



LUNDS UNIVERSITET

Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska institutionen

Kurskod: FEKH69

Kursens titel: Examensarbete i redovisning på kandidatnivå

Termin: VT 19

Ny information, samma beslut?

En studie av långivares beslutsprocess, med fokus på implementeringen av
IFRS 16.

Författare:

Fredrik Blomqvist 970411–0155

Gustaf Bonde 940413–0792

Patrik Lundin 930804–1319

fr4824bl-s@student.lu.se

gu0611bo-s@student.lu.se

patrik.lundin.123@hotmail.com

076-1720986

073-7483416

073-8087759

Handledare: Kristina Artsberg

Examinator: Peter W Jönsson

Förord

Detta examensarbetet är skrivet på företagsekonomiska institutionen på Lunds Universitet under vårterminen 2019. Uppsatsen är skriven på kandidatnivå med fördjupning inom redovisning och redogör för långivares beslutsprocess, deras värdering av olika informationskällor och övergångseffekterna av IFRS 16.

Vi vill tacka vår handledare Kristina Artsberg för konstruktiv kritik och vägledning. Vidare vill vi tacka samtliga långivare för sin medverkan och sitt kunskapsbidrag till uppsatsen, genom intressanta intervjuer med öppenhet, ärlighet och insyn i deras dagliga arbete. Avslutningsvis vill vi tacka varandra för intressanta diskussioner och reflektioner, men även tålamod, entusiasm och vänskapsband som vi kommer minnas en lång tid framöver.

Post scriptum, tack Achtung die kurve och Espresso House för glädje, skratt och koffein.

Lund, maj 2019.

Fredrik Blomqvist

Gustaf Bonde

Patrik Lundin

Sammanfattning

Titel: Ny information, samma beslut? - En studie av långivares beslutsprocess, med fokus på implementeringen av IFRS 16.

Seminariedatum: 5 juni 2019

Kurs: FEKH69, Examensarbete i redovisning på kandidatnivå, 15 högskolepoäng.

Författare: Fredrik Blomqvist, Gustaf Bonde & Patrik Lundin

Handledare: Kristina Artsberg

Fem nyckelord: Leasing, Informationsanvändning vid kreditbedömning, Brunswiks lens model, Factorial survey approach, 5C-modellen.

Syfte: Syftet med studien är att beskriva och analysera långivares beslutsprocess och värdering av olika informationskällor, för att vidare kunna analysera hur processen påverkas vid en övergång till nya redovisningsprinciper. Då tidigare forskning har befarat att implementeringen av IFRS 16 kommer påverka resultat-, balansräkning och nyckeltal, ämnar uppsatsen att mer specifikt undersöka hur förändringen av dessa påverkar långivares beslutsprocess och kreditbedömning.

Metod: Uppsatsens metod har delats in i två delar. En caseundersökning i linje med factorial survey approach och fyra semistrukturerade intervjuer. Casen består av tre fiktiva företags årsredovisningar där respektive case baseras på olika redovisningsmetoder av leasing, två enligt IFRS 16:s olika övergångsmetoder och en utifrån tidigare standard IAS 17.

Teoretiska perspektiv: Den teoretiska basen i uppsatsen baseras på 5C-modellen och Brunswiks lens model som båda avser beslutsprocesser, sistnämnda mer generellt och förstnämnda mer specifikt för långgivare. Teorierna kompletteras med tidigare forskning och dess empiriska resultat, kopplat till respektive teori. Två avsnitt berör utöver detta övergångseffekterna till IFRS 16 och tilläggsupplysningars relevans.

Empiri: De intervjuade i empirin är fyra långgivare, varav tre arbetar på kontorsnivå och en är kreditanalytiker på regionalnivå. Samtliga intervjuade är verksamma inom olika svenska banker.

Resultat: Implementeringen av IFRS 16 påverkar långivares beslutsprocess. Dock har denna effekt inte varit stor nog för att påverka kreditbedömningen, då det slutgiltiga beslutet förblev detsamma oavsett redovisningsmetod.

Abstract

Title: Ny information, samma beslut? - En studie av långgivares beslutsprocess, med fokus på implementeringen av IFRS 16.

Seminar date: 5 June 2019

Course: FEKH69, Degree Project Undergraduate level, Business Administration, 15 credits (UPC).

Authors: Fredrik Blomqvist, Gustaf Bonde & Patrik Lundin

Advisor: Kristina Artsberg

Key words: Leasing, Information basis for credit assessment, Brunswik's lens model, Factorial survey approach, 5C-model.

Purpose: The purpose of this study is to describe and analyse lenders' decisions and evaluation of various information sources, in order to be able to continue analysing how these are affected by a transition to a new accounting policy. As previous research has implied, the implementation of IFRS 16 will affect the income statement, the balance sheet and the financial ratios. This thesis intends to specifically examine how these changes will affect the lenders' decision process and credit assessment.

Methodology: The study is based on two main methods. One case study with a factorial survey approach and four semi structured interviews. The case study consists of three fictitious financial reports where each case is based on different accounting methods for leasing, two of which relates to the different transition methods of IFRS 16 and one that relates to the previous standard, IAS 17.

Theoretical perspectives: The theoretical basis for the study is the 5C-model and Brunswik's lens model, both of which relates to the decision-making process, where the latter is more general and the first relates more specifically to lenders. Previous research is used to complement the theories. Furthermore, there are two sections relating to the transition effect of IFRS 16 and the relevance of disclosures.

Empirical foundation: The interviewees in the empirical chapter are four corporate credit lenders, whereof three are working at the office level and one is working as a credit analyst at the regional level. All interviewees are active in various Swedish banks.

Conclusions: The implementation of IFRS 16 do influence the lenders' decision-making process. However, not to the extent that it affects the credit assessment, as the final decision remains the same regardless of accounting method.

Innehållsförteckning

1. INLEDNING	6
1.1 PROBLEMATISERING	6
1.2 SYFTE	7
1.3 PROBLEMFÖRMULERING	7
2. INSTITUTIONALIA	8
2.1 IMPLEMENTERING AV IFRS 16	8
2.1.1 <i>Regleringar gällande IFRS 16</i>	8
2.1.1.1 Full retroaktiv tillämpning	9
2.1.1.2 Förenklad övergångsmetod	9
2.1.1.3 Tilläggsupplysning	10
2.2 BESLUTSPROCESSEN FÖR KREDITBEDÖMNING PÅ BANKER	10
2.2.1 <i>Regleringar gällande kreditbedömning</i>	10
2.3 NYCKELTAL	11
3. TEORI	13
3.1 TIDIGARE FORSKNING OM ÖVERGÅNGSEFFEKTER TILL IFRS 16	13
3.2 TIDIGARE FORSKNING KRING TILLÄGGSUPPLYSNINGENS RELEVANS	14
3.3 TIDIGARE FORSKNING OCH VERKTYG FÖR KREDITBEDÖMNING	15
3.3.1 <i>5C-modellen</i>	15
3.3.1.1 Hårda & mjuka variabler	17
3.3.1.2 Tidigare forskning kring kreditbedömning, med utgångspunkt i 5C-modellen	17
3.4 BEHAVIORAL ACCOUNTING RESEARCH	19
3.4.1 <i>The Brunswiks lens Model</i>	20
4. METOD	23
4.1 UPPSATSENS UPPLÄGG	23
4.2 VAL AV TEORI	24
4.2.1 <i>Implementering av teori</i>	24
4.3 METOD FÖR CASE	25
4.3.1 <i>Utformning av case</i>	25
4.4 METOD FÖR INTERVJUER	26
4.4.1 <i>Utformning av intervjumall och tillvägagångssätt i intervjuprocessen</i>	27
4.5 METOD FÖR ANALYS	28
4.6 KÄLLKRITISKT FÖRHÅLLNINGSSÄTT	28
5. EMPIRI	
5.1 LÅNGIVARENS KUNSKAPSSTRUKTUR	30
5.1.1 <i>Inhämtandet av material</i>	30
5.1.1.1 Hårda variabler	30
5.1.1.2 Mjuka variabler	31
5.1.2 <i>Utvärdering av inhämtad information</i>	32
5.1.2.1 Informationskällornas (cues) betydelse	32
5.1.2.2 Faktorer som kan påverka den inhämtade informationens betydelse	33
5.1.3 <i>Slutgiltigt beslutsfattande</i>	34
5.2 KREDITBEDÖMNING AV CASEFÖRETAGEN	35
5.3 LÅNGIVARENS MEDVETENHETEN KRING IFRS 16	37

6. ANALYS

6.1 DE MJUKA VARIABLERNAS RELEVANS	39
6.2 DE HÅRDA VARIABLERNAS RELEVANS	40
6.3 VARIABLERNAS BETYDELSE I ANPASSAD BRUNSWIK LENS MODEL.....	41
6.3.1 Informationskällornas påverkan på kreditbedömningen.....	43

7. AVSLUTNING

7.1 SLUTSATSER.....	45
7.2 REFLEKTIONER KRING IFRS 16 OCH LÅNGIVARES BESLUTSPROCESS.....	46
7.3 FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING.....	48

8. REFERENSLISTA..... 50

9. BILAGOR..... 55

BILAGA 1 CASEFÖRETAG 1 (FÖRENKLAD ÖVERGÅNGSMETOD IFRS 16).....	55
BILAGA 2 CASEFÖRETAG 2 (IAS 17)	66
BILAGA 3 CASEFÖRETAG 3 (RETROAKTIV ÖVERGÅNGSMETOD IFRS 16)	77
BILAGA 4 INTERVJUMALL	88
BILAGA 5 INTERVJU 1.....	90
BILAGA 6 INTERVJU 2.....	97
<i>Bilaga 6.1 Mejl intervju 2.....</i>	<i>102</i>
BILAGA 7 INTERVJU 3.....	103
BILAGA 8 INTERVJU 4.....	107

1. Inledning

I detta kapitel introduceras bakgrund och problematisering angående redovisningsprinciper, beslutsteori och de förväntade övergångseffekterna relaterade till implementeringen av IFRS 16. Vidare presenteras syftet och uppsatsens frågeställning, där fokus ligger på hur långivare eventuellt påverkas i sammanhanget.

1.1 Problematisering

Dagens revisionsbransch står inför stora förändringar och nya förutsättningar. Förändringar i omvärlden och affärsvärlden måste motsvaras av en uppdaterad god revisions- och redovisningssed, för att säkerställa att revisionen håller hög standard och anses relevant (Istner-Bryman, 2017). Samtidigt präglas de finansiella rapporterna av en tilltagande komplexitet. Trots att det redovisas alltmer information i rapporterna så blir det fortsatt svårare att hitta det som är relevant och användbart. Framförallt är det tilläggsupplysningar som kan förvirra läsaren, då de kan uppfattas som svårbegripliga vilket gör bedömningsprocessen av ett företags finansiella ställning mer komplicerad och tidskrävande. Ofta hänförs detta till regulatoriska problem och det finns en ständig efterfrågan på uppdateringar av regelverken, i syfte att göra rapporterna så strömlinjeformade och rättvisande som möjligt (ICAEW, 2013).

Som följd av de stärkta kraven på jämförbarhet mellan branscher och bolag, arbetar International Accounting Standards Board (IASB) kontinuerligt med att kvalitetsförbättra den internationella redovisningen. IASB:s uppgift är att utforma och publicera nya redovisningsstandarder i samlingen International Financial Reporting Standards (IFRS) (International Financial Reporting Standards, 2019a). Vid utformning av nya redovisningsstandarder följer IASB en fastställd föreställningsram, som 2018 reviderades. De fyra viktigaste delarna i denna är att standarder ska leda till begripliga, relevanta, tillförlitliga och jämförbara finansiella rapporter för ekonomiskt beslutsfattande (IFRS, 2019b). Bakom de större förändringar som skett inom IFRS har omfattande fenomen som redovisningsskandaler och finanskriser stått. I början av 2000-talet var det intäktsredovisning som stod i rampljus, där förändringar inom detta område var betydande komponenter i IFRS 15. Vidare var exempelvis redovisning av kreditförluster och värdering till verkligt värde nyckelkomponenter i IFRS 9 respektive 13, en förändring som drevs av konsekvenserna av den senaste finanskrisen (Marton, 2018).

I dagsläget står redovisningen inför implementeringen av IFRS 16, där den mest betydande aspekten är redovisning av leasing. Anledningen bakom denna förändring är att IASB ansett att nuvarande system som bygger på två varianter av leasing, operationell samt finansiell, gjort det svårt att korrekt jämföra företags skulder eftersom de operationella leasingavtalen inte behövt kapitaliserats, alltså redovisas i balansräkningen. Det har argumenterats för att den tidigare standarden, IAS 17, möjliggjort komplexa avtal som försvårat återgivningen av en träffsäker och rättvisande bild av ett företags redovisningsmässiga värde. Även att skulder tidigare kunnat döljas, vilket gjort kreditbedömning mer riskfylld, har tagits upp som kritik mot tidigare leasingssystem (Economist, 2013). Syftet med den nya standarden är således att eliminera skillnaden mellan operationell och finansiell leasing, då majoriteten av alla kontrakt nu ska redovisas i balansräkningen, vilket ämnar ge en mer rättvisande bild av förhållandet mellan tillgångar och skulder (Falkman & Lundqvist, 2016).

Övergången från IAS 17 till IFRS 16 befaras däremot inte ske smärtfritt, utan tidigare forskning (Morales-Díaz & Zamora-Ramírez, 2018; Bennett & Bradbury, 2003; Duke, Hsieh, & Su, 2009; Durocher, 2008) visar på dess inverkan på de centrala nyckeltal som berör området företagsfinansiering. De två främsta nyckeltalen som beräknas påverkas är nettolåneskulden och EBITA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) (IFRS, 2016a). Med den nya redovisningsmetoden kommer då företag till synes redovisa förändringar i nyckeltalen, som endast härstammar från övergången till den nya redovisningsstandarden och inte företagets prestation. Detta ställer bland annat krav på kreditinstituten som nu måste tolka både förändringarna i de finansiella rapporterna och nyckeltalen, med kapitaliseringen av leasingen i åtanke (Grefberg, 2018). För att kunna göra en korrekt kreditbedömning krävs alltså att förändringen som följer av den nya redovisningsstandarden uppmärksammas av långgivare, som annars kan få en missvisande bild av företagen på grund av förändringarna i de finansiella rapporterna. För att kunna göra en så korrekt kreditbedömning som möjligt behöver långgivarna därmed anpassa sin bedömnings- och beslutsprocess efter dessa övergångseffekter.

Forskning kring beslutsprocesser har sett en stor tillväxt de senaste åren (Birnberg 2011), där en förståelse för hur dessa ser ut kan leda till bättre beslutsunderlag såväl som bättre beslut. Vidare har det vuxit fram ett flertal teorier och modeller som hjälper till att kartlägga denna process; en av dessa teorier är Brunswiks lens model. Modellen härstammar från början från beteendevetenskapen men har även utvecklats till att användas inom redovisningsteori, för att undersöka exempelvis hur revisorers bedömningsprocess ser ut (Johnson, Jamal & Berryman, 1989). En annan modell som redogör mer specifikt för långgivares beslutsprocess är 5C-modellen. Denna modell är en vanlig utgångspunkt för kreditgivare i processen att identifiera och utvärdera de faktorer som bör beaktas i kreditbedömningsprocessen (Beaulieu, 1996).

Då långgivare i sitt dagliga arbete inhämtar och utvärderar företags finansiella ställning är de en av de intressenter som kan komma att påverkas av implementeringen av IFRS 16 i stor utsträckning. Angående tidigare forskning kring IFRS 16:s övergångseffekter och påverkan på intressenter finns där inte lika mycket forskning som behandlar ett långgivarperspektiv jämfört med ett företagsperspektiv. För att bidra med ny forskning är fokus i denna uppsats därmed riktat på hur långgivare och kreditbedömningsprocessen påverkas av implementeringen av IFRS 16. Det är av stor vikt att förstå och reflektera kring hur långgivare påverkas av en förändring i redovisningsstandarder för att implementeringen av dessa ska ske på bästa möjliga vis. En ökad förståelse leder inte bara till en bättre implementering av regelverk utan även en bättre utformning av dessa.

1.2 Syfte

Syftet med studien är att beskriva och analysera långgivares beslutsprocess och värdering av olika informationskällor, för att vidare kunna analysera hur processen påverkas vid en övergång till nya redovisningsprinciper. Då tidigare forskning har, som ovan nämnt, befarat att implementeringen av IFRS 16 kommer påverka resultat-, balansräkning och nyckeltal, ämnar uppsatsen att mer specifikt undersöka hur förändringen av dessa påverkar långgivares beslutsprocess och kreditbedömning.

1.3 Problemformulering

Hur påverkas långgivares beslutsprocess och kreditbedömning av implementeringen av IFRS 16?

2. Institutionalialia

Kapitlet innehåller information om IFRS 16 och de övergångsmetoder som standarden uppger. Vidare redogörs det för lagar och regler som relaterar till kreditgivning. Avslutningsvis presenteras de nyckeltal som är relevanta för uppsatsen.

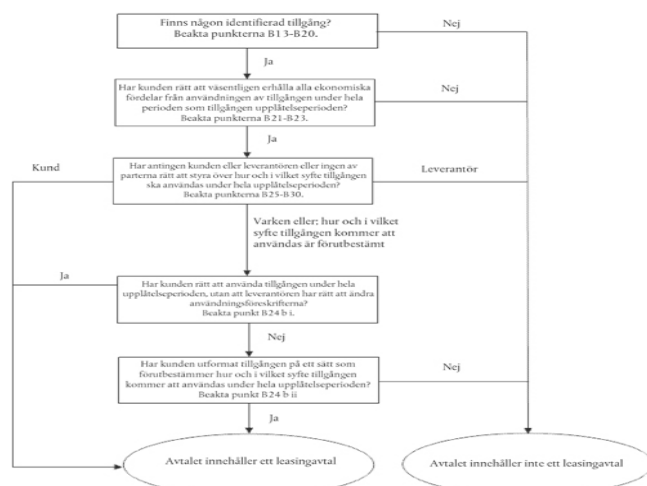
2.1 Implementering av IFRS 16

Som följd av Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr. 1606/2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder har rådet för finansiell rapportering utformat RFR 2, redovisning för juridiska personer. Enligt RFR 2 ska svenska juridiska personer som har upptagna värdepapper på en marknad inom EES (noterade företag), redovisa i enlighet med IFRS med undantag för vissa särskilda regler i RFR 2 (Rådet för finansiell rapportering, 2019). Av den anledningen tvingas noterade företag att anpassa sig efter förändringar, däribland IFRS 16. En förståelse för den nya redovisningsstandardens och tidigare forskning angående dess effekter på finansiella rapporter (se avsnitt 3.1), fungerar som underlag för utformningen av casen. Nedan följer mer detaljerade regleringar gällande IFRS 16.

2.1.1 Regleringar gällande IFRS 16

Den nya redovisningsstandardens för leasingavtal, IFRS 16, blev antagen av EU-kommissionen förordning nr. 2017/1986, vilket gjort den direkt tillämplig i svensk lag. Som tidigare nämnt berör IFRS 16 redovisningen och rapporteringen av leasingavtal, men utgör även ett bedömningsunderlag för användare av de finansiella rapporterna. Syftet med den nya standarden är att öka jämförbarheten mellan företag och säkerställa att företag tillhandahåller relevant information om leasing till användarna av de finansiella rapporterna (IFRS, 2016b). För att uppnå syftet måste tre villkor vara uppfyllda för att ett avtal ska klassificeras som ett leasingavtal. Villkoren är; 1. ett avtal ska beröra en särskild tillgång, 2. som ger ekonomiska fördelar till leasetagaren och 3. leasetagaren ska också bestämma över tillgångens användning. (Marton, Lundqvist & Pettersson, 2018) För att underlätta bedömningen om ett avtal är ett leasingavtal följer av IFRS 16 bilaga 31 ett flödesschema, se tabell 1 nedan.

Tabell 1, Leasingavtal flödesschema (IFRS, 2016b)



Enligt IFRS 16 punkt 5 undantas däremot sådan leasing som avser korttidsleasing och leasing avseende tillgångar av lågt värde, från tillämpning av standarden. Definitionen av korttidsleasing är ett avtal där leasingperioden är max 12 månader. Vidare är en underliggande tillgång av lågt värde exempelvis en dator, telefon eller kontorsmöbler. Då dessa två kategorierna av leasingavtal undantas från standarden ska de istället kostnadsföras fullt, linjärt eller på annat systematiskt sätt över nyttjandeperioden, i resultaträkningen.

Förutsatt att en leasetagare bedömt att ett leasingavtal förekommer, ska detta kortfattat enligt IFRS 16 p. 22 redovisas som en leasingkulld och en nyttjanderätt i balansräkningen. Vid beräkning av de två posterna ska ett företag nuvärdesberäkna summan av alla framtida leasingavgifter, grundat på en implicit ränta. Enligt Marton, Lundqvist & Pettersson (2018) beskrivs den implicita räntan som *“den räntan som gör att det diskonterade värdet av leasingbetalningarna blir lika stort som värdet på den utrustning som leasas”*. Utöver redovisningen av nyttjanderätten och leasingkulden, ska en kostnad presenteras i resultaträkningen som är hänförlig till leasingavtalet. Kostnaden ska delas in i två delar, en avskrivnings- och en räntedel. Därefter kommer även kontant betalda delar av dessa påverka kassaflödet, där amortering hamnar i finansieringsverksamheten och räntan i antingen samma eller i den löpande verksamheten. Detta beror på hur företaget vanligtvis presenterar kassaflödet (IFRS, 2016b). Utöver allt ovan nämnt följer även övergångsregler, till IFRS 16 från IAS 17, med den nya redovisningsstandard. Dessa framgår av nedan underrubriker.

2.1.1.1 Full retroaktiv tillämpning

Den första övergångsmetoden återfinns i IFRS 16 bilaga C5 punkt A och benämns som full retroaktiv tillämpning. Detta innebär att ett företag ska tillämpa standarden retroaktivt för varje tidigare rapporteringsperiod, detta utifrån IAS 8 Redovisningsprinciper, ändringar i uppskattningar och bedömningar samt fel. Därmed tvingas ett företag att återskapa tidigare finansiell information, med tillämpningen av IFRS 16. Vidare måste företag tillhandahålla upplysningar om övergången i enlighet med IAS 8 punkt 28 (IFRS, 2016b). Även om denna övergångsmetod är kortfattad är kraven tidskrävande och komplexa, däremot bidrar metoden till större jämförbarhet då tidigare finansiella rapporter och dess nyckeltal baseras på likartade standarder.

2.1.1.2 Förenklad övergångsmetod

Den andra övergångsmetoden återfinns i IFRS 16 bilaga C5 punkt b och benämns som en förenklad övergångsmetod. Ett företag som väljer denna metoden ska endast tillämpa redovisningsmetoden på den första och efterföljande perioder. Det är också detta som skiljer de två metoderna åt, där den förenklade får en ackumulerad effekt vid första redovisningsperioden och full retroaktiv metod slår ut effekten över tidigare perioder. Till den förenklade metoden följer ett mer omfattande regelverk, vad gäller krav på redovisning och upplysningar. Av IFRS 16 bilaga C8 ska det som tidigare klassats som operationell leasing nu redovisas som en leasingkulld, värderat till nuvärdet av återstående leasingavgifter. Dessutom ska en nyttjanderätt redovisas som också grundas på tidigare operationell leasing. Vad gäller tidigare finansiell leasing enligt IAS 17 ska tillgångar och skulder hänförliga till detta nu redovisas som en nyttjanderätt och en leasingkulld, enligt IFRS 16 bilaga C11. Här sker i princip endast en omklassificering av poster, då inga belopp lämnar balansräkningen. Avslutningsvis följer av IFRS 16 bilaga C12 att ett företag ska göra tilläggsupplysningar av

övergången enligt IAS 8 punkt 28, med undantag för punkt 28 F. Istället ska upplysningar om företagets upplåningsränta för leasingkulder redovisas. Även ett förtydligande av skillnader i redovisningen mellan operationell leasing i IAS 17 och leasingkulder i IFRS 16. En konsekvens av denna övergångsmetod är att jämförbarheten mot tidigare år försvåras, då allt inte baseras på samma regler. Istället är förhoppningen att tilläggsupplysningarna ska informera användarna om förändringen.

2.1.1.3 Tilläggsupplysning

Som följd av IFRS 16 har regler kring tilläggsupplysning skapats, detta för att ge ett underlag till bedömning av företagets finansiella ställning. Det framgår även att tilläggsupplysning om leasing ska redovisas i en not eller ett separat avsnitt. På så sätt ska exempelvis kreditbedömning uppmärksammas om implementeringen och tillhörande belopp som; avskrivningsbelopp per nyttjanderätt, räntekostnader och belopp hänförligt till både korttidsleasingavtal och leasingtillgångar av lågt värde. (IFRS, 2016b)

2.2 Beslutsprocessen för kreditbedömning på banker

Även om beslutsprocessen skiljer sig åt mellan olika banker och situationer, återfinns en gemensam grund i form av en uppsättning av lagar och regler som berör processen. Att ha en grundläggande förståelse för institutionalia kring kreditbedömning, skapar en viktig grund för tolkning av det empiriska materialet samt långivares arbetsprocess. Nedan redovisas lagar och regler angående långivares kreditbedömning.

2.2.1 Regleringar gällande kreditbedömning

De delar av svensk lag som är hänförliga till kreditbedömningsprocessen återfinns i Lagen om bank- och finansieringsrörelse (LBF) 2004:297. Där finns grunden för hur kreditbedömningen utformas, anknyter till den risk som ett lån är förknippat med och därmed kreditinstitutets riskhantering. Enligt 6 kapitlet 2 § 1 st. LBF följer:

Ett kreditinstitut ska identifiera, mäta, styra, internt rapportera och ha kontroll över de risker som dess rörelse är förknippad med. Institutet ska se till att det har en tillfredsställande intern kontroll. (6 kap. 2 § 1 st. LBF)

Det ställs alltså redan här höga krav på en identifiering av, förståelse för samt dokumentation och kontroll över de oönskade riskerna som är sammanförda med en kreditgivning. I kapitel 8 LBF behandlas specifikt bankers och finansieringsrörelsernas kreditgivning. I 8 kap. 1 § LBF konstateras att en kredit endast får beviljas om det finns goda grunder för att låntagaren klarar av att fullfölja sina skyldigheter. Därefter i 8 kap. 2 § LBF definieras dessa grunder som en väl utarbetad process som ger ett relevant beslutsunderlag enligt följande:

Ett kreditinstituts kreditprövning skall vara organiserad så att den som fattar beslut i ett ärende har tillräckligt beslutsunderlag för att bedöma risken med att bevilja krediten. (8 kap. 2 § LBF)

Vidare ska enligt 8 kap. 3 § LBF denna process dokumenteras så att den blir enkel att följa. Lagen antyder alltså att tillräckligt mycket information ska finnas tillgänglig vid beslutet för att det ska kunna motiveras väl, men exakt hur mycket och vad denna information avser är mer

öppet för tolkning. Mer specifika riktlinjer för kreditriskhantering återfinns i finansinspektionens författningssamling (FFFS) 2004:6. Enligt 12 § FFFS 2004:6 så bör varje potentiell låntagare tilldelas en riskklassificering. Vidare anger denna paragraf att kreditriskhanteringen bör förankras i en rad styrdokument, som tar sitt avstamp i en rad punkter men som samtidigt kan vara anpassningsbara efter institutet. 16 § FFFS 2004:6 anger att en kreditprövning, baserat på goda underlag för kredittagarens ekonomiska status, bör innefattas i riskhanteringen. Dock specificeras inte dessa kriterier utan det konstateras endast att de bör *“fastställas årligen och utvärderas löpande”* (FFFS, 2004, 16 §).

2.3 Nyckeltal

Då en del av kreditbedömningen, som tidigare forskning beskriver, baseras på nyckeltal följer här nedan de mer välkända måtten. Beräkningar av nyckeltal utgör även en del av den framställda informationen i casen (se avsnitt 4.3.1). En av de vanligaste kategorierna av nyckeltal är avkastningsmått, som beskriver hur ett företags tillgångar har förvaltats under en period. Till denna kategori följer även marginalmått (Öberg, 2017). För att förstå vissa marginalmått är det av vikt att förstå de olika justerade rörelseresultatmåtten, se nedan:

$$\text{EBITDA} = \text{Rörelseresultatet} + \text{Avskrivning (materiella och immateriella)}$$

$$\text{EBITA} = \text{Rörelseresultat} + \text{Avskrivningar}$$

$$\text{EBIT} = \text{Rörelseresultat}$$

Med hjälp av ovan mått kan sedan beräkningar av marginalmått göras. Marginalmått är diverse resultatmått i procent av omsättningen. Vidare är avkastningsmåtten, som det låter, en beskrivning av avkastningen på företagets givna kapital. Mått såsom räntabilitet kan justeras beroende på vilken intressent det gäller, exempelvis är räntabilitet på eget kapital mer relevant för ägarna då det tar utgångspunkt i årets resultat och ägarnas satsade kapital (eget kapital) (Öberg, 2017). Nedan följer de vanligaste marginal- och avkastningsmåtten:

$$\text{EBITA -Marginal} = \text{EBITA} / \text{Omsättning}$$

$$\text{Rörelsemarginal (EBIT-marginal)} = \text{Rörelseresultat} / \text{omsättning}$$

$$\text{Vinstmarginal} = (\text{Rörelseresultat} + \text{Finansiella intäkter}) / \text{Omsättning}$$

$$\text{Räntabilitet på totalt kapital} = (\text{Rörelseresultat} + \text{Finansiella intäkter}) / \text{Totalt kapital}$$

$$\text{Räntabilitet på eget kapital} = \text{Årets resultat} / \text{Eget kapital}$$

Vidare är finansiella mått viktiga mått för att avgöra ett bolags finansiella styrka, däribland återfinns soliditet, skuldsättningsgrad och räntetäckningsgrad. Soliditet visar på ett företags långsiktiga betalningsförmåga och därmed dess räntekänslighet. Skuldsättningsgrad visar förhållandet mellan skulder och eget kapital. Sistnämnda, räntabilitet, är ett företags förmåga att täcka sina finansiella kostnader (Öberg, 2017). Formler för ovan nämnda mått formuleras nedan:

$$\text{Soliditet} = \text{Eget kapital} / \text{Totalt kapital}$$

$$\text{Skuldsättningsgrad} = \text{Totalt Kapital} / \text{Eget kapital}$$

$$\text{Räntetäckningsgrad} = (\text{Rörelseresultat} + \text{Finansiella intäkter}) / \text{Finansiella kostnader}$$

Avslutningsvis ska nämnas kapitalomsättningshastighet och kassalikviditet. Kortfattat visar förstnämnda hur kapitalintensivt ett företag är, alltså hur mycket kapital som går åt för omsättningen. Detta mått ingår också i du pont-modellen tillsammans med ovan vinstmarginal. Kassalikviditet däremot är ett mått för att se ifall ett företag har täckning för de kortfristiga skulderna, detta med medel som enkelt kan omvandlas till faktiska pengar (Öberg, 2017). Nedan följer de två måtten:

$$\text{Kapitalomsättningshastighet} = \text{Omsättning} / \text{Totalt kapital}$$

$$\text{Kassalikviditet} = (\text{Omsättningstillgångar} - \text{Varulager}) / \text{Kortfristiga skulder}$$

3. Teori

I detta kapitel presenteras den teoretiska referensramen för uppsatsen, relaterat till frågeställningen. Inledningsvis beskrivs tidigare forskning kring övergångseffekter till IFRS 16, tilläggsupplysningarnas relevans och kreditbedömning. Avslutningsvis beskrivs de främsta teorierna för uppsatsen; 5C-modellen och Brunswiks lens model.

3.1 Tidigare forskning om övergångseffekter till IFRS 16

Övergången till IFRS 16 från tidigare standard IAS 17 har medfört en rad konsekvenser för bolags finansiella rapporter och ställning. Den tydligaste övergångseffekten är att tidigare operationell leasing elimineras och istället ska i princip alla leasingavtal nu redovisas likartat i balansräkningen, såsom tidigare finansiell leasing (IFRS, 2016a). För en djupare förståelse av övergångseffekterna har nedan stycken indelats efter påverkan på; balansräkningen, resultaträkningen, kassaflödet och nyckeltalen.

I januari 2016 släppte IFRS en rapport innehållande en effektanalys av IFRS 16-implementeringen. Analysen antydde att balansräkningen i företag som tidigare haft många leasingavtal som klassificeras som operationell leasing, nu kommer få ökade leasingtillgångar och skulder. Då det bokförda värdet av leasingtillgångar oftast minskar snabbare än leasingkulder, kommer detta resultera i minskat eget kapital jämfört med redovisning enligt IAS 17 (IFRS, 2016a).

För ovan definierade företag tyder rapporten också på ett större rörelseresultat jämfört med innan. Detta följer av att den tidigare leasingkostnaden ska brytas ner i två delar, där räntekostnadsdelen förflyttas till de finansiella kostnaderna och därmed inte belastar rörelseresultatet. Samtidigt kommer resultatet före skatt mer eller mindre bestå, då endast en förflyttning av kostnaden har skett (IFRS, 2016a).

Vad gäller påverkan på kassaflödet kommer kassaflödet från den löpande verksamheten att öka, samtidigt som kassaflödet från finansieringsverksamheten kommer minska. Detta medför att det totala kassaflödet förblir oförändrat. Varför de olika kassaflödesdelarna påverkas beror på att betalningar av leasingavgifter ska inkluderas i finansieringsverksamheten, jämfört med i IAS 17 där de tillfördes den löpande verksamheten (IFRS, 2016a).

Konsekvensen av att IFRS 16 påverkar resultaträkningen, balansräkningen och kassaflödet är att många nyckeltal automatiskt förändras. I tidigare forskning av Morales-Díaz och Zamora-Ramírez (2018) studerades implementeringen av IFRS 16:s påverkan på nyckeltal. Det som särskiljer denna rapport från tidigare forskning inom området, är att den utgick från det faktiskt fastställda regelverket och ökade därmed studiens relevans. Forskning som gjorts innan den ovan nämnda, utgick istället från ett teoretiskt ramverk eller den pågående utarbetningen av redovisningsstandarden. Vad Morales-Díaz och Zamora-Ramírez (2018) konstaterade var, som även tidigare forskning, att nyckeltalen påverkades i olika stor utsträckning, beroende på vilken bransch företaget var verksamt inom. De branscher som antas påverkas mest är de där leasingintensiteten är hög, alltså där tidigare leasingkostnad dividerat med totala tillgångar är hög. Exempel på detta återges som transport-, hotell- och detaljhandelssektorn. Detta beror på att dessa branscher haft stora kostnader i resultaträkningen som nu ska kapitaliseras, alltså

redovisas i balansräkningen. Det mått som skiljer sig mest beroende på bransch är räntabilitet på totalt kapital, där studien visade på en genomsnittlig ökning på 3,07%.

Vidare konstaterades att implementeringen av IFRS 16 skulle öka totala tillgångar med 9,96% samtidigt som totala skulder skulle komma att öka med 21,4%. Detta beror främst på tre saker; 1. totala tillgångar är större än totala skulder 2. nyttjanderätten skrivs av linjärt samtidigt som 3. leasingkulden amorteras i ökad takt. Det som ger ökad relevans till detta resultatet är att diskonteringsräntan vid nuvärdesberäkning var låg, vilket speglar ränteläget i Sverige. Vad gäller ränta kommer denna kostnaden öka, vilket medför att täljaren och nämnaren i nyckeltalet räntetäckningsgrad förändras. Eftersom nämnaren visat sig öka mer än täljaren är konsekvensen att räntetäckningsgraden minskar med 13,6%. (Morales-Díaz & Zamora-Ramírez, 2018)

En annan stor konsekvens av uppdelningen av leasingkostnaden, i amortering och räntekostnad, är att EBITDA (earnings before interest, tax, depreciation and amortization) kommer öka. Detta beror på att tidigare leasingkostnad inkluderades i måtten, men som följd av IFRS 16 exkluderas nu hela beloppet då amortering och räntekostnad ej tas med i beräkningen. Avslutningsvis kommer totala tillgångar och skulder att öka, och detsamma gäller också för hävstångseffekten (leverage ratio) i form av skuldsättningsgrad. (IFRS, 2016a)

3.2 Tidigare forskning kring tilläggsupplysningens relevans

Även om tilläggsupplysningar ibland bidrar till användbar information för beslutsfattare, tyder tidigare forskning på att vissa upplysningar är irrelevanta (The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), 2013). Att informationen skulle vara irrelevant beror oftast på vem användaren är och vilken bransch företaget är verksamt inom. ICAEW menar dessutom om ingen förändring sker, kommer andelen irrelevant information i finansiella rapporter endast att öka. De främsta parterna som skulle drabbas av de irrelevanta tilläggsupplysningar är intressenterna som skulle tilldelas mer onödigt eller felaktigt information. (ICAEW, 2013)

I en rapport av The Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) och the New Zealand Institute of Chartered Accountants (NZICA) (2011) tydliggjordes även ett överflöde av information, avseende tilläggsupplysningar. Rapporten utgick från IAS 1, utformning av finansiella rapporter, som kategoriserade tilläggsupplysningar baserat på ifall informationen innehöll; väsentliga poster, väsentlig information eller ingen väsentlig information. ICAS och NZICA konstaterade sedan att ifall IFRS:s regelverk rensats på tilläggsupplysningsskrav som inte gav någon väsentlig information hade de finansiella rapporterna kunnat kortas ner i längd med 30 procent.

Som följd av det ökade behovet av mer relevanta tilläggsupplysningar startade IASB 2013 ett projekt att förbättra befintlig och framtida tilläggsupplysningar, detta under namnet Disclosure Initiative. Projektet ämnade att inhämta intressenters åsikter vad gäller tilläggsupplysningar och eventuella förslag till förbättringar. Allt arbete summerades i tre huvudproblem där intressenter menade att tilläggsupplysningar innehöll; för lite relevant information, för mycket irrelevant information och att befintlig information kommuniceras ineffektivt (IFRS, 2019c).

3.3 Tidigare forskning och verktyg för kreditbedömning

Kreditbedömningens huvudsakliga avsikt är att undvika kreditförluster och att maximera avkastning på bankens riskkapital (Green, 1997). Svensson (2003) delar in kreditvärdighetsbedömning i tre faser. Först och främst sker insamling av information, följt av bearbetning av denna information och slutligen analys samt beslut. Danos, Holt & Imhoff (1989) identifierar också tre steg i kreditbedömningsprocessen, med utvärderingen av offentlig data som ett första steg, följt av ett personligt möte med låntagaren och slutligen en mer djupgående analys av både prognoser och historisk data för att bedöma kreditrisken. Dessa tre steg kan ses som en specificering av hur insamling och bearbetning av information kan tänkas gå till. En bedömning vilar enligt Svensson (2003) primärt på två grunder; låntagarens framtida betalningsförmåga och framtida realisationsvärde av de tillgångar långgivaren kan lägga anspråk på vid eventuell utebliven återbetalning. Detta framtida realisationsvärde beräknas på basis av motsvarande tillgångars marknadsvärde. Vidare anser Svensson (2003) att information om betalningsförmåga bör hämtas från flera olika källor och avse både prognoser, samtiden och det förflutna för att ge en så omfattande bild som möjligt av situationen. Det påpekas dock att det finns många fler faktorer än betalningsförmåga och tillgångars värde som är av väsentlig karaktär.

3.3.1 5C-modellen

Enligt Beaulieu klassificerar långgivare information utifrån fem C i 5C-modellen (1994 citerad i Beaulieu, 1996). Modellen har visat sig bidra till långgivares förmåga att upptäcka information som är avgörande för kreditbeslutet. Därför blir nya långgivare upplärda att sortera information utifrån 5C-modellen, character, capacity, capital, conditions, and collateral (Beaulieu, 1996). Nedan följer beskrivningar av respektive fem C.

Character beskrivs oftast med begreppen stabilitet, integritet och ärlighet (Beaulieu, 1996). Företagets rykte samt dess återbetalningshistorik tas också i beaktande, för att avgöra deras vilja och beslutsamhet att återbetala ett lån (Saunders & Allen, 2002). Vidare bedöms ofta nya bolag som mer riskfyllda än de med en längre historik bakom sig i detta avseende, och personlig karaktär är också en faktor som väger in (Svensson, 2003).

Capacity, avser ett företags förmåga att sköta ett företag och dess uppskattade förmåga att betala sina förpliktelser. Utvärdering av detta sker främst i form av analys av finansiella rapporter (Beaulieu, 1996). Vanligtvis jämförs kassaflödet hos företaget som ska bedömas, med dess kontinuerliga lånerelaterade utgifter. Om företaget exempelvis betalar räntor och amorteringar regelbundet men har ett oregelbundet intäktsflöde blir risken för betalningssvårigheter mer avsevärd, vilket höjer risken (Svensson, 2003).

Capital, avser samtliga tillgångar som används i ett verksamt bolag. Information om detta hämtas främst från finansiella rapporter (Beaulieu, 1996).

Conditions, avser externa omvärldsfaktorer. Däribland återfinns vad syftet med lånet är. Men Konjunkturcykeln kan vara en central del av detta bedömningskriteriet. Företag verksamma i konjunktur känsliga branscher kan förknippas med förhöjd kreditrisk vid lågkonjunkturer. Vidare är ränteläget också av intresse (Svensson, 2003).

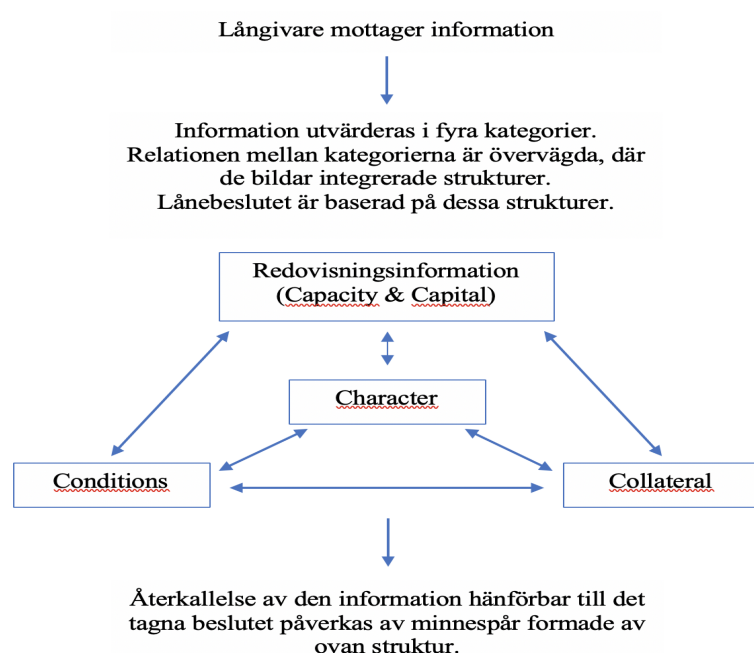
Collateral, avser de säkerheter som är förknippade med lånet. Säkerheter är ett sätt att förankra lånet i form av egendomar hos låntagaren som kreditgivaren kan göra anspråk på ifall

låntagaren inte betalar. Förekomsten av säkerheter är ett plus i sig, och ju högre dess värde och prioritet är desto lägre risk kommer lånet vara förknippat med (Svensson, 2003).

Ovan fem C utgör en gemensam grund för olika långgivare att arbeta utifrån, dock finns det stort utrymme för tolkning och olika långgivare kan lägga olika tyngd vid olika punkter i sin bedömning (Saunders & Allen, 2002). Modellen fyller tre funktioner vid kreditbedömning. Det första är att långgivare inhämtar information som är kritisk för att ett lån ska lyckas eller misslyckas. För det andra hjälper modellen kreditinstitut att utforma interna riktlinjer för vilken företagsinformation som behövs inhämtas, för respektive kategori. Den sista funktionen som uppfylls är att långgivare tvingas fundera över relationen mellan de olika kategorierna. Exempelvis är låntagaren den som också tillhandahåller den finansiella informationen som lånet baseras på, vilket långgivaren måste beakta (Beaulieu, 1996). Vidare finns det också sociala aspekter i inhämtandet av information, där kunskap om företagets konkurrensmiljö och information från kreditgivarens sociala nätverk kan komplementera den offentliga informationen. Detta förutsätter däremot en mer personlig relation till låntagaren (Svensson, 2003).

För att enklare förstå långgivarens kunskapsstruktur konstruerade Beaulieu (1996) en tabell över denna, baserad på 5C-modellen (se tabell 2). I tabellen komprimeras de fem C till fyra, där capacity och capital istället benämns som redovisningsinformation. Detta beror på att bedömningen av dessa två C primärt baseras på finansiella rapporter. Överst i tabellen är där långgivaren mottar eller inhämtar information. Denna information utvärderas sedan baserat på 5C-modellen, där positiva och negativa signaler uppdagas. En positiv signal är exempelvis om företagets omsättning ökat under senaste perioden. En negativ signal kan visa sig i form av att låntagaren inte fullföljer sin informationsplikt till långgivaren. Det är sedan det samlade intrycket av samtliga positiva- och negativa- signaler som långgivaren baserar sitt beslut på, detta visar sig i tabellen med pilar i två riktningar. Ovan uppdelning utgör en tydlig operationell definition av beslutsprocessen, som handlar om att inhämta-, utvärdera information och fastställa ett slutgiltigt beslut.

Tabell 2; Långgivarens kunskapsstruktur



3.3.1.1 Hårda & mjuka variabler

Sådant som relaterar till redovisningsinformation, benämns vidare i uppsatsen som hårda variabler. I redovisningsinformationen är en viktig och objektiv källa företags årsredovisning. Hur relevant redovisningsinformationen är beror enligt Danos, Holt & Imhoff (1989) på företags storlek. De delade in företag i storlek utefter omsättning, där de klassificerar små företag som företag med en omsättning på under 10–15 miljoner USD, mellanstora företag som företag med en omsättning mellan 20 och 40 miljoner dollar och stora företag som företag med en omsättning större än så. Enligt Danos, Holt & Imhoff (1989) är redovisningsinformationen i små företag ibland bristfällig och kan då vara mindre användbar. Däremot angående stora företag utgör banklån sällan en mer betydande finansieringskälla. Det är således i mellanstora företag som både behovet av banklån som en finansieringskälla och redovisningsinformationen som indikator på lämplighet är som störst. Enligt Danos, Holt & Imhoff (1989) är det steget i bedömningsprocessen där finansiell data och annan offentlig bakgrundsinformation samlas in som ofta väger tyngst vid bedömningen av en ny potentiell låntagare. Andra processer där möte med låntagaren samt historiska och framåtblickande analyser förekommer har huvudsakligen en bekräftande effekt på det intryck långgivaren fått i det första steget. Kortfattat anser Danos, Holt & Imhoff (1989) att numerisk data och redovisningsinformation är de viktigaste informationskällorna vid bedömning av en låntagare.

Enligt Svensson (2003) är “att beräkna relationstal, absoluta tal och/eller kombinationer av tal vanligare än någon annan teknik som underlag för företagsbedömning”. Vanliga nyckeltal att titta på är likviditet, soliditet, räntabilitet och kapitalomsättningshastighet. Nyckeltalen används dels för att ställa företaget i relation till andra aktörer inom samma bransch. Men i huvudsak för att kunna jämföra företaget över tid och kunna se ifall det finns tecken på att utvecklingen går åt fel håll eller att det råder obalans någonstans. Dessa nyckeltal kan kombineras med information från kassaflödesanalysen och företags tidigare resultat, för att göra en prognos över företags framtida finansiella situation. Denna information kompletteras med företags egna prognoser, budgetar och planer (Svensson, 2003).

De variabler som anknyter till övriga C, dvs. Character, Collaterals och Conditions, benämns vidare i uppsatsen mjuka variabler. Svensson (2003), beskriver säkerheter (collaterals) som en objektiv grund till bedömningen av ett företag. Vidare menar hon att skuldsättning, ifall ägarna har någon form av personligt ansvar, men även ägarnas personliga kapital kan tas i beaktande i detta avseende. Hon redogör också för faktorer som personkemi, personliga egenskaper hos låntagaren, samspel mellan långgivare och låntagare, intuition samt erfarenhet vilket alla är exempel på mjuka variabler hänförliga till character. Därutöver benämner Green (1997) uppgifter om affärsidé och företagsledning som kvalitativa variabler (redogörs djupare för i avsnitt 3.3.1.2), vilka kan kopplas till character och conditions i 5C-modellen. conditions avser också som sagt lånets syfte, vilket skattas som en mjuk variabel i denna uppsats.

3.3.1.2 Tidigare forskning kring kreditbedömning, med utgångspunkt i 5C-modellen

Green (1997) genomförde ett flertal fallstudier på olika bankers kreditbedömning. Studierna ämnade svenska banker och visade sammanfattningsvis att bedömning och tillvägagångssätt skiljer sig mellan olika institut, men att det finns en gemensam grund för all analys i form av två informationstyper. Den första är numerisk information, som avser resultat och budget från företags finansiella rapporter, alltså ren redovisningsinformation, och den andra är kvalitativ information, vilket som sagt avser exempelvis företagsledningen och affärsidé. Vidare ansåg Green (1997) att behandlingen av den kvalitativa datan är det som skiljer sig mest åt mellan

olika kreditgivare, eftersom den är till stor del intuitionsbaserad. Det är svårare att sätta fingret på om det finns några kriterier som bör uppfyllas vid inhämtandet av denna typ av information. I det numeriska avseendet anser Green (1997) att svårighetsgraden av bedömningsarbetet är starkt relaterat till kreditgivarens relation till kredittagaren. En redan känd kredittagare är enklare att bedöma på premissen av tidigare samarbete, där mycket av den information som behövs vid bedömningen då redan har uppdagats i tidigare skeden. I fallet av ett helt nytt företag, blir enbart informationen såsom bokslut, beskrivningar och det som sägs på möten, grunden till bedömningen. Detta då det inte finns någon gemensam historik att tillgå på samma sätt.

Hedelin & Sjöberg (1994), genomförde en studie på kreditbedömare inom länsstyrelser och utvecklingsfonder, där de ställde resultatet i kontrast mot en tidigare undersökning de gjort år 1993, som avsett kreditbedömare på banker. Båda studierna omfattade samma aspekter och belyste säkerheter (collaterals), kapitalstruktur (capital), personliga egenskaper (character) och affärsidén (conditions). Studien av Hedelin & Sjöberg (1994) belyste enbart nystartade företag så conditions, dvs. lånets syfte i detta fall, var finansieringen av uppstarten av en verksamhet. Resultatet visade att character väger tyngre vid länsstyrelser och utvecklingsfondernas bedömning än vad det gjort hos bankerna. Även conditions, syftet med affärsidén och hur pass högt förtroende bedömaren har för denna vägde tungt, men säkerheter och kapitalstruktur hade inte en lika framträdande roll. Speciellt säkerheter vägde mycket tyngre hos bankerna än hos länsstyrelsen och utvecklingsfonderna. Dock visade studien samtidigt att även ifall bankerna i större utsträckning tar hänsyn till kapitalstruktur och säkerheter, är personliga egenskaper och affärsidén fortfarande de viktigaste faktorerna. Enligt Sjöberg och Hedelins (1994) studie utgör dessa två faktorer 60% av vikten i bedömningen, fördelat på 30% vardera, medan säkerheter och kapitalstruktur utgör 40%. Motsvarande siffror för länsstyrelser och utvecklingsfonder var 75% för personlighet och affärsidé respektive 25% på säkerheter och kapitalstruktur

Bruns (2004) undersökte vidare kreditgivares bedömningsgrunder gentemot växande små- och mellanstora företag, baserat på ett urval av svenska banker. Bruns identifierade fem faktorer som tillsammans främst bidrar till att öka troligheten för att ett lån kommer beviljas. Dessa faktorer är; hur företaget presterat historiskt (resultatmässigt), hur kompetent företaget och ledningen upplevs vara, företagets finansiella ställning, hur starka eller tillgängliga säkerheterna är och hur stor del av investeringen företaget står för. Vidare redogörs för att tidigare prestation och finansiell ställning är de allra viktigaste aspekterna, vilket tyder på att redovisningsinformation utgör stommen för bedömning och vägs tyngst i besluten. Capacity & capital tycks alltså vara de viktigaste i 5C-modellen i detta sammanhang, snarare än character. Bruns (2004) belyser också riskerna med att basera beslut på redovisningsinformation från mindre företag, då denna ofta kan vara bristfällig, men att detta tack vare revisionsplikten inte varit en lika betydande faktor i Sverige. Vidare konstaterades att detta resultat ställs i kontrast till långivarnas självinsikt, eftersom de enligt undersökningen upplever att företagets kompetens är den viktigaste beslutsunderlaget. Enligt experimentet som utfördes kom dock denna faktor på tredje plats, efter tidigare prestation och finansiell ställning. Experimentet byggde på hypotetiska scenarion som forskaren tagit fram. Detta tyder alltså på en potentiellt bristande självinsikt hos kreditbedömarna och en svårighet hos dem att träffsäkert förklara och beskriva hur bedömningsprocessen i själva verket går till.

Svensson-Kling (1999) påvisade i en studie gjord på svenska banker, att användandet av finansiell information vid bedömning av mindre företag kan vara svårare att förlita sig på, likt det Bruns (2004) var inne på. Svensson-Kling (1999) menar vidare att information som framtas via direkt interaktion med kunden eller kreditbedömarens affärsmässiga nätverk, såsom

information relaterad till character och conditions, är ett användbart komplement till den finansiella informationen. Finansiell information och social information ställs inte emot varandra, utan anses istället vara mer eller mindre användbar på olika sätt. Information hämtad från interaktioner såsom character och conditions anses ha en mer progressiv karaktär, som bättre hjälper till med bedömningen av företagets framtidsutsikter. Capital och capacity, den finansiella informationen, anses ha en mer regressiv karaktär, som är mest användbar vid bedömningen av företagets historik. Studien visade också att banktjänstemän som jobbar på mindre orter oftare har en närmare relation med sina företagskunder och på ett mer effektivt sätt kan använda sitt nätverk som en informationskälla. Kreditbedömning i storstäder blir således mer anonym, med implikationen att mjuka variabler kan bli svårare att fastställa.

Avslutningsvis rangordnade Berry & Robertson (2006) årsredovisningens olika delar utifrån hur viktiga de anses vara och hur noggrant de läses, och har via sina studier kommit fram till att kassaflödesanalysen är den viktigaste komponenten, följt av tidigare resultaträkningar, följt av noter till årets rapport och därefter tidigare balansräkningar. Efter det kommer exempelvis förvaltningsberättelsen och revisionsberättelsen. Enligt en tidigare studie av Berry & Robertson (1985 citerad i Berry & Robertson, 2006) rangordnades dock en reviderad årsredovisning som den viktigaste informationskällan för kreditgivaren, efterföljt av bankens interna uppgifter om tidigare interaktion med låntagaren.

3.4 Behavioral Accounting Research

Enligt Libby & Lewis (1977) finns det två huvudsakliga roller som beslutsteori spelar när det kommer till forskning kring redovisning. Den ena är målet att förbättra besluten som tas, baserat på information som presenteras genom redovisning. Detta är något som kan uppnås både genom att mer relevant information presenteras och att beslutet som utgår från informationen blir bättre. Det andra målet handlar om reglering och granskning, det vill säga de beslut som fattas angående hur denna ska utformas. I det här fallet är det andra målet av störst relevans för att vidare förstå de beslut och bedömningar bankerna tar i följderna av en regelförändring. Det är viktigt att förstå hur människor tar beslut, givet att bankerna som intressent representeras av de personer som arbetar där och fattar dess beslut.

Det är genom dessa roller som forskningsinriktningen Behavioral Accounting Research uppkommit. Inriktningen har, sedan den lånade grundpelarna från beteendevetenskapen, sett en stadig tillväxt och ökat intresse (Libby, 1977). Birnberg och Shields redogjorde i sin artikel "Three Decades of Behavioral Accounting Research: A search for order" (1989) för denna utveckling och gav sig på att kategorisera forskningen, för att förena och föra den framåt. De redogjorde där för Behavioral Accounting Research genom att kategorisera upp den i fem inriktningar. Vidare beskrev de tidigare och nya forskningsmetoder, samt möjligheterna de metoderna gav.

Flera år senare menar Birnberg (2011) på att metoderna för att studera individuella beslut inte anmärkningsvärt förändrats, men pekar ut att de utvecklats vidare. Detta framförallt genom att ifrågasätta antaganden om egenintresset, nyttomaximeringen och istället ta större hänsyn till hur icke-ekonomiska dimensioner, såsom etik eller humör, påverkar besluten.

De mest grundläggande modellerna och metoderna inom beslutsteori byggs upp av tre element; inputs, process och output. En beslutsfattare fattar ett beslut genom en process baserad på inputs som leder till ett beslut, eller en så kallad output (Libby & Lewis, 1977). Beslutsteori kan vidare delas upp i två delar, normativa och deskriptiva teorier. Den huvudsakliga skillnaden mellan

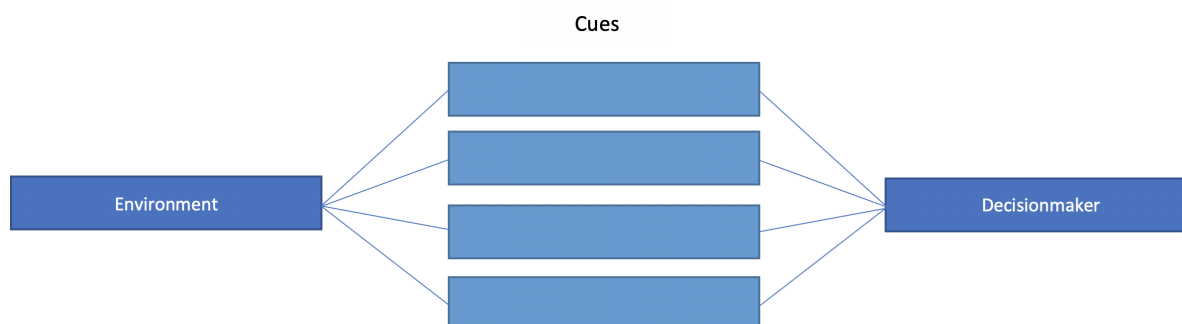
dessa är att de normativa teorierna söker att förklara hur beslut bör fattas och de deskriptiva söker att förklara hur besluten faktiskt fattas (French, 2001).

3.4.1 The Brunswiks lens Model

Brunswiks lens model utformades inom beteendevetenskapen av Brunswik (1952) men har spridit sig långt in i olika forskningsområden för att närmare beskriva olika beslutsprocesser. Dessa beslutsprocesser kan variera men modellen har visat sig användbar inom medicinska fält, såsom för Wigton, Hoellerich & Patil (1986) som forskade kring beslutsprocessen gällande diagnostisering, likaväl som inom kriminologi där Kaminski och Sporer (2017) forskade om vittnens beslutsprocess kring identifikation.

Modellen utgår från att beslutsfattaren utsätts för ett antal cues som omgivningen tillhandahåller, för beslutet. Dessa cues är alla dimensioner som beslutsfattare har att grunda sitt beslut på, exempelvis tidigare erfarenheter, rapporter eller annan information. Det sker dock ett antagande om att beslutstagaren aldrig kommer ha en fullständig eller perfekt uppsättning av cues, utan bilden av beslutet kommer alltid vara mer eller mindre förvrängd. Beroende på kompositionen av cues skapar beslutsfattaren, enligt modellen, sig en lins som grund för sitt slutgiltiga beslut (Deegan 2011). Nedan tabell nr. 3 visar en konkret bild av Brunswiks lens modell.

Tabell 3, Brunswiks lens modell



Cues:en enligt modellen ovan kan dock vara av varierande vikt för ett så korrekt beslut som möjligt så modellen ämnar då att på olika sätt definiera vikten av de olika cues:en. Genom att kontrollera tillgången till dessa cues kan den som observerar se till vilken grad de olika cues:en påverkar själva beslutet (Libby, 1982). Beräkningen för vikten av cues kan ske relaterat till båda sidor av modellen. Den högra sidan relaterar till att förklara hur den presenterade informationen, eller cues:en, påverkar beslutsfattaren och den vänstra sidan till hur cues:en påverkar den faktiska händelsen. Formeln för de båda sidorna är dock densamma och återfinns nedan. Ju större vikt en cue har desto högre värde kommer den generera och därav bidra till resultatet till en högre grad. (Deegan, 2011).

$$\hat{Y}_q = a_q + B_{1q}X_1 + B_{2q}X_2 + \dots + B_{kq}X_k$$

\hat{Y}_q = modellens förutsägbarhet av ett beslut eller händelse.

X = de olika cues som beslutet innefattar, exempelvis nyckeltal eller tilläggsinformation.

B = variabel som representerar vikten av de ovannämnda cues:en.

Dudycha och Naylor (1966) gjorde med grund i Brunswiks lens model en kvantitativ studie relaterat till hur beslutsfattare ställer sig i en situation där de påverkas av två cues istället för en. Deras experiment omfattade 10 subjekt med 6 experimentbeslut med varierande validitet. Kortfattat skulle besluten tas baserat på olika cues, vars vikt eller betydelse för utfallet varierade. Studien grundades i att beslutsfattaren utsatts för en cue, därefter utvärderades påverkan av att addera en ytterligare cue till beslutsunderlaget. Dudycha och Naylor (1966) kom slutgiltigen fram till att validiteten på den adderade cunen relaterade till både den första cunen och den adderade. Att addera en cue av hög validitet var alltid underlättande och att addera en av låg validitet var alltid skadligt. Enligt Libby (1977) utgjorde denna tidiga forskning grunden för den adaptation av lensmodellen som präglat efterkommande forskning.

Vidare presenterades modellens användbarhet inom just redovisningsforskning i Committee of Accounting Valuation Basis rapport (1972) som ämnade att definiera parametrar i värderingsunderlag inom redovisning och redogöra för användbarheten av dessa. Rapporten byggdes upp av fyra huvuddelar där de i den första delen presenterar konceptet kring värderingsunderlag och kommer fram till två huvudsakliga problem; relevansproblemet och genomförbarhetsproblemet. Vidare presenterar de i del två hur relevansproblemet bör tacklas och likaså i del tre undersöks genomförbarhetsproblemet. Avslutningsvis gör de en kort sammanfattning, i den sista delen, om hur nuvarande värderingsunderlag appliceras. Det är i del två som författarna presenterar Brunswiks lens model som en lösning till att besvara frågorna om vilken data som används vid en bedömning, vilken relation som finns mellan ett beslut och data, samt psykiska faktorer som är korrelerade till en viss typ av beslut. Rapporten kom fram till att Brunswiks lens model bland annat utgör passande teoretiskt underlag för en beslutsfattares värdering av beslutsunderlag (cues).

Enligt Birnberg och Shields (1989) lyckades de med hjälp av Brunswiks lens model, under 1970-talet, få en bättre insyn till vilken data beslutsfattare baserar sina beslut på, även om delar av processen förblir en så kallad *black box*, det vill säga strukturellt svårdefinierad. De menade då att studien nu hittat ett nytt tillvägagångssätt för att besvara den gamla frågan om vilken data beslutsfattare använder sig av. Ett konkret exempel på hur användandet av modellen sedan tog fart inom redovisningsrelaterad forskning är hur R.H. Ashton, refererad till i Johnson, Jamal & Berryman (1989), under 70-talet belyst revisionsarbete med hjälp av Brunswiks lens model. Undersökningen ämnade att belysa konsekvenser i revisorernas bedömning och hur stort inflytande variation bland cues har i revisorns bedömning. Studien återskapades och utvecklades senare av ett flertal forskare där konsensus av resultaten var att cues är ansvariga för en majoritet av variationen i revisorernas bedömning. Dessutom utgör individuella skillnader också betydande inslag i revisorns bedömning. Denna inkonsekvens i beslutsfattande hos individer har visat sig vara ett problem för flertalet revisionsbyråer. Modellen lyckades dock inte förse forskarna med några betydande insikter kring hur revisorernas beslutsprocess faktiskt gått till (Johnson, Jamal & Berryman, 1989).

På grund av det ökade intresset och den växande forskning baserad på modeller och teorier kring informationshantering inom redovisningsforskning konstruerade Libby (1977) ett så kallat framework för att organisera upp informationshanterings forskning inom redovisning. Libby poängterar modellens användbarhet men lyfter främst fram detta i mer konkreta beslutssituationer. Modellen kan även utgöra ett viktigt konceptuellt och pedagogiskt redskap i beslutssituationer som är mer komplexa och subjektiva. Enligt Libby (1977) har modellen generellt visat på att beslutsfattare är konsekventa i sina beslut men att det finns stor variation

beslutsfattarna emellan. Vidare befästs hur forskning som baseras på modellen även hjälpt ta fram flera hjälpmedel för beslutsfattande.

Avslutningsvis kan det konstateras att det även finns andra delar som bör belysas vid beaktandet av redovisningsbeslut. Till exempel kan det röra sig om hur beslut tas då informationen är knapp, alltså när beslut ska fattas med bristfällig kunskap kring ämnet (Hogarth, 2019). Hogarth (2019) beskrev också den mentala ansträngning, som är förknippad med beslutstagande, som energikrävande. Vidare kan detta påverka beslutsprocessen och vilken lösning som väljs. Med dessa parametrar i bilden blir beslutsprocessen genast mindre kvantifierbar och de belyser den komplexitet som präglar teorier kring beslutstagande.

4. Metod

I metodkapitlet redogörs för den studiedesign som uppsatsen baserats på. Här presenteras de två metoderna, factorial survey approach och semistrukturerade intervjuer, som använts för insamling av empiriskt material och utformning av analysen. Kapitlet innehåller även beskrivande delar av utformningen av de tre caseföretagen och intervjumallen.

4.1 Uppsatsens upplägg

Uppsatsen ämnar att uppnå syftet och besvara problemformuleringen utifrån två metoder, case med utgångspunkt i factorial survey approach, följt av semistrukturerade intervjuer. Experiment, som är snarlikt factorial survey approach, är en känd metod för forskning inom Behavioral Accounting research och har visat sig speciellt användbar då omständigheterna kring beslutet är väl kända (Birnberg, 2011). De case som ställts fram består av tre finansiella rapporter som bygger på tre olika förutsättningar, vilka ämnar att utgöra ett underlag för analys av långgivarens kreditbedömning. Det första caset är utformat med utgångspunkt i en full retroaktiv tillämpning av IFRS 16, medan det andra tar sitt avstamp i den förenklade övergångsmetoden. Det tredje är en form av kontrollföretag, som har en rapport upprättat enligt IAS 17. Syftet med casen är att finna ifall långgivaren gör skillnad i sin bedömning mellan de företag som implementerat IFRS 16 och det som inte gjort det, samt hur en eventuell förenklad respektive retroaktiv övergångsmetod påverkat bedömningen. De observationer som gjorts i casen har sedan skapat ett underlag för vad som diskuterats i de efterföljande intervjuerna och hur intervjumallen utarbetats. Intervjuerna syftar till är att besvara hur långgivare bedömt de tre casen, samt vad bedömningen grundas på. Vidare skapar intervjuerna en fördjupad förståelse för beslutsprocessen och vilka faktorer som vägs in i det slutgiltiga beslutet. Samtliga intervjuer och bedömningar ligger till grund för uppsatsens empiri. Empirin syftar alltså främst att skapa en förståelse för hur långgivarens besluts- och bedömningsprocess ser ut och deras medvetenheten kring IFRS 16. I analysen återknyts de empiriska resultaten till övergångens effekter, i syfte att reda ut på vilket sätt och till vilken grad de empiriska resultaten är hänförliga och relaterbara till övergången till IFRS 16. Slutligen kan det vara värt att nämna att teoriavsnittet valts att placeras före metod i uppsatsens disposition, då den teoretiska referensramen ligger till grund för hur metoden (framförallt casen) utformats.

Ovan metod har lett till både ett konkret och mer subjektivt underlag att relatera till frågeställningen. Casen har skapat en direkt källa till huruvida implementeringen av IFRS 16 påverkar bedömningen eller ej och intervjuerna har tillåtit en djupare och mer nyanserad bild över vilket sätt förändringen påverkar långgivarens bedömning. Kombinationen av dessa två har vidare lett till en mer komplett grund för analysen.

Samtlig litteratur baseras till så stor grad som möjligt på originalkällor vilka, i de fall som kräver det, utökats med komplementär källor både för att styrka dem och ge dem en mer tidsenlig relevans. Institutionalian är till största del baserat på svensk lagtext, en subsumtion tolkning av dessa har vidare bidragit till att förklara det rådande rättsläget vad gäller regleringar som påverkar beslutsfattandet. Eftersom ovan regleringar är tydliga och lättolkade, har lagtexterna kunnat tolkas utifrån dess ordalydelse (Lagen.nu, u.å). Både lagtext och redovisningsprinciper har kompletterats med tidigare forskning, för att visa på en mer nyanserad bild, faktiskt tillämpning och eventuella tillämpningskonsekvenser.

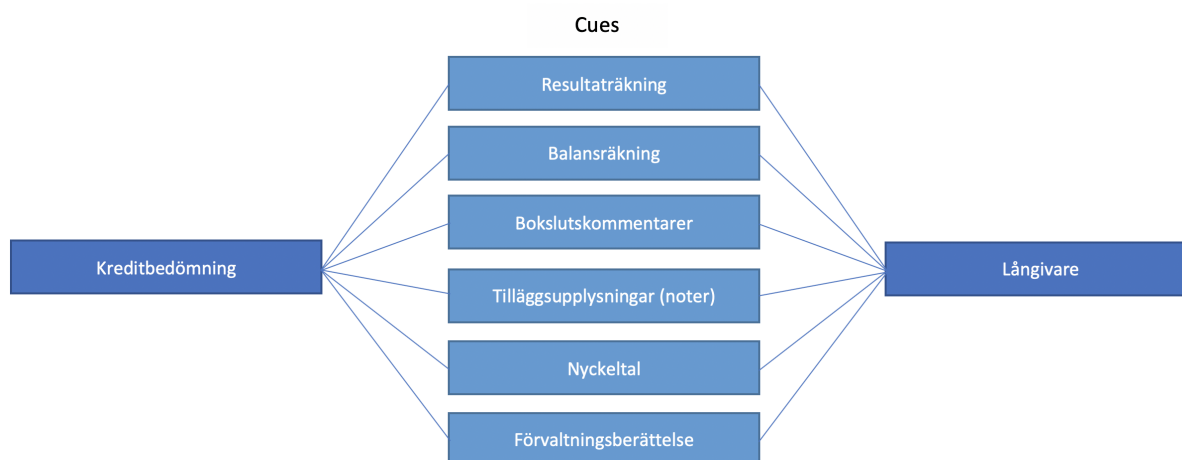
4.2 Val av teori

Genom att analysera den insamlade empirin med hjälp av beslutsteori har uppsatsen skapat en bild över vad långgivarens bedömning baseras på, vilket vidare klargjort vilken roll IFRS 16 spelar i beslutet. Uppsatsen utgår från beslutsteorier eftersom de visar på hur individer fattar beslut samt vad som påverkar dem att komma fram till dessa. Vidare har Brunswiks lens model valts då den är anpassningsbar till de specifika case som presenteras. Teorin visar även hur stor vikt en beslutsfattare lägger vid de enskilda informationskällorna (cues) vilket möjliggjort en djupare analys hur beslutsfattaren faktiskt påverkats. Modellen syftar främst till att på ett pedagogiskt sätt förklara hur förändringar av vissa informationskällor (cues), kopplat till implementeringen av IFRS 16:s effekter, påverkar beslutsfattaren och beslutet.

4.2.1 Implementering av teori

För att kunna göra en relevant analys har lensmodellen anpassats till uppsatsens problematisering. Brunswiks lens model har även tillämpats för att förtydliga beslutsprocessen för den uppsattspecifika intressentgruppen (långgivare). De cues som framställts relaterar till de informationskällor som presenteras i casen. Därmed utgör denna anpassade modell en direkt bild av vilken information som tillhandahållits intervjuobjekten och dess användning av denna kan därmed lättare klargöras. Anpassningen sker enligt följande tabell nr. 4:

Tabell 4, Anpassad Brunswik lens model



Först och främst identifierar modellen långgivarna som beslutsfattare. Det är helt enkelt långgivarna som sår för bedömningen av caset och är själva grunden i uppsatsen. Utifrån casen definieras cues:en till; resultaträkning, balansräkning, bokslutskommentarer, tilläggsupplysningar, nyckeltal och förvaltningsberättelse. Den anpassade modellen fungerar vidare som referensgrund till analysen, samt som ett underlag för casen. Det som skiljer casen är endast att manipulering av resultat-, balansräkning och noter har gjorts, för att överensstämma med tidigare nämnda IFRS 16 övergångsmetoder. Som följd av ovan manipulering har även förändringar i nyckeltal indirekt uppstått.

4.3 Metod för case

Forskningsmetoden Factorial Survey approach, utvecklad av sociologen Peter Rossi, har tillämpats i case-delen av undersökningen. Metoden bygger på användandet av vinjetter, som i psykologiska termer innebär hypotetiska scenarion utarbetade av forskaren som genomför undersökningen (Vargas, 2008). Dessa scenarier presenteras för gruppen eller individen som forskningen avser, i syfte att utreda vilka faktorer som ligger till grund för hur de uppfattar och bedömer situationen, därav namnet Factorial Survey. Vinjetter avser vanligtvis hypotetiska situationer utformade i ord, som beskrivs för subjektet. I kontexten av denna uppsats är de case som presenterats för kreditgivaren vinjetter, vilket således avviker lite från den vanliga definitionen, eftersom de haft både en skriftlig och numerisk karaktär. Essensen i begreppet kvarstår dock fortfarande, eftersom casen är kontrollerade fiktiva scenarion utformade i syfte att förstå vilka faktorer som avgör hur en kreditgivare gör en kreditbedömning.

De faktorer som tillsammans förklarar en individ eller grups handlande och tänkande kallas i the factorial survey approach för dimensioner. Ett exempel på hur dimensioner samverkar för att skapa en enhetlig bedömning är rättsprocesser, där den åtalades straff påverkas av faktorer såsom omständigheterna kring brottet, brottets omfattning, den skada det medfört med mera. Dimensioner i en kreditbedömning är många och av olika karaktär. Vilka beståndsdelar som kan innefattas i en kreditbedömning belyses närmare i teorikapitlet, men det kan röra sig om saker som nyckeltal, låntagarens historik, personliga egenskaper och annat. Dessa dimensioner har manipulerats i undersökningen för att se hur förändringarna påverkar subjektets omdöme. Utifrån en jämförelse mellan hur kreditgivare i undersökningen bedömt och resonerat beroende på förändringar i dessa variabler, detta för att identifiera de viktigaste faktorerna vid kreditbedömningen. Det övergripande syftet med detta har varit att se ifall övergången till de nya regelverken haft ett betydande inflytande på dessa faktorer (Auspurg & Hinz, 2015).

4.3.1 Utformning av case

För att utformningen av de tre casen ska reflektera ett verkligt företags tillämpning av IFRS 16, grundas de på det börsnoterade bolaget Oriflame Holding AG. Detta eftersom Oriflame har valt att göra en förtida tillämpning av standarden IFRS 16, utifrån övergångsmetoden som benämns förenklad övergångsmetod (se mer i avsnitt 2.1.1.2). Dessutom har bolaget valt att, i deras kvartalsredovisning för fjärde kvartalet och i årsredovisning för 2018, upprätta en resultaträkning enligt IFRS 16 och en enligt IAS 17. I relation till tidigare forskning är effekten på Oriflames nyckeltal överlag detsamma som de förväntade. Vidare är bolaget positionerat i en av de branscher som tidigare forskning visat att standarden har stor inverkan på, detaljhandeln. Oriflame är vidare mer specifikt inriktad på kosmetik utifrån en nätverksförsäljningsstrategi, där personer värvas för att bli återförsäljare (Oriflame Holding AG, 2019). Trots att leasingintensiteten i bolaget är cirka 10% kan detta uppfattas som lågt, ställt till de företag som anses påverkas av implementeringseffekten i större utsträckning. Redovisningen och dess parametrar, i Oriflame, innehar fortfarande hög relevans, då IFRS 16 är tillämpat och långivares uppmärksamhet och kreditbedömning kring detta då kan studeras. Vidare har samtlig information från Oriflames årsredovisning genomgått sortering utifrån väsentlighet, för att utformningen av casen ska reflektera syftet med uppsatsen. Av den anledningen har information som är hänförlig till bolagsnamnet, årtal och företagsspecifik information redigerats eller exkluderats. Istället för bolagsnamnet har namnen företag 1, 2 och 3 använts, detta för att distansera casen från det verkliga bolaget.

Inledningsvis är samtliga case likartade, i form av samma övergripande information om bolagen. Denna information är fritt utformad i ljuset av bolagsbeskrivningar i verkliga årsredovisningar, för att förhindra läsaren att förknippa caset med Oriflame. Samtidigt verkar de likartade beskrivningarna för att utesluta bedömningar till den finansiella informationen. Då samtliga case grundas på samma siffror och endast skiljas åt av IFRS 16 påverkan på redovisningen och rapportering, har årsredovisningen från Oriflame behövts redigerats. Alla ändringar som gjorts baseras på tidigare forskning angående IFRS 16:s påverkan på finansiella rapporter samt regleringar gällande IFRS 16. Utformning har även skett i samråd med Oriflame angående dess tillämpningsarbete. Nedan följer förändringar som gjorts för respektive case.

Eftersom ingen balansräkning för 2018 upprättats enligt tidigare standard, IAS 17, har manuell redigering av balansräkning för 2018 skett för att upprätta ett case som utgår från leasingstandardens IAS 17. Det andra case som speglar en full retroaktiv tillämpning av IFRS 16, har krävt förändring av balans- och resultaträkningen för 2017. Detta så att siffrorna för 2017 är mer likartade med siffrorna för 2018 som inkluderar tillämpningen av IFRS 16. Det sista case som avser den förenklade övergångsmetoden, speglar direkt Oriflames årsredovisning, då detta är den metod de förtidstillämpat. Vidare har revisionsberättelsen och kassaflödet i samtliga case uteslutits. Även om kassaflöden fungerar som en bra vägledning vid bedömning av ett företags finansiella ställning, har kassaflödesanalysen uteslutits vid utformning av casen. Detta som följd av långivarnas förmåga att enkelt och övergripigt kunna upprätta förenklade kassaflöden. Vidare har revisionsberättelserna strukits för att avgränsa långivarens bedömning till de finansiella skillnaderna mellan casen. Efter samtliga noter i respektive case följer beräknade nyckeltal, baserade på formlerna i institutionalikapitlet 2.3. Från dessa kan snabbt utläsas ekonomiska skillnader mellan åren. Avslutningsvis följer tre frågeställningar som långivaren ska besvara för att ge en konkret bild av sin bedömning, vilka även förenklat jämförelsen mellan casen. Första frågan lyder "Hur bedömer du företags finansiella ställning?", följt av en kvotskala från 1–5 för respektive case, där 1 är mycket dåligt och 5 mycket bra. Denna fråga ämnar främst att se ifall bedömningen av de tre casen skiljer sig åt, eller om långivare bedömer dem likartat. Andra frågan avser ett teoretiskt lånevillkor som lyder "Bedömer du att företaget skulle beviljats lån om 1 miljon kronor, med 5% ränta och årlig amortering om 100 000 kr?". Frågan besvaras för respektive case med ett av de nominella svaren "beviljas" eller "beviljas ej". Det är viktigt att poängtera att lånesumman i sig inte är det viktiga, utan det handlar om att bedömaren ska reflektera och beskriva sitt tillvägagångssätt vid bedömning. Ifall lånet beviljas eller ej beror på bakomliggande faktorer, som uppsatsen ämnar att klargöra. Sista frågan är mer allmänt ställd och berör ifall långivare uppmärksammat något specifikt under sin bedömningsprocess. Frågan är ställd för att låta långivaren göra en ytterligare reflektion över casen, men svaren fungerar även som underlag för den efterföljande intervjun och noteringar för intervjuobjektet. Samtliga tre frågor återkommer sedan i intervjufrågorna 12–14, där långivaren får möjlighet att ytterligare motivera varför de kommit fram till respektive svar. Samtliga case återfinns i bilaga 1–3.

4.4 Metod för intervjuer

Intervjuerna har genomförts med långivare, verksamma som företagsrådgivare och i ett fall som kreditanalytiker, under deras arbetstider. I linje med uppsatsen kvalitativa karaktär har intervjuerna också varit kvalitativa och klassificeras därmed som semistrukturerade intervjuer. Eftersom det är långivarnas kunskap, tankar och reflektioner som är utgångspunkt för intervjuerna har det varit väsentligt att de innehar en kvalitativ karaktär och att det funnits mycket utrymme för diskussion kring frågorna (Bryman & Bell, 2005). Bogner, Littig, & Menz

(2009) definierar en sådan intervjuemetod som “theory generating expert interview”, där det är intervjuobjektet som är fokus i intervjun. Vidare belyser de vikten av mer öppna frågeställningarna för att underlätta och skapa en djupare förståelse för intervjuobjektens rutiner, normer och beslut. Dessutom beskriver Bryman & Bell (2005) hur sociala faktorer även spelar roll under intervjun, vilket ställer krav på en avslappnad intervju anpassad efter intervjuobjektet och dess miljö. Därmed bör exempelvis kommunikation ske på en nivå som är likställd intervjuobjektet, för att skapa en så bra intervjumiljö som möjligt. Då det finns ett tydligt fokus och klart mål med intervjuerna skulle en helt ostrukturerad intervju inte varit ett lämpligt tillvägagångssätt. Även det faktum att intervjuerna kommit att gälla flera respondenter förutsätter att intervjuerna har någon form av struktur så att det går att jämföra resultaten. I en semistrukturerad intervju ges den intervjuade möjligheten att utforma personliga svar kring förvalda ämnen. Stor vikt läggs därmed vid de intervjuades egna uppfattningar och möjligheten att resonera fritt kring olika aspekter av frågeställningen. I de semistrukturerade intervjuerna har en mall för dessa tagits fram, som följts med relativt stor precision. Dock är viktiga skäl till att intervjuerna klassas som semistrukturerade att det finns utrymme för att ställa frågor utanför mallen, som uppkommit som en reaktion på något den intervjuade sagt. Dessutom att den intervjuade känner sig flexibel och får friheten att lägga tyngd vid valfria egna resonemang i sitt svar är viktigt (Bryman & Bell, 2005). Samtliga intervjuer har transkriberats utifrån inspelningar, detta direkt i samband själva intervjutillfället och återfinns i bilaga 5-8.

4.4.1 Utformning av intervjumall och tillvägagångssätt i intervjuprocessen

Som tidigare nämnt har det lagts tyngd vid möjliggörandet av subjektivitet och flexibilitet hos respondenterna i intervjuprocessen. Enligt Bryman & Bell (2005) ska intervjumallen därmed täcka samtliga frågeställningar som ska tas upp i intervjun, men behöver inte nödvändigtvis specificera följdfrågor och även i vilket sammanhang eller i vilken ordning de specificerade frågorna ställs. Viktiga saker att ta i beaktande är att undvika alltför ledande frågor, att skapa en naturlig struktur som binder ihop intervjun på ett bra sätt och formulera frågorna på ett vis som säkerställer att all information som efterfrågas kommer fram. Att vara öppen för att ta tillvara på eventuella nya insikter och intresseområden som kan väckas under intervjun eller vid en efterföljande analys av svaren är också värt att tänka på, då det har potentialen att öppna upp för nya infallsvinklar. Även i vilken miljö intervjun genomförs och hur processen går till bör tas hänsyn till både i planering och efterarbete, då det kan påverka hur respondenter agerar och väljer att formulera sig (Bryman & Bell, 2005).

För att få ut så mycket som möjligt av intervjun är det viktigt enligt Bryman & Bell (2005) att som intervjuare förhålla sig till en rad kriterier som underlättar en framgångsrik intervju, där kriterierna att vara väl bekant med intervjumallen, insatt i ämnet som berörs och väl förberedd är det allra främsta och mest grundläggande som måste säkerställas. Vidare är att leda och beskriva intervjuprocessen, inleda och avrunda samt öppna upp för fria frågor hos respondenten viktigt för att skapa en tydlig struktur i intervjun. Att vara uppmärksam på vad respondenten betonar och lägger tyngd på, att analysera svaren kritisk och att själv utveckla diskussionen utan att påtvinga respondenten uppsatsens egna teorier och uppfattningar är också viktiga faktorer att beakta (Bryman & Bell, 2005).

Frågor som innefattas i intervjumallen och som ställts under intervjuerna kan indelas i ett par olika kategorier baserat på Bryman & Bell:s (2005) tankar och teorier. En sådan är introducerande frågor, som öppnar upp för samtal och utgör övergångar till nya samtalsämnen. En annan är uppföljande frågor, som utgör en direkt precisering av vad som just blivit sagt och

ämna att säkerställa att svaret uppfattats korrekt. Vidare har sonderande och preciserande frågor tillämpats för att fördjupa och kontextualisera svaren. Slutligen har direkta och indirekta frågor använts för att få respondenternas personliga åsikter om något (direkta), respektive uppfattning om hur andra ser på något (indirekta). Dessutom har tolkande frågor använts för att utveckla diskussionen och underlätta den egna tolkningen av svaren (Bryman & Bell, 2005). Den utformade intervjumallen återfinns i bilaga 4.

4.5 Metod för analys

Som följd av ett deskriptivt syfte har samtlig empiri, i form av intervjuer, genomgått en konventionell innehållsanalys. Tillvägagångssättet vid nämnd innehållsanalys startade med att läsa all insamlad empiri, för att skapa en övergripande bild av innehållet. Därefter korrekturlästes all text, där meningar samt ord som framstod som viktiga tankar och koncept ströks under (highlightades). I nästa steg gjordes noteringar för egna tankar, vilket också varit en del av analysen. Det som utmärker en konventionell innehållsanalys är att kategoriseringar växer fram från empirin allt eftersom materialet bearbetas, även kallat induktiv kategoriutveckling. Kategorier baseras på kopplingar mellan koder som i sin tur kommer från flera likartade tankar och koncept. De kategorier som skapats ämnar att på ett enkelt sätt kunna organisera koder i olika kluster, som förenklar framväxten av analysen. (Hsieh & Shannon, 2005).

Fördelen med konventionell innehållsanalys är att inga förutbestämda kategorier påverkar utformningen av intervjuerna och därmed respondentens svar. Istället blir insamlad empiri bredare och kategorier låts istället växa fram i analysen. Ifall brister i identifieringen av kategorier uppstår, kan analysen brista i dess förståelse av empirin. Om så är fallet kan slutsatser dras som inte representerar empirin. För att motarbeta detta och öka uppsatsens validitet och reliabilitet har triangulering använts. Då uppsatsens medlemmar enskilt och gemensamt kategoriserat empirin, motverkas feltolkningar. Avslutningsvis ämnar ovan innehållsanalys att vara konceptbyggande, alltså stödja eller förkasta teorier (Hsieh & Shannon, 2005). Dessutom har den förenklade processen att besvara uppsatsens syfte och frågeställning.

4.6 Källkritiskt förhållningssätt

Det urval av kreditgivare som uppsatsen har belyst utgör ett relativt litet stickprov vilket kan påverka träffsäkerheten kring hur bedömningsprocessen generellt ser ut bland långivare. Teorin poängterar att bedömningsprocessen kan skilja sig åt mellan olika banker och därmed kan det finnas tillvägagångssätt som inte belyses i uppsatsen i och med det begränsade urvalet. Valet av en factorial survey approach som metod har medfört både positiva och negativa sidor till uppsatsen. På ett sätt bidrar metoden med ett väldigt konkret resultat över bedömningsprocessen, men har därav också varit väldigt beroende av utformningen av casen. Dessa har utgått från snarlika omständigheter för att möjliggöra isolering av de delar i beslutsprocessen som relaterar till IFRS 16. Istället skulle fler case med större variation kunna vara fördelaktigt för en bättre bild över beslutsprocessen i olika situationer och för olika bolag.

IFRS 16 implementerades ganska nyligen och dess effekter har kanske inte hunnit uppdagats än, varpå långivarna kan ha saknat ett förhållningssätt till förändringen och praktisk erfarenhet av implementeringen. Utöver det är beslutsprocessen en väldigt komplicerad företeelse att studera, på grund av att den varierar så mycket beroende på vilken beslutssituation som studeras. Kritik mot Brunswiks lens model kan därmed innefatta att, ju mer subjektivt ett beslut är, desto svårare är det att använda sig av en objektiv modell för att förklara beslutet. Tapp

(1984) menar att lensmodellen bättre redogör för en mer konkret beslutssituation, som till exempel bedömningen av hur högt ett hus är, där variablerna är lättare att kvantifiera än vad de är i ett mer subjektivt beslut såsom en kreditbedömning. Libby (1977) påpekade dock, som ovan nämnt, modellens konceptuella och pedagogiska värde i även mer subjektiva beslutssituationer. Slutligen kan omständigheterna runt en kreditbedömning av fiktiva företag påverka resultatet, eftersom de inte nödvändigtvis är desamma som de skulle varit vid en verklig kreditbedömning. Kreditbedömare är medvetna om att de behandlar case och inte riktiga bolag. Därmed blir inte heller beslutsprocessen nödvändigtvis densamma vid ett hypotetiskt scenario som vid ett verkligt.

5. Empiri

Nedan beskrivs empirisk data kring långgivarens kunskapsstruktur, indelad utifrån 5C-modellens operationalisering av beslutsfattande i tre faser; inhämtande av material, utvärdering av material och beslutsfattande. Vidare beskrivs de inhämtade informationskällornas betydelse vid kreditbedömning samt faktorer som kan påverka denna, med utgångspunkt i Brunswik lens model. Därefter följer ett avsnitt med intervjuobjektens samlade bedömningar av respektive caseföretag och deras medvetenhet kring IFRS 16.

5.1 Långgivarens kunskapsstruktur

5.1.1 Inhämtandet av material

Första steget i långgivarens kunskapsstruktur beskrivs av samtliga långgivare som ett möte eller diskussion med kunden, antingen via fysiskt möte, kundcenter eller över telefon, där kunden berättar om sina behov och sin avsikt med eventuellt lån. I Intervju 1 (Bilaga 5) framhålls att banken har en rad olika produkter som kunden kan efterfråga vad gäller bankfinansieringar, exempel som ges är lån, kontokredit, fastighetskredit, bolån och diverse finansprodukter. Det mest efterfrågade, av dessa, beskrevs som kontokredit men amorteringslån nämndes som en uppåtgående trend. När kunden presenterat caset begär långgivaren sedan in diverse information, denna kan vara lite olika beroende på ändamålet (Bilaga 6). Det framhålls i intervju 3 och 4 att det är företagsrådgivarna på kontorsnivå som är ansvariga för insamlandet av information från kund, detta i form av både hårda- (redovisningsinformation) och mjuka variabler. I vissa situationer överlämnas eller presenteras sedan inhämtad information till andra kreditgivare, detta beskrivs djupare i avsnitt 5.1.3. Nedan följer två avsnitt av information som inhämtas, uppdelat på hårda- och mjuka variabler.

5.1.1.1 Hårda variabler

Samtliga intervjuobjekt beskriver den mest typiska finansiella informationen, som inhämtas, som historisk info i form av ett bokslut. (Bilaga 5, 6, 7 & 8). Det finns inget krav på att bokslutet är reviderat men det är något som långgivare föredrar (Bilaga 5). Om bokslutet ligger längre tillbaka i tiden, inhämtar långgivare även preliminära siffror. Detta görs oftast via företaget själva eller en ekonomiredovisningskonsult, där de preliminära siffrorna avser samtliga bokföringsordrar fram till inhämtande datum (bilaga 5 & 7). Utöver redovisningsinformationen inhämtar samtliga långgivare även en kreditupplysning (UC) av bolaget och dess ägare, för att se så inga anmärkningar eller andra låneansökningar finns.

Efter att det tillbakablickande materialet inhämtats belyser långgivare vikten av att erhålla information som blickar framåt. Bland detta material återfinns främst en framåtriktad budget eller investeringskalkyl, helst som täcker hela investeringsperioden, för kunna simulera framtiden (Bilaga 5, 6, 7 & 8). En annan hård variabel som inhämtas, för att kunna förstå framtiden, är ett beräknat framåtriktat kassaflöde. Enligt intervju 4 (Bilaga 8) är detta något som ibland kan behövas upprättas av långgivaren, då kunden ej själv ställt upp ett kassaflöde. Intervjuobjekt 3 (Bilaga 7) hade dessutom inget krav gentemot sina kunder att upprätta en kassaflödesanalys, hen utgick istället från ett internt verktyg. Sammanfattningsvis består de

inhämtade hårda variablerna av redovisningsinformation som både visar på historisk data och framtida prognoser.

5.1.1.2 Mjuka variabler

Utöver de hårda variablerna inhämtas ytterligare material kring de mer så kallade mjuka variablerna, bestående av information kring kunden, omvärlden och eventuella säkerheter (Bilaga 5, 6, 7 & 8). Då majoriteten av intervjuobjekten är verksamma på kontorsnivå, där majoriteten av kunderna är små och mindre bolag, belyser de inhämtandet av information kring ägaren som centralt (Bilaga 5, 6 & 7). Intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) beskriver detta inhämtandet som ett möte med ägaren, för att förstå vem det är, deras kompetens och kunskaper inom branschen. Ibland erhålls även information kring ägarens privata ekonomi. Vidare beskriver andra långgivare förståelsen av företagets affärsidé och förtroendet för denna, ägaren och ledningen bakom allt (Bilaga 5 & 7). Utöver ett fysiskt möte med kund inhämtar långgivare även information via externa parter. Intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) beskriver hur sökmotorer ibland kan ge upplysningar om vem nya kunder är, då misstankar om att något annat föreligger. Långgivaren nämner även kollegor som en informationskälla, som följd av en avsmalnad och närliggande kundbas. Intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) tillägger även att information kan erhållas genom vad personer pratar om på stan. Därmed lyfte även långgivaren fram relevansen av att bara göra affärer med företag i närområdet, då sådan information annars uteblir. Mycket information angående personerna bakom företag baseras, som ovan utläses, på muntlig information för att skapa en uppfattning vem de är.

En annan mjuk variabel som inhämtas av samtliga långgivare är en förklaring till vad syftet med lånet är samt vad det då slutligen ska finansiera (Bilaga 5–8). Beroende på vad lånet är till, exempelvis en fastighet, byggnad eller ett lager, kan ytterligare värderingsunderlag behövas inhämtas (Bilaga 8). Utöver detta nämnda villkor skapar långgivare sig också en uppfattning om omvärldsfaktorer, som kan påverka lånevillkoren. Intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) beskrev ingående förståelsen för riskfaktorer i omvärlden som ett slags informationssökande, där information kring företagets marknad och bransch inhämtas. Två exempel som belyser detta är framväxten av e-handeln och förändringar i valutakurser. Det förstnämnda handlar om förståelsen för e-handelns påverkan på fysiska butiker, som försvårat deras fortlevnad. Det slutar inte där utan konsekvensen av detta blir sedan att fastighetsägare, som hyr ut till butiker, kanske måste hitta någon ny sorts hyresgäst. Det andra exemplet berörde medvetenheten kring förändringar i en valutakurs påverkan på företag och dess kundled. En drastisk förändring i en valutakurs skulle kunna innebära att företaget har svårt att justera priserna till kunder, vilket resulterar i minskad konkurrenskraft (Bilaga 5). Såldes för att långgivare ska kunna fatta kloka beslut, krävs en bra lokalkännedom (Bilaga 8).

Avslutningsvis beskriver långgivare hur de alltid tittar på vilka förutsättningar där finns för eventuella säkerheter. Säkerheterna skiljer sig lite åt beroende på vad det är som ska finansieras. Om det exempelvis är en bostadsfastighet har banken låg risk, vilket följer av säkerheten som kan ställas i fastigheten. Ska banken däremot finansiera ett bolagsköp är de enda säkerheterna aktierna, vilka vid en konkurs skulle bli värdelösa. Utöver säkerheter justerar banken därför också graden av finansiering och amorteringskrav (Bilaga 5). Förutom dessa två säkerheter beskrivs andra säkerheter som borgen (Bilaga 7) men också företagshypotek (Bilaga 5). Detta används då banken inte belånar ett objekt, det som ingår som säkerhet då är kundfordringar, lager och maskininventarier (Bilaga 5). Vidare benämns den del av ett lån som banken inte har säkerhet i som blanco (Bilaga 6). Sammanfattningsvis inhämtar långgivare information kring säkerheter för se om de kan minska risken i sin utlåning.

5.1.2 Utvärdering av inhämtad information

Som företagsrådgivare är nästa steg efter inhämtande av material att ta till sig detta och författa ett kredit- eller affärsbedömnings- PM (Bilaga 5, 7 & 8). Detta innefattar först en beskrivning av kunden, dess verksamhet, bokslutet och framtidsutsikten. En andra del i PM:et är sedan mer finansiellt inriktad på att långgivaren gör en nyckeltal-, lönsamhets- och räkenskapsanalys. Vidare följer PM:et en väldigt strikt mall som påstås vara baserad på gällande regler, där den dessutom måste godkännas av finansinspektionen (Bilaga 5). En annan långgivare nämner en sorts scoring-modell som är likartad ovan PM, däremot är fokus i den mer riktad på de mjuka variablerna även om den till viss del består av nyckeltal. Huruvida denna korrelerar med regelstandarderna Basel 3 lämnas osagt (Bilaga 6). Intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) belyser i intervjun att det första steget i utvärderingen är att tro på ägaren eller ledaren, om det brister i den delen går långgivaren inte vidare med ärendet. Det som händer ifall långgivaren istället känner ett förtroende är att bedömningen tenderar att bli mer sifferbaserad. Siffrorna och de hårda variablerna har alltså ingen betydelse ifall de mjuka variablerna inte känns bra (Bilaga 8). Intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) beskriver de hårda variablerna som konkreta siffror som visar hur det går för företaget. Däremot kan ett förtroende för kunden och dess affärsidé få långgivaren att gå lite utanför mallen (PM:et), detta beror dock på storleken på lånet, säkerheterna och riskerna (Bilaga 7). Kortfattat handlar utvärderingsprocessen om en helhetsbedömning av bolaget, som sedan ska fungera som ett beslutsunderlag (Bilaga 6, 7 & 8). Resultatet av ovan är en riskklassificering (rating), som är avgörande för ifall långgivaren ska gå vidare med krediten. Om ratingen är för låg lägger långgivaren ner ärendet, men om det överstiger bankens nivå och vilja att ta risk går ärendet vidare (Bilaga 8). Nedan avsnitt beskriver betydelsen av respektive informationskälla för kreditbedömningen, uppdelat i hårda och mjuka variabler, följt av ett avsnitt om faktorer som kan påverka den inhämtade informationens betydelse.

5.1.2.1 Informationskällornas (cues) betydelse

Generellt för samtliga variabler ansåg intervjuobjekt 1 och 2 (Bilaga 5 & 6) att framåtriktad information var av stor betydelse, men den historiska informationen ansågs också fylla en funktion. Vad gäller de hårda variablerna så beskrev vissa långgivare balansräkningen och resultaträkningen som de mest betydelsefulla informationskällorna i bedömningsprocessen (Bilaga 7 & 8). I resultaträkningen ansågs ett positivt resultat viktigt, detta för att se att verksamheten fungerade (Bilaga 7). Intervjuobjekt 3 (Bilaga 7) var väldigt noga med att se att en rimlig ägarlön togs ut. Ifall detta inte gjordes var det svårt att motivera varför någon driver företag. Andra långgivare hävdar istället att det är kassaflödet som är den absolut viktigaste informationskällan (Bilaga 5, 6 & 7). Motiveringarna var att kassaflödet visar på återbetalningsförmågan av en eventuell kredit (Bilaga 6). Ett positivt nutida samt framtida kassaflöde, med rimliga antaganden, som går ihop med investeringen är ett tecken på bra återbetalningsförmåga (Bilaga 6, 7 & 8). Även om investeringen i sig skulle kunna generera ett bättre utfall för företag, är det fortfarande viktigt att där finns en återbetalningsförmåga (Bilaga 7). Det räcker heller inte att verksamheten bara genererar pengar i förhållande till investeringen, det ställs även krav på en buffert (Bilaga 7 & 8). Intervjuobjekt 2 (Bilaga 6) framhöll även kassaflödets betydelse oavsett vad för slags lån det avsåg.

Mindre betydelsefulla hårda variabler ansågs av majoriteten vara förvaltningsberättelsen, noterna och nyckeltalen. Förvaltningsberättelsen ansågs vara standardiserad och torr, istället påpekades kundkontakt som en mer betydande informationskälla (Bilaga 5). Vikten av denna var även låg då långgivare förutsätter att där inte är några konstigheter, däremot kontrolleras den så att den tillstyrks utan invändningar av revisorn (Bilaga 6 & 8). När det kommer till noterna

beskrivs de mer som komplementerande och förfinad information till resultat- och balansräkningen (Bilaga 6 & 8). För intervjuobjekt 2 och 4 (Bilaga 6 & 8) var det en självklarhet att titta på noterna, det beskrevs som en del av helhetsbedömningen. Dess betydelse är främst att utgöra ett material för djupare förståelse av vissa poster, däremot genomförs oftast ingen detaljerad genomgång av dem (Bilaga 6, 7 & 8). Intervjuobjekt 1 beskrev vidare att ifall en bedömning redan känns bra, baserad på viktigare information, blir genomgången av noterna mer hastig och övergripande. Långgivaren beskrev även en besvikelse över att mindre och mindre noter framställs nuförtiden. Detta leder till att noterna måste komplementeras med extra information från kund. Sammanfattningsvis ansågs noterna innehålla bra information, men inte av samma betydelse som tidigare framställda hårda variabler (Bilaga 5).

Den sista hårda variabeln som långgivarna redogjorde för var nyckeltalen, där betydelsen av dessa varierade mellan långgivarna. Intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) var den långgivare som ansåg att nyckeltalen var av störst betydelse, detta eftersom nyckeltalen var den mest avgörande faktorn för tidigare nämnda rating. Om ratingen inte är tillräckligt bra kommer inget lån beviljas. Nyckeltalen som styr ratingen är räntetäckningsgrad, räntabilitet på totalt kapital, rörelsemarginal, soliditet och skuldsättningsgrad. Därmed får dessa anses vara de viktigaste nyckeltalen (Bilaga 8). Övriga intervjuobjekt karakteriserade även soliditet som det mest betydelsefulla nyckeltalet, där specifika krav på en lägstanivå ibland finns (Bilaga 5, 6, 7). Nyckeltalen relevans kan även skilja beroende på bransch. Ett exempel kan det vara lageromsättningshastighet som är extra viktigt i handelsföretag (Bilaga 6). Några andra mått som ansågs viktiga var likviditetsmått, EBITDA och skuldsättningskvot (Bilaga 6, 7 & 8). Sistnämnda beskriver hur mycket verksamheten genererar i förhållande till skuldsättningen, vilket intervjuobjekt 4 ansåg var ett av de viktigaste nyckeltalen. Avslutningsvis är det däremot aldrig nyckeltalen som avgör om en kredit ges eller inte (Bilaga 7).

Av de mjuka variablerna framställs information kring lånets syfte som det av störst betydelse (Bilaga 5, 6 & 7). Enligt intervjuobjekt 2 (Bilaga 6) är informationen kring vad lånet ska användas till viktig då syftet kan komma påverka vikten av andra finansiella faktorer. Detta i sig kan innebära att ytterligare info behövs. Exempelvis kan en investering i sig generera pengar, men det är viktigt att förstå hur detta kommer ske (Bilaga 6 & 6.1). Majoriteten av långgivarna beskriver även vikten av fakta kring ägaren, verksamheten och affärsidén (Bilaga 6, 7 & 8). Återigen kvittar det hur siffrorna ser ut om personerna bakom inte är rätt (Bilaga 6). Om det finns eventuella säkerheter är detta också betydande information, då de är avgörande för beslutet (Bilaga 6). Intervjuobjekt 3 (Bilaga 7) betonar däremot att vissa kunder är väldigt duktiga på att prata och argumentera för sitt bolag, därmed anser hen att de mjuka variablerna inte får väga för tungt. Istället handlar det återigen om en helhetsbedömning av samtliga mjuka och hårda variabler.

5.1.2.2 Faktorer som kan påverka den inhämtade informationens betydelse

En faktor som kan påverka den inhämtade informationens betydelse är företagets storlek (Bilaga 5, 6 & 8). Vid bedömning av mindre företag är de mjuka variablerna av större betydelse, jämfört med de hårda variablerna (Bilaga 5). Motsatsvis om det är ett stort bolag är de hårda variablerna viktigare, främst nyckeltalen, då inhämtandet av mjuka faktorer försvåras. Detta eftersom personerna bakom bolaget blir mer distanserade från långgivaren. Det skrivs dessutom oftast tilläggsavtal gällande löpande uppföljning av vissa av de stora bolagens nyckeltal (Bilaga 5). De flesta långgivarna är därmed överens om att nyckeltalen betydelse ökar i takt med bolagets storlek (Bilaga 5, 6 & 8). Bakgrunden till varför så är fallet är att större bolags nyckeltal anses mer rättvisande jämfört med mindre bolags, då små nyanser i ett mindre

företags balansräkning påverkar nyckeltalen mer än i de stora bolagens. Intervjuobjekt 2 (Bilaga 6) gav exemplet att om resultatet ökar med 15 000 kan lönsamheten på eget kapital bli väldigt olika beroende på om det är 50 kr eller 50 tkr. Detsamma gäller för samtliga nyckeltal (Bilaga 6). Några långgivare påstår däremot att ett bolags storlek inte har någon effekt på nyckeltalens betydelse (Bilaga 7 & 8). Istället beskrivs bolagets storlek vara mer kopplat till graden av riskhantering och inhämtande av information, där större företag oftast har fler ägare och högre omsättning, vilket bidrar till ökad stabilitet och möjligheten till tillskjutande av eget kapital (Bilaga 5). Intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) beskriver även hur risken oftast är kopplad till en enskild ägare i små bolag, vilket innebär att ifall denna faller bort förlorar banken i sin tur sin fordran. Av den anledningen beskrivs också de flesta förlustaffärerna ske med mindre bolag (Bilaga 8). Generellt har mindre företag större tendens att få problem jämfört med större företag (Bilaga 8). Vidare vid utvärdering av stora bolag tenderar det också att bli mindre personberoende, men det är ändå fortfarande viktigt att säkerställa de mjuka faktorerna (Bilaga 6 & 6.1). Intervjuobjekt 2 (Bilaga 6) påstår även att det i grunden är samma information som är relevant för långgivaren och att det är återbetalningsförmågan som är det absolut viktigaste, oavsett företagets storlek.

En andra faktor som kan påverka betydelsen av information är om caset berör en ny eller befintlig kund. En ny kund är enligt intervjuobjekt 3 "som ett blankt blad" (Bilaga 7), där mängden information som är betydande blir större. Det första kreditbeslutet anses vara det viktigaste och därmed är samtliga variabler av stor betydelse (Bilaga 8). Vad gäller en befintlig kund som sköter sig och som banken har förtroende för, inhämtas inte lika mycket mjuka variabler (Bilaga 5). Däremot handlar det fortfarande om kundens återbetalningsförmåga (Bilaga 6), som återfinns i de hårda variablerna. Eventuellt minskar behovet och vikten av preliminära siffror, vid en befintlig kund. Istället räcker det med att bokslutet från årets slut inte avviker avsevärt från hur det sett ut historiskt (Bilaga 7).

En sista faktor som långgivare anser skulle kunna påverka informationens relevans är vem det är som utför kreditbedömningen (Bilaga 5, 7 & 8). Intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) beskrev kortfattat hur den baserade sin utvärdering på de mjuka variablerna. Långgivaren påpekade däremot att det är viktigt att siffrorna ser bra ut, men siffrorna och nyckeltalen var inget den funderade djupare kring. Samtidigt beskrev intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) att hen baserade sin kreditbedömning främst på de hårda variablerna. Självklart ska långgivaren tro på kunden, men det är siffrorna som påverkar beslutet (Bilaga 8). Det skiljer även i bedömningen mellan kontors- och regionalnivå, där sistnämnda ser bedömningen av de mjuka variablerna som redan avklarade på kontorsnivån innan de når den regionala nivån (Bilaga 8).

5.1.3 Slutgiltigt beslutsfattande

Det slutliga steget i bedömningsprocess beskrevs av samtliga långgivare som själva beslutsfattandet (Bilaga 5, 6, 7 & 8). Enstaka långgivare beskrev detta steget som redan avgjort i samband med analysen i föregående avsnitt. Det enda som denna beskrev fanns kvar att göra var att finna rätt nivå på kreditens storlek (Bilaga 5). Nedan stycken beskriver en rad faktorer som avgör vem som innehar beslutsmandatet och beslutets varaktighet.

Enligt intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) är två avgörande faktorer för beslutsmandatet volymen på krediten och bolagets rating. Beslutsmandatet på kontorsnivå beskrevs i tre olika nivåer. Först långgivaren själv med ett datorsystem, därefter två tjänstemän tillsammans och slutligen en kontorsdelegation. Sistnämnda består av en kontorschef och en utsedd rådgivare som fått

mandat att bereda ärendet. Majoriteten av alla beslut fattas inom kontoret men vid ytterligare högre nivåer finns regional- och därefter centralnivå (Bilaga 5). Speciellt för de på regionalnivå är att de aldrig träffar kunden samt de aldrig har ett eget mandat, utan deras mandat är alltid i kombination med tidigare kontorsnivå (Bilaga 8). Övriga låntagare beskrev också en likartad process, där det som avgör vem som fattar beslutet är graden av beslutsmandat (Bilaga 6, 7 & 8). Majoriteten av alla som arbetar med företagsrådgivning innehar ett beslutsmandat eller en kreditbeviljningsrätt (Bilaga 6). De som helt saknar beviljningsrätt är oftast de som bereder samtligt material och träffar kunden, dock uteblir de från det slutgiltiga beslut (Bilaga 8).

Vidare beskrev långgivare avgörande faktorer för kreditbedömningens varaktighet som risk, bristfällig information och komplexiteten i kundens verksamhet. Då högre risk innebär högre grad av analys, vilket beslutet sedan främst baseras på är detta en avgörande faktor för varaktigheten. Motsatsvis vid lägre risk krävs mindre analys, däremot kräver alla krediter en viss tid oavsett belopp och risk (Bilaga 5). Intervjuobjekt 3 beskriver även hur banken arbetar med att ta snabba beslut, där ett självklart case kan beslutas på samma dag eller över ett möte med kund. Mycket beror på PM:et och ratingen av bolaget, ifall systemet visar en grön bock går det snabbt för långgivaren att fatta beslut om denne innehar tillräckligt beslutsmandat (Bilaga 6 & 7). Då beslutsmandatet är kopplat till volymen på lånet, kommer lån som ska tas på centralnivå genomgått många bedömare vilket drar ut på tiden (Bilaga 8). En andra faktor som påverkar varaktigheten är ifall kunder utelämnar information eller lämnar bristfällig information. De kunder som överlämnar bra och rätt material i tid, påverkar beslutstiden positivt, jämfört med kunder där den primära kontakten är en extern part och inte de ledande befattningshavarna. Skräckscenario är de kunder som önskar en viss kredit men långgivaren vet inte vad pengarna är till för (Bilaga 5). För en kund som återkommande lånar en likartad summa, finns många gånger ett PM redan skrivit. Detta innebär att endast justeringar av PM:et krävs, vilket påskyndar beslutsfattandet (Bilaga 7). Intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) förklarade den viktigaste faktorn som komplexiteten i kundens verksamhet. Vissa bolag, branscher och krediter är mindre komplexa än andra, såsom fastighetslån. En komplex verksamhet beskrevs som verkstadsbranschen där det krävs mer omfattande analyser av verksamheten men också den branschen, vilket drar ut på varaktigheten på beslutsfattandet (Bilaga 8).

5.2 Kreditbedömning av caseföretagen

Vad gäller samtliga långgivare beskrev de hur de uppfattade alla case som väldigt lika (Bilaga 5, 6, 7 & 8). Alla caseföretag ansågs som små, baserat på en likartad liten balansräkning och omsättning (Bilaga 5, 6, 6.1). En andra sak som uppmärksammades var branschen som samtliga caseföretag var verksamma inom, detaljhandeln med inriktning mode och välmående. Denna branschen blir alltmer pressad, med låga marginaler och ökad konkurrens (Bilaga 5 & 7). Utifrån branschen beskrevs lageromsättningshastigheten också som låg i alla caseföretagen, sett till vad de var verksamma inom (Bilaga 8). Långgivare påstod att verksamheterna verkade hade det kämpigt, med ackumulerade förluster där vinstmedel var negativa (Bilaga 5 & 6). Intervjuobjekt 3 (Bilaga 7) lade fokus igen vid vikten av rimliga löner, i caseföretagen uppmärksammades dessa som låga. Övergripande skillnader som uppdagades var skillnader i soliditeten mellan bolagen och ökad skuldsättning och minskat eget kapital mellan åren i vissa bolag (Bilaga 6, 7 & 8). Intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) resonerade främst vidare kring det minskade egna kapitalet, där den kom fram till att en förklaring kunde vara ett byte av redovisningsmetod till IFRS 16. Detta resonemang hänförs till caseföretag 1 då de tagit in nyttjanderätter och medföljande skulder i balansräkningen. Avslutningsvis var ratingen på samtliga bolag densamma, vilket främst baserades på fem nyckeltal trots att mindre skillnader

uppmärksammats mellan respektive mått (Bilaga 6.1 & 8). Vidare är följande stycken uppdelade efter bedömningen av respektive caseföretag.

Det som specifikt uppmärksammades av långgivare för caseföretag 1 var att de utöver en svag finansiell ställning inte levererade ett bra kassaflöde, då deras möjligheter att återbetala ett eventuellt lån var låga (Bilaga 5). För ett bolag som tjänar cirka 135 tkr ansågs det däremot rimligt att ett lån på 1 miljon skulle amorteras på 5 år, men som följd av företagets sämre kassaflöde ansågs de generera för lite pengar. Det framhölls dock att resultatet kunnat bli annorlunda om samtliga siffror var i tusental kronor (Bilaga 8). Andra saker som observerades var en lägre omsättning och ökade kostnader sedan tidigare år (Bilaga 7). Mindre viktiga poster i balansräkningen var materiella-, immateriella tillgångar, nyttjanderätter och uppskjutna skattefordringar. Vidare ansågs de starka posterna vara kundfordringar, förutbetalda kostnader och likvida medel. Totalt bedömdes balansräkningen som halvsvag (Bilaga 8). Caseföretag 1 fick avslutningsvis det genomsnittliga betyget 2,125 av 5 baserat på deras finansiella ställning, se tabell 6 nedan.

Vad gäller bedömning av caseföretag 2 ansågs det vara snarlikt övriga två case. Där resultat- och balansräkning var likartade de andra. Det som däremot uppmärksammades var främst lägre lån, mindre leasing och bättre soliditet (Bilaga 5, 7 & 8). I fråga om leasing påpekas att denna minskat, grundat på resonemanget att de inte aktiverat leasingen (Bilaga 7 & 8). Kortfattat följde caseföretag 2 samma resonemang som caset ovan, den genomsnittliga finansiella ställningen bedöms däremot till 2,375 av 5 främst baserat på bättre soliditet (Bilaga 7), se tabell 6.

Kreditbedömningen av det sista caseföretaget (nr. tre) grundades även på ungefär samma tankegång som tidigare case (Bilaga 5, 6, 7 & 8). Däremot ansågs detta bolag var mest likt caseföretag 1, då de båda hade mer leasingskulder än företag 2 (Bilaga 5). Ännu en gång beskrev intervjuobjekt 3 (Bilaga 7) en bättre soliditet, men också de låga lönekostnaderna. Det kommenterades att företagets i princip ända starka balanspost var de likvida medlen, resterande poster var relativt svaga (Bilaga 8). Sammantaget var bedömningen av företagets genomsnittliga finansiella ställning 2,375 av 5, se tabell 6 nedan.

Tabell 6, Caseföretagens finansiella ställning.

Case	Intervjuobjekt 1	Intervjuobjekt 2	Intervjuobjekt 3	Intervjuobjekt 4	Genomsnittlig bedömning
Nr. 1	2	2,5	2	2	2,125
Nr. 2	2	2,5	3	2	2,375
Nr. 3	2	2,5	3	2	2,375

Bedömning av företagens finansiella ställning baserat på en kvotskala mellan 1-5, där 1 är mycket dålig och 5 är mycket bra. Se casefråga 1 (Bilaga 1, 2 & 3 s.11)

En intervjufråga som uppkom var ifall en förändring från kronor till tusental kronor, skulle fått någon inverkan på långgivarens bedömning av respektive caseföretags finansiell ställning. Enligt intervjuobjekt 2, 3 och 4 (Bilaga 6, 7 & 8) ansågs detta inte ha någon inverkan på dess bedömning, en anledning var att relationen mellan nyckeltalen förblev den samma. En annan förklaring var att det handlade mer om hur kunden sköter sig, än de finansiella siffrorna. I kontrast till detta bedömde intervjuobjekt 1 (Bilaga 5) att bedömningen av caseföretag 1 och tre säkerligen hade påverkats. Baserat på att företag 1 hade mindre eget kapital och mer skulder

hade detta bedömts sämre, jämfört med tidigare. Företag 3 hade på grund av högre skuldsättning, som följd av sin valda redovisning av leasing, även de bedömts inneha sämre finansiell ställning. Detta baserades främst på resonemanget att nyckeltalen var mer avgörande, för beslutet, för större företag (Bilaga 5). Vidare kommenterades ingen förändring i bedömningen av företag 2.

5.3 Långgivare medvetenheten kring IFRS 16

Avseende redovisningsprinciper i allmänhet påverkas långgivare i olika grad beroende på vad för slags företagskunder de oftast hanterar. En långgivare måste dock övergripande förstå lite om K2, K3 och även IFRS (Bilaga 8). Det är främst de stora företagen, däribland de som ingår i koncerner, som påverkas av diverse redovisningsprinciper vilket långgivare måste förhålla sig till (Bilaga 5 & 8). Några intervjuobjekt beskriver hur de ibland har föreläsningar kring detta med en revisor eller revisionsbyrå, men det kan även handla om interna utbildningar (Bilaga 6 & 8). Andra framhäver istället vikten av en mer framåtblickande bild, där kundens perspektiv är viktigare än redovisningsreglerna. Återigen menar dessa att redovisningen är en ögonblicksbild och förtroendet och framtiden är av större vikt, däremot är det fortfarande viktigt att förstå underlaget som mottas (Bilaga 5 & 7).

Specifikt beträffande IFRS 16 har bankerna i olika grad informerat långgivarna. Två långgivare beskrev hur informationen kring detta inte hade hunnit nå ut till kontorsnivåerna än, däremot beskrevs hur kreditanalytiker på regionalnivå troligtvis besatt mer kunskap (Bilaga 6 & 7). Intervjuobjekt 3 (Bilaga 7) påpekade även att det första steget i informationsprocessen inte var banken utan de som redovisar, istället har banken sitt eget regelverk som de håller sig uppdaterade kring. Kreditanalytikern, som arbetar på regionalnivå, beskrev som ovan påpekat att det är deras uppgift att informera kontoren. Kreditanalytiker är därmed medvetna om IFRS 16, vilket inte alla långgivare behöver vara. De långgivare som kommer i kontakt med bolag som tillämpar IFRS 16 är förmodligen medvetna om hur de ska hantera detta i sin bedömning, men med det sagt bör även övriga långgivare, med god bankkompetens, kunna hantera dessa bolag (Bilaga 8). Vidare beskrevs kreditanalytiker som en mer insatt långgivare i redovisningsstandarder, som följd av deras huvudsysslor kreditgivning och bokföringsanalys (Bilaga 8).

De som arbetar över kontorsnivån beskrivs även arbeta med analyser kring hur redovisningsförändringar kan komma att påverka bankens kreditportfölj. Detta resulterar i att eventuella justeringar i framtida kreditbedömningar behövs göras, för att få fram ett mer verkligt resultat (Bilaga 5 & 6). Däremot förklarar intervjuobjekt 1 och 3 (Bilaga 5 & 7) hur de personligen hitintills inte gjort några justeringar för IFRS 16, istället har bedömningen fortsatt som vanligt. I motsats till detta beskrev intervjuobjekt 4 (Bilaga 8) hur de, framför allt för hyreskontrakt, uppmärksammat stora effekter av övergången till IFRS 16. På grund av detta har justeringar gjorts där långgivare i princip bortser från hyreskontrakten, för att inte ge en missvisande bild av företaget. En annan situation är där företag med operationell leasing, i form av bilar etcetera, har en räntebärande skuld som långgivaren bör ha beaktat tidigare. Om så inte är fallet kan en annan bedömning av företaget ske (Bilaga 8).

Främsta effekten som långgivare uppdagat av övergången till IFRS 16, är behovet av att förklara vad som egentligen hänt i de större bolagens balansräkningar. Eftersom jämförbarheten i nyckeltalen mellan åren försämras måste långgivare beskriva varför så är fallet. Då ett av de mest påverkade nyckeltalen soliditet också är avgörande för det slutgiltiga beslutet, är det av stor vikt att förklara och förstå den bakomliggande förändringen (Bilaga 8).

Avslutningsvis handlar det däremot fortfarande om en helhetsbedömning där det viktigaste är återbetalning av krediten (Bilaga 5 & 6). Långivare beskrev även att de befinner sig i ett gränsland, där de är verksamma inom finansiering men samtidigt måste förstå redovisningsprinciper. Detta för att i slutänden kunna fatta korrekta beslut (Bilaga 6).

6. Analys

I analyskapitlet relateras den insamlade empirin till de modeller, teorier och den tidigare forskning som presenterats ovan. Till en början analyseras relevansen av de mjuka- respektive de hårda variablerna, främst kopplat till tidigare forskning kring 5C-modellen. Därefter analyseras vilken effekt implementeringen av IFRS 16 har på långgivares beslutsprocess, detta med teoretisk utgångspunkt Brunswik lens model och tidigare forskning relaterad till modellen.

6.1 De mjuka variablernas relevans

Character, collaterals och conditions innefattar till stor del det som tidigare refererats till som mjuka variabler. Svensson (2003) & Beaulieu (1996) benämnde dessa som sociala faktorer. Green (1997) kallade det för kvalitativ information. Enligt empirin är lånets syfte det som väger tyngst bland de mjuka variablerna. Detta stöds delvis av Sjöberg & Hedelins (1994) studie, som rankade affärsidén (som i den undersökningens fall var synonymt med lånets syfte) som en tungt vägande faktor tillsammans med låntagarens personliga egenskaper vid långivares bedömning. Dock ansåg Hedelin & Sjöberg (1994) att personliga egenskaper och syfte med lånet skulle vara av likvärdig vikt, medan empirin i denna uppsats tyder på att syfte skulle vara mer väsentligt. En intressant kontrast är att i en av intervjuerna så har siffrorna ansetts ha ringa betydelse om inte personlighetsfaktorn är på plats, medan i en annan intervju är kreditgivaren uttryckligen noga med att inte ge personlighet en för stor roll i bedömningen. Detta stödjer Greens (1997) teori om att det är de kvalitativa variablernas vikt och tolkning som varierar mest mellan olika kreditgivare.

Vidare så belyses i empirin hur företagets storlek spelar en avgörande roll för hur pass tungt mjuka variabler väger i bedömningen, där de mjuka variablerna beskrivs som mer avgörande ju mindre företag det är. Tidigare forskning av Dudycha och Naylor (1966) styrker även varför hårda variablers betydelse ökar vid större företag och mjuka vid mindre företag. Eftersom långgivare är mer distanserade från ägaren och bolagsstyrelsen i ett stort bolag blir betydelsen av de mjuka variablerna lägre, men däremot addering av de hårda variablerna underlättande för kreditbedömningen. Detsamma gäller för mindre bolag där de mjuka variablerna är av hög betydelse, vilket innebär att addering av hårda variabler kan vara ogynnsamt för bedömningen. Casen kategoriseras, enligt både vad som sagts under intervjuerna och enligt Danos, Holt & Imhoff:s (1989), som mindre företag. Detta kan förklara varför lånets syfte varit något som efterfrågas i flera intervjuer samt varför bristen på mjuk fakta överlag poängterats. Även Greens (1997) resonemang om hur tidigare kunder bedöms annorlunda än nya kunder stöds av empirin. Green (1997) menade att befintliga kunder kan bedömas till stor del på premissen av tidigare samarbete, vilket uppges även i empirin, i form av att en kund som banken har förtroende för inte bedöms lika hårt på de mjuka variablerna. Istället bedöms dessa företag på premissen att inget avviker anmärkningsvärt från tidigare år. Detta får implikationen att mjuka variabler kan vara som tyngst vägande vid bedömningen av en helt ny kund. Ytterligare en intressant avvikelse är att character, enligt 5C-modellen, till stor del avser en kunds återbetalningsvilja. Detta är något som inte återspeglas i empirin, utan det som kontinuerligt understryks är återbetalningsförmåga som återfinns i capacity, medan kundens egna återbetalningsvilja aldrig nämns.

Användandet av externa parter och bankens nätverk vid inhämtandet av information som gäller ägaren, ledningen och företaget omnämns även i empirin. Svensson-Kling (1999) tar upp

nätverk och externa parter som en informationskälla i sin studie, som påvisar att tjänstemän som jobbar på mindre lokala kontor oftare har bättre tillgång till dessa kanaler och att kreditbedömning i storstäder är mindre personlig. Det empiriska materialet är dock insamlad i en storstad, vilket kan förklara att information från externa parter inte tagits upp som något särskilt betydande i någon av intervjuerna, utan endast som en möjlighet. I intervju 4 (Bilaga 8) lyfts fördelen med att göra affärer med lokala företag fram, vilket kan kopplas till Svenssons-Klings (1999) resonemang kring att den mindre kundbas som är förknippad med lokala kontor kan utgöra en fördel vid informationsinhämtandet kring mjuka variabler. Avseende säkerheter så anser Hedelin & Sjöberg (1994) att de har en betydande roll i bankernas bedömning och Svensson (2003) menar att bättre säkerheter är förknippade med lägre risk. Enligt empirin så beaktas alltid förutsättningarna för säkerheter, där empirin också stödjer antagandet att säkerheter främst har en riskminimerande roll i bedömningsprocessen. Enligt intervju 4 (Bilaga 8) så är säkerheterna en avgörande faktor för beslutet.

Mycket av de mjuka variablerna är inte anknytningsbara alls till regelverksövergångar. Relevansen ligger därför huvudsakligen i analysen av deras vikt avvägt gentemot de hårda variablerna, som redogörs närmare för i nästa stycke. Den mjuka variabel som kan relateras till regelverksövergångar är conditions, då den innefattar externa faktorer och omvärldsanalys. I intervju 1 (Bilaga 5) omnämns en analys av riskfaktorer kopplade till omvärlden, både avseende marknad och bransch, som en del i processen. De exempel som lyftes fram berörde dock branschförändringar och förändringar i valutakurser, inte regelverksövergångar. Regelverksövergångar tycks således inte vara en av de externa faktorer som belyses i någon större utsträckning bland de kreditgivare som undersökningen innefattat, med undantag för kreditanalytikern. Den enda mjuka variabel som inkluderats i de case som presenterats i den här studien är en kort förvaltningsberättelse. Detta var i princip den enda informationen av mjuk karaktär som långivarna i intervjuerna fått ta del av. Förvaltningsberättelsen beskrev kort företaget i frågas verksamhet och branschtillhörighet, vilket var något som flera av de intervjuade anmärkte på. De relaterade ofta sina analyser och kommentarer till verksamhetsbeskrivningen, till exempel genom att förklara vissa siffror och nyckeltal till branschspecifika fenomen. Detta antyder att mjuka variabler kan ha en förklarande roll vid analysen av de hårda.

6.2 De hårda variablernas relevans

Capacity och capital innefattar alla analyser av de finansiella rapporterna, vilket som sagt kan slås ihop till kategorin redovisningsinformation. Detta är vad som refererats till som hårda variabler, där olika långivare värdesätter de hårda variablerna olika högt. Både Danos, Holt & Imhoff (1989) samt Berry & Robertson (2006) anser i sina redogörelser att de hårda variablerna är viktigare än de mjuka. Likväl redogör Bruns (2004) och Beaulieu (1996) i sina undersökningar för att de mjuka variablerna ofta har en mer stödjande karaktär och att de hårda variablerna utgör grunden, vilket kan anknytas till tidigare resonemang om att empirin visat att de mjuka variablerna kan ha en "förklarande roll vid analysen av de hårda". Hedelin & Sjöberg (1994) anser dock de mjuka vara avsevärt viktigare, och gav de mjuka variablerna affärsidé, säkerheter och personliga egenskaper en betydligt större vikt än någon av de andra undersökningarna i teorin. Dock belyste denna undersökning endast nyföretagare, vilket kan förklara skillnaden. De case undersökningen i denna uppsats bygger på var inte nystartade företag, vilket gör Hedelin & Sjöbergs (1994) slutsatser mindre relevanta för analysen. Svensson-Kling (1999) ansåg att de mjuka variablerna hade en mer progressiv karaktär än de hårda. Enligt ovan empiri stöds att framåtblickande information är av stor vikt, men huruvida framåtblickande information korrelerar med mjuka variabler återfinns inget stöd för.

Empirin är, likt teorin, lite tvetydig kring frågan ifall de hårda variablerna väger tyngre än de mjuka. Vad som upprepade gånger understryks är att det rör sig om en helhetsbedömning. Dock så stöds resonemanget kring att redovisningsinformation är allt viktigare ju större företaget är, utan konflikt, av empirin, i linje med Danos, Holt och Imhoff:s (1989) teori om att den finansiella informationen är en viktigare indikator för större företag än små. Enligt intervju 4 (Bilaga 8) spelar som sagt inte siffrorna någon roll ifall det personliga inte är på plats, medan det i samma intervju sägs att det slutgiltiga beslutet ändå huvudsakligen vilar på de hårda variablerna. I intervju 1 (Bilaga 5) konstaterar långgivaren att hen baserar sin bedömning mycket på de mjuka variablerna utan att snöa in för mycket på det hårda variablerna. Samtidigt menar den i intervju 3 (Bilaga 7) som tidigare nämnt att de mjuka variablerna inte bör ges en för stor tyngd eftersom vissa är väldigt bra på att prata för sin sak, vilket kan påverka bedömningens träffsäkerhet negativt. Enligt intervju 3 (Bilaga 7) är nyckeltal inte något som avgör ifall en kredit beviljas eller inte, medan personen i intervju 4 (Bilaga 8) menar på att de spelar en stor roll vid bedömningen. Vad som dock återkommande understryks av flera intervjuade som en viktig aspekt är återbetalningsförmågan, vilket är en hård variabel. Återbetalningsförmågan nämns som den absolut viktigaste faktorn i flera intervjuer.

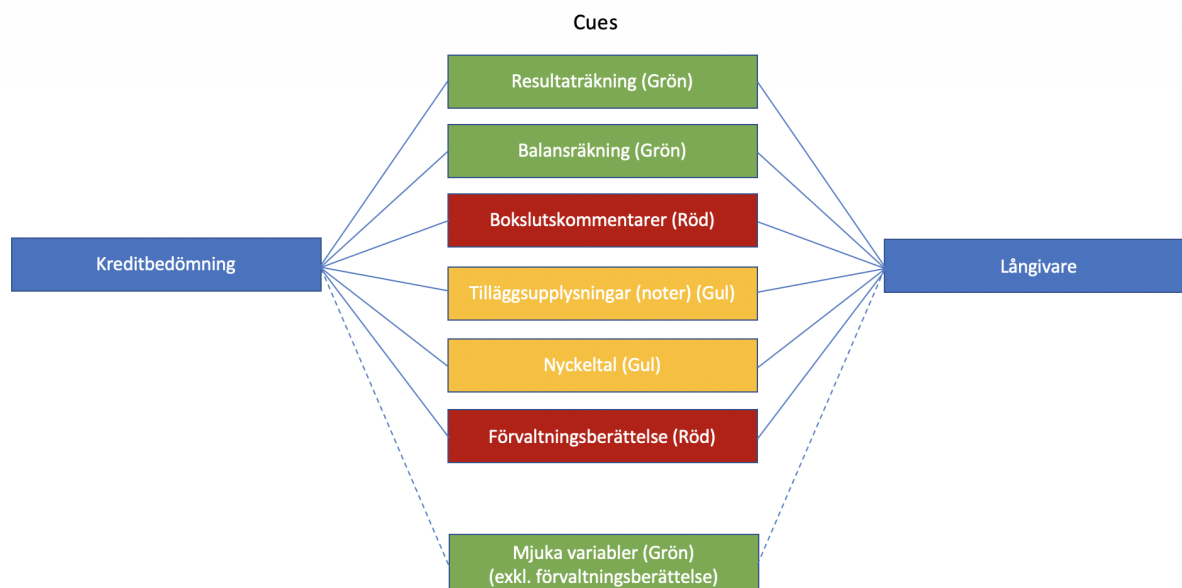
Gällande vikten av de olika hårda variablerna i relation till varandra, är också både teori och empiri aningen motsägelsefull. Berry & Robertson (1985 citerad i Berry & Robertson, 2006) rangordnade en reviderad årsredovisning som det viktigaste i sin undersökning, men Berry & Robertson (2006) kom fram till att detta förändrats och att det nu är kassaflödesanalysen som är viktigast. Detta har gott stöd i empirin, då kassaflödet nämns som den viktigaste informationskällan i tre intervjuer (Bilaga 5, 6 & 7), med motiveringen att återbetalningsförmågan enklast utläses därifrån (enligt Bilaga 6). Enligt intervju 4 (Bilaga 8) så är det dock ett positivt resultat som är den främsta indikatorn på en välfungerande verksamhet, vilket därmed innebär god återbetalningsförmåga. Tyngden hamnar alltså istället i resultat och balansräkningen. Det rådde dock en relativt enhetlig uppfattning i intervjuerna om att noter och nyckeltal hade en underordnad roll gentemot kassaflöde, resultat- och balansräkning. Empirin visar att noterna är något som långgivarna tittar på som ett komplement till övriga hårda variabler, men att de inte studeras i detalj i samma utsträckning som variabler såsom resultat-och balansräkning. I intervju 1 (Bilaga 5) nämndes att genomgången av noterna blir mer eller mindre slarvig om övriga faktorer förmedlar en god bild. Bristen på uppmärksammandet av noterna kan kopplas till ICAEW:s (2013) forskning som ifrågasatt innehållet i noternas relevans och kommunikerbarhet. En intressant kontrast här är att då ICAEW främst belyser problemet med överflödlig information, samtidigt som långgivare i intervju 1 (Bilaga 5) uttryckte en besvikelse över att allt mindre noter framställs. Avslutningsvis så kan det konstateras att det främst är de hårda variablerna som anknyter till IFRS 16. Precis som det är redogjort för i avsnitt 3.1 finns det belägg för att resultaträkning, balansräkning, kassaflödet och nyckeltalen kommer påverkas av övergången, vilket stämmer överens med vad empirin visar.

6.3 Variablernas betydelse i anpassad Brunswik lens model

Empirin stämmer även förhållandevis väl överens med lensmodellen. Med grund i uppsatsens kvalitativa upplägg är det svårt att precisat avgöra den vikt som ligger i just de cues som påverkas av IFRS 16. Men med hjälp av ovan analys, av vikten i de olika informationskällorna, har en adaptation av lensmodellen kunnat genomföras, för att visa på vilka cues som har en större vikt vid ett beslut. På denna bas har nedan adaptation av lensmodellen tagits fram, se tabell 7. Först ämnar tabellen att pedagogiskt visa de viktiga informationskällorna (cues:en), för att

därefter användas till att analysera den effekt implementeringen av IFRS 16 har på långgivarens beslutsprocess.

Tabell 7. Informationskällans betydelse (cue), utifrån anpassad Brunswik lens model



I adaptationen av modellen har de olika cues:en krediterats med tre olika färger beroende på dess inverkan på det slutgiltiga beslutet såväl som ytterligare en cue, mjuka variabler, som adderats. De gröna cues:en anses alltid vara viktiga. Relaterat till intervjuerna och ovan analys råder det konsensus kring att resultat-, balansräkning och mjuka variabler (exkl. förvaltningsberättelse) är de viktigaste faktorerna att grunda sitt beslut på. Vidare utgör de röda cues:en de informationskällorna som ansetts vara minst viktiga. Detta är cues som kan anses vara användbara men inte i samma utsträckning som de andra. Av tabell 7 och tidigare analys framkommer att förvaltningsberättelsen och bokslutskommentarerna anses som röda cues enligt långgivare. Den sista färgkategorin gul symboliserar de cues som definierats, i tidigare empiri och analys, som mindre viktiga men som korrelerar med vissa andra faktorer och kan därmed öka i vikt givet vissa omständigheter. Till denna kategori hör tilläggsupplysningar (noter) och nyckeltal. Angående omständigheter som kan påverka vikten av de gula cues:en har fyra faktorer uppdagats i empirin, som påverkar vikten av nyckeltalen; företagets storlek, vem som fattar beslut, varaktigheten på beslutet och om det är en ny eller befintlig kund. Generellt för tilläggsupplysningar är att de endast ansågs nödvändiga ifall djupare förståelse av resultat- och balansräkningen behövdes. Uppsatsens tyder även på att de tilläggsupplysningar som tillkommer den nya implementeringen inte utnyttjas till någon större grad i beslutsfattandet, där merparten av långgivarna inte belyste någon speciell vikt vid tilläggsupplysningarna. Detta stämmer överens med teorin presenterad av ICAEW (2013), ICAS & NZICA (2011) som påpekar att tilläggsupplysningarna inte spelar en så stor roll som regelmakarna påstår, dessutom finns där ett överflöd av information i noterna. Av den anledningen pendlar vikten av noterna mellan den röda och gula kategorin, samtidigt som nyckeltalen skiftar mellan den gula och gröna kategorin. Påverkan på vikten av de gula cues:en skapar i sin tur små variationer i vilken effekt implementationen av IFRS 16 har på beslutsprocessen.

6.3.1 Informationskällornas påverkan på kreditbedömningen

Nedan analys kommer endast beröra de informationskällor som påverkas av effekterna av IFRS 16 implementeringen, alltså de cues som manipulerats i samtliga tre case. Detta som följd av att de cues som inte påverkas av förändringarna av IFRS 16 inte kommer vara utsatta för manipulering, därmed kommer beslut baserad på sådan information förbli densamma. De cues i tabell 7 som ej påverkas är, som nämnt i avsnitt 3.2.1, bokslutskommentarer, förvaltningsberättelsen och de övriga mjuka variablerna.

Eftersom de cues som ansetts viktiga korrelerar med de cues som manipulerats, i linje med IFRS 16, skulle en större variation i bedömningen mellan casen tyda på en större betoning på just de informationskällorna. Det vill säga, desto större vikt som läggs vid resultat-, balansräkning och nyckeltal desto större skillnad bör uppstå mellan bedömningen av case 1, 2 och 3. Den presenterade datan kring långgivarnas bedömning av casen visar dock på att de inte bedömer någon större skillnad casen emellan, vilket i sin tur tyder på en mindre värdering av skillnaderna i de hårda variablerna. Detta är vidare något som delvis bekräftar vikten av de mjuka variablerna, som vissa långgivare i empirin framhävde. En del av långgivarna angav att siffrorna till och med skulle kunna anses vara sekundära till de mjuka värdena såsom en tillförlitlig ägare, men så länge siffrorna inte är helt förkastliga kan ett kreditbeslut fattas utan vidare hänsyn till nyckeltal (Bilaga 5). Denna distinktion mellan hårda och mjuka värden spelar en stor roll vid analysen kring vikten de cues som implementationen av IFRS 16 påverkar, vilket antyder att de förändringar som uppstår inte påverkar beslutet något avsevärt. Eftersom långgivarna tycks lägga större vikt vid mjuka värden påverkar inte de förändringar IFRS 16 utlöser, i de hårda variablerna, det slutliga beslutet i någon större grad.

En annan intressant analys är att även om nyckeltalen vägs in i beslutet, på grund utav faktorer som ett större företag eller en annan långgivare, gav förändringen i dessa ingen effekt på bolagets rating (finansiella ställning). Trots att implementeringen av IFRS 16 i tidigare forskning och denna uppsats konstaterat att nyckeltalen indirekt påverkas genom att resultat- och balansräkningen förändras, får det ingen effekt på långgivares bedömning. Även om ratingen baseras på nyckeltal, vilket implementeringen påverkar, var ratingen i samtliga tre caseföretag densamma. Den främsta förklaringen till detta är att IFRS 16 påverkat nyckeltalen, i casen, i för liten grad. Av den anledningen har inte förändringen fått något utslag på ratingen. Av denna analys kan därmed utläsas att oavsett nyckeltalens relevans har IFRS 16:s effekter ingen inverkan på ett företags finansiella ställning, baserat på förändringar i de framställda casen.

Som ovan nämnt tyder både intervju- och casedelen av empirin på att den förändring i nyckeltalen som uppstår i och med implementeringen av IFRS 16 har en mindre påverkan på det slutgiltiga beslutet, trots variationerna som uppstår i och med storlek och bransch. Dock är dess påverkan på beslutsprocessen ett faktum. Detta knyter väldigt väl an till Brunswiks lens model. När långgivarna presenteras med ett antal cues skapar de en lins att titta igenom, en lins som inte ger en fullständig bild utan sammansättningen av cues och hur cues:en används avgör hur fullständigt underlaget för beslutet är. Trots att den lins som långgivarna tittar igenom inte helt stämmer överens med verkligheten, då bakgrunden till förändringarna i nyckeltalen inte alltid uppmärksammas, påverkas inte det slutgiltiga beslutet. Detta uttrycks i det empiriska materialet där endast en av fyra långgivare var medveten om IFRS 16. Vidare ökar medvetenheten om förändringen också då långgivare arbetar närmare den centrala nivån inom banken. Tolkningsvis är de som arbetar över kontorsnivå mer medvetna om IFRS 16 och bör även beakta implementeringseffekterna i större utsträckning. Faktumet att det ändå inte framkom några större variationer i casereslutaten (i tabell 7), mellan den medvetna och de omedvetna, tyder i sin tur på en större betoning av de mjuka variablerna i beslutsprocessen.

Även om det kan konstatera att långivarnas lins är tillräcklig för att ta ett rättvist beslut har de inte en optimal lins att basera sitt beslut på. Med andra ord skulle långivarna, med mer information och kunskap kring implementationen av IFRS 16, få en djupare förståelse för sitt beslut. Tidigare forskning av Hoghart (2019) förkastas därmed till viss del, då även om beslutet fattas på bristfällig information (omedvetenhet kring IFRS 16) får det ingen effekt på bedömningen. Detta beror på att den bristfälliga informationen inte påverkar beslutsunderlaget i tillräckligt stor grad.

Vidare beskrivs i empirin hur vissa långgivare lägger stor vikt vid de hårda variablerna, främst resultat- och balansräkning, men som ovan analys tyder på verkar de mjuka variablerna inneha större betydelse. Ett intressant perspektiv på detta fenomen återfinns i Bruns (2004) forskning, som fann att långivarna (då de blivit tilldelade case, på ett liknande sätt som i denna studie) lade en större tyngd vid en variabel vid intervjun, men att de enligt de framställda casen i själva verket bedömt främst utifrån andra variabler. Bruns (2004) hänförde detta till bristande självinsikt hos långivarna. Detta fenomen hänför sig däremot inte till alla långgivare då enstaka återkommande i intervjun och casen koncist beskrev, i detta fallet, de mjuka variablerna som viktigast för beslutsfattandet.

I caseresultatet syns det att samtliga beslutsfattare, förutom en, bedömer de tre företagen likvärdigt. Detta är en bedömning som skulle kunna anses vara "korrekt" med tanke på att det inte är någon skillnad mellan bolagen mer än att de använt sig av olika redovisningsmetoder, vilket stämmer väl överens med vad Libby (1977) uttryckt angående kontinuitet för beslutsfattare. Den person som inte bedömt företagen lika har gjort så beroende på skillnader i soliditeten. Detta är ett av nyckeltalen som påverkas av implementeringen av IFRS 16 och därmed skulle bedömningen kunna anses vara felaktig. I exemplet var det case ett, som redovisat enligt den förenklade övergångsmetoden, som fått en sämre bedömning av finansiell ställning. Detta tyder på att bolag som använder sig av den förenklade övergångsmetoden löper större risk för att bli felbedömda i en creditsituation.

7. Avslutning

I efterföljande kapitel diskuteras uppsatsens resultat och de slutsatser som dragits. En diskussion och reflektion förs kring uppsatsens genomförande och intressanta faktorer som författarna upptäckt under skrivandets gång. Avslutningsvis ger författarna förslag till vidare forskning.

7.1 Slutsatser

Implementeringen av IFRS 16 påverkar långgivare, då informationen de inhämtat är sådan som påverkats av övergångseffekterna till IFRS 16. Analysen framhäver resultat- och balansräkning som de två viktigaste informationskällorna, av de hårda variablerna, som även är direkt påverkade av IFRS 16. Detta leder till slutsatsen att det materialet som långgivare inhämtar och grundar sina beslut på är påverkade av implementeringen av IFRS 16. Uppsatsen kan därmed fastställa att implementeringen av IFRS 16 definitivt påverkar kreditinstitutens beslutsprocess, men den stora frågan är hur och till vilken grad IFRS 16 påverkar kreditbedömningen.

En slutsats är att långgivares kreditbeslut, oavsett deras medvetenhet eller omedvetenhet angående IFRS 16 och dess implementeringseffekter, inte påverkas överhuvudtaget. Eftersom ingen skillnad mellan medvetna och omedvetna långgivares kreditbedömning uppdagats, kan det konstateras att effekten av IFRS 16-implementeringen varit för liten eller påverkat mindre viktiga poster inom de viktiga hårda variablerna i casen. Det är alltså många andra faktorer som påverkar beslutet, implementeringen av IFRS 16:s effekt blir därmed liten jämfört med övriga faktorer. Fortsatt konstateras det att långgivare vid kreditbedömning lägger störst vikt vid de mjuka variablerna, däribland företagets ägare, syftet med lånet, säkerheter, omvärldsfaktorer med mera. Som resultat av det är slutsatsen att implementeringen av IFRS 16 inte påverkar långgivares beslut till någon avgörande grad.

Vidare visade analysen även på små skillnader mellan casebedömningarna, men så pass små att inte kan dras någon generell slutsats mer än att casen bedömts likartat. Även detta tyder på att implementeringen av IFRS 16 inte påverkar kreditbedömningen något avsevärt. Här hade, om större vikt lagts på de faktorer som påverkas av IFRS 16, en större skillnad uppkommit mellan de caseföretag som använder de gamla regelverket såväl som mellan de två övergångsmetoderna. Det är dock viktigt att påpeka att skillnaden genererad av de cues som relaterar till IFRS 16 hade kunnat vara större om casen varit annorlunda utformade. Exempelvis om graden av leasing, gentemot totala tillgångar, varit större hade förändringen i nyckeltalen också varit större. Detta hade i sin tur eventuellt fått effekt på ratingen och det slutgiltiga beslutet. Det som avgör ifall ovan slutsats skulle få effekt på kreditbedömningen är som tidigare analys påpekar, att det beslutet antingen; avser ett större bolag, en ny kund eller utförs av en långgivare över kontorsnivån på banken. Detta eftersom dessa parametrar visat sig öka relevansen av de hårda faktorerna, där effekten av IFRS 16 är konstaterad.

Även om det i analysen endast visat på små skillnader mellan casebedömningarna vittnar den lilla variation som finns om en risk för en annorlunda bedömning på bristande grunder, av företag som tillämpar IFRS 16. En av de fyra intervjuade långgivarna bedömde caseföretag 1 som sämre finansiellt ställt, jämfört med övriga case, trots att den enda skillnaden mellan casen var redovisningsmetod. Case ett som redovisat med hjälp den enkla övergångsmetoden fick, på grund av detta, en sämre kreditbedömning. Risken uppenbaras därmed för felbedömningar

relaterat till bolag som använder sig av den förenklade metoden, en risk som vidare bedöms som liten men som bör uppmärksammas av såväl bolag som långgivare. Vidare tyder analysen på att de tilläggsupplysningar som relaterar till IFRS 16 inte är relevanta. Detta leder till slutsatsen att tilläggsupplysningarna helt enkelt inte hjälpt långgivarna i sitt beslut. Hade tilläggsupplysningarna varit mer relevant utformade hade de sannolikt också uppmärksammats mer av långgivarna, vilket i sin tur hade skapat en tydligare bild av implementeringens effekter, som därefter skulle kunna minska risken för skillnader i kreditbedömning i övergångsperioden från IAS 17 till IFRS 16.

Avslutningsvis är slutsatsen att långgivares kreditbedömning inte påverkas av implementeringen av IFRS 16, relaterat till mindre bolag liknande de som presenterats i casen. Detta då långgivare i detta sammanhang lägger större vikt vid de mjuka variablerna, som inte påverkats av implementeringen av IFRS 16, jämfört med de hårda variablerna som påverkats. Dessutom kan övergångseffekterna varit för små i framställda case och därmed inte skapat tillräckligt distinkta skillnader mellan redovisningsmetoderna och effekten försvinner därmed i bruset av övriga informationskällor. Det går däremot inte att helt utesluta att kreditbeslut skulle kunna påverkas, då vissa företag eller case kan uppvisa större övergångseffekter baserat på leasingintensiteten. Dessutom finns en risk att enstaka omedvetna långgivare ej beaktar IFRS 16 och därmed baserar sitt beslut på ofullständiga grunder, vilket skulle leda till en sämre kreditbedömning jämfört med tidigare standard IAS 17.

7.2 Reflektioner kring IFRS 16 och långgivares beslutsprocess

Som följd av ovan slutsats att, långgivares kreditbedömning inte påverkas av implementeringen av IFRS 16, öppnar detta upp till en djupare diskussion. En intressant fråga, då vissa långgivare var omedvetna om redovisningsprincipens konsekvenser, är vad som skulle kunna få dem att vara mer medvetna om dessa. Eftersom de mjuka variablerna vägde tyngre jämfört med de hårda variablerna bör förmedlingen av övergångseffekterna ske genom dessa. Som följd av att den enda inhämtade informationen som belyser övergången till IFRS 16 är redovisningsinformationen, uppmärksammas detta inte alltid av långgivare. Detta leder i sin tur till att informationsgapet mellan långgivare och deras kunskap kring IFRS 16 förblir likartat. Istället skulle information kring övergången kunnat inhämtas av långgivare via den mjuka variabeln conditions, som långgivare oftast bedömer vara viktigare än redovisningsinformation. Problematiken ligger därmed i att långgivare inte tillgodogör sig information om IFRS 16 genom att djupare undersöka omvärldsfaktorerna. Ett förslag på att lösa detta rådande informationsgap är att någon extern part upplyser långgivare om förändringen. Då det i slutändan är bolag som är låntagare och som löper risken att bedömas annorlunda, jämfört med tidigare, bör ansvaret ligga på dessa att informera. Vidare skulle även revisionsbranschen kunna, utöver vad de redan gör och gjort, ta kontakt med banker och framställa uppmärksammade effekter av implementeringen av IFRS 16.

Den övervägande bristen på medvetenhet kring övergången till IFRS 16 bland företagsrådgivarna som intervjuas, tyder däremot på att den inte anses vara av särskild relevans för deras arbete. Hade regelövergångar som denna varit betydande och inneburit stora konsekvenser för kreditbedömningsprocessen kan det argumenteras för att medvetenheten varit större. Bristen på skillnad i bedömning mellan de olika casen tyder också på att det praktiskt går att påvisa att IFRS 16 inte tycks vara en viktig fråga för långgivare. Det konstaterades till exempel i en intervju att redovisningsregler inte är bankens huvudområde, utan att det istället finns andra regelverk som är mycket viktigare för banken att hålla sig uppdaterad kring. Det kan också argumenteras för att den lins, för att referera till Brunswiks modell, som långgivare

bedömer via klarnar och förbättras i och med de nya reglerna. Valmöjligheter kring redovisning av ett homogent fenomen begränsas vilket torde leda till mindre förvirring och en mer tydlig och enhetlig bild av hur leasingavtal påverkar ett företags finansiella ställning. Jämförbarheten mellan bolag borde i och med detta förbättras. Frågan är hur pass relevant detta är för en långgivare, eftersom de snarare är intresserade av att titta på jämförbarhet inom samma företag över tid, än jämförbarhet mellan olika företag.

En annan fråga som väcks av slutsatsen är vilken innebörd det faktum att mjuka variabler tycks vara mer avgörande för mindre företag, medan hårda tycks vara mer avgörande för större företag. En förklaring till detta fenomen är att stora och små företag bedöms på olika premisser eftersom olika faktorer är viktiga för små respektive stora bolag. En anledning till att små företag bedöms tyngre på mjuka variabler kan vara att de ofta befinner sig i en tillväxtfas eller är relativt nystartade. Då blir det viktigare för långgivaren att bedöma bolaget och ledningens potential snarare än historik. Att ha det tufft med ekonomin är ofta ett självklart faktum för nya bolag, där det kan ta tid för företaget att etablera sig och få bättre koll på finanserna. Hårda variabler tappar därför sin relevans vid bedömning av nyare företag. Däremot förväntar långgivare sig stabilare ekonomi hos större och mer etablerade företag. Dessa ska ha genomgått etableringsfasen, mer eller mindre, samt börjat visa vinst och en mer säker samt stabil finansiell ställning. Det blir då viktigare att titta på hårda variabler, men även jämförelser bakåt i tiden. Detta för att se att verksamheten fungerar väl. Det handlar då mindre om att bedöma potential och mer om att bedöma hur väl verksamheten kontinuerligt fortlöper. Dock så kan det argumenteras för att ett mindre och större bolag som befinner sig i ungefär samma stadiet i livscykeln, inte bör bedömas på olika grunder. Uppsatsens slutsats gav dock ingen riktig indikation på ifall sådant är fallet.

Angående valt teoretiskt perspektiv och empiriskt material finns där vägval som är viktiga att klarlägga och diskutera. Det första är valet av företag som fungerat som mall för utformningen av samtliga caseföretag. Även om bolaget förtidstillämpat IFRS 16 består problematiken att leasingintensiteten, även om den är 10%, kan varit för låg för att få effekt på långgivares kreditbedömning. Däremot ansågs tydligheten i företagets presentation av övergångseffekten som viktigare, då det möjliggjorde en mer korrekt och enklare framställning av casen. En andra effekt av det bakomliggande företaget är att de i samband med IFRS 16 implementeringen också tillämpade IFRS 15 (intäkter från avtal med kund) för första gången. Även om effekterna av IFRS 15 försökts justeras bort, finns möjligheten fortfarande att denna indirekt också påverkat framställt material och efterföljande kreditbedömning. Men då slutsatsen är att hårda variabler inte påverkade beslutet, i någon större utsträckning, antas ingen redovisningsförändring fått inverkan på långgivares bedömning.

Vidare vad gäller det empiriska material var majoriteten av långgivarna verksamma på kontorsnivå, en nivå som endast i enstaka fall arbetar med bolag som tillämpar IFRS. Hade enbart, eller iallafall, en större andel långgivare som arbetar med företag som tillämpar IFRS 16 tillfrågats, hade resultatet kunnat bli annorlunda. Den omedvetenhet och likgiltighet inför IFRS 16 som resultatet visat på kan alltså delvis vara hänförligt till att personerna som intervjuats inte haft anledning till att vara insatta, eftersom de företag de bedömer i sitt dagliga arbete inte påverkas av IFRS överhuvudtaget.

Vidare visar valet av teoretiskt perspektiv på att Brunswik lens model och 5C-modellen är effektiva och användbara verktyg vid denna typ av forskning. All empiri inhämtad från långgivarna är hänförligt till 5C-modellen och kan placeras under någon av dess olika punkter, vilket visar på att det är en heltäckande sammanställning av allt som kan betraktas av och är

relevant för en långgivare. Brunswiks lens model har även visat sig vara tillämpningsbar inom området, främst som ett verktyg för rangordning av de olika variabler som vägs in i beslutsfattande men också för djupdykning i förståelsen för beslutsprocessen.

Avslutningsvis kan det ur ett samhälls- och företagsperspektiv kännas betryggande att långgivare inte gör skillnad mellan företags finansiella ställning baserat på en övergång till en ny redovisningsprincip. Att företag bedöms likartat trots mindre finansiella skillnader mellan två perioder, som följd av en tillfällig övergångseffekt, kan anses vara mer rättvist jämfört med om en skillnad hade uppstått. Det som däremot är mer oroande är det faktum att majoriteten av långgivarnas bedömning skedde på bristande kunskap och omedvetenhet angående IFRS 16. Då så är fallet är frågan om långgivares omedvetenhet kan speglas på andra faktorer i beslutsprocessen, som skulle kunna vara mer avgörande för beslutet. Även ifall, som tidigare konstateras, detta kan hänföras till att undersökningen innefattat långgivare som inte behandlar företag som tillämpar IFRS, kan det argumenteras för att en viss grad av redovisningskunskap som innefattar dylika förändringar ändå borde genomsyra yrkesgruppen. Om så inte är fallet finns en risk att långgivare fattar avgörande kreditbeslut på felaktiga grunder. Beträffande denna specifika redovisningsförändring (IFRS 16) handlar det främst om en eventuell påverkan i rådande övergångsperiod. Detta eftersom framtida bokslut kommer vara upprättade på samma grunder, om inte retroaktiv tillämpningsmetod tillämpats.

7.3 Förslag till vidare forskning

Genom att bättre förstå hur förändringar av regelverk påverkar olika intressenter kan implementeringen av dessa förenklas. Dock är beslutsprocessen i sig en otroligt komplicerad och mångfacetterad företeelse vilket kräver ett brett forskningsunderlag för att kartlägga. Det hade därav varit intressant att se fler undersökningar med liknande syfte som relaterar till implementeringen av andra principer och regelverk. Även vidare forskning relaterat till IFRS 16 hade varit intressant, avseende andra områden, intressenter och/eller faktorer än de undersökta i denna uppsats.

Vid tidpunkten då denna uppsats skrevs var även IFRS ett väldigt nytt fenomen som rent regelmässigt implementerats bara några månader tidigare. Ett större antal årsredovisningarna som kommer vara upprättade enligt IFRS 16 kommer inte finnas tillgängliga förrän 2020, då implementeringen ska göras på redovisningsåret 2019. Undersökningen är alltså gjord i ett väldigt tidigt stadiet av övergångsprocessen och det skulle vara intressant att se fortsatt forskning angående dess effekter, utförd minst ett år fram i tiden med faktiska finansiella rapporter från näringslivet, upprättade efter IFRS 16, som grund. Lite längre fram i tiden så kommer säkerligen även medvetenheten kring regelövergången hunnit slå djupare rot hos företagen och dess intressenter, och flera konsekvenser av den kan ha uppdagats.

En viktig slutsats denna uppsats pekar på är att relationen mellan hårda och mjuka variabler i kreditbedömningsprocessen förändras med ett bolags storlek. Forskning relaterad till hur dessa variabler förhåller sig till varandra i olika sammanhang, såsom vid kreditbedömning av små respektive stora bolag, hade varit bidragande till forskningsfältet. Att jämföra varför det kan vara så att mjuka variabler är viktigare för små företag, genom att försöka identifiera vilka grunder detta vilar på, skulle kunna vara av speciellt intresse.

Denna uppsats har även angripit frågeställningen med en kvalitativ forskningsmetod. Detta är dock inte den enda forskningsmetoden som är relevant för detta ämne utan en kvantitativ undersökning hade likaså varit intressant. Då en kvalitativ metod gett denna uppsats ett djup

och har kartlagt hur implementeringen påverkar beslutsprocessen skulle ett kvantitativt angreppssätt vidare kunna kvantifiera vilken vikt beslutsfattarna lägger på de olika beslutsunderlagen. Att också avgränsa undersökningen till att innefatta enbart långivare som faktiskt tittar på och bedömer företag som implementerar IFRS hade kunnat ge ett mer träffsäkert resultat, vilket också är något som vidare forskning skulle kunna behandla.

Slutligen när det kommer till forskning inom behavioral accounting research, finns det så otroligt många variabler att ta ställning till som kan ge olika infallsvinklar på varför ett forskningsresultat ser ut som det gör. En av dessa faktorer är skillnader mellan beslutsfattande gällande normer och kultur, vilket kan resultera i väldigt olika beslut, beroende på var och vem beslutsfattaren är. Att undersöka IFRS 16 implementeringseffekter i exempelvis olika länder och kulturer skulle därmed vara intressant för vidare forskning.

8. Referenslista

Auspurg, K. & Hinz, T. (2015). Factorial survey experiments, Quantitative applications in the social sciences, *SAGE Publications*, Thousand Oaks, CA, Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat02271a&AN=atoz.ebs8762913e&site=eds-live&scope=site> [27 April 2019]

Beaulieu, P. R. (1996). A Note on the Role of Memory in Commercial Loan Officers Use of Accounting and Character Information, *Accounting, Organizations & Society*, vol. 21, nr. 6, ss. 515–528. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=9701240671&site=eds-live&scope=site> [3 maj 2019]

Bennett, B. K., & Bradbury, M. E. (2003). Capitalizing non-cancellable operating leases, *Journal of International Financial Management and Accounting*, vol. 14, nr. 2, ss. 101–114. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=10075326&site=eds-live&scope=site> [7 maj 2019]

Berry, A. and Robertson, J. (2006). Overseas bankers in the UK and their use of information for making lending decisions: Changes from 1985, *The British Accounting Review*, vol. 38, nr. 2, ss. 175–191. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=edselp&AN=S089083890500082X&site=eds-live&scope=site> [16 maj 2019]

Birnberg, J. G. & Shields, J. F. (1989). Three Decades of Behavioral Accounting Research: A Search For Order, *Behavioral Research in Accounting*, vol. 1, s. 23. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=5328406&site=eds-live&scope=site> [12 april 2019]

Birnberg, J. G. (2011) A Proposed Framework for Behavioral Accounting Research, *Behavioral Research in Accounting* vol. 23, nr.1, ss. 1-43. Tillgänglig Online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=57736271&site=eds-live&scope=site> [24 april 2019]

Bogner, A., Littig, B. and Menz, W. (2009). Interviewing Experts, [E-bok] Basingstoke England; New york: Palgrave Macmillan Ltd. Tillgänglig genom: LUSEM University Library website <https://www.lusem.lu.se/library> [8 maj 2019]

Bruns, V. (2004). Who receives bank loans? A study of lending officers assessments of loans to growing small and medium-sized enterprises, Doktorsavhandling, Jönköping international business school, Jönköping Univesity: 21

Brunswik, E. (1952). The conceptual framework of psychology, Chicago: University of Chicago Press, Tillgänglig online; <https://hdl.handle.net/2027/mdp.49015003072759> [18 april 2019]

Bryman, A. & Bell, E. (2005) Företagsekonomiska forskningsmetoder, Malmö: Liber

Committee on Accounting Valuation Bases. (1972). *Accounting Review*, vol. 47, nr. 4, ss. 534–573. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=4497459&site=eds-live&scope=site> [16 maj 2019]

Danos, P., Holt, D. L. & Imhoff Jr., E. A. (1989). The use of accounting information in bank lending decisions, *Accounting, Organizations and Society*, vol. 14, nr. 3, ss. 235-246. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=5402808&site=eds-live&scope=site> [3 maj 2019]

Deegan, C. & Unerman, J. (2011). *Financial accounting theory*, Berkshire: McGrawHill Education

Duke, J. C., Hsieh, S. J., & Su, Y. (2009). Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era, *Advances in Accounting*, vol. 25, nr. 1, ss. 28–39. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselp&AN=S0882611009000133&site=eds-live&scope=site> [7 maj 2019]

Dudycha, L. w. & Naylor, J. C. (1966). Characteristics of the Human Inference Process in Complex Choice Behavior Situations, *Organizational Behaviour & Human Performance*, vol. 1, nr. 1, ss. 110-128. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com.ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=7589283&site=eds-live&scope=site> [16 maj 2019]

Durocher, S. (2008). Canadian evidence on the constructive capitalization of operating leases, *Accounting Perspectives*, vol. 7, nr. 3, ss. 227–256. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=34785976&site=eds-live&scope=site> [7 maj 2019]

Economist. (2013). The lease bad solution, vol. 409 nr. 8862, ss. 71-72 Tillgänglig online: <https://www.economist.com/business/2013/11/16/the-lease-bad-solution> [27 april 2019]

Falkman, P. & Lundqvist, P. (2016). Paradigmskifte inom redovisningen – Medför nya redovisningsstandarder ökad jämförbarhet och transparens?, *Balans*, [elektronisk] fördjupning nr. 3, Tillgänglig online: <https://www.tidningenbalans.se/wp-content/uploads/2016/04/Paradigmskifte-inom-redovisningen.pdf> [3 april 2019]

Finansinspektionen. (2004). Allmänna råd om kreditriskhantering i kreditinstitut och värdepappersinstitut, *finansinspektionens författningssamling* (FFFS) 2004:6, Tillgänglig online: <https://www.fi.se/sv/vara-register/sok-fffs/2004/20046/> [15 april 2019]

French, N. (2001). Decision Theory and Real Estate Investment: An Analysis of the Decision-Making Processes of Real Estate Investment Fund Managers, *Managerial and Decision Economics*, vol. 22, nr. 7, ss. 399-410. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsjsr&AN=edsjsr.3657273&site=eds-live&scope=site> [10 april 2019]

Green, E. (1997). Kreditbedömning och intuition: ett tolkningsförslag, Lund: Lund University Press

Grefberg, C. (2018). Se upp med värderingsmultiplar och finansieringsvillkor – nu införs IFRS 16, *Balans*, [elektronisk] fördjupning nr. 4, Tillgänglig online: https://www.tidningenbalans.se/wp-content/uploads/2018/10/se_upp_med_varderingsmultiplar_och_finansierings_villkor%E2%80%93nu_infors_IFRS_16.pdf [3 april 2019]

Hedelin, L & Sjöberg, L. (1994). Riskbedömning: Utvecklingsfonders och länsstyrelser bedömning av nyföretagares personliga egenskaper, Stockholm: NUTEK

Hsieh, H-S & Shannon, S.E. (2005). Three Approaches to Qualitative Content Analysis, *Qualitative health research*, vol. 15 nr. 9, ss. 1277-128. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=ccm&AN=106402988&site=eds-live&scope=site> [24 april 2019]

Hogarth, R. M. (1993). Accounting for decisions and decisions for accounting, *Accounting, Organizations and Society*, vol. 18, nr. 5, ss. 407–424. Tillgänglig online: http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eds_elc&AN=edselc.2-52.0-0000245438&site=eds-live&scope=site [7 maj 2019]

International Accounting Standards Board. (IASB). (1989). Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter, Tillgänglig online: <https://www.faronline.se/dokument/i/iasbforestallningsram/> [3 april 2019]

International Financial Reporting Standards (IFRS). (2016a). IFRS 16 Effects Analysis, Tillgänglig online: <https://www.ifrs.org/-/media/project/leases/ifrs/published-documents/ifrs16-effects-analysis.pdf> [24 april 2019]

International Financial Reporting Standards (IFRS). (2016b). IFRS 16 Leasingavtal, Tillgänglig online: <https://www.faronline-se.ludwig.lub.lu.se/dokument/i/ifrs0016/?q=ifrs%2016>

International Financial Reporting Standards. (IFRS). (2019a). About the International Accounting Standards Board (Board), Tillgänglig online: <https://www.ifrs.org/groups/international-accounting-standards-board/> [3 april 2019]

International Financial Reporting Standards. (IFRS). (2019b). Conceptual Framework for Financial Reporting, Tillgänglig online: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/framework.pdf> [16 maj 2019]

International Financial Reporting Standards (IFRS). (2019c). Disclosure Initiative - Principles of Disclosures, Tillgänglig online: <https://www.ifrs.org/-/media/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/project-summary/di-principles-of-disclosure-project-summary.pdf> [24 april 2019]

Istner-byman, M. (2017). Förändringarna som revolutionerar revisionsbranschen, *Realtid*, Tillgänglig online: <https://www.realtid.se/forandringarna-som-revolutionerar-revisionsbranschen> [3 april 2019]

Jasso, G. (2008). Factorial Survey Method (Rossi's Method), i P.J. Lavrakas (red.) Encyclopedia of survey research methods, Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, ss. 265-266, Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=edsgvr&AN=edsgcl.3073300188&site=eds-live&scope=site> [11 april 2019]

Johnson, P. E., Jamal, K. and Berryman, R. G. (1989). Audit Judgment Research, *Accounting, Organizations & Society*, vol. 14, nr. 1/2, ss. 83–99. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=5406697&site=eds-live&scope=site> [7 maj 2019]

Kaminski, K. S. and Sporer, S. L. (2018). Observer judgments of identification accuracy are affected by non-valid cues: A Brunswikian lens model analysis, *European Journal of Social Psychology*, vol. 48, nr. 1, ss. 47–61. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=127818388&site=eds-live&scope=site> [3 maj 2019]

Lagen.nu. (u.å), Lagtolkning, Tillgänglig online: <https://lagen.nu/begrepp/Lagtolkning> [27 april 2019]

Libby, R. & Lewis, B. L. (1977). Human information processing research in accounting: The state of the art, *Accounting, Organizations and Society*, vol. 2, nr. 3, ss. 245- 268. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=12428516&site=eds-live&scope=site> [10 april 2019]

Libby, R. & Lewis, B. L. (1982). Human information processing research in accounting: The state of the art in 1982, *Accounting, Organizations & Society*, vol. 7, nr. 3, ss. 231–285. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&db=sih&AN=5406598&site=eds-live&scope=site> [19 april 2019]

Marton, J., Lundqvist, P. och Pettersson, A. K. (2018) IFRS i teori och praktik, 5.uppl, Stockholm: Sanoma Utbildning

Marton, J. (2018). Finns det lugna perioder i IFRS?, *Balans*, [elektronisk], Tillgänglig online: <https://www.tidningenbalans.se/kronika/finns-det-lugna-perioder-i-ifrs/> [3 april 2019]

Morales-Díaz, J. & Zamora-Ramírez, C. (2018) The Impact of IFRS 16 on Key Financial Ratios: A New Methodological Approach, *Accounting in Europe*, vol. 15, nr. 1, ss. 105–133. Tillgänglig online:

<http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/ludwig.lub.lu.se/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,uid&db=bth&AN=128702710&site=ehost-live> [20 april 2019]

Oriflame Holding AG (2019). 2018 Annual report, [pdf]. Tillgänglig online: http://vp233.alertir.com/sites/default/files/report/18_annual_report_web_screen.pdf [2019-04-15]

Rådet för finansiell rapportering. (2019). RFR 2 Redovisning för juridiska personer, Tillgänglig online: <https://www-faronline-se.ludwig.lub.lu.se/dokument/r/rfr02/?q=rfr%202> [15 april 2019]

Saunders, A. & Allen, S. (2002), Credit Risk Measurement - New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms, 2. uppl, New York: Wiley finance

SFS 2004:297. Lag om bank- och finansieringsrörelse (LBF). Stockholm: Justitiedepartementet, Tillgänglig online: https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-2004297-om-bank--och-finansieringsrorelse_sfs-2004-297 [15 april 2019]

Svensson, B. (2003). Redovisningsinformation för bedömning av små och medelstora företags kreditvärdighet, Doktorsavhandling, ekonomiska institutionen, Uppsala universitet: 103

Svensson-Kling, K. (1999). Credit Intelligence in Banks: Managing credit relationships with small firms, Doktorsavhandling, samhällsvetenskapliga fakulteten, Lunds Universitet: 53.

Tapp, S. R. (1984). Brunswik's Lens Model: A Review and Extension to Consumer Research, Advances in Consumer Research, vol. 11, nr. 1, ss. 103–108. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=6434111&site=eds-live&scope=site> [6 maj 2019]

The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW). (2013). Financial Reporting Disclosures: Market and Regulatory Failures, Tillgänglig online: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/financial-reporting/information-for-better-markets/ifbm-reports/frd-final.ashx> [16 april 2019]

The Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) & the New Zealand Institute of Chartered Accountants (NZICA). (2011). Losing the excess baggage – reducing disclosures in financial statements to what's important, Tillgänglig online: https://www.icas.com/_data/assets/pdf_file/0017/2285/Losing-the-Excess-Baggage-ICAS.pdf [16 april 2019]

Vargas, P. (2008). Vignette Question, i P.J. Lavrakas (red.) Encyclopedia of survey research methods, Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, ss. 948-949, Tillgänglig online: http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eds_gvr&AN=edsgcl.3073300640&site=eds-live&scope=site [11 april 2019]

Wigton, R. S., Hoellerich, V. L. and Patil, K. D. (1986). How Physicians Use Clinical Information in Diagnosing Pulmonary Embolism, Medical Decision Making, vol. 6, nr. 1, s. 2. Tillgänglig online: <http://ludwig.lub.lu.se/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edb&AN=53623384&site=eds-live&scope=site> [3 maj 2019]

Öberg, C. (2017). Nyckeltal: Verktyg för att analysera, påverka och utveckla verksamheter, Lund: studentlitteratur

9. Bilagor

Bilaga 1 Caseföretag 1 (Förenklad övergångsmetod IFRS 16)



1

Styrelsen och verkställande direktören för

Företag 1 AB

Org nr xxxxxx-xx

Får härmed avge

Årsredovisning

För räkenskapsåret 1 januari – 31 december 20X1

Innehållsförteckning

Förvaltningsberättelse	2
Resultaträkning	2
Balansräkning	3
Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer	4
Nyckeltal	10

Förvaltningsberättelse

Allmänt om verksamheten

Företag 1 AB är ett detaljhandelsföretag som varit verksamhet i Sverige i de senaste tio åren. Produkterna är främst inriktade på mode och välmående. Utöver detta bedriver bolaget även produktutveckling, där de tillhandahåller konsult- och administrationstjänster.

Resultaträkning

Kr	Noter	2018	2017
Nettomsättning		1 278 752	1 363 111
Kostnad för sålda varor		-393 624	-368 547
Bruttoresultat		885 128	994 564
Övriga intäkter	1		45 311
Försäljningskostnader		-428 281	-500 577
Kostnader för distribution och infrastruktur		-28 491	-95 384
Administrationskostnader	2, 3, 4, 5	-275 290	-284 884
Rörelseresultat		153 066	159 030
Finansiella intäkter	6	15 634	47 338
Finansiella kostnader	6	-33 766	-73 188
Finansnetto		-18 132	-25 850
Resultat före skatt		134 934	133 180
Total inkomstskatt	7	-39 504	-40 626
Årets resultat		95 430	92 554

Balansräkning

kr		2018	2017
Materiella anläggningstillgångar	8	135 232	152 919
Nyttjanderättstillgångar	10	77 345	
Immateriella anläggningstillgångar	9	12 393	14 595
Anläggningsfastigheter		542	542
Uppskjuten skattefordran		32 834	31 136
Andra långfristiga fordringar		107	105
Summa anläggningstillgångar		258 453	199 297
Varulager	11	156 841	165 509
Kundfordringar och övriga fordringar	12	72 820	79 812
Skattefordringar		13 664	8 810
Förutbetalda kostnader		15 999	27 954
Finansiella derivat - tillgångar		26 641	29 682
Kassa, bank och kortfristiga placeringar		178 075	221 399
Summa omsättningstillgångar		464 040	533 166
SUMMA TILLGÅNGAR		722 493	732 463
Aktiekapital		80 745	79 850
Egna aktier		-474	-90
Överkurs		424 870	548 474
Reserver		-182 836	-164 732
Balanserade vinstmedel		-187 382	-241 906
Summa eget kapital		134 923	221 596
Räntebärande lån	13	249 404	195 113
Skulder från leasing	27	62 635	
Övriga långfristiga skulder		4 380	3 983
Förmånsbestämd skuld, netto		4 236	4 938
Förutbetald intäkt		239	309
Uppskjuten skatteskuld		2 796	2 502
Summa långfristiga skulder		323 690	206 845
Kortfristig del av räntebärande lån	13		48 477
Skulder från leasing	15	19 024	
Leverantörsskulder och övriga skulder		87 058	91 746
Utdelning att betala		22 729	14 049
Kontrakt skulder		15 155	311
Skatteskulder		13 307	15 669
Upplupna kostnader		101 472	127 811
Finansiella derivat - skulder	15	2 428	2 392
Avsättningar	14	2 707	3 567
Summa kortfristiga skulder		263 880	304 022
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		722 493	732 463

Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS redovisningsregelverk.

Värderingsprinciper

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Kostnaden för varulager baseras på först in först ut principen och inkluderar utgifter som uppstår vid förvärv av varulager, produktions- eller konverteringskostnader och andra kostnader som uppstår för att få dem till deras befintliga läge och skick. När det gäller tillverkade varulager och pågående arbete inkluderar kostnaden en lämplig andel av produktionskostnaderna baserat på normal driftskapacitet.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas initialt när de har sitt ursprung. En kundfordring utan betydande finansieringskomponent mäts initialt till transaktionspriset och mäts därefter till upplupet anskaffningsvärde med effektivräntemetoden. Avskrivna kostnader minskas med nedskrivningar. Ränteintäkter, valutakursvinster och förluster och nedskrivningar redovisas i resultaträkningen. Eventuell vinst eller förlust vid avskrivning redovisas i resultaträkningen.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång. Följande avskrivningstider tillämpas:

Byggnader	2%–5%	per år
Hysesförbättringar	15%–50%	per år
Maskiner	7%–15%	per år
Möbler och utrustning	15%–25%	per år
Datorutrustning	15%–33%	per år
Fordon	15%–25%	per år

Förändring i redovisningsprinciper

IFRS 9 Finansiella instrument

IFRS 9 innehåller krav på redovisning och mätning av finansiella tillgångar, finansiella skulder och vissa kontrakt för att köpa eller sälja icke-finansiella poster. Denna standard ersätter IAS 39 Finansiella instrument: Erkännande och mätning. IFRS 9 innehåller tre huvudklassificeringskategorier för finansiella tillgångar: uppmätt till upplupet anskaffningsvärde FVOCI och FVTPL. Klassificeringen av finansiella tillgångar enligt IFRS 9 är generellt baserad på den affärsmodell där en finansiell tillgång förväntas och dess kontraktsmässiga kassaflödesegenskaper. IFRS 9 eliminerar tidigare IAS 39-kategorier som hålls till förfall, lån och fordringar och är tillgängliga för försäljning.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

IFRS 15 fastställer en övergripande ram för att bestämma hur mycket och när intäkterna redovisas. Den ersatte IAS 18-intäkter, IAS 11-byggkontrakt och relaterade tolkningar. Enligt IFRS 15 redovisas intäkter när en kund erhåller kontroll över varorna. Fastställande av tidpunkten för överföring av kontroll vid en tidpunkt eller över tiden - kräver bedömning. Koncernen har antagit IFRS 15 med hjälp av den kumulativa effektmetoden, med effekten av att initialt tillämpa denna standard som erkändes vid dagen för den ursprungliga ansökan (dvs. den 1 januari 2018). Följaktligen har informationen som presenterades för 2017 inte omräknats, dvs den presenteras, som tidigare rapporterats, enligt IAS 18, IAS 11 och relaterade tolkningar.

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 ersätter tidigare IAS 17 leasingavtal. IFRS 16 introducerar en enskild balansräkningsredovisningsmodell för leasetagare, där en leasetagare redovisar en nyttjanderätt som representerar sin rätt att använda den underliggande tillgången och en leasingkulda som representerar dess skyldigheter. Företaget har antagit IFRS 16 baserat på det förenklade retrospektiva tillvägagångssättet. Undantag för erkännande av kortfristiga leasingavtal och tillgångar med lågt värde har gjorts. Följaktligen har informationen från 2017 inte omformulerats, dvs den presenteras, som tidigare rapporterats enligt IAS 17 och relaterade tolkningar.

Not 1 – Övriga intäkter

Kr	2018	2017
Faktinkomster	-	28 560
Tryckintäkter	-	15 718
Hysesinkomster	-	298
Övrigt	-	735
	-	45 311

Not 2 - Personalkostnader

Kr	2018	2017
Löner	137 275	135 160
Sociala avgifter	28 813	28 780
Pensionskostnader	6 066	7 002
Aktierelaterad ersättning	6 145	13 104
	178 299	184 046

Not 3 - Revisorsarvode

Kr	2018	2017
Ersättning för revision av års- och koncernredovisningen	1 868	1 774
Ersättning för skatterådgivning	187	471
Ersättning för övriga tjänster	120	103
	2 175	2 348

Not 4 – Forskning och utveckling

Kr	2018	2017
Forskning och utveckling	12 016	11 868

Not 5 – Avskrivning och amortering

Kr	2018	2017
Avskrivningar	36 855	17 657
- kostnader för sålda varor	8 709	8 396
- administrationskostnader	28 146	9 261
Amortering	2 380	1 600
- kostnader för sålda varor	170	162
- administrationskostnader	2 210	1 438
Avskrivnings och amorterings kostnader	39 235	19 257

Not 6 – Finansiella intäkter och kostnader

Kr	2018	2017
Ränteintäkter på bankinlåning och fordringar	2 202	1 966
Erhållen ränta på finansiella leasingfordringar	24	23
Valutaränteswappas intäkter	8 993	11 279
Förändring av verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde:		
- Valutaterminskontrakt	47	2 363
- Valutaränteswappar	4 324	-
Förändring i verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde vid första erkännandet:		
- USD-lån verkligt värdeökning	-	31 707
- SEK option	44	-
Summa finansiella intäkter	15 634	47 338

Kr	2 018	2 017
Bankavgifter och räntekostnader på lån redovisade till upplupet anskaffningsvärde	-6 592	-6 934
Räntekostnad på leasingskulder	-4 605	-
Räntekostnad på lån redovisat till verkligt värde	-6 335	-7 536
Valutaränteswappas kostnader	-4 847	-6 039
Options kostnader	-125	-
Förändring av verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde:		
- Valutaterminskontrakt	-263	-998
- Valutaränteswappar	-117	-176
- Räntebärande förluster	-8	-14
- Räntekostnader för växelkursränteswappar	-	-32 740
Förändring i verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde vid första erkännandet:		
- USD-lån verkligt värdeökning	-3 041	-
Valutakursförluster, netto	-7 833	-18 751
Summa finansiella kostnader	-33 766	-73 188
Finansnetto	-18 132	-25 850

Not 7 - Skatt

Kr	2018	2017
Skatt på årets resultat	35 866	48 946
Förändring av uppskattning i förhållande till tidigare år	-190	-1 098
Nuvarande skattekostnad	35 676	47 848

Uppskjuten skatte kostnad / (intäkt)

- Ursprung och återföring av temporära skillnader	1 858	-5 602
- Förändringar i skattesatser	-52	-83
- Utnyttjande av underskottsavdrag	805	417
- (Erkännande) / borttagande av tidigare ej redovisade avdragsgilla temporära skillnader	2 323	-780
- Redovisning av tidigare ej redovisade skatteförluster	-1 106	-1 174
Uppskjuten skatt	3 828	-7 222
Summa inkomstskattskostnader i konsoliderade resultaträkningar	39 504	40 626

Not 8 – Materiella anläggningstillgångar

Kr	Byggnader	Förbättring till hyresfastigheter	Maskiner	Möbler och utrustning	Datorutrustning	Fordon	Under konstruktion	Totalt
Anskaffningskostnader								
31 december 2016	138 382	33 210	104 998	21 956	27 197	5 097	-	330 840
Inköp	1 890	3 840	3 556	2 694	1 505	570	1 505	15 560
Avyttringar	-633	-2 027	-4 608	-1 306	-2 298	-697	-	-11 569
Översättning	-6 783	-1 761	-1 886	-1 104	-1 367	-244	8	-13 137
31 december 2017	132 856	33 262	102 060	22 240	25 037	4 726	1 513	321 694
Inköp	1 614	2 748	5 612	1 374	2 288	1 058	-	14 694
Avyttringar	-2 632	-1 151	-1 514	-1 011	-2 642	-695	-	-9 645
Omklassificering	1 423	-	-	-	-	-	-1 423	0
Översättning	-12 918	-828	-3 877	-783	-998	-147	-64	-19 615
31 december 2018	120 343	34 031	102 281	21 820	23 685	4 942	26	307 128
Accumulerade avskrivningar och nedskrivningar								
31 december 2016	25 292	22 239	74 901	18 358	21 865	3 354	-	166 009
Årets avskrivningar	3 539	3 394	5 915	1 663	2 514	632	-	17 657
Nedskrivning	68	-	347	-	-	-	-	415
Avyttring	-482	-1 924	-3 950	-1 287	-2 267	-581	-	-10 491
Översättning	-663	-1 278	-862	-860	-995	-157	-	-4 815
31 december 2017	27 754	22 431	76 351	17 874	21 117	3 248	0	168 775
Årets avskrivningar	3 286	3 176	5 263	1 521	2 273	610	-	16 129
Nedskrivning	700	-	-	-	-	453	-	1 153
Avyttring	-889	-1 254	-1 449	-966	-2 574	-645	-	-7 777
Översättning	-1 936	-592	-2 214	-648	-890	-104	-	-6 384
31 december 2018	28 915	23 761	77 951	17 781	19 926	3 562	0	171 896
Bokfört värde								
31 december 2016	113 090	10 971	30 097	3 598	5 332	1 743	-	164 831
31 december 2017	105 102	10 831	25 709	4 366	3 920	1 478	1 513	152 919
31 december 2018	91 428	10 270	24 330	4 039	3 759	1 380	26	135 232

Not 9 – Immateriella anläggningstillgångar

Kr	Programvara	Varumärken	Äganderätter	Goodwill	Under utveckling	Totalt
Anskaffningskostnader						
31 december 2016	34 490	1 947	3 330	10 673	-	50 440
Inköp	212	132	-	-	1 910	2 254
Avyttringar	-1 400	-	-	-	-	-1 400
Översättning	-457	-	-	-	61	-396
31 december 2017	32 845	2 079	3 330	10 673	1 971	50 898
Inköp	256	6	-	-	-	262
Avyttringar	-645	-	-	-	-	-645
Omklassificering	1 975	-	-	-	-1 975	0
Översättning	-888	-	-	-	4	-888
31 december 2018	33 543	2 085	3 330	10 673	0	49 631
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar						
31 december 2016	30 107	1 179	30	5 275	-	36 591
Årets avskrivningar	1 454	146	-	-	-	1 600
Avyttring	-1 400	-	-	-	-	-1 400
Översättning	-488	-	-	-	-	-488
31 december 2017	29 673	1 325	30	5 275	0	36 303
Årets avskrivningar	1 620	760	-	-	-	2 380
Avyttring	-645	-	-	-	-	-645
Översättning	-800	-	-	-	-	-800
31 december 2018	29 848	2 085	30	5 275	0	37 238
Bokfört värde						
31 december 2016	4 383	768	3 300	5 398	-	13 849
31 december 2017	3 172	754	3 300	5 398	1 971	14 595
31 december 2018	3 695	0	3 300	5 398	0	12 393

Not 10 - Nyttjanderättstillgångar

Kr	Byggnader och mark	Fordon	Övrigt	Totalt
Anskaffningskostnader				
1 januari 2018	83 300	3 919	490	87 709
Inköp	12 120	1 813	88	14 021
Avyttringar	-1 040	-197	-	-1 237
Översättning	-3 086	-51	-20	-3 157
31 december 2018	91 294	5 484	558	97 336
Bokfört värde				
1 januari 2018				0
Årets avskrivningar	18 881	1 657	188	20 726
Avyttring	-471	-67	-	-538
Översättning	-147	-46	-4	-197
31 december 2018	18 263	1 544	184	19 991
Bokfört värde				
31 december 2018	73 031	3 940	374	77 345
Belopp redovisat i resultaträkningen				
Kr	2018	2017		
Räntekostnader avseende leasingskulder	4 605	-		
Kostnader avseende korttidsleasing	3 828	-		
Kostnader avseende leasing av lågt värde	71	-		
Belopp redovisat i kassaflöde				
Kr	2018	2017		
Totalt kassaflöde ut	26 143	-		

Not 11 – Inventarier

Kr	2018	2017
Råmaterial	15 749	13 922
Pågående arbete	28	62
Färdiga varor	156 100	169 527
Övriga inventarier	13 994	12 104
Lager reserver	-29 030	-30 106
Summa inventarier	156 841	165 509

Not 12 - Kundfordringar och övriga fordringar

Kr	2018			2017		
	Brutto- anskaffnings- värde	Förväntade kreditförlust	Totalt	Brutto- anskaffnings- värde	Förväntade kreditförlust	Totalt
Kundfordringar	73 019	-32 887	40 132	75 343	-29 744	45 599
Övriga fordringar	32 758	-70	32 688	34 213	-	34 213
Totalt	105 777	-32 957	72 820	109 556	-29 744	79 812

Not 13 – Räntebärande lån

Kr	2018	2017
Långfristiga skulder		
Lån	249 404	195 113
	249 404	195 113

Kortfristig del av räntebärande lån

Kortfristiga lån	-	48 423
Banköverföringskrediter	-	54
	-	48 477

Not 14 - Avsättningar

Kr	skatterättsliga förfaranden	Omstruk- turering	Anspråk och övrigt	Totalt
Balans per 1 januari 2018	1 502	1 074	991	3 567
Gjorda avsttningar under året	-	1 624	735	2 359
Använda avsättningar under året	-1 146	-1 068	-436	-2 650
Återförda avsättningar under året	-333	-	-218	-551
Översättning	4	-6	-16	-18
Balans per 31 december 2018	27	1 624	1 056	2 707

Not 15 - Kontraktsmässiga löptider för finansiella skulder, inklusive beräknade

31 december 2018		Balanserat	Avtalsenligt			
Kr		värde	värde	Mindre än 1 år	Mellan 1-5 år	Mer än 5 år
Icke-derivat finansiella skulder						
Lån	249 404	254 816	6 324	125 013	123 479	
Kundfordringar och övriga fordringar	70 852	70 852	70 852			
Upplupna kostnader	80 750	80 750	80 750			
Banköverföringskrediter	-	-	-	-	-	-
Övriga långfristiga skulder	886	886	886			
Leasingskulder	81 659	93 480	22 901	57 480	13 099	
Utbetald utdelning	22 729	22 729	22 729			
Derivat finansiella skulder						
Valutaränteswappar	498	498	498	-	-	-
Ränteswappar	346	346	346	-	-	-
Valutaterminskontrakt	123	123	123	-	-	-
Valutaränteswappar för säkring	222	222	222	-	-	-
Valutaterminskontrakt för säkring	1 238	1 238	1 238	-	-	-
Totalt	508 707	525 940	206 869	182 493	136 578	
31 december 2017						
Kr		Balanserat värde	Avtalsenligt värde	Mindre än 1 år	Mellan 1-5 år	Mer än 5 år
Icke-derivat finansiella skulder						
Lån	243 536	242 924	47 368	105 021	90 535	
Kundfordringar och övriga fordringar	78 040	78 040	78 040			
Upplupna kostnader	93 923	93 923	93 923			
Banköverföringskrediter	54	54	54			
Övriga långfristiga skulder	808	808	808			
Utbetald utdelning	14 049	14 049	14 049			
Derivat finansiella skulder						
Valutaränteswappar	494	494	494			
Ränteswappar	232	232	232			
Valutaterminskontrakt	69	69	69			
Valutaränteswappar för säkring	684	684	684			
Valutaterminskontrakt för säkring	1 145	1 145	1 145			
Totalt	433 034	432 422	236 866	105 021	90 535	

Nyckeltal

	20X1	20XX
EBITDA	192 301	178 287
EBITA	155 446	160 630
EBITA -Marginal	12,16%	11,78%
Rörelseresultat (EBIT)	153 066	159 030
Rörelsemarginal	11,97%	11,67%
Soliditet	18,67%	30,25%
Skuldsättningsgrad	5,3549	3,3054
Räntabilitet på totalt kapital	23,35%	28,17%
Räntabilitet på eget kapital	70,73%	41,77%
Vinstmarginal	13,19%	15,14%
Kapitalomsättningshastighet	1,7699	1,8610
Kassalikviditet	116,42%	120,93%
Räntetäckningsgrad	4,9961	2,8197

Case frågor företag 1

Hur bedömer du företags finansiella ställning?

1. Mycket dålig	2.	3.	4.	5. Mycket bra
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Bedömer du att företaget skulle beviljats lån om 1 miljon kronor, med 5% ränta och årlig amortering om 100 000 kr?

Beviljas <input type="text"/>	Beviljas EJ <input type="text"/>
----------------------------------	-------------------------------------

Är där något specifikt du uppmärksammat under bedömningsprocessen?

Styrelsen och verkställande direktören för

Företag 2 AB

Org nr xxxxxx-xx

Får härmed avge

Årsredovisning

För räkenskapsåret 1 januari – 31 december 20X1

Innehållsförteckning

Förvaltningsberättelse	2
Resultaträkning	2
Balansräkning	3
Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer	4
Nyckeltal	10

Förvaltningsberättelse

Allmänt om verksamheten

Företag 2 AB är ett detaljhandelsföretag som varit verksamhet i Sverige i de senaste tio åren. Produkterna är främst inriktade på mode och välmående. Utöver detta bedriver bolaget även produktutveckling, där de tillhandahåller konsult- och administrationstjänster.

Resultaträkning

kr	Noter	2018	2017
Nettomsättning		1 278 752	1 363 111
Kostnad för sålda varor		-393 624	-368 547
Bruttoresultat		885 128	994 564
Övriga intäkter	1		45 311
Försäljningskostnader		-428 281	-500 577
Kostnader för distribution och infrastruktur		-28 491	-95 384
Administrationskostnader	2, 3, 4, 5	-280 032	-284 884
Rörelseresultat		148 324	159 030
Finansiella intäkter	6	15 634	47 338
Finansiella kostnader	6	-29 160	-73 188
Finansnetto		-13 526	-25 850
Resultat före skatt		134 798	133 180
Total inkomstskatt	7	-39 681	-40 626
Årets resultat		95 117	92 554

Balansräkning

kr		2018	2017
Materiella anläggningstillgångar	8	143 642	152 919
Immateriella anläggningstillgångar	9	12 393	14 595
Anläggningsfastigheter		542	542
Uppskjuten skattefordran		32 834	31 136
Andra långfristiga fordringar		107	105
Summa anläggningstillgångar		189 518	199 297
Varulager	10	156 841	165 509
Kundfordringar och övriga fordringar	11	72 820	79 812
Skattefordringar		13 664	8 810
Förutbetalda kostnader		15 999	27 954
Finansiella derivat - tillgångar		26 641	29 682
Kassa, bank och kortfristiga placeringar		178 075	221 399
Summa omsättningstillgångar		464 040	533 166
SUMMA TILLGÅNGAR		653 558	732 463
Aktiekapital		80 745	79 850
Egna aktier		-474	-90
Överkurs		424 870	548 474
Reserver		-182 836	-164 732
Balanserade vinstmedel		-174 658	-241 906
Summa eget kapital		147 647	221 596
Räntebärande lån	12	249 404	195 113
Skulder från leasing	14		
Övriga långfristiga skulder		4 380	3 983
Förmånsbestämd skuld, netto		4 236	4 938
Förutbetald intäkt		239	309
Uppskjuten skatteskuld		2 796	2 502
Summa långfristiga skulder		261 055	206 845
Kortfristig del av räntebärande lån	12		48 477
Skulder från leasing	14		
Leverantörsskulder och övriga skulder		87 058	91 746
Utdelning att betala		22 729	14 049
Kontrakt skulder		15 155	311
Skatteskulder		13 307	15 669
Upplupna kostnader		101 472	127 811
Finansiella derivat - skulder	14	2 428	2 392
Avsättningar	13	2 707	3 567
Summa kortfristiga skulder		244 856	304 022
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		653 558	732 463

Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS redovisningsregelverk.

Värderingsprinciper

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Kostnaden för varulager baseras på först in först ut principen och inkluderar utgifter som uppstår vid förvärv av varulager, produktions- eller konverteringskostnader och andra kostnader som uppstår för att få dem till deras befintliga läge och skick. När det gäller tillverkade varulager och pågående arbete inkluderar kostnaden en lämplig andel av produktionskostnaderna baserat på normal driftskapacitet.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas initialt när de har sitt ursprung. En kundfordring utan betydande finansieringskomponent mäts initialt till transaktionspriset och mäts därefter till upplupet anskaffningsvärde med effektivräntemetoden. Avskrivna kostnader minskas med nedskrivningar. Ränteutgifter, valutakursvinster och förluster och nedskrivningar redovisas i resultaträkningen. Eventuell vinst eller förlust vid avskrivning redovisas i resultaträkningen.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång. Följande avskrivningstider tillämpas:

Byggnader	2%–5%	per år
Hysesförbättringar	15%–50%	per år
Maskiner	7%–15%	per år
Möbler och utrustning	15%–25%	per år
Datorutrustning	15%–33%	per år
Fordon	15%–25%	per år

Förändring i redovisningsprinciper

IFRS 9 Finansiella instrument

IFRS 9 innehåller krav på redovisning och mätning av finansiella tillgångar, finansiella skulder och vissa kontrakt för att köpa eller sälja icke-finansiella poster. Denna standard ersätter IAS 39 Finansiella instrument: Erkännande och mätning. IFRS 9 innehåller tre huvudklassificeringskategorier för finansiella tillgångar: uppmätt till upplupet anskaffningsvärde FVOCI och FVTPL. Klassificeringen av finansiella tillgångar enligt IFRS 9 är generellt baserad på den affärsmodell där en finansiell tillgång förväntas och dess kontraktsmässiga kassaflödesegenskaper. IFRS 9 eliminerar tidigare IAS 39-kategorier som hålls till förfall, lån och fordringar och är tillgängliga för försäljning.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

IFRS 15 fastställer en övergripande ram för att bestämma hur mycket och när intäkterna redovisas. Den ersatte IAS 18-intäkter, IAS 11-byggkontrakt och relaterade tolkningar. Enligt IFRS 15 redovisas intäkter när en kund erhåller kontroll över varorna. Fastställande av tidpunkten för överföring av kontroll vid en tidpunkt eller över tiden - kräver bedömning. Koncernen har antagit IFRS 15 med hjälp av den kumulativa effektmetoden, med effekten av att initialt tillämpa denna standard som erkändes vid dagen för den ursprungliga ansökan (dvs. den 1 januari 2018). Följaktligen har informationen som presenterades för 2017 inte omräknats, dvs den presenteras, som tidigare rapporterats, enligt IAS 18, IAS 11 och relaterade tolkningar.

Not 1 – Övriga intäkter

Kr	2018	2017
Faktinkomster	-	28 560
Tryckintäkter	-	15 718
Hysesinkomster	-	298
Övrigt	-	735
	-	45 311

Not 2 - Personalkostnader

Kr	2018	2017
Löner	137 275	135 160
Sociala avgifter	28 813	28 780
Pensionskostnader	6 066	7 002
Aktierelaterad ersättning	6 145	13 104
	178 299	184 046

Not 3 - Revisorsarvode

Kr	2018	2017
Ersättning för revision av års- och koncernredovisningen	1 868	1 774
Ersättning för skatterådgivning	187	471
Ersättning för övriga tjänster	120	103
	2 175	2 348

Not 4 – Forskning och utveckling

Kr	2018	2017
Forskning och utveckling	12 016	11 868

Not 5 – Avskrivning och amortering

Kr	2018	2017
Avskrivningar	32 113	17 657
- kostnader för sålda varor	8 709	8 396
- administrationskostnader	23 404	9 261
Amortering	2 380	1 600
- kostnader för sålda varor	170	162
- administrationskostnader	2 210	1 438
Avskrivnings och amorterings kostnader	34 493	19 257

Not 6 – Finansiella intäkter och kostnader

Kr	2018	2017
Ränteintäkter på bankinlåning och fordringar	2 202	1 966
Erhållen ränta på finansiella leasingfordringar	24	23
Valutaränteswappas intäkter	8 993	11 279
Förändring av verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde:		
- <i>Valutaterminskontrakt</i>	47	2 363
- <i>Valutaränteswappar</i>	4 324	-
Förändring i verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde vid första erkännandet:		
- <i>USD-lån verkligt värdeökning</i>	-	31 707
- <i>SEK option</i>	44	-
Summa finansiella intäkter	15 634	47 338
Kr	2 018	2 017
Bankavgifter och räntekostnader på lån redovisade till upplupet anskaffningsvärde	-6 592	-6 934
Räntekostnad på leasingskulder		-
Räntekostnad på lån redovisat till verkligt värde	-6 335	-7 536
Valutaränteswappas kostnader	-4 847	-6 039
Options kostnader	-125	-
Förändring av verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde:		
- <i>Valutaterminskontrakt</i>	-263	-998
- <i>Valutaränteswappar</i>	-117	-176
- <i>Räntebärande förluster</i>	-8	-14
- <i>Räntekostnader för växelkursränteswappar</i>	-	-32 740
Förändring i verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde vid första erkännandet:		
- <i>USD-lån verkligt värdeminskning</i>	-3 041	-
Valutakursförluster, netto	-7 833	-18 751
Summa finansiella kostnader	-29 161	-73 188
Finansnetto	-13 527	-25 850

Not 7 - Skatt

Kr	2018	2017
Skatt på årets resultat	35 866	48 946
Förändring av uppskattning i förhållande till tidigare år	-190	-1 098
Nuvarande skattekostnad	35 676	47 848

Uppskjuten skatte kostnad / (intäkt)

- Ursprung och återföring av temporära skillnader	1 858	-5 602
- Förändringar i skattesatser	-52	-83
- Utnyttjande av underskottsavdrag	805	417
- (Erkännande) / borttagande av tidigare ej redovisade avdragsgilla temporära skillnader	2 323	-780
- Redovisning av tidigare ej redovisade skatteförluster	-1 106	-1 174
Uppskjuten skatt	4 005	-7 222
Summa inkomstkattskostnader i konsoliderade resultaträkningar	39 681	40 626

Not 8 – Materiella anläggningstillgångar

Kr	Förbättring till hyresfastigheter							Totalt
	Byggnader	Maskiner	Möbler och utrustning	Datorutrustning	Fordon	Under konstruktion		
Anskaffningskostnader								
31 december 2016	138 382	33 210	104 998	21 956	27 197	5 097	-	330 840
Inköp	1 890	3 840	3 556	2 694	1 505	570	1 505	15 560
Avyttringar	-633	-2 027	-4 608	-1 306	-2 298	-697	-	-11 569
Översättning	-6 783	-1 761	-1 886	-1 104	-1 367	-244	8	-13 137
31 december 2017	132 856	33 262	102 060	22 240	25 037	4 726	1 513	321 694
Inköp	1 614	2 748	5 612	1 374	2 288	1 058	-	14 694
Avyttringar	-2 632	-1 151	-1 514	-1 011	-2 642	-695	-	-9 645
Omklassificering	1 423	-	-	-	-	-	-1 423	0
Översättning	-5 768	-828	-1 995	-783	-998	-147	-64	-10 583
31 december 2018	127 493	34 031	104 163	21 820	23 685	4 942	26	316 160
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar								
31 december 2016	25 292	22 239	74 901	18 358	21 865	3 354	-	166 009
Årets avskrivningar	3 539	3 394	5 915	1 663	2 514	632	-	17 657
Nedskrivningar	68	-	347	-	-	-	-	415
Avyttring	-482	-1 924	-3 950	-1 287	-2 267	-581	-	-10 491
Översättning	-663	-1 278	-862	-860	-995	-157	-	-4 815
31 december 2017	27 754	22 431	76 351	17 874	21 117	3 248	0	168 775
Årets avskrivningar	3 442	3 176	5 729	1 521	2 273	610	-	16 751
Nedskrivning	700	-	-	-	-	453	-	1 153
Avyttring	-889	-1 254	-1 449	-966	-2 574	-645	-	-7 777
Översättning	-1 936	-592	-2 214	-648	-890	-104	-	-6 384
31 december 2018	29 071	23 761	78 417	17 781	19 926	3 562	0	172 518
Bokfört värde								
31 december 2016	113 090	10 971	30 097	3 598	5 332	1 743	-	164 831
31 december 2017	105 102	10 831	25 709	4 366	3 920	1 478	1 513	152 919
31 december 2018	98 422	10 270	25 746	4 039	3 759	1 380	26	143 642

Not 9 – Immateriella anläggningstillgångar

Kr	Programvara	Varumärken	Äganderätter	Goodwill	Under utveckling	Totalt
Ansaffningskostnader						
31 december 2016	34 490	1 947	3 330	10 673	-	50 440
Inköp	212	132	-	-	1 910	2 254
Avyttringar	-1 400	-	-	-	-	-1 400
Översättning	-457	-	-	-	61	-396
31 december 2017	32 845	2 079	3 330	10 673	1 971	50 898
Inköp	256	6	-	-	-	262
Avyttringar	-645	-	-	-	-	-645
Omklassificering	1 975	-	-	-	-1 975	0
Översättning	-888	-	-	-	4	-884
31 december 2018	33 543	2 085	3 330	10 673	0	49 631
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar						
31 december 2016	30 107	1 179	30	5 275	-	36 591
Årets avskrivningar	1 454	146	-	-	-	1 600
Avyttring	-1 400	-	-	-	-	-1 400
Omklassificering	-488	-	-	-	-	-488
31 december 2017	29 673	1 325	30	5 275	0	36 303
Årets avskrivningar	1 620	760	-	-	-	2 380
Avyttring	-645	-	-	-	-	-645
Översättning	-800	-	-	-	-	-800
31 december 2018	29 848	2 085	30	5 275	0	37 238
Bokfört värde						
31 december 2016	4 383	768	3 300	5 398	-	13 849
31 december 2017	3 172	754	3 300	5 398	1 971	14 595
31 december 2018	3 695	0	3 300	5 398	0	12 393

Not 10 – Inventarier

Kr	2018	2017
Råmaterial	15 749	13 922
Pågående arbete	28	62
Färdiga varor	156 100	169 527
Övriga inventarier	13 994	12 104
Lager reserver	-29 030	-30 106
Summa inventarier	156 841	165 509

Not 11 - Kundfordringar och övriga fordringar

Kr	2018			2017		
	Brutto-ansaffningsvärde	Förväntade kreditförlust	Totalt	Brutto-ansaffningsvärde	Förväntade kreditförlust	Totalt
Kundfordringar	73 019	-32 887	40 132	75 343	-29 744	45 599
Övriga fordringar	32 758	-70	32 688	34 213	-	34 213
Totalt	105 777	-32 957	72 820	109 556	-29 744	79 812

Not 12 – Räntebärande lån

Kr	2018	2017
Långfristiga skulder		
Lån	249 404	195 113
	249 404	195 113
Kortfristig del av räntebärande lån		
Kortfristiga lån	-	48 423
Banköverföringskrediter	-	54
	-	48 477

Not 13 - Avsättningar

Kr	skatterättsliga förfaranden	Omstruk- turering	Anspråk och övrigt	Totalt
Balans per 1 januari 2018	1 502	1 074	991	3 567
Gjorda avstämningar under året	-	1 624	735	2 359
Använda avsättningar under året	-1 146	-1 068	-436	-2 650
Återförda avsättningar under året	-333 -		-218	-551
Översättning	4	-6	-16	-18
Balans per 31 december 2018	27	1 624	1 056	2 707

Not 14 - Kontraktsmässiga löptider för finansiella skulder, inklusive beräknade

31 december 2018	Balanserat värde	Avtalsenligt värde	Mindre än 1 år	Mellan 1-5 år	Mer än 5 år
Kr					
Icke-derivat finansiella skulder					
Lån	249 404	254 816	6 324	125 013	123 479
Kundfordringar och övriga fordringar	70 852	70 852	70 852		
Upplupna kostnader	80 750	80 750	80 750		
Banköverföringskrediter	-	-	-		
Övriga långfristiga skulder	886	886	886		
Leasingskulder					
Utbetald utdelning	22 729	22 729	22 729		
Derivat finansiella skulder					
Valutaränteswappar	498	498	498 -	-	-
Ränteswappar	346	346	346 -	-	-
Valutaterminskontrakt	123	123	123 -	-	-
Valutaränteswappar för säkring	222	222	222 -	-	-
Valutaterminskontrakt för säkring	1 238	1 238	1 238 -	-	-
Totalt	427 048	432 460	183 968	125 013	123 479
31 december 2017					
Kr					
Icke-derivat finansiella skulder					
Lån	243 536	242 924	47 368	105 021	90 535
Kundfordringar och övriga fordringar	78 040	78 040	78 040		
Upplupna kostnader	93 923	93 923	93 923		
Banköverföringskrediter	54	54	54		
Övriga långfristiga skulder	808	808	808		
Utbetald utdelning	14 049	14 049	14 049		
Derivat finansiella skulder					
Valutaränteswappar	494	494	494		
Ränteswappar	232	232	232		
Valutaterminskontrakt	69	69	69		
Valutaränteswappar för säkring	684	684	684		
Valutaterminskontrakt för säkring	1 145	1 145	1 145		
Totalt	433 034	432 422	236 866	105 021	90 535

Nyckeltal

	2018	2017
EBITDA	182 817	178 287
EBITA	150 704	160 630
EBITA -Marginal	11,79%	11,78%
Rörelseresultat (EBIT)	148 324	159 030
Rörelsemarginal	11,60%	11,67%
Soliditet	22,59%	30,25%
Skuldsättningsgrad	4,4265	3,3054
Räntabilitet på totalt kapital	25,09%	28,17%
Räntabilitet på eget kapital	64,42%	41,77%
Vinstmarginal	12,82%	15,14%
Kapitalomsättningshastighet	1,9566	1,8610
Kassalikviditet	125,46%	120,93%
Räntetäckningsgrad	5,6227	2,8197

Case frågor företag 2

Hur bedömer du företags finansiella ställning?

1. Mycket dålig	2.	3.	4.	5. Mycket bra
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Bedömer du att företaget skulle beviljats lån om 1 miljon kronor, med 5% ränta och årlig amortering om 100 000 kr?

Beviljas <input type="text"/>	Beviljas EJ <input type="text"/>
----------------------------------	-------------------------------------

Är där något specifikt du uppmärksammat under bedömningsprocessen?

Styrelsen och verkställande direktören för

Företag 3 AB

Org nr xxxxxx-xx

Får härmed avge

Årsredovisning

För räkenskapsåret 1 januari – 31 december 20X1

Innehållsförteckning

Förvaltningsberättelse	2
Resultaträkning	2
Balansräkning	3
Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer	4
Nyckeltal	10

Förvaltningsberättelse

Allmänt om verksamheten

Företag 3 AB är ett detaljhandelsföretag som varit verksamhet i Sverige i de senaste tio åren. Produkterna är främst inriktade på mode och välmående. Utöver detta bedriver bolaget även produktutveckling, där de tillhandahåller konsult- och administrationstjänster.

Resultaträkning

kr	Noter	2018	2017
Nettomsättning		1 278 752	1 363 111
Kostnad för sålda varor		-393 624	-368 547
Bruttoresultat		885 128	994 564
Övriga intäkter	1		45 311
Försäljningskostnader		-428 281	-500 577
Kostnader för distribution och infrastruktur		-28 491	-95 384
Administrationskostnader	2, 3, 4, 5	-275 290	-280 060
Rörelseresultat		153 066	163 854
Finansiella intäkter	6	15 634	47 338
Finansiella kostnader	6	-33 766	-84 748
Finansnetto		-18 132	-37 410
Resultat före skatt		134 934	126 444
Total inkomstskatt	7	-39 504	-40 445
Årets resultat		95 430	85 999

Balansräkning

kr		2018	2017
Materiella anläggningstillgångar	8	137 493	151 063
Nyttjanderättstillgångar	10	42 923	53 287
Immateriella anläggningstillgångar	9	12 393	14 595
Anläggningsfastigheter		542	542
Uppskjuten skattefordran		32 834	31 136
Andra långfristiga fordringar		107	105
Summa anläggningstillgångar		226 292	250 728
Varulager	11	156 841	165 509
Kundfordringar och övriga fordringar	12	72 820	79 812
Skattefordringar		13 664	8 810
Förutbetalda kostnader		15 999	27 954
Finansiella derivat - tillgångar		26 641	29 682
Kassa, bank och kortfristiga placeringar		178 075	221 399
Summa omsättningstillgångar		464 040	533 166
SUMMA TILLGÅNGAR		690 332	783 894
Aktiekapital		80 745	79 850
Egna aktier		-474	-90
Överkurs		424 870	548 474
Reserver		-182 836	-164 732
Balanserade vinstmedel		-183 200	-246 734
Summa eget kapital		139 105	216 768
Räntebärande lån	13	249 404	195 113
Skulder från leasing	27	34 759	43 152
Övriga långfristiga skulder		4 380	3 983
Förmånsbestämd skuld, netto		4 236	4 938
Förutbetald intäkt		239	309
Uppskjuten skatteskuld		2 796	2 502
Summa långfristiga skulder		295 814	249 997
Kortfristig del av räntebärande lån	13		48 477
Skulder från leasing	15	10 557	13 107
Leverantörsskulder och övriga skulder		87 058	91 746
Utdelning att betala		22 729	14 049
Kontrakt skulder		15 155	311
Skatteskulder		13 307	15 669
Upplupna kostnader		101 472	127 811
Finansiella derivat - skulder	15	2 428	2 392
Avsättningar	14	2 707	3 567
Summa kortfristiga skulder		255 413	317 129
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		690 332	783 894

Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med IFRS redovisningsregelverk.

Värderingsprinciper

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Kostnaden för varulager baseras på först in först ut principen och inkluderar utgifter som uppstår vid förvärv av varulager, produktions- eller konverteringskostnader och andra kostnader som uppstår för att få dem till deras befintliga läge och skick. När det gäller tillverkade varulager och pågående arbete inkluderar kostnaden en lämplig andel av produktionskostnaderna baserat på normal driftskapacitet.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas initialt när de har sitt ursprung. En kundfordring utan betydande finansieringskomponent mäts initialt till transaktionspriset och mäts därefter till upplupet anskaffningsvärde med effektivräntemetoden. Avskrivna kostnader minskas med nedskrivningar. Ränteintäkter, valutakursvinster och förluster och nedskrivningar redovisas i resultaträkningen. Eventuell vinst eller förlust vid avskrivning redovisas i resultaträkningen.

Avskrivningar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång. Följande avskrivningstider tillämpas:

Byggnader	2%–5%	per år
Hysesförbättringar	15%–50%	per år
Maskiner	7%–15%	per år
Möbler och utrustning	15%–25%	per år
Datorutrustning	15%–33%	per år
Fordon	15%–25%	per år

Förändring i redovisningsprinciper

IFRS 9 Finansiella instrument

IFRS 9 innehåller krav på redovisning och mätning av finansiella tillgångar, finansiella skulder och vissa kontrakt för att köpa eller sälja icke-finansiella poster. Denna standard ersätter IAS 39 Finansiella instrument: Erkännande och mätning. IFRS 9 innehåller tre huvudklassificeringskategorier för finansiella tillgångar: uppmätt till upplupet anskaffningsvärde FVOCI och FVTPL. Klassificeringen av finansiella tillgångar enligt IFRS 9 är generellt baserad på den affärsmodell där en finansiell tillgång förvaltas och dess kontraktsmässiga kassaflödesegenskaper. IFRS 9 eliminerar tidigare IAS 39-kategorier som hålls till förfall, lån och fordringar och är tillgängliga för försäljning.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

IFRS 15 fastställer en övergripande ram för att bestämma hur mycket och när intäkterna redovisas. Den ersatte IAS 18-intäkter, IAS 11-byggskontrakt och relaterade tolkningar. Enligt IFRS 15 redovisas intäkter när en kund erhåller kontroll över varorna. Fastställande av tidpunkten för överföring av kontroll vid en tidpunkt eller över tiden - kräver bedömning. Koncernen har antagit IFRS 15 med hjälp av den kumulativa effektmetoden, med effekten av att initialt tillämpa denna standard som erkändes vid dagen för den ursprungliga ansökan (dvs. den 1 januari 2018). Följaktligen har informationen som presenterades för 2017 inte omräknats, dvs den presenteras, som tidigare rapporterats, enligt IAS 18, IAS 11 och relaterade tolkningar.

IFRS 16 Leasing

IFRS 16 ersätter tidigare IAS 17 leasingavtal. IFRS 16 introducerar en enskild balansräkningsredovisningsmodell för leasetagare, där en leasetagare redovisar en nyttjanderätt som representerar sin rätt att använda den underliggande tillgången och en leasingkund som representerar dess skyldigheter. Företaget har antagit IFRS 16 baserat på det retroaktiva tillvägagångssättet. Undantag för erkännande av kortfristiga leasingavtal och tillgångar med lågt värde har gjorts. Följaktligen har informationen från 2017 inte omformulerats, dvs den presenteras, som tidigare rapporterats enligt IAS 17 och relaterade tolkningar.

Not 1 – Övriga intäkter

Kr	2018	2017
Faktinkomster	-	28 560
Tryckintäkter	-	15 718
Hysesinkomster	-	298
Övrigt	-	735
	-	45 311

Not 2 - Personalkostnader

Kr	2018	2017
Löner	137 275	135 160
Sociala avgifter	28 813	28 780
Pensionskostnader	6 066	7 002
Aktierelaterad ersättning	6 145	13 104
	178 299	184 046

Not 3 - Revisorsarvode

Kr	2018	2017
Ersättning för revision av års- och koncernredovisningen	1 868	1 774
Ersättning för skatterådgivning	187	471
Ersättning för övriga tjänster	120	103
	2 175	2 348

Not 4 – Forskning och utveckling

Kr	2018	2017
Forskning och utveckling	12 016	11 868

Not 5 – Avskrivning och amortering

Kr	2018	2017
Avskrivningar	36 855	17 657
- kostnader för sålda varor	8 709	8 396
- administrationskostnader	28 146	9 261
Amortering	2 380	1 600
- kostnader för sålda varor	170	162
- administrationskostnader	2 210	1 438
Avskrivnings och amorterings kostnader	39 235	19 257

Not 6 – Finansiella intäkter och kostnader

Kr	2018	2017
Ränteintäkter på bankinlåning och fordringar	2 202	1 966
Erhållen ränta på finansiella leasingfordringar	24	23
Valutaränteswappas intäkter	8 993	11 279
Förändring av verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde:		
- Valutaterminskontrakt	47	2 363
- Valutaränteswappar	4 324	-
Förändring i verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde vid första erkännandet:		
- USD-lån verkligt värdeökning	-	31 707
- SEK option	44	-
Summa finansiella intäkter	15 634	47 338

Kr	2 018	2 017
Bankavgifter och räntekostnader på lån redovisade till upplupet anskaffningsvärde	-6 592	-6 934
Räntekostnad på leasingkulder	-4 605	-11 560
Räntekostnad på lån redovisat till verkligt värde	-6 335	-7 536
Valutaränteswappas kostnader	-4 847	-6 039
Options kostnader	-125	-
Förändring av verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde:		
- Valutaterminskontrakt	-263	-998
- Valutaränteswappar	-117	-176
- Räntebärande förluster	-8	-14
- Räntekostnader för växelkursränteswappar	-	-32 740
Förändring i verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder till verkligt värde vid första erkännandet:		
- USD-lån verkligt värdeminskning	-3 041	-
Valutakursförluster, netto	-7 833	-18 751
Summa finansiella kostnader	-33 766	-84 748
Finansnetto	-18 132	-37 410

Not 7 - Skatt

Kr	2018	2017
Skatt på årets resultat	35 866	48 946
Förändring av uppskattning i förhållande till tidigare år	-190	-1 098
Nuvarande skattekostnad	35 676	47 848

Uppskjuten skatte kostnad / (intäkt)

- Ursprung och återföring av temporära skillnader	1 858	-5 602
- Förändringar i skattesatser	-52	-83
- Utnyttjande av underskottsavdrag	805	417
- (Erkännande) / borttagande av tidigare ej redovisade avdragsgilla temporära skillnader	2 323	-780
- Redovisning av tidigare ej redovisade skatteförluster	-1 106	-1 174
Uppskjuten skatt	3 828	-7 403

Summa inkomstskattskostnader i konsoliderade resultaträkningar	39 504	40 445
---	---------------	---------------

Not 8 – Materiella anläggningstillgångar

Kr	Byggnader	Förbättring till hyresfastigheter	Maskiner	Möbler och utrustning	Datorutrustning	Fordon	Under konstruktion	Totalt
Anskaffningskostnader								
31 december 2016	133 182	33 210	103 498	21 956	27 197	5 097	-	324 140
Inköp	1 890	3 840	3 556	2 694	1 505	570	1 505	15 560
Avyttringar	-633	-2 027	-4 608	-1 306	-2 298	-697	-	-11 569
Översättning	-3 208	-1 761	-945	-1 104	-1 367	-244	8	-8 621
31 december 2017	131 231	33 262	101 501	22 240	25 037	4 726	1 513	319 510
Inköp	1 614	2 748	5 612	1 374	2 288	1 058	-	14 694
Avyttringar	-2 632	-1 151	-1 514	-1 011	-2 642	-695	-	-9 645
Omklassificering	1 423	-	-	-	-	-	-1 423	0
Översättning	-9 343	-828	-2 936	-783	-998	-147	-64	-15 099
31 december 2018	122 293	34 031	102 663	21 820	23 685	4 942	26	309 460
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar								
31 december 2016	25 292	22 239	74 901	18 358	21 865	3 354	-	166 009
Årets avskrivningar	3 543	3 394	5 583	1 663	2 514	632	-	17 329
Nedskrivning	68	-	347	-	-	-	-	415
Avyttring	-482	-1 924	-3 950	-1 287	-2 267	-581	-	-10 491
Översättning	-663	-1 278	-862	-860	-995	-157	-	-4 815
31 december 2017	27 758	22 431	76 019	17 874	21 117	3 248	0	168 447
Årets avskrivningar	3 302	3 176	5 646	1 521	2 273	610	-	16 528
Nedskrivning	700	-	-	-	-	453	-	1 153
Avyttring	-889	-1 254	-1 449	-966	-2 574	-645	-	-7 777
Översättning	-1 936	-592	-2 214	-648	-890	-104	-	-6 384
31 december 2018	28 935	23 761	78 002	17 781	19 926	3 562	0	171 967
Bokfört värde								
31 december 2016	107 890	10 971	28 597	3 598	5 332	1 743	-	158 131
31 december 2017	103 473	10 831	25 482	4 366	3 920	1 478	1 513	151 063
31 december 2018	93 358	10 270	24 661	4 039	3 759	1 380	26	137 493

Not 9 – Immateriella anläggningstillgångar

Kr	Programvara	Varumärken	Äganderätter	Goodwill	Under utveckling	Totalt
Anskaffningskostnader						
31 december 2016	34 490	1 947	3 330	10 673	-	50 440
Inköp	212	132	-	-	1 910	2 254
Avyttringar	-1 400	-	-	-	-	-1 400
Översättning	-457	-	-	-	61	-396
31 december 2017	32 845	2 079	3 330	10 673	1 971	50 898
Inköp	256	6	-	-	-	262
Avyttringar	-645	-	-	-	-	-645
Omklassificering	1 975	-	-	-	-1 975	0
Översättning	-888	-	-	-	4	-884
31 december 2018	33 543	2 085	3 330	10 673	0	49 631
Akkumulerade avskrivningar och nedskrivningar						
31 december 2016	30 107	1 179	30	5 275	-	36 591
Årets avskrivningar	1 454	146	-	-	-	1 600
Avyttring	-1 400	-	-	-	-	-1 400
Omklassificering	-488	-	-	-	-	-488
31 december 2017	29 673	1 325	30	5 275	0	36 303
Årets avskrivningar	1 620	760	-	-	-	2 380
Avyttring	-645	-	-	-	-	-645
Översättning	-800	-	-	-	-	-800
31 december 2018	29 848	2 085	30	5 275	0	37 238
Bokfört värde						
31 december 2016	4 383	768	3 300	5 398	-	13 849
31 december 2017	3 172	754	3 300	5 398	1 971	14 595
31 december 2018	3 695	0	3 300	5 398	0	12 393

Not 10 – Nyttjanderättstillgångar

tKr	Byggnader och mark	Fordon	Övrigt	Totalt
Anskaffningskostnader				
31 december 2016	75 345	3 546	459	79 350
Inköp	10500	535	56	11 091
Avyttringar	-500	-150	-	-650
Översättning	-2045	-12	-25	-2 082
31 december 2017	83 300	3 919	490	87 709
Inköp	12 120	1 813	88	14 021
Avyttringar	-1 040	-197	-	-1 237
Översättning	-3 086	-51	-20	-3 157
31 december 2018	91 294	5 484	558	97 336
31 december 2016	15 069	993	151	16 213
Årets avskrivningar	17 228	1 184	165	18 577
Avyttring	-253	-47	-	-300
Översättning	-57	-6	-5	-68
31 december 2017	31 987	2 124	312	34 422
Årets avskrivningar	18 881	1 657	188	20 726
Avyttring	-471	-67	-	-538
Översättning	-147	-46	-4	-197
31 december 2018	50 250	3 668	496	54 413
Bokfört värde				
31 december 2016	60 276	2 553	308	63 137
31 december 2017	51 313	1 795	178	53 287
31 december 2018	41 044	1 816	62	42 923

Not 11 – Inventarier

Kr	2018	2017
Råmaterial	15 749	13 922
Pågående arbete	28	62
Färdiga varor	156 100	169 527
Övriga inventarier	13 994	12 104
Lager reserver	-29 030	-30 106
Summa inventarier	156 841	165 509

Not 12 - Kundfordringar och övriga fordringar

Kr	2018			2017		
	Brutto- anskaffnings- värde	Förväntade kreditförlust	Totalt	Brutto- anskaffnings- värde	Förväntade kreditförlust	Totalt
Kundfordringar	73 019	-32 887	40 132	75 343	-29 744	45 599
Övriga fordringar	32 758	-70	32 688	34 213	-	34 213
Totalt	105 777	-32 957	72 820	109 556	-29 744	79 812

Not 13 – Räntebärande lån

Kr	2018	2017
Långfristiga skulder		
Lån	249 404	195 113
	249 404	195 113

Kortfristig del av räntebärande lån

Kortfristiga lån	-	48 423
Banköverföringskrediter	-	54
	-	48 477

Not 14 - Avsättningar

Kr	skatterättsliga förfaranden	Omstruk- turering	Anspråk och övrigt	Totalt
Balans per 1 januari 2018	1 502	1 074	991	3 567
Gjorda avstämningar under året	-	1 624	735	2 359
Använda avsättningar under året	-1 146	-1 068	-436	-2 650
Återförda avsättningar under året	-333	-	-218	-551
Översättning	4	-6	-16	-18
Balans per 31 december 2018	27	1 624	1 056	2 707

Not 15 - Kontraktsmässiga löptider för finansiella skulder, inklusive beräknade

31 december 2018	Balanserat värde	Avtalsenligt värde	Mindre än 1 år	Mellan 1-5 år	Mer än 5 år
Kr					
Icke-derivat finansiella skulder					
Lån	249 404	254 816	6 324	125 013	123 479
Kundfordringar och övriga fordringar	70 852	70 852	70 852		
Upplupna kostnader	80 750	80 750	80 750		
Banköverföringskrediter	-	-	-	-	-
Övriga långfristiga skulder	886	886	886		
Leasingskulder	45 316	51 886	12 505	35 560	3 821
Utbetald utdelning	22 729	22 729	22 729		
Derivat finansiella skulder					
Valutaränteswappar	498	498	498 -	-	-
Ränteswappar	346	346	346 -	-	-
Valutaterminskontrakt	123	123	123 -	-	-
Valutaränteswappar för säkring	222	222	222 -	-	-
Valutaterminskontrakt för säkring	1 238	1 238	1 238 -	-	-
Totalt	472 364	484 346	196 473	160 573	127 300
31 december 2017	Balanserat värde	Avtalsenligt värde	Mindre än 1 år	Mellan 1-5 år	Mer än 5 år
Kr					
Icke-derivat finansiella skulder					
Lån	243 536	242 924	47 368	105 021	90 535
Kundfordringar och övriga fordringar	78 040	78 040	78 040		
Upplupna kostnader	93 923	93 923	93 923		
Banköverföringskrediter	54	54	54		
Leasingskulder	56 259	64 417	12 531	43 519	8 367
Övriga långfristiga skulder	808	808	808		
Utbetald utdelning	14 049	14 049	14 049		
Derivat finansiella skulder					
Valutaränteswappar	494	494	494		
Ränteswappar	232	232	232		
Valutaterminskontrakt	69	69	69		
Valutaränteswappar för säkring	684	684	684		
Valutaterminskontrakt för säkring	1 145	1 145	1 145		
Totalt	489 293	496 839	249 397	148 540	98 902

Nyckeltal

	2018	2017
EBITDA	192 301	183 111
EBITA	155 446	165 454
EBITA -Marginal	12,16%	12,14%
Rörelseresultat (EBIT)	153 066	163 854
Rörelsemarginal	11,97%	12,02%
Soliditet	20,15%	27,65%
Skuldsättningsgrad	4,9627	3,6163
Räntabilitet på totalt kapital	24,44%	26,94%
Räntabilitet på eget kapital	68,60%	39,67%
Vinstmarginal	13,19%	15,49%
Kapitalomsättningshastighet	1,8524	1,7389
Kassalikviditet	120,28%	115,93%
Räntetäckningsgrad	4,9961	2,4920

Case frågor företag 3

Hur bedömer du företags finansiella ställning?

1. Mycket dålig	2.	3.	4.	5. Mycket bra
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Bedömer du att företaget skulle beviljats lån om 1 miljon kronor, med 5% ränta och årlig amortering om 100 000 kr?

Beviljas <input type="text"/>	Beviljas EJ <input type="text"/>
----------------------------------	-------------------------------------

Är där något specifikt du uppmärksammat under bedömningsprocessen?

Bilaga 4 Intervjumall

intervju startar

Bakgrund

- 1, Vilken är din nuvarande uppgift inom banken?
- 2, Hur lång erfarenhet av kreditbedömning har du?

Kreditbedömning och IFRS 16

- 3, Hur ser processen ut vid en kreditbedömning?
 - Beskriv från steg ett till beslut
- 4, Vilka informationskällor använder ni och hur används dem vid kreditbedömningen?
- 5, Vilka typiska faktorer vägs in i kreditbedömningen?
- 6, Utgår ni från någon specifik teoretisk referensram? Någon speciell modell eller punktlista?
- 7, Har ni några särskilda policys på er bank? ex. vem får godkänna etc. Krävs det att en mer erfaren bedömare godkänner en mindre erfarens arbete?
- 8, Finns det faktorer som påverkar hur mycket tid ni lägger ner på analyser vid kreditbedömningar?
- 9, Gör ni någon skillnad vid kreditbedömning av små, medelstora eller stora bolag?
- 11, Skiljer sig faktorer vid bedömning av en känd låntagare, som ni tidigare samarbetat med, jämfört med en helt ny och okänd låntagare?

Frågor angående case

- 12, Kort motivering till varför ni bedömt case 1 som ni gjort?
- 13, Kort motivering till varför ni bedömt case 2 som ni gjort?
- 14, Kort motivering till varför ni bedömt case 3 som ni gjort?
- 15, Var det något speciellt som stack ut i casen? Något speciellt du reagerade på? (övergripande för samtliga case)
- 16, Vad vägde tyngst i din bedömning av samtliga case?
- 17, Använde du tilläggsupplysningarna i casen?
- 18, Var informationen i casen på något vis bristfällig? Var där några faktorer ni gärna velat veta?
- 19, Vilka är de viktigaste nyckeltalen att titta på vid bedömningen av ett företag?

IFRS 16 specifika frågor:

20, Har banken informerat er om implementeringen av IFRS 16 angående leasingavtal och dess effekter på den finansiella informationen?

21, Har IFRS 16 påverkat några av de kreditbedömningar som redan gjorts i år? Vilken effekt har det fått på ert arbete i praktiken?

22, Har banken några riktlinjer för hur övergången till IFRS 16 ska hanteras?

23, Hur tror du branschmedvetenheten ser ut kring de implikationer övergången till IFRS 16 har?

Intervju avslutas

Bilaga 5 Intervju 1

intervjun startar

Vilken är din nuvarande uppgift inom banken?

Jag är företagsrådgivare och är ansvarig för ett antal kunder SME och midcorpbolag. Uppgiften är väl då att ha en relation med kunden; vara mittemellan kund och bank. Ansvara för lönsamhet och risk.

Hur länge har du arbetat med det?

Sen 2007, fast jag har varit i swedbank sen 2011.

Hur lång erfarenhet har du av kreditbedömning?

Egentligen sen 2008 kan man säga.

Hur ser processen av en kreditbedömning ut? Beskriv steg för steg.

Jag jobbar ju uteslutande egentligen med ägarledda bolag eller fåmansbolag, som man kallar dem för. Så att steg ett är egentligen diskussion med kund där berättar om sina behov och vad det är de har för avsik att göra. Varför de behöver pengar. Då gäller det för oss att förstå behovet och ställa frågor tills vi har klart för oss vad det är de behöver, till vad de behöver och hur bäst jag kan hjälpa dem. Sen har vi ju en mängd olika kredit produkter som vi kan hjälpa till med beroende på vad kunden behöver hjälp med. Där finns ju lån, kontokredit, finansbolagprodukter, tradefinanceprodukter.

Vad är det vanligaste?

Det vanligaste är väl någon form av kontokredit om man skulle titta på det. Kanske går mer åt amorteringslån, men det är svårt att säga. Det är väl ändå kanske det vanligaste.

Så finns det fastigheter som är en annan typ, bolån, fastighetskredit.

Nämen där (i samtal med kunden) bildar man sig en uppfattning upp bolaget och ägarens förmåga eftersom i de här bolagen som jag jobbar med är ägaren så central i hur det går för bolagen. Så att bedömningen står fast med ägarens kompetens och kunskaper inom området. Så att det är liksom nr1, att få en bra känsla att hen vet vad hen håller på med.

Om det är ett större bolag?

Nu jobbar jag inte så mycket med det, men där är ju fortfarande deras egna möjlighet att få kapital där man får titta lite. Det är ju rätt bra, om de är ett publicerat bolag, att de har en stark ägare i alla fall eller flera som man vet har möjlighet att skjuta till kapital. Det vill vi att det ska finnas, så att det inte är hundra små ägare som inte har några egna pengar. Det ska alltid finnas den vägen också men där kan man ju om det är ett jättestort bolag eller större bolag som har en verksamhet som varit kontinuerlig år efter så är det kanske lättare att titta på nyckeltal och lite mer sånt. Vad ska man kalla det för, ekonomisk analys. Nyckeltalbaserad. Det jag tittar på när jag gör dem, det vi begär nr 2, är någon form av framåtriktad prognosbudget. Helst för hela investeringsperioden. Ha en diskussion om den bedöms rimlig eller inte rimlig. Ofta ska de ju gå bättre och där får man ju utgå från att det ska gå bättre. Det är väl det underlaget jag får då när jag börjar titta på det och där någonstans så har jag ju egentligen redan bestämt mig om jag kommer bevilja kredit eller inte. Sen måste man hitta rätt nivå på storleken av krediten. En ägare måste stå för en del av finansieringen själv och beroende på vad det är för något vi finansierar är den andelen högre eller lägre. Så en bostadsfastighet där kan vi ju gå rätt så högt upp, där är risken låg för oss, givet en så kan vi fortfarande hitta någon tag av detta. Om vi ska

finansiera ett köp av bolag där vi bara har aktierna fram, i princip vid konkurs så är de ju inte värda någonting och då är vår andel betydligt lägre. Amortering tiden kortare också. Sen hamnar man ju vanligtvis någonstans mitt emellan.

När man närmar sig slutet på processen, vem är det som fattar beslutet?

Det beror lite på vad det är för volym och vad det är för rating på bolaget, men det mesta hanterar vi på kontoret och vi har en tre olika nivåer. Antingen beviljar jag själv. Om datasystem, om där finns bokslut reviderat sen tidigare, och scoringmodellen säger att det är okej så kan jag tillsammans med datorn ta det upp till en viss nivå. Sen kan det vara två tjänstemän i en förening och då är det lite högre nivå och tredje nivån är någonting som heter kontorsdelegation företag, Där har vi ganska höga mandat. Så där täcker vi det mesta. Behöver vi gå utanför det så är det en regionkreditkommitté, men är det ännu högre så finns det ända upp till banken sverige och sen ända upp till styrelsen eller vad man ska säga.

Vilka informationskällor använder ni och hur används dem vid kreditbedömning?

Vi använder ju bokslut, ser helst att de är reviderade. Sen brukar vi inhämta delnotssiffror, där vi nöjer oss om det kommer ifrån någon ekonomiredovisningskonsult, som de bara kör ut tillsammans med någon budget från företagsledaren. Sen kreditupplysningar gör vi ju, kolla så att det inte är, med anmärkningar eller ansökningar eller vad som kan finnas. Så det är väl egentligen dem vi har. Sen är vissa fall jag kan kolla på google och så också om det är en ny kund man vill kolla upp vad det är för någon. Ibland känns det lite konstigt i magen så kanske man misstänker att det är något annat. Se om man kan söka eller höra med kollegor om de känner till dem tidigare. Malmö är fortfarande en ganska liten stad.

Vad är det för typiska faktorer du väger in i din kreditbedömning?

Kassaflöde är väl det absolut viktigaste. Att det finns ett kassaflöde som kan återbetala krediten. Att det är trovärdigt. Det är ju nr 1, 2 och 3. Sen ägarens förmåga.

Är det något ni upprättar själva här?

Ja jag kan visa dig, vi har en modell som är ganska enkel men jag tycker den är bra. Då matar vi in de två sista boksluten och lägger sen in prognos. Det finns en annan modell som har 3 budgetår också. Sen får man då göra antaganden här nere om de ska effektivisera lagret eller någonting med kreditdagar. Där ser man ganska svart på vitt om, hur det då är tänkt att det ska utvecklas. Så den jobbar vi ju efter. Det är ju den hårda liksom där man verkligen får svart på vitt siffror. Sen är det ju en mjuk del också där man beskriver verksamheten, kollar på vad det finns för riskfaktorer. Dels vilken marknad och bransch de är verksamma i. Sen är det ju mycket med alla butiker och sånt där de har ju problem på grund av att e-handeln växer starkt och där söker de möjlighet att hitta ett sätt att fortsätta leva men det är svårt för dem. Så där har det ju hänt jättemycket och även det påverkar ju i sin tur fastighetsägarna som hyr ut till den här typen av företag och där de måste hitta någon anpassning, att de kanske hittar ny typ av hyresgästen. Det är stort, hela kedjan, så man missar som säljer kanske importerar från asien kina. Köper dollar dollarn, nu vad är den uppe i över 9.5 i alla fall, det är rätt stor skillnad från vad det var för några år sedan. Så slår ju också då får man titta vad de har för möjligheter att kunna justera priser mot sina kunders. Ifall det händer den leverantörer någonting. Står de då helt utan varor eller kan de hitta någon annan och även i kundledet; då vad är det för typ av kunder de har, har de en stor kund eller har de flera kunder? Hur ser de ut? Hur brukar de betala så att man förstår hela sammanhanget hur det hänger ihop då.

Kopplar man på så sätt det siffermässiga till det mjuka?

Jag baserar det mesta av min känsla baserar jag ju på den mjuka biten eller vad man ska säga siffrorna är såklart viktiga att de ser bra ut men jag börjar inte snö in på siffror och titta på nyckeltal för att det ger inte mig sådär jättemycket.

Skulle du säga att det är så i allmänhet också?

Jag tror med företagsrådgivare som jobbar som jag, så är det så. Kreditanalytiker, såna som jobbar bara med krediter och kanske inte träffar kunden så mycket, tänker nog mer på nyckeltalen.

Utgår ni från någon specifik teoretisk referensram, modell eller punktlista vid kreditbedömningen?

Ja, vi har ett kredit-PM som där man beskriver ägare, styrelse, vad det är man vill göra. Man gör en swot analys, beskriver verksamheten gör en räkenskapsanalys, lönsamhetskalkyl?, beskriver risker vid eventuell fallissemang. Där är en modell som vi följer och måste godkännas av finansinspektionen. Så att finansinspektionen ställer krav på att vi måste ha med vissa delar i våran bedömning, så är det bara för banken att följa det.

Är denna baserad på regleringar?

Det kan man säga.

Har ni någon särskild policy angående vem som får godkänna? Måste den mindre erfarna få godkännande från någon mer erfaren?

Nej, utan det är dualitetsprincip överlag. Vilket innebär att det är två och där utses folk mer baserat på kompetens och yrkeserfarenhet än ålder och så. Så att vissa medarbetare som sitter i kontorsdeligationen. Ofta är det då chef och sen är det någon rådgivare som har fått ett mandat att göra det. Det är olika beroende på vilket distrikt men de är tjänstemän som gör det.

Så även om man är oerfaren är i med i beslutsprocessen?

Framförallt ska du försvara ditt underlag, eller de du vill få belut på. Så du är högs delaktig.

Finns det faktorer som påverkar hur mycket tid ni lägger ned på en kreditbedömning?

Ja det gör det ju. Risken i krediten är väl det man kan hänga upp det på. Ju högre risk desto högre analys. Desto mindre risk, mindre analys men det finns fortfarande vissa skall grejer som måste vara med så även ett litet mindre belopp som ändå tar en viss tid. Nu har det gjorts vissa grejer så man jobbar mer och mer med det kanske scorar mer och gör checklista.

Säg att det skulle vara bristfällig information, skulle det dra ut på tiden?

Det kan man säga ju bättre kunder är på att presentera ett bra material desto snabbare går det. Vissa kunder är ju jätteduktiga de ger oss direkt det vi behöver, vissa kunder kan du inte ens dra ut informationen utan man får prata med deras revisor eller någon som hjälper dem för att få vettiga svar. Så det är svårt. Det värsta är när kunder vill ha en kredit men man fattar inte vad de ska ha pengarna till.

Kan det finnas situationer där man inte känner till redovisningsprinciperna eller inte förstår siffrorna?

Ja, det kan det göra. Vi har massa mindre koncerner och i enklaste fallet bara holdingbolag och ett rörelsebolag ibland kan det ju finnas ett rörelsebolag och ett fastighetsbolag, sen kanske det bygger på liksom. Vi gör ju kreditbedömning på koncernen men i många fall har de inte upprättat ett koncernbokslut. Då ställer vi ofta krav att deras revisor eller likvärdig tar fram ett kontrollerat koncernbokslut och levererar till oss. Det behöver inte vara reviderat men i alla

fall att någon vi har förtroende för tar fram det. Så har vi ju modell för att kunna göra det själv men det är inte alltid det går ihop och man märker att det slarvas lite. Det stämmer inte alltid med de där koncernposterna heller, ju mindre är där ju mer fel kan man säga.

Gör ni någon skillnad på kreditbedömningen mellan små, medelstora och stora bolag?

Ja, rent generellt så lägger vi ju över mera av risken på ägaren i mindre bolag eftersom de är betydligt viktigare. Om de försvinner påverkar det bolaget i högre grad än i ett större bolag med fler anställda som kan tuffa på ändå. Där är det kanske inte på kort sikt direkt avgörande.

Är det någon skillnad i materialet?

Ja, det är det ju dels följer det ju vissa redovisningsprinciper. Så märker man att många av de mindre väljer bort revisor, då är det någon på stan som hjälper det upprätta en bokslutsrapport. Det kan ju va lite hipp som happ.

Går det mer över till den “mjuka” delen eller sifferdelen beroende på storleken?

Ja, det kan man väl säga. Själva sifferbaserad blir mindre intressant ju mindre bolaget är, då är det mer mot det mjuka och ägaren och hans förmåga.

Skiljer sig faktorerna mellan en känd och okänd kund?

Ja, har vi en låntagare som lånat tidigare som vi har en lång relation där vi vet att de de sköter sig. Man kanske har en historik där det kanske inte har utvecklats sig som man tänkt sig men vi ser ändå att de tar ansvar under resans gång och vidtar åtgärder, då har vi ju betydligt mycket större förtroende för dem. Snarare än någon på stan, asså någon helt ny som kommit. Så är det.

Case

Vi tar dem en och en,

I min värld är de ju väldigt lika allihopa och det är ganska små bolag alla tre. Om jag inte läst helt fel. I den världen med massa små bolag så känner jag att man ska träffa ägare och se vad det är för någon bara generellt. Men där var det ungefär samma på alla tre.

Kort motivering till Case 1 och varför du bedömt som du gjort, var det något specifikt som stack ut?

Jag tycker de har en ganska svag finansiell ställning av det jag kunde tyda. Det kändes som det egna kapitalet hade minskat. Om det var att de delat ut eller något, men lånen hade ökat. Så det var lite, någonting man kollade på. Så tyckte jag det var, rent kassaflödesmässigt, nådde de inte upp till att leverera, de skulle aldrig kunna betala tillbaka ett lån på en miljon. Ett lån på en miljon till ett bolag som omsätter det här, med den har balansräkningen, om de hade varit fastighetsbolag hade de sett annorlunda ut. Men det är det ju inte utan något helt annat då. Där kändes inte riktigt så där nära. Så försökte jag ändå titta lite mer noga för att hitta någonting eftersom ni ställer fördjupande frågor men det var ingenting. Små nyanser i en så här liten balansräkning slår ju rätt hårt. Som man tittar eget kapital förändra med bara lite gran och lånen förändras lite grann så kommer det ju ändå bli en ganska stor effekt om man tittar på soliditeten. Så frågan bli, vad ska de låna till? Antagligen någon slags expansion, jag vet inte vad de behöver pengarna till.

Du sa i ditt mail att man gärna velat veta vad pengarna skulle användas för.

Om de ska ha ett lån, vad är det de ska finansiera? Är det ett objekt som vi kan belåna. Det vet jag inte i det här fallet, men om det inte hade varit det så har vi företagshypotek som vi kan jobba med. Då ingår det kundfordringar, lager maskininventarier och det är ju en ganska liten post i hela där.

Om man hade pumpat upp siffrorna, säg ändrat från kr till tkr, hur hade det påverkat bedömningen?

Det hade nog förändrat en hel del till det positiva. Då finns det ändå mer att jobba med. Säg att de omsatt 127 miljoner istället. Ja, då har de ändå någonting som ändå verkar funka. Så får man förstå vad som driver kostnader, vad finns det för risk i intäkterna att de minskar. Då hade allting varit lite annorlunda.

Både kreditbedömning och lån?

ja

Kort motivering till Case 2 och varför du bedömt som du gjort, var det något specifikt som stack ut?

Det de kunde hitta var att de hade fått någon amorterings befrielse eller att de gjort om något kort lån till lång lån. Men annars var det ganska snarlikt det första. Det var väl det jag kunde hitta. Den hade ingen leasing om man jämför med de andra. De andra har ökat sina lån med 55 tkr.

Vad gav du för kredit?

Ingen, men de fick en 2a också. Lite samma motivering.

Kort motivering till Case 3 och varför du bedömt som du gjort, var det något specifikt som stack ut?

Den var lik ettan tror jag, mer leasingskulder. Där tyckte jag de knappt kunde betala nuvarande lån som de hade med det kassaflödet de har. Jag satte en tvåa där också.

Var det något som stack ut eller speciellt du reagerade på, i samtliga case?

Nej, asså att det var små bolag vad det jag kanske hängde upp mig på. Med en liten balansräkning och sen att de verkade ha det rätt så kämpigt, så som de hade det. Liknande omsättning på alla tre och sen då branschen kollade jag, detaljhandel, mode och välmående. Produktutveckling. Lite immateriella men i sammanhanget små siffror ändå. Det är ju något vi tittar på också, anläggningstillgångar, har de mycket luft i balansräkningen? Då får man ta hänsyn.

Vad vägde tyngst i din bedömning?

Ja, det som vägde tyngst här är väl resultaträkningen tycker jag. RR och BL hänger mycket ihop, för hade det varit fastighetsbolag som hade sett ut så här hade det varit en helt annan sak. Då hade de haft en annorlunda balansräkning också ju. Så det är svårt att säga att bara resultaträkning, men där fastnade jag ju först att det är ett litet bolag.

Använde du tilläggsupplysningarna?

Jag försökte kolla igenom dem.

Är det något man lägger stor vikt vid?

Nu hade jag en rätt hygglig uppfattning redan innan jag gick in på noterna. Jag försökte titta och se för nått finns. Det var inget så att jag kan komma ihåg att jag hittade något men det är klart vi tittar noga på. Tyvärr försvinner ju information i noterna mer och mer nuförtiden. Det här var ju väldigt utförligt. Väldigt mycket. Man kunde se ganska mycket vad som fanns. Tittar man på ett riktigt bokslut så behöver man ju redovisa mindre och mindre i noterna. Det är synd, då blir det att vi får fråga kunden istället. Så att det är jättebra information.

Känner du att någon information var bristfällig eller fanns det något mer du skulle velat ha med?

Ja, framåtriktad information och tydligare bild av verksamheten i så fall. Sifferunderlaget är väldigt gediget. Historiskt, men vad som händer framåt eller vad som avses hända framåt har jag ju ingen aning om och jag har heller ingen aning om hur ägaren ser ut.

Det fanns ingen förvaltningsberättelse, är det något man gärna vill ha med?

Den brukar vara rätt torr. Den brukar ganska standardiserad annars. Så att den är sådär. Om jag skulle sitta och titta på olika bolag som jag tycker verkar intressanta så är det ju bra information men om jag träffar bolaget så är det ju en bättre informationskälla.

Vilka är de viktigaste nyckeltalen att titta på vid en kreditbedömning av ett företag?

I de här så kollar jag egentligen bara på soliditeten. Eftersom det är så pass smått. En liten förändring slår jättehårt men ändå att det finns ett eget kapital som är i hyggligt.

Skiljer det sig mycket om det är ett större företag?

Nej, inte mycket, men lite grann. Det gör det ju. Det nyckeltalet jag tittar på är egentligen soliditet, för mig är det viktigare att förstå vad som händer. Jag tittar på kassaflödet, att det är tillräckligt. Det finns väl något nyckeltal med fritt kassaflöde i relation till omsättning eller något sådant där också. Det är inte jag gräver in mig på, men där finns de som jobbar bara som kreditanalytiker och de sitter och slår mer på nyckeltal. Tittar också på fastighets case så är det nu mer nyckeltals baserat. Man ställer till exempel kreditstorlek både bank finansiering och ägarlån i relation till driftnet och då förväntas man ha en viss procentsats där så att den typen, ju mer förutsägbar verksamheten är ju mer intressant blir nyckeltalen, medans ju mer som kan förändras väldigt snabbt ju mindre intressant är nyckeltalen.

Om det är ett jättestort noterat bolag, är nyckeltalen superviktiga där?

Ja, där är de mer. Där har du inte samma möjlighet att få de mjuka faktorerna utan blir mer hård analys. Du analyserar branschen, marknaden och bolagets nyckeltal. Så där är de ju mer intressanta. Även vid större förvärvscase. Där hänger de upp väldigt mycket på nyckeltal och att man kan skriva covenants på nyckeltal också, att de förväntas ha vissa nyckeltal. Det vi jobbar med, om vi ska hänga upp något på nyckeltal, är det oftast soliditet. Att det ska vara lägst en viss soliditet.

FÖKLARING AV UPPSATSEN SYFTE

Har banken informerat om IFRS 16 och dess implikationer på finansiell information?

Inte för externa kunder. Inte för våra kunder, däremot för oss själva och hur det påverkar banken vad vi ska tänka på. För det påverkar också. Det va något nytt med IFRS och det påverkar ganska mycket om hur vi redovisar eventuella förluster.

Men banken har inte haft någon internutbildning om detta?

Nej.

Har IFRS 16 påverkat någon av de kreditbedömningar som redan gjorts?

Nej, det har det inte gjort.

Ni har fortsatt arbeta som vanligt?

Ja

Har banken några riktlinjer över hur övergången till IFRS 16 ska hanteras?

Inte vad jag vet.

Hur tror du branschmedvetenheten ser ut kring just IFRS 16 och dess implikationer?

Det finns säkert dem som känner till det väldigt väl, så tror jag att man på högre nivå där även gör en analys över hur mycket det kommer påverka vår kreditportfölj inom olika segment och utifrån det tar man beslut kring om vi behöver ändra någonting och hur pass mycket i såna fall. Det som var stort en gång var ju att revisorsplikten försvann och det hände väl inte jättemycket, men jag vet att man tittade på det och gjorde analyser av det. Men jag ska inte säga att de påverkade kreditgivningen. I och med att vi jobbar som vi gör är det ändå förtroendet för den som bedriver bolaget och förtroendet för de siffror de levererar som är det viktigaste. Om vi sätter färdigt till exempel vårt företagshypotek och så använder vi senaste reviderade bokslut, då är fortfarande en ögonblicksbild som ligger i historien och kan ge en uppfattning om hur stort bolaget är. Men om bolaget går i konkurs ett och ett halvt år senare är de rätt ointressanta. Det är ju viktigt kan man tycka att vi får bra underlag och att vi förstår det underlag vi får.

Hade ni velat veta mer om IFRS 16?

Det är klart vi hade det. Det kommer man ju se. Jag noterade det var olika med leasingen men jag hade ingen aning om att det var IFRS relaterat. Det är klart de påverkar ju. Det är bra att veta i alla fall, för då kan man göra en bedömning om man tycker det är viktigt eller inte.

Trycker man upp siffrorna överlag, hade kreditbedömningen förändrats avsevärt i något av casen?

3 hade ju en högre skuldsättning efter hur de valt att redovisa leasingen. 3 hade nog sett sämre ut.

Där är ju mindre eget kapital och mer skulder, så det hade ju säkerligen påverkat 1. De hade sett sämre ut.

intervjun avslutas

Bilaga 6 Intervju 2

Intervju startar

Vilken är din nuvarande uppgift inom banken?

Jag är företagschef på *bank* då, så det innebär att jag är ansvarig för företagsmarknaden och det är inklusive mig 16 pers som jobbar med företag. Dels är det ett personalansvar men också ett affärsansvar.

Hur lång erfarenhet av kreditbedömning har du?

Började i dåvarande *annan bank* 2004 som trainee och så såg att man var under upplärning under nått år där, så jag menar i alla fall absolut 14 år i nått så när.

Hur ser processen ut vid en kreditbedömning? Beskriv från steg ett till beslut.

Jag får beskriva det lite fritt så får ni ställa lite frågor, för man kan göra det så här stort och väldigt litet. Men steg ett är att man träffar kunden och sen kan man träffa kunden på många olika sätt ett fysiskt möte eller via vårt kundcenter och sen kan det också vara via telefon om man känner varandra. Då presenterar kunden så klart caset och sen så begär vi att få in information och det är lite olika beroende på vad det är man ska göra så att säga. Men vi får ha in handlingar kring det hela sen så tar jag företagsrådgivaren det till sig och gör själva analysen och författar kredit PM, bereder själva ärendet som vi säger. Sen så går det in i en delegation som beror på hur bra det går företaget och kreditsumman och blanco. Blanco är de säkerheterna eller den delen av krediten som vi inte har några säkerheter i och hur stor den är, var den är och var någonstans i vilken. Vi har olika beslutsmandat beroende på om man är, aldrig ensam men från två manna tjänstebeslut till styrelsen i banken.

Vilka informationskällor använder ni och hur används dem vid kreditbedömningen?

Man tar alltid en UC för att kolla kreditvärdighet sen har vi också historisk data så klart bokslut och så vidare. Men sen är det viktigt att titta framåt, vi vill alltid ha en budget framåt, titta på kassaflödet framåt. Beroende på lite vad det kan va så kan det vara en investeringskalkyl. Men man kan säga att vi alltid tittar på historisk data och budget framåt. Och Kassaflöde.

Hur mycket är finansiell information? Tar ni även in sociala faktorer?

De mjuka variablerna. Allting kokar alltid ner i en helhetsbedömning kan man säga.

Vad är det för slags mjuka variablerna ni använder?

Vi har en modell för det i vår IT system, där har vi en modell där man tittar på affärsidén, ledningsens erfarenhet kompetens och alla de här.

Vilka typiska faktorer vägs in i kreditbedömningen?

Man kan säga att det absolut viktigaste är återbetalningsförmåga, vi måste så att säga se att där är en återbetalningsförmåga för krediten. Det är det absolut viktigaste, sen i andra hand kommer säkerhet. Vi lånar aldrig ut pengar bara på säkerhet, utan det måste vara en återbetalningsförmåga. För att där ska vara det måste man se att där är ett kassaflöde som går ihop och är positivt och liksom där är rimliga antaganden som gör, så vi tror att det är så. Och sen är det också kompetensen kring personen bakom, eftersom vi ofta har ägarledda företag alltså att de drivs och ägs av en ägare av kött och blod som är vår kund så att säga. Och då får vi naturligtvis tro på honom henne också att den personen bakom är viktig.

Utgår ni från någon specifik teoretisk referensram? Någon speciell modell eller punktlista?

I den här scoring modellen som jag pratar om är mer mjuka faktorer, men där räknas ju ut i de när vi lägger in vårt bokslut, där datorn själv räknar fram nyckeltal. Vi följer även Basel 3 men huruvida de är korrekt korrelerade med vårt kreditberedningssystem får jag nog låta vara osagt.

Har ni några särskilda policys på er bank? ex. vem får godkänna etc. Krävs det att en mer erfaren bedömare godkänner en mindre erfarens arbete?

Vi har olika beslutsmandat, och de minska krediterna de kan man ha på tjänstemannanivå två stycken i förening. Men för att få det, det är inte så att man bara börjar i banken och man har det mandatet, för att få det mandaten måste man ha erforderliga erfarenheter och kompetenser annars blir man inte beviljad den kreditbeviljningsrätten.

Är man med i processen även om man inte har bevillningsrätt?

De flesta rådgivarna eller företagsrådgivare som jobbar som företagsrådgivare är de allra flesta har en kreditbeviljningsrätt det liksom ingår i vägen dit som vill bli företagsrådgivare. De minsta krediterna har man då två personer på och sen är det uppåt till styrelsen beroende på storlek.

Vad är det mest vanliga?

Antalsmässigt så, de allra flesta kreditera stannar på kontoret. Efter tjänstemanna är det en kontorsdelegation där stannar också de flesta krediterna på kontoret.

Finns det faktorer som påverkar hur mycket tid ni lägger ner på analyser vid kreditbedömningar?

Ja, det gör det vi har då upp till ett visst belopp så kan man då ha ett förenklat förfarande där man inte behöver skriva PM:et på samma sätt och göra samma analys. Men det förutsätter att där finns en UC utan anmärkningar och vissa såna, så man får en grön bock i systemet så att säga. Att den gör en check med de externa UC och så. Om den är okej där och det är upp till ett visst belopp så behöver man inte lägga lika mycket kraft kring det, då går det snabbare. De gäller de mindre krediterna då.

Vad innehåller PM:et som du nämner? Mjuka delar eller finansiella?

Den här lilla mjuka delen, rent systemmässigt, den gör man ändå alltid. Men sen är det själva PM:et att man istället för att skriva i fri text och gör analyser kanske man kryssar i istället, då sparar man väldigt mycket tid.

Gör ni någon skillnad vid kreditbedömning av små, medelstora eller stora bolag?

Man kan säga att i grunden är det samma sak, det som är det viktiga är att där är en återbetalningsförmåga det är det absolut viktiga. Sen kan man säga att ju mindre det är på ett sätt är ägaren ännu mer viktig i ett mindre företag än ett större, i större företag kanske man har en helt annan organisation alltså till att man tittar på börsbolag. Då går man ännu mer på nyckeltal, där är väl en skala där då.

Skiljer sig faktorer vid bedömning av en känd låntagare, som ni tidigare samarbetat med, jämfört med en helt ny och okänd låntagare?

Ja men till viss del, vi är också en Sparbank så vi är väldigt nära våra kunder och känner våra kunder väl. Så det är väl klart det är alltid ju mer kunskap man har om varandra desto mer positivt är det, men det är alltid så att det är återbetalningsförmågan som är den viktiga. Sen är det en känd kund som vi vet hur han går för eller hon så är det klart att man har det med sig att den här personen brukar verkligen leverera det man kan eller det man utger sig säga. Då är det

mer en kvalitetscheck men det är återigen, det måste finnas en återbetalningsförmåga som vi ser. För annars spelar det inte någon roll hur känd kunden är så att säga.

Hur tittar ni på återbetalningsförmågan?

Det är återigen en helhetsbild, men kassaflödet är att man får se att det är positivt och där är en budget som går ihop och man klarar den här investeringen. Där kan vara många olika typer av lån, det beror på vad det är, men ett positivt kassaflöde är bra. Kommer det en helt ny kund och ska göra en affärsidé så måste vi tro på affärsidén och man måste se vad det är för bakgrund på kunden.

Kort motivering till varför ni bedömt case 1 som ni gjort?

Den bedömningen jag gjorde var väl det jag lade i mejlet (se bilaga 4.1) där, att frågan var ställd som att jag skulle bedöma den finansiella ställningen. Den reflektionen jag gör här är att den är 10 år gammal och där är ett ackumulerat underskott, balanserade vinstmedel är negativt. Så jag tänker mig att, sen har man för vissa tagit in pengar via nyemission eftersom där är en överkursfond. Men det verkar inte ett företag där det har gått så bra historiskt sett så den finansiella ställningen skulle jag säga är där någonstans en två tre. Sen är där lite för lite bakgrund, man vill ha lite mer koll och så. Lånet det beror på vad det ska vara till, men utifrån bara den här informationen är det tveksamt, troligen inte med tanke på den, alltså bara den här informationen i beaktan. Då tycker jag det ser för svagt ut, sen kan det vara en jättebra investering som genererar pengar i sig, men då krävs det ändå lite mer information.

Var där något speciellt med caset som du uppmärksammade?

Det var det att där var negativa balanserade vinstmedel.

Kort motivering till varför ni bedömt case 2 som ni gjort?

Jag tänker att de är ganska små, de omsätter inte så mycket, jag tycker att de vara ganska liknande varandra. Utan att gå in på finlir men gemensamma nämnaren är det negativa balanserade resultatet, omsättning kring miljonen för samtliga. Sen var soliditeten lite annorlunda på vissa, men det är ändå ett så pass litet företag så några tiotal tusen hit och dit, gör mer procent än det gör i verkligheten. Jag skulle ha satt samma svar på fråga 1 som tidigare. Jag säger samma här alltså jag vill ha mera, i en creditsituation skulle jag krävt in komplimenterande information. Jag har inte tillräcklig info för att ta ett kreditbeslut.

Kort motivering till varför ni bedömt case 3 som ni gjort?

Jag får upprepa samma som förra.

Var det något speciellt som stack ut i casen? Något speciellt du reagerade på? (övergripande för samtliga case)

Övergripande så tycker jag att de ser ganska likartade ut men det gemensamma är att där är ett ackumulerat negativt resultat inom samtliga. Det är av ett företag som varit i gång i 10 år är det ändå lite anmärkningsvärt.

Vad vägde tyngst i din bedömning av samtliga case?

Det var nog det faktiskt. Men sen så gäller det framtiden och då vill man ha mer information, det kan vara så att den här miljonen ska beviljas av någon anledningen, eftersom ägaren ändå stoppat in pengar så det är ändå liksom stabilt ur den aspekten.

Är där någon del i årsredovisningen som väger tyngre?

Det mest är resultat- och balansräkningen men sen är det klart att man tittar i förvaltningsberättelsen. Man förutsätter att där inte är några konstigheter men det måste man kontrollera och kolla, det checkar man.

Använde du tilläggsupplysningarna i casen?

Man tittar vad där står i nötterna för det är ju för att få en förfinad information om det hela. Det ingår i helheten att kolla på nötterna. Generellt i nio fall av tio är det balansräkningen som är det tyngsta, men sen kan det vara vissa saker i vissa case, vissa kanske är straight forward. Sen om där är några frågetecken då vill man djup kolla lite mer men då tittar man i nötterna. Det kan också vara så att vi ofta, får kompletterande information från kunden men också ok av kunden att kontakta revisorn för att diskutera vissa saker.

Var informationen i casen på något vis bristfällig? Var där några faktorer ni gärna velat veta?

Jag hade velat veta ändamål med pengarna. Om vi nu tittar på kreditbedömning vad vill företaget ha en miljon kronor till. Det är en jätteviktig sak, sen beroende på vad det är och vilken säkerhet man kan ställa.

Är förvaltningsberättelsen något ni speciellt tittar på?

Vi läser den men vår huvudmålgrupp är mindre medelstora företag, vår huvudmålgrupp är inte börsbolag utan mindre och medelstora. Där är kanske inte förvaltningsberättelsen jättedjuplodande, vi läser den men det är inte alltid vi gör några vidare analyser av den generellt.

Vilka är de viktigaste nyckeltalen att titta på vid bedömningen av ett företag?

Det är väl avkastning på eget kapital och totalt kapital, det är återigen en helhetsbedömning. Det beror lite på vilken bransch vi är i också, det kan vara i ett handelsföretag kan det vara lagrets omsättningshastighet till exempel. Om man har ett företag som man vet att de fyra senaste åren har lagret ökat är det viktigt att titta på detta. Men generellt ändå likviditetsmått, soliditetsmått och lönsamhetsmått. Det är ganska brett men det beror lite på vilken bransch vi är i.

Hade du gjort någon skillnad i din bedömning om kr ändrats till tkr i casen? Hade kreditbedömningen ändrats (fråga 1)?

Då har man ändå en större verksamhet och som då också är igång, då blir nyckeltalen också lite mer rättvisande. Då tittar man ytterligare lite mer på nyckeltalen, men det är fortfarande personen bakom, affärsidén, branschen och vad är ändamålet med investeringen så att säga.

Hade du stått kvar vid din kreditbedömning i fråga 1, på samtliga case?

Ja men det tror jag, utan att nu fått fråga sådär. Men det tror jag nog. Det är ju samma relation liksom så.

Ändras vikten av faktorer av bolaget storlek?

Ju större företaget är desto mer rättvisande blir nyckeltalen, på mindre bolag kan nyckeltalen bli lite kaiko. Om man ökar resultatet med 15 tusen så kan man få en helt annan lönsamhet på eget kapital om man har 50 kr. kontra 50 tkr. Det blir större inslag, ju större det är desto mer kan man ändå tycka att de är mer tillförlitliga. Det blir kanske också lite mer personberoende.

***Skillnaderna i Casen och kortfattat om IFRS 16 beskrivs för intervjuobjektet ***

Har banken informerat er om implementeringen av IFRS 16 angående leasingavtal och dess effekter på den finansiella informationen?

Ja men vi har ju fått viss information sen har den kanske sipprat mellan, men vi har inte haft några stora dragningar kring det men informationen finns kring det.

Skulle du önskat mer information om du vetat att det påverkar den finansiella informationen?

Ja men det är bra, sen är där alltid en gräns. Vi är ju också i gränslandet mellan, där vi är på finansieringen men där vi måste förstå redovisningen för att kunna ta korrekta beslut så att säga. Men vi är ju inga revisorer.

Har IFRS 16 påverkat några av de kreditbedömningar som redan gjorts i år? Vilken effekt har det fått på ert arbete i praktiken?

Det kan jag inte säga, inte mycket i dagsläget.

Har banken några riktlinjer för hur övergången till IFRS 16 ska hanteras?

(lång paus) Det tror jag inte.

Hur tror du branschmedvetenheten ser ut kring de implikationerna övergången till IFRS 16 har?

Jag är inte säker på att det har hunnit ut till de breda lagen men det kommer säkert komma senare under året, eller då när man börjar titta på det och få det till sig. Så jag tror inte det har gått ut jätte, visst har vi koll på vissa redovisningsstandarder med IFRS och så. Det har även kommit nya, tidigare vad som har påverkan på fastighetsbolag till exempel och så. Eftersom vi har ganska mycket fastighetsbolag i portföljen har vi ganska bra koll på det, men i de breda lagen får det kanske gå här under året eller så för att det ska sippra.

Hur agerar ni annars när det kommer nya redovisningsstandarder?

Vi har allt från att vi bjuder hit någon, alltså någon revisor eller från revisionsfirmorna som berättar, kör en dragning. Till att ibland kan vi ha en form av internutbildning, dragning kring det här. Men så anordnar revisionsbyråerna skattedagar och så också, där vi alltid är några stycken liksom från varje kontor som går på några av dem. Försöker få ajour på det.

Hade du bedömt casen annorlunda om du vetat om effekterna implementeringen av IFRS 16?

(lång lång paus) Vet inte. När vi tittar på kassaflödet kommer det se likadant ut oberoende hur man redovisar, det är det någonstans som betalar tillbaka krediterna. Men såklart får man ha det med sig ju mer av denna typen av redovisning som vi får till oss. Då får man se om man kommer göra någon egen justering för att få fram ett verkligt resultat. Det är ju redan så, eller det var ju redan innan detta, om man har en företagslikvid finns där så många variabler, vilket resultat man i slutändan ska visa. Man har så många olika val att göra där, så oavsett vilken redovisningsmetod man har kan det variera jättemycket. Det är återigen en helhetsbedömning där.

Intervju avslutas

Bilaga 6.1 Mejl intervju 2

Mottogs 6 maj 2019 13:52

Jag har tittat på casen. Min bedömning är att företagen är ganska små utifrån omsättning och storlek på balansräkningen. Lite skillnader finns i nyckeltal mm, men sammantaget skulle jag ändå kategorisera samtliga bolags finansiella ställning mellan 2-3 på er skala. För att kunna vara mer exakt skulle jag vilja ha lite mer information kring verksamheten. På frågan om jag skulle bevilja en kredit på 1 Mkr så är det tveksamt, utifrån storlek på företaget samt den finansiella ställningen. Jag noterat att bolaget historiskt har ackumulerade förluster, vilket jag ser som ett tydligt tecken på att vara restriktiv med nyutlåning. Men för att besvara den frågan behöver jag återigen lite mer information. Vad ska pengarna gå till, är det en investering som kan påverka kassaflödet positivt, eller är det till likviditet mm. Detta är sådana frågor som jag skulle vilja ha svar på för att kunna ta ett kreditbeslut. Jag kan också tillägga att vid denna typ av bolag tycker jag det utöver nyckeltal också är mycket viktigt att titta på personerna bakom företaget, tror vi på dem och affärsidén?

Skickades 6 maj 2019 14:02

Tack för ditt mejl och respons, jag har en fråga till dig ifall du skulle bedöma företagen annorlunda ifall allt hade varit i tkr istället för kr?

Mottogs 6 maj 2019 14:41

Generellt hade då nyckeltalen ökat i betydelse, men fortfarande mycket viktigt att säkerställa vem som är i ledning och i ägarledet. Jag hade även då behövt mer information kring vad pengarna ska gå till, då de ackumulerade förlusterna hade varit ännu större om vi talar om tkr istället kr.

Bilaga 7 Intervju 3

intervjun startar

Vad är din nuvarande uppgift inom banken?

Företagsrådgivare. Vi jobbar mot bolag som har en omsättning på mellan 3-30 miljoner ungefär. Så jobbar vi både privat och med företag.

Hur lång erfarenhet har du av kreditbedömning?

Det beror på om du menar företag eller privat. Om det är företagsperspektivet så är det 4-5 år. Inom privat är det 10 år.

Upplägget på intervjun förklaras

Hur ser processen ut vid en kreditbedömning? Beskriv gärna från steg ett tills att beslutet fattas.

Beror på hur stor summa det gäller. Det kan gå väldigt snabbt, det kan också ta en månad, beroende på vilket underlag vi behöver. Inom banken idag ska vi ha snabba processer, snabbt kunna fatta beslut, men det har också att göra med vilken befogenhet man har, och var beslutet måste fattas. Och det grundas ju också på hur bolaget ser ut, hur våra mallar ser ut, vilka limiter vi har, så att det är mycket som vägs in. Ett solklart ärende kan gå väldigt fort, så det kan beslutas samma dag eller i mötet, om man har den egna limiten.

Vilka informationskällor använder ni?

Vi tittar på bokslutet, och är bokslutet färskt så kanske det räcker, men många gånger behöver vi även ha preliminära, nu är vi inne i maj och det är få bokslut som ligger inscannade som är för 2018, så då kanske vi både vill ha bokslutet för 2018 så långt det är bokfört, och sedan att man får preliminära siffror för tiden som har varit. Men om vi känner kunden väl, så kanske man inte på samma sätt behöver ha dem preliminära siffrorna. Då kan man se via bokslutet från december, att det är inget som avviker.

Är det mer än sifferbaserad information ni hämtar in?

Om vi gör ett kreditbeslut så tar vi både kreditupplysning på bolaget och på dess ägare.

Hur mycket vägs andra aspekter in? Såsom vem ägaren är.

Det vägs absolut in. Dels så bedömer vi vilket förtroende vi har för bolaget och bolagets ägare och vilken förmåga vi bedömer att dem har att bedriva sitt företag. Vi kan också titta på hur ägarens privata ekonomi ser ut, ifall vi eventuellt tar en säkerhet som borgen, så måste vi bedöma det. Vi tittar också på vilket förtroende bolaget har. Har man förtroende och känner att det här är en bra affärsidé så kanske man kan driva det lite tuffare, gå lite utanför mallen. Men det beror också på vilken volym vi pratar om, vad vi har för säkerheter, vilka risker vi ser. Vad är det för säkerheter, hur kan vi driva in dem?

Kan man kalla faktorer såsom vem som driver bolaget och ägarstruktur för mjuka faktorer? Använder ni några mjuka faktorer?

Det ska inte väga för tungt för att vissa är väldigt bra på att tala för sin sak och det ska inte väga för stort. Vi tittar på helheten, i slutkänslan kanske det är lite magkänsla i det också. Sedan kan man titta på den samlade affären med kunden, att man tittar på helheten.

Vilka är de mest typiska faktorerna?

Återbetalningsförmågan är nummer ett. Ni kommer med 95, kassaflödet måste täcka 150. Vi måste kunna motivera det, i detta fallet kanske ifall de gör en investering på en miljon så ska det öka deras resultat med si och så mycket. Så det är klart att det är till en fördel om man presenterar en investeringskalkyl eller framtida kassaflöde. Vi vet bara om dagen vi vet inte om framtiden men vi måste kunna simulera framtiden.

Hur simulerar ni framtiden?

Jag jobbar inte som kreditanalytiker. Kreditanalytiker gör en rating på bolaget om man ska låna ett större belopp och då tittar de på kassaflödet, resultatet och bokslutet. Som företagsrådgivare samlar vi mer informationen och presenterar det vidare. Sedan är det olika instanser, om jag är företagsrådgivare och träffar kunden så kan ju jag koppla in en kreditanalytiker som skriver själva kredit PM:et, kreditbeslutet. I slutet så är det ytterligare en instans som fattar beslutet. Vi gör en riskbedömning via mallavslag, kreditupplysning, ifall kunden inte skött sig inom banken.

Utgår ni ifrån någon specifik referensram?

Jag gör inte det. I PM:et tar vi upp allt med nyckeltal, verksamheten, ägaren, kreditbedömningen, titta på säkerheter, där ska vissa faktorer nämnas. Det skrivs ju ett beslutsunderlag.

Har ni någon särskild policy, vem får godkänna ett beslut? Krävs det en mer erfaren bedömare?

Vi ändrar väldigt mycket i våra limiter. Är det ett större propå så är det min kontorschef, kreditchefen, tillsammans med en kreditdelegation. Är det inom min egen kanske jag kan bevilja den. Det finns en stegskala baserad på risk, fast den har vi inte börjat jobba med än.

Finns det faktorer som påverkar hur mycket tid ni lägger ner på analysen, och isåfall vad det är?

En större propå tar mycket längre tid. Sedan kan det också handla om vad man ska låna till. Om man ska låna till en fastighet, ett lager eller en byggnad, då kanske vi måste ha en värdering och ha in de underlagen. Det har en inverkan på hur mycket vi måste reda ut siffrorna runtom. Det beror på summan som ska lånas och hur tidskrävande informationsinsamlingen är. Har vi en befintlig kund som i normalfallet lånar en viss summa återkommande så kanske vi redan har ett skrivet PM som man bara redigerar, så går det klart snabbare. Tar man in en helt ny kund så vrider man och vänder lite för att se om där finns något man har missat.

Krävs olika typer av information vid olika bolags storlek?

Det tycker jag. För riskbranscher kan det krävas mycket mer, vissa branscher kan vi bedöma väldigt enkelt, så det finns en skillnad från bransch till bransch. Avseende storlek så är det samma typ av information som är relevant. Men vi jobbar ju främst med dem mindre bolagen.

Skiljer sig faktorer vid bedömning av en känd låntagare jämfört med en helt ny och okänd låntagare.

Det är som ett blankt blad. Vi kan inte följa hur kontona har sett ut, hur skötsamma dom är, vi kan inte följa det på samma sätt så det är klart att vi vill ha mer information vid en ny kund.

En kort motivering till ditt beslut kring företag 1?

Gällande branschen så är detaljhandel väldigt pressat, låga marginaler. Ser inte ut som det tidigare gjort. Inriktat på mode och välmående som är starkt konkurrensutsatt. Produktutveckling kräver kapital. Jag reagerar på att det är väldigt låga löner för att bedriva det

här. Bedriver man ett företag gör man det i syfte att livnära sig på det, vet inte om man livnära sig på den summan. Det finns även en tendens på ökad skuldkvot, skuldsättningen ökar. Jag tyckte det var ganska lika siffror på alla. Lägre omsättning med hundratusen, men högre kostnad för sålda varor.

Vad skulle du ge företaget för finansiell ställning från ett till fem?

Tittar man på soliditeten så tycker vi att den är låg, den skulle behöva vara lite högre. Sedan så finns det redan ett lån. Det finns redan ett räntebärande lån på 249 000, skulder från leasing finns, så för att det här bolaget ska låna en miljon behöver man veta vad de ska investera i och vad skulle den kunna bringa in för ökad omsättning och resultat. Lån skulle inte beviljas. En tvåa på finansiell ställning. Hur många anställda har de? Omsättning för konsultbolag brukar ligga kring en miljon, ifall det går bra. Inte specificerat vilken del av omsättningen som kommer från konsultverksamhet respektive detaljhandel.

Vi går vidare till företag 2.

Omsättning och kostnader för sålda varor är exakt samma. Detta företag har mindre balansomslutning och bättre soliditet. Lån var samma och leasingen var lite mindre. Det egna kapitalet är större, annars är det väl ingenting som skiljer dem direkt. Lönerna är exakt samma. Detta företaget får en trea på grund av bättre soliditet, men de var relativt lika varandra.

Vi går vidare till case 3.

Vårt riktvärde är att soliditeten ska ligga över 25. Det är svårt med olika branscher också, detta företag får också en trea, baserat på bättre soliditet. Svårt när man inte ser några direkta lönekostnader. Om man inte tar ut tillräckligt med lön så kan man driva upp resultatet på så vis, fastän ägaren inte kan leva på det. Detta företaget är också väldigt likt de andra.

Var det något speciellt som stack ut i casen, eller något speciellt du reagerade på? Övergripande för samtliga case.

Skuldsättningen har ökat på samtliga, men varulagret hade minskat. Räntebärande lån har ökat på båda. Försäljningskostnader har minskat lite, det sticker ut lite.

Var det något uppenbart som man märkte?

Nej inte vad jag har märkt, är det inte rätt likt?

Vad vägde tyngst i din bedömning? Är det något som väger mer där?

Jag tittar ju på resultatet och att det tas ut en rimlig ägarlön. Vem ska annars driva företaget? Det kan ju vara så att man hyr in konsult, vilket borde synas på försäljningskostnader. Jag jobbar mycket med företaget och dess ägare, och visst kan man när man startar ett bolag inte ta ut någon lön, men det ska ju inte vara så år efter år. Här var det ju inte så höga löner, och att man ökat sin skuldsättning.

Vad är det absolut viktigaste att man tittar på i en årsredovisning?

Positivt resultat och att verksamheten går runt.

Väger ni in kassaflöden också?

På min nivå, så visst kan vi behöva en kassaflödesanalys om det ska göras en större investering för att se att det går runt och se vad investeringen kan ge för utfall, men det är ju ingenting som jag kräver utav mina kunder. Vi har ju också ett verktyg som visar hur investeringen slår på balansräkningen, men vi kräver ingen kassaflödesanalys.

Använde du tilläggsupplysningarna när du gjorde din bedömning?

Jag tittade lite, men använde inte dem. Det kan vara intressant att titta på noter när det gäller avskrivningar på fastigheter och lite sånt, men inget man går in i detalj på oftast. Om vi gör en kreditupplysning på ett bolag, så får vi fram en jämförelse gentemot ett branschsnitt, t.ex avseende soliditeten. Vi kan titta lite på hur branscher är överlag.

Var informationen i caset på något vis bristfällig?

Vad är investeringen till för? Vad skulle den kunna påverka framåt? Är det en investering som skulle kunna generera ett helt annat utfall? Man kan få igenom ett lån om man har bra anledning, trots sämre siffror. Det handlar om att titta på vad en investering skulle göra, men det måste fortfarande finnas en återbetalningsförmåga. Bara den kan generera vad det skulle innebära för verksamheten. En miljon på ett bolag som omsätter så här mycket är ganska mycket.

Vilka är de viktigaste nyckeltalen att titta på?

Vi har vissa nyckeltal som vi tar upp i vårt PM. Soliditeten, även EBITDA. Andra faktorer är omsättningsutvecklingen, hur det överensstämmer mot kreditupplysningen, bedömningen av möjliga framtida löneuttag, framtida återbetalning. Framförallt är det soliditeten. Jag kan ändå tycka att det inte är detta som avgör ifall vi tar en kredit eller inte.

Om vi gör ett scenario med samma bolag, fast istället för kr är det tkr i rapporten, hade du bedömt annorlunda?

Nej. Vi tittar på hur våra kunder sköter sig, så vi kan redan ha en förbeviljad limit för en kund, så mycket handlar om att det ska vara enkelt att fatta beslut. Det ska inte vara långdraget.

***Skillnaderna i Casen och kortfattat om IFRS 16 beskrivs för intervjuobjektet ***

Har banken informerat dig om implementeringen av IFRS 16, angående leasingavtal och dess effekter på den finansiella informationen?

Nej, men det kan vara skillnad för kreditanalytikerna.

Har IFRS 16 påverkat några av era kreditbedömningar i år?

Nej.

Har banken några riktlinjer för hur övergången ska hanteras?

Nej, inte vad jag känner till.

Hur tror du att branschmedvetenheten ser ut kring övergången? Tror du andra banker är insatta eller medvetna?

Nej. Jag tror inte det är banken som är det första steget utan det är den som redovisar. Vi har vårt regelverk som vi är snabbare på att uppdatera oss kring.

Hur påverkar nya redovisningsstandarder överlag, om det kommer något nytt?

Vi ser det nog ur kundens perspektiv, till exempel nu med utdelning, att det skulle vara andra utdelningsregler. Då tittar man på det och har kanske någon kundträff kring det.

Har ni utbildningar i redovisningsregler också?

Nej.

Intervjun avslutas

Bilaga 8 Intervju 4

intervju startar

Vilken är din nuvarande uppgift inom banken?

Jag jobbar som kreditanalytiker på den regionala kreditavdelningen här i sydöstra Sverige, som regionbanken heter vi då. Vi är väll en 15 stycken som har till uppgift att övervaka och stödja och hjälp kontoren i kreditgivningen, framförallt är det till företag men det är även till privatpersoner. Men där handlar det mer om att se till att man, där kan man säga att där är lika delar numera att man ska se till att man följer regelverk och att man dokumenterar på rätt sätt och sen så ska du också ha sund kreditgivning som följer bankens kreditpolicy.

Arbetar du bredvid företagsrådgivarna på kontorsnivå?

Bredvid vet jag inte om man kan säga, alltså banken är organiserad i tre nivåer; kontors-, regional och centralnivå. Vi tillhör regional nivå så vi är en form av både överordnad och sidoordnade, kan man väll säga.

Hur lång erfarenhet av kreditbedömning har du?

Ja, en 20–25 år någonting sånt.

Hur ser processen ut vid en kreditbedömning? Beskriv från steg ett till beslut.

Det är kontoren som initierar alla kreditpropåer, så de träffar kund och kunden presenterar väll, beror på då att man vill låna pengar till nått vist ändamål om man skulle köpa en fastighet eller göra en investering eller expandera. Sen får kontoret då tillsammans med kunden försöka komma fram till att på de här nivåerna skulle vi kunna göra affär av det. Och sen styr det av mandaten då, om de här beloppen då ryms inom vad konterat själva får besluta om, tar man besluten lokalt på kontoret. Kan man inte göra det går det vidare till regionalnivå, så ska vi gå genom det och tycka till och försöka vara, vi har ju små uppgifter att eller våra direktiv är att vi aldrig träffar kund, vi pratar bara med kontoren. Men vi kan ju liksom aldrig liksom bevilja något här utan att kontoren har tillstyrkt det, så vi har inget eget mandat utan våra mandat är alltid i kombination med kontoren. Kan inte vi så finns det gränser för regionen också, kan vi inte ta det regionalt går det upp till centralnivå och centralstyrelsen som tar beslut. Men sen är processen att man ska upprätta en affärsbedömning, alltså egentligen ta in nyckeltal och bedöma dem. Vi skriver ett litet PM, beskriver kund och verksamhet och vad vi tror om de i framtiden. Man ska förklara varför vi åsätter de en viss riskklass och vilka säkerheter, krediter, villkor och så vidare som ska gälla ska kommenteras.

4, Vilka informationskällor använder ni och hur används dem vid kreditbedömningen?

Steg ett är alltid att kontoren ska kunna ta kloka beslut, så måste kontoren dels ha god lokalkännedom. Det är därför vi håller hårt på kyrkboksprincipen, man ska inte göra affärer med företag som inte finns i närområdet. Och dels kan man träffa kunden men man kan ju också få information om snacket på byn eller stan, eller andra personer, de får man inte om man sitter nära. Det är mycket muntlig info som man bygger sig en bild av vad det är för människa vi har att göra med, om inte människan är rätt då kvittar det liksom hur siffrorna ser ut. Så det måste vara rätt person som vi tror på liksom.

Hämtar ni på regional nivå in siffror eller är det de på kontoren som gör det?

Det är kontoren som hämtar in all information, sen kan vi på regional tycka till att med det här måste ni också ha, men de får hämta in allting. Så från kund är det naturligtvis dels historisk

info, bokslut, man kan ta kreditupplysningar man ska, men oftast vill man ha en framåtriktad bedömning också för kundens affärsplan och budgetar och så vidare så man ser hur det är tänkt att funka i framtiden.

Vilka typiska faktorer vägs in i kreditbedömningen? Vad är det som väger tyngst av det inhämtade materialet?

Alltså i steg ett är det tro på den människan, alltså ägaren, ledaren eller vad det nu är. Det är steg ett. Är det fel i den då går vi inte vidare. Men är det rätt där, det känns bra där det är en människa vi tror och känner förtroende för och vi har goda erfarenheter och historiska affärer och så vidare, då blir det väldigt sifferbaserat. Det är väldigt mycket nyckeltalen som styr då hur vi bedömer kunden.

Vad baseras det slutliga beslutet mest på? De mjuka variablerna eller de sifferbaserade?

Det är väldigt sifferbaserat skulle jag säga, det ju över sen. Är det rätt och att man tror på personen är det siffrorna som styr beslutet. Speciellt om det kommer in till regionalnivå då liksom bortser vi från, vad det är för människa bakom, det ska vara avklarat. Vi fokuserar helt på siffrorna.

Utgår ni från någon specifik teoretisk referensram? Någon speciell modell eller punktlista?

Det är en väldigt strikt mall som bank. Vi har ett affärsbedömning PM, som har en viss struktur. Som börjar med att beskriva verksamheten, bokslut, framtidsutsikter. Sen ska man komma fram till en rating, alltså en riskklassificering då. Om den riskklassificeringen går under en viss nivå, då går man ju inte vidare liksom. Men om det kvalar in där till att ha rätt nivå enligt vad banken har för riskaptit så går man ju vidare med att fundera hur stora krediterna ska vara. Vad det ska vara för amortering, säkerhet och prissättning och sånt.

Har ni några särskilda policys på er bank? ex. vem får godkänna etc. Krävs det att en mer erfaren bedömare godkänner en mindre erfarenns arbete?

Det styrs ju via de här mandaten, alltså de belopp beslutsmandaten som man får då. Och de är beloppet på storleken styr då, har man bara jobbat i ett år. Då har man väldigt små befogenheter förmodligen och kanske bara privatpersoner då. Sen ju längre man jobbar och bevisar dg stiger det.

Skulle du säga att de som är mindre erfarna får vara med i själva arbetet, men inte fattar det sista beslutet?

Absolut, oftast är det de som bereder materialet och är med och träffar kunden. Men sen är det oftast de med chefsbefattning som har sista ordet och tar det definitiva beslutet. Men de är absolut integrerade i processen.

Finns det faktorer som påverkar hur mycket tid ni lägger ner på analyser vid kreditbedömningar?

Ja, det är komplexiteten i kundens verksamhet och vilken risknivå vi bedömer att kreditgivningen har då. Om man nu ska generalisera resonemanget kan man säga att fastighets kreditgivning det är liksom volymmässigt finansiering av fastigheter de är 85% av våra utlåningar. Och den är ju inte så komplex, i de flesta fall, där är ju ett fåtal nyckeltal man tittar på sen är man klar med analysen. Är det däremot andra branscher, verkstadsbolag och så vidare, måste man lägga betydligt mer tid på analysen och fundera lite på vad som gäller just den här marknaden. Vad har de för utmaningar och hur står de rustade. Komplexiteten i kundens och

sen är det klart att storleken på krediten har betydelse, man lägger mer tid om kunden ska låna en miljard eller en miljon. Det är väldigt många fler, fler par ögon, som tittar på ärenden som går hela vägen upp till centralnivå. Då är det rätt många som tittar på det, 20–30 pers längs vägen.

Gör ni någon skillnad vid kreditbedömning av små, medelstora eller stora bolag?

Ja, alltså det är klart att beloppen har betydelse, men det kan vara väldigt svårt med kreditgivning till de här små företagen. De kan ju ha bristande historik och det står och faller med en person, där vi gör förluster är på små bolagen som regel. Det är där det är lätt att gå fel på dem liksom, de är svåra att bedöma. Men visst vi lägger mer tid desto större kunden är.

Är det skillnad på vilket material som inhämtas, beroende på bolagets storlek?

Kommer vi upp till medelstora företag så förväntar man sig att de själva kan åstadkomma en vettig budget och om det nu är flera bolag i en koncern, att de kan göra en koncernsammanställning. De förväntar man sig väl inte av en mindre kund, det får man försöka hantera ändå.

Skiljer sig faktorer vid bedömning av en känd låntagare, som ni tidigare samarbetat med, jämfört med en helt ny och okänd låntagare?

Ja, det är det här rätt till ruta ett vad är det för människa vi har att göra med. Om det är ett företag eller kund som varit kund hos oss länge och de har skött sig bra, vi har lånat ut tidigare och de har visat att de håller budget. Då har de oerhört mycket plus på det. En ny kund är man ju väldigt, ta in det absolut viktigaste kreditbeslutet man tar det är det första. Är det fel så man liksom tar in kunden och sen visar det sig att det här inte är rätt, då är det svårt att läka det då sitter man där. Det första beslutet är det viktigaste, det lägger man mest krut på.

Kort motivering till varför ni bedömt case 1 som ni gjort?

Tar vi företagets ställning är det väl en halv taskig soliditet givet verksamheten, detaljhandelsföretag. Tittar man vad som finns på tillgångssidan är där materiella tillgångar, nyttjanderätter, immateriella, uppskjutna skattefordringar, allt det är sådär. Det är inget att hålla i om det skulle blåsa lite. Lagret alltså om det nu är kläder och sånt, får de problem är det inte nått att hålla i. De omsatta väl lagret två och en halv gånger om året, det kändes ju lite lite nästan. Den ändra riktigt, där är liksom kundfordringar, förutbetalda kostnader och likvida medel är dem som är de starka tillgångsposterna. Det är ingen jättestark balansräkning heller, halv svag.

Vad svarade du på fråga 1 och fråga 2?

En två. Lånet det beviljas ej, man kan säga att de skulle låna 1 miljon. Det här är ett bolag som tjänar 135 tusen, låt säga att de då ska amortera detta på 5 år, vilket skulle vara rimligt med denna verksamheten, det klarar de inte. De generar inte så mycket pengar att de klarar att amortera ens, sen ska det helst bli pengar över till andra behov i verksamheten; investeringar och så vidare. Så det är ett alldeles för stort belopp i förhållande till verksamhetens storlek. Hade det stått Tkr här så.

Kort motivering till varför ni bedömt case 2 som ni gjort?

Det är egentligen samma resonemang, här var det samma tillgångssida förutom att nyttjanderätten var borta. De har inte aktiverat leasing, hyreskontrakten finns inte med i balansräkningen. Det är inga jätte skillnader mot företag 1 så att de är fortfarande en tvåa (på fråga 1). Resultaträkningen var där väl inga skillnader alls, eller väldigt liten.

Kort motivering till varför ni bedömt case 3 som ni gjort?

Det är samma sak där, en tvåa. Där är inga starka tillgångsposter i förhållande till lönsamheten och sådär. I för sig är lönsamheten god i förhållande till balansomslutningen, men ändå de starka tillgångarna är likvida medel. Resten är rätt så mjuk tillgångsposter. Lönsamheten är god men ställningen är inte så god, man ser också att de gjort förluster tidigare år. Så det har varit problem historiskt.

Var det något speciellt som stack ut i casen? Något speciellt du reagerade på? (övergripande för samtliga case)

För alla är det dels att man har lageromsättningshastighet som rätt så låg, för den typen av verksamhet. Ska du ha en attraktiv klädbutik ska du förnya utbudet flera gånger om året. Tycker också att försäljningskostnaderna var väldigt höga i förhållande till, de tar en stor andel av resultatet.

Är där något case som sticker ut mer än något annat?

Nej, inte i det avseendet. Man kan säga, om vi tar de alla tre, det som sticker ut också är de har negativt fritt eget kapital men också att det egna kapitalet har minskat från 2017 till 2018 utan att jag hittar någon förklaring. De verkar inte ha gjort någon utdelning, eller det kan de inte ha gjort eftersom de har negativt fritt eget kapital. Det är av någon annan anledning som det egna kapitalet har minskat, men det har jag svårt att läsa ut. Hade man bytt redovisningsmetod då till IFRS 16, som företag 1 verkar ha gjort kan det vara en förklaring. Tvåan och trean har ju inte gjort det. Så det är väl det som sticker ut, att företag 1 har större balansräkning på grund av att de har en annan redovisningsmetod, där de tar in nyttjanderätterna och de skulder som följer med.

Vad vägde tyngst i din bedömning av samtliga case?

Resultat och balans jag tittar på mest. Sen om där är någon post där som man tycker är lite konstigt läser man noterna också.

Använde du tilläggsupplysningarna i casen?

Ja, jag tittade på det. Jag ville ha en förklaring på vad de här administrationskostnaderna innehöll, så de tittade jag på. Och skulder från leasing då speciellt då från företag 1, sen letade jag efter not till eget kapital, det brukar alltid finnas, men det fanns ju inte så den saknade jag.

Var informationen i casen på något vis bristfällig? Var där några faktorer ni gärna velat veta?

Det är ju det egna kapitalet här, vad är det som har hänt. Varför har man negativa balanserade medel.

Hur ställer du dig till revisionsberättelsen?

Ja jo precis, den brukar jag vilja se åtminstone tillstyrks utan invändningar. Den brukar jag läsa.

Är kassaflödet något ni upprättar själva?

Ja i detta fallet så får man upprätta det själv ju.

Vad utläser ni av detta?

En sak jag alltid tittar på är hur mycket genererar verksamheten i förhållande till skuldsättning, så det är ett av de viktigare nyckeltalen, Skuldsättningskvoten. Men sen är det hur mycket genererar verksamheten då i förhållande till behovet av investering och de amorteringar vi vill ha. Sen ska det helst vara lite buffert på det. Så det är väl det vi tittar på.

Vilka är de viktigaste nyckeltalen att titta på vid bedömningen av ett företag?

Vi har fem nyckeltal vi tittar på när vi sätter rating, som är direkt vägledande. Så får väll säga att de är viktigast då; räntetäckningsgrad, räntabilitet på totalt kapital, rörelsemarginal, soliditet och skuldsättningskvot.

Hänger man mycket av beslutet på nyckeltalen?

Ja, för nyckeltalen styr ratingen i mångt och mycket och får man inte tillräckligt bra rating får man nej.

Hade du bedömt företagen olika ifall förändring från kr till tkr hade gjorts?

Tillgångarna hade fortfarande varit lite klena. Propån (*förslaget*) hade besvarats annorlunda i så fall, för då hade en miljon för ett sånt företag inte varit några jättepengar. Där hade man kunnat ställa upp och vara med på det utan problem.

Är där några faktorer som väger mer vid större balansomslutning eller omsättning?

Nej, det är samma nyckeltal man tittar på. Men alltså ju större företagen är desto mindre risk är det att de får problem. Mindre företag har större benägenhet att få problem.

*Kort beskrivning av casen”

Har banken informerat er om implementeringen av IFRS 16 angående leasingavtal och dess effekter på den finansiella informationen?

Ja, alltså det ligger mycket på oss kreditrådgivare att informera kontoren. Det är vi som ska ta till oss det och informera vidare då. Det har vi gjort och det är framförallt fastighetsbolag där vi noterat att det blir en väldigt stor effekt, eller inte fastighetsbolag utan hyreskontrakten. Företag som bedriver verksamhet i hyrda lokaler, får det oerhört stor effekt. Vi har väll sagt att när det gäller hyreskontrakt får man nästan bortse från det. Det påverkar liksom inte deras, de är inte sämre för de. Däremot kan det va att man haft bilar och truckar och sånt där på operationell leas, där finns en räntebärande skuld som vi egentligen borde beaktat tidigare. Om vi inte har gjort det kanske det blir det kanske en annan bedömning i företaget, så där är det bra. Där man tydligt ser alla deras åtaganden.

Har IFRS 16 påverkat några av de kreditbedömningar som redan gjorts i år? Vilken effekt har det fått på ert arbete i praktiken?

Hittills har det mest, det har inte fått någon effekt på besluten. Däremot har det fått effekt på att vi måste förklara, alltså om där då är börsnoterade bolag som har lämnat en kvartalsrapport här nu per sista mars har det hänt väldigt mycket i balansräkningen. Så där får man lägga krut på att förklara vad som har hänt egentligen. Den effekten har det haft.

Har banken några riktlinjer för hur övergången till IFRS 16 ska hanteras?

Det är väll som jag sade. Hyreskontrakt det kan vi strunta i. Men däremot har vi missat att ta med operationell leasing tidigare avseende bilar, då kan det påverka liksom.

Anser du att nyckeltalen försvårar jämförbarheten mellan företagen?

Ja de blir det ju, de som tillämpar IFRS 16 är väldigt stora företag. Det är inte de här små skuttarna, så man jämför kanske stora med andra stora. Men visst det är framförallt jämförbarheten mellan år till år som man får lägga mycket krut vid för att förstå. Balansräkningen sväljer väldigt mycket och ibland kan det egna kapitalet reduceras också, så just soliditeten som vi tittar mycket på den får ju sig en knyck. Så den kan ju påverka besluten.

Hur tror du branschmedvetenheten ser ut kring de implikationerna övergången till IFRS 16 har?

Återigen det är inte vilka företag som helst som berörs av det här och banktjänstemän som kommer i kontakt med den typen av bolag de tror jag nog är pålästa på det här och förstår de här effekterna samt kan se genom det. Så jag tror nog att beredskapen är rätt så god, man ska kunna hantera det med en sedvanlig god bankkompetens så borde man kunna hantera det här.

Anser du att ni på regionalnivå är mer insatta än på kontorsnivå?

Ja det ska vi ju va, det är vi ju. Vi jobbar med detta på heltid. Sitter man på kontor är det hundra andra saker man ha koll på också. Men vi sysslar bara med kreditgivning och bokföringsanalys, så visst vi ska ju vara experterna.

Beaktar ni redovisningsprinciper i er bedömning?

Ja, vi måste förstå lite bolag som redovisar enligt K2 och K3. Vi har väldigt stor kreditgivning till bostadsrättsföreningar, där har ju varit lite förändringar i redovisningsprinciper på senare år, så det har ju påverkat oss rätt mycket. De har ju varit bra de förändringarna. Sen är det ju IFRS, fastighetsbolagen påverkas väldigt mycket att de slipper göra löpande avskrivningar och även stora bolag som slipper skriva ner på goodwill. Där påverkar det mycket.

Intervju avslutas

Efter intervjun belyste intervjuobjektet att ratingen, som är ett resultat av fem nyckeltal, i samtliga företag (case) var den samma. Däremot var ratingen hög vilket, tydde på sämre finansiell ställning.