

**EKONOMI
HÖGSKOLAN**
Lunds universitet



Abstrakt

- Titel:** Bankernas kreditbedömning av kunskapsintensiva företag
- Kurs:** FEK 591
- Författare:** Andrej Millsand & Ricard Pettersson
- Handledare:** Christer Kedström & Leif Edvinsson
- Nyckelord:** Kunskapsintensiva företag
Intellektuellt kapital
Basel 1 och 2
Risk
Kreditbedömning
- Syfte:** Syftet är att söka en bättre förståelse mellan bank och kunskapsföretag genom att illustrera kreditvärderingsarbetet i banken utifrån teorier om intellektuellt kapital.
- Metod:** Kvalitativ ansats. Intervjuer med Sveriges fyra storbanker (Swedbank, Nordea, Handelsbanken och SEB), Färs&Frosta Sparbank, ett svarande e-mail av Danske Bank och för att vidga perspektivet intervjuades också riskkapitalbolaget Teknoseed AB.
- Teori:** Utgångspunkten ligger inom teorier för intellektuellt kapital därav presenteras vilka verktyg som finns att tillgå banker och kunskapsintensiva företag vid kreditvärderingsarbetet, detta med en teoretisk presentation om hur kreditprocess ser ut.
- Slutsats:** Med utgångspunkt att det saknas moderna kunskaper för att bedöma kunskapsintensiva företag, ser vi ”Intellectual Capital Statement” vara ett verktyg som brygger informationsasymmetrin mellan banker och kunskapsföretag i syfte att kunna bedöma den framtida återbetalningsförmågan.

Abstract

Title:	Banks credit assessment of knowledge intensive corporations
Course:	FEK 591
Authors:	Andrej Millsand & Ricard Pettersson
Advisors:	Christer Kedström & Leif Edvinsson
Key words:	Knowledge intensive corporations Intellectual capital Basel 1 and 2 Risk Credit assessment
Purpose:	The aim is to make a better understanding between the bank and the knowledge intensive companies by illustrating banks credit assessment with theories about intellectual capital.
Method:	Qualitative approach. Interviews with Sweden's four biggest banks (Swedbank, Nordea, Handelsbanken and SEB), Färs&Frosta Sparbank, a replying e-mail from Danske Bank and in order to extend the perspective we also interviewed a venture capital company, Teknoseed Ltd.
Theory:	The starting point lies within theories for intellectual capital, thereof a presentation for which tools that are used at banks in the assessment of intellectual capital corporations, this with a theoretical presentation about how the assessment process looks like.
Conclusions:	With the starting point that there is not contemporary knowledge to assess intellectual companies, do we hereby see that "Intellectual Capital Statement" is a tool to bridge the information asymmetry gap between banks and the knowledge intellectual corporations in purpose to assess future repayment ability.



Tack till

Fallföretag

Färs & Frosta Sparbank
Handelsbanken

Nordea
SEB

Swedbank
Teknoseed AB

*Vi vill samtidigt tacka
våra handledare*

Christer Kedström och Leif Edvinsson

Undertecknande:

Andrej Millsand

Ricard Pettersson

Innehållsförteckning

1	PROBLEMDISKUSSION	7
1.1	TREND	7
1.2	ALFRED NOBELS FREDSPRIS - 2006	7
1.2.1	<i>Mr Yunus affärsidé</i>	7
1.3	ÖRESUND	8
2	DISPOSITION	11
3	METOD	12
3.1	ÖVERGRIPANDE ANSATS	12
3.2	KVALITATIV OCH KVANTITATIV METODVAL	12
3.3	DATAINSAMLING	13
3.3.1	<i>Studieobjekt</i>	14
3.4	VALIDITET OCH RELIABILITET	14
3.5	ÖVERFÖRBARHET	15
3.6	KÄLLKRITIK	15
4	TEORI	16
4.1	KUNSKAPSFÖRETAGET	17
4.1.1	<i>Kunskapsföretagets balansräkning</i>	19
4.2	BANKENS KREDITBEDÖMNING	22
4.2.1	<i>Intuition som värderingsverktyg</i>	24
4.3	INTELLEKTUELLT KAPITAL	27
4.3.1	<i>Human-, struktur- och Affärskapital</i>	27
4.3.2	<i>The Value Chain</i>	29
4.3.3	<i>The Value Creation Mixer</i>	31
4.3.4	<i>Skandianavigatorn</i>	32
4.3.5	<i>Intellectual Capital Statement</i>	33
5	EMPIRI	45
5.1	DET FINANSIELLA SYSTEMET	45
5.1.1	<i>Danmark</i>	45
5.1.2	<i>Sverige</i>	45
5.1.3	<i>Sveriges Riksbank</i>	46
5.1.4	<i>De fyra Svenska storbankerna</i>	46
5.2	BANKRÖRELSEN	49
5.2.1	<i>Lagar och regler</i>	49
5.2.2	<i>Basel</i>	50
5.3	SWEDBANK	54
5.3.1	<i>Sverige</i>	54
5.3.2	<i>Danmark</i>	54
5.3.3	<i>Basel</i>	55
5.3.4	<i>Riskhantering</i>	55
5.3.5	<i>Kreditbedömning</i>	55
5.4	FÄRS & FROSTA SPARBANK	56
5.4.1	<i>Basel</i>	56
5.4.2	<i>Riskhantering</i>	56
5.4.3	<i>Kreditbedömning</i>	56
5.5	NORDEA	57
5.5.1	<i>Basel</i>	57
5.5.2	<i>Riskhantering</i>	57
5.5.3	<i>Kreditbedömning</i>	58
5.6	HANDELSBANKEN	59

5.6.1	Basel	59
5.6.2	Riskhantering	59
5.6.3	Kreditbedömning.....	60
5.7	DANSKE BANK	61
5.7.1	Basel	61
5.7.2	Riskhantering	61
5.7.3	Kreditbedömning.....	62
5.8	SEB.....	63
5.8.1	Basel	63
5.8.2	Riskhantering	63
5.8.3	Kreditbedömning.....	63
5.9	ÅRSREDOVISNINGAR, SAMMANFATTNING	64
	ÅRSREDOVISNINGAR	64
5.10	INTERVJUER	65
5.10.1	Öresund	65
5.10.2	Basel.....	65
5.10.3	Risk.....	66
5.10.4	Kreditbedömning	66
5.10.5	Intellektuellt kapital.....	68
5.10.6	Strukturkapital.....	69
	INTERVJUER	70
	ÖRESUND	70
	BASEL 1 OCH 2	70
	RISK	70
	KREDITBEDÖMNING	70
	BANK	70
5.11	TEKNOSEED AB	71
6	ANALYS	72
6.1	BASEL.....	72
6.2	RISK	72
6.3	INTELLEKTUELLT KAPITAL	73
6.4	KREDITBEDÖMNING	73
6.4.1	Intuition.....	74
6.4.2	Intellectual Capital Statement.....	76
	SLUTSATS	79
7	KÄLLFÖRTECKNING	81

1 Problemdiskussion

För att belysa problemet om banker som kreditgivare till den utan bankmässiga säkerheter hänvisar vi först till Nobels fredspristagare, 2006, Muhammad Yunus och hans insatts i Bangladesh med mikro lån utan kapitalstarka säkerheter. Vidare går vi över till att påvisa att problematiken även i allt större grad växer i Öresundsregionen.

1.1 Trend

Den nya ekonomin innebär att allt fler investeringar går till andra tillgångar än de som syns på balansräkningen. Kompetensutveckling, kunskapsförnyelse, skapande av nya arenor för tillväxt och moderna IT-system har blivit de nya konkurrensfördelarna. Detta kallas med ett sammanfattande ord för intellektuellt kapital.

1.2 Alfred Nobels fredspris - 2006

I boken *"Banker to the poor"* (www.bankertothepoor.com, 2006) skriven av Muhammad Yunus, får vi följa ett samtal mellan en bankdirektör och Mr Yunus själv, på en bank i Bangladesh. I samtalet framkommer det av bankdirektören att det bara är de med säkerheter som får låna pengar, alltså de som redan är rika. Detta samtal och upplysning var sedan starten till Mr Yunus arbete för dem fattiga, som 2006 resulterade i Alfred Nobels fredspris. (Scott. Robert H., 2006)

1.2.1 Mr Yunus affärsidé

Det naturliga för människan är att vara ärlig, så om ett system kan skapas utifrån att alla är ärliga så föder det förtroende i ett längre perspektiv. Mr Yunus vill inte straffa felaktigheter, han stänger helt enkelt dörren för dem som gör fel. Om någon inte betalar tillbaka är denne inte välkommen till banken för fler affärer, till dess att lånet är återbetalt. (*intervju av Paul Salmen med Mr Yunus, 2006*)

De vanliga storbankerna, utgår enligt Mr Yunus, från att alla kunder är opålitliga, därför binder de upp sina kunder på olika sätt, till exempel med materiella säkerheter, så att kunderna inte kan försvinna med pengarna. Bankernas system är skapat från att alla är opålitliga, meddans Mr Yunus skapat systemet utifrån att alla är pålitlighet. Ett faktum är att 99% av Mr Yunus alla låntagare betalar tillbaka sina lån. (*intervju av Paul Salmen med Mr Yunus, 2006*)

I Mr Yunus bank, Grameen Bank, är låntagarna solidariskt ansvariga för varandras lån i grupp av fem stycken och lånen amorteras veckovis till bankrepresentanter som håller en detaljerad och nära kontakt med låntagarna.

Kreditvärderingen inleds med att två representanter från gruppen beviljas lån, detta för att utvärdera gruppens ansvar och betalningsvilja i en period på sex veckor. Om dessa två med hjälp av dem övriga tre har skött betalningarna blir alla fem i gruppen kreditvärdiga. På detta sätt skapas gruppträck och solidaritet mellan gruppens medlemmar till att behålla gruppens kreditvärdighet. Denna sorts gruppträck ser Grameen Bank som bankens säkerhet, samtidigt som banken stöder sig på folkets vilja och kunskap att kunna finna avkastning på det lånade kapitalet. (<http://www.grameen-info.org/bank/cds.html>)

Solidariskt ansvar som beskrivningen ovan liknande, finns att finna i bolagsformen ”handelsbolag”. Denna bolagsform syftar till att det ska finnas ett solidariskt ansvar mellan minst två ägare, där varje ägare är lika mycket personligt ansvarig för företagets avtal och skulder. (Handelsbolag och kommanditbolag, Informationsblad 12, 2006-12-18)

Mr Yunus har kunnat skapa en bankverksamhet med utlåning utan säkerheter i bankers traditionella mening av banksäkerheter, så som till exempel land, byggnader eller maskiner. Den enda säkerhet han haft från låntagarna är deras ord och kunskaper om att förvalta pengarna på rätt sätt. Mr Yunus har skapat ett verktyg åt dem fattiga att själva bygga en ekonomi och på så vis ta sig ur den fattiga misären. Genom denna information ser vi, vissa likheter till kunskapsföretagen som breder ut sig i Öresundsregionen. Företagen liksom dem fattiga i Bangladesh behöver kapital för att bygga och vidareutveckla sin ekonomi, samtidigt som de båda inte har kapitalstarka säkerheter att ge banken vid kreditansökan.

1.3 Öresund

År 2000 invigdes Öresundsbron och regionen blev tillgänglig för en ny typ av företag som är beroende av mänsklig kompetens, nämligen kunskapsintensiva företag. En undersökning som Öresundsbro Konsortiet (2006) låtit göra visar att 75 procent av kunskapsintensiva företag uppger att deras förväntningar på bron har infriats och mellan 60-70 procent av företagen har med hjälp av bron också ökat sitt resultat. Av de tillfrågade kunskapsintensiva företagen

uppges 50 procent att de kommer att utöka sin verksamhet inom närmaste åren och att bron är en stark bidragande orsak till detta beslut.

Gemensamt för alla de tillfrågade företagen i undersökningen (Öresundsbro Konsortiet, 2006) var att en stor del är små eller medelstora företag med en personalstyrka på 1 till 20 personer och att deras verksamhet baseras på att sälja kunskap och komplicerade analytiska lösningar till andra företag. För dessa företag är det geografiska läget viktigare än för andra företag som tidigare startades i regionen. Hela 60 procent uppges att de har inlett sin Öresundsatsning först efter bronns öppning, medan motsvarande siffra för industriföretag endast uppgår till 25 procent.

Enligt Öresundsbro Konsortiet (2006) är kunskapsintensiva företag ett dragplåster i regionens tillväxt och arbetet med att underlätta för dessa företag att etablera sig måste därför fortsätta. Det krävs bland annat anpassning av lagar och bestämmelser, ökad informationsspridning och inte minst ökad tillgång till kapital för att kunna starta och driva dessa företag. Samtidigt hävdar (Ek. Dr. Lars Silver, "Underlagsrapport till ITPS) att Bankerna kommer att få en betydande roll för småföretagens tillväxt. Men enligt företagarna själva finns det inget att hämta hos bankerna därför att bankerna utgår i sin kreditbedömning från vilka säkerheter företagaren kan lämna. Säkerheter som är knaphändiga i kunskaps- och småföretag. Gösta Fischer hävdar dock bestämt att affärsidé och andra, för företagaren viktiga faktorer, är av stor betydelse vid bedömningsarbetet. Det är av god bankpraxis som banken gör en grundlig analys. Däri innefattas företagsledningens kompetens, affärsidé, marknadsposition, produktens konkurrenskraft och den finansiella historiken. Det hävdas också i artikeln att krediter kan ges utan säkerheter om kassaflödet påvisar en tillräcklig styrka. Dock kontrar företagaren lika snabbt med att påvisa, att bankerna normalt vill ha säkerheter utifrån bankens argument att framtida återbetalningsförmåga snabbt kan skifta. Samtidigt sägs det att banken inte tar säkerheter som en form av att minska risken mot framtida återbetalningsförmåga. (DI 4 nov 2005, www.bankforeningen.se) Denna diskussion går även att urskilja i banklagen, som säger att säkerheter är ett viktigt verktyg men inte ett krav vid krediter. (Bankrörelselagens 2 kap 13 §)

Professor Leif Edvinsson är en nyckelperson inom ämnet intellektuellt kapital och har länge försökt hitta sätt att värdesätta det intellektuella kapitalet. Kunskapsföretag präglar idag (med 98.6 procent) Europas totala företag, mätt i antal (Hoad. et. al, 2006). Leif menar att bland

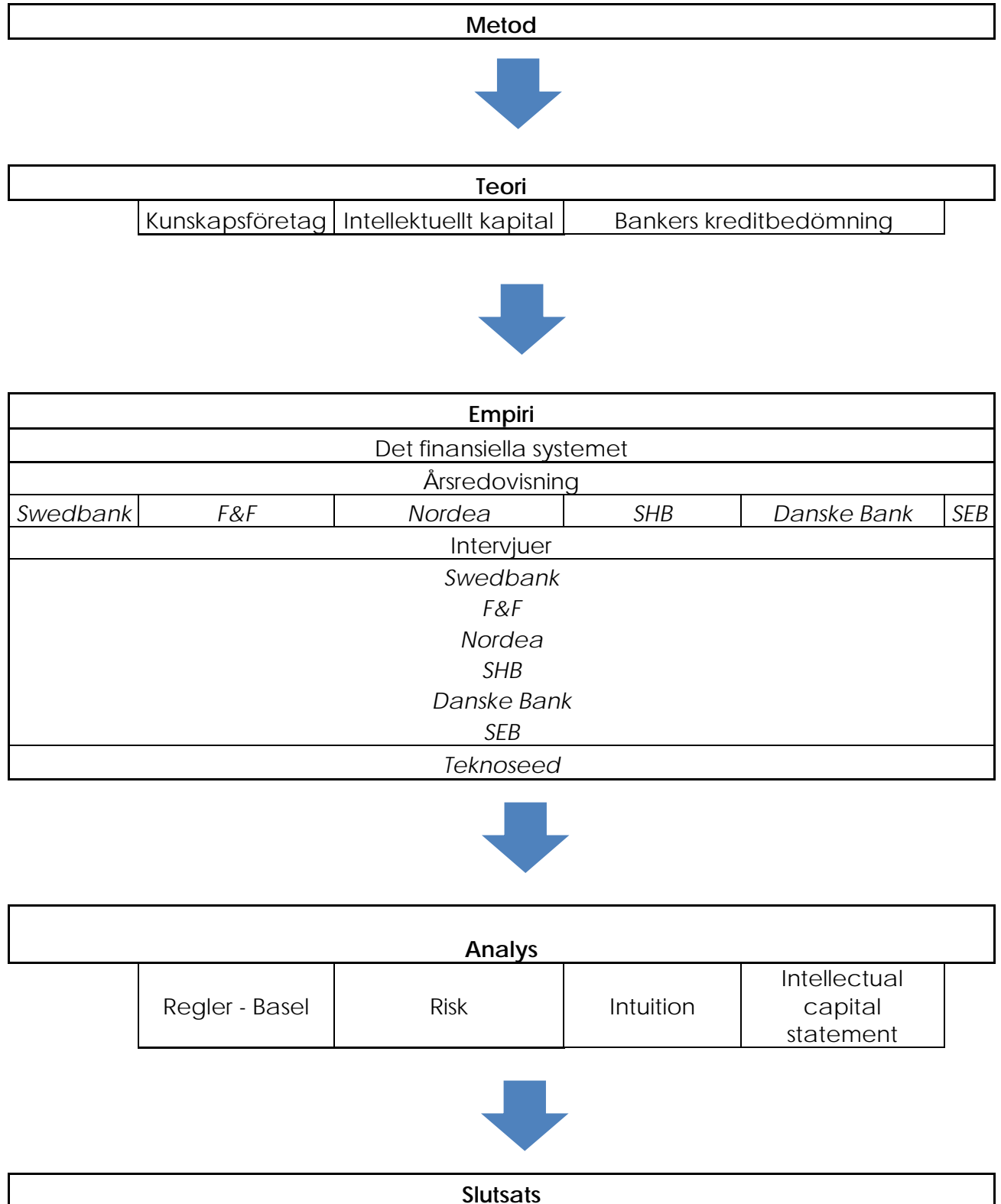
annat banker värderar företag på ett mycket ålderdomligt sätt. Den dubbla redovisningen som bankerna till mångt och mycket utgår ifrån i kreditbedömningen grundades av Italienaren Luca Pacioli 1494 (<http://acct.tamu.edu>).

För att små och medelstora företag ska bli värderade på rätt sätt krävs det att kunskapen värderas in i balansräkningen och bokförs som en tillgång för företaget. (Edvinsson et al. 2004) Edvinsson menar att framförallt dem nya kunskapsföretagen måste värdesättas på ett nytt sätt och han har i och med sin beslutsamhet blivit mycket framgångsrik inom ämnet. Edvinsson ser liksom uttryckt ovan behov för nya mätmetoder i kreditbedömningsarbetet. (www.kreaprenor.se)

Vi har härmed haft som avsikt att belysa att problemet om finansiell bedömning av intellektuellt kapital är globalt, från folket i Bangladesh till företag i Öresundsregionen, vilka representerar två exempel av säkerligen många fler av samma typ av behov. Mr Yunus visar att det går att driva kreditverksamhet utan krav på säkerheter. Vi vill söka svar på frågan för kunskapsföretagen i Öresund och ställer oss därför frågan;

- **Hur bedömer banker kunskapsintensiva företags återbetalningsförmåga?**
- **Syftet är att söka en bättre förståelse mellan bank och kunskapsföretag genom att illustrera kreditvärderingsarbetet i banken med teorier om intellektuellt kapital.**

2 Disposition



3 Metod

I detta kapitel valideras och reliabiliteras uppsatsens trovärdighet när tillvägagångssättet beskrivs som därmed ska ge svar på uppsatsens fråga och syfte.

3.1 Övergripande ansats

När det gäller att angripa en problemformulering kan forskaren använda sig av antingen en deduktiv, induktiv eller abduktiv ansats. Deduktion innebär att forskningen utgår från en vis teori, som via empirisk data mynnar ut i ett resultat. Det induktiva synsättet startar i empirin. Ur empirin försöker forskaren sedan finna ett mönster som karakteriserar verklighetens beskaffenhet. Det observerade mönstret forskaren kommer fram till, kan senare användas vid vidare studier och då möjligen leda till att gamla teorier modifieras eller att helt nya skapas. Abduktion är en blandning av de ovannämnda synsätten. (Alvesson & Skölberg, 1998)

I vårt arbete har vi valt att utgå från det deduktiva synsättet. Detta grundar vi på antagande och teoretisk resonemang om att bankers kreditbedömning oftast vilar på kredittagares balansräkning. Något som i många fall inte är kunskapsintensiva företags starka sida, och att bankerna oftast kräver en vis säkerhet i form av materiella tillgångar såsom lagertillgångar, maskiner och andra fasta inventarier för att vilja finansiera verksamheten. Vår avsikt är att genom empirisk datainsamling komma fram till ett resultat som antingen påvisar teoriernas riktighet eller till en helt annan, möjligen mera korrekt slutsats som kanske går emot dagens teoretiska paradig.

3.2 Kvalitativ och kvantitativ metodval

När vi skulle genomföra undersökningen ställdes vi inför ett avgörande val, datainsamlingens tillvägagångssätt. Vi kunde välja mellan ett kvalitativt och kvantitativt metodval. Båda metoderna har sina för och nackdelar och det gällde att göra rätta avvägningar beroende på vad vi ville åstadkomma med undersökningen. Det är framförallt undersökningens syfte som är avgörande för vilket tillvägagångssätt de empiriska data ska samlas in på. Eftersom vi har beslutat oss för att undersöka hur bankernas kreditbedömning av kunskapsintensiva företag ser ut utifrån ett intellektuellt kapital perspektiv insåg vi ganska snabbt att den kvalitativa metoden passade bättre än det kvantitativa.

Den kvalitativa metodens syfte brukar beskrivas som *förståelse* och är motsatsen till det kvantitativt inriktade syftet *förklaring*. Med förståelsen menar Bryman & Bell (2005) att vi vill med vår undersökning förstå innebörden och meningen som olika variabler har för olika individer. Detta i motsats till förklaring som åsyftar att förklara ett fenomen i termer av orsak och verkan, dvs. kausalitet.

Innebörden av en vis variabel, dess upplevelse och meningen av den brukar bäst beskrivas språkligt från människa till människa. Därför anser vi att ämnet för uppsatsen bäst lämpar sig att undersökas genom personliga intervjuer med nyckelpersoner som sitter på den eftersökta informationen.

Till vår hjälp har vi valt en så kallad semistrukturerad intervju. Med den menas att vi använde oss av en intervjuguide, där vi tog upp alla väsentliga områden som skulle täckas in under intervjun, men kunde ställa frågorna i den ordningen som passade situationen bäst. Vi använde inte ett standardiserat frågeformulär, utan valde att utgå från de viktigaste och mest relevanta områdena, som naturligtvis var samma för alla respondenter, och sedan ställa passande följdfrågor. Detta för att undvika allt för mycket styrning från oss som författare och få en djup förståelse av fenomenet intellektuella kapitalets betydelse i kreditbedömningens sammanhang.

3.3 *Datainsamling*

Eftersom tanken var att undersöka denna frågeställning i Öresundsregionen, valde vi att samla in data från banker på bägge sidor av sundet. I vår undersökningspopulation ingick Swedbank och begränsad primär empiri från Danske Bank i Danmark, SEB och Handelsbanken i Malmö och Nordea och Sparbanken Finn i Lund. Samtliga banker förutom Danske Bank gick med på att träffa oss personligen, vilket gav oss en hög svarsfrekvens.

Dessutom genomförde vi en intervju med ett riskkapitalbolag i Lund, Teknoseed AB, för att höra vad de anser är viktigt att beakta vid finansiering av kunskapsintensiva företag. På så sätt fick vi synpunkter från de båda ytterligheterna, banker som lågrisktagande finansiärer och i andra änden ett riskkapitalbolag med stor riskvilja.

Våra ovannämnda intervjuer utgör primärdata i vår empiriinsamling. Förutom den använde vi också en del sekundärdata i form av rapporter från Sveriges Riksbank för att få en

överblicklig bredd på banksystemet och bankernas årsredovisning för att se hur dem kommunicerar mot sina intressenter.

3.3.1 Studieobjekt

Bredvid ser vi de tio största bankerna och bankfilialernas balansomslutning år 2005, i miljarder kronor. (Sveriges Riksbank, 2006) Vi kommer i denna uppsats att framförallt behandla de fem största bankerna, det vill säga Handelsbanken, SEB, Nordea, Föreningssparbanken och Danske Bank. Föreningssparbanken

har under hösten 2006 byt namn till Swedbank. (<http://www.bankforeningen.se>) Vi har till avsikt att vara så tydliga som möjligt angående detta, men har funnit några diagram som hänvisar till Swedbank med namnet Föreningssparbanken. Vi kommer dock ändå att använda det nya namnet, Swedbank, när vi yttrar oss om Föreningssparbanken, för att det inte ska bli missförstånd om vilken bank vi syftar på idag. Dessutom har vi valt att intervjua Färs & Frosta Sparbank i Lund. Anledningen är att denna bank har väsentlig del av sin verksamhet i Skåne och därmed den svenska sidan av Öresundsregionen.

3.4 Validitet och Reliabilitet

När vi som forskare bedriver en vetenskaplig undersökning måste den data som samlas in vid datainsamlingen bearbetas kritiskt och noggrant. Jacobsen (2000) nämner i sin bok, *Att skriva en bra uppsats*, två viktiga kriterier som måste vara uppfyllda i dessa sammanhang:

- Att data ska vara giltig och relevant (valid)
- Att data ska vara tillförlitlig och trovärdig (reliabel)

Begreppet validitet besvarar frågan om forskaren verkligen mäter det som avses att mätas. Har forskaren fått den korrekta information och är den överförbar till andra liknande undersökningar? Reliabilitet innebär till vilken grad undersökningen påverkas av störningar

Figur 1 – Sveriges Banker

Handelsbanken	1 186
SEB	1 127
Nordea Bank Sverige	702
Föreningssparbanken	674
Danske Bank ¹	443
Länsförsäkringar Bank	51
Skandiabanken	50
GE Money Bank	34
Carnegie Investment Bank	26
Dexia ¹	26
Summa 10 största	4 319
Samtliga banker	4 583

¹ Utländsk filial

Källa: Riksbanken

²⁹ På den svenska marknaden finns även dotterbanker och filialer till utländska banker.

eller tillfälligheter som kan komma leda till att forskarens mätningar genererar inkorrekt data. Vi anser att detta har uppnåtts genom att vi har fått ta del av Svenska storbankernas metoder i bedömning av kunskapsintensiva företags återbetalningsförmåga.

3.5 Överförbarhet

När det gäller överförbarheten vill vi höja ett varningsfinger. Eftersom undersökningen är relativt liten med få respondenter under en ganska begränsad tid, vill vi påpeka att den inte kan anses vara överförbar till andra miljöer, kanske inte heller till en senare tidpunkt i samma miljö. En längre studie i det valda ämnet hade kunnat resultera i en högre överförbarhet då tillgång till fler variabler och respondenter hade varit möjligt. Undersökningen ska dock inte ses som meningslös, de resultat som vi kommer fram till kan komma att användas som underlag för framtida studier om tillväxt i Öresundsregionen. Ämnet i frågan är relativt outforskat och vår undersökning kan ses som ett betydelsefullt bidrag till ämnet intellektuellt kapital genom studier om Öresundsregionen tillväxtmotor, kunskapsintensiva företag.

3.6 Källkritik

Flera böcker om kunskapsintensiva företag är skrivna på 90-talet och frågan är om de är lika relevanta nu som då. Respondenter har varit ett mycket svårt studieobjekt. Tack vare att banker har en mängd sekretess om hur de agerar när det kommer till kreditvärdering, har vi som författare inte fått tag på all tillgänglig information som önskas, utan utgått från det som sades vid intervjuerna och vad som går att utläsa i. Trots att uppsatsens författare till vis del är insatta i ämnet och har erfarenhet av eget företagande har detta inte ansetts påverkat undersökningens utgång.

4 Teori

Detta kapitel börjar med att beskriva och definiera kunskapsföretag för att sedan knyta an företaget till teorier om intellektuellt kapital och hur det på ett praktiskt sätt framställs. Sista och tredje delen beskriver hur banker värderar kreditförfrågningar från kunskapsintensiva företag. Teorin om intellektuellt kapital ska syfta till att synliggöra kunskapsföretagens intangibla resurser för bankerna värderingsprocess.

Det finns många anledningar till varför kunskapsintensiva företag har svårt att låna rörelsekapital till sin verksamhet från banker. Att låna till dessa typer av företag ses i bankens perspektiv som ett riskfyllt projekt, därför att förutom att dessa företag ofta inte har några säkerheter, samt är svårt att förutse hur framgångsrikt företaget är i framtiden. Kunskapsintensiva företag står och faller i många fall med en enda produkt eller tjänst som utgör deras kärnverksamhet. Samtidigt som stora etablerade företag har en bredd produktportfölj som genom riskdifferentiering minimerar den sammanlagda risken, i stället för att enbart förlita sig på en produkt eller tjänst som är fallet med kunskapsföretagen. (Hoad. et. al, 2006)

Det uppstår ofta informationsasymmetri mellan banken och kunskapsföretagen. Den information som företagen förser banken med, eller den information som banken kräver vid kreditansökningar är fortfarande knapphändig och misslyckas ständigt att visa de resurser och kappabiliteter som driver värdeskapande i företaget. Dessutom är denna information alltför ofta inriktad på den finansiella situationen i företaget i stället för sådana variabler som strategi, innovationsrikedom, konkurrenssituation och ledningens förmåga att leda företaget i rätt riktning. Mer omfattande information om det intellektuella kapitalet i företaget skulle underlätta att övervinna det gapet. (Hoad,. et. al, 2006)

Genom att erbjuda banken yttrande om det intellektuella kapitalet kan kunskapsintensiva företag bättre förklara varför de behöver ett kapitaltillskott och hur det kommer att användas. Därmed får banken också information om risker och osäkerheter som är förknippade med utlåningen. Detta är enligt Hoad. (2006) en nyckel till att utvärdera dessa kunskapsintensiva företags återbetalningsförmåga.

Informationen om företagets intellektuella kapital hjälper även till att förbättra dialogen mellan företag och bank genom att parternas relations- och störningskostnader minskar. Genom redovisning av det intellektuella kapitalet kan dessa partner övervinna de barriärer

som är förknippade med den tekniska kompetensen inom företaget som banker inte alltid är insatta i, eller minimera utvärderings tid för banker och företagen. (Hoad. et. al, 2006)

4.1 Kunskapsföretaget

Vad är egentligen ett kunskapsföretag? För att exemplifiera frågan ger vi två exempel på vad kunskapsföretag är. Sveiby (1986) beskriver i sin bok *Kunskapsföretaget*, kunskapsföretag som ett företag som säljer kunskap, produktionen kännetecknas av kreativitet och komplexitet och arbetssättet är starkt individberoende och problemlösande.

Bolter och Lindmark (1987) har en annan syn på hur kunskapsföretag ska beskrivas. Deras definition skiljer sig på så sätt att dem inkluderar tillverkande företag som driver en stark utveckling i sina produkter.

”Med kunskapsföretag avses företag vars verksamhetstyngdpunkt ej utgörs av att producera fysiska produkter, utan av att arbeta med eller producera modeller av verkligheten. Verksamheten har inslag av problemlösning, kreativitet och kundanpassning. I de fall verksamheten ytterst syftar till att producera fysiska produkter skall resursförbrukningen för denna produktion vara låg i förhållande till företagets totala resursförbrukning”

(Bolter, Lindmark, 1987, sid 16).

Människor i västvärlden konsumerar idag allt större del av sin konsumtion i form av externa problemlösningar i stället för produkter. Fokusering flyttar sakta men i stabil takt bort från renodlad varuproduktion till mer komplexa, icke standardiserade, kundanpassande produkter. Innovation, förändringsbenägenhet, skräddarsydda analyser, extern hjälp av konsultbyråer har blivit de nya konkurrensfördelarna i dagens alltmer expansiva företagsvärld. Kunskapskapitalet spelar idag samma roll som finansiella kapitalet gjorde under industrialismen. (Sveiby, 1986)

Vem har makten i Sverige idag? De flesta skulle svara kapitalägare. Men vilket kapital? De allra flesta tänker antagligen på det finansiella kapitalet och förknippar det med Wallenberg, Gardel och Stenbeck. Men faktum är att företrädare för det finansiella kapitalet inte har det så lätt längre. Deras likvida medel ger dem nämligen inte den legitimitet som i dag krävs på en

marknad med allt fler växande kunskapsföretag. Kunskapen är lätttrölig och varje enskild individ blir sin egen kapitalägare och inga regleringar i världen kommer att hindra det kapitalet bokstavligen eller bildligt att flytta över gränser. Det finansiella kapitalet håller på att minska sitt inflytande och idag räcker det inte längre med enbart pengar för att uppnå en framgång på marknaden. Kunskapskapitalet är helt enkelt alldeles för rörligt för att det ska acceptera det finansiella kapitalets bojar. (ibid)

Enligt Morgan G. (*Images of Organisation*, 1986) använder forskare metaforer för att beskriva organisationernas olika karaktär. Tanken bakom denna metaförtänkande, är att vissa specifika egenskaper hos en given organisation bör lyftas fram. En metafor som karakteriserar det typiska företaget som kännetecknas av planering och rationell syn på att människan är en "maskin". Denna traditionella modell där det tillämpas "top-down" styrning, med företagsledning i topp som står för allt tänkande och där medarbetare agerar utifrån ledningens order, måste, enligt Morgan (1986) ge vika för att organisationen ska bli av en integrerad variant, där planering, tänkande och utförandet sker på alla nivåer. En betydelsefull del av denna integrering är decentralisering av organisationen. Informationsflödet, grad av kontroll och beslutfattande påverkar överföring av kunskap och införskaffande av ny kunskap. Ju större decentralisering desto större möjligheter har medarbetare att dela med sig av sin kompetens och lära sig nytt. I en organisation där all förändring och arbetssätt bestäms centralt är spontan lärande omöjligt.

Graden av centralisering bestäms i sin tur av verksamhetens struktur. Ett företag vars medlemmars beteende styrs av lagar, regler, instruktioner och rutiner är föga lämpat för inläring av ny kunskap. Sådana starka strukturer hindrar medarbetarnas utveckling genom att de blockerar deras möjligheter till att söka alternativa, kreativa lösningar. Ytterligare en väsentlig aspekt som belyser skillnaden mellan ett "industri" företag och ett kunskapsintensivt företag är graden av fragmentering. Med detta menas uppdelning av organisationen i specialiserade områden, som i sin tur också är uppdelade i enheter osv. Detta hänger oftast samman med företagets struktur och begränsar de anställdas förmåga att se sin insats som en hel av en helhet. (ibid)

4.1.1 Kunskapsföretagets balansräkning

Produktivitet och effektivitet är två ekonomiska begrepp som oftast används synonymt men som egentligen betyder och används på olika sätt i företagsekonomiska sammanhang. Produktivitet måler hur väl företaget utnyttjar sina interna resurser såsom sin personal, kunskaper och nyrekrytering. Exempel på ett produktivetsmått i kunskapsintensiva företag är *debiteringsgrad*, dvs. fakturerad tid i förhållande till maximal tillgänglig tid. Den mäter hur mycket organisationens medlemmar debiterar i tid, oavsett vad de producerar under denna tid. (Sveiby, 1995)

$$\begin{aligned} & \text{Fakturerad tid / Maximal tid} \\ & = \\ & \text{Debiteringsgrad} \end{aligned}$$

Effektivitetsmått anger i sin tur hur bra verksamheten uppfyller intressenternas krav och önskemål. Olika intressegrupper har olika krav på företaget. Aktieägare och externa investerare så som riskkapitalister samt finansiella institut så som banker, vill ha avkastning på sitt insatta kapital och kunder vill ha hög servicenivå och kvalitet. Därför bör verksamheten beräkna olika effektivitetsmått utifrån vems önskemål som är tänkt att tillfredställas. Ett exempel på ett mycket vanligt effektivitetsmått är räntabilitet på kapital. Det mäter vilken avkastning ett företag eller ett projekt genererar till både ägarna och övriga långivare som har satt in sina likvida medel i verksamheten. För att kunna styra företaget i rätt riktning och tillgodose finansiärernas behov måste ledningen naturligtvis se till att förvalta kapitalet på ett effektivt sätt så att kapitalet inte flyr bolaget. Men när det gäller kunskapsintensiva företag så är finansiella kapitalet inte lika viktigt som i industrin för att uppnå framgång på marknaden, utan endast ett medel för att försäkra sig om fortsatt existens. Därför har företagsledningen enligt Karl Erik Sveiby (1995) föga hjälp av de traditionella bakåtblickande kapitalrelaterade måtten. I stället ska ledningen mäta avkastning på kunskapskapitalet.

Ett begrepp som rätt flitigt används inom nationalekonomin men som oftast inte tas med i den företagsekonomiska analysen är *förädlingsvärde*. Förädlingsvärde anger det mervärde som produceras i en organisation genom användandet av organisationens produktionsfaktorer. Med andra ord är förädlingsvärdet det mervärde som de anställda skapar efter att alla inköp från de externa leverantörerna tagits bort från beräkningar. Genom att lägga ihop vinsten före avskrivningar och räntenetto (ränteintäkter minus räntekostnader) med lönesumman och sociala avgifter

$$\begin{aligned} & \text{Vinst före avskrivning och} \\ & \text{räntenetto + Lönesumma och} \\ & \text{sociala avgifter - Förmåner} \\ & = \\ & \text{Förädlingsvärde} \end{aligned}$$

och subtrahera förmåner såsom förmånsbil, fri mobil etcetera får man en summa som då kallas för förädlingsvärde. (Sveiby, 1995)

Ett ännu bättre mått på kunskapsföretagets *produktionsförmåga* och därmed avkastning är förädlingsvärdet per intäktsperson, enligt Karl Erik

$$\frac{\text{Förädlingsvärde} / \text{Intäktsperson}}{\text{Produktionsförmåga}}$$

Sveiby (1995). Definitionsmässigt är intäktsperson den medarbetare som genererar intäkter, inte bara orsakar kostnader. Sedan måste dessa intäkter också täcka alla de omkostnader han eller hon för med sig (exempelvis resor, kontor, administrativ personal) och naturligtvis få en skälig ersättning i form av lön. Det som sedan blir kvar ska täcka finansieringskostnader och underhåll av kunskapskapitalet (utbildning) och den vinst som ska delas ut till aktieägarna eller användas till nya investeringar. Den vinstgenereringsförmåga hos intäktspersonerna som bidrar till mervärdet beror på en mängd olika faktorer såsom marknaden företaget agerar på, hur effektivt företaget sköts, hur mycket strukturkapital som organisationen samlat på sig, och inte minst hur mycket av förädlingsvärdet som direkt går till de anställda i form av löner och andra förmåner. Därför menar Karl Erik Sveiby (1995) att företagsekonomer ska vid värdering av ett kunskapsintensivt företag och vid riskbedömning av dess verksamhet och återbetalningsförmåga basera sina analyser på resultaträkningen i kombination av sådan måttstock som förädlingsvärdet, i stället för att fokusera alldeles för mycket på den traditionella balansräkningen. Vidare menar han att olika typer av resultaträkningsbaserade effektivitetsmått ger en tillfredställande bra bild av ett kunskapsintensivt företags interna verksamhet och därmed dess framtida vinstgenereringsförmåga.

När det gäller risken med att finansiera ett kunskapsintensivt företag är den i allmänhet inte större än ett "vanligt" industri företag. Den är helt enkelt annorlunda. Risken är okänd och icke kvantifierbar på grund av relevanta nyckeltal inte anges. Även om data skulle finnas, förstås den inte av flertal läsare därför att det idag inte finns en institutionaliserad referensram av erfarenhet och enighet som hjälper långivare att bedöma siffror. Det kommer att ta tid innan finansärer har lärt sig att använda de nya nyckeltalen och innan kunskapsföretagen lärt sig att beräkna och redovisa nyckeltalen på ett begripligt sätt för den oinvidge. Normalt sätt ger årsredovisningen en god hjälp vid bedömningen av vinstpotentialen och riskbedömningen. De historiska värdena utgör ett underlag för framtidsberäkningar. Ett så kallad substansvärde som långivare ser som ett kontrollvärde vid värderingen är av ett särskilt intresse. Detta värde är det egna kapitalet justerad för dolda reserver. (Sveiby, 1995) Dock är substansvärdet inte

mycket till nytta när det gäller kunskapsintensiva företag eftersom det är de anställda i organisationen och inte kapitalet som genererar vinsten. För dessa företag är det avkastning på det osynliga kapitalet som är målet. Därför är diskonterat förädlingsvärde per anställd ett betydligt intressantare kontrollvärde i dessa sammanhang.

Vinstmarginal som också den går att utläsa ur resultaträkningen är ännu ett exempel på ekonomiska mått som långivare kan använda vid sina beräkningar. Den kan, enligt Karl Erik Sveiby (1995) användas i stället för räntabilitetsmått. Anledning till varför vinstmarginalen är ett bättre analysverktyg än räntabilitet är att räntabilitetsmått är intetsägande i kunskapsintensiva företag där finanskapitalet, som nämnts ovan, saknat relevans. Men här måste långivare vara på sin vakt då vinstmarginalen, uttryckt som vinst i procent av omsättningen, kan påverka olika beroende på provisioner, utlägg, hårdvaruförsäljning med mera. Därför är vinst genom förädlingsvärde ett bättre sätt att uttrycka vinstmarginalen.

$$\begin{array}{c} \text{Vinst / Förädlingsvärde} \\ = \\ \text{Vinstmarginal} \end{array}$$

4.2 Bankens kreditbedömning

Kredittagaren ska presentera en övertygande kreditpropå till kreditgivaren. Häri presenteras kapitalbehovet som styrks av företagets finansiella historik, företagsledningens kompetens, säkerheter och vilka framtidsutsikter företaget förväntar sig. Företagsledningens kompetens ligger till grund för den framtida utvecklingen och vidare definierar L. Elmér et. al. (1995) marknadskompetens som följande:

- *företaget väljer rätt kombination av konkurrensmedel och arbetar med dessa vid rätt tidpunkt i syfte att utnyttja omvärldens förändringar och göra företaget lönsamt.*

Författaren utgår från fyra P:na är för att hitta rätt kombination av konkurrensmedel.

- Produkt
- Pris
- Plats
- Påverkan

För rätt tidpunkt framhävs produktlivscykeln som grafisk illustration av begreppet. Det gäller att finna nya argument att vidareutveckla produkten på, genom dem fyra P:na.

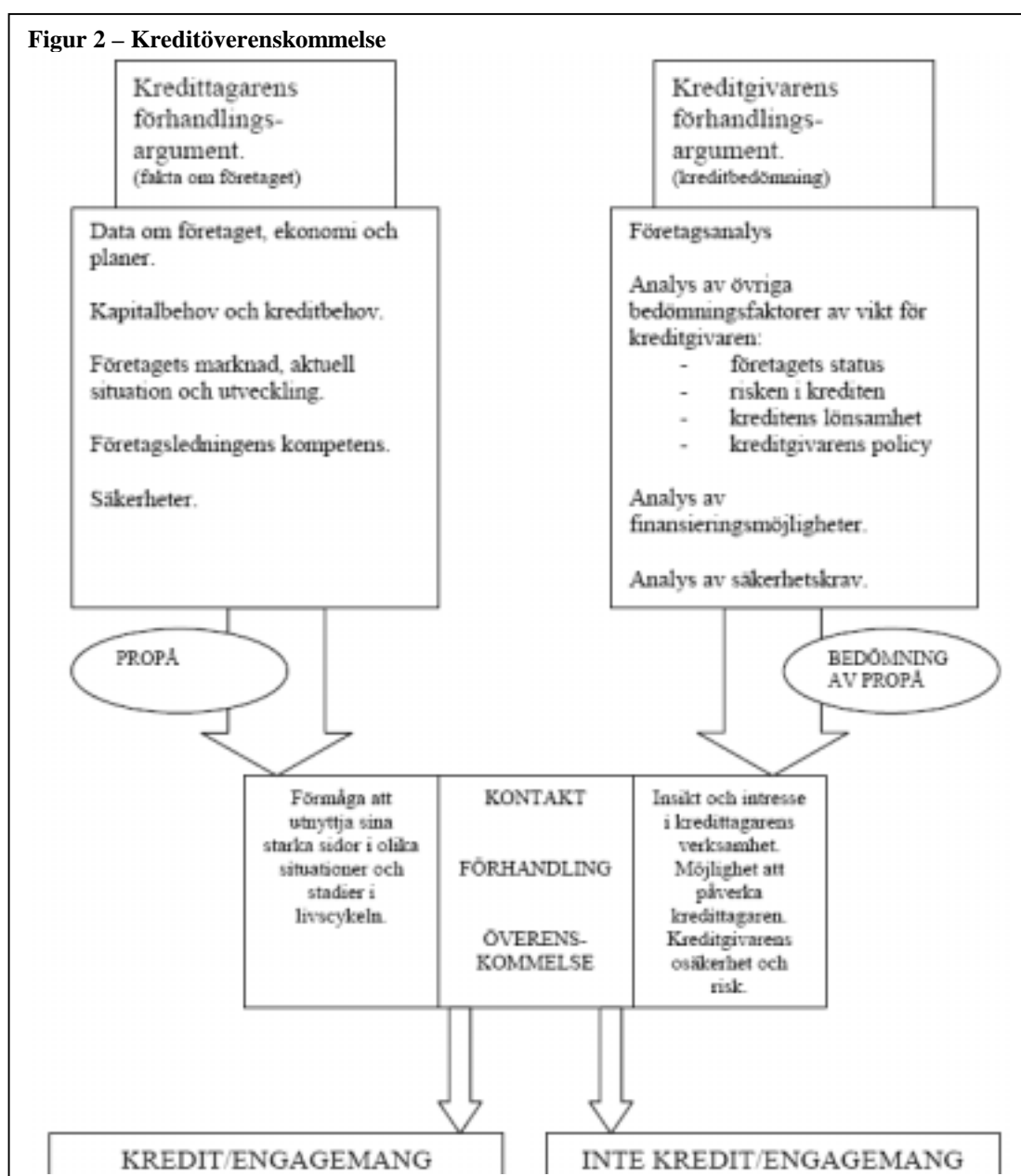
Det gäller också enligt definitionen att reagera på förändringar i omvärlden där teknik, mode, politik, kultur påverkar val av produkter. Behovet av förändringstakt är olika mellan olika företag och branscher men takten finns där. Företaget har tre alternativa möjligheter att möta det förändrade behovet.

- Nya kunder med befintlig produkt
- Nya kunder med ny produkt
- Ny produkt på befintlig marknad

Många böcker och även, *Kreditgivning till företag, (Broomé, 1995)* nämner behovet av att skapa en marknadsplan som ska syfta till en enkel och tydlig kommunikation till externa parter. i detta fall är parten kreditgivaren som vill säkerställa kredittagarens företags lönsamhet och dess framtid. I marknadsplanen vill kreditgivaren se en budget i siffror för att lätt kontrollera företaget, då kreditgivaren inte ofta är expert inom området för vad det kreditsökande företaget verkar inom. Bland annat vill man se skattningar för framtiden och

hård fakta på den historiska utvecklingen samt koncentrerar man sig på vanliga fel i företagets budget.

Kreditbedömningens båda parter, kreditgivaren och kredittagaren, har som syfte att edera vinstmaximera och kostnadsminimera, vilket ställer krav på varderas argumentation. Dock grundar sig argumentationen på parternas personliga kunskaper och erfarenheter. I boken ”Kreditgivning till företag” (Broomé, 1995) demonstrerar författarna en modell av kreditförhandlingen. Modellen sammanfattar parternas argumentation av kreditförhandlingen. Vardera parter har olika förberedelseuppgifter innan parterna möts för att förhandla. Förhandlingen leder sedan utifrån varderas förhandlingsförmåga till kredit eller ej.



(Broomé, 1995, sid 50,)

4.2.1 Intuition som värderingsverktyg

I en modern marknadsekonomi spelar banker och andra kreditinstitut som riskkapitalister och belåningsföretag (ex. factoring) en mycket viktig samhällsroll. Deras uppgift är att slussa penningmedel från enheter med överskott av kapital till bland andra företag med likviditetsunderskott och därmed försäkra dessa företag om fortsatt existens. Erling Green (1997)

När en banktjänsteman ska fatta ett kreditbeslut använder han/hon enligt Erling Green (1997) förutom en "vanlig" analysmodell, som inbegriper bokslutsanalys, analys av ett företags återbetalningsförmåga och säkerheter, också sina intuitiva känslor. Detta innebär att en finansiell analys av kredittagaren oftast kombinerades av en mer eller mindre "personlig analys" av företaget, dess ledning och affärsidé. Banktjänstemannens och företagarens långvariga relationer, deras nätverk och regelmässiga umgänge har en väsentlig betydelse vid kreditgivning, enligt Erling Green (1997).

En tendens bland banktjänstemännen som Erling (1997) har upptäckt är att de endast söker efter information som de snabbt kan bekräfta. Vidare menar Erling (1997) att känslan av överdriven säkerhet, och tron på kontroll av situationen är några begränsningar i banktjänstemännens förmåga vid kreditbedömningar. Med andra ord saknas det i dagsläge en metod inom bankvärlden för hur kredit- och personbedömningar ska göras. Banktjänstemännen förlitar sig alltför ofta på sin egen intuition som i många fall är bristfällig och ett otillräckligt verktyg vid objektiva kreditbedömningar.

Banktjänstemän anser dock att de använder sig av en metodisk analys när de värderar en kredittagarens personliga egenskaper. Ekonomikunskaper, ålder, privatekonomi, referenser, yrkeskompetens, yrkeserfarenhet och hög formell utbildning är de sju personliga egenskaper som ligger till grund för deras bedömning. Alla egenskaper utom ekonomikunskaper anser banktjänstemännen enligt Erling (1997) kunna bedöma med ungefär lika mycket intuition. När det gäller ekonomikunskaper ser banktjänstemännen inte hur de skulle kunna skaffa sig

mer och djupare information för att bidra till att säkerställa en kredittagarens förutsättningar att framgångsrikt driva sin verksamhet.

Intuition som ett begrepp är omstritt och ganska svårdefinierad. Innebörden begränsas inte till enbart känslor och ett slags vetskap om det uttalade, men till något som bidrar till att människor tenderar fatta beslut utifrån magkänsla. Till skillnad från tyst kunskap har intuitionsbegreppet länge varit ett föremål för behandling i litteraturen kring psykologi och andra ämnesområden. Det som är anmärkningsvärd är att intuition, enligt Erling Green är ett sämre prognosvärde än till och med slumpen. Därmed kan litteraturförfattare avfärda det faktum att intuition skulle vara en betydelsefull variabel i de externerna intressenternas (banktjänstemännens) analys.

En orsak till varför intuition är en viktig komponent vid kreditbedömningen är bristande koppling mellan rationellt tänkande och magkänsla. Oftast fattas sådana beslut redan vid första mötet och det lämnar kredittagaren lite utrymme för fortsatt diskussion. Banktjänstemannen förlitar sig helt enkelt alldeles för mycket på sin uppfattning om situationen, utan att riktigt gå in på djupen med detaljer och andra, i många fall mer betydelsefulla variabler.

Erling Green (1997) menar också att intuition bidrar till att bygga ett helhetsintryck av företagaren och dennes verksamhet. Denna helhetsuppfattning är färdiganalyserat med hjälp av intuition redan innan banktjänstemannen går in på den finansiella analysen av kredittagaren (hård fakta). Den finansiella analysen ses i många fall som en ”legitimeringsprocess” av ett redan fattat beslut. De följdfrågor som bankmannen sedan ställer till kredittagaren är av sådan karaktär att han/hon bara försöker verifiera sitt beslut och det krävs i sådana fall helt annan, hittills okänd information om bankmannen ska ändra sitt intuitivt tagna beslut.

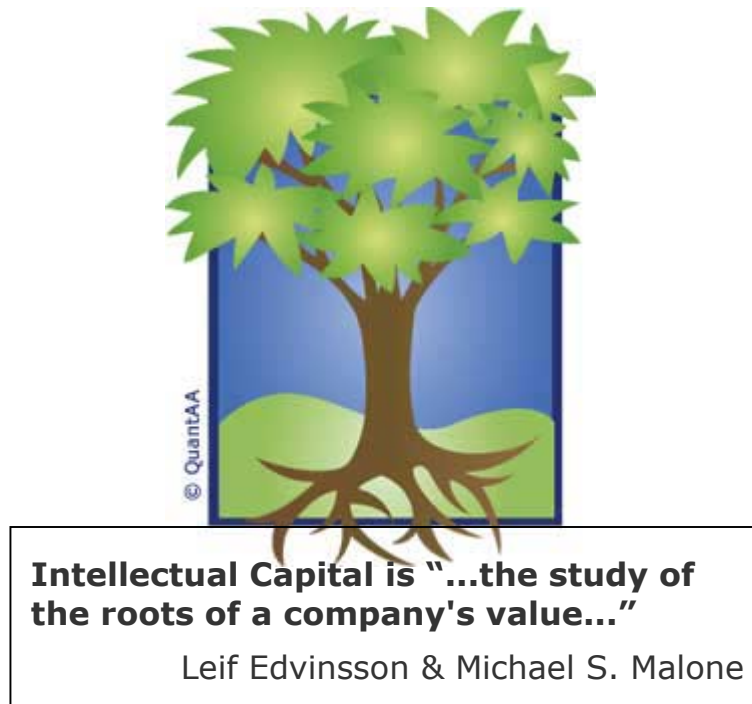
Vidare menar Erling (1997) att den traditionella kreditbedömningen prioriterar numeriska, historiska och ”objektiva” variabler. Detta leder till att banker tenderar att prioritera gamla kunder framför nya, stora etablerade företag framför företag som kanske utgör morgondagen och fokuserar mycket på historia och lite på framtiden. Detta medför i sin tur att kreditbeslut fattas på basis av vad banktjänstemannen känner till vid tidpunkten då beslutet fattas, vad han/hon uppfattar som en rimlig slutsats på basis av sin intuition.

Människans tankesätt kan, enligt Erling delas in i två beståndsdelar, en logiskt deduktiv och en intuitiv-induktiv. Den sistnämnda fungerar bäst när/om människor kan förutsäga eller styra de variabler som påverkar en given situation. Det vill säga kunna mäta, definiera och kvantifiera med exakthet och ha kontroll över all information. Detta är naturligtvis inte ett realistiskt antagande och kan därför sägas vara något av ett önskvärt tillstånd, snarare än något människor har i sina gener.

En intuitiv upplevelse tar för givet att personen i frågan känner något för exempelvis en vis person eller situation. Detta är intressant i den bemärkelse att detta indikerar att intuitionen har föregåtts av överväganden. Det är nästan så att intuition är skraddarsydd för att människor ska kunna navigera sig i oöverblickbara situationer. Där fungerar intuition som ett slags verktyg vid felsökningar, ett redskap som styr så att människor hamnar i harmoni med den givna situationen som de för tillfället befinner sig i. Dessutom är intuition det enda människorna har att använda sig av när de hamnar i oförutsägbara miljöer/situationer.

4.3 *Intellektuellt kapital*

Figur 3 – IC-träd



4.3.1 **Human-, struktur- och Affärskapital**

Johan Hansson och Pähr E. Andresson (1997) delar i sin bok *"Intellektuellt kapital i teori och praktik"* intellektuellt kapital i tre beståndsdelar liksom Edvinsson, Men byter ut relationskapital till affärskapital. Alltså blir uppdelningen, humankapital, strukturkapital och affärskapital.

- Humankapitalet är den mänskliga kompetensen i företaget, kärnan som allting utgår ifrån.
- Strukturkapitalet består av all värderingsbar substans som genereras internt, dvs. företagets infrastruktur exklusive det finansiella kapitalet.
- Affärskapitalet inbegriper all värderingsbart värde som har att göra med företagets externa relationer med exempelvis kunder, leverantörer, myndigheter.

4.3.1.1 **Humankapital**

Humankapital innefattar *"värdet av all kompetens hos alla medarbetare i organisationen"* (Hansson, 1997). Med andra ord är det ett ickefinansiellt kapital som inte kan kapitaliseras. Det går alltså inte att växla in medarbetarnas kompetens mot en post i balansräkningen. Den måste först och främst omvandlas till mätbara, synliga värden som sedan i sin tur möjliggör

värderingen av substansen. Det är också, i detta sammanhang, viktigt att förklara vad som menas med kompetens.

Kompetens, enligt Hansson (1997), är ett agerande som ger företaget högre avkastning i form av ökad lönsamhet och produktivitet. Det är den mänskliga faktor som med sina handlingar strävar efter att uppnå så hög värdeskapande för sitt företag som möjligt.

4.3.1.2 Strukturkapital

Till strukturkapitalet hör huvudsakligen ickefinansiella tillgångar såsom patent, varumärke, datasystem, företagsnamn. Företaget äger dessa tillgångar till skillnad från humankapitalet som kan komma och gå, medan strukturkapitalet alltid utgör en del i helheten. Ur verksamhetens synvinkel är uppbyggnad och förstärkning av strukturkapitalet oerhört viktigt och nödvändigt, då strukturkapitalet är kunskapen som finns kvar i företaget när medarbetare har gått. Det räcker med andra ord inte att medarbetarna besitter kvalificerad kompetens som de använder för att lösa ålagda uppgifter, utan deras kompetens måste också dokumenteras och institutionaliseras för att räknas som tillhörande tillgång till företaget. Desto mer humankapital som transformeras till strukturkapital desto mer synlig substans finns i företaget. (Hansson, 1997)

Ett betydelsefullt verktyg för att omvandla humankapitalet till strukturkapitalet är, enligt Hansson (1997), företagets IT system och intranät. Dess primära funktion är att skapa enhetlig dokumentation i databaser som i sin tur leder till referenser till olika typer av dokument som t.ex. kalkyler, offerter, beräkningar och resultatrapporter. Denna information måste kunna återanvändas så att vem som helst inom företaget ska kunna dra nytta av det, även de personer som inte sitter på den direkta kompetensen.

4.3.1.3 Affärskapital

På samma sätt som humankapital transformeras till strukturkapital, kan humankapital som berör företagets externa förhållanden omvandlas till affärskapital. Kunder, leverantörer, samhället, allt detta är exempel på de faktorer som spelar en viktig roll i företagets helhetsbild. Variabler som samarbetsavtal, leveransavtal och kvalitetsavtal utgör också en del av affärskapitalet och är av stor betydelse vid värderingen av affärsidéns långsiktighet och stabilitet. Ett brett kontaktnät med sina ovannämnda intressenter är ett måste, dels för att få så

mycket information som möjligt och dels för att säkerställa kontinuitet i affärerna. En ständig bearbetning och kartläggning av dessa måste också dokumenteras för att kunna överföras inom företaget. (Hansson, 1997)

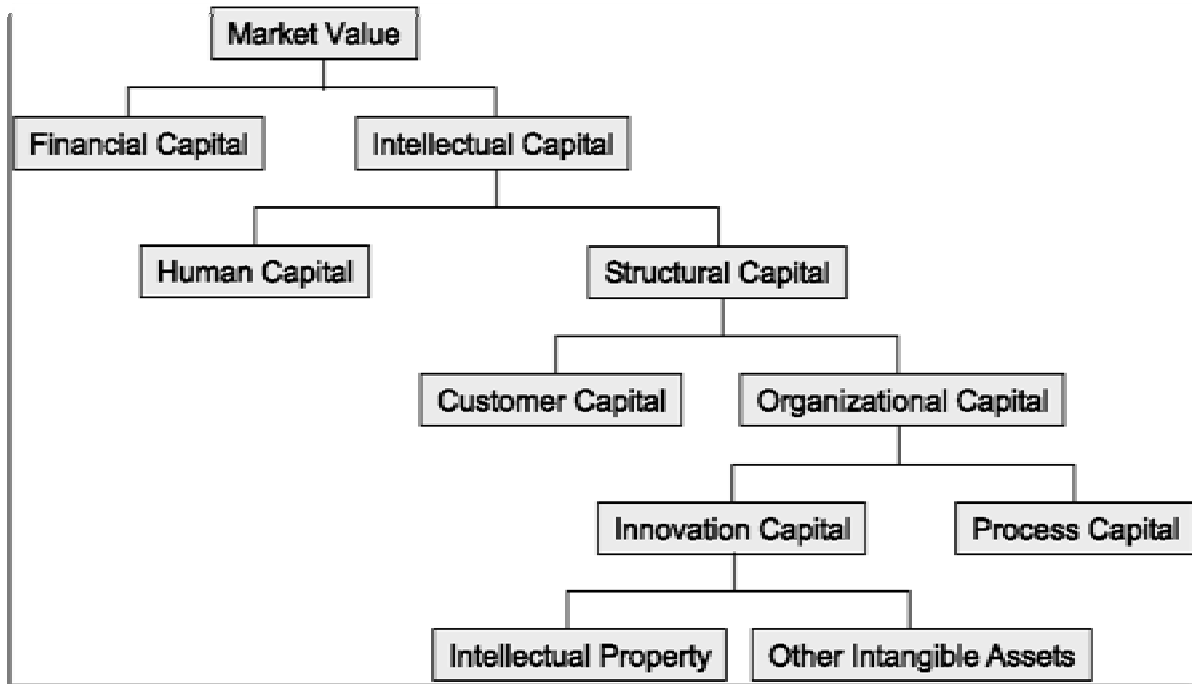
4.3.2 The Value Chain

Vid företagsvärdering utgår analytiker bland annat från balansräkningen och intresserar sig för skillnaden mellan det bokförda och det faktiska värdet av ett företag. Mellanskillanden kallas på redovisningsspråk för goodwill. Goodwill är enligt analytikerna det mervärde som det köpande företaget tillgodoräknar sig utöver det man betalar för. Svårigheten med denna värderingsmetod är att den tenderar att tolkas i termer av ett förväntat värde, baserat på analyser, rykten eller insider information. Ett intellektuellt kapital perspektiv erbjuder företagsledare ett bredare och djupare synsätt som möjliggör kalkylering av ett företags framtida intjäningskapacitet genom att lyfta fram sådana variabler som inte syns i en traditionell balansräkning.

Förutom det finansiella kapitalet som utgörs av aktieägarnas kapital består ett företagsvärde av intellektuellt kapital. Det kapitalet kan i sin tur delas in i human respektive strukturkapital. Humankapitalet är medarbetare på företaget och utgör organisationens mest värdefulla resurs som dessutom inte kan ägas av företaget, då dessa medarbetare kan vandra i väg i slutet av dagen och möjligen inte komma tillbaka. Strukturkapital delas enligt boken *Accounting for minds* (Edvinsson L. Grafrsöm 1998) i kundkapital och organisations kapital. Databaser, kundlistor, varumärken, inbakad arbetsprocess och allt annat som är kvar när medarbetarna har gått hem för dagen är exempel på strukturkapital. Det kapitalet kan ägas av företaget och är en variabel som är lätt räkna fram.

Organisationskapitalet kan slutligen delas in i ytterligare två beståndsdelar, nämligen innovations kapital och process kapital. Det senare inkluderar arbetsprocesser och tekniska lösningar och innovation inbegriper patenten, så kallad "intellectual property" och andra intangibla tillgångar som är svåra att skydda, till exempel affärshemligheter.

Figur 4 – The Value Chain Scheme



Detta värdeschema utgår ifrån ett intellektuellt kapital perspektiv baseras på nyckelfaktorer som i vanliga fall är kamouflerade i det vanliga redovisningssystemet. Syftet med denna innovativa redovisning är att visualisera och lyfta fram företagets tillgångar som annars inte fångas upp i den traditionella redovisningen.

I motsats till den traditionella redovisningen förser redovisningen av det intellektuella kapitalet inte bara en balansräkning och en fingervisning av gårdagen, utan också en kompass för navigering mot morgondagen. I och med att fler och fler kunskapsintensiva företag vinner mark så måste också redovisningen anpassas till det nya affärsklimatet. Den redovisning vi har idag är alldeles för primitiv och bakåtblickande och fokuserar mer på dåtid än på framtid. Ännu en svag aspekt är att den är för snäv och fångar upp en kort tidshorisont.

Konventionell redovisning kan vara rent av missvisande i den bemärkelse att den fungerar som ett gammalt navigeringsverktyg på ett modernt skepp. Eftersom skrovet är av metall finns det ingen möjlighet att veta att spetsen på visaren pekar åt samma håll som skeppet. Med ett sådant verktyg är det svårt att fastställa exakt position och styra därefter.

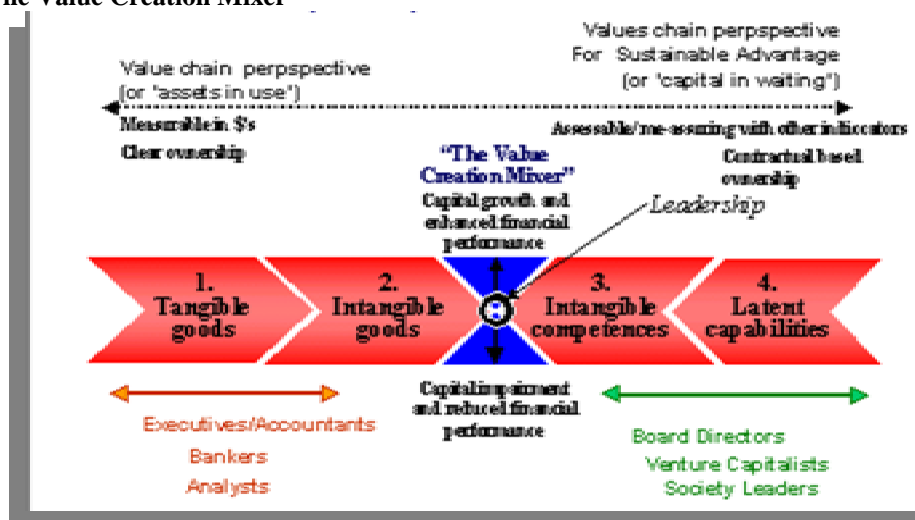
De flesta företag har ingen möjlighet att särskilja mellan sina historiska misstag och de interna träningsprogram som syftar till att förbereda en ny generation medarbetare. De ignorerar betydelse av sina tidigare missöden och har alldeles för bråttom, utan att stanna upp och

reflektera. Intellektuellt kapital kan vara ett medel att uppgradera deras företags minne och konsolidera deras intellektuella kapital.

4.3.3 The Value Creation Mixer

I centrum för modellen står värdeskapande. Det är kärnan i IC och det är här som ledarskapet för IC möter sina största utmaningar för att skapa ekonomiskt värde för verksamheten. Rätt förvaltad kan leda till att de latenta kapabiliteter omvandlas från potential till att vara en tillgång som syns på ett företags balansräkning. Det ses också vara den största uppgiften som IC-ledarskap ställs inför. En annan uppgift som IC ställs inför är att kunna på ett trovärdigt och enhetligt sätt kunna redovisa det Intellektuella kapitalet i sin årsredovisning. Något som skulle underlätta en kreditansökningsprocess. (Hoad. et. al, 2006)

Figur 5 – The Value Creation Mixer



(Hoad. et. al, 2006, s.37)

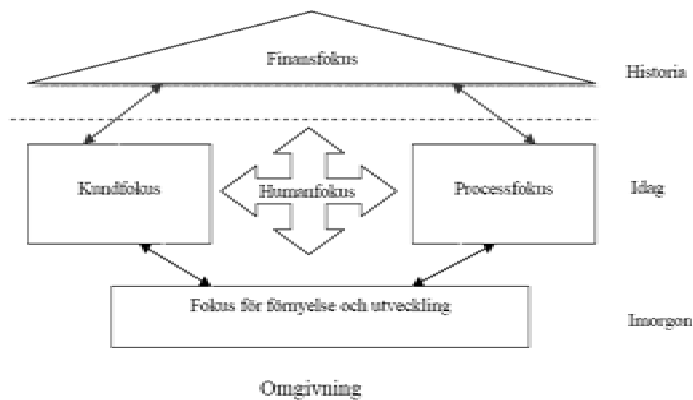
Till vänster om "The Value Creation Mixer" ligger de tillgångar som sägs vara synliga och "påtagliga tillgångar" (Tangible goods). Hit hör sådana fysiska tillgångar som mark, byggnader och maskiner. Under "icke-påtagliga tillgångar" (Intangible goods) återfinns varumärke, licenser och patentener. Till höger om "The Value creation Mixer" ligger "icke-påtagliga kompetenser" (Intangible competences) och "latenta kapabiliteter" (Latent capabilities), eller med andra ord kapital som väntar på att bli upptäckt. "Icke-påtagliga kompetenser" är sådana organisatoriska kompetenser som företagskultur, nätverk och humankapital i form av organisationens medarbetare. Under "latenta kapabiliteter" ligger det som bland andra långivare är mest intresserade av. Det vill säga att det är under denna ruta i

varje företag som dess framtida potential och därmed intjäningsförmåga ligger. (Hoad. et. al, 2006)

4.3.4 Skandianavigatorn

Skandia modellen har utvecklats av Leif Edvinsson på sin tid i Skandia. Modellen visar organisationens olika delar, samt utifrån ett tidsperspektiv. Modellen är lik Kaplans och Nortons Blanced Scorecard och liksom den syftar att effektivisera och hitta fokusområden att jobba med. Vad som skiljer sig är att Skandianavigatorn syftar till att blicka framåt genom att tydliggöra företagets intellektuella kapital. Skandianavigatorns fokusområden ska vara generella riktlinjer som också ska kunna följas upp och mätas. Modellen ger en summerad bild över företagets tillgångar, varav fokus på intellektuella kapitalet skiljer modellen mot många andra "Balanced Scorecard" modeller. (Edvinsson, 1997)

Figur 6 – Skandianavigatorn



(Edvinsson, 1997 s 91)

- Finansfokus: Vad man kan se tillbaka på, finansiella nyckeltal.
- Kundfokus: Vilka kunder är idag knutna till företaget?
- Humanfokus: Vilken personal jobbar idag för företaget?
- Processfokus: Hur ser dagens arbetet ut i företaget?
- Utvecklingsfokus: Vad görs för att möta framtiden?

4.3.5 Intellectual Capital Statement

Alwert (2004) framhåller betydelsen om att det är viktigt för företag att ta fram ett verktyg så att det intellektuella kapitalet i företaget blir kommunicerbart, i både ett internt styrande syfte och ett externt värdeskapande syfte. Verktöget ska vara överskådligt, samtidigt så pass detaljerat så att företagets styrker och svagheter tydliggörs, variabler blir mätbara och generellt att det fungerar med andra styrande instrument.

4.3.5.1 MERITUM

”MERITUM Projektet” har utvecklat riktlinjer för hur det intangibla kapitalet i företag ska lyftas fram att bli mer tangibla för att på så sätt påvisa värde för bland annat kreditgivare.

Kort formulerat handlar guiden ”the MERITUM guidelins” om identifiera, mäta, leda och värdera intangibla tillgångar för att belysa ett kunskapsintensivt företags verkliga värde.

Studien använder ”intangibla tillgångar” synonymt med att referera till ”intellektuellt kapital” som bland annat Leif Edvinsson pratar om. Studien utgår även ifrån Edvinssons kategorisering av intellektuella kapitalet tre delar; human-, struktur- och relationskapital i kategorisering av de intangibla tillgångarna och aktiviteterna.

MERITUM projektet är ett projekt i uppdrag av, och finansierat av, EU inom *Targeted Socio-Economic Research (TSER)* programet, samt personernas, i gruppens, egna institut. I projektet finns personer från *Copenhagen Business School* (Danmark), *Research Institute of the Finnish Economy* (Finland), *Swedish School of Economics and Business Administration* (Finland), *Group HEC* (Frankrike), *Norwegian School of Management* (Norge), *IADe-Autonomous University of Madrid*, (Spanien) *University of Seville* (Spanien) och *Stockholms Universitet* (Sverige).

Det finns enligt dessa inte någon tydlig generaliserat ramverk för hur det intangibla kapitalet värdesätts. ”the MERITUM gudielines” har därför tagits fram för att finna en lösning på detta problem. Dock inte sagt att problemet nu är löst, men det finns i och med detta projekt ett verktyg att använda för att lyfta fram och värdesätta företagets intellektuella kapital. ”the MERITUM guidelines” hjälper ledarna att leda företagets processer och upptäcka eventuella problem i rätt tid, samt är MERITUM en hjälp till att skapa rapporter som i sin tur visar

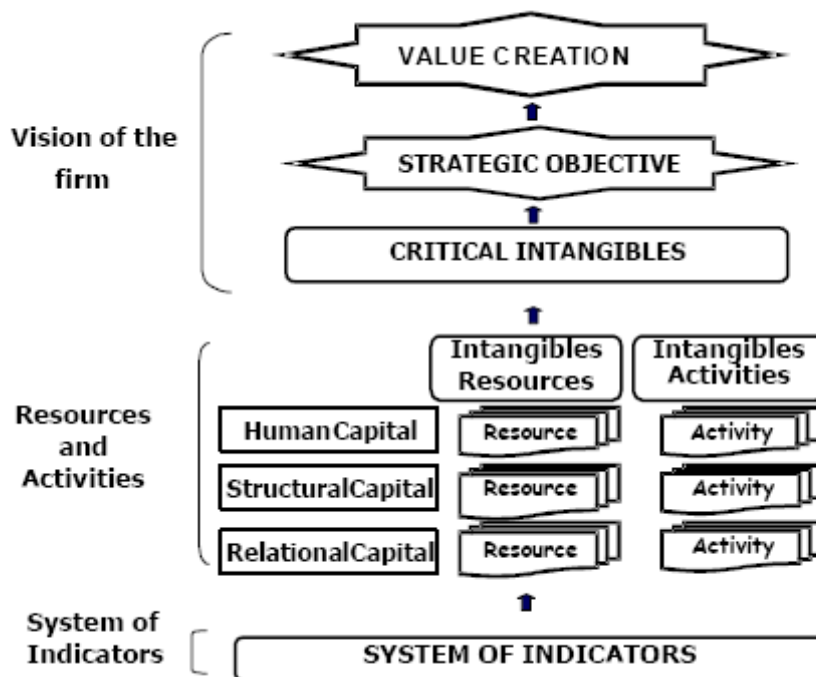
företagets framtid för finansiärer och kreditgivare. Rapporterna skapar då mindre osäkerheter, risk och kostnader hos finansiärer och kreditgivare om de på ett tydligt sätt kan se vart företaget är på väg.

Det nämns att guiden dock inte ska ses som något definitivt, varje företag och situation är unik, därför är "the MERITUM guideline" endast en guide. Dock ligger denna guide till grund så att det på ett tillfredställande sätt blir möjligt att jämföra företag med varandra. Guiden ska först och främst skapa motivation till att ta fram egen information om intellektuellt kapital. För det andra ge en generaliserbar modell, för det tredje illustreras utifrån europeiska företag hur arbetet med intellektuellt kapital går till på ett effektivt sätt, för det fjärde föreslås hur rapporter kan framställas.

Rapporten är uppdelad i tre delar och består av

- 1 - Företagets vision - hur ska företaget ledas, med vilken strategi?
- 2 - Summering av resurser och aktiviteter - Summering av dem intangibla tillgångarna, aktiviteter som ska utvecklas eller behållas
- 3 - Indikator system - Ett indikator system som mäter tillgångar och aktiviteterna och skapar åtgärds program

Figur 7 – The MERITUM Guidelines modell



Variablerna kan vara finansiella eller icke, resurser eller aktiviteter. Dem bör också vara tilltänkta utifrån att främja företagets vinstutveckling.

1- Identifikation

Identifiera och definiera företagets vision, mission och mål

a. Identifiera faktorerna som förädlar vinst i företagets intresse genom att i en diskussion brainstorma fram svar på frågorna:

- i. Vart är vi nu?
- ii. Vart är vi på väg?
- iii. Vilka utmaningar har vi?
- iv. Vilket intellektuellt kapital har vi och vad behövs?

b. Identifiera det som möjliggör uppföljningsaktiviteter

2- Mätning

När faktorerna och relationerna mellan dem är identifierade behöver företaget ta fram indikatorer för att kunna styra varje faktor.

- a. Jämförbar - Är faktorn jämförbar?
- b. Pålitlig – Går det att lita på faktorn?
- c. Objektiv – Finns det något som påverkar faktorns information?
- d. Trovärdig – Ges rätt information utifrån företagets situation?
- e. Verifierbar – Går det att lita på informationen?
- f. Möjlig – Ger informationen mer än vad den kostar att ta fram?

3- Åtgärd

Åtgärderna ska från ett konceptuellt perspektiv ta grund i följande:

- a. Utveckla interna resurser inifrån eller importera berövande resurser utifrån
- b. Öka värdet på dem befintligt interna resurserna
- c. Analysera effekten av tidigare aktiviteter

exempel på vanliga aktiviteter

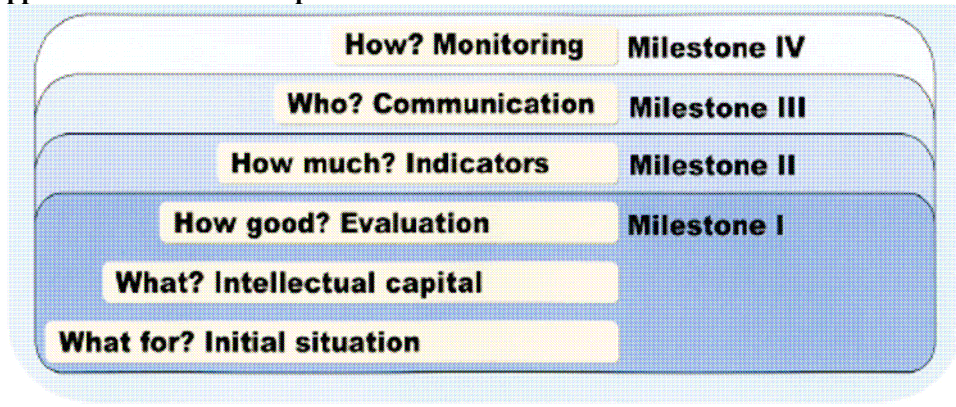
- i. Visualiserings och mätnings processer
- ii. Rapporterings processer
- iii. Utvärderings processer
- iv. Uppmärksamhets processer
- v. Marknadskommunikations processer

4.3.5.2 Wissensbilanz

I Tyskland bildades en projekt i uppdrag av Tyska "Federal Ministry of Economics and Labour" för att testa teorin om intellektuellt kapital i praktiken på 14 stycken SME. Detta projekt har formulerats av "*Knowledge Management Competence Center of the Fraunhofer Institute for Production Systems and Design Technology*" (IPK), "*Wissenskapital Edvinsson und Kivikas Entwicklungsunternehmen GmbH and Intangible Asset Management Consulting*". Detta projekt har till resultat gett en mall för att på ett strukturellt och metodiskt sätt gå igenom kunskapsföretags tillgångar och framtida strategier. Detta ska syfta till att dels ledningen för företaget ska kunna åskådliggöra företagets resurser och på så sätt leda företaget i rätt riktning. Men också ska det öka transparensen i företaget så att företagets kunskap lättare och på ett förståligt sätt ska kunna kommuniceras till externa aktörer, däribland bankerna. Banker behöver veta så mycket som möjligt om företaget för att de ska kunna ge så riskfria krediter som möjligt.

Wissensbilanz grundstomme är att validera, utveckla och rapportera företagets intellektuella kapital för att utveckla värdet i företaget. Det praktiska tillvägagångssättet för att formulera "The Intellectual Capital Statement eller "Wissensbilanz" nås i sex steg och fyra milstolpar.

Figur 8 – Approach to intellectual capital statements



1: Förklara hur verksamheten ser ut idag, dagens intressenter och marknad, vilken riktning och strategi företaget är på väg in i och hur strategin ser ut för att använda kunskap företaget besitter.

2: Se över arbetsprocessen i företaget för att kunna se vart problem uppstår och hur problem kan uppstå vid förändringar. Dem intangibla variablerna som humankapitalet, strukturkapitalet och relationskapitalet bör nödvändigtvis också ses över. Hur utvecklas humankapitalet? Vad kan göras för att binda mer strukturkapital och hur används strukturkapitalet? Beskriv och förklara givetvis relationskapitalet?

3: Positiva och negativa egenskaper med det egna kunskapskapital, vad kan utvecklas och vad är det som saknas?

4: Strukturera och stapla upp vad som räknas in i företags kunskaper för att sedan ranka dessa från mest betydelsefull till minst. Detta för att på ett överskådligt sätt se vart styrkan och svagheten finns i företaget och på så sätt inrikta sig på den nödvändigaste åtgärden först.

5: För att kunna ha nytta av det insamlade materialet måste det också kunna kommuniceras på ett lätt sätt. Kommunikationens utformning är upp till var och varje företag men enkelhet är något som Wissenbilanz prioriterar, genom till exempel diagram eller i punktform.

6: Det sista steget är att ledningen ska utnyttja och skapa åtgärder utifrån den insamlade information.

4.3.5.3 RICARDIS

Intellektuellt kapital rapportering är en process som syftar till att skapa ett bredare perspektiv och djupare förståelse för hur ett kunskapsintensivt företag skapar värde för sina kunder genom att företaget ska utveckla och använda sitt intellektuella kapital. Detta involverar processer som identifiering, mätning och rapportering av dess intellektuella kapital. Dessutom är tanken bakom denna IC-rapport att den ska tjäna som ett komplement till den vanliga externa årsredovisningen och till företagets interna styrsystem.

En viktig orsak till varför denna IC-rapport är av stor betydelse är att när det gäller traditionella finansiella rapporter så ger de oftast endast information om verksamhetens historiska resultat, utan att berätta någonting om den framtidspotential som företaget besitter. Denna framtidspotential ligger i stället i händerna hos det intellektuella kapitalet, inte i framtidens betydelselösa finansiella rapporter. Att skapa transparens om det intellektuella kapitalet möjliggör hantering av icke-finansiella tillgångar (intangibla) på ett effektivare och mer konkret sätt. Ett sätt som ökar självförtroende hos de anställda, motivation, och inte minst fungerar som ett analysverktyg för externa finansiärer som nu förses med en fingervisning om verksamhets framtida intjäningsförmåga, vilket i sin tur underlättar kreditbedömningen av dessa annars så kapitalsvaga verksamheter som kunskapsintensiva företag.

Det bidraget som IC-rapport gör för kunskapsintensiva företag kan delas in i två kategorier. Den första handlar om att IC-rapport kan fungera som en intern styrnavigatör och hjälpa att utveckla och allokera resurser, skapa en ny strategi, synliggöra nya utmaningar, övervaka kunskapsintensiva företags resultat och underlätta beslutsfattande. En andra, minst lika viktig bidrag med IC-rapporten är att den tjänar som ett kommunikationsverktyg med kunskapsföretagens omgivning. Med detta menas att den användas som resursallokering av finansiella resurser, humanresurser, relationer med partners, kunder och teknologiska resurser.

En IC-rapport syftar till att vara medhjälper till företagets finansiella rapportering, en variabel som är osynlig på den traditionella balansräkning och inkluderar kunskap, tillgång till nätverk, och de humana resurserna. IC-rapport är också ett komplement till verksamhetens affärsplan och visar *hur* värdeskapande går till och beskriver den betydelsefulla rollen av det intellektuella kapitalets olika beståndsdelar. Därmed ger den tillgång till de i den traditionella

balansräkningen gömda drivare och pekar ut de nyckelfaktorer som är avgörande för det framtida resultatet.

Att attrahera externa finansiärer i form av bank innebär en stor utmaning för kunskapsintensiva företag. En IC-rapport, om den används på ett korrekt syftar inte enbart till att förklara varför ett kapitaltillskott behövs, utan också hur den kommer att användas. Därmed kan banken förse med all nödvändig information som behövs för att utvärdera företagets risk och osäkerhet som omger kunskapsintensiva företag, enligt bankernas nuvarande sätt att se på detta dilemma. Rapporten hjälper också att övervinna de skillnader i kunskap som finns mellan företaget och banken genom att täcka vissa nyckelområden som banken är särskild intresserad av. Dessa är:

1. Att företaget förstår sina teknologier och har den expertis som krävs att överleva sin kompetens, kapabiliteter och färdigheter.
2. Att företaget förstår sina konkurrensfördelar, intellektuella kapital, teknologiska standarder relaterade till deras produkter eller tjänster, processer och marknader.
3. Att företaget förstår sina kunders behov, det värde deras produkter/tjänster förser kunderna med och kunna leverera det som förväntas av dem.
4. Att företaget förstår sin marknadsposition och hur de ska handskas med den.
5. Att företaget har en trovärdig strategi för att styra de processer som krävs för att nå framgång på marknaden. (Förstår sin värdekedja)
6. Att företaget kan visa att det kan förse banken med all efterfrågad information om dess finansiella status och hålla banken a jour om vad som händer i företaget.

4.3.5.4 Danish Guidelines

Danmark har som första landet i världen utvecklad en anvisning för hur en IC-rapport kan se ut. Detta arbete belyser behov och utveckling av företagens kunskapsresurser i syfte att vara ett viktigt styrinstrument för ledningen men också ett kommunikationsverktyg mellan företaget och dess intressenter.

Innehåll i den Danska IC-rapporten syftar till att kommunicera företagets interna styrsystems utmaningar och förse den externa miljön (intressenterna) med en beskrivning av företagets verksamhet. Syftet är att förklara hur det intellektuella kapitalet översätts till handlingar och

skapar värde för dess verksamhet. Att ge läsaren en inblick över de värdefulla komponenter som används för att skapa värde av de produkter/tjänster som företaget producerar. IC-rapporten är betydelsefull bara om den specificerar vilka kunskapsresurser som är av vikt för verksamheten och vilka ledningsutmaningar som måste övervinnas för att bygga ett varaktigt värdeskapande.

Vidare bygger rapporten på att skapa ett slags orsak-verkan effekt för att klargöra hur företaget intellektuella kapital är länkad till dess verksamhet och hur det används. Här är det också viktigt att den interna trovärdigheten för rapporten upprätthålls genom att IC-rapporteringen görs till en del av styrprocessen, annars finns det en risk att den förlorar sin effekt hos anställda, ledningen och de externa intressenterna.

Att fastställa relevanta områden och koppla de ihop med korrekta mätvärden är av stor vikt vid IC-rapporteringen. Det är också viktigt att beskriva och förklara varför företaget har valt just dessa och hur de hänger ihop med verksamheten. Här är det naturligtvis viktigt att göra vissa avvägningar mellan områden och ta upp de som anses ha störst betydelse för helhetsbilden av företaget.

En IC-rapport ska användas som ett komplement till den traditionella årsredovisningen och på så sätt dra till sig uppmärksamheten från olika intressegrupper som potentiella arbetstagare, de nuvarande medarbetare, finansiärer, stat och kommun. Detta för att underlätta dialog mellan dessa grupper och företaget och för att kunna kommunicera sin vision, pågående aktiviteter och demonstrera hur och vad som företaget vill uppnå.

Ytterligare ett bidrag som den Danska IC-rapporten ser som ett steg i rätt riktning är att den hjälper att skapa en kultur av kunskapsöverföring. Med detta menas att det är viktigt för företag att använda och konsolidera sitt "know-how" i syfte om att utbyta erfarenheter, kunna lokalisera rätt person för rätt plats och skapa en gemensam referensram för det intellektuella kapitalet.

Denna gemensamma referensram kan hjälpa företag att identifiera vad de måste göra för att förbli framgångsrikt. Detta kan vara av särskild vikt vid sammanslagningar, uppköp eller samarbete med andra bolag. En publicering av en IC-rapport kan också leda till förbättrad kommunikation mellan både interna och externa intressenter och företaget. Den kan också

fungera som en inbjudan att delta i företagets utveckling av kunskapskapitalet genom att motivera de nuvarande anställda, balansera deras förväntningar, men också för att attrahera nya, kreativa kunskaper.

Dessutom är det ett sätt att komma närmare sina kunder, leverantörer, kreditgivare och andra betydelsefulla intressenter genom ett mera öppen och djup dialog som resulterar i att kommunikationsgapet mellan de och företaget minskar. Genom att ta del av företagets IC-rapport kan kunderna få större förståelse för företagets verksamhet, dess vision och syfte. Leverantörer och kreditgivare för ett annat, icke-finansiellt perspektiv att se på företaget och dess fortlevnadsförmåga och på så sätt skaffa sig bättre beslutsunderlag för kommande affärer med företaget.

En IC-rapport ska också verka förstärkande för företagets kunskapsledning, det vill säga vara den process som upptäcker, utvecklar och institutionaliserar kunskapsresurser så att de blir en del av helheten. IC-rapporten ses också som ett strategiskt verktyg för att skapa värde för företaget och lyfter upp de delar som idag inte syns i den traditionella balansräkningen. Därmed är det inte sagt att den ska kalkylera värdet av det intellektuella kapitalet i finansiella termer, utan fungera som ett komplement till den sedvanliga årsredovisningen. Den kan heller inte användas för att förklara skillnaden mellan företagets marknadsvärde och det bokförda värdet, därför att detta är i stället beroende av de redovisningsstandards man använder och marknadssituationen i övrigt.

Den Danska IC-rapporten består av fyra element: kunskapsbeskrivning, ledningsutmaningar, handling och indikatorer samt rapportering. Att förbereda en IC-rapport innebär att företag tenderar att hoppa fram och tillbaka mellan dessa komponenter flera gånger för att göra den läsvärd och korrekt. Faktum är att rapporten inte är ett fysiskt dokument utan är kärna som all kunskap i företaget är samlad kring. Den syftar till att uttrycka och implementera företagets ”know-how” och fungerar som en strategi som binder samman företagets traditionella strategier inom områden som konkurrens, prissättning, organisationsstruktur, ansvar och internationalisering.

En kunskapsberättelsens koncept går ut på att identifiera en kedja händelser som genom samverkan mellan olika individer på företaget sysslar med problemlösningar och föreslår lämpliga åtgärder. Den berättar om hur produkter/tjänster som företaget producerar, kan

hjälpa kunder och hur företaget organiserar sina resurser för att uppnå detta. Tanker att företaget ska etablera en slags sammankoppling mellan användarna och företagens ”know-how”. Med andra ord ska en kunskapsberättelse reflektera företagens ambitioner att matcha användarnas behov med företagens prestationsförmåga.

Ledningsutmaningar är serier av utmaningar som ledningen för kunskapsintensiva företag måste övervinna för att kunna implementera en kunskapsberättelse. Att tala om företagens utmaningar som det måste bemästra för att skapa en långsiktig hållbar strategi för att i sin tur skapa värde för kunder. Dessa utmaningar relaterar primärt till individuella prestationer i syfte att institutionalisera arbetsprocesser, rutiner och system för problemlösningar. Ledningsutmaningar omvandlas sedan till konkreta handlingar som har att göra med kunder, medarbetare, processer, teknologier, men oftast en kombination, sammanlänkningar mellan dessa. Dessa handlingar är typiskt mål för dagliga frågor som medarbetarträning, kundintervjuer, produkt/tjänsteutveckling, kundsupport.

När det gäller att rapportera en IC-rapport kan den ge sig i uttryck av både intern och extern karaktär. Den har som syfte att vara ett kommunikationsverktyg med nuvarande och potentiella kunder, medarbetare, kreditgivare och andra betydelsefulla intressenter. Genom att de intresserar sig för företagens IC-rapport stärker de också företagens image och kunskapsledning. Medarbetare, kunder och andra aktörer som aktivt deltar i företagens utveckling och dess konkurrenskraft. Den talar om för de hur de ska ta vara på sina intressen och hur de tillsammans med företaget ska kunna komma fram till en lösning som gynnar alla parter. Detta är ett sätt att skapa värde för all inblandande och därför ska en IC-rapport vara en offentlig handling för att kunna åstadkomma en önskad effekt.

En IC-rapport fungerar som en katalysator för kunskapsledningen, den möjliggör kommunikation mellan företagsledningen, anställda, kunder, andra intressenter är ena sidan och företagens utveckling införskaffning av kunskapsresurser. En IC-rapport visar också hur organisationens kapabiliteter och den framtida potentialen häger ihop. Den handlar om handling i konkreta termer, inte bara en filosofisk utgångspunkt. IC-rapport ser till att hålla jämna steg med de faktiska förbättringarna i utvecklingen och ledningen av kunskapsresurser. Dess kapacitet att ”hålla öga på sina satsningar och resultat” gör den till ett verkligt finansiellt instrument för styrning och kontroll i en traditionell mening.

Figur 9 – Danska modellens fyra faser



Figur 10 – Teoretisk sammanfattning

Teoretisk sammanfattning	Begrepp	Verktyg	Förklaring
KunskapsIntensivt Företag (KIF)	Svag rapportering	Balansräkning Resultaträkning Fåtal hjälpande mått	KIF och bank har svårt att kommunicera. Dem båda lägger fokus på olika områden. KIF ger banken vad dem vill ha, inte vad banken bör ha.
Bank	Få bedömningsverktyg	Balansräkning Resultaträkning Marknad Intuition	
IK-Teori	IC-träd	Humankapital Strukturkapital Affärskapital	Intellektuellt kapital's tre beståndsdelar
	The Value Chain	Market Value Intellectual Capital Structural Capital Organisation Capital Innovation Capital	Illustrerar ett KIF's olika nyckelfaktorer som annars inte visas i redovisningen
	The Value Creation Mixer	Tangible goods Intangible goods Creation mixer Intangible competences Latent capabilities	Påvisar informationsasymmetrin mellan banker och KIF
	Skandianavigatorn	Finansfokus Humanfokus Förnyelse & Utveckling	Visar KIF's fokusområden, att ftg's värde är humankapitalet
	IC-Statement	MERITUM Wissensbilanz RICARDIS Danish Guidelines	Detta kan ge banken vad dem behöver. Ett komplimenterande bedömningsverktyg av kunskapsintensiva företag.

MERITUM	Wissensbilanz	RICARDIS	Danish Guideline
Företagets Vision	Validera	Identifiera	Kunskapsbeskrivning
Resurser & Aktiviteter	Utveckla	Mäta	Ledningsutmaning
			Handling & Indikatorer
Indikator System	Rapportera	Rapportera	Rapportera

5 Empiri

Detta kapitel börjar först med att beskriva det finansiella systemet med tyngdpunkten i det svenska systemet. Sedan beskrivs bankens regelverk utifrån ett internationellt perspektiv med kapitaltäckningsregeln Basel. För att gå över till hur banken i detalj bedömer risk och krediter. Detta beskrivs först med en uppställning utifrån varderas banks årsredovisning för att sedan gå över till en sammanställning av alla intervjuer.

5.1 Det finansiella systemet

Historiskt sett har bankerna i Sverige haft monopol på att vara ett kreditgivande institut. Menat att de innefattas av den statliga insättningsgarantin samt att de får ta emot inlåning och på kort tid omvandla tillbaka till likvida medel eller betalningar av olika slag. I slutet av år 2005 fanns det totalt 122 banker i Sverige, varav 29 bankaktiebolag, 71 sparbanker, 20 utlandsägda filialer och två medlemsbanker. Utlåning är den största delen av bankernas tillgångar och uppgick tillsammans samma år till 1700 miljarder kronor. (Sveriges Riksbank, 2006)

5.1.1 Danmark

Danske Bank och Nordea är de två huvudbankerna i Danmark, sedan finns det också fyra stycken mediumstora institut, vilka är Jyske Bank, Sydbank, Nykredit Bank och FIH. Det finns också, liksom Sverige flera små lokala banker som verkar geografiskt lokalt och driver en närmare och mer personlig kundkontakt än vad storbankerna gör. Den Danska insättningsgarantin skiljer sig från det Svenska systemet på sättet det är organiserat. Den Danska insättningsgarantin är organiserat som ett privat oberoende institut och försäkrar upp till DKK 300,000 (ca EUR 40,000) och specialinsatta pengar så som pension, barns besparingar och husbesparingar är totalförsäkrade. Varje bank har en viss kvot i en fond som bestämmer utlåningen och risktagandet. Om banken lämnar fonden så får banken tillbaka pengarna som de har i fonden. (Nordic banking structures, 2006)

5.1.2 Sverige

Swedbank, Handelsbanken, SEB och Nordea är de fyra huvudbankerna i Sverige. Nordea är en av två huvudbanker i Danmark och den danska banken Danske bank den största utländska bank i Sverige. De fyra Svenska storbankerna har alla expanderat i och utanför landets gräns och har skaffat sig en betydande ställning i framförallt Norden och Baltikum. När bankernas monopolliknande situation avreglerades juli 2004 i Sverige, bidrog det till att det bildades

många nya banker som också nu stöds av den statliga insättningsgarantin vilken försäkrar upp till 250,000 KR (EUR 26,500) per kund, per institution. Insättningsbolag som inte stöds av insättningsgarantin får högst ta emot 50,000 KR per kund. Den Svenska insättningsgarantin finansieras av varje banks årliga avgifter. Detta system tvingar alla banker att bidra med försäkringskapital och sprida kostnader över en längre tid. (Nordic banking structures, 2006)

5.1.3 Sveriges Riksbank

För varje kredit som beviljas finns alltid en viss risk för att banken inte ska få tillbaka pengarna. Detta ställer krav på bankens kapitalteckning för sina utlåningar, det ställer också krav på personalens kompetens att bedöma risken för en kreditförlust. I artikeln *"Att mäta kreditrisker med extern information"* (Sveriges Riksbank, 1/2006) beskrivs Riksbankens betydelse i det finansiella systemet och hur kreditrisk bedöms.

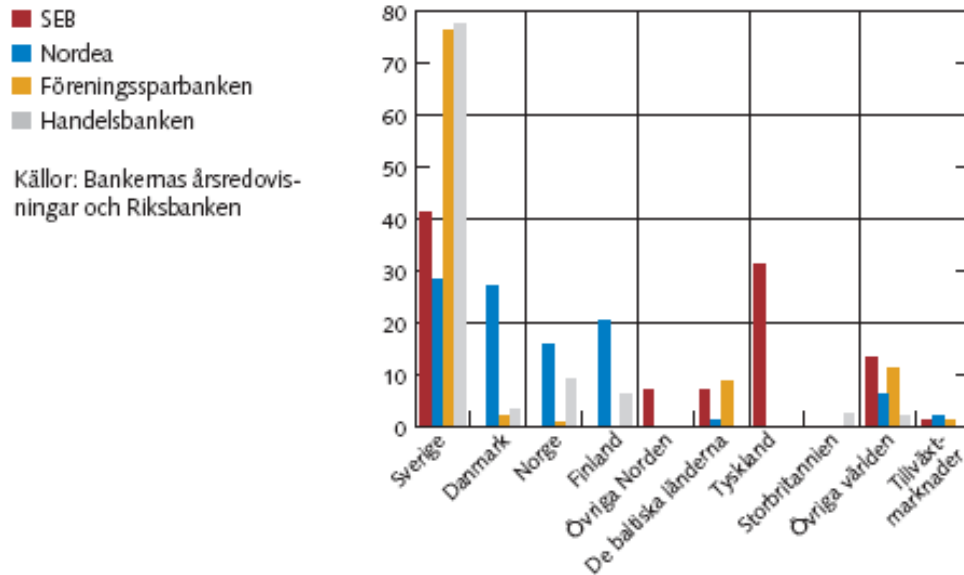
Riksbanken har i uppgift att styra bankernas kapitalteckning och ränta. Kapitalteckningen ska vara reserv till eventuella förluster. Om risken till kreditförluster ökar, måste också reserven öka för att kunna täcka den möjliga förlusten. Samtidigt lägger bankerna på ett pris mot kredittagaren för den ökade risken. Detta för att också ett ökat bundet kapital också kostar mer. Ett sätt att minska den totala risken för förluster är att ha en diversifierad kreditportfölj. Desto fler krediter desto mindre risk för att en enskild betalningsinställelse ska vara av negativ betydelse för banken. Risk är dock inte nödvändigtvis något ont, så länge bankerna kan täcka risken med eget kapital (kapitalteckning). Att ta hand om och bedöma risk är dock en stor del av bankernas uppgifter. Men om förluster större än det egna kapitalet ändå skulle uppstå, skapas stora problem för banken och i extremfallet kan då banken gå i konkurs. En av många uppgifter Riksbankens har, är därför att motverka att detta extrema scenario ska hända genom olika stabilitetsanalyser.

5.1.4 De fyra Svenska storbankerna

Banker verkar på många olika geografiska platser och i många olika branscher. Beroende på var och vad bankerna fokuserar sin verksamhet så skapas skillnader mellan bankerna och olika sorters riskkänsligheter beroende på bankernas olika verksamheter. Som vi ser nedan i figur 11 har alla de fyra Svenska storbankerna sin geografiska fokus i Sverige men sprider sig olika utomlands. Även branschmässigt (figur 12) finns skillnader som bidrar till diversifierbara riskbedömningar mellan bankerna. Olika fokus skapar också olika verktyg till konkurrensfördelar.

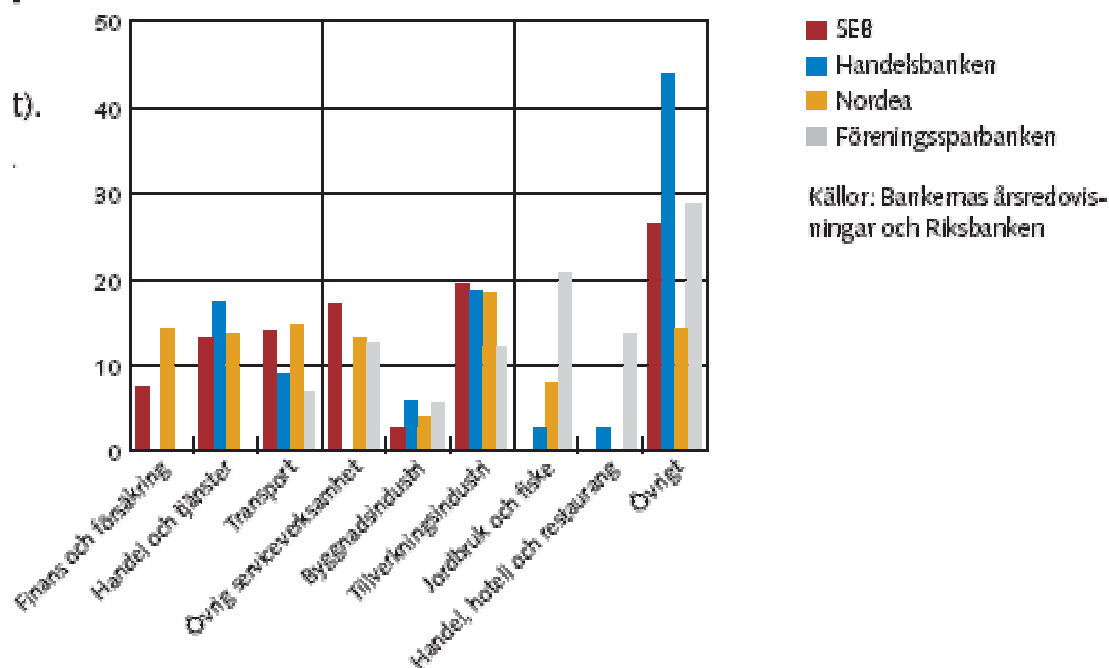
Föreningssparbanken och Handelsbanken dominerar i Sverige men är inte lika dominerande utomlands som SEB och Nordea. Nordea är minsta storbank i Sverige som synes i nedanstående figur (figur 11), men den största i Norden.

Figur 11 – Utlåning, geografisk fördelad i procent



I figur 12 nedan, ser vi att Nordea verkar inom flest branscher. Handelsbanken fokuserar på några få, däribland *handel och tjänster och tillverkningsindustrin* samt toppar företagsutlåning för *övriga* branscher. SEB har i genomsnitt ett knappt övertag över Swedbank, sett i att vara större i antal många olika branscher. Dock har Swedbank mycket stark position inom *Jordbruk och fiske* samt *handel hotell och restaurang*.

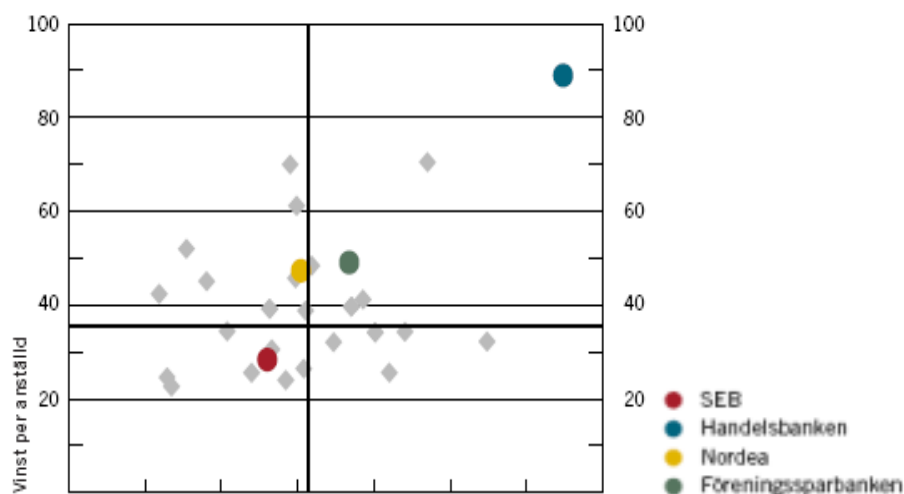
Figur 12 – Företagsutlåning, branschfördelad i procent



I artikeln ”Svenska storbanker i en internationell jämförelse” har tolkningar gjorts utifrån svenska bankers låga räntenettomarginaler som är resultat av låga risker i utlåningen. Vilket vidare också kan förklara Svenska bankers låga kreditförluster. Denna upprätthållning av låg räntenettomarginal och samtidigt god lönsamhet indikerar att Svenska banker generellt sett har en relativ god effektivitet.

I figur 13 nedan, visas tillgångar per antal anställda. Svenska banker har i ett internationellt perspektiv hög intjäning per anställd och stor tillgångsmassa. Anmärkningsvärt är Handelsbanken som toppar denna jämförelse, Handelsbanken är tillsynes avsevärt lönsammast av alla de svenska bankerna. Utifrån diagrammets genomsnitt ligger Nordea och Föreningssparbanken 30 procent högre meddåns SEB ligger cirka 20 procent lägre än snittet. SEBs låga vinst per anställd förklaras med deras verksamheter i Tyskland och Baltikum där det råder större personalintensivitet än i Sverige. (*Svenska storbanker i en internationell jämförelse, 2002*)

Figur 13 – Vinst (efter skatt) och totala tillgångar per anställd, 1000-tal USD



5.2 Bankrörelsen

5.2.1 Lagar och regler

Bankrörelselagens 2 kap 13 § är grunden till bankernas kreditgivning och lyder som följer:

- *Kredit får beviljas endast om låntagaren på goda grunder kan förväntas fullgöra låneförbindelsen. Dessutom krävs betryggande säkerheter i fast eller lös egendom eller i form av borgen. Banken får dock avstå från sådan säkerhet om den kan anses obehövlig eller om det annars föreligger särskilda skäl för att avstå från säkerhet.*

(Broomé, "Kreditbedömning till företag", 1995, sid 176)

Bankerna utgår från två huvudfaktorer i sin riskbedömning, vilka är företagets återbetalningsförmåga och värdet på säkerheten, mer exakt:

- *Risken för en betalningsinställelse*
- *Risken vid en betalningsinställelse*

(Broomé, "Kreditbedömning till företag", 1995, sid 176)

Kreditgivaren ska alltså bedöma kredittagarens återbetalningsförmåga. Bankrörelselagen 2 kap 13§ (lagstiftaren) har dock inte sagt hur detta ska gå till men detta sägs dock i en proposition. Propositionen uttrycker att banken ska ha en god uppfattning om företagets återbetalningsförmåga genom att analysera företaget och dess finansiella status. Vidare framgår det av propositionen att banken ska ha en kontinuerlig uppföljning. (Broomé, 1995)

Vidare i lagtexten nämns det att kredittagaren ska lämna betryggande säkerheter som allmänt har kommit att kallas för ”bankmässig säkerhet” och betyder att säkerheten ska vara försiktigt bedöm och med god marginal kunna täcka krediten vid betalningsinställelse. (Broomé, 1995) Undantag av att säkerställa säkerheter ges dock till säkra kredittagare så som staten och kommuner. Företag som söker kortfristiga krediter är också undantagna. Även till fall där kreditgivare hyser stort förtroende till kredittagaren kan tvånget av att lämna säkerheter bortses ifrån. (Broomé, 1995)

5.2.2 Basel

Finansinspektionen ger ut tillstånd till bank och finansverksamhet med stöd av ”lagen om bank- och finansieringsrörelse” samt andra stödlagar. En av de viktigaste lagarna är lagen om kapitaltäckning och stora exponeringar för kreditinstitut och värdepappersbolag. Lagen är ett resultat genom ett utredningsarbete av Baselkommittén som är ett samarbetsorgan mellan G10-ländernas centralbanker och tillsynsmyndigheter. Lagen reglerar hur stort kapitalbufferten för ett kreditinstitut måste vara i förhållande till riskerna instituten tar på sig. Den senaste utarbetade rekommendationen av Baselkommittén har kommit att kallas Basel 2 och syftar till att ge en mer rättvisande bild av verksamheten än Basel 1. Denna rekommendation kommer i mindre utsträckning träda i kraft 1 januari 2007 i Svensk lagstiftning, likväl i övriga EU, men kommer fullt ut att implementeras 1 januari 2008. (Sveriges Riksbank, 2006)

Grunden i Basel är att skapa säkerhet och stabilitet i banksystemet, samtidigt som konkurrensförhållanden internationellt sett avses bli detsamma. Dessa mål uppnåddes bland annat genom att skapa gemensamma minimikrav för hur mycket kapital bankerna måste ha för att täcka riskerna i verksamheten.. (ibid)

Konkurrensen ökar ständigt och den allmänna utvecklingen stressar fram utveckling för ett mer moderniserat och riskkänsligare verktyg. Två främsta argumenten för Basel 2:s vidareutveckling utav Basel 1 är:

– *Genom att göra kapitalkravet mer riskkänsligt kan en knapp resurs som riskkapital utnyttjas mer effektivt för att skydda mot finansiell instabilitet.*

(Fi 2002:8, sid 5)

– Utvecklingen av modern finansiell teknik har gjort det möjligt för banker att till relativt låg kostnad kringgå regelverket i former som kan skapa nya och svåröverblickade risker. (Fi 2002:8, sid 5)

Varje enskild bank har under åren utvecklat sina egna metoder att bedöma kreditrisker och därmed också hur stort riskkapital de måste ha för att bedömas vara en stabil bank. Detta har varit Baselkommitténs utgångspunkt när nya reglerna för Basel 2 utvecklats och därför har kommittén skapat den så kallade *internmätningmetoden* för kreditrisker. Bankernas metoder ska dock godkännas av varje lands finansinspektion utifrån Basel 2s internmätningmetod. Emellertid finns det också en reviderad schablonversion av Basel 1 reglerna från 1998, dock kommer inte metoden att behandlas i denna studie, då bankerna i denna studie är för komplexa och därmed använder internmätningmetoden. (Fi, 2002:8)

I Basel 2 har man utgått från Basel 1: två grund pelare och lagt till en tredje pelare för att man har till avsikt att minska kreditrisken och då också minska kapitalkravet. Nedan ser vi dessa tre pelares mycket kortfattade innehåll, som är utgångspunkten i Basel 2s regelverk.

– Första pelaren innehåller regler för hur det grundläggande minimikravet på kapital för kreditrisker, marknadsrisker och operativa risker ska beräknas. (Fi, 2002:8, sid 7)

– Andra pelaren innehåller krav på en samlad kapitalbedömning, där man väger in också andra risker och även tar hänsyn till bankens riskprofil och riskhanteringsförmåga. Den samlade bedömningen kan leda till ett höjt kapitalkrav i det enskilda fallet. (Fi, 2002:8, sid 7)

– Tredje pelaren innehåller krav på offentliggörande av uppgifter om risker, kapital och riskhantering. Syftet är att ge marknadens aktörer bättre möjlighet att bedöma bankens risknivå och kreditkvalitet (genomlysning). (Fi, 2002:8, sid 7)

5.2.2.1 Nytt för SME

Basel 1 fick mycket kritik för hur ”små och medelstora företag” (small and medium-sized enterprises, SME) behandlades, SME definieras här som bolag med en årlig omsättning

mindre än 50 miljoner euro, ca 460 milj SEK. Det bortsågs från viktiga skillnader mellan stora och små företag som påverkade kreditrisken. Ett litet företag påfördes samma kapitalkrav som ett stort. IRB-metoden (Internal Ratings-Based approaches, sid 32) som är den engelska beteckningen av internmätningmetoden, tar hänsyn till SME och ger därmed dessa ett lägre kapitalkrav. Med förutsättning att bankens exponering mot det låntagande företaget understiger 1 miljon euro får små företag (årlig omsättning mindre än 5 miljoner euro) behandlas enligt internratingmetoden för hushållskrediter vilket minskar riskvikten och kapitalkravet. (Fi, 2002:8)

Andra pelaren

Andra pelaren syftar till att skapa interaktion mellan tillsynsmyndigheten (finansinspektionen) och banken.

– Banken ska ha en metod för att bedöma det samlade kapitalbehovet i relation till riskexponeringen och en strategi för att bibehålla den önskade kapitalnivån.

(Fi, 2002:8, sid 22)

– Tillsynsmyndigheten ska utvärdera bankens bedömning av kapitalbehovet och dess interna kapitalallokeringsprocess och vidta åtgärder om det är nödvändigt.

(Fi, 2002:8, sid 22)

– Tillsynsmyndigheten förväntar sig att banken har en kapitaltäckningsgrad som ligger över den legala miniminivån.

(Fi, 2002:8, sid 22)

– Tillsynsmyndigheten ska ingripa på ett tidigt stadium för att förhindra att bankens kapitaltäckningsgrad sjunker under den legala miniminivån.

(Fi, 2002:8, sid 22)

Bankerna styr själva över verksamhetens inriktning. Därför kan de också välja sin egen riskprofil. De måste dock skapa stabilitetssystem som motsvarar den egna riskprofilen. Systemet och riskprofilen måste dock godkännas av tillsynsmyndigheten som bedömer bankens sätt och kunskaper att bedöma risk. (Fi, 2002:8)

Trots att det finns laglig rätt att ha en hög riskprofil och låg kapitaltäckningsgrad väljer bankerna att lita högt över minimikraven. Ett skäl är att de då får goda kreditbetyg och därmed lägre upplåningskostnader. Om en bank har så pass hög risknivå att miniminivå inte är tillräcklig kräver tillsynsmyndigheten högre kapitalkrav för just denna bank. (Fi, 2002:8)

Tredje pelaren

Den tredje pelaren står för genomlysning av information till externa aktörer för att de ska kunna rättvist bedöma bankernas finansiella styrka och riskprofil. Det högre kravet på informationen ska syfta till att öka bankernas stabilitet genom krafterna på marknaden. Informationen ska gälla bankens (kreditinstitutets) organisation, rutiner, metoder, kapitalbas och riskexponeringar.

5.2.2.2 Basel sammanfattning

Figur 14 – Basels tre pelare

Pelare 1	Pelare 2	Pelare 3
Grundregler för minimikrav	Skapa interaktion mellan tillsynsmyndigheten (finansinspektionen) och banken.	Informationsspridning till externa aktörer.

Figur 15 – Skillnad mellan Basel 1 och 2

Basel 1	Basel 2
Kapitaltäckningen ska vara lika stor som kreditbeloppet.	Kapitalteckningen ska spegla kreditbeloppet i relation till risken.
	Lägre risk ger banken mindre behov av att täcka kreditbeloppet
Kapitaltäckning ↔ Kreditbelopp	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Kapitaltäckning</p> <p>Kreditbelopp Risk</p> </div>

5.3 Swedbank

Intervju med Peter Nordblad, Swedbank, utfördes på kontoret i Danmark. Kontoret ligger i köpcentret Fields och mycket nära den Svenska gränsen. Kontorets främsta syfte är att ta hand om privatpersoner som dagligen pendlar mellan Danmark och Sverige, då dessa jobbar på andra sidan gränsen. Givetvis tar de också hand om företagare men har där begränsade resurser att hjälpa till. Givetvis slussar kontoret vidare kunden till större och eller andra kontor med andra resurser om kunden inte kan få hjälp på plats. Därmed instämmer Peter Nordblad att kontoret och Swedbank i Danmark kan ses att vara en Öresundsbank med fokus på gränsens kommunikation. Swedbank har för närvarande inga ambitioner att konkurrera med de Danska storbankerna, utan ska fortsätta fokusera på de som rör sig på gränsen mellan länderna.

5.3.1 Sverige

Peter Nordblad (Swedbank) ser Sverige som ett industri- och tillverkningsland med komplicerade anställningsavtal. Lagen skyddar arbetstagaren mot plötslig uppsägning. Det är alltså svårt för arbetsgivaren att avskeda personalen och därmed ska det skapas trygghet för den anställde att ha en trygg privatekonomi. (låg personalomsättning i Sverige. Bra på så sätt att kunskapen inte vandrar så mycket och fort)

5.3.2 Danmark

Peter ser Danmark som en motsats till Sverige, han ser Danmark som ett serviceland, ett land med mycket högre personalomsättning och lägre arbetslöshet. En arbetslös i Danmark har rätt till hundra procent av sin lön de första sex månaderna efter en uppsägning, därefter sänks ersättningen med tjugo procent per sexmånaders period. Personalomsättningen beror på att de är lätt att anställa och avskeda personal. Lättheten innebär att arbetsgivaren tar mindre risk vid nyanställning och därför blir det lättare att få rätt person till rätt jobb. Dock innebär det också att det är lättare att förlora kompetent personal till andra arbetsgivare. Men onödiga personalkostnader minimeras.

- Positivt – lätt att få rätt kunskap
- Negativt - kunskapen kan lätt försvinna

5.3.3 Basel

De nya reglerna ska bättre kunna relateras till bankens egna riskmätning och kapitalbehov. Swedbank har i många år överanpassat sin riskklassificering, utifrån kraven som ställs för internmätningmetoden som godkänns av Finansinspektionen. För Swedbanks del kommer de nya reglerna göra att det sammanlagda riskvägda beloppet för kreditrisker, operativa risker och marknadsrisker att ligga strax 30 procent under nivån per den 30/9 2005. Fullt genomslag av denna beräkning kommer att fås efter 2010, då Basel 2 reglerna är fullt implementerade.

5.3.4 Riskhantering

Swedbank ska ha en väl utbildad personal och diversifierad kreditportfölj för att ha en låg riskprofil. Den förväntade avkastningen ska alltid vara väl avvägd mot koncernens totala risker. I Swedbank är det styrelsen som har det yttersta ansvaret för bankens riskexponering. Ansvaret bryts sedan ner i det hierarkiska ledet till kontor och medarbetare som har olika stort ansvar beroende på hur stora krediter de får besluta om. (sid 42-44)

5.3.5 Kreditbedömning

För att bedöma risken för en kredit har det upprättats dokument och avancerat it-system som ska riskklassificera krediten. Kunden får ett värde som rangordnas efter risk och lönsamhet. Om inte det statistiska modellerna med statistisk data är tillämpliga skapas expertmodeller av experter utifrån den specifika situationen. Modellen som inrättas ska sedan följas upp och utvecklas för att mäta kunden över tiden. (sid 43) För stora krediter tas beslut alltid av två personer gemensamt. För mindre krediter tas ensamt beslut med stöd av it-baserade bedömningssystem, detta i all enlighet med Swedbanks ”dualitetsprincip”.

5.4 Färs & Frosta Sparbank

Färs & Frosta Sparbank är en självständig bank som ägs till 30 procent av Swedbank och 70 procent av Sparbanksstiftelsen Färs & Frosta (www.fofspar.se, 2007) och ses inte vara en storbank. Swedbanks ägarskap och samarbetsavtal går ut på att de delar på en viss del av strukturkapitalet, så som interna it-lösningar och intranät. Färs & Frosta Sparbank har som syfte att verkar nära kunden, vilket då är deras uttalade konkurrensfördel. De ska vara en bank som förstår kundens omgivning och behöver därför ligga geografiskt när kunden. Deras främsta område är mellersta Skåne, därmed går det att säga de är en betydande bank i Öresundsregionens Svenska sida. Stora kunder behöver stora krediter och därmed behöver banker stort eget kapital för att ha egna säkerheter när de ger ut dessa krediter. Därför spelar storleken på banken stor roll utifrån vilka kunder banker arbetar med och mot. Därför fungerar också samarbetsavtalet med Swedbank utan direkt konkurrens.

5.4.1 Basel

Banken har anpassats för att möta det nya regelverket som träder ikraft den 1 januari 2007.

5.4.2 Riskhantering

Bankens styrelse har det yttersta ansvaret för kreditrisken.

5.4.3 Kreditbedömning

För att minska risken för kredittagarens betalningsinställelse är merparten av krediterna säkerställda med bankmässiga säkerheter, så som bland annat pantbrev i fastigheter. Men det avgörande i kreditbeviljningen är kundens återbetalningsförmåga. Banken ska vidare ha en så stor risksprid portfölj som möjligt.

5.5 Nordea

Nordea är Nordens största bank, sett ur den totala utlåningen. Banken styrs centralt från deras huvudkontor i Stockholm, detta med fördel att de effektivt uppnår stordriftsfördelar då de med största sannolikhet arbetar på samma sätt oberoende vilket kontor kunden besöker. Detta ska ge kunden trygghet i att alltid får god och rätt service. De räknar sig själva som den mest tillgängliga banken i Norden, då de har flest kontor i Norden (1250 stycken retailbanking). I och med deras storlek har banken ett övertag när det gäller stora kunder, både med kunskaper och med kreditmöjligheter. De har nått sin storlek genom fusioner och förvärv men växer idag organiskt med 10-15 procent om året.

5.5.1 Basel

Det nya regelverk, Basel 2, frigör kapital och påverkar Nordeas kreditportfölj positivt. Basel 2 gör att Nordea kan vara mer effektiv och flexibel i sitt sätt att arbeta. De indirekta fördelarna från Basel 2 sammanfattas:

- Improved risk management standards
- Improved efficiency in the credit process
- Improved management information and pricing
- Consolidation of processes and reporting standards

(Sid 46 nordea årsredovisning)

5.5.2 Riskhantering

Nordea framhäver på skillnaderna i SME och stora företagskunder, att det behövs olika sätt att bedöma dessa på.

Nordea tar centralt hand om dem största SME med undantag av några få geografiska förgreningar och satsar på ”contact centers”, för att kunna ge en så bra hjälp som möjligt, detta genom specialhjälp från ett team fokuserat på SMEs individuella behov och karaktär. Denna avdelning hjälper också SME att göra affärer över Nordens landsgränser.

Nordea ser utveckling för SME och har därför skapat specialiserade och standardiserade produkter då med hänsyn till SMEs storlek. SME har annars blivit bedömda med verktyg framtagna för att användas på dem stora kunderna.

5.5.3 Kreditbedömning

Det har implementerats en artongradig skala som ger kunden ett betyg, så kallad ”rating” för företagskunder och ”scoring” för SME och privatkunder.

Nordea framhäver i årsredovisningen de tre hörnpunkterna vid kreditbedömningen, PD, LGD och EAD:

- Risken för betalningsinställelse (the probability of default, PD)
 - Historiska förluster och betalningsinställelser ligger till grund för PD-betyget
- Förlust vid betalningsinställelse (the loss given default, LGD)
 - Säkerheter
 - Balansräkningen
 - Strukturella stödfunktioner
 - Historiska förluster
- Exponeringen vid betalningsinställelse (exposure at default, EAD)
 - Döms på liknande sätt som LGD
 - Säkerheter
 - Balansräkningen
 - Strukturella stödfunktioner
 - Historiska förluster

5.6 HANDELSBANKEN

Handelsbankens organisation är mycket decentraliserad där varje kontor har ett resultatansvar. Detta möjliggör att kontoren till stor del själva kan bestämma mycket utifrån de lokala påtryckningarna. Kontoret kan på så sätt arbeta nära kunden och småskaligt liksom Färs & Frosta Sparbank, samtidigt som de kan serva de stora kunderna som också Magnus Liljenberg (Nordea) beskriver och därmed liksom Nordea uppnå effektiva stordriftsfördelar. Handelsbanken har länge vuxit organiskt med utgångspunkt på stabil långsiktighet och har den lägsta personalomsättningen i jämförelse med de andra storbankerna.

Inom områdena för Corporate Finance och Debt Capital Markets förklarar Handelsbanken att Handelsbanken Capital Markets vara den ledande aktören i nordn. Avdelningen tillhandahåller bland annat riskkapitalanskaffning och fungerar som en investmentbank/riskkapitalistbank som hjälper till med rådgivning och innovativa lösningar

5.6.1 Basel

Nya Basel 2 reglerna infördes den 1 januari 2007. SHB har länge haft en projektgrupp som arbetat med att utveckla nya rutiner som möter de nya reglerna. Grunden för dem nya rutinerna byggs på SHBs 25 år gamla riskklassificeringssystem.

5.6.2 Riskhantering

Handelsbanken förklarar i sin årsredovisning att de kan ta hand om komplexa affärer och hög risk, tack vare att de har en stark balansräkning. Detta bidrar i sin tur att de kan konkurrera med investmentbanker på den internationella marknaden (SHB årsredv sid22)

Handelsbankens kreditpolitik (SHB års.redv sid 41) går i huvudsak ut på att de ska ha en fortsatt låg kreditförlustnivå. Nya krediter ska ligga på minst normal risknivå, helst över kraven för normal återbetalningsförmåga. Kreditrisken ska ligga i linje med kundens lönsamhet. För att kunna göra rättvisa bedömningar så ligger ansvaret på den som handlägger ärendet, det vill säga den som bäst känner kunden. Vilket är utgångspunkten hos SHB, att den som bäst känner kunden ska ansvara för att rätt bedömning görs. SHB siktar även på att ha en långvarig kundrelation. I den decentraliserade organisationsstrukturen blir kontoren ansvariga för risktagandet, vilken bryts ner till att varje medarbetare har ett personligt ansvar inom en viss risknivå.

5.6.3 Kreditbedömning

SHB ska bevilja så många krediter som möjligt. Men krediterna ska vara lönsamma. Det gäller därför att i största möjliga mån selektera, så att de mest lönsamma krediterna blir prioriterade. Med lönsamma innefattar också att risken för återbetalningsinställelse är så låg som möjligt. Bedömningen grundar sig på kundens återbetalningsförmåga, kreditens storlek och vilka säkerheter kunden ger. Utifrån denna bedömning sätter SHB en intern rating på kunden. SHB använder, huvudsakligen, idag samma ratingsystem som de använt i över 25 år (SHB.Sid.44)

5.7 Danske Bank

Vi fick inte möjlighet till en personlig intervju med Niklas Ripa. Istället berättade vi om uppsatsens problem och syfte och fick därefter ett skriftligt svar via mail. Detta har vi valt att infoga utan några redigeringar därför att vi anser svaret vara kort och mycket detaljerat, samt att vi inte vill lämna detaljer utanför.

“[...] the intuitive answer to your questions is that the recovery value of a knowledge based company is filled up with goodwill that usually has a value close to zero in a default situation and that the bank can not get a proper security for any granted loans in such companies. A bank lending money to such a knowledge based company would therefore experience a great loss if the company defaults. Furthermore, knowledge intensive industries may also have high associated business risk profiles (e.g. technology related risks, legal risks etc.). In addition it may be quite easy to move the assets of such a company (the employees) to a competing company seriously impairing the business risk profile and hereby the companys ability to service any debt incurred in a timely manner. Usually the cash flows of such companis are volatility, which also means a high probability of default and naturally limits banks appetite to grant them loans.”

5.7.1 Basel

Danske Bank förklarar Basel 2: att vara mer noggrann och mer specificerat. Detta innebär att varje kredit får enskild bedömning och betyg. Desto bättre betyg desto säkrare är krediten och risken mindre. Därför behövs mindre avsatt kapital för att täcka risken. Ett känsligare verktyg som påverkar arbetet för hur kapitalet ska arbeta ger i sin tur mervärde för aktieägarna. Det vill säga att Return on Equity blir känsligare utifrån fem värden: *net intrest income margin, fees, cost, lending volym, core capital target.*

5.7.2 Riskhantering

Det är styrelsen som sätter kraven för risknivåerna, som sedan delegeras inom satta gränser. ([http://www.danskebank.com/link/htmlrisiko2005/\\$file/frontpageuk.html](http://www.danskebank.com/link/htmlrisiko2005/$file/frontpageuk.html))

5.7.3 Kreditbedömning

Danske bank bygger kreditbedömningen på mångårig erfarenhet samtidigt som de hela tiden utvecklar nya tekniker.

([http://www.danskebank.com/link/htmlrisiko2005/\\$file/frontpageuk.html](http://www.danskebank.com/link/htmlrisiko2005/$file/frontpageuk.html))

Kreditbedömningen sker utifrån kunden och portföljvalsanalyser. Kundens återbetalningsförmåga bedöms utifrån dennes finansiella situation och säkerheter. I portföljanalysen mäts risken utifrån summan av totala kreditportföljen, som också bryts ner och studeras i olika detaljnivåer, bland annat utifrån bransch. Kredit kan sökas genom Internet (netbank), kontor (bransch) eller annan kontakt (contact centre). Ansökan körs sedan igenom datasystem där systemet också samlar nödvändig finansiell information om kunden. Samt betygsätts kunden utifrån bankens egen kapitalteckning. Kredit ska sedan godkännas utifrån kundens kreditbetyg. Desto bättre betyg (säkrare krediten), desto större belopp kan den enskilde handläggaren bevilja och desto sämre betyg (osäkrare krediten), desto mindre kreditbelopp kan den enskilde handläggaren ensamt bevilja. En kontinuerlig uppföljning utförs av systemet utifrån kundens löpande finansiella situation. Systemet ska hålla koll på att engagemanget och åtaganden som finns mellan parterna också fullföljs. Kunder som inte uppfyller åtagandena sänds vidare till en speciell grupp i banken som ska försöka lösa kundens och bankens situation.

Privatpersoner och små bolag bedöms på liknande sätt. Meddans större bolag har ett mer komplicerat betygssystem. Alltså ser banken privatpersoner och små bolag vara inom samma klassificeringssystem.

5.8 SEB

SEB har en avdelning kallad Företags Invest, vilket är ett riskkapitalbolag som investerar i huvudsakligen i medicin och teknologi vilka också till största delen är SME och mycket humanintensiva. SEB går in som minoritetsägare i investeringen. Analysen bygger på liknande bedömning som de vanliga krediterna, dock en mycket djupare och detaljerad. SEB använder också sitt egna nätverk av kunskaper i dels det initiala bedömningsarbete men också så länge dem är ägare och har intresse för företagets utveckling. Dem ”vanliga” kreditrådgivarna som inte anser kreditansökan vara tillräcklig säkert kan välja att slussa vidare kunden till Företags Invest.

5.8.1 Basel

För att SEB ska anpassas till Basel 2 utgår de ifrån en decentraliserad projektmodell som ska säkerställa lokalt ansvar, detta ansvar understöds från central nivå (SEB, sid 37)

5.8.2 Riskhantering

Styrelsen har det yttersta ansvaret för att säkerställa god risknivå. Ansvaret delegeras ner och ut till lokala kontoren och medarbetare med olika nivåer av ansvar. Group Credit Committee (GCC) är inom banken den högsta instansen som får bevilja krediter, med vissa undantag från att styrelse och risk- och kapitalutskottet hanterar vissa extraordinära frågor. (SEB, sid 37) I riskhanteringen identifieras, mäts, analyseras, övervakas och rapporteras alla möjliga risker. Detta ska göras utifrån regelverk, system och rutiner. (SEB, sid 38)

SEBs definition av kreditrisk:

”Kreditrisk är risken för förluster till följd av att en motpart inte förmår fullgöra sina skyldigheter gentemot SEB” (SEB, sid 39)

5.8.3 Kreditbedömning

Bedömningen av krediter ska:

”vara analyserbar och stå i proportion till kundens återbetalningsförmåga. Kunden skall vara känd i koncernen så att både förmåga och egenskaper kan bedömas. Säkerheter och netting-avtal används i varierande utsträckning beroende på faktorer som motpartens kreditvärdighet samt transaktionens art och komplexitet” (SEB, sid 39).

Uppföljning sker ständigt, en mer riskfylld portfölj analysers oftare än en mindre riskfylld portfölj. Analysen granskas utifrån bransch, geografi, riskklass, produkt och storlek, för att nämna några. Om marknad kräver så görs noggrannare analyser. (SEB, sid 40)
 Riskbedömningen utgår ifrån tre komponenter; betalningsinställelse, kapitalteckningens storlek vid betalningsinställelse och förlust vid betalningsinställelse (SEB, sid 40-41)

5.9 Årsredovisningar, sammanfattning

Figur 16 – Årsredovisningar, sammanfattning

Årsredovisningar						
	Swedbank	F&F	Nordea	Handelsbanken	Danske Bank	SEB
Organisation	Decentraliserad	Decentraliserad	Centraliserad	Decentraliserad	Decentraliserad	Centraliserad
Basel	Länge överanpassat sin riskklassificering nu bättre med basel 2	har uppfyllt målen för att implementera Basel 2 jan 2007	Basel 2 påverkar flexibiliteten positivt	Grunden för riskklassificering bygger på 25 år gammalt system	Ska öka säkerheten i riskbedömningen och öka känsligheten i Return on Equity	Utgår från en decentraliserad modell som säkerställer lokalt ansvar med centralt stöd
Riskenivå	Låg	Låg	Låg	Låg	Låg	Låg
Riskhantering	nedbrytande	nedbrytande	Nedbrytande	Kontor med resultatansvar. Personligt.	Styrelsen delegerar ansvar	Kontor med resultatansvar
Risikapitalbolag	Nej	Nej	Nej	Ja	Nej	Ja
Kreditbedömning	Bygger på erfarenhet och regler	Bygger på erfarenhet och regler	Bygger på erfarenhet och regler	Bygger på erfarenhet och regler	Bygger på erfarenhet och regler	Bygger på erfarenhet och regler

5.10 Intervjuer

5.10.1 Öresund

Alla intervjuade har märkt en positiv skillnad efter att Öresundsbron öppnades. Det har tillkommit många nya företag som har valt att öppna sina kontor i Öresundsregionen vilket har gett bankerna mer arbete. Magnus Liljenberg (Nordea) ser dock inte Malmö och Öresund ha en märkbar hög tillväxttakt än i andra större städer. Malmö har enligt hans personliga reflektion ha liknande tillväxttakt som Göteborg och till och med lägre än Stockholm. Dock ser han att banken i dessa områden har högre riskprofil än vad till exempel kontoren uppe i Kiruna har, vilket också Olof Enander (Handelsbanken) och Peter Nordblad (Swedbank) instämmer i.

5.10.2 Basel

Teorin om grunden till Basel bekräftas av bankerna, att lån ska stödjas av eget kapital (kapitalteckning), likaså ska risken matchas mot lånen, vilket uttrycks i ränta. Basel 2 beskrivs också att vara mer detaljerad än Basel 1. Basel 2 beskrivs av Peter Nordblad (Swedbank) som ett striktare regelverk, som tar in fler variabler i bedömningen. Visserligen, fortsätter han, ger Basel 2 fler variabler och därmed säkrare analyser, men också minimeras behovet av analytikernas avancerade kunskaper och kreativitet. Basel 2 ställer högre krav på att bankerna bygger ett bättre och större strukturkapital än ett välutbildat humankapital. Magnus Liljenberg (Nordea) dementerar Peter i denna uppfattning. Magnus håller visserligen med att Basel 2 innefattar ett större regelverk men att frihet och kreativitet snarare ökar i och med detta. Olof Enander (Handelsbanken) ser dock inte någon nämnvärd skillnad i deras arbete att bedöma krediter i och med införandet av Basel 2. Peter (SEB) anser Basel 2 vara bättre. Det utgås nu från fler variabler och banken har själva varit mer aktiv denna gång i att utforma sina egna arbetsmetoder. Peter anser dock att det är ett striktare regelverk men anser samtidigt att det skapar incitament till att vara mer kreativ för att finna mätetal som sänker kapitalteckningskravet och därmed risken samt kostnaden för varje kredit. Mindre riskvilja är därför negativt för kunskapsintensiva företag då det inte finns säkra mätmetoder för dessa. Men å andra sidan fungerar den enskilda kapitalteckningskravsregeln åt att varje kund får en enskild och rättvis bedömning. Det vill säga drar Basel 2 åt två olika håll, men Peter hävdar att Basel 2 i slutändan skapar fler krediter och ett positivt förhållningssätt till kunskapsintensiva företag.

5.10.3 Risk

Peter Nordblad (Swedbank) understryker att banken inte har några ambitioner att bli riskkapitalister, dels för att inte lagar och regler tillåter detta men också att det inte ligger i bankens intresse och affärsidé.

Peter Sjödahl (SEB) påpekar att humanintensiva företag är snabba på att bli självfinansierade då dem inte har mycket kostnader för maskiner och liknande. Forskningsföretag med mycket humankapital är inte relevanta för vardera bankens normala krediter eller SEBs Företags Invest då dem inte har något att sälja och tjäna pengar på inom, bankens tidsperspektiv, rimlig framtid. Det finns alltså ingen framtida återbetalningsförmåga att beräkna, vilken är bankers utgångspunkt i kreditgivningsarbetet.

Peter Sjödahl (SEB) ser Sverige ha en bra moral när det gäller sin återbetalningsförmåga. Detta gäller främst privatkrediter men också företagskrediter. Det är alltså varje enskild persons moral som är avgörande. Därmed är det inte många i Sverige som med illvilja avstår från att betala tillbaka krediten. Det är även tack vare det svenska systemet med statliga säkerheter som det ska gå mycket långt för att banken inte ska få tillbaka sina krediter, varav risken för krediter slutligen är relativt låg i Sverige.

5.10.4 Kreditbedömning

Alla intervjuade personer instämmer i att den grundläggande kreditbedömningen ligger i siffror, men också till stor del i relationen mellan kredittagaren och kreditgivaren. I den hårda kreditbedömningen i form av siffror, gäller företagets historik. Alltså det som går att mäta över tid i exempelvis årsredovisningen så som vinster, kostnader, likviditet, soliditet och den allmänna historiska utvecklingen. De tittar även på sådant som betalningsanmärkningar för att se hur ansvarsfull kredittagaren är vilket kan ses som en mjuk men mätbar variabel. Det är som tidigare sagts mycket viktigt för banken att skapa sig en personlig uppfattning om kunden, allra helst när det gäller små företag. Därmed bedöms kunskaper och utbildning, personkemi, vilken risk företagaren går in med själv (privat) och hur framtiden tycks se ut. Det är som Magnus Liljenberg framhäver (Nordea) svårt att värdera kunskapen i kunskapsintensiva företag. Om det är ett nystartat företag bedöms också affärsidén, marknaden, och den nya produkten. Vidare frågar han vad banken kan göra för att få tillbaka utlånade pengar om företaget går i konkurs och inte betalar tillbaka lånet? Vad finns det att

sälja i företaget? Denna fråga har han själv inget svar på. Vilket vi tolkar som att det inte finns något att sälja och därmed gör banken en kreditförlust.

Det är bara Färs & Frosta Sparbank som beskriver kreditgivningen som mycket standardiserad dock med utgångspunkt från var och ens personliga egenskaper och förmågor. De andra intervjuade pekar visserligen på att kreditgivningen är regelstyrd men inte standardiserad, utan att man hela tiden måste utgå ifrån den specifika kunden och fallet. Magnus Liljenberg (Nordea) säger dock att man kan tänka sig att ta högre ränta om risken bedöms vara högre, till och med upp emot en ränta på 25-30 procent. Detta är inte vanligt, men möjligt.

Kreditbedömningsarbetet utgår från historiska värden i både ekonomiska data och externa marknads analyser. SEB har en egen avdelning som bara sitter och understödjer med analyser av olika dess slag, för att det ska finnas rätt input

5.10.4.1 Bedömningskriterier enligt Peter Sjödahl (SEB)

- Företagets framtidplaner
- Avtal ser Peter som den primära bedömningen i kunskapsföretag utifrån att avtalen knyter upp kunskapens rörlighet och framtida intjäningsförmåga.
 - Personal – kunskapen stannar kvar i företaget
 - Kunder – intäktsström
 - Leverantörer –
 - Immateriella tillgångar och rättigheter – utifrån unikheter och konkurrenskraft
- Vad har företaget för nätverk av kunskap?
- Muntlig bedömning är lika viktig som finansiell bedömning, för att det skapar en känsla av seriositet och kompetens
- Vad har företaget för kapital
- Hur företagets marknad och bransch ser ut.
- Rörelsekapital eller investeringskapital?
 - Storleken
- Vad SEB för nätverket har och hur SEB kan hjälpa till i arbetet.

Peter Sjö Dahl (SEB) satt med och var kredithandläggare under 90-talets it-bubblan och beskriver den perioden som helt kaotisk. Det fanns inga metoder som på ett riktigt sätt kunde värdesätta företagen. Peter Sjö Dahl (SEB) exemplifierar en beräkning ”negativt p/e tal”

$$\begin{array}{c} 25 * \text{förlust} \\ = \\ \text{Företagets värde med} \\ \text{omvänt tecken} \end{array}$$

Peter Sjö Dahl (SEB) är den enda person av dem intervjuade som säger ja till att bevilja kredit till Youtubes uppstartningsfas så länge det finns ett trackreckord att titta på. De andra har sagt nej, även idag, trots med facit i hand. Risken har anses för stor. Meddans Peter Sjö Dahl (SEB) liksom Magnus Liljenberg (Nordea) pratar om att risken är kopplad till räntan, dock tror inte Peter Sjö Dahl (SEB) att Magnus Liljenberg (Nordea) påstående om 30 procent ränta är möjligt men håller med om att ränta kan kopplas till risken i progressiv riktning, högre risk, högre ränta, dock till ett tak att risken inte kan vara hur stor som helst.

Kreditbesluten handlar enligt Peter Sjö Dahl (SEB) i grund och botten om att handläggaren ska kunna stå till svars för krediten, utifrån vilka kriterier som beslutet är fattat på.

5.10.5 Intellectuellt kapital

Ingen av dem intervjuade bankerna tar upp det intellektuella kapitalet i sin balansräkning, dock tas en viss del upp i årsredovisningens kommuniké. Där får vi reda på att de arbetar och utvecklar det intellektuella kapitalet genom kunskapsöverföring och utbildning.

5.10.5.1 Humankapital

Peter Nordblad (Swedbank) anser att det Danska anställningsskyddet mest är skapat utifrån företagarens perspektiv och indirekt ur arbetsstagarens trygghet, då på grund av att det är lätt att skaffa nytt jobb för den uppsagde och arbetslöse. Han ser det ibland som en svårighet att skaffa personal i Danmark mot vad det är i Sverige. Han exemplifierar detta när han säger att han får in tio ansökningar på en anställningsannons i Danmark meddans Swedbanks kontor i Sverige får in upp emot tusen ansökningar för i princip samma typ av tjänst.

Peter Nordblad (Swedbank) tar upp exempel som oftare kan inträffa i Danmark än i Sverige, på grund av den högre personalomsättningen. Om rådgivare A har haft en längre kontakt med kund B och rådgivare A flyttar till en annan bank, kan detta innebära att kund B också flyttar med rådgivare A på grund av den personliga kontakten som underlättar bådass jobb vid olika bedömningar. Det är dock oetiskt för rådgivaren att aktivt flytta med sig kunderna, dock förekommer företeelsen. En större personalomsättning kan därmed vara negativt för banken

ur detta synsätt, även. Vad som är positivt med den höga personalomsättningen är dock, som sagts tidigare, att man lättare och med större säkerhet kan få rätt man på rätt plats.

5.10.6 Strukturkapital

Alla intervjuade tycker sig själva ha ett bra strukturkapital tack vare Internetbanken och telefonbanken som kunderna kan ta del av dygnet runt. Det starka strukturkapitalet är även ett resultat av att de jobbar i team mot kunden. Det är inte bara en rådgivare som har kontakt med en kund, oftast är det tre till fyra stycken, ibland fler utifrån kundens storlek, som är införstådda om en kunds engagemang. Om en slutar eller byter jobb tar gruppen lätt över kunden och kunden stannar då kvar i banken. Grupparbetet bidrar till att kunskapen och kundrelationen lätt stannar kvar inom banken. I dagens it samhälle är det dock enkelt att byta bank, det är bara en fråga om några få knapptryckningar till att kunden bytt bank. Men det är trots allt relationen kunden har till banken som är den viktigaste och tack vare grupparbetet så behålls alltid kunskapen om kunden och därmed kunden i banken.

Figur 17 – Intervjuer, sammanfattning

<i>Intervjuer</i>															
<i>Öresund</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Kunskapsutveckling • Högre riskprofil än i områden med stort antal tillväxande företag. 														
<i>Basel 1 och 2</i>	<table border="1"> <tr> <td><i>Peter Nordblad (Swedbank)</i></td> <td><i>Basel 2 är <u>striktare</u> och minimerar behov av kunskap och kreativitet</i></td> </tr> <tr> <td><i>Thomas Åkesson (Färs & Frosta)</i></td> <td><i>Basel 2 är <u>striktare</u> och ställer högre krav på banken</i></td> </tr> <tr> <td><i>Magnus Liljenberg (Nordea)</i></td> <td><i>Basel 2 ger fler bedömningsvariabler och <u>ökar</u> behov av kunskap och kreativitet</i></td> </tr> <tr> <td><i>Olof Enander (Handelsbanken)</i></td> <td><i>Basel 2 innebär <u>ingen skillnad</u> mot Basel 1</i></td> </tr> <tr> <td><i>Niklas Ripa (Danske Bank)</i></td> <td><i>Utebliven intervju</i></td> </tr> <tr> <td><i>Peter Sjöblad (SEB)</i></td> <td><i>Basel 2 ger fler variabler och <u>större frihet</u></i></td> </tr> <tr> <td>Sammanfattat</td> <td>Basel ger fler variabler och tolkningsmöjligheter samt större hänsyn till den specifika situationen.</td> </tr> </table>	<i>Peter Nordblad (Swedbank)</i>	<i>Basel 2 är <u>striktare</u> och minimerar behov av kunskap och kreativitet</i>	<i>Thomas Åkesson (Färs & Frosta)</i>	<i>Basel 2 är <u>striktare</u> och ställer högre krav på banken</i>	<i>Magnus Liljenberg (Nordea)</i>	<i>Basel 2 ger fler bedömningsvariabler och <u>ökar</u> behov av kunskap och kreativitet</i>	<i>Olof Enander (Handelsbanken)</i>	<i>Basel 2 innebär <u>ingen skillnad</u> mot Basel 1</i>	<i>Niklas Ripa (Danske Bank)</i>	<i>Utebliven intervju</i>	<i>Peter Sjöblad (SEB)</i>	<i>Basel 2 ger fler variabler och <u>större frihet</u></i>	Sammanfattat	Basel ger fler variabler och tolkningsmöjligheter samt större hänsyn till den specifika situationen.
<i>Peter Nordblad (Swedbank)</i>	<i>Basel 2 är <u>striktare</u> och minimerar behov av kunskap och kreativitet</i>														
<i>Thomas Åkesson (Färs & Frosta)</i>	<i>Basel 2 är <u>striktare</u> och ställer högre krav på banken</i>														
<i>Magnus Liljenberg (Nordea)</i>	<i>Basel 2 ger fler bedömningsvariabler och <u>ökar</u> behov av kunskap och kreativitet</i>														
<i>Olof Enander (Handelsbanken)</i>	<i>Basel 2 innebär <u>ingen skillnad</u> mot Basel 1</i>														
<i>Niklas Ripa (Danske Bank)</i>	<i>Utebliven intervju</i>														
<i>Peter Sjöblad (SEB)</i>	<i>Basel 2 ger fler variabler och <u>större frihet</u></i>														
Sammanfattat	Basel ger fler variabler och tolkningsmöjligheter samt större hänsyn till den specifika situationen.														
<i>Risk</i>	Banker tar idag mycket låg risk och anser kunskapsintensiva företag som högrisk kunder.														
<i>Kreditbedömning</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Affärsidé • Avtal – Personal, kunder, leverantörer • Eget kapital • Framtidsplaner • Företagsstruktur • Investeringskapital – eller ej, isf vilken storlek • Marknad – hur marknaden ser ut för företagets framtid • Muntlig – kunskap, ansvarsfull • Nätverk – Företagets • Nätverket – Bankens • Rörelsekapital – eller ej, isf vilken storlek 														
<i>Bank</i>	Banken jobbar i team för att på så sätt kunna behålla kunskap inom banken														



5.11 Teknoseed AB

Teknoseed är ett riskkapitalbolag som inriktar sig på venture capital verksamhet. Med detta menas att företagets kärnverksamhet går ut på att leta, värdera och köpa minoritetsandelar i kunskapsintensiva företag. Verksamheten bedrivs främst i södra Götaland och verkar inom en del av Öresundsregionen, ännu inte i Danmark. Företaget består av tre stycken medarbetare som vardera fokuserar på varsina verksamhetsområden och branscher.

Till stor del sker analyserna genom externa analyser i form av konkurrenssituation, grad av fragmentering av företag i branschen, hur attraktiv branschen är, har företaget ”first-mover advantage”. Dessa mer ingående analyser skiljer, enligt Adam Schatz, Teknoseeds arbete från bankernas. Banker fokuserar, med hänvisning till bankernas reglerade verksamhet, mycket på säkerheter och bryr sig mindre om kredittagarens omvärld. Teknoseed lägger också stor vikt, om än större vikt än bankerna, på den personliga kontakten vid bedömningen om hur vida ett kunskapsintensivt företag får finansiellt kapital eller ej. Ägarens entreprenöriella förmåga är också av stor betydelse enligt Adam Schatz. Anledning till varför Teknoseed riktar sig till kunskapsintensiva företag är att Teknoseed i egenskap av ett riskkapitalbolag är övertygade om att dessa företag är morgondagens vinnare. Det är dessa företag som kommer att dominera Nordens företagsklimat. Vidare tittar dom mycket på prognoser som gjorts inom fältet för den nya ekonomi, som visar att tillväxten inom Öresundsområdet vilar i händerna på kunskapsintensiva företag. Vilket grundar sig i ekonomiska analyserna som tyder på att de traditionella företagen i framtiden kommer att ta allt mindre plats på grund av ”commoditizing” av industrin och att framtidens konkurrensfördelar ligger i kunskap, inte i produktion. Därför kan man genom satsning på kunskapsintensiva företag skaffa sig försprång gentemot konkurrenterna.

6 Analys

I detta kapitel kombineras teorin med empirin för att svara på uppsatsens fråga och syfte för att slutligen presentera en sammanfattande modell och därmed ett förslag på en lösning till bankers och företagens problematik.

6.1 *Basel*

Bank som klassas som ett kunskapsföretag har själva inte med hur intellektuellt kapital värdesätts i sin årsredovisning. Det kan vara av vikt för företagen som söker kredit hos bank att veta att banken förstår det egna kunskapsföretaget och därmed bli rättvist bedömt. Detta kan även ses som ett krav av Basel 2 tredje pelare, *informationsspridning till externa aktörer*. Bankerna nämner dock att det är viktigt med utbildning och humankapital i sin årsredovisning. Vidare har ingen intervjuad person, förutom Peter Sjödhall (SEB) har klart och tydligt pekat på vissa specifika mått för att värdesätta intellektuellt kapital, utan hela tiden hänvisat till uppfattning om kredittagaren ifråga, rutin och mänsklig intuition som dem använder sig av för att utvärdera ett företags återbetalningsförmåga.

Reglerna i Basel 2 säger att det ska finnas tillräcklig kapitalteckning till krediterna utifrån ett vist risktak. Bankerna har även nämnt i intervjuerna att dem tar olika risker i olika geografiska områden utifrån rådande marknad, varför Nordea nämner att de är beredda att låna ut krediter i öresundsregionen med så pass hög ränta som 30 procent. Därför ser vi att det finns möjlighet till krediter även av detta slag, eller med andra ord, desto högre risk (enligt dagens mått), desto högre ränta. Möjligheten till lån till kunskapsintensiva företag utan kapitalstarka säkerheter är alltså teoretisk möjlig.

6.2 *Risk*

Bankernas verksamhet ser idag stabil ut. Anledningen till detta är att marknaden idag fortfarande präglas av stora traditionella industriföretag med finansiella tillgångar som utgör bankmässiga säkerheter som i sin tur ligger till grund för kreditgivning. Bördan för att bevisa sin återbetalningsförmåga ligger hos kredittagaren. Det finns tillräckligt många säkra kredittagare, vilket leder till att bankerna inte behöver oroa sig över sina vinster på grund av kunder i form av kunskapsintensiva företag som enligt bankernas bedömning har osäker återbetalningsförmåga.

Bankerna anser att risken är större i kunskapsintensiva företag än i ett ”vanligt” företag (ex industriföretag). Men faktum är att risken inte är större utan att den är okänd och annorlunda. Bankerna vet helt enkelt för lite om kunskapsföretagets viktigaste tillgång, det vill säga det intellektuella kapitalet. Med bankernas nuvarande analysmodeller kan de inte bedöma kunskap på ett tillfredsällande sätt.

6.3 Intellektuellt kapital

Vi ser att bankerna har svag tillförlitlighet för att kunskapsföretagens humankapital stannar kvar inom företaget. Därför vore det klokt av kunskapsföretagen att bli bättre på att omvandla humankapital till strukturkapital för att institutionalisera kunskaperna så att kunskapen stannar kvar i företaget. Bankerna som är kreditgivare och ses som kunskapsföretag arbetar i team för att behålla kunskapen inom företaget. Därför bör det enligt vår mening vara en godtagbar lösning att även kunskapsintensiva företag arbetar i team. Detta för att påvisa banken om att kunskapen stannar kvar inom dessa företag och på så sätt minska bankens osäkerheter rörande kunskapsintensiva företags återbetalningsförmåga.

Vinstmarginal, kan enligt oss vara ett bättre verktyg för att bedöma hur pass lönsamt ett kunskapsintensivt företag är. Anledning till det är, att vinstmarginalen går att utläsa ur resultaträkning. Vi anser att det inte är en för stor ansträngning för bankerna att tillämpa detta mått. Vad vi har förstått så är det brist på information och relevanta mätbara värden som är parternas svårigheter. Basel 2 tycks godkänna dessa ”riskfulla” krediter om de kan styrkas med tillräckligt relevanta mått, som också minskar osäkerheten i krediten.

6.4 Kreditbedömning

Det tycks finnas liknande drag emellan de intervjuade bankernas syn på kreditbedömning. Alla säger att det är viktigt med det personliga mötet för att göra en rättvis bedömning av företaget. Detta ser vi som ett uttalande som tyder på att det inte finns andra verktyg att bedöma kunskapen på. En långvarig kontakt är bra, men en långvarig kontakt syftar egentligen till att visa att företaget har lyckats överleva över tiden, inte att banken tar hänsyn till att företaget har värdefulla kunskaper. Med andra ord är en långvarig kontakt likställt med företagets traditionella tillbakablickande finansiella resultat. Tydligare definitioner, kunskapsanpassade mått och djupare information om företagets verksamhet är förmodligen en önskan från bankens sida för att kunna rättvist bedöma dessa kunskapsföretag som blir allt vanligare, framförallt i Öresundsregionen.

6.4.1 Intuition

Vi ser det personliga mötet syfta till att banken bedömer kunden utifrån intuition. Det kan till viss del förklaras av att banktjänstemännen känner stor osäkerhet vid dessa kreditansökningar. I stället för att gå i botten med problemet eller skaffa sig mer information om den givna situationen tenderar de använda sina förutfattade meningar som tillsammans med deras kunskap om branschen och tidigare erfarenhet brukar leda till bifall för kredittagaren. I de fall de banktjänstemännen känner att det sökande företaget befinner sig på gränsen mellan ett eventuellt beviljande använder man sig på banken av den personliga kontakten. Genom att lära sig kredittagaren, hans företag, bransch och produkt, gör banken sin bedömning utifrån den informationen. Detta ser banken som ett sätt att komma runt den osäkerhet som annars präglar kunskapsföretagen.

Men faktum är att risken/osäkerheten med dessa företag inte är större än med ett "vanligt" industriföretag. Anledning till varför banken känner oro när de ska bevilja kredit till dessa företag är att de i dagsläge helt enkelt saknar ett lämpligt analysverktyg för att bedöma risken. När det gäller kunskapsintensiva företag så ses de som ett nytt fenomen på den ekonomiska arenan och enligt många bedömare (inklusive oss själva) är morgondagens vinnare i takt med att industriföretagens betydelse för den ekonomiska utvecklingen tonas ned.

I dagsläget använder banker teoretiskt korrekta analysmodeller vid kreditbedömningen i form av kassaflödesanalys, olika räntabilitetsmått och avkastningsmått. Dessa är allmänt kända och erkända riktiga analysverktyg som hjälper dem att fastställa ett företags återbetalningsförmåga. Problemet är att kunskapsintensiva företag oftast är kapitalsvaga verksamheter med det intellektuella kapitalet som viktigaste resurs och att då använda avkastningsmått på det finansiella kapitalet blir då en felaktig utgångspunkt som ger en missvisande bild över det framtida likvida flödet. Banker mäter med andra ord nya fenomen med gamla metoder.

Vi anser också att kunskapsintensiva företag är dåliga på att redovisa sitt intellektuella kapital, ett kapital som skulle kunna ses som säkerhet och som kan ligga till grund för att deras kreditansökan beviljas. Om bara banker också i sin tur kunde enas om enhetliga analysmodeller vid kreditbedömning av just sådana typer av företag så skulle samspelet mellan dessa aktörer fungera mycket bättre än vad det gör idag. För faktum är att det är just denna informationsasymmetri som idag sätter stop för kunskapsintensiva företags fortsatta

expansion och tillväxt, något som enligt vår analys kan hämna den ekonomiska utvecklingen i Öresund.

Inom ramen för kreditbedömningsarbetet anser vi att det finns två perspektiv värda att poängtera;

- Den första är banker, vars verksamhet sedan länge har reglerats av lagar och inte tillåtit alldeles för stora risker med tanke på kapitaltäckningsregler och Baselreglerna. Dessutom ska vi också komma ihåg att när det inte finns en gemensam referensram för hur kunskapsintensiva företag ska kunna analyseras på ett rättvisst sätt då varje situation och företag är unikt.
- Den andra är kunskapsintensiva företag som i sin tur är dåliga på att redovisa sitt intellektuella kapital och därmed förse banker med mera adekvata bedömningskriterier som skulle underlätta att göra en korrekt och modifierad kreditbedömning.

Dessa bådas synvinklar, tycks utgöra en spärr som separerar dessa aktörer och gör kreditbedömningen svårare än vad det borde vara. Det gapet som finns mellan deras synsätt att se på varandras verksamhet har bidragit till att informationsasymmetri idag är betydligt mer omfattande än vad fallet skulle kunna behöva vara om de kunde kommunicera på ett gemensamt sätt.

Enligt vår åsikt måste dels kunskapsintensiva företag bli bättre på att rapportera och ta upp sitt intellektuella kapital som ett komplement till den traditionella årsredovisningen samt måste också banker vara mer nytänkande och beakta dessa nya variabler i sin kreditbedömningsanalys. Detta är naturligtvis lättare sagt än gjort, men vi anser att om dessa två parter till att börja med inledde utbyte av information och tydligare kommunikation av sitt budskap, skulle det underlätta för de att hitta en gemensam nämnare och på så sätt komma närmare varandra i sitt arbete. Detta ser vi som viktiga framgångsfaktorer i deras försökt att minska friktioner i kommunikationen parter emellan.

Som vi har kunnat identifiera används intellektuellt kapital inte i något större utsträckning i vare sig bankernas interna arbete eller vid deras kreditbedömningsanalyser. Detta tycker vi är oroväckande med tanke på att kunskapsintensiva företag blir allt fler och deras verksamhet

sprider sig genom flera branscher och intar allt större position som i framtiden kommer att resultera i att de helt tar över rollen som tillväxtmotor i den nya ekonomin.

6.4.2 Intellectual Capital Statement

Visat att det finns fyra stycken mer eller mindre detaljerade IC-statements som bland annat syftar till att eliminera informationsasymmetrin som idag utgör en barriär i kommunikationsprocessen mellan banken och kunskapsföretaget. Tanken med dessa statements är att tillvarata båda parter intressen och föra dem närmare varandra. I och med IC-statement får banken en djupare förståelse och bredare perspektiv när det gäller ett kunskapsintensivt företags verksamhet. Vilket möjliggör att bankerna kan fatta mer rationella beslut i avseende kreditvärderingsarbetet. I stället för att enbart basera sitt beslut på basis av årsredovisningen som visar företagets historiska utveckling, visar IC-statement företagets verksamhet inifrån, därmed företagets interna kompetens. En kompetens som i framtiden ska skapa värde för företaget och dess intressenter, en process som inte syns i den finansiella årsredovisningen.

IC-statement förklarar ingående hur det intellektuella kapitalet ska synliggöras och bidra till att skapa långsiktigt värde för företaget och dess intressenter. Både ledningen och företagets intressenter vinner på att företaget utvecklar ett IC-statement. För ledningen skapar rapporten ett verktyg att styra företaget med. att tillvarata kunskapsresurser som finns inom företaget och rikta resurserna i samma riktning som företagets vision och mål, det vill säga värdeskapande för företagets kunder. För intressenterna skapar IC-statement ett värde på så sätt att det blir lättare att förstå utvecklingen, inre processer och därmed se företagets framtid.

Om bankerna förstår det värdeskapande som sker i företaget med företagsledningens handlingar utifrån intellektuellt kapitalt perspektiv. Det vill säga företagets strategi, vision, affärsidé, kund- och leverantörsrelationer kunskaps- införskaffning och utveckling, kommer det att leda till att bankerna lättare kan se det framtida värdet som företaget kommer att generera och därmed också kunna på ett reliabelt sätt utvärdera företagets återbetalningsförmåga. Med andra ord bidrar IC-statement till att kommunikationsbarriärer mellan bankerna och kunskapsintensiva företag rivs ner och skapar en gemensam plattform för diskussion kring kreditgivning. En kreditgivning som enligt oss kommer att bidra till landets fortsatta tillväxt då fler och fler kunskapsintensiva företag, med bankens medverkan, kommer att starta och utvidga sina verksamheter.

Eftersom återbetalningsförmågan är det viktigaste kriteriet för bankerna när de avgör om en kredit är berättigad eller ej, så utgör IC-statement det analytiska verktyget bankerna idag saknar. Detta samtidigt som lagen säger att banken kan bortse från säkerheter om företagets återbetalningsförmåga är tillfredställande utan säkerheter.

Här nedan har vi sammanfattat fyra IC-statement. Vilka alla syftar till att framhäva det intellektuella kapitalet i företaget och därifrån skapa visualiserande värdedokumentation .

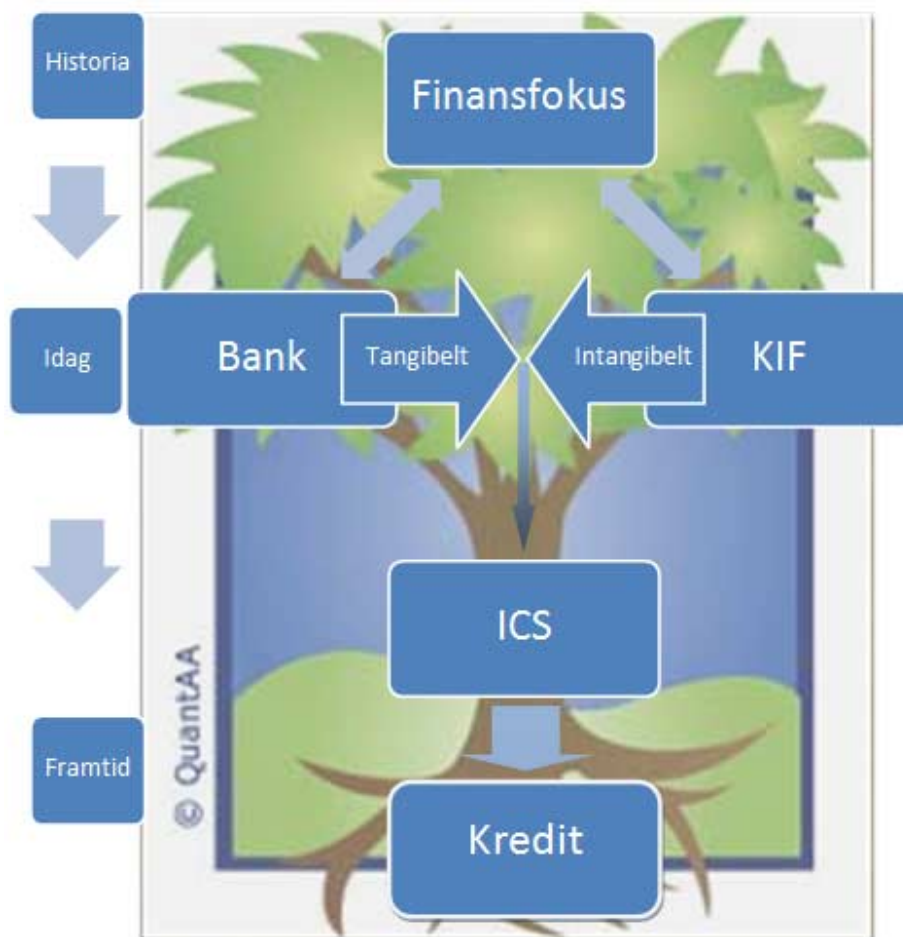
Figur 18 – IC-statements

MERITUM	Wissensbilanz	RICARDIS	Danish Guideline
Företagets Vision	Validera	Identifiera	Kunskapsbeskrivning
Resurser & Aktiviteter	Utveckla	Mäta	Ledningsutmaning
			Handling & Indikatorer
Indikator System	Rapportera	Rapportera	Rapportera

Vi anser att IC-statement är ett bra verktyg för bankerna att använda sig av vid bedömning av kunskapsintensiva företag, och som vi kunnat konstatera kan vara ett värdefullt komplement till årsredovisningen. Anledning till detta anser vi vara IC-statements förmåga att bland annat fånga upp sådana variabler som företagets strategi, ledningens förmåga att styra verksamheten i en given riktning, hur de viktigaste resurserna, det vill säga det intellektuella kapitalet används för att skapa ett långsiktigt värde. Vidare tar den hänsyn till medarbetarperspektivet och hur det intellektuella kapitalet förädlas. Det kan också vara ett hjälpmedel för de externa intressenterna i form av leverantörer, kunder, stat och potentiella finansiärer att inte enbart basera sina beslut på basis av den finansiella rapporten men också kunna sätta sig in i företagets verksamhet för att kunna analysera sina intressen.

Vi har tagit utgångspunkt i Skandianavigatorn och The Value Creation Mixer när vi har skapat en egen modell (nedan) som syftar till att påvisa att IC-statement (ICS) är verktyget för bankerna och KunskapsIntensiva Företag (KIF) att använda sig av i sin kommunikation med varandra.

Figur 19 – Slutmodell – ICS-träd



Bankerna ses i modellen ha finansfokus och bakåtsträvande i sina analyser, med historisk fakta som utgångspunkt för kreditvärderingsarbetet. Kunskapsintensiva företag (KIF) å andra sidan ses i modellen vara framåtsträvande och har ett behov att synliggöra det framtida värdet på sitt intellektuella kapital för att möta bankernas krav på säkra krediter.

För att bankerna och kunskapsintensiva företag (KIF) ska kunna mötas ser vi IC-statement (ICS) som en vägvisare för båda parter. Detta för att minimera informationsasymmetrin och skapa en utgångspunkt för bilateral kommunikation, vilket enligt vår analys möjliggör fler riskminimerade krediter i framtiden, vilket ligger i både bankernas och företagens intresse.

Slutsats

Efter analyserande av teorierna inom området för intellektuellt kapital, kunskapsintensiva företag, bankernas regelverk och kapitalteckningsregler även kallad Basel 2 och empirisk datainsamling har vi kommit fram till följande slutsats.

DÅ & NU: Bankerna behöver idag inte ta risken som det innebär att låna ut pengar till dessa kunskapsintensiva företag med svaga balansräkningar och avsaknade säkerheter. Bankerna är lönsamma i alla fall. Att handskas med okända risker som ofta är förknippade med kunskapsintensiva företags verksamhet är ingenting som banken ger sig in på. Om bankerna däremot förstår betydelsen av ett företags intellektuella kapital kan de göra en annan, möjligtvis rättvisare bedömning och därmed påvisa att krediten är mindre riskfylld.

BEHOV: Intellektuellt kapital handlar mycket om att hitta nya sätt att värdesätta den nya ekonomin på. Det går inte att använda gamla metoder för att mäta nya fenomen. Detta tycks dock vara fallet med dem studerade bankerna. Vi har dels bankerna som inte vet hur de ska bedöma kunskapsintensiva företag å andra sidan finns kunskapsintensiva företag som inte vet hur de ska redovisa det intellektuella kapitalet. Det vill säga att det idag råder en stark informationsasymmetri mellan dessa parter.

FRAMTID: Det ser ut som att banken "lätt" kan lägga tid på andra mer säkra krediter än kunskapsföretagens riskfyllda kreditansökningar. Men det handlar om hur det ser ut idag och vart vi är på väg som är avgörande för den framtida konkurrensen av den nya ekonomins kunder. Trenden går mot att morgondagens tillväxt ligger i händerna på kunskapsintensiva företag. Bankerna behöver följa med trenden och utvecklingstakten som företagen i Öresund har skapat. Nya företagarna tycks springa fortare än vad bankerna gör. Därmed kommer bankerna med tiden halka efter och ha svårt att vara med att strida på marknaden av utlåning till kunskapsföretagen, vilka skall komma att präglade Öresunds framtida näringsliv.

LÖSNING: Vi rekommenderar att bankerna och kunskapsintensiva företagen börjar kommunicera med varandra på lika villkor. Detta för att minimera informationsasymmetri och skapa bättre förståelse för varandras verksamheter, vilket i sin tur kommer att bidra till att fler kunskapsintensiva företag beviljas kredit. När det gäller de kunskapsintensiva företagens interna perspektiv kan IC-statement vara ett stöd i kunskapsledningen, samtidigt som det också kan vara ett kommunikationsverktyg i syfte att kommunicera med externa intressenter, i detta fall banker. Därför är "Intellectual Capital Statement" verktyget som vi anser vara framgångskonceptet.

FÖRSLAG Vårt förslag till framtida studier är att genomföra en praktisk implementeringsstudie för att se hur "Intellectual Capital Statement" ska praktiskt kunna genomföras i kreditvärderingsprocessen och vad det ger för utfall.

7 Källförteckning

Alwer, K, et. al. 2004, *"Intellectual Capital Statement – Made in Germany, Guidelines"*
Harzdruckerie, Wernigerode, Berlin, Tyskland
www.akwissensbilanz.org

Affärsvärlden Förlag AB & Arbetsgruppen Konrad, 1990 *"Den osynliga balansräkningen"*
Gotlands Allehandas tryckeri AB, Visby.

Bankrörelselagens 2 kap 13 §

Bolter H, Lindmark L, 1987 *"Kunskapsföretag- Framtidens småföretag"*, Institution för
företagsekonomi, Umeå universitet, Umeå

Broomé Per, Elmér Leif, Nylén Bertil, 1995, *"Kreditgivning till företag"* Studentlitteratur,
Lund

Edvinsson, Leif, 1997, *"Developing intellectual capital at Skandia"* Vol30, No3, sid 371,
Long Range Planning, Great Britain

Edvinsson, Leif et al. , 2004, *"Intellectual capital statement – Made in Germany, Guideline"*,
Federal Ministry of Economics and Labour, Germany

Edvinsson, Leif, juni 2005, *"Capital in waiting"* www.criticaleye.net,

Edvinsson, Leif & Grafströmm, 1998, *"Accounting for Minds – an inspirational guide to
intellectual capital"*

Finansinspektionen , 2002:8, *"Riskmätning och kapitalkrav 2"*, Finansinspektionen,
Stockholm

Gille, Yvonne, 1997, *"Leda intellektuellt kapital"* Konsultförlaget, Uppsala

- Green, Erling, 1997, "*Kreditbedömning och intuition – ett tolkningsförslag*", Lunds universitet press, Lund
- Hansson, Johan & Andresson Pähr E., 1999, "*Intellektuellt kapital i teori och praktik*", Humatec, Djursholm
- Hoad, Tim. et. al, 2006, "*RICARDIS*", European commission, Bryssel, Belgien
- Lars Silver, 2005-07-01, "*Underlagsrapport till ITPS. Utvärdering av förmånsrättsreformens effekter utifrån ett kreditgivningsperspektiv*", Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm
<http://www.itps.se/Archive/Documents/Swedish/Publikationer/Rapporter/Övriga%20rapporter/Utv%20fmreform%20effekt%20Underlag%20050701.pdf>
- Morgan G., 1986, "*Images of Organisation*", Sage, Californien, USA,
- Mouritsen, Jan. et.al 2000, "*A guideline for intellectual capital statements - A key to knowledge management*" Danish agency for trade and industry, Köpenhamn, Danmark
- Nordens Riksbanker, 2006-08-28, "*Nordic banking structures – report*", Nordens Riksbanker
- Roos, Göran. et.al 2006, "*Den värdeskapande organisationen – intellektuellt kapital i praktiken*" Studentlitteratur, lund
- Scott. Robert H., 2006, "*Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle against World Poverty*", Review of Radical Political Economics , Sage, Volume 38, Issue 2, Pages 280-283
- Sveiby. Karl-Erik et. al.1986, "*Kunskapsföretaget*" Liber, Malmö
- Sveiby, Karl-Erik 1995, "*Kunskapsflödet – organisationens immateriella tillgångar*", Svenska Dagbladets Förlag AB, Borgå

Sveriges Riksbank, 2/2002, ”*Finansiell stabilitet*” Sveriges Riksbank, Stockholm

Sveriges Riksbank, 2006, ”*Svenska finansmarknaden 2006*” Sveriges Riksbank, Stockholm

Sveriges Riksbank, 1/2006, ”*Att mäta kreditrisker med extern information*”, Sveriges Riksbank

ÖI Analyse, sep/nov 2006 ”*Ketchupeffekt i Öresundsregionen*”, oresundsinstittet.org

Öresundskonsortiet, oktober 2006, ”*Näringslivets erfarenheter över Öresund*” Öresundsbron

Internet

Bolagsverket , Handelsbolag och kommanditbolag, Informationsblad 12, 2007-02-07

<http://www.bolagsverket.se/dokument/pdf/infomtrl/12.pdf>

Grameen Banl, 2007-02-07

<http://www.grameen-info.org/bank/cds.html>

Muhammad Yunus, 2006, med Paul Salmen, ljudfil (20061122_bank28.mp3) 2006-12-02

http://www.pbs.org/newshour/bb/business/july-dec06/yunus_11-22.html

Muhammad Yunus, 2006, ”*Banker to the poor*” 2006-12-02

<http://www.bankertothepoor.com/bankertothepoor/>

Kreaprenor 2007-01-15

<http://www.kreaprenor.se/main.asp?g=1&r=29>

Svenska Bankföreningen, 2007-01-15

<http://www.bankforeningen.se/PressMedia/Artiklar/Visst%20synar%20banken%20aff%C3%A4rsid%C3%A9n.aspx> (Inlägg på Dagens Industris debattsida den 4 november 2005)

[http://www.bankforeningen.se/Bankhistorik/F%C3%B6reningsSparbanken%20AB%20\(publ\).aspx](http://www.bankforeningen.se/Bankhistorik/F%C3%B6reningsSparbanken%20AB%20(publ).aspx) (Föreningssparbanken byter namn till Swedbank)

Texas A&M Univeristy, Dr. L. Murphy Smith, CPA 2007-02-07

<http://acct.tamu.edu/smith/ethics/pacioli.htm>

Intervju

Färs & Frosta Sparbank, Lars Franck Marknads/informationschef och Thomas Åkesson
Kreditansvarig, Lund, 2006-12-07

Handelsbanken, Olof Enander, Bankdirektör chef företagsmarknad Malmö, Malmö,
2006-12-19

Nordea, Magnus Liljenberg, Kontorschef Lund/Eslöv, Lund, 2006-12-08

SEB, Peter Sjö Dahl, Företagsmarknadschef Nordic Retail & Private Banking, Malmö, 2007-01-
23

Swedbank, Peter Nordblad, Senior Vice President of Denmark, Danmark, 2006-12-04

Teknoseed AB, Adam Schatz, Managing Director, Lund, 2007-01-11

E-mail

Danske Bank, Niklas Ripa, M.Sc Econ, Senior Credit Analyst, Danske Markets
Credit Research, Danmark, 2007-01-19

Bankernas årsredovisningar

Danske Bank, 2005

Färs & Frosta Sparbank, 2005

Handelsbanken, 2005

Nordea, 2005

SEB, 2005

Swedbank, 2005

Figurer

Figur 1 – Sveriges Banker	1
Figur 2 – Kreditöverenskommelse	1
Figur 3 – IC-träd.....	27
Figur 4 – The Value Chain Scheme	30
Figur 5 – The Value Creation Mixer	31
Figur 6 – Skandianavigatorn	32
Figur 7 – The MERITUM Guidelines modell.....	1
Figur 8 – Approach to intellectual capital statements	37
Figur 9 – Danska modellens fyra faser.....	43
Figur 10 – Teoretisk sammanfattning	44
Figur 11 – Utlåning, geografisk fördelad i procent.....	47
Figur 12 – Företagsutlåning, branschfördelad i procent	48
Figur 13 – Vinst (efter skatt) och totala tillgångar per anställd, 1000-tal USD	1
Figur 14 – Basels tre pelare.....	53
Figur 15 – Skillnad mellan Basel 1 och 2	53
Figur 16 – Årsredovisningar, sammanfattning.....	64
Figur 17 – Intervjuer, sammanfattning.....	70
Figur 18 – IC-statements	77
Figur 19 – Slutmodell – ICS-träd	1