



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Frida-Maria Engelholm

Avgörande faktorer vid kreditgivning för småbolag

Företagsekonomi
2015

ABSTRAKT

Författare	Frida-Maria Engelholm
Lärdomsprovets titel	Avgörande faktorer vid kreditgivning för småbolag
År	2015
Språk	svenska
Sidantal	53 + 1 bilaga
Handledare	Niklas Kallenberg

Jag fick idén att skriva om kreditgivning gentemot småbolagen eftersom jag själv jobbar på bank och kommer från en företagande familj. I samarbete med min handledare kom jag fram till ämnet för mitt lärdomsprov.

I teoridelen presenteras syftet med själva arbetet, skillnaden mellan stora bolag och småbolag, vad som krävs för att bli företagare, vad ekonomi är, bolagets olika finansieringskällor och till sist olika metoder man kan använda sig av i empirin samt metoden jag har använt mig av.

Empiridelen innehåller intervjuer med tre olika banker, Närpes Sparbank Ab, Vasa Andelsbank och Handelsbanken. Jag har gjort likadana intervjuer med alla tre för att se ifall det finns någon skillnad mellan de olika bankerna vid kreditgivning gentemot småbolag. I slutet av min empiri kan man läsa om vad jag kom fram till.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Business Economics

ABSTRACT

Author	Frida-Maria Engelholm
Title	Determinants in credit giving for small enterprises
Year	2015
Language	Swedish
Pages	53 + 1 Appendice
Name of Supervisor	Niklas Kallenberg

I got the idea to write about lending towards small enterprises, because I work at a bank and I come from an entrepreneurial family. Together with my supervisor I found this topic.

In the theoretical part I discuss the purpose of the work itself, the difference between large enterprises and small enterprises, if everyone can be an entrepreneur, what is economy, the company's various funding sources, and finally various methods that can be used to the empirical data and the method I have used.

The empirical part contains interviews with three different banks; Närpes Sparbank Ltd, Vasa Andelsbank and Handelsbanken. I have done similar interviews with all three banks to see if there is any difference between them when granting loans against small enterprises. At the end of the empirical part you can read about the results of the study.

Keywords Small enterprises, Credit giving, Deposits

INNEHÅLL

ABSTRAKT

ABSTRACT

1	INLEDNING.....	8
1.1	Syfte.....	9
1.2	Problemområde.....	10
1.3	Metod.....	10
1.4	Avgränsning.....	10
2	BOLAG OCH SMÅBOLAG.....	11
2.1	Skillnaden mellan småbolag och större bolag.....	11
2.2	Definition av småbolag.....	11
2.3	Risker med småbolag.....	12
2.4	Riskhantering.....	13
2.5	Intresset för småbolag och bolagsutveckling.....	13
2.6	Meningen med att växa som bolag?.....	14
3	KAN ALLA BLI FÖRETAGARE?.....	15
3.1	Föds man till entreprenör?.....	15
3.2	Personlighetsteori.....	15
3.3	Beteendeteorier.....	16
3.4	Ekonomiska strategier.....	16
3.5	Sociologiska metoder.....	17
4	VAD ÄR EKONOMI?.....	18
4.1	Ekonomi i ett småbolag.....	18
4.2	Makro- och Mikroekonomi.....	18
4.3	Effekten av förändringar i räntor på bolag.....	19
5	BOLAGETS FINANSIERINGSKÄLLOR.....	20
5.1	Finansieringsformerna.....	20
5.2	Eget Kapital.....	20
5.2.1	Minimikapital.....	21
5.3	Startkapital.....	22
5.4	Finansiering- och lönsamhetskalkyler.....	22
5.4.1	Finansieringskalkyl.....	23

	5
5.4.2 Lönsamhetskalkyl	23
5.5 Lönesubvention.....	23
5.5.1 Lönesubventionens längd.....	24
5.5.2 Lönesubventionens belopp.....	24
5.6 Utbildning för att komma igång med företagsverksamheten.....	25
5.6.1 TE-centralens tjänster för nya bolag	25
5.7 Nyetableringsstöd för landsbygdsområden.....	26
5.8 Banklån	26
5.9 Betalningsanmärkningar	28
5.10 Indrivningsprocessen och indrivningskostnader.....	30
5.10.1 Indrivningsprocessen.....	30
5.10.2 Dröjsmålsränta	32
5.11 Övriga finansieringskällor	32
5.11.1 Leasing	32
5.11.2 Factoring	33
5.11.3 Avbetalningsköp eller anskaffningsfinansiering.....	33
5.11.4 Riskkapital.....	33
5.11.5 Riktade lokala bidrag	34
5.11.6 EU mikrolån	34
6 METOD.....	35
6.1.1 Vad är empiri?.....	35
6.2 Olika metoder.....	35
6.3 Kvalitativ och/eller kvantitativ undersökning?.....	37
6.4 Standardisering och strukturering.....	37
6.5 Reliabilitet och validitet.....	38
6.6 Val av banker	39
7 EMPIRI	40
7.1 Närpes Sparbank Ab	40
7.2 Vasa Andelsbank	41
7.3 Handelsbanken.....	41
7.3.1 Inledande frågor	42
7.3.2 Frågor om småbolag som kund.....	42

	6
7.3.3 Avslutande frågor.....	47
8 SLUTSATSER.....	49
8.1 Reliabilitet och validitet.....	50
8.2 Förslag till vidare forskning.....	51
8.3 Några sista ord	51
KÄLLOR.....	53
INTERVJUFRÅGOR	1

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

BILAGA 1. Intervjufrågor

Källhänvisningar och uppgörande av källförteckning

1 INLEDNING

Detta lärdomsprov handlar om småbolagens svårigheter att erhålla bankkrediter. Ämnet jag har valt ”Avgörande faktorer vid kreditgivning för småbolag” är något som berör nästan alla vid etableringen av ett företag. Det är inte enkelt att få banken att lita på ens affärsidé, så det gäller att vara förberedd innan man ansöker om kredit vid banken. Allt hänger på att få förtroende från bankens sida. Idén väcktes av mitt intresse för finansiering och av idén av att någon gång i framtiden driva ett eget bolag.

I den teoretiska delen i kapitel 2 och 3 kommer jag att ta upp, vad det är för skillnad mellan ett större bolag och ett småbolag, och vem som passar att bli företagare. I kapitel 4 och 5 handlar det mer om vad ekonomi är och bolagets olika finansieringskällor. Och i det sista kapitlet, kapitel 6, i teoridelen berättar jag om olika metoder som man kan använda sig av i empirin samt vilken metod jag har använt mig av.

I den empiriska delen kan man läsa om de intervjuer jag gjorde med Närpes Sparbank Ab, Handelsbanken och Vasa Andelsbank. Och i det sista kapitlet, kapitel 8, skriver jag mina slutsatser, vad jag har kommit fram till, reliabilitet och validitet, förslag till vidare forskning samt några sista ord.

Nedan är en artikel som är tagen från Europeiska Kommissionens hemsida där det framkommer hur viktigt det är med småbolag i EU:s ekonomi.

”Minskad byråkrati för små och medelstora företag. Det är innehållet i EU-kommissionens nya plan som framhåller hur viktiga småföretagen är för EU:s ekonomi”

I EU finns 23 miljoner små- och medelstora företag, dvs. företag med högst 250 anställda. De står för största delen av arbetsplatserna i EU, särskilt inom textil-, bygg- och möbelbranschen. Utan dessa småföretagare stannar EU. Som småföretagare möter man ofta på enorma administrativa hinder och svårigheter att hitta

finansiering. Företagandet utgör också hinder av att omgivningen inte förstår hur viktiga småbolagen är.

Den nya planen ingår i EU:s strategi för tillväxt och sysselsättning. I denna plan föreslås insatser för att göra det lättare och mer lockande att starta och driva företag. Man ska t.ex. under en veckas tid kunna grunda ett bolag. Att få tillstånd för verksamheten bör ta högst en månad. EU har lovat att minska småbolagens administrativa börda med 25 % till år 2012. Man vill också öka intresset för företagande, särskilt bland yngre. Bolagen ska dessutom få lättare tillgång till finansiering och en ny chans om de går i konkurs. Europeiska investeringsbanken planerar att införa fler instrument för att hjälpa småbolag.

Europeiska kommissionen föreslår också en ny europeisk bolagsform för att hjälpa småbolagen att flytta över nationsgränserna. Tanken med detta är att de nya privata europabolagen ska startas enligt samma förfarande i hela EU. Det ska även bli lättare att bilda dotterbolag i andra EU-länder. Av alla bolag i EU är 99 % småbolag och de står för 70 % av jobben. Trots detta väljer de oftast att stanna i det egna landet i motsats till de större bolagen som gärna flyttar till något annat land.

Andra förslag är att öka möjligheten till statligt stöd, t.ex. för utbildning, forskning och utveckling och att se till att småbolagen får betalt snabbt. EU-länderna kan också få möjlighet att sänka momssatserna för tjänster som har sålts av lokala bolag. (Europeiska kommissionen)

1.1 Syfte

Syftet med detta lärdomsprov är att ta reda på vilka faktorer som är avgörande vid kreditgivning för ett småbolag.

1.2 Problemområde

Problemet är att det är svårt för ett småbolag att ansöka om kredit. Jag kommer att undersöka detta och se var problemet ligger och varför det ser ut som det gör, och ifall det finns något sätt att förminska på problemet. Jag måste alltså reda ut vilka faktorer som kan hjälpa till vid en kreditgivning.

1.3 Metod

Detta lärdomsprov består av en teoretisk del och en empirisk del. Jag kommer att intervjua tre banker, två mindre och en större, för att få reda på vad som är avgörande vid kreditgivningsprocessen för ett småbolag. Samma intervjufrågor ställs till alla tre som jag gjorde intervjuerna med. I den teoretiska delen har jag använt mig av både elektronisk och tryckt litteratur.

1.4 Avgränsning

Jag kommer endast att skriva om småbolag och vad som får banken att lita på deras företagsidé samt hur kreditgivningsprocessen går till.

2 BOLAG OCH SMÅBOLAG

I detta kapitel kommer jag att ta upp vad som är skillnaden mellan ett småbolag och ett större bolag och även definiera vad ett småbolag är. Jag kommer även att ta upp risker med småbolag och riskhanteringen, och varför det finns intresse för att starta ett småbolag och bolagsutvecklingen. Till slut skriver jag om ifall det finns någon mening med att växa som bolag.

2.1 Skillnaden mellan småbolag och större bolag

Det som skiljer ett småbolag från ett större bolag är förstås storleken på bolaget, men det finns också andra faktorer. Det kan också bero på vilken typ av bolag man startar, aktiebolag, öppet bolag, kommanditbolag osv. Vill man starta ett småbolag ska man vara kunnig inom sin verksamhet och göra så den sticker ut ur mängden, ett mindre bolag är inte bara en mindre version av ett större bolag.

2.2 Definition av småbolag

Det finns ingen direkt förklaring för vad ett småbolag är. Olika förklaringar finns för t.ex. olika ändamål, så som stödpolitik ansökan, beskattning och lagstiftning. Många människor tror sig veta vad som menas med ett småbolag. Det är ett företag med några få anställda, låg omsättning, liten eller ingen formell struktur alls och bolaget leds oftast av en person som också är ägaren av företaget.

EUs definition av "SME" (small and medium Enterprise = litet och medel stort bolag) har varit att bolaget sysselsätter mindre än 500 arbetstagare, men i nuläget är siffran lägre, nämligen nu ska det vara mindre än 250 stycken arbetare, skriver G. Beaver.

Bolagens storlek är också indelat i olika storlekar och kategorier enligt Graham Beaver, såsom:

- Egenföretagare En person i bolaget
- Micro-bolag Upp till 19 arbetstagare
- Småbolag 20 – 99 arbetstagare
- Medelstort bolag 100 – 499 arbetstagare

Småbolag brukar satsa på kvalitet och sina kunder som kan vara till stor del lokala. De har också en begränsad andel av den tillgängliga marknaden och ägs av en ägare eller en liten grupp. De hanterar ofta ledningsfrågor och de är självständiga, ägs alltså inte av någon stor kedja. (Beaver 2002: 180-184)

2.3 Risker med småbolag

Småbolagen är i sig mer riskfyllda än större bolag. Här är några av egenskaperna som ett mindre bolag har:

- ofta dominerade och kontrollerade av endast en person
- de är starkt beroende av ett fåtal kunder
- p.g.a. deras ringa marknadsandel är det osannolikt att utöva stort inflytande på deras valda sektor
- de har inte tillgång till aktiemarknaden för att utöka sitt kapital
- de medvetet begränsar sin produkt eller tjänsteutbud

Småbolag är inte en homogen enhet och att tro något annat är både farligt och naivt. (Beaver 2002: 5-6)

2.4 Riskhantering

Ett bolag måste kunna ta beslut och hantera risker annars kan man inte överleva och blomstra. De två viktigaste variablerna som bestämmer storleken på risken är, sannolikheten för risken och dess inverkan på resultatet.

Bolag kan inte eliminera risker men de kan välja från några alternativ hur man hanterar dem.

- Att minimera risker. Då väljer man endast från alternativ med lägst risk
- Att maximera avkastningen. Då väljer man riskabla alternativ med den högsta avkastningen

(Dransfield 2014: 6-7)

2.5 Intresset för småbolag och bolagsutveckling

Det finns en hel del orsaker till varför det är ett stort intresse för samhället att skapa ett småbolag. Några av orsakerna:

- Småbolag hjälper till att få omväxling i landets ekonomiska bas och förser den med möjligheten att svara på en rad olika marknadsvillkor
- Småbolag hjälper till att skapa sysselsättning och ger en naturlig motvikt till stora bolag som genomgår rationaliseringar och nedskärningar
- Småbolag bidrar till att främja lokal kontroll och ansvarsskyldighet
- Småbolag bidrar till utvecklingen och spridningen av nya former av teknik och innovation
- Småbolag erbjuder naturliga sätt för självutveckling och individuella prestationer

Denna lista har hjälpt många forskare, akademiker, beslutsfattare och politiker att konstruera ett samtal mellan småbolagen och bolagsutvecklingen och att ge dem ett ramverk av frågor. (Beaver 2002: 4-5)

2.6 Meningen med att växa som bolag?

Småbolag vill växa p.g.a. att de ser deras möjlighet att maximera ekonomin med deras insats. Enligt en studie såg staten möjligheten med att stöda småbolagen för att växa och bli större därför att, växer bolaget så finns det möjlighet till nya jobb vilket betyder att de måste anställa mer personal. Men tyvärr efter en detaljerad genomgång av undersökningen lade man märke till att det endast var några få småbolag som ville växa, vilket resulterade i endast några få nya jobb.

Oftast väljer man att växa som bolag för att få en högre omsättning och en ökad lönsamhet. Enligt vissa analytiker kan man också tolka tillväxten i ett bolag baserat på t.ex. ett bredare produktsortiment eller ett ökat antal med patent eller kunder.

Människor med intresse av ekonomi i småbolag vill ofta öka värdet av deras investeringar genom ökning av antalet aktieägare, vilket också innebär en ökning i affärsresultatet och nettotillgångarna. Tyvärr är ju inte fler jobb det första som de kommer att tänka på utan mer ekonomiskt tänkande gäller. (Beaver 2002: 268-270)

3 KAN ALLA BLI FÖRETAGARE?

Jag kommer i detta kapitel att ta upp ifall alla passar som företagare. En del människor tror att man föds som entreprenör medan andra tror att det är svårare för dem att bilda bolag ifall man inte har någon i familjen som är företagare. Alla människor har sina egenskaper och dessa kan förklaras med hjälp av olika teorier som jag tar upp nedan.

3.1 Föds man till entreprenör?

Vissa människor är mera företagsamma än andra. Det beror till stor del på vilka egenskaper man har. Dessa egenskaper kan förklaras med hjälp av olika teorier t.ex. personlighetsteorier, beteendeteorier, ekonomiska strategier, sociologiska metoder och även andra metoder. Har man kanske någon familjemedlem som äger eller har ägt ett bolag som gått bra, så kan det hjälpa till vid en kreditgivning. (Bridge, O'Neill, Cromie 2003: 59)

Många tror att människor föds till entreprenörer och det beror kanske på att vissa lever i en företagande familj och är i kontakt med entreprenörer hela tiden. Och så tror de att ifall man inte växt upp på det sättet så är det inte lika enkelt för dem att bilda ett bolag.

Ifall man växer upp i en företagande familj så borde man lätt ha de olika egenskaperna som räknas upp nedan och veta hur man ska uppföra sig professionellt. (Bridge, O'Neill, Cromie 2003: 58)

3.2 Personlighetsteori

Enligt personlighetsteorin är det människans ego som står för de individuella ageranden. Det är ens ego som visar ifall man är prestationsmotiverad, risktagande eller mer kontrollerande. En företagare har ett starkt behov av att uppnå och kon-

trollera egna beslut, och är även redo att tackla alla svåra uppgifter som det innebär att vara som entreprenör. (Bridge, O'Neill, Cromie 2003: 59-60, 63)

3.3 Beteendeteorier

Kognitiva teorier betonar de individuella beslutsfattande processerna och inverkan på upplevd kompetens som grund för att bli en entreprenör, beteendet är ett av de viktigaste.

Enligt Cairds teorier så finns det fyra aspekter av kompetens; kunskap, prestanda, färdigheter och psykologiska variabler, vilket speciellt relaterar till ett expertområde. (Bridge, O'Neill, Cromie 2003: 79-80)

Beaver skriver också i sin bok om beteendeteorier, och han presenterar det på det här sättet. Kognitiva metoder anser att även de personliga egenskaperna hos individer kan spela en roll i bestämmelserna om vem som blir en entreprenör. Det är viktigare att undersöka vilka individer som väljer att agera företagsmässigt.

Kognitiva teoretiker hävdar att beslut görs, inte på basen av verkligheten, utan på basen av den uppfattade verkligheten; entreprenörer i andra ord uppfattar saker annorlunda än icke-entreprenörer. (Beaver 2002: 75-76)

3.4 Ekonomiska strategier

Något som kanske bekymrar en företagare i början är ifall ekonomin kommer att fungera och hålla upp hela bolaget. Entreprenören ses som en som söker efter möjligheter och en innovativ samordnare av resurser i strävan efter vinst. Den ekonomiska motivationen är mycket viktig och det får man genom att prestera bra, och när man ser goda resultat blir man mer positiv att fortsätta. (Beaver, 2002: 73-74)

3.5 Sociologiska metoder

Vissa sociologer anser att individer är mycket begränsade i att göra yrkesval. De hävdar att man gör sina val baserade på erfarenheter och förväntningar som man har i den sociala världen. Men allt beror på personen och ens egna färdigheter, kunskaper och drivkraft. Nya möjligheter kan visa intresse för nya förväntningar hos en entreprenör. (Beaver 2003: 74)

4 VAD ÄR EKONOMI?

Detta kapitel handlar om ekonomin i ett småbolag. Jag kommer att ta upp vad ekonomi är och vad den behövs till, sen också lite om mikro- och makroekonomi. Något som också är väldigt viktigt i ett bolag är ju räntorna, så det handlar sista punkten i detta kapitel om.

4.1 Ekonomin i ett småbolag

Ekonomi är ett system som används för att göra beslut, som t.ex.

- Vilka produkter man ska tillverka
- Hur man ska producera produkterna och servicen
- Vem som kommer att erhålla produkten och servicen
- Vem som kommer att belönas för produktionen och försäljningen

Det ekonomiska systemet existerar på olika nivåer; den lokala nivån, den nationella nivån och den internationella nivån. På den lokala nivån så konkurrerar man i den lokala staden och har affärsrörelse i kanske bara en butik, medan man på den nationella nivån konkurrerar i olika städer och har affärsrörelse i flera butiker. Och slutligen på den internationella nivån så konkurrerar man jorden runt, alltså på den globala marknaden.

Bolag är en viktig del av det ekonomiska systemet. De köper medel och omvandlar dessa medel genom en produktionsprocess, och sedan säljer dem som färdiga produkter. (Dransfield 2014: 2-5)

4.2 Makro- och Mikroekonomi

De viktigaste beslutsfattarna i ekonomin är staten, leverantörerna och konsumenterna. Dessa beslutsfattare påverkas av en mikro- och makronivå. Makroekonomin

berör arbetet inom hela ekonomin. Med den undersöker man förändringar i den nationella och internationella ekonomin, analyserar mönster och trender, och söker förklaringar för teorier för makroekonomins problem såsom arbetslöshet och inflation.

Mikroekonomin analyserar beteendet hos individuella konsumenter och tillverkare och hur hushåll och bolag gör beslut. En viktig del av analysen berör hur priserna är satta och förändringar med tiden. (Dransfield 2014: 5)

4.3 Effekten av förändringar i räntor på bolag

En annan ekonomisk variabel som har en stor betydelse för ekonomin i bolaget är räntan. Räntan är kostnaden för att låna pengar. Det finns många olika räntor i ett bolag. Räntans kostnader beror på hur stort lånet är och vilken risk som långgivaren tar, längden på lånet och även andra faktorer. Räntan kommer att följa ett mönster som är starkt påverkad av monetära myndigheter. (Dransfield 2014: 11-13)

5 BOLAGETS FINANSIERINGSKÄLLOR

I detta kapitel tar jag upp sådant som hör till att man ska veta innan man bildar bolaget. Hit hör bl.a. olika finansieringsformer och det egna kapitalet, sedan även minimikapital för de olika bolagsformerna. När man bildar ett bolag kan man även ansöka om ett startkapital via NTM-centralen och detta tar jag även upp. Sedan kan man ansöka om lönesubvention som jag skriver om längre ner, och även om lönesubventionens längd och dess belopp samt olika utbildningar som ordnas för nya företagare. I slutet av detta kapitel tar jag upp vad man ska tänka på innan man ansöker om kredit och andra övriga finansieringskällor, samt hur indrivningsprocessen ser ut ifall bolaget inte sköter sin ekonomi, t.ex. om de inte betalar sina fakturor, vilket kan leda till att de inte får ansöka om kredit.

5.1 Finansieringsformerna

Det finns i regel två finansieringsformer att välja på för nya bolag; ägarens egna tillgångar som placeras, dvs. egna kapitalet, och lån som tas av en extern finansiär, dvs. främmande kapital. Först då bolaget är lönsamt kommer inkomstfinansieringen med i bilden. Det lönar sig för nya företagare att reda ut sina möjligheter att få startbidrag eller startstöd, detta beskrivs längre ner. Nya bolag kan också ha möjligheten att t.ex. få lånefinansiering som är förmånlig i fråga om priset eller kraven på säkerheter. (Andelsbanken)

5.2 Eget Kapital

Företagarens och bolagsmännens insatser av det egna kapitalet måste vara tillräckliga för att de utomstående finansiärerna ska bli övertygande om att ägarna har förbundit sig till bolaget. Ifall ägaren är beredd att placera en betydande del av sina personliga pengar i sitt bolag så visar det att företagaren tror på det. Det egna kapitalet kräver inga amorteringar och räntor, vilket är speciellt viktigt då verk-

samheten inleds. Ersättningar för det placerade egna kapitalet betalas senare, då bolaget har framgång och visar goda resultat. (Andelsbanken)

Hur stort det egna kapitalet ska vara står i nästa kapitel, men man kan säga att ju större andel av bolagets totala kapital som utgörs av eget kapital, desto bättre, eftersom man får lägre fasta kostnader, räntor som måste betalas oavsett hur det går till skillnad från eget kapital. Det gör bolaget mer ekonomiskt tåligt att klara av ekonomiska förluster.

Om man är flera delägare är det lättare att få ihop ett större eget kapital genom att ansvaret för den egna finansieringen delas upp på flera personer. Mellan ägarna ska man redan innan bolaget grundas diskutera allt som gäller makt- och ansvarsfördelning. Ett skriftligt bolagsavtal ska skickas till handelsregistret vid etableringsanmälan för den som grundar ett öppet bolag, kommanditbolag eller aktiebolag. (Starta eget)

5.2.1 Minimikapital

Minimikapitalet i ett småbolag är olika beroende på vilken bolagsform man har. Här är bolagsformerna och deras regler;

Privat Aktiebolag: kan vara en eller flera grundare och minsta aktiekapitalet är 2500 €.

Publikt Aktiebolag: för börsnoterade bolag är minsta aktiekapital 80 000 €.

Öppet Bolag: kräver minst två grundare, inget minimikapital behövs.

Kommanditbolag: kräver minst två grundare, inget minimikapital behövs.

Enskild Näringsidkare: en fysisk person, inget minimikapital behövs.

Andelslag: skall ha minst tre grundare, kan vara både privatpersoner, bolag eller andra juridiska personer. Fastställs inga minimikapital men insatsbeloppen bör vara lika stora mellan grundarna. (Enterpriseurope, publicerad 5.12.2011)

5.3 Startkapital

När man grundar ett bolag måste man försäkra sig om att man har tillräckligt med pengar för att få igång verksamheten. Antingen kan man använda sitt eget kapital eller skaffa utomstående finansiering. Det finns flera olika stödformer för finansieringen av det ny grundade bolaget samt tjänster för utredningen av och ansökan om finansiering.

I etableringsskedet brukar man vanligen använda eget kapital, främmande kapital och eventuella bidrag för att få ihop kapitalfinansieringen. Om man lyft lån vid grundandet av bolaget så ska lånet och räntorna beaktas i bolagets kostnader.

Små och medelstora bolag kan få finansiella stöd av enskilda insatser, förmånligt lån eller borgen för banklån, för att täcka behovet av startkapital och nödvändiga anskaffningar och kostnader för grundandet av verksamheten.

Statsägda Finnvera Abp är ett finansinstitut som främjar företagsverksamhet och regionutveckling och förbättrar finansieringsmöjligheterna för bolag genom olika slags lån och borgensförbindelser. (Yrityssuomi)

Startkapital tryggar starten och etableringen av den nya företagsverksamheten för nya företagare. Man kan bli beviljad startkapital om man bokar tid hos TE-byrån för beslut om startkapital, personen har företagserfarenhet eller – utbildning, det finns en lönsam verksamhet, samt att företagsverksamheten inte har inletts förrän beslutet om beviljandet av stödet har fattats. (Yrityssuomi)

5.4 Finansiering- och lönsamhetskalkyler

Man kan utvärdera den ekonomiska lönsamheten och kapitalbehovet genom att göra finansieringsanalyser och lönsamhetsanalyser. Endast med hjälp av en omsorgsfull planering kan man säkerställa att den företagsidé man har kan verka på en realistisk grund.

5.4.1 Finansieringskalkyl

Med en finansieringskalkyl kan man klargöra vilka anskaffningar bolaget måste göra genast i inledningsskedet för att verksamheten ska kunna börja. Man ska ta i beaktande att under den tid då bolaget inte ännu har tillräckliga försäljningsintäkter t.ex. för sådana utgifter som löner, hyror och telefonräkningar. Man ska också anteckna varifrån pengarna, t.ex. lån, ska komma, och den egna finansiella insatsen samt den befintliga datatekniska utrustningen.

5.4.2 Lönsamhetskalkyl

Med lönsamhetskalkylen får man en bild av bolagets försäljningsmål. Man granskar utgifterna och definierar t.ex. hur många arbetstimmar som behövs för att täcka behovet av intäkter. Slutresultatet blir att kalkylen visar hur stor försäljning som krävs till ett visst pris under en viss tid. Ett lönsamt bolag täcker utgifterna och genererar intäkter för bolagets uppehälle och behov.

Lönsamhets- och finansieringskalkylerna inkluderas i den affärsplan som utarbetats utifrån bolagets affärsidé. Oftast förutsätts också att man har kalkylerna och affärsplanen klara innan man ska ansöka om finansiering eller t.ex. startkapital för inledande av verksamheten. (Yrityssuomi)

5.5 Lönesubvention

Som arbetsgivare kan man få lönesubvention när man anställer en arbetslös arbetssökande som har svårt att bli sysselsatt. Lönesubvention beviljas alltid enligt prövning och baseras på den arbetslösa arbetssökandens behov.

Arbets- och näringsbyrån bedömer hur väl lönesubventionernas arbete förbättrar den arbetslösa arbetssökandes yrkesskicklighet, kompetens och sysselsättning. På

grund av t.ex. lång arbetslöshet, bristfällig yrkeskompetens, skada eller sjukdom kan sysselsättningen försvåras. Från fall till fall fattar arbets- och näringsbyrån beslut om subventionsbeloppet och tidsperioden.

Arbetstiden måste vara minst 85 % av den ordinarie arbetstiden i branschen för att lönesubventionen ska beviljas. Men den kan också beviljas för ett anställningsförhållande som gäller endast för ett litet antal timmar, men då förutsätts att arbets- och näringsbyrån anser det motiverat att bevilja lönesubventionen för ett deltidsarbete. Deltidsarbetet måste främja personens möjligheter att komma in på arbetsmarknaden.

Lönesubvention kan beviljas för bolag, andra arbetsgivare i den privata sektorn, såsom föreningar, stiftelser och hushåll, samt kommuner och samkommuner. Arbetsgivaren betalar lönen enligt kollektivavtalet som tillämpas på anställningsförhållandet. Om inte ett tillämpligt kollektivavtal finns ska lönen vara sedvanlig och rimlig för arbetet i fråga. Lönesubventionen är beskattningsbar inkomst för andra arbetsgivare än privathushåll. (TE-tjänster, publicerad 15.4.2015)

5.5.1 Lönesubventionens längd

Lönesubventionens längd baserar sig på den arbetslösa arbetssökandens behov, men i regel beviljas lönesubvention för högst 10 månader. Det finns också undantag för att få lönesubvention en längre tid beroende på arbetarens sjukdom och hur länge arbetaren varit arbetslös arbetssökande mm. (TE-tjänster, publicerad 15.4.2015)

5.5.2 Lönesubventionens belopp

År 2014 är grundandelen 32,66 €/dag och lönesubvention betalas för högst fem dagar per kalendervecka. Utöver denna grund andel kan arbetsgivaren beviljas en tilläggs del, om arbets- och näringsbyrån bedömer att grundandelen inte i tillräck-

lig grad kompenserar för den anställdas svagare produktivitet. Tilläggsdelen kan högst vara 60 % av grundandelen. (TE-tjänster, publicerad 15.4.2015)

5.6 Utbildning för att komma igång med företagsverksamheten

Arbets- och näringsministeriet, eller TE-byrån som det också kallas, ger information om utbildningar för personer som planerar att bli företagare. Man kan också flexibelt kombinera startpeng med företagartutbildning. Man kan t.ex. påbörja utbildningen medan man får startpeng.

TE-byrån ordnar avgiftsfria kurser för nya företagare som arbetskraftsutbildning. Även närings-, trafik- och miljöcentralen och många läroanstalter ordnar lämpliga utbildningar. I lagen finns bestämmelserna om startpeng och statsrådets förordning om offentlig arbetskrafts- och företagsservice. (TE-tjänster, publicerad 27.2.2015)

5.6.1 TE-centralens tjänster för nya bolag

Tjänster för blivande företagare

Ifall man är intresserad av företagande eller planerar att starta företagsverksamhet så ska man så tidigt som möjligt kontakta arbets- och näringsbyrån i sin region. Som ny företagare kan man beviljas startpeng om man uppfyller vissa förutsättningar. Man kan också ta del av avsnittet Företags Finland – Grunda ett företag, som finns att lyssna på Företags Finlands hemsida. Där hittar man en hel del information och råd när man funderar på att bli företagare.

Man kan även starta företagsverksamheten enkelt vid sidan företagartutbildning. TE-byråerna ordnar även utbildning för personer som planerar att bli företagare eller redan är det. (TE-tjänster, publicerad 30.4.2014)

5.7 Nyetableringsstöd för landsbygdsområden

Om man planerar att starta ny företagsverksamhet på landsbygden så kan man få stöd av NTM-centralen. Nyetableringsstödet hjälper företagare och bolag när verksamheten inleds. Man behöver inte bedriva jordbruk utöver företagsverksamheten. Det viktigaste är att bolaget är på landsbygden och ökar landsbygdens livskraft samt tillför nya utkomstmöjligheter, både för företagaren och i form av arbetstillfällen. Stödet kan beviljas för både nya bolag och för betydande förnyelse av affärsverksamheten i verksamma bolag, dessutom kan stödet beviljas till försök för att inleda företagsverksamhet. Målet med detta är att förnya och göra landsbygdens företagsstruktur mångsidigare och inom utvecklande branscher.

Nyetableringsstödet är till för nya bolag som ska etableras och mikro- eller småbolag som verkat i minst 3 år och som förnyar sin verksamhet på ett betydande sätt, samt för lantbruksföretag för affärsverksamhet utanför lantbruket. Grundläggande förutsättningar är att den planerade företagsverksamheten är huvudsyssla och den bedöms ha förutsättningar för en heltäckande verksamhet.

För att ansöka om stöd måste man ha tillräckliga kunskaper och en genomförbar affärsplan. Beloppet på ett beviljat nyetableringsstöd kan uppgå från 5000 € till 35000 €, det betalas i två eller tre poster. När det gäller försök kan det beviljas 2000 € – 10000 € i stöd. Beloppet på det beviljade stödet påverkas av den eftersträvade omfattningen av affärsverksamheten, samt de planerade åtgärdernas kostnader, mängd och kostnader. (Yrityssuomi)

5.8 Banklån

Det är viktigt att redan i början gå igenom hur mycket pengar som behövs för verksamheten, d.v.s. bolagets kapitalbehov. Ett bolag behöver vanligtvis pengar för grundinvesteringar men också för att hålla igång verksamheten, detta kallas för driftskapital. Nedan ser man vad som hör till kapitalbehovet och vad som hör till driftskapital.

Kapitalbehovet

- grundinvesteringar
- utrymmen/affärslokal
- maskiner och anläggningar
- inredning
- transport/fordon

Bolagets driftskapital

- kostnader för att starta bolaget
- marknadsföring
- hyror
- löner och försäkringar
- lager
- kassa

Man kan välja mellan att antingen köpa eller hyra affärslokal och maskiner. Vilket som är det förmånligaste alternativet beror helt på hur bolagets verksamhet ser ut och hur ofta tjänsten eller varan behövs. Man ska även räkna med att stora maskiner eller fordon behöver någon gång underhållas eller repareras.

Banken är viktig för bolaget medan det grundas men även senare. Ofta kan ett banklån vara den enda möjliga finansieringskällan för ett bolag. När ett bolag ansöker om ett banklån ser banken på en del faktorer, som t.ex.;

- Bolagets affärsidé
- Företagarens eller ledningens kunnande

- Branschen
- Affärsriskerna
- Finansieringsrisker
- Föregående års bokslut om det är ett befintligt bolag

Bankerna har flera olika lån att erbjuda till företagare, bl.a.;

- Eurolån: passar de som behöver låna till investeringar eller för att täcka driftkapitalbehovet
- Valutalån: lånet är i en annan valuta, lämpar sig bäst för finansiering av export och import
- Kreditkonto: bolagets konto tillåts ha ett minussaldo på en viss förutbestämd nivå. Detta kan användas vid varuinköp eller vid andra tillfällen då man inte vet exakt hur mycket kapital som kommer att behövas och när det behövs.
- Bankgaranti: en borgen som banken ger för bolagets del, t.ex. för lån som beviljas av försäkringsbolag

Banken vill alltid ha en säkerhet för lånet oavsett vilken typ av kredit man väljer. Fastighets- eller företagsinteckningar är det vanligtvis frågan om vid företagskrediter. Värdepapper kan också användas. Ofta behövs även en personlig borgen, dvs att entreprenören själv ansvarar med sin personliga egendom för bolagets skulder. (Starta eget)

5.9 Betalningsanmärkningar

En anteckning i registret över betalningsstörningar försvårar livet. Att inte betala räkningarna eller en skuld kan leda till en anteckning i registret över betalningsstörningar. En anteckning om betalningsstörning i kreditupplysningsregistret kan komma från t.ex. att en faktura eller lån blivit försenad.

När man har blivit antecknad i registret över betalningsstörningar, betyder det i allmänhet:

- att de kreditkort man har återtas
- att möjligheten att få kredit avsevärt försvåras
- att man inte kan ingå avtal om avbetalningsköp
- att man kan ha svårt att skaffa en hyresbostad
- att det krävs förskott eller säkerhet när man tecknar telefonabonnemang eller ingår vissa försäkringsavtal
- att det kan vara svårt för en arbetstagare att få jobb, särskilt om det i arbetsuppgifterna ingår ekonomiskt ansvar

Kreditupplysningsbolaget skickar utan begäran ett meddelande om den första anteckningen om betalningsstörning som görs i ens namn. Suomen Asiakastieto Oy är det ledande bolaget i Finland som driver kreditupplysningsverket.

En anteckning om betalningsstörning förblir i regel i registret 2 – 3 år. En ny anteckning förlänger den här tiden. Tiden förkortas till två år om fordringen betalas. Man har rätt att på begäran få en anteckning om speciella skäl till betalningsstörningen antecknade i registret, t.ex. att man har varit borgenär.

Man har rätt att en gång per år, kostnadsfritt, begära ett utdrag ur kreditupplysningsbolagets kreditupplysningsregister, ur vilket framgår vilka uppgifter som finns lagrade i ens namn och hur länge uppgifterna sparas i registret.

En privatpersons anteckning om betalningsstörning kan göras i kreditupplysningsregistret då:

- en konsumtionskredit blivit betald med mer än 60 dagar försent. En 60 dagars försening av en obetald konsumentkredit kan leda till en anteckning om betalningsstörning om detta nämns i kreditavtalet. Dessutom ska gäldenären få en betalningsuppsmaning minst 21 dagar tidigare med detta hot.

- en domstol har gett en dom där man åläggs att betala skulden
- det vid utsökning konstaterats att man är medellös
- man har beviljats skuldsanering för privatperson, eller om man är i frivillig skuldsanering. (Konkurrens- och konsumentverket, publicerad 26.6.2014)

5.10 Indrivningsprocessen och indrivningskostnader

Om man inte kan betala en räkning eller t.ex. låneamorteringen så ska man genast berätta om sina svårigheter för räkningens avsändare, eller till banken om det gäller lån, och förhandla om en ny betalningstid.

Om man betalar en räkning efter förfallodagen men innan man får ett kravbrev, så ska man betala indrivningskostnaderna om fordringsägaren har hunnit vidta de inkassoåtgärder som ligger till grund för kostnaderna innan man har betalt räkningen, om inget annat sägs på påminnelseräkningen.

I lagstiftningen föreskrivs maximibeloppet för både indrivningskostnader och dröjsmålsränta. Fordringsägaren får överstiga de maximibelopp för indrivningskostnaderna endast om indrivningen kräver mer arbete än sedvanligt. I ett sådant fall måste fordringsägaren specificera indrivningskostnaderna och dess grunder samt meddela gäldenären att kostnadsbeloppen överstiger maximibeloppen.

5.10.1 Indrivningsprocessen

- ❖ 1. Betalningspåminnelse (frivillig indrivning)

Avgiften för en betalningspåminnelse kan vara högst 5 €/påminnelse, och den skickas av fordringsägaren. Fordringsägaren kan skicka:

- tidigast 14 dagar från räkningens förfallodag den första avgiftsbelagda påminnelsen

- den andra avgiftsbelagda påminnelsen kan tidigast skickas 14 dagar från att den föregående påminnelsen har skickats.

Betalningspåminnelsen leder ännu inte till en anteckning om betalningsstörning.

❖ 2. Betalningskrav (frivillig indrivning)

Om en räkning förblir obetald trots betalningspåminnelse eller – påminnelserna kan fordringsägaren överlåta indrivningen till en professionell indrivare, såsom en indrivningsbyrå, som fortsätter indrivningen genom att skicka ett betalningskrav. Indrivningskostnader för betalningskrav får endast krävas om den föregående betalningspåminnelsen eller det föregående betalningskravet skickats minst 14 dagar tidigare. Indrivningskostnader får vanligtvis krävas för högst två betalningskrav. För fler än två betalningskrav får kostnaderna krävas endast om det funnits särskilda skäl att skicka kravet och indrivningsåtgärderna och den särskilda orsaken specificeras i betalningskravet.

Av gäldenären får det krävas för det första betalningskravet indrivningskostnader på maximalt:

- 14 € om skuldens kapitalandel är högst 100 € eller om skulden är en sådan att den direkt kan indrivnas med utsökning (t.ex. en kommunal hälsocentralsavgift)
- 24 € om skuldens kapitalandel är mer än 100 € och högst 1 000 €
- 50 € om skuldens kapitalandel är mer än 1 000 €.

För det andra betalningskravet får fordringsägaren debitera högst hälften av maximalbeloppet för kostnaderna i det första betalningskravet.

❖ 3. Tingsrätten (juridisk indrivning)

Om en räkning trots ett eller flera betalningskrav ännu förblir obetald och det inte avtalats om en betalningsplan, kan fordringsägaren eller indrivningsbyrån dra

ärendet inför domstol för att få en dom i ärendet. Skulden kan indrivnas av en myndighet när domen avkunnats.

❖ 4. Utmätning (juridisk indrivning)

När domstolen utfärdar en utsöknings dom:

- får man en anteckning om betalningsstörning
- kan skulden krävas via utmätning. Med utmätning utmäts inkomster och egendom till ett belopp som täcker den obetalda skulden. Indrivningen via utmätning görs av lönen eller egendom, hela lönen kan inte indrivnas. Sociala understöd och bidrag är inte utmätningbart, som t.ex. bostadsbidrag, utkomststöd och barnbidrag
- får man ett indrivningsbrev av utmätningstjänstemannen, när fordringsägaren har skickat skulden för utmätning. Man kan kontakta honom eller henne och försöka komma överens om en betalningsplan.

5.10.2 Dröjsmålsränta

Dröjsmålsräntan ökar under hela indrivningen och den fastställs i räntelagen. Om man på förhand av talat om förfallodagen så uppbärs dröjsmålsräntan från och med förfallodagen. I andra fall kan bolaget uppbära ränta en månad efter att fakturan skickats eller krävt betalning på annat sätt. Två gånger per år fastställs den årliga dröjsmålsräntan. (Konkurrens- och konsumentverket, publicerad 26.6.2014)

5.11 Övriga finansieringskällor

5.11.1 Leasing

Innebär att man hyr av ett finansieringsbolag t.ex. maskiner, fordon eller annan egendom som behövs. Detta kan vara ett bra alternativ eftersom inga realsäkerhet-

er behövs. Om inte ägandet av maskinen inte är företagsekonomiskt motiverat så lämpar detta sig. Vanligtvis är avgifterna avdragbara i beskattningen. (Starta eget)

5.11.2 Factoring

Ett bolag kan flytta över sina fakturafordringar till ett finansieringsbolag, detta kallas för factoring. Kunderna betalar då direkt till factoringbolaget, i utbyte beviljas bolaget, av finansieringsbolaget, en kredit vilket betyder att man alltså får tillgång till kontanta medel snabbare.

I avtalet mellan bolaget och factoringbolaget regleras bl.a. kreditens maxbelopp, hur räntan ska räknas samt ändringsgrunder. Fakturorna som överförs till factoringbolaget är själva säkerheten för lånet. (Starta eget)

5.11.3 Avbetalningsköp eller anskaffningsfinansiering

Avbetalningsköp används vid köp av lös egendom såsom fordon och produktionsmaskiner. Avbetalningsköp innebär att finansieringsbolaget står som ägare till objektet medan bolaget betalar av produkten i rater. När produkten är slutbetald övergår äganderätten till bolaget. Säkerheten i detta fall är det köpta objektet. (Starta eget)

5.11.4 Riskkapital

Venture capital som betyder finansiering med riskkapital, kan användas för unga nystartade bolag samt utvecklingsprojekt i befintliga bolag. Med detta menas att riskkapitalbolaget går med som en aktiv minoritetsdelägare som bidrar med kapital och kompetens i bolaget. Med hjälp av denna finansiering kan bolaget växa snabbare och får möjlighet att komma ut på marknaden tidigare. (Starta eget)

5.11.5 Riktade lokala bidrag

Ett exempel på lokala bidrag är Ekenäsnejdens företagarförening, som ger stipendier till personer som vill bilda bolag eller till småbolag som vill expandera, och som i framtiden har möjlighet att anställa nya arbetstagare.

Målet med detta är att skapa nya jobb i Ekenästrakten. De behöver mer initiativ och nya bolag som både skapar optimism och arbetsplatser runtom i Ekenäs. Dessa stipendier är avsedda för nyföretagare i allmänhet, alltså inte för någon speciell bransch. Meningen med detta är att föreningen ska ge ett ekonomiskt stöd och personlig rådgivning och hjälp i en företagsklinik. Föreningens ordförande är Jan Lindholm. På detta sätt så uppmanas nyföretagarna att anställa nya arbetstagare vilket är bra för befolkningen i Ekenäs. (Svenska yle, publicerad 5.9.2014)

5.11.6 EU mikrolån

Om man vill bilda eget bolag eller utveckla sitt småbolag men har svårt att få kredit, så kan man genom EU:s program för mikrofinansiering låna upp till 25 000 €. Ett nygrundat bolag behöver pengar för att komma igång och driva verksamheten. Men de nya företagarna kan ha svårt med att få banklån på grund av att de saknar tillgångar, de kanske är arbetslösa eller har dålig kreditvärdighet. EU:s mikrokreditinstrument Progress gör det lättare för småföretagare att få den finansiering de behöver för att komma igång med verksamheten eller för att växa. Nästan alla europeiska nystartade bolag är mikro- eller småbolag och en tredjedel av dem drivs av folk som annars skulle ha varit arbetslösa. EU förmedlar inga lån direkt utan istället hjälper man mikrolånggivare att låna ut högst 25000 euro till nya bolag eller bolag med högst 10 anställda. Den som är egen- eller småföretagare kan vända sig till en mikrolånggivare som deltar i programmet i dennes hemland. (Europeiska kommissionen)

6 METOD

Detta kapitel är en beskrivning av den metod som jag har valt att använda mig av för att få svar på problemområden i lärdomsprovet. Detta för att läsaren ska kunna få en bättre bild av hur jag gått till väga för att nå lärdomsprovets syfte, och hur själva empiridelen är uppbyggd. Mitt val av bankerna kommer jag även att ta upp i detta kapitel samt beskriva vilken metod jag använde mig av.

6.1.1 Vad är empiri?

Man kan egentligen säga att empirisk betyder något som grundar sig på erfarenhet. Empirisk forskning innebär att man själv systematiskt och planmässigt samlar in information med hjälp av olika slag av frågeformulär, intervjuer, observationer, experiment eller ur källmaterial i protokoll, dagböcker, brev, arkivmaterial etc. Även i den empiriska avhandlingen skall det finnas en teoridel. Empiriska teoridelen inleds ofta med att man beskriver sina problem, frågeställningar och metoder., därefter presenterar man sina empiriska resultat. (Nyberg 2000: 26)

6.2 Olika metoder

Man kan välja mellan en hel del olika metoder för att kunna samla in sin information om och från människor. En del kan man få från så kallade registerdata, alltså man får t.ex. uppgifter från ett eller flera register. Som t.ex. från medlemsregister i någon förening, personalförteckningar från arbetsplatser eller offentliga register som t.ex. registret över totalbefolkningen i olika län eller för hela landet.

Man kan också få information genom att göra enkäter, antingen genom postenkäter eller gruppenkäter. Postenkäterna skickas med post, vilket kan bli kostsamt, eller med den interna posten som är billigare. Men det finns också nackdelar med att skicka internt. Sådana nackdelar kan t.ex. vara att man inte kan svara på frågeformuläret på sin arbetsplats av rent praktiska skäl, eller att andra kan se vad man

svarat. Numera sänds en hel del enkäter via e-post så kan mottagaren svara elektroniskt eller skriva ut formuläret och sedan besvara det.

Gruppenkäter är ganska vanligt och förekommer mest i skolor eller i andra sammanhang där flera är samlade och kan lätt nås med ett frågeformulär. Vid sådana här tillfällen kan den som sköter om distributionen och insamlandet av svaren också svara på frågor och förklara enkätens innehåll.

Ibland kan man också kombinera personliga intervjuer med enkäter. Detta sker oftast då man tror att vissa frågor kan vara alltför känsliga för den svarande och att den vill berätta om dem muntligt eller besvara frågorna sanningsenligt. Detta kan gälla frågor från t.ex. en brottsling. (Trost 2012: 9-10)

Med intervju menar man oftast ett personligt möte där intervjuaren träffar intervjupersonen och utför intervjun på det sättet. Men man kan också genomföra det via ett telefonsamtal. Det finns också enkäter som man inte behöver skicka ut per post, utan man tar dem med sig till intervjun och går igenom frågorna tillsammans, på det sättet kan den som blir intervjuad ställa frågor om något är oklart.

Först ska man klargöra syftet med intervjun eller enkäten. Sedan ska man försöka relatera syftet till de mål man har med undersökningen. Man skall också betona individens roll i att få till stånd en förändring, alltså förklara varför just hans/hennes bidrag är viktigt. På samma gång ska man komma ihåg att fråga ifall den intervjuade vill vara anonym eller inte. (Patel, Davidson 2003: 69-70)

Jag valde ju själv att göra personliga intervjuer och det tyckte jag gick bra. Först tog jag kontakt per telefon med den bank jag ville intervju och sedan bestämde jag ett möte när vi skulle träffas. Sen e-postade jag frågorna till min kontaktperson på respektive bankerna så de kunde förbereda sig inför vårt möte. Jag bandade inte in under mina intervjuer, utan jag skrev ner svaren i ett block jag hade med mig och sa att jag tar kontakt om det är något som är oklart.

6.3 Kvalitativ och/eller kvantitativ undersökning?

Före man börjar med sin undersökning måste man ha ett syfte och veta ifall man ska göra en kvalitativ eller kvantitativ undersökning. Man kan i enkla drag säga att om man använder sig av siffror så handlar det om kvantitet. Också om det handlar om hur ofta, hur många eller hur vanligt, så handlar det kvantitativ undersökning. Men om frågeställningen däremot gäller att förstå eller att hitta mönster, skall man göra en kvalitativ undersökning, t.ex. benämningar som längre, fler eller mer. (Trost 2012: 15-23)

Men kvalitativa ansatser anser man att uttyda och förstå fenomen, undersökningens ansats kommer till uttryck i frågor, variabler och svar. Frågor som t.ex. innehåller frågeorden vem, hur/på vilken sätt, varför, förutsätter oftast att man utnyttjar kvalitativa metoder. Svaren på sådana frågor uttrycks sällan som siffror, utan om ord och satser.

En kvantitativ ansats syftar till att mäta och förklara. Den insamlade informationen omvandlas till siffror och mängder för att man skall kunna utföra statistiska analyser. Frågorna börjar med sådana egenskaper som man kan ha mer eller mindre av. Svaren man får kan ges i reella tal och kan ofta kalkyleras eller bearbetas med statistiska metoder. (Nyberg 2000: 100-101)

Syftet i intervjun ska framkomma klart och tydligt så den intervjuade vet vad den svarar på. Jag gjorde en kvalitativ undersökning med frågor som den intervjuade kunde själv svara fritt på. Jag hade inga färdiga svarsalternativ.

6.4 Standardisering och strukturering

Med standardisering menar man att frågorna är desamma och situationen är densamma för alla intervjuade. Standard menar att allt är likadant för alla. De flesta kvantitativa undersökningar använder sig i hög grad av standardiserade datainsamlingar. Detta betyder t.ex. att alla intervjuare verkligen skall läsa upp frågorna

på samma sätt i tonfall, exakt såsom de är formulerade, i exakt samma ordning och inte ge förklaringar till någon eller också till alla.

Motsatsen till detta är ju då låg grad av standardisering. Man t.ex. ställer frågorna i olika följder eller t.o.m. den intervjuade får styra ordningsföljden, och följdfrågor formuleras beroende av tidigare svar.

Strukturering menas i huvudsak två vitt skilda företeelser. Om frågorna i en intervju eller i ett formulär har fasta svarsalternativ så är det strukturerat. Men är svarsmöjligheterna öppna så är frågan ostrukturerad. När man talar om frågeformulär som är ostrukturerade så menar man att alla eller de flesta frågorna saknar svarsalternativ. (Trost 2012: 57-59)

Jag gjorde en standardiserad undersökning med ostrukturerade intervjufrågor. Mina intervjuer vad standardiserade eftersom de gick till på samma sätt med alla de intervjuade. Jag tog frågorna i samma ordning med alla, i samma takt och med samma tonfall. Men jag hade inga svarsalternativ på mina intervjufrågor utan de intervjuade fick svara fritt, därför är de ostrukturerade.

6.5 Reliabilitet och validitet

Oftast menar man med reliabilitet, eller tillförlitlighet, att en mätning är så att säga stabil och inte utsatt för t.ex. slumpinflytelser, alla intervjuare skall fråga på samma sätt, situationen ska vara likadan för alla, alla ska vara på samma goda humör när de svarar på frågorna.

Med validitet eller giltighet menar man oftast att instrument eller frågan ska mäta det den är avsedd att mäta. T.ex. om man intresserad av att veta hur många gånger per vecka de tillfrågade läser tidningen, så skall svarsalternativen handla om veckan och dess dagar och inte vara formulerade i termer av alltid, ofta, sällan, aldrig. (Trost 2012: 61-63)

Maria Björklund och Ulf Paulsson skriver i sin bok, Seminarieboken, att validitet är i vilken utsträckning man verkligen mäter det man avser mäta, och att reliabili-

tet är graden av tillförlitlighet i mätinstrumentet, d.v.s. i vilken utsträckning man får samma värde om man upprepar undersökningen.

Validiteten för en undersökning kan öka genom användning av flera olika perspektiv, t.ex. vid användning av enkäter och intervjuer med formulerade av tydliga, ej vinklade frågor. Och reliabiliteten kan öka genom t.ex. användning av kontrollfrågor i enkäter och intervjuer, där aspekterna blir undersökta ännu en gång. (Björklund, Paulsson 2003: 59-60)

6.6 Val av banker

Jag hade redan på förhand valt att intervjua flera banker, både mindre och större kontor, för att se om det finns någon skillnad mellan kreditgivningen på samtliga kontor. Bankerna som jag valde att intervjua var Närpes Sparbank Ab, Vasa Andelsbank och Handelsbanken. Varför jag just valde dessa banker beror på att jag kommer från Närpes och ville intervjua de två banker som jag trodde hade mest småbolag som kredittagare och jämföra med en större bank i Vasa, vilket då blev Handelsbanken.

Syftet med mitt lärdomsprov var att få reda på de avgörande faktorerna vid kreditgivning för småbolag. Jag kontaktade de tre bankerna per telefon och fick prata med en i personalen på respektive bank, sedan bokade jag in en tid för intervju. Jag e-mailade frågorna på förhand till två av de som jag intervjuade, men eftersom jag fick komma redan samma dag till Handelsbanken kände Mikael Westermarck inget behov av att ha frågorna på förhand. Jag ställde samma frågor i samma ordning till alla som jag gjorde intervjun med. Före intervjun började så presenterade jag mig och berättade varför jag vill göra intervjun och vad syftet var med min undersökning.

7 EMPIRI

I detta kapitel presenteras den empiriska delen som jag har gjort genom intervjuer med bankerna Närpes Sparbank Ab, Vasa Andelsbank och Handelsbanken. Det empiriska materialet har jag fått genom personliga intervjuer med respondenterna på respektive bank. Först redogör jag enskilt för varje bank och den information som jag fick från intervjuerna, sedan kommer jag att jämföra bankerna med varandra i olika underrubriker som bygger på de intervjufrågor jag använde mig av under intervjuerna.

Jag är själv nöjd med mina intervjuer och de jag intervjuade ställde vänligt upp med att genomföra detta. Jag fick snabbt en tid för möte med personerna och alla tre intervjuerna gick på svenska. Jag var bra förberedd med penna, block och själva frågorna. Jag bandade inte in intervjuerna eftersom jag tyckte att mina frågor var ganska enkla och krävde inte så långa svar. Alla intervjuer tog cirka en och en halv timme till två timmar, och de gick som planerat. Jag kom i tid till mötena eftersom det enligt mig visar hurudan person man är, ifall man prioriterar att komma i tid eller inte.

I slutet av varje intervju fick jag med mig hem ett visitkort av den jag intervjuade, eftersom jag med de uppgifterna lätt kan ta kontakt om det är något jag hade missuppfattat eller glömt.

7.1 Närpes Sparbank Ab

Närpes Sparbank Ab är en lokal och självständig sparbank sedan år 1902 med ledning och styrelse i Närpes. Alla beslut fattas lokalt. Deras ambition är att vara med och utveckla närsamhället, det är både en del av deras affärsidé och en del av deras över 100-åriga historia. Närpes Sparbank Ab:s VD heter Hans Bondén. Närpes Sparbank Ab har 9 kontor, huvudkontoret ligger i centrum, sedan Kristinestad, Lappfjärd, Bötom, Yttermark, Pjelas, Kaskö, Töjby och Övermark, totalt cirka 40 anställda. (Närpes Sparbank Ab)

Jag gjorde en intervju med Vice verkställande direktör Kent-Johan Lindsén som har sitt kontor i huvudkontoret i Närpes centrum. Han har haft sin nuvarande position i ca 7 år, men har arbetat 33 år inom bankbranschen. Han har hand om kreditgivning.

7.2 Vasa Andelsbank

Andelsbankerna är självständiga och lokala inlåningsbanker som utövar detaljistbankrörelse. Deras verksamhetsområde täcker hela Finland och det finns cirka 180 andelsbanker. Andelsbankerna är andelslag där grundvärdena för beslutsfattandet är principen en medlem – en röst. För att bli ägarkund skall kunden betala en insats och medlemskåren, vars majoritet består av privatpersoner, utser inom sig bankens förtroendevalda. (Andelsbanken)

Vasa Andelsbanks verksamhetsområde på den Österbottniska kustremsan omfattar tre städer och fyra landskommuner. Bankservice får deras kunder i totalt 7 kontor i Vasa, Nykarleby och Närpes städer, samt i Vörå, Korsholm och Malax kommuner. På kontoret i Närpes där jag gjorde min intervju så finns 6 stycken anställda. (Andelsbanken)

Jag intervjuade Maria Björse som är kunddirektör på Vasa Andelsbanks kontor i Närpes. Hon fick sin nuvarande tjänst år 2012 och har tidigare jobbat på Kristinestads Sparbank från år 2008 till 2012, så totalt 7 år inom bankbranschen. Hennes ansvarsområde är finansiering av företag- och privatpersoner samt notariatuppdrag.

7.3 Handelsbanken

Handelsbanken är en global bank med verksamhet i över 20 länder, men fastän de är en global bank så är de ändå lokala. De betjänar kunden antingen där den bor eller där kundens företag har sitt kontor. Sedan år 1985 har Handelsbanken funnits i Finland och har 46 kontor. På kontoret i Vasa jobbar 9 stycken. (Handelsbanken)

På Handelsbanken gjorde jag min intervju med Mikael Westermark vars position är kundansvarig men har mest hand om företagskunderna. Han har jobbat inom bankbranschen i över 40 år och hans ansvarsområden är företagskunder, både större och mindre bolag.

7.3.1 Inledande frågor

- ❖ Vilken position har den anställda i organisationen?

Alla tre som jag intervjuade har olika positioner. Lindsén på Närpes Sparbank Ab är VVD, Björse på Vasa Andelsbank är kunddirektör och Westermark kundansvarig för både privat- och företagskunder.

- ❖ Hur länge har den anställda arbetat i sin position?

Westermark har jobbat längst inom bankbranschen, nämligen över 40 år. Medan Lindsén har arbetat över 30 år och Björse i 7 år.

- ❖ Vilka ansvarsområden har den anställda i sin position?

Alla tre jobbar mest med företagskunder och kreditgivning, men de jobbar också med privatkunder.

7.3.2 Frågor om småbolag som kund

- ❖ Vad innebär småbolag hos er? Har ni många småbolag som kredittagare vid er bank?

Björse och Westermark svarade ganska lika, ett småbolag är ett bolag med mindre än 30 anställda, medan Lindsén svarade att ett småbolag innebär en företagsomsättning på mindre än 10 miljoner euro. Björse berättade att alla deras företagskunder är mer eller mindre småbolag och att de har ca 200 företagskreditta-

gare, medan Westermark berättade att de är ett litet kontor men har ändå stora företagskredittagare men då handlar det ju också om stora bolag.

❖ Vilka tjänster efterfrågar småbolagen hos er?

Alla svarade rätt lika på den här frågan, bl.a. konto- och betalningsrörelse, kredit, bankgarantier, nät banktjänster och placeringstjänster. Men Vasa Andelsbank har även företagsförsäkringar att erbjuda deras företagskunder.

❖ Hur arbetar ni med lånen gentemot småbolagen? Har ett småbolag lätt att få kredit vid er bank?

Alla tre svarade rätt lika, men jag börjar med Lindsén. Han behandlar alla bolag enskilt under kreditgivningen och kollar kundens/bolagets enskilda behov. Kunden har lätt att få kredit eftersom han har bra lokalkännedom och de har kort kreditgivningsprocess.

Björses svarade att hon kollar först bokslutet om bolaget är färdigt etablerat, och sedan dess säkerheter. Skötsamma kunder kan få lån t.o.m. om bokslutet visar dåligt resultat.

Westermark noterar hur viktigt det är för banken att få säkerhet, utan bra säkerhet så ger de inte kredit. Banken vågar inte ta för stora risker, så då kan man istället söka sig till Finnvera.

❖ Vad är de viktigaste orsakerna till att småbolag ansöker om kredit?

Alla svarade likadant på den här frågan, kapital behövs till industrier, maskiner och inventarier. Medan Lindsén också nämnde tillfälliga likviditetsbehov, och Björses berättade om Pohjola Finans. Pohjola Finans är till för kunder som enkelt vill kunna ta kredit och banken kanske är lite skeptisk till kreditgivningen. T.ex. om en kund vill köpa en lastbil, så köper Pohjola Finans den och kunder betalar av varje månad en överenskommen summa. Pohjola Finans erhåller äganderätten på lastbilen tills den är avbetald, då övergår äganderätten till kunden.

- ❖ Hur ser processen ut när ett småbolag ansöker om kredit? Hur går man tillväga för att ansöka om kredit?

Alla tre svarade rätt lika på denna fråga. Kunden eller bolaget kommer in till banken och diskuterar en låneansökan. Banktjänstemannen granskar bolagets kassaflöde, bokslut, budgeter, säkerheter och behov. Sen funderar man på vilken typ av lån, betalningssätt och lånetid bolaget vill ha. Björses berättar även att ratingen är rätt viktig, ifall ett bolag har bra rating så kan Vasa Andelsbank sänka säkerhetskraven, men detta gäller oftast väldigt stora bolag.

Ett bolag med bra rating är ett bolag som har drivit sin verksamhet under flera år och under den tiden byggt upp en kreditvärdighet, alltså skött bolagets ekonomi korrekt under verksamhetsåren. (Redovisnings huset). Ett bolag med bra rating betyder alltså för banken att de litar mer på bolaget och är inte oroliga för kreditförluster.

- ❖ Vilka faktorer är det som påverkar om småbolaget får lånet beviljat eller nekat?

Så här svarade alla tre: Om bolaget är trovärdigt, har ett bra bokslut och tillräckliga säkerheter, så borde de få lånet beviljat. Bolaget ska gärna ha eget kapital och något att pantsätta t.ex. en industrihall. Har personen betalningsanmärkningar så påverkar ju det förstås negativt.

- ❖ Vilka faktorer påverkar lånevillkoren/räntesatser?

Westermarck svarade att soliditeten är viktig. Om bolaget har hög soliditet och bra resultat så blir ratingen bra och det gör att bolaget får billigare lån, alltså lägre ränta. Längre lånetid gör också lånet dyrare.

Enligt Lindsén är de ekonomiska nyckeltalen de tre viktigaste faktorerna. Dit hör rating, lånetid och vilken typ av säkerhet bolaget har.

Björses säger att ratingen är viktig, men även bra säkerheter samt branschen som bolaget verkar inom. Hon kontrollerar även tidigare lån som bolaget har. Det är risken som avgör prissättningen säger hon.

Soliditet är ett sätt att mäta hur ett bolags tillgångar ser ut i relation till dess skulder. När man mäter soliditeten hos ett bolag vill man räkna ut den procentuella andel som bolagets egna kapital utgör av summan av alla tillgångar. (Aktiekunskap, publicerad 6.12.2013)

- ❖ Vad är de största skillnaderna mellan stora bolag och småbolag gällande utlåning?

Enligt Westermark har stora bolag större lån och småbolag oftast mindre lån. I ett stort bolag kan det finnas flera ägare, detta kan göra situationen mer komplicerad med tanke på säkerheterna. Vem ska ge sina personliga säkerheter och hur får man det jämnt uppdelat? Då är det bättre att bolaget har sina egna säkerheter.

Lindsén antyder att det är krediternas storlek som är den störta skillnaden. Men i stora drag så behandlas stora- och småbolag lika med kreditsäkerhet och utlåning.

Björnes säger att det är svårare för småbolag att få lån eftersom det ställs mera krav på dem. Ett stort bolag så behöver mindre säkerheter och vid över 5 miljoners projekt så kommer Pohjola bank med.

- ❖ Vilken typ av bolag ger ni främst lån till?

Westermark säger att de oftast lånar ut till aktiebolag, men naturligtvis till alla typer av bolag, dock mindre till jordbrukare eftersom de inte känner till den branschen.

Lindsén antyder att antalsmässigt lånar de ut lika i stora drag. Men beloppsmässigt lånas det mest ut till aktiebolag.

Björnes lånar mest ut till aktiebolag och enskilda näringsidkare.

- ❖ Hur väl måste banken känna till bolaget för att bolaget ska få kredit?

Westermark försöker förstå verksamheten och granskar bokslutet, samt diskuterar mycket med kunden och vill både ha kunden som privatperson samt bolaget som kund i banken.

Lindsén säger att eftersom de är en lokal bank så känner de till bolagen väl. Genom noggranna analyser av verksamheten och ekonomin så lär banken känna till bolaget bra.

Björse säger att det är till fördel om bolaget redan har kredit, därifrån får hon mycket information och om personen är en bra företagare.

- ❖ Satsar banken mycket på småbolag eller satsar ni mera på större bolag?

Handelsbanken satsar mera på större bolag. Närpes Sparbank Ab finansierar mest småbolag eftersom störta delen av dessa finns på bankens verksamhetsområde. Vasa Andelsbank satsar mest på småbolagen.

- ❖ Vilken typ av kredit får ett småbolag?

Westermark ger oftast lån och företagskonton med kredit. Lindsén ger mest långfristiga krediter, bankgarantier och företagskonton med kredit. Björse ger vanliga skuldebrevslån och bankgarantier.

- ❖ Har ni förändrat kreditgivningspolicyn de sista fem åren och i så fall hur?
Svårare/lättare?

Westermark tycker inte att något har ändrats. Lindsén säger däremot att kreditgivningspolicyn är oförändrad men det kanske har blivit aningen svårare på grund av ökat regelverk från myndighetens sida. Samma sak säger Björse. Från kundens sida har inte så mycket ändrats men från bankpersonalens sida har mycket förändrats. Byråkratin har ökat enormt, det tar längre tid att ge lån i dagens läge eftersom det är en hel del papper som ska fyllas i och mycket informations som ska tas reda på om kunden och bolaget.

7.3.3 Avslutande frågor

- ❖ Vad finns det för risker gällande utlåning gentemot småbolagen? Hur arbetar ni för att undvika dessa risker?

Westermarck kontrollerar verksamheten noggrant. Kommer kunden att klara av amorteringen? Han räknar och diskuterar en hel del med kunden och räcker kassaflödet till så kan bolaget ansöka om kredit. Ibland kan t.o.m. kunden själv märka att en företagsidé inte är lönsam.

Lindsén gör noggranna och kontinuerliga analyser av verksamheten, samt kontrollerar att säkerheterna är tillräckliga för att undvika kreditförluster. Han poängterar också att den lokala kundkännedomen är viktig.

Björnses kollar upp kunden och bolaget före kreditgivningen, så inte banken hamnar ut för kreditförluster.

- ❖ Hur upplever ni att konkurrensen är på marknaden gällande utlåning gentemot småbolagen? Eventuell förklaring på frågan: Om en kund får lånet nekat alternativt relativt dåliga lånevillkor/hög ränta, hur ser möjligheterna ut för kunden att vända sig någon annanstans?

Westermarck skulle fundera om en annan banks kund ansöker om lån vid Handelsbanken, varför kunden inte fått lånet beviljat vid sin bank? Bostadslånskunder jämför räntan mellan flera banker, det är normalt.

Lindsén upplever att banken har en sund och ”bra” konkurrens. Kan finnas möjlighet för kunden att få lån på annan bank, men han kan inte ta ställning till andra bankers kreditgivningspolicy.

Björnses tror att kunden oftast går till den bank som de använder sig av.

- ❖ Vilka är era främsta konkurrenter?

Handelsbankens främsta konkurrenter är Nordea och Danske Bank.

Närpes Sparbank Ab's konkurrenter är de lokala bankerna, Vasa Andelsbank och Nordea.

Vasa Andelsbanks största konkurrent är Närpes Sparbank Ab.

8 SLUTSATSER

I detta kapitel kommer jag att presentera studiens slutsatser utifrån studiens syfte och forskningsfråga. Syftet med studien var att besvara forskningsfrågan: Vilka faktorer är avgörande vid kreditgivning gentemot småbolag?

Mitt arbete har varit väldigt intressant och jag har lärt mig en hel del. Jag arbetar själv på bank och tycker att detta arbete har hjälpt mig mera i jobbet. Jag förstår kundernas problem bättre och kan hjälpa dem med att hitta en bra lösning. Jag känner mig också mer påläst om ämnet fast jag tyckte att jag kunde en hel del från förr. Jag hade väldigt svårt att hitta ett ämne att skriva om, men min handledare hittade denna rubrik till mig och jag fastnade för den direkt. Jag ville så gärna skriva om någonting inom ”bankvärlden” eftersom jag nu jobbat inom den i flera år.

Från intervjuerna som jag gjorde tycker jag att det framkommer att småbolagen inte borde ha allt för svårt att få kredit. Själv hade jag trott andra vägen eftersom ekonomin i landet är väldigt instabil just nu. Men detta är ju positivt och jag ser själv ljus på framtiden eftersom jag troligtvis kommer att bilda bolag någon gång.

Man ser en tydlig ”röd tråd” genom svaren som jag fick från intervjuerna. Så länge man har tillräckligt med säkerheter och inga betalningsanmärkningar så borde man kunna ansöka om kredit, och troligtvis kunna få det. Man måste själv tro på sin affärsidé och kunna övertyga banken om att detta är något de kan lita på. Banken gör en grundlig undersökning av bolaget före de överväger att ge kredit, så de kan vara säkra på att de inte tar några risker med det nyetablerade bolaget. Så enligt vad jag kan se är det inte någon större skillnad mellan bankerna utan alla arbetar de på samma sätt, med samma regler att följa vid kreditgivning. Vasa Andelsbank marknadsför för kunderna om Pohjola bank som ett bra alternativ när de ska ansöka om olika typer av lån. Så det var ju något som de andra bankerna inte hade och det verkar vara omtyckt bland deras kunder, enligt Björnses.

En fråga som alla de intervjuade ställde var, ”vad räknar du till småbolag?”. Eftersom jag kommer från en liten stad med lite befolkning, så är ett småbolag för

mig mindre än 30 anställda. Men då man läser i teorin ur kapitel 2.2 ur boken *Small Business, Entrepreneurship and Enterprise Development*, så framkommer det att ett småbolag är ca 20 – 99 arbetare. Detta är ju ett väldigt stort företag enligt mig, men i södra Europa är det mer befolkning vilket leder till att alla bolag kan ha väldigt många anställda.

I kapitel 3 kan man läsa om ifall alla kan bli företagare, om man föds till det eller om man kan utbilda sig och bli entreprenör. Bridge, S. O'Neill, K. Cromie, S. berättar i boken *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*, om olika teorier. Jag tror själv att man föds till entreprenör. Min motivering till det är att, om man växt upp i en familj med bolag så vet man hur det går till och hur mycket tid och arbete det kräver. Man måste veta hur man ska behandla sina kunder så de återkommer till butiken, om man har en sådan. En del människor passar helt enkelt inte som företagare, de har inte försäljningsinstinkten i blodet.

Jag hoppas att detta arbete kommer att väcka intresse för flera att bilda bolag. Har man en affärsidé som man själv tror på så kan man alltid gå in på banken och rådfråga dem. Sen kan man även ansöka om startkapital som jag skriver om i kapitel 5.3. Detta kapital hjälper företagaren en bit på vägen, och med pengarna kan man t.ex. köpa de första investeringarna som man hamnar att göra.

8.1 Reliabilitet och validitet

Enligt teorin i Trost. J. enkätboken så kan jag se att reliabiliteten och validiteten är rätt hög. Mina tre intervjuer gick till på samma sätt och samma intervjufrågor ställdes till alla. Svaren jag fick var rätt lika och de jag intervjuade förstod frågorna. Så jag skulle säga att min reliabilitet och validitet är hög, eftersom allt gick enligt planen.

Maria Björklund och Ulf Paulsson förklarar reliabiliteten och validiteten så här; reliabilitet är graden av tillförlitlighet i mätinstrumentet, d.v.s. i vilken utsträckning man får samma värde om man upprepar undersökningen. Och validiteten som; i vilken utsträckning man verkligen mäter det man avser att mäta.

Jag ställde inga följdfrågor utan ställde exakt samma frågor, i samma ordning, på samma sätt, på samma språk, med samma tonfall till alla tre som jag intervjuade. Men enligt Björklund och Paulsson så är min reliabilitet låg eftersom i boken står det att man ska ställa följdfrågor och kanske ha ännu en extra enkät med några kontrollfrågor så man kan undersöka svaren en gång till.

8.2 Förslag till vidare forskning

Mitt förslag är att man skulle ha kunna intervju en del småbolag och se om de stött på svårigheter då de ansökt om kredit. Man skulle även kunna ta upp skillnader med kreditgivningen på t.ex. 80-talet och i dagsläget. På 80-talet var det högkonjunktur och det var mycket lättare då att ansöka om kredit, det behövdes heller inte lika mycket säkerheter som i dagsläget. Så man skulle kunna intervju något bolag som grundades på 80-talet och som finns kvar i dagsläget, och fråga vad de tycker är den största skillnaden. Intervjuerna skulle kunna göras med både småbolag och med större bolag, och jämföra och se om det finns någon skillnad.

Sen vet jag att nu för tiden är det en hel del papper som ska fyllas in när man gör en kreditansökan. Förr i tiden, som t.ex. på 80-talet, så gällde inte alls samma regler, det var inte lika viktigt med alla användarrätter till konton som det är i dagsläget. Sådant här har ändrats och det fungerar på ett helt annat sätt i dag, så det skulle vara intressant att se hur stora egentligen skillnaderna var från t.ex. 30 år tillbaka och i dagsläget.

8.3 Några sista ord

Funderar man på att bilda bolag ska man aldrig ge upp sin chans att bli egenföretagare. Det kräver mycket jobb och slit, men det kan vara värt det i slutändan. Man lär sig mycket av att vara företagare och det finns en hel del positiva poäng med att vara sin egen chef. Men man ska heller inte glömma bort att det tar myck-

et av ens lediga tid. Vi behöver företagare för att världen ska fungera och det är roligt att se då någon vågar satsa på sin egen i genomtänkta affärsidé.

Jag vill ännu tacka min handledare Niklas Kallenberg som har hjälpt mig att förverkliga detta lärdomsprov, och min familj som peppat mig att få det färdigt.

KÄLLOR

Böcker

Dransfield, R. 2014. Business Economics. China. 1010 Printing International Ltd.

Beaver, G. 2002. Small Business, Entrepreneurship and Enterprise Development. Gosport. Ashford Colour Press.

Bridge, S. O'Neill, K. Cromie, S. 2003. Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business. Andra upplagan. Wales. Creative Print & Design.

Trost, J. 2012. Enkätboken. Upplaga 4:3. Lund. Printed by Elanders.

Nyberg, R. 2000. Skriv vetenskapliga uppsatser och avhandlingar. Fjärde upplagan. Lund. Studentlitteratur.

Björklund, M. Paulsson, U. 2003. Seminarieboken. Lund. Studentlitteratur.

Patel, R. Davidson, B. 2003. Forskningsmetodikens grunder. Tredje upplaga. Lund. Studentlitteratur.

Elektroniska publikationer

Osuuspankki/3.2.2015/<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=170104910>

Startaeget/9.2.2015/<http://www.startaeget.ax/start.con?iPage=19&m=21>

Enterprise-

europe/3.2.2015/<http://enterpriseeurope.tillvaxtverket.se/radgivningochinformation/etableraforetagieu/etableringsguiden/fordjupning/finland.4.75211b3f12c82646be0800081061.html>

Yrityssuomi/12.12.2014/<http://www.yrityssuomi.fi/sv/web/guest/rahoitus1>

TE-tjänster/12.12.2014/<http://www.te->

[tjans-](#)

[ter.fi/te/sv/arbetsgivare/hitta_medarbetare/stod_for_rekrytering/lonesubvention/index.html](#)

Svenska yle/1.12.2014/<https://svenska.yle.fi/artikel/2014/09/05/stipendium-ska-sporra-foretagare>

Europeiska kommission-
en/1.12.2014/http://ec.europa.eu/news/business/110325_sv.htm

Europeiska kommission-
en/1.12.2014/http://ec.europa.eu/news/business/080626_1_sv.htm

TE-tjänster/1.12.2014/http://www.te-palvelut.fi/te/sv/arbetsgivare/foretagare/blivande_foretagare/index.html

Sparbanken/7.9.2015/<http://www.saastopankki.fi/pankki/narpion-saastopankki/-/kristiinankaupungin-saastopankki-ja-yttermark-sparbank-yhdistyivat-narpion-saastopankki-oy-n-kanssa-touko-kesakuunvaihteessa-2015>

Andelsbanken/14.10.2015/<https://www.op.fi/op/op-gruppen/op-gruppen/andelsbankerna?id=81200&srcl=8&kielikoodi=sv>

Andelsbanken/14.10.2015/<https://www.op.fi/op/op-gruppen/op-gruppen/andelsbankerna/presentation-av-vasa-andelsbank?cid=171147665&kielikoodi=sv&srcl=3>

Handelsbanken/14.10.2015/<http://www.handelsbanken.fi/shb/inet/istartfi.nsf/FramSet?OpenView&iddef=&navid=Vasa-INET&sa=/shb/inet/ireglfi.nsf/Default/q4930CE1D32CD06AEC225715C004030EC>

Yrityssuomi/31.10.2015/<https://www.yrityssuomi.fi/sv/rahoitus-ja-kannattavuuslaskelmat>

Aktiekunskap/12.11.2015/<http://aktiekunskap.nu/soliditet/>

Redovisningshuset/12.11.2015/<http://redovisningshuset.se/guide-bolag-med-rating/>

Yrityssuomi/12.11.2015/<http://www.yrityssuomi.fi/sv/palvelu/-/palvelu/startpeng>

Yrityssuomi/12.11.2015/http://www.yrityssuomi.fi/sv/palvelu/palvelu/nytablering_sstodforlandsbygdsomraden

Intervjuer

Handelsbanken, Mikael Westermark, Vasa 28.9.2015

Närpes Sparbank Ab, Kent-Johan Lindsén, Närpes 1.10.2015

Vasa Andelsbank, Maria Björsses, Närpes 5.10.2015

INTERVJUFRÅGOR

Inledning

Vilken position har den anställda i organisationen?

Hur länge har den anställda arbetat i sin position?

Vilka ansvarsområden har den anställda i sin position?

Småbolag

Vad innebär småbolag hos er? Har ni många småbolag som kredittagare vid er bank?

Vilka tjänster efterfrågar småbolagen hos er?

Hur arbetar ni med utlåningen gentemot småbolagen? Har ett småbolag lätt att få kredit vid er bank?

Vad är de vanligaste orsakerna till att småbolagen ansöker om lån?

Hur ser processen ut när ett småbolag ansöker om lån? Hur går man till väga för att ansöka om lån?

Vilka faktorer är det som påverkar om småbolaget får lånet beviljat eller nekat?

Vilka faktorer påverkar lånevillkoren/räntesatser?

Vad är de största skillnaderna mellan stora bolag och småbolag gällande utlåning?

Vilken typ av bolag ger ni främst lån till? (ab, öb, kb, enskild näringsidkare, andelslag)

Hur väl måste banken känna till bolaget för att bolaget ska få kredit?

Satsar banken mycket på småbolag eller satsar ni mera på större bolag?

Vilken typ av kredit får ett småbolag?

Har ni förändrat kreditgivningspolicyn de sista fem åren och i så fall hur? Svårare/lättare?

Banken

Vad finns det för risker gällande utlåning gentemot småbolagen? Hur arbetar ni för att undvika dessa risker?

Hur upplever ni att konkurrensen är på marknaden gällande utlåning gentemot småbolagen? Eventuell förklaring på frågan: Om en kund får lånet nekat alternativt relativt dåliga lånevillkor/hög ränta, hur ser möjligheterna ut för kunden att vända sig någon annanstans?

Vilka är era främsta konkurrenter?