detta kapitel diskuteras studiens resultat samt presenteras slutsatser avseende studiens slutsatser.*

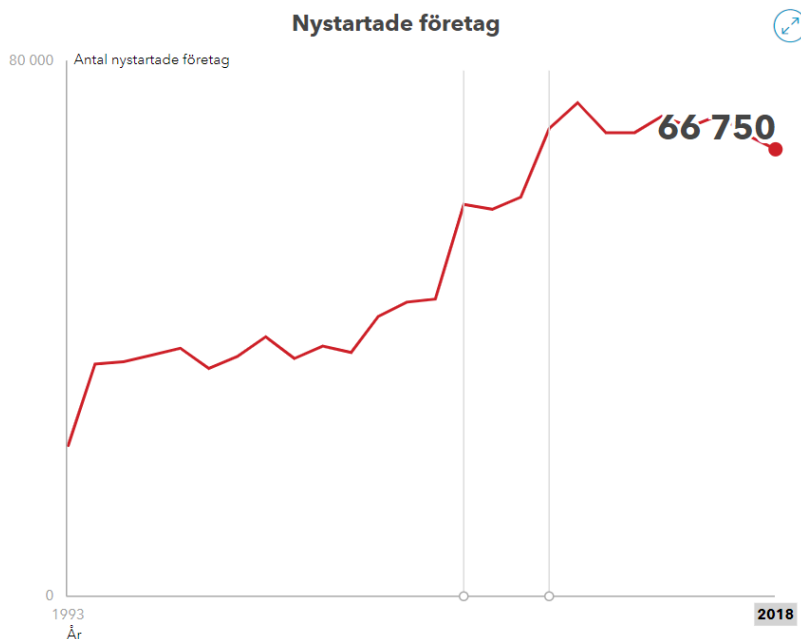
1.5 Begreppsförklaring

I studien används ett antal olika begrepp som nedan definieras.

1.5.1 Nystartade företag

Definitionen av ett nystartat företag är enligt *Institutet för Tillväxtpolitiska Studier* och organisationen *Tillväxtsanalys*, företag som har en helt nystartad verksamhet eller företag som har

återanknutits efter att ha varit överksam i lägst två år (Ekonomifakta, 2019). Ett företag som har bytt ägare eller bytt bolagsform är inte ett nystartat företag. Antalet nystartade ökade med cirka 12 000 efter krisåren i Sverige under början av 1990-talet. Tillväxttakten ökade sedan i början av 2000-talet fram till finanskrisen och den internationella lågkonjunkturen år 2009, vilket orsakade i att tillväxttakten avstannade. I Sverige har det sedan 2010 skapats omkring 70 000 företag per år (Ekonomifakta, 2019). Nedan presenteras ett diagram på hur utvecklingen av nystartade företag har sett ut i Sverige sedan 1993.



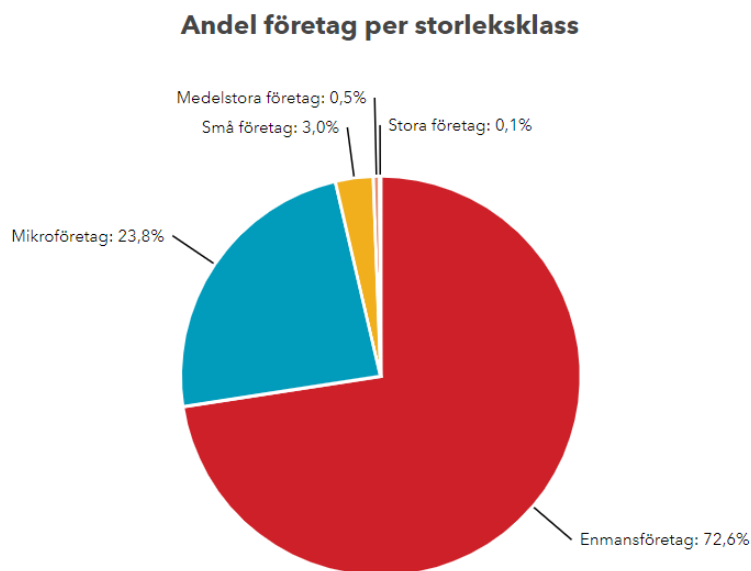
Figur 1 - Nystartade företag

Källa: Bearbetad från ITPS (1993–2007); Tillväxtanalys (2008–2018)

1.5.2 Klassificering av företag

Små och medelstora företag brukar avgränsas med begreppet SME, vilket står för “small and medium sized enterprises” (Upphandlingsmyndigheten, 2018). För att klassificera små och mellanstora företag i Sverige tillämpas Europakommissionens definition vilket grundar sig på antalet anställda samt endera nettoomsättningen eller balansomslutning. Det som definieras som små företag är företag med mindre än 50 anställda och en årsomsättning eller balansomslutning på mindre än 10 miljoner Euro. Mikroföretag är företag med mindre än 10 anställda och en årsomsättning eller balansomslutning på mindre än 2 miljoner Euro. Medelstora företag är företag som har mindre än 250 anställda och en årsomsättning som inte överskrider 50 miljoner Euro alternativt en balansomslutning som inte överskrider 43 miljoner Euro. Av

företagen i Sverige består 99,9 procent av små och medelstora företag. Ett företag som har fler än 250 anställda klassificeras som ett stort företag. I Sverige är det 0,1 procent av alla företag som är klassificerade som stora men trots det så har de stora företagen flest anställda i landet (Upphandlingsmyndigheten, 2018). Nedan presenteras ett diagram på hur antalet företag per storleksklass såg ut i slutet av 2018.



Figur 2 - Klassificering av företag

Källa: Bearbetad från SCB – Företagsregistret (30:e november 2018)

1.5.3 Riskkapitalbolag

Ett riskkapitalbolag är en verksamhet som har i uppdrag att investera i andra företag, vilket innebär att de tillhandahåller riskkapital (Bruns & Fletcher, 2008). Syftet med ett riskkapitalbolag är att investera och assistera företag i en växande riktning för att sedan alternativt sälja sin andel för ett högre pris än anskaffningsvärdet (Landström, 2003). Riskkapital preciseras som investeringar som finansiärer gör i en verksamhet för framtida förtjänst. Riskkapitalbolag tar större risker än exempelvis banker eftersom riskkapitalbolag tar risken att gå miste om det kapital, endera hela eller den andel som investerats om företaget inte växer (Landström, 2003). En anledning till att banklån från banken väljs som den optimala finansieringsmetoden före riskkapitalbolag är att många företagare och entreprenörer inte föredrar riskkapitalbolag som inte bidrar med betydande insatser i verksamheten (Bettignies & Brander, 2007). Davidsson et al. (2001) hävdar också att entreprenörers stora önskan är att vara sin egen chef

samt bedriva verksamhet själv och att det är anledningen till att banklån väljs före riskkapitalfinansiering.

1.5.4 Personlig borgen

Personlig borgen är ett borgensåtagande som långivare kan begära från låntagare som säkerhet eller garanti för återbetalning av lånet (Larsson, 2011). Det som personlig borgen avser är att en eller två bolagsmän utför ett borgensåtagande, vilket innebär inträde till företaget om det förekommer att skulden inte kan återbetalas. I princip är det möjligt för vem som helst att gå i personlig borgen när banker verkställer ett företagslån men oftast brukar banker kräva att den, alternativt de som bedriver och är sysselsatta i verksamheten gör det. Personlig borgen innebär i stort sätt att den som inte betalar sin företagsskuld blir istället skyldig att göra det privat (Larsson, 2011).

2 Teori

I detta kapitel lyfts det fram teorier samt tidigare forskning inom ämnet vilket i senare skede kommer att jämföras med empirin. Här lyfts de teoretiska förutsättningarna upp för läsaren för att ge läsaren kunskap inom studiens ämne.

2.1 Banklån som finansiering

Banklån är en finansieringsform som erbjuds av banker för företag för att finansiera och bedriva sin verksamhet (Bruns & Fletcher, 2008). Bankernas erbjudande av lån är en utgångspunkt i många nystartade företags startprocess och befintliga företags expanderande samt utveckling. I Sverige är banklån den mest frekventa finansieringsformen för företag att tillhandahålla externt kapital (Bruns & Fletcher, 2008). Detta gäller oftast nystartade företag eftersom befintliga företag har många andra finansieringsalternativ där likartade och även lämpligare erbjudanden kan erhållas (Garmer & Kyllenius, 2004).

Bankernas utlåning är ett finansieringsalternativ som kan ge nystartade företag möjlighet för att kunna starta sin verksamhet, men som även kan medföra att banken själv växer (Bruns & Fletcher, 2008). Enligt Statistikmyndigheten utgörs den största delen av företagen i Sverige av enmansföretag, och det har sedan 2010 skapats omkring 70 000 nya företag varje år (Ekonomifakta, 2019). Skapandet av företag ger bankerna möjlighet att ha nystartade företag som en större del av sitt segment (Landström, 2003). Berger och Udell (1998) menar att många nystartade företag har under sina första år skuld som huvudkälla. Finansieringen av verksamheten bedrivs alltså av banklån och trots att riskkapitalföretag har uppmärksammats som ett vanligare finansieringsalternativ enligt forskning är banklån den mest konventionella finansieringsformen för nystartade företag (Berger & Udell, 1998). Som tidigare nämnts tenderar nystartade företag att vara mer villiga att söka sig till banklån eftersom att det inte har någon inverkan på ägarandelen (Bruns & Fletcher, 2008). Detta överensstämmer med det som Landström (2003) argumenterar för, att nystartade företagare blir mycket tveksamma rörande finansieringsformer som tar in ägarpartners i företaget. Banker är de dominerande finansinstitut rörande valet av finansiering för nystartade företag eftersom skuldavtal som erbjuds av banker har bättre incitamentegenskaper i jämförelse med till exempel riskkapitalfinansiering (Bettignies & Brander, 2007). Zimmerer et al. (2008) hävdar att entreprenörer och företagare föredrar att själva ha kontroll över sin verksamhet, därför väljs banklån som

främsta externa finansieringsalternativ. Davidsson et al. 2001) menar att eftersom entreprenörers stora önskan är att vara sina egna chefer och inte vara beroende av någon annan väljs det finansieringsalternativ som inte påverkar deras handlingsfrihet negativt, vilket banklån inte gör.

2.2 Pecking order teorin

Pecking order-teorin är en teori som formades på grund av informationsasymmetrier som uppkom mellan företag och finansiärer (Majluf & Myers, 1984). Teorin menar att informationsasymmetrin som uppstår mellan företagare och investerare skapar en rangordning av de existerande finansieringsalternativen (Davidsson et al. 2001). Företagare strävar efter att täcka sina utgifter och finansiera sin verksamhet med främst interna medel (Brealey, et al. 2008). Anledningen till att företagare väljer att först konsumera interna medel är på grund av *adverse selection*; vilket innebär att företaget vill hindra att en annan part utnyttjar informationsövertag gentemot dem (Davidsson et al. 2001). Om ett företag inte kan finansieras av internt innehav ska företaget vända sig till externa medel, alternativt banklån (Tucker & Lean, 2003). Pecking order-teorin menar att när ett nystartat eller befintligt företag beslutat att använda sig av externt kapital, skall banklån vara det alternativ som först söks. Såvida företaget inte tilldelas lån av banken vänder företagaren sig till andra finansieringsalternativ, exempelvis riskkapitalbolag (Tucker & Lean, 2003). Det uppstår även situationer där företag utnyttjar en finansieringsform som anses vara mindre förmånlig av Pecking order-teorin, men om företaget får chansen att utföra en investering där det är stor räntabilitet kan en lägre rangordning av finansieringsalternativ prioriteras (Majluf & Myers, 1984).

2.3 Trade off teorin

Trade off-teorin hävdar att företag som korrigerar sin kapitalstruktur kan påverkas negativt och bör vid val av finansiering undersöka två betydande frågor, vilka är skatt och risk (Brealey, et al. 2008). Brealey et al. (2008) menar vidare att valet mellan att finansiera verksamheten med eget kapital eller med externt kapital egentligen kan uttryckas som valet mellan ökad skattebesparing som skapas av lån och de kostnader som skapas av ett lån. Det är gynnsamt för ett företag att låna kapital eftersom att lån ökar skattebesparingarna samt att räntan

som betalas är avdragsgill och medför möjligheten att få tillbaka en stor del av räntekostnaderna (Majluf & Myers, 1984). Både Trade off-teorin och Pecking order-teorin försöker förutsätta skiljaktigheter i klart uttalade och oklart uttalade finansieringskostnader samt vilken typ av finansieringsmetod som bör selekteras (Bettignies & Brander, 2007). Vid valet mellan bankfinansiering och riskkapitalfinansiering bestäms det av avvägningen mellan hur aktiva riskkapitalbolaget är i företaget och hur aktiv entreprenören är i verksamheten. I reflektion till riskkapitalbolagets och företagarens aktivitet i verksamheten är det många entreprenörer som väljer bankfinansiering före riskkapitalfinansiering (Bettignies & Brander, 2007).

Enligt tidigare forskning har valet av finansiering stor betydelse på både uppstarten av verksamheten och utvecklingen av verksamheten för att undvika likviditetsproblem i företaget (Cassar, 2004). Valet av finansiering är även viktigt för att upptäcka olika typer av kostnader samt förmåner som kan uppkomma, exempelvis byråkostnader och skatteförmåner i anknytning till lån (Cassar, 2004). Det som kännetecknar just Trade off-teorin är att den betraktar banklån som den mest förmånliga valmöjlighet i jämförelse med aktiemarknaden och kapitalmarknaden (Tucker & Lean, 2003). Ett företag som har ett kapital som består av lån kan uppfattas som riskfyllt av finansiärer och enligt Trade-off teorin är det grundläggande att företag förändrar sin kapitalstruktur, tills den lämpligaste finansieringsformen anträffas för just den verksamheten (Tucker & Lean, 2003). Finansiärer som investerar i högriskföretag begär ofta högre avkastning, långgivare kräver exempelvis högre räntor och avgifter (Garmer & Kyllenius, 2004).

2.4 Investeringsbeslut

Innan finansiärer tar ett investeringsbeslut är det grundläggande att se över olika typer av tänkbara och potentiella investeringar som finns tillgängliga att satsa pengar i (Majluf & Myers, 1984). Finansiärer har flera faktorer att ta hänsyn till och överväga gällande bedömandet av ett företags framtida vinster. Det är mycket viktigt att se över de risker som tas i en investering för att undvika att ta stora risker (Majluf & Myers, 1984). Vid beviljande av lån behöver låntagaren genom olika metoder kunna beräkna och uppskatta framtida kassaflöden som investeringen avser (Brealey, et al. 2008). Vid beräkningarna ska långgivaren beakta belopp, tidpunkt och risken av kommande kassaflödena. Tidigare forskning visar att det finns tre kriterier som finansinstitutioner grundar sina investeringsbeslut på, och dessa är förhållandet mellan långgivare och låntagare, den finansiella situationen för låntagaren samt de garantier

som låntagaren kan uppvisa för långgivaren (Bruns & Fletcher, 2008). Vid processen att bevilja lån är långgivarens beslut väldigt viktigt för bankens överlevnad. Orsaken till att förhållandet mellan långgivare och låntagare, samt att den finansiella situationen för låntagaren är kriterier som granskas är på grund av informationsasymmetrin som uppstår mellan långgivare och låntagare. Långgivare som har brist på information rörande ett företag eller företagare upplever svårigheter att utvärdera företagarens möjligheter och bevilja lånet. Gällande den finansiella situationen för lånsökaren kräver banker att sökaren uppvisar tidigare resultat som en trygghet för banken att besluta om krediten (Bruns & Fletcher, 2008). Informationsasymmetri mellan långgivare och låntagare samt brist på tidigare resultat att uppvisa medför högre risk för bankerna att investera i och påverkar investeringsbesluten (Landström, 2003). Vilka säkerheter som låntagaren kan framställa kan vara fler typer av säkerheter, exempelvis säkerheter i olika typer av tillgångar, återbetalningsförmåga och personlig borgen (Bruns & Fletcher, 2008). Gällande problem som uppstår i förhållandet mellan långgivare och låntagare är informationsasymmetri något som benämns mycket ofta av tidigare forskning (Cassar, 2004).

2.5 Informationsasymmetri

Informationsasymmetri uppstår när en part har informationsövertag över annan part rörande viktig finansiell information och kan exempelvis uppstå vid en investering (Landström, 2003). Informationsasymmetri leder till att två parter agerar olika och kan resultera i att den part som har informationsövertag har högre sannolikhet att göra vinster. Det uppstår ofta informationsasymmetri mellan nystartade företag och finansiärer vilket skapar fördelar samt nackdelar bland parterna (Landström, 2003). Eftersom nystartade företag oftast inte har något historiskt engagemang och resultat att uppvisa kan det leda till att finansiären inte mottar all information som kan vara angelägen. Låntagaren kan i dessa fall välja att inte lämna ut den informationen eftersom den anses kunna begränsa möjligheten att få kredit samt erbjudanden; i detta fall innebär informationsövertag fördelar för låntagaren och nackdelar för finansiären (Brealey, et al. 2008). Informationsasymmetrier som uppstår mellan börsnoterade aktieföretag och finansiärer resulterar även till att aktieägare kan begära högre avkastning i samband med att företagets kapital består av lån och inte eget internt medel (Cassar, 2004).

Tidigare forskning visar att egenföretagare i Sverige är mycket motvilliga till finansieringsalternativ som påverkar ägarandelen (Bruns & Fletcher, 2008). Davidsson et al. (2001) menar också att entreprenörer vill vara sin egen chef. Detta på grund av det kan vara nödvändigt att

ha kontroller för att verifiera att parterna agerar inom det som avtalats. Det finns även risk att inte erhålla den hjälp som avtalats om företagaren exempelvis valt att finansiera sin verksamhet genom ett riskkapitalbolag (Bruns & Fletcher, 2008). Nystartade företag som haft informationsövertag gentemot finansinstitut samt utnyttjat den asymmetriska informationen genom att utelämna informationen och ändå belånat krediten, har försvårat det ännu mer för andra företagare och entreprenörer att tillhandahålla extern finansiering (Abdulsaleh & Worthington, 2013). Banker vill undvika att sådant uppstår och det är därför mycket viktigt för banker att noggrant värdera kring risken som tas vid en investering i exempelvis nystartade företag, eftersom investeringen har betydelse för bankens lönsamhet (Bruns & Fletcher, 2008). En teori som kan sammankopplas med informationsasymmetri är Agentteorin (Davidsson et al. 2001).

2.6 Agentteori

Agentteorin är en teori som skiljer på agent- och principal förhållande (Cassar, 2004). Denna teori utgår från att fastställa det optimala kontraktet mellan agent och principal för bäst effektivitet och lönsamhet. Problemet som agentteorin framhäver är att principal inte kan följa agenten och inte vet om agenten agerar inom gränserna för sin befogenhet eller inom det som avtalats. Ett annat vanligt problem inom agentteorin är att principal samt agent har olika tolkningar och inställningar på risk och prioriterar därför olika insatser (Cassar, 2004).

Agentteorin kan även betrakta relationen mellan bank och företagare, i det fallet skulle banken vara principal och företagaren agent. Agentteorin går att relatera till eftersom det handlar om två parter som kan ha olika syner på risk och information vilket kan resultera i missförstånd (Landström, 2003). Två begrepp som oftast går samman med agentteorin är *adverse selection* och *moral hazard* (Davidsson et al. 2001). *Adverse selection* innebär att en part har informationsövertag över den andra parten, vilket kan uppstå mellan bank och företagare när banken exempelvis inte har all väsentlig information om ett nystartat företag. *Moral hazard* innebär att det är omöjligt för en part att verifiera en annan part, och därför presterar inte agenten optimalt eller enligt avtal. Om banken väljer att bevilja lånet till företagaren är det omöjligt för dem att följa företagaren och veta med säkerhet att de verkar inom det avtal som skapats (Davidsson et al. 2001).

2.7 Risk

Larsson (2011) menar att om det finns en chans att något inte ska gå som planerat innebär det en risk. När en bank lånar ut pengar till nystartade företag finns det ingen möjlighet för banken att förutse hur investeringen kommer att utfalla (Larsson, 2011). Banker kan inte med all säkerhet veta om ett företag kommer att hamna i konkurs eller om det kommer att kunna återbetala krediten (Abdulsaleh & Worthington, 2013). Det finns dock olika sätt för banken att skapa avtal där det tydligt framgår att företaget är begränsad i det som pengarna ska brukas till samt att företaget exempelvis måste anpassa sig till beloppsgränser (Garmer & Kyllenius, 2004).

Risk är en viktig beståndsdel i bankernas beslutsfattande och anses inte vara något som banker föredrar att gottgöra genom höga räntor som till exempel riskkapitalföretag brukar göra (Cassar, 2004). Banker har till skillnad från riskkapitalbolag sitt stora fokus på att investera i företag som anses ha låg sannolikhet att misslyckas (Bettignies & Brander, 2007). För bankerna är risk ett viktigt element som påverkar många nystartade företags möjligheter att beviljas lån eftersom bankerna påträffar svårigheter vid granskning av risk samt att uppskatta kapaciteten att återbetala skulden (Garmer & Kyllenius, 2004). Av den anledningen är det mycket avgörande för företagare att ha kunskap om bankernas bearbetning och beslutsstagande vid utgivning av lån (Landström, 2003). Med den kunskapen kan den sökande expandera sina möjligheter att bli beviljad kredit och få en bredare insikt i vilka element som är av stor betydelse (Bruns & Fletcher, 2008).

Nystartade och små företag har oftast informationsövertag över sin verksamhet eftersom att de inte har sina uppgifter offentliga, till skillnad från publika bolag (Landström, 2003). Brist på information uppfattas som en riskfylld investering för bankerna när de lånar ut till nystartade företag. Som tidigare nämnts är en lösning till informationsasymmetrier att forma olika typer av avtal som minskar risken i investeringen, men om det finns risk för banker att missgynnas på grund av företagens informationsövertag blir det motbjudande att godkänna krediter (Bruns & Fletcher, 2008).

2.8 Teorisammanfattning

Banklån är en finansieringsform som erbjuds av banker och beviljande av lån ger nystartade företag möjligheten att påbörja verksamheten. I Sverige är banklån den mest frekventa finansieringsformen för nystartade företag. Enligt statistiska myndigheten har det skapats omkring 70 000 nya företag i Sverige varje år sedan 2010. Detta ger bankerna möjligheten att ha nystartade företag som en del av sitt segment. Nystartade företag tenderar att bortse från finansieringsalternativ som påverkar ägarandelen, exempelvis finansiering genom riskkapitalbolag. Entreprenörer vill ha kontroll över sin verksamhet och är oftast inte villiga att ha ägarpartners i sitt företag.

Pecking order-teorin menar att företagare först och främst bör finansiera sin verksamhet med interna medel, och om det inte är möjligt ska företagaren vända sig till extern finansiering. *Pecking order-teorin* rangordnar finansieringsformer som finns att utnyttja och enligt denna teori är banklån det första externt kapital som företagare bör använda sig av. *Trade off-teorin* menar också att banklån är det främsta externa finansieringsalternativ som företagare ska använda sig av. Teorin hävdar att det ska tas hänsyn till kostnader samt förmåner som kan uppkomma med olika finansieringsalternativ. Det kan exempelvis vara byråkostnader samt skatteförmåner i anknytning med banklån.

Det är viktigt för bankens lönsamhet att se över de risker som tas vid investeringsbesluten. Besluten måste tas med försiktighet och tidigare forskning visar att det finns tre kriterier som finansinstitutioner grundar sina investeringsbeslut på, och dessa är förhållandet mellan långivare och låntagare, den finansiella situationen för låntagaren samt de garantier som låntagaren kan uppvisa för långivaren. Vid bankernas beslutsfattande av kredit till nystartade företag kan informationsasymmetrier uppstå. Informationsasymmetri är när en part har informationsövertag över annan part rörande viktig finansiell information och kan exempelvis uppstå vid en investering som banken gör. Eftersom nystartade företag inte har något historiskt engagemang och resultat att uppvisa kan det leda till att finansiären inte mottar all information som kan vara angelägen. Informationsasymmetri kan kopplas med *Agentteorin*, vilket är en teori som skiljer på agent- och principal förhållande. Denna teori utgår från att fastställa det optimala kontraktet mellan agent och principal för bäst effektivitet och lönsamhet. Agentteorin kan även betrakta relationen mellan banken och företagare och i det här fallet skulle banken vara principal och företagaren agent. Agentteorin går att relatera till

eftersom det handlar om att två parter som har olika syner på risk och information, vilket kan förekomma mellan företagare och bank.

När en bank lånar ut pengar till nystartade företag finns det ingen möjlighet för banken att förutse hur investeringen kommer att utfalla. Banker kan inte med all säkerhet veta om ett företag kommer att hamna i konkurs eller om det kommer att kunna återbetala krediten.

Banker har till skillnad från riskkapitalbolag sitt stora fokus på att investera i företag som anses ha låg sannolikhet att misslyckas. Tidigare forskning visar att banklån är det finansieringsalternativ som föredras bland nystartade företag men att banker är väldigt kritiska vid en sådan investering eftersom det anses vara riskfyllt. Därför är syftet med denna uppsats att öka förståelsen för hur banker bedömer nystartade företags möjligheter för att starta sin verksamhet samt vilka kriterier som granskas av banken rörande kredit till nystartade företag.

3 Metod

I detta kapitel redogörs metoden för att bemöta studiens problematik och forskningsfrågor. Vilken metod som används kommer att presenteras samt tillvägagångssättet för val av respondent och insamling av data.

3.1 Val av forskningsstrategi och forskningsansats

Syftet med denna uppsats är att öka förståelsen för hur banker bedömer nystartade företags möjligheter för uppstart samt att undersöka vilka kriterier som kan ha inverkan vid beviljande av lån. Vidare är syftet att undersöka huruvida bedömning av nystartade företag skiljer sig åt mellan olika banker. Tidigare forskning undersöker framför allt förutsättningar vid finansiering för befintliga företag men oftast ur företagets perspektiv och inte finansiärens (se till exempel Landström, 2003). Därför uppfattas att det finns en viss kunskapslucka som behöver utfyllas, nämligen bankers bedömning av kredit till nystartade företag.

Att skapa en djupare förståelse inom studiens ämne med hjälp av respondenternas svar grundas av valet av metodologisk ansats. För att besvara syftet med studien och få kunskap rörande frågeställningar har jag valt att genomföra en kvalitativ forskningsmetod. Bryman och Bell (2013) hävdar att en kvalitativ metod är den metod som bäst genererar djupa och avancerade svar. En kvantitativ metod hade kunnat utfalla i bredare kunskap rörande ämnet men eftersom det eftersträvas djupa svar snarare än mängder av svar ansågs en kvalitativ forskningsmetod mer passande. Studien har genomförts med personliga intervjuer med respondenter som arbetar på olika banker och intervjufrågorna har baserats på studiens problemformulering. I denna studie har en deduktiv ansats använts, vilket innebär att studien baserats på tidigare forskning samt teoretisk referensram inom det valda ämnet och sedan jämförts med empirin som respondenterna framställt (Bryman & Bell, 2013).

3.2 Tillvägagångssätt

3.2.1 Urval av respondenter

Hur valet av respondenterna gjorts i en studie kan ha en definitiv betydelse för empirin (Holme & Solvang, 1997). Eftersom att denna studie försöker svara på hur banker bedömer

nystartade företags möjligheter samt vilka kriterier som kan vara viktiga vid beviljande av kredit har urvalet inte skett slumpmässigt. Respondenterna till denna studie har valts genom ett icke slumpmässigt urval, vilket kan kännetecknas som det urval som görs i kvalitativa studier i syfte att skapa en djupare förståelse om ett ämne (Merriam, 1994). Valet av respondenter har ägt rum genom ett *bekvämlighetsurval*, det har baserats på personer som arbetar på olika banker i Östersund och som i sin arbetsuppgift deltar i beslutsfattandet av kredit till nystartade företag. Bryman och Bell (2013) hävdar att urval som sker genom ett bekvämlighetsurval är godtagbart, eftersom det avser respondenter som är lättillgängliga. Valet av respondenter har gjorts genom att begränsa studien till respondenter som är tillgängliga i Östersund och med möjlighet till personliga intervjuer. Totalt har fyra respondenter intervjuats, dessa är respondenter som jobbar på fyra olika banker, nämligen Swedbank, Svenska Handelsbanken, Nordea och Länsförsäkringar bank. Samtliga banker har kontor över flera delar av landet.

3.2.2 Semistrukturerade intervjuer

Inledningsvis började denna studie med att skapa förståelse kring det valda ämnet genom att arbeta in ny kunskap och hitta teorier samt tidigare forskning. Datainsamlingen till studien har skett genom personliga intervjuer med respondenterna. Tillvägagångssättet till intervjuerna gick till genom att först besöka kontoren för att förklara syftet med studien och intervjuerna. Vidare bokades tid för intervjuerna och det var totalt fyra respondenter av fem tillfrågade som hade möjligheten att vara en del av denna studie.

Utförandet av intervjuerna har skett genom semistrukturerade intervjuer, vilket innebär att frågorna som ställts har varit förutbestämda och ställts till respondenterna var för sig samt på liknande sätt. Det har skett personliga intervjuer med respondenterna i enrum där respondenterna fått möjligheten att tala öppet. Motivet att genomföra semistrukturerade intervjuer har varit för att ha möjligheten att ställa följdfrågor, men endast utifrån det svar som infallit eller om respondenten inte svarat på föregående fråga (Bryman & Bell, 2013). Semistrukturerade intervjuer innebär att alla intervjuer hanterats på liknande sätt, samtidigt som mötena till liten grad kunnat uttryckas olika med anledning av följdfrågor (Bryman & Bell, 2013).

Samtliga intervjuer har spelats in med respondenternas godkännande och samtycke. Respondenterna har blivit informerade om att det endast kommer att utnyttjas av författaren och att

det kommer att raderas direkt efter transkriptionen. Samtliga intervjuer har transkriberats precis efter intervjuerna och det inspelade materialet har raderats. Respondenterna har även fått möjligheten att vara konfidentiella, vilket ökar möjligheten att motta ärliga svar från respondenterna där de uttrycker sig uppriktigt (Bryman & Bell, 2013). Till följd av att tidigare studier visar att vissa personer kan uttrycka sig annorlunda i en grupp med flera personer och för att öka chansen att erhålla allas egna åsikter har jag valt att intervjua respondenterna ensamma istället för att exempelvis intervjua en fokusgrupp (Bryman & Bell, 2013). I denna studie har tre av respondenterna valt att vara konfidentiella, därför har jag valt att anonymisera samtliga respondenter.

3.2.3 Intervjuguide

Intervjuguiden har baserats på studiens syfte samt forskningsfrågor. Holme och Solvang (1997) menar att intervjuer inte baseras på frågeformulären utan på respondenternas uppfattning av intervjufrågorna. Målet som fanns vid bildandet av intervjufrågorna var att det skulle vara tilldragande och öppna upp konversationer mellan intervjuare och respondent. Under intervjuerna uppmärksammades att ställa frågorna rakt utan att ha en styrande underton i syfte att erhålla ärliga svar från respondenternas egen uppfattning. Totalt består intervjufrågorna av 16 frågor, men det ställdes följdfrågor när det passade. Samtliga intervjuer tog plats i ett rum där endast intervjuare och respondent befann sig. Intervjufrågorna presenteras i **bilaga 1**.

3.3 Analysprocess

När intervjuerna hade genomförts undersöktes samband mellan resultatet som intervjuerna framställde och den teoretiska referensramen. Det finns olika typer av analystekniker att använda för att hitta samband mellan teori och empiri, dessa kallas för analytisk, tematisk och grundad teori (Bryman & Bell, 2013). I den här studien användes en kombination av analytisk och tematisk analys. I ett första steg var fokus att finna mönster i empirin som lyftes fram vilket är att betrakta som tematisk analys. Nästa steg var att hitta samband mellan empiri och teori vilket innebär en mer analytisk analys. Analysen har vidare bearbetats i diskussionen genom att försöka ge förklaringar till identifierade mönster i empirin.

3.4 Studiens kvalitet

Vid en kvalitativ undersökning finns det två grundläggande kriterier som ska bedöma studiens kvalitet, dessa är *tillförlitlighet* och *äkthet* (Bryman & Bell, 2013). Bryman och Bell (2013) menar att forskare som använder sig av kvalitativa forskningsmetoder tenderar att bedöma sin forskning med termerna reliabilitet och validitet, men hävdar att trovärdighet och äkthet är de alternativa termer som bör användas för att bedöma kvalitén av en kvalitativ forskningsmetod.

3.4.1 Trovärdighet

Bryman och Bell (2013) menar att en kvalitativ forsknings trovärdighet kan bestå av fyra olika delkriterier, *tillförlitlighet*, *överförbarhet*, *pålitlighet* och *bekräftelse*. *Tillförlitligheten* i en studie innebär hur forskaren följt de regler som finns och hur forskaren iakttagit reglerna under studiens gång. Att respondenterna som intervjuats känt sig trygga med att vara en del av studien och att resultatet som studien framställt har kopplingar till den teoretiska referensramen är viktigt för studiens *tillförlitlighet* (Bryman & Bell, 2013). För att studien ska vara *tillförlitlig* har de intervjuade respondenterna bemötts med respekt och lovats möjligheten att få läsa uppsatsen när den är färdig. Respondenterna som varit en del av denna studie har bemötts väl, vid första kontakten, under intervjun och efter intervjun.

Det andra delkriteriet inom trovärdighet är *överförbarhet*, vilket innebär att studien ska vara uppbyggd och genomförd på det sätt att det ska vara möjligt för någon annan att utföra samma arbete under liknande alternativt skiljande omständigheter (Bryman & Bell, 2013). Således är uppsatsen skriven ordentligt och empirin presenterar hur intervjuerna gått till. För att jämföra intervjuerna utgick varje intervju från intervjuguiden. Det ställdes dock följdfrågor i de fall när något intressant framfördes eller när föregående fråga inte besvarades.

Det tredje delkriteriet är *pålitlighet*, vilket innebär att studiens samtliga avsnitt är väl beskrivna och ger möjligheten för andra att utnyttja. För att uppnå delkriteriet pålitlighet har beskrivning av alla delar gjorts och källorna som utnyttjats har kontrollerats huruvida alla kan få tillgång till dem eller inte. Det fjärde delkriteriet är *bekräftelse* och det mäter ifall forskaren agerat i god tro eller inte. Bekräftelse innebär att forskaren inte medvetet låtit sina personliga värderingar påverka studiens utförande och slutsatser (Bryman & Bell, 2013). För att uppnå detta har respondenterna till intervjuerna blivit informerade om studiens syfte och vad det är

som intervjuerna avser att besvara. Denna studie bygger på tidigare forskning och som författare har jag strävat efter att inte låta mina personliga värderingar eller förväntningar påverka studien. Att vara neutral har varit en utgångspunkt i den här studien.

3.4.2 Äkthet

Förutom trovärdighet är studiens äkthet, som även kallas för autenticitet något som mäter studiens kvalitet (Bryman & Bell, 2013). Äkthet är precis som trovärdigheten indelad i flera delkriterier. För att mäta äktheten i denna studie har dessa delkriterier granskats och eftersträvats. Kontakten med respondenterna både innan, under och efter intervjuerna har behandlats respektfullt och genomtänkt. Samtliga respondenter vill läsa och motta de slutsatser som dragits i denna studie.

De delkriterier som inkluderas i äkthet är *rättvis bild*, *ontologisk*-, *pedagogisk*-, *katalytisk*- och *taktisk autenticitet*. Med *rättvis bild* menas att studien presenterar respondenternas svar riktigt och korrekt utan att låta forskarens egna tankar inkludera och påverka empirin. *Ontologisk autenticitet* innebär om studien gett respondenter mer kunskap om verkligheten. *Pedagogisk autenticitet* mäter om studien gett respondenterna en bättre bild av hur andra människor i miljön uppfattar saker. *Katalytisk autenticitet* mäter ifall studien påverkat respondenternas tankar och processer i en viss situation. *Taktisk autenticitet* mäter ifall undersökningen utfallit att respondenterna fått bättre möjligheter att förete de ingripanden som krävs.

Under tillvägagångssättet för kontakt med bankerna samt under intervjuerna med respondenterna har hänsyn tagits till dessa kriterier. Respondenterna har varit de viktigaste källorna för studien och av den anledningen alltid behandlats väl. Som tidigare nämnts vill samtliga respondenter läsa studien när den är färdig, men vad som respondenterna har tagit med sig och fått för kunskap är svårt att veta. Eftersom denna studies resultat är mer nyttigt för nystartade företag och försöker skapa kunskap som företagare och entreprenörer kan dra nytta av är sannolikheten liten att respondenterna påverkats av studien. Förhoppningsvis har respondenterna från bankerna fått kännedom om att studiens forskningsproblem också är ett problem som upplevs av många nystartade företag.

3.5 Forskningsetiska konsekvenser

Diener och Crandall (1978) har delat upp de etiska principerna i fyra olika huvudområden, dessa är *skada för deltagarens del* och *konfidentialitet*, *samtyckeskravet*, *intrång i privatlivet* och *falska förespeglingar* (Bryman & Bell, 2013). Dessa principer tillsammans med *Vetenskapsrådets* (2002) regler avser vilka rättigheter som deltagarna har, vilket respondenterna blivit upplysta om. Under kontakten med respondenterna har hänsyn tagits till de etiska principerna och inga falska upplysningar har presenterats. Respondenterna har fått möjligheten att välja ifall de vill vara en del av denna studie samt om intervjuerna får spelas inte. Samtliga respondenter har blivit informerade om att det inspelade materialet inte kommer att användas av någon annan eller till något annat än enbart denna studie. Respondenterna har även fått möjligheten att vara konfidentiella, det vill säga att deras namn inte nämns vilket kan ha lett till tillförlitligt resultat från intervjuerna. Som tidigare nämnts har jag valt att anonymisera samtliga respondenter eftersom tre av fyra respondenter ville vara konfidentiella. Samtycke bör tas hänsyn till vid etiska frågor och samtliga uppgifter om respondenterna har hanterats aktsamt. Respondenterna som intervjuats har blivit informerade om möjligheten att ta del av studien innan det publiceras och har uppgett att det kan publiceras innan de tar del av studien. Respondenterna har även blivit informerade om att de gärna får läsa uppsatsen när den är färdig och att den kommer att skickas till deras mejl.

3.6 Metodreflektion

Urvalet av respondenterna har gjorts genom ett *bekvämlighetsurval* där jag tagit kontakt med olika banker i Östersund för att möjliggöra intervjuer med företagsrådgivare. Det har varit viktigt för studien att boka intervjuer med rätt personer, alltså kvalificerade rådgivare som har i arbetsuppgift att delta i investeringsbeslut rörande nystartade företag. Urvalet av respondenterna skulle kunna utfalla sig annorlunda om det gjordes i någon annan stad men detta urval bör vara representativt eftersom det avser banker som har kontor över hela landet. Det som dock kunnat bidra till att förbättra studiens empiri är fler respondenter från fler banker.

I denna studie har jag använt mig av en kvalitativ forskningsmetod och utfört semistrukturerade intervjuer med samtliga respondenter. Under studiens gång har det tagits lärdom av varje intervju för att på följande intervju erhålla svar på alla intervjufrågor utan att tappa

tråden och komma ur spår. Det har tagits hänsyn till att respondenterna haft andra arbetsuppgifter att utföra under intervjudagen och därför har samarbete samt flexibilitet visats rörande tid för intervjuerna. Varje intervju har gett möjlighet att betrakta hur jag ska få respondenterna att hålla sig till ämnet på följande intervjuer och varje intervju har underlättat kommunikationen med följande respondent. För att möjliggöra att respondenterna svarar trovärdigt har utgångspunkten varit att ställa frågorna på liknande sätt trots att det nästintill är omöjligt att erhålla helt neutrala svar från respondenterna utan att deras egna åsikter och erfarenheter inträder till viss del (Bryman & Bell, 2013).

Som författare känner jag att respondenternas svar kan ha påverkats eftersom de fick ta del av intervjufrågorna innan intervjun. Det finns vid dessa tillfällen risk att respondenterna läst på inom ämnet vilket i sin tur kan ha påverkat deras svar (Bryman & Bell, 2013). Intervjufrågorna efterfrågades av alla respondenter för att förbereda sig till intervjun och veta vad intervjun skulle avse. Trots att respondenterna redan blivit informerade om studien fattade jag beslutet att låta dem ta del av intervjufrågorna i förväg.

4 Empiri

I detta kapitel presenteras resultatet av de intervjuer som genomförts. Här görs en presentation av respondenter samt vilken bank som de representerar.

4.1 Swedbank AB

Respondenten från Swedbank är en företagsrådgivare som arbetat på banken i 10 år. Företagsrådgivaren har magisterexamen i företagsekonomi och har sedan examen arbetat i Swedbank.

Inledningsvis berättar respondenten om vilken befogenhet hen råder över samt ger en förklaring över att beslutsfattare har olika mandat gällande volymerna som får lånas ut. Alla kontor som tillhör Swedbank har också mandat och mandatet skiljer sig från kontor till kontor. Dessa mandat bestäms genom mätningar på risknivåerna (risk scoring) och därefter kategoriseras beloppet för varje risknivå på respektive kontor. Vad det är för belopp bestäms av behovet och på kontoret som denna respondent arbetar på är behovet av de stora summorna inte högt.

“Det handlar inte om att vi inte får låna ut större summor, men det är behovet som styr hur mycket som vi får låna ut och här är det inte alltid jättestora volymer alla gånger, därför har vi inte större behov av det”

Vid en ansökan om lån försöker rådgivarna främst förstå korrekt vad för affär som ärendet avser. Vidare är det styrande för dem att förstå och veta om det är rätt person för företagandet samt bedöma om den här personen själv tror på affären. Respondenten tittar eventuellt på tidigare företagande om det existerar och menar att återbetalningsförmågan är väsentlig. Eftersom entreprenören eller nyföretagaren inte alltid kan uppvisa tidigare återbetalningsförmåga för verksamheten granskas själva företagarens återbetalningsförmåga. Vidare åsyftar respondenten på vad som gäller ifall det finns någon historik som exempelvis en konkurs på företagaren.

“Om det skulle vara så att det finns en konkurs bakom tidigare företagande, så kan det finnas en förklaring som gör att vi ändå tror på affären och det kan vara ändringar eller något nytt som de tänker göra den här gången”

Respondenten nämner att kunskapen hos entreprenören också har betydelse vid bedömandet av ifall företagaren är rätt person för affären eller inte. Det är en trygghet för banken när den sökande är kunnig inom det området, men det behöver inte alltid vara fallet.

“Om en elektriker som varit anställd i 15 år bestämmer sig för att starta eget har den personen yrkeskunskap och kanske koll på kunder, det ger ju en styrka om att man kan sin sak liksom. Erfarenhet väger in på ett positivt sätt, men ibland är de helt nya men om vi märker att här har man verkligen tänkt igenom och har stort kontaktnät så kan vi ändå tro på det”

Vid beslutsfattande om kreditgivning kan andra krediter som företagaren har påverka beloppet som ansöks. Om en person exempelvis ska starta ett enskilt bolag kan bolånet påverka beloppet på krediten som söks. Vid ansökan om lån av stora belopp där det finns riskindikationer upprättar banken en kreditalligation där respondenten tillsammans med andra rådgivare som har mandat medverkar i beslutsfattandet. Vid sådana ärenden upprättar rådgivarna en promemoria där en beskrivning av verksamheten samt företagaren bereds och därefter utreds investeringen.

“Vad har han eller hon för erfarenhet? Finns det möjlighet att skjuta in kapital om det går dåligt något år? Har företagaren något sparande som den är beredd på att skjuta in för att klara att driva verksamheten”

Det är viktigt för banken att veta vad de har för värden och säkerheter att ta ut om det är en stor investering. Återigen nämner respondenten att det är mycket centralt för banken att tro på affären. Respondenten tillägger också att bolagsform inte spelar någon roll i själva beslutsfattandet från deras mandat men att typ av bransch kan påverka besluten. Respondenten tillägger även att banken tvekar på att investera i verksamheter som kan konkurrera med företag som banken redan investerat i.

“Vi har branschanalyser där vi kollar på konjunkturen och detaljhandel, kommer våra kunder att kunna sälja? Vi är lite försiktigare utifrån bransch, om det till exempel finns många restauranger i en ort eller stad så är vi lite försiktigare, sen behöver vi veta vad det är som din restaurang ska utmärka sig på den här platsen”

Säkerheter är något som banken alltid kräver vid ansökan om lån från ett nystartat företag. Lånas pengarna för att köpa en tillgång används tillgången som säkerhet för banken, men andra typer av investeringar kräver andra typer av säkerheter, och personlig borgen är en av dem. Vid beviljande av lån ska den rätta firmatecknaren ingå avtalet samt skriva på och först när det skett betalas lånet ut.

“Vi brukar ta personlig borgen, det är också en indikation på att personen i fråga tror på det här”

Respondenten berättar att banken i jämförelse med riskkapitalbolag tar mindre risker och väljer att vara på den säkraste sidan. Banken har samarbeten med företaget Almi för att tillsammans låna ut kapital och där även företagaren kan krävas att skjuta in en del, och även här tar banken alltid fulla säkerheter.

“Oftast vill vi se att du som företagare själv går in med en större egen insats i investeringen. Budgeten skulle jag säga är en stor orsak till avslag, men om du kommer tillbaka med en tydligare budget och bearbetning är du väldigt välkommen”

När frågan om tips till företagaren ställdes föreslog respondenten att först ta kontakt med Nyföretagarcentrum eller Almi för att tänka igenom affären samt framställa en korrekt beräkning av kostnader och intäkter.

“Budget och affärsplan är jätteviktigt i nystart och många entreprenörer är eldsjälar på det sätt att de brinner för det, och då är Almi och Nyföretagarcentrum bra bollplankor i början”

Avslutningsvis tillägger respondenten att banken har omsorgsplikt vilket innebär att rådgivarna har plikt att avråda ifall de inte tror på affären. Hen menar att banken har som mål att det ska gå bra för deras kunder och att de inte ska råka in i dåligt läge. Gällande bokföring och bokslut är det enda kravet som ställs av banken att det som är lagstadgat följs men att det alltid uppskattas om det görs av en utbildad revisor. Gällande huruvida kvinnor och män beviljas kredit i samma utsträckning hoppas respondenten att det inte ska finnas någon skillnad. Det som ska vara betydelsefullt är kunskapen samt hur noggrant entreprenören beskriver sin affärsidé och budget. Banken har ett etiskt hållbarhetstänk och finansierar inte

alla typer av branscher. Det utförs miljöanalyser och rådgivarna uppmanas hellre att investera i positiva hållbarhetsaspekter.

4.2 Svenska Handelsbanken

Respondenten från Svenska Handelsbanken är en företagsrådgivare som har 23 års erfarenheter i arbetslivet och som har arbetat på banken i 10 år. Respondenten har en examen från civilekonomprogrammet och har under sin karriär arbetat som både redovisningskonsult och kapitalförvaltare innan hen tog nästa steg i arbetslivet och började att arbeta som företagsrådgivare för banken.

Inledningsvis nämner respondenten kort att befogenheter inom banken skiljer sig från rådgivare till rådgivare och att hens nuvarande roll beträffar stora belopp till stora företag. Respondenten har tidigare haft i arbetsuppgift att råda nystartade och små företag men har inte det som huvuduppgift längre. Respondenten medverkar dock fortfarande när det är nödvändigt att understödja andra rådgivare i beslutsfattande för investeringar i nystartade företag.

“Vi är ett team som jobbar tillsammans, och när rådgivarna tar beslutet brukar jag eller några andra rådgivare få hjälpa till med att granska och kontrollera att de tagit det rätta beslutet, utifrån de risker som finns”

Vid en ansökan om kredit är det viktigt för banken att förstå vad det är som företagaren planerat och hur pass väl affärsplanen skapats. Respondenten menar att många entreprenörer inte riktigt tänker igenom alla delar och endast reflekterar över de positiva utgångarna.

“Vid ett möte försöker vi förstå vad som den här personen vill göra men ibland kan det vara svårt att förstå precis vad de tänkt sig och då kan det bli missförstånd. Vi kan vara petiga med frågor om vad som skulle gälla ifall det inte blir som de tänkt sig för att se om det finns skillnader mellan våra och deras hantering av risk”

Risk har en stor betydelse som måste inspekteras mycket noggrant av banken innan en investering och respondenten menar att banken väljer att ta säkerheter för att minska risken av

en investering. Rörande nystartade företag tar banken alltid säkerheter och det inkluderas oavsett hur välformulerad framställningen av affärsplan och budget är.

“Det finns ett par faktorer som har stor roll i beslutsfattandet men trots en riktigt bra affärsplan och budget tar vi någon typ av säkerhet för att minska risken, personlig borgen är ju en vanlig säkerhet som vi tar och det styrker även förtroendet för entreprenören”

Respondenten menar att entreprenörer kan presentera mycket positiva idéer som banken tror på men som inte är ordentligt uttänkta, och därför rekommenderar banken att återkomma med en mer välutvecklad plan. Avslutningsvis till detta tillägger respondenten att det finns andra egenskaper som kan påverka investeringsbeslutet.

“För oss är det väldigt viktigt att företagaren har gjort en bra planering för sin affär, det är något som vi lägger mycket vikt på både utifrån vårt perspektiv av att inte genomföra en olämplig satsning och för att undvika för entreprenören att hamna i en knasig sits. Men har man gjort en bra affärsplan och har andra kännetecken som påvisar kunnighet inom området kommer det att alltid användas till hans eller hennes fördel”

Vad det är för bransch påverkar också bankens beslut eftersom banken inte investerar i alla branscher och kan komma att exempelvis begära olika typer av utsläppsberäkningar och behöver upprätta andra analyser för en sådan investering. Avslutningsvis menar respondenten att kön inte ska vara något som banken ska påverkas av vid beviljande av lån.

“Om vi ser kunskap hos entreprenören och om han eller hon uppfyller de resterande kraven som vi har kan vilken sorts bransch tvinga oss att avslå krediten. Vissa branscher med miljöpåverkan kan väga in och påverka beslutet”

4.3 Länsförsäkringar Bank

Respondenten från Länsförsäkringar har arbetat som företagsrådgivare på banken i åtta år. Respondenten har kandidatexamen inom informatik men upplevde att det var brist på jobb när hen tog sin examen. Under sin karriär har hen arbetat med kundrådgivning och finansiering.

Respondenten beskriver inledningsvis att det finns många olika typer av träffar, i vissa fall tar de själva kontakt med stora företag men gällande nya företag är det de själva som söker sig till banken. Banken har ett samarbete med Nyföretagarcentrum och många söker sig till banken därifrån.

“Man bokar tid och träffar kunden, vi behöver vissa underlag, självklart en budget och någon typ av beskrivning av affärsidén och vad som man har tänkt sig. Sen går vi igenom tanken med nystartade bolaget, omsättning, resultat, löneuttag och behov. Alla är ju inte behov av att låna pengar, en del behöver ju betaltjänsten så alla kommer inte in för lån”

När nystartade företag inte kan uppvisa tidigare resultat till banken väger affärsplan, budget och förtroende in ännu mer. Vid avslag bidrar banken nästintill alltid med rådgivning och förslag på andra alternativa sätt att finansiera sig.

“Vi vill gärna vara med att rådge, vi säger inte bara blankt nej. Det kan vi göra i vissa fall där vi känner att det känns helt orimligt och det här tror vi inte på. Men oftast pratar vi igenom det, att man kanske behöver gå in med egna pengar, eller så kan vi ta hjälp med Almi och delfinansiera för att dela på riskerna. Annars kan vi ju be kunden att komma tillbaka när man har gjort första bokslutet, eller att satsningen blir för stor risk och då ber vi de att växa lite långsammare”

Vid bedömning av förtroende för företagaren påpekar respondenten att magkänslan väger in på det sättet att banken beaktar hur ordentligt idén presenteras och bedömer till vilken grad som den sökande själv förstått budgeten som presenteras. Banken försöker även uppskatta företagarens eget förtroende i sin idé. Erfarenheter hos den sökande har också inflytande vid investeringsbeslutet.

“Sen är det ju vad man har haft för erfarenheter sedan tidigare, man kan ju haft någon typ av chefsjobb och visat att man kunnat driva igenom projekt eller vad det kan tänkas vara som också kan vara en bra bakgrund och en styrka att komma med”

Respondenten informerar att många av de nystartade företagen blir slussade till banken med hjälp av Nyföretagarcentrum, där de erhåller grundlig information avseende det som banken behöver vid beslutstagande av kreditgivning. Respondenten menar att många företagare inte

begriper bankens uppfattning av risk och det kan leda till att entreprenörer blir frustrerade. Vidare lyfter hen fram olika typer av säkerheter och hävdar att företagaren själv måste ha förståelse för risken av personlig borgen.

“En entreprenör är ju ofta driven och framåt och vi kan ju bli lite bromsande, det kan ju vara frustrerande men de måste förstå att det här kan bli en risk. Och därför när det gäller nystartade bolag så tar vi oftast borgen”

Fortsättningsvis menar respondenten att nystartade företag oftast inte äger någon tillgång som banken kan ta säkerhet av och därför kan det utfalla sig svårare för ett nystartat bolag att låna stora summor. Oavsett om det finns någon tillgång att ta som säkerhet brukar personlig borgen ingå i avtalet.

“Det är ju för att knyta upp ägaren till företaget, i början är den personliga relationen så pass viktig och det här förtroendet som vi då måste känna för att ledaren klarar av att driva bolaget, det är också ett sätt att visa att man själv tror på det”

Respondenten svarar att banken inte har kravställt att en auktoriserad revisor sköter bokföringen och bokslutet men att det uppfattas som kvalitetsstämpel som banken kan föreslå företagaren att anlita. Det som banken kräver är det som är lagstadgat. Fortsättningsvis tillägger respondenten att branscher kan komma att påverka besluten.

“Det finns ju vissa uttalande riskbranscher, där är vi ytterligare mer restriktiva för det finns ju vissa branscher där vi ser att det är tuffare och då måste vi också vara försiktigare i vår kreditgivning”

Respondenten svarar att bolagsform inte har någon större betydelse som påverkar besluten. Gällande frågan om kvinnor och män får lån beviljat i samma utsträckning svarar respondenten att de inte har någon statistik på det men att det är kunskapen och underlaget som levereras som ska vara avgörande. Hållbarhet är en del av bankens kredit promemoria och är en del av deras beaktning.

4.4 Nordea AB

Respondenten från Nordea är en företagsrådgivare som arbetat på banken i 7 år. Hen har magisterexamen i företagsekonomi och har många års erfarenheter inom finansiering. Under sin karriär har hen arbetat som bland annat privatrådgivare och risk manager.

Till en början upplyser respondenten om att banken har samarbeten med företaget Almi som många kan tipsas om att besöka och detsamma sker åt andra hållet. Vidare berättar respondenten hur ett möte går till och vad som banken kräver att den sökande förbereder till mötet.

“Vid ett möte med en företagare kräver vi en tydlig bild av en affärsplan och hur man tänkt sig att budgeten ska se ut. Vid presentationen så är det framställda materialet viktigt både för att bestämma om den här personen har det i sig och för att det är väldigt avgörande för oss vid besluten”

Banken har inte mycket att utgå från rörande nystartade företag och kräver därför en mycket tydlig planering samt beräkningar på ett trovärdigt resultat. Här adderar respondenten att i fall banken känner att det behöver förtydligas och klargöras rekommenderas företagaren att först besöka Almi eller Nyföretagarcentrum för utveckling av affärsplan och budget.

“Känner vi att det kan vara något som vi kan räkna med, men som behöver en extra push i början rekommenderar vi kunderna starkt att ta kontakt med Almi eller Nyföretagarcentrum för att komma tillbaka med mer utvecklat underlag. Men är det så att vi på banken inte tror på affären, då säger vi det rakt ut för deras egna bästa”

Vidare lyfter respondenten fram att erfarenheter och bransch kan påverka besluten av att låna ut kapital till nystartade. Hen menar att branscher som banken vet är svårare att konkurrera på kan ha större risk att investera i. Här ställdes det en följdfråga rörande hållbarhet och banken har hållbarhetsaspekter som de kontrollerar och inte investerar i negativa hållbarhetsaspekter. Om det skapats olika typer av kalkyler som ger styrka till att företagaren har kunskap och koll behöver banken själv upprätta och granska investeringen.

“Erfarenheter inom det som man vill starta är alltid ett värdefullt attribut som höjer företagarens möjlighet till att beviljas lån”

Banken tar i många fall säkerheter och önskar att ta så låga risker som möjligt. Respondenten hävdar att banken i många fall tar personlig borgen, och att det är något som oftast räknas med. Banken kan även tillsammans med Almi delfinansiera företagare.

“Vi på banken vill göra så risklåga investeringar som är tänkbara, därför tar vi det för givet att personlig borgen ska tas som säkerhet, vilket även sökaren går med på om de verkligen tror på sina kunskaper”

Respondenten framför att rörande bokföring kräver banken att lagen följs och att det annars anmärks. Trots det uppskattas det alltid av banken om det görs av en revisor. Bankens beslut påverkas inte av bolagsform, rörande kvinnors och mäns beviljande i samma utsträckning svarar respondenten att hen sannerligen hoppas att det inte ska påverka beslutet.

5 Analys

I detta kapitel analyseras det empiriska avsnittet där studiens frågeställningar relateras till tidigare forskningsresultat.

5.1 Risk och säkerhet

Vid beviljande av kredit är risk en viktig beståndsdel som benämns av samtliga respondenter eftersom de hävdar att risken vid en investering har stor betydelse för beslutet. Respondenternas svar stärker det som Bruns och Fletchers (2008) hävdar i sin studie, att informationsgapet mellan entreprenör och finansiär medför svårigheter vid bedömning av kreditrisk. Resultatet från intervjuerna visar att informationsasymmetrin mellan finansiär och företagare kan utfalla svårigheter vid bedömning av nystartade företags kreditansökan. Att informationsasymmetrin kan göra det svårare för bankerna att bedöma kreditrisken benämns även av Landström (2003). Brister i att uppvisa tidigare resultat är något som benämns av respondenterna och det stämmer även överens med Cassars (2004) studie, att brist på tidigare resultat för nystartade företag kan leda till svårigheter för bankerna att mäta risken som tas vid investeringen. Svårigheterna som nystartade företag möter överensstämmer med Garmer och Kyllenius (2004) teori om att befintliga finansieringsformer är enklare att ta del av för befintliga företag eftersom många äldre företag har tidigare resultat att uppvisa, samt att om befintliga företag bedriver ett aktiebolag kan samtliga uppgifter om företaget offentliggöras för att undvika informationsasymmetri. Respondenten från Svenska Handelsbanken menar att det kan uppstå skillnader i bankens och den sökandes uppfattning av risk. Cassar (2004) menar också i sin studie att skiljaktigheter som uppstår mellan bankens och sökarnas uppfattning om, och tolkning av, risk är ett vanligt problem inom Agentteorin. Zimmerer et al. (2001) menar att entreprenörer alltid har förmågan att förverkliga visioner till verklighet men nämner inget om att bankernas tolkning av entreprenörens vision kan vara orsaken till att entreprenören inte blir beviljad lån.

Samtliga respondenter menar att bankerna inte vill ta några risker och oftast kräver att garantier uppvisas. Detta överensstämmer med Bruns och Fletchers (2008) studie där författarna menar att banker ständigt strävar efter att undvika risker. Bettignies och Brander (2007) menar också att bankernas största fokus är att investera i det som anses ha låg sannolikhet att misslyckas vilket förstärks med respondenternas svar rörande trygghet i bankernas investe-

ringar. Respondenternas svar visar att bankerna eftersträvar att befinna sig på den säkra sidan vid en investering, därför är delfinansiering tillsammans med Almi ett tillvägagångssätt för att minska risken. Berger och Udell (1998) menar också att bankerna önskar säkerhet vid investering av nystartade företag. Samtliga respondenter hävdar att bankerna i nästan samtliga fall tar personlig borgen som säkerhet för att minimera risken, men menar även att det är en indikation på att den sökande själv tror på affären. Att bankerna kräver personlig borgen överensstämmer med ett av Bruns och Fletchers (2008) tre kriterier som finansinstitut grundar sina investeringsbeslut på, nämligen kravet om de garantier som låntagaren själv kan framställa. Berger och Udell (1998) menar också att banker kan kräva personlig borgen vid investeringar rörande nystartade företag.

Samtliga respondenter påpekar att banken tar så låga risker som möjligt och att storleken på lånet kan komma att påverka beslutet. Vid höga summor kan det krävas att företagaren själv går in med en insats och som tidigare nämnt menar respondenterna från Swedbank, Länsförsäkringar och Nordea att de tillsammans med Almi kan delfinansiera ett företag, men att bankerna alltid är måna om att vara på den säkraste sidan. Detta stämmer överens med det som Bettignies och Branders (2007) menar, att banken till skillnad från riskkapitalbolag genomför säkrare investeringar. Brealey et al. (2008) menar också att banker kan kräva att den sökande själv satsar en summa för att öka möjligheterna att erhålla lån. Detta är något som benämns av respondenterna från Swedbank och Länsförsäkringar, att den sökande själv går in med en insats kan uppfattas som en trygghet för bankerna.

5.2 Kriterier som granskas av bankerna

Nedan presenteras de kriterier som bankerna bedömer vid beviljande av lån.

5.2.1 Budget och affärsplan

Under intervjuerna påpekar respondenterna ett flertal gånger vikten av, och hur pass avgörande det är, att kunna presentera genomtänkta och ordentliga handlingar beträffande budget och affärsplan. Respondenterna menar att dessa två kriterier är mycket viktiga och plägar att vara orsaken till avslag i många fall. Budgeten som anses vara en vanligt förekommande grund till avslag överensstämmer med resultat från Landströms (2003) teori, att många entreprenörer inte har tillräckliga kunskaper vid kontakt med finansiärer. Detta

överensstämmer även med Tucker och Leans (2003) studie där författarna menar att många entreprenörer har brist på kunskap om de behov samt villkor som behöver uppfyllas för att tillhandahålla extern finansiering.

5.2.2 Personliga egenskaper och bransch

Alla respondenterna menar att förtroendet som bankerna får för en affär och företagare har ett betydande inflytande på investeringsbesluten. Respondenten från Swedbank hävdar att banken själv måste tro på affären. Dessutom görs också en observation samt granskning av företagares eget förtroende i affärsidén. Respondenterna från Swedbank, Handelsbanken och Länsförsäkringar tillägger att andra kriterier som exempelvis kontaktnät samt kunskap inom affärsområdet kan förstärka bankens förtroende för individen och samtliga respondenter menar att personlig borgen inte enbart representerar en säkerhet för banken men också styrker att företagaren själv har förtroende för affären. Respondenten från Länsförsäkringar menar att förtroendet för entreprenören har en större roll rörande nystartade företag än befintliga eftersom tidigare resultat hos nystartade företag oftast saknas. Bankerna försöker förstå om entreprenören själv tror på sin idé och respondenterna menar alltså att förtroende har en större betydelse för nystartade företag. Respondenten från Nordea kopplar också samman förtroende med personlig borgen, respondenten menar att om den sökande går med på personlig borgen betyder det att den sökande tror på sina kunskaper.

En bedömning av huruvida den sökande är lämplig för företagandet avgörs av samtliga banker och personliga egenskaper tillsammans med erfarenheter inom den bransch där verksamheten avser att starta påverkar beslutet positivt. Personliga egenskaper är ett krav som ställs undgående av bankerna och stämmer överens med det andra av Bruns och Fletchers (2008) tre kriterier som finansinstitut grundar sina investeringsbeslut på, nämligen förhållandet mellan långivare och låntagare. Relationen som skapas mellan långivare och låntagare är även något som benämns i Landströms (2003) teori, att relationen och personligheten har effekt vid beslutsfattande rörande kredit. Rörande erfarenheter menar respondenterna att det enbart påverkar besluten positivt och skapar ytterligare trygghet för bankerna. Respondenten från Swedbank tillägger dock att erfarenheter inte är något krav och behöver inte påverka besluten, endast ifall banken uppfattar det som att företagaren verkligen har tänkt igenom affären och har kunskap inom det aktuella affärsområdet kan krediter likväl beviljas. Samtliga respondenter hävdar tydligt att branscher med negativa hållbarhetsaspekter inte är attraktiva för

bankerna att investera i. Respondenterna från Swedbank, Nordea och Länsförsäkringar tillägger även att om en bransch är mycket vanligt förekommande kan det vara motbjudande, eftersom att det finns risk för svårigheter att uppstå med exempelvis konkurrens. Respondenten från Swedbank menar även att om banken redan samarbetar och har lånat ut kapital till konkurrenterna kan det vara motbjudande att investera i det nystartade företaget.

5.2.3 Övriga kriterier som påverkar

Respondenten från Swedbank menar att avsaknaden på tidigare resultat av företaget leder till att återbetalningsförmågan på företagaren själv granskas vid kreditrisk. Respondenten från Swedbank tillägger att bankerna mycket ofta undersöker återbetalningsförmågan hos företagaren och föredrar att information om detta ska finnas tillgängligt eftersom denna information, såvida förmågan är god, ökar chanserna att bli beviljad lån. Garmer och Kyllenius (2004) hävdar att banker påträffar svårigheter att granska nystartade företags kapacitet att återbetala skulden men utelämnar att bankerna kan ha olika sätt att undersöka det ändå, exempelvis genom att undersöka företagarens återbetalningsförmåga av tidigare privata lån.

Respondenten från Swedbank menar är att om en företagare har egen privat kredit kan detta komma att påverka beloppet på det lån som söks. Att företagarens egen skuld påverkar beviljandet överensstämmer med det som Tucker och Lean (2003) menar att *Trade off*-teorin framlägger, nämligen att företag med befintliga lån uppfattas som riskfyllda. Samtliga respondenter menar också att storleken på lånet påverkar beslutsfattandet, det vill säga att större belopp resulterar i noggrannare granskning av företaget och att fler krav på säkerheter ställs. Vid dessa ärenden menar respondenterna från Swedbank, Länsförsäkringar och Nordea att bankerna är öppna för delfinansiering i syfte att minska risken vid höga belopp och bankerna kan önska att företagaren själv går in med en insats. Respondenten från Svenska Handelsbanken menar även att det ibland kan uppstå missförstånd mellan banken och företagaren eftersom visionen som företagaren har inte alltid överensstämmer med bankens tolkning av verkligheten.

5.3 Faktorer som kan underlätta beviljande av lån

När nystartade företag kontaktar bankerna kan bankerna vid avslag presentera olika typer av förslag som företagaren bör vidta för att sedan återkomma till banken. Tre av respondenterna påpekar att bankerna har någon typ av samarbete med antingen Almi eller Nyföretagarcentrum, alternativt båda två. Respondenterna från både Swedbank och Nordea menar att banken vid avslag brukar föreslå entreprenören att kontakta Almi eller Nyföretagarcentrum för att få hjälp med affären och därefter återkomma i ärendet med mer sannolika och korrekta beräkningar. Respondenten från Länsförsäkringar menar också att de brukar föreslå den sökande att söka sig till Nyföretagarcentrum för att utveckla affärsplan och budget.

Samarbetet som bankerna har med andra företag är inget som nämns i *Pecking order*-teorin, men Tucker och Lean (2003) menar att *Pecking order*-teorin är till för att vägleda företag att vända sig till riskkapitalbolag då banklån inte beviljas. Vidare menar Tucker och Lean (2003) att banker enligt *Pecking order*-teorin tar mindre risker än riskkapitalbolag. Respondenterna från Swedbank, Nordea och Länsförsäkringar menar också att bankerna tar mindre risker än riskkapitalbolag. Respondenternas svar rörande förslag till den sökande att återkomma efter att ha tagit kontakt med Almi eller Nyföretagarcentrum återberättar bristen på kunskap hos entreprenören; detta överensstämmer med Tucker och Leans (2003) definition att brist på kunskap kan vara anledningen till att finansinstitut inte investerar i nystartade företag.

6 Diskussion och Slutsats

I detta kapitel diskuteras studiens resultat samt presenteras slutsatser avseende studiens slutsatser.

Frågeställningarna som denna studie haft sin utgångspunkt från är följande:

- ✓ Vilka kriterier kan ha betydelse för bankerna när de ska bedöma och bevilja lån till nystartade företag?
- ✓ Skiljer sig bedömningen av nystartade företag åt mellan olika banker?

6.1 Bankers kriterier vid beviljande av lån till nystartade företag

Resultatet från intervjuerna visar tydligt att bankerna är kritiska vid bedömning av nystartade företags möjligheter för uppstart. Bankerna investerar inte i det som anses vara riskfyllt och nystartade företag förväntas framlägga mycket tydliga koncept för att skapa förtroende för bankerna. Respondenternas svar visar tydligt att bankerna är motvilliga att ta stora risker. Respondenterna lyfter fram att bankerna föredrar att den sökande först varit i kontakt med företag som Almi eller Nyföretagarcentrum. På grund av samarbeten som bankerna har med företag som bidrar med planering och grundläggande kunskap till nystartade företag, föredrar bankerna att företagaren först varit i kontakt med ett sådant företag innan kontakt med bankerna tas. Det låter därför rimligt att det alltid är till fördel för företagaren att ha besökt en sådan verksamhet; både för att öka sina chanser att bli beviljade lån och för att det ger bankerna en trygghet när affärsplan och budget som presenteras redan har granskats av kompetenta handläggare. Det ökar sannolikheten för den sökande att på en gång vid mötet med banken få svar om lånet beviljas eller inte.

Budget och affärsplan är de två mest avgörande kriterierna eftersom resultatet från intervjuerna visar att bankerna överväger det, och bedömer det mycket ofta. För nystartade företag har dessa kriterier mycket stor betydelse i beslutsfattandet och kan därför kategoriseras som de främsta kriterierna som bankerna bedömer vid ansökan om kredit. Andra kriterier som respondenternas svar framställer är personliga egenskaper och bransch, som också har påverkan vid beslutsfattande beträffande kredit till nystartade företag. Med personliga egenskaper innebär förtroendet som bankerna eftersträvar samt de erfarenheter som företagaren har.

Resultatet av intervjuerna visar att förtroendet för den sökande skapas av hur ordentligt den sökande framlägger sin idé, budget, affärsplan och alternativa beräkningar. Förtroende skapas även när bankerna tror på affären och uppfattar att företagaren också har förtroendet för affären. Rörande bransch påverkar hållbarhetsaspekter och konkurrenter beviljandet av lån.

6.2 Skillnader mellan bankerna

Resultatet från intervjuerna visar att bedömningen av nystartade företag ser mycket lika ut mellan samtliga studerade banker. Affärsidé, budget, personliga egenskaper samt bransch är kriterier som lyfts upp av samtliga respondenter. Det är enstaka kriterier som inte förs upp av alla respondenter men det avser kriterier av mindre angelägenhet. Jag anser att en av bankerna är lite mer kritiska vid bedömningen av nystartade företag men i allt annat ser bedömningen mycket likartad ut.

6.3 Slutsatser

Syftet med denna uppsats var att öka förståelsen för hur banker bedömer nystartade företags möjligheter för uppstart samt att undersöka vilka kriterier som kan ha inverkan vid beviljande av lån. Vidare var syftet att undersöka huruvida bedömning av nystartade företag skiljer sig åt mellan olika banker.

De slutsatser som arbetet resulterat i är:

- Budget och affärsplan är de två mest avgörande kriterierna som bedöms vid ansökan av lån för nystartade företag.
- Personliga egenskaper och vilken bransch är andra viktiga kriterier som påverkar bankernas bedömning.
- Det finns fler likheter än skillnader i bankernas bedömning av nystartade företag.

6.4 Förslag till ny forskning

Denna studie har haft sitt fokus i bankernas hantering av kreditgivning till nystartade företag. En kvantitativ forskningsmetod med fler banker och i olika delar av landet skulle medföra en bredare förståelse av hur bankerna bedömer nystartade företag. En kvantitativ studie skulle kunna visa om bankernas hantering av kreditgivning till nystartade företag kan skilja sig åt mellan olika delar av landet. Ett annat intressant ämne på vidare forskning är om män och kvinnor beviljas lån i samma uträkning och huruvida kön har någon påverkan i bankernas beslutsfattande. Rörande kön svarade denna studies respondenter tydligt att det inte ska spela någon roll, men ingen kunde med säkerhet klart visa att det var så.

7 Referenser

Abdulsaleh, A. M., & Worthington, A. C. (2013). Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 36.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of banking & finance*, 22(6-8), 613-673.

Bettignies, J. E., & Brander, J. A. (2007). Financing entrepreneurship: Bank finance versus venture capital. *Journal of Business Venturing*, 22(6), 808-832.

Brealey, R., Myers, S. & Allen, F. (2008) *Principals of Corporate finance*, New York, McGraw-Hill Education, International edition 2008

Bruns, V. & Fletcher, M. (2008). Banks risk assessment of Swedish SMEs. *Venture capital*, 10 (2), 171-194.

Bryman, A. Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 2 uppl. Stockholm: Liber.

Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of business venturing*, 19(2), 261-283.

Davidsson, P., Delmar, F., & Wiklund, J. (2001). *Tillväxtföretagen i Sverige (Growth firms in Sweden)*. SNS förlag.

Ekonomifakta, 2018. Företagens storlek.

<https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/naringslivet/naringslivets-struktur/> (Hämtad 2019-04-12)

Ekonomifakta, 2019. Nystartade företag.

<https://www.ekonomifakta.se/fakta/foretagande/entreprenorskap/nystartade-foretag/> (Hämtad 2019-06-08)

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

Holme, I. & Solvang, B. (1997). *Forskningsmetodik – Om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur.

KTH Intranät, 2009. Finansiering. <https://intra.kth.se/forskning/2.8090/2.12961/finansiering-1.33805> (Hämtad 2019-04-11)

Landström, H. (2003) *Småföretaget och kapitalet, svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS Förlag, Upplaga 1.

Larsson, M. (2011). *Företagsfinansiering: från sparbankslån till derivat*. SNS förlag.

Merriam, S. B., & Nilsson, B. (1994). *Fallstudien som forskningsmetod*. Studentlitteratur.

Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.

Trost, J., & Hultåker, O. (2012). *Enkätboken*. 4: e upplagan. Lund: Studentlitteratur.

Tucker, J., & Lean, J. (2003). Small firm finance and public policy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), 50-61.

Upphandlingsmyndigheten, 2018. Små och medelstora företag.

<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/leverantor/SME/> (Hämtad 2019-04-10)

Uppland Kredit, 2019. Små företag hjältar – men inte hos storbankerna. Uppland Kredit. 4 februari. <https://www.upplandkredit.se/nyheter/smaforetag-hjaltar-men-inte-hos-storbanker> (Hämtad 2019-06-10)

Wiberg, D. (2018). *Tvingas låna pengar av vänner – nu svarar ministern*. Företagarna. Per Manns. <https://www.foretagarna.se/foretagaren/2018/maj/tvingas-lana-pengar/> (Hämtad 2019-06-10)

Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management: Instructor's Manual with Test Item File & Video Guide*. Pearson Prentice Hall.

Bilaga 1

Bakgrund

1. Vem intervjuar jag – berätta om dig själv, utbildning, vem får bevilja lån och vilken befogenhet du har att låna ut pengar.
2. Hur en träff går till – avtalade möten, vad ska företagaren förbereda?
3. Vid beviljande – vad händer sen?
4. Vid avslag – vad händer sen?

Del 2

1. Hur bedömer banken nystartade företags tillväxtpotentialer?
2. Spelar storleken på lånet roll i kreditrisk bedömningen?
3. Finns det några faktorer som banken påverkas av vid beslut att bevilja finansieringsmöjligheter till nystartade företag som företagarna själva inte har kännedom för?
4. Vad är den största orsaken till att ett nystartat företag som söker ert stöd inte får det?
5. Hur ställer sig banken till den som ska sköta bokföring och bokslut. Vill / kräver de att en auktoriserad redovisningskonsult ska sköta räkenskaperna. Revisor eller inte?
6. Spelar bolagsform någon roll
7. Påverkar vilken typ av bransch besluten av kreditgivning?
8. Vad för typer av säkerheter kan komma att krävas? Personlig borgen?
9. Vad har banken för förslag till nystartade företag innan de söker sig till lån? Vad för typ av lån ska de söka sig till? Vart tycker ni att man ska börja. Hur förhåller sig banken till ovanstående punkter?

Del 3

1. Om kvinnor och män söker i samma utsträckning, beviljas de i samma utsträckning?
2. Förekomsten av gröna lån? Har ni några hållbarhetsaspekter vid beviljande av lån, för det känns som en möjlighet för er att påverka kunden för ett hållbarare företagande?
3. Brukar ni ge förslag vid avslag? I sådana fall vad?