

Cand. Merc. Aud.-studiet
Kandidatafhandling
2. juni 2009

Copenhagen Business School
Institut for Regnskab,
Økonomistyring og Revision

Revisors rolle i kreditvurderingen ved långivning til klasse B-virksomheder

Udarbejdet af:

Oxana Knudsen

Vejleder:

Thomas Riise Johansen

Indholdsfortegnelse

Executive Summary	1
Kapitel 1 - Indledning og formål med afhandlingen.....	2
1.1 Indledning	2
1.2 Problemstilling	3
1.3 Afgrænsning.....	4
1.4 Metode	6
1.4.1 Afhandlingens opbygning	6
1.4.2 Teoretisk fremgangsmåde	7
1.4.3 Metodologiske overvejelser	7
1.4.4 Teori og metodologi.....	8
1.4.5 Case-studiet som undersøgelsesmetode	10
1.4.6 Undersøgelsesdesign	11
1.4.6.1 Validitet og reliabilitet	11
1.4.7 Kritik af metode	12
1.4.7.1 Undersøgelsesmetode.....	12
1.4.8 Dataindsamling og kildekritik.....	13
1.4.8.1 Primære data	14
1.4.8.2 Sekundære data	14
Kapitel 2 - Teori	17
2.1 Kreditvurdering	17
2.1.1 Den lovmæssige regulering af kreditgivere	17
2.1.2 Kreditvurderingsprocessen og dens komponenter	18
2.1.2.1 Vurderingsincitament.....	19
2.1.2.2 Vurderingsparametre.....	19
2.1.2.3 Vurderingskonklusion	23
2.1.2.4 Konklusion/opfølgning	24
2.1.2.5 Pengeinstitutters kunder	24
2.1.3 Opsamling, kreditvurdering	26
2.2 Klasse B-virksomheder	27
2.2.1 Karakteristika af og de mest udbredte aktiviteter i B-virksomheder	28

2.2.2	Lovkrav, B-virksomheder	30
2.2.3	Opsamling, B-virksomheder	36
2.3	Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder	38
2.3.1	Revisors leverancer handler om tillid	42
2.3.1.1	Agent/principal teori og tillid.....	43
2.3.2	Opsamling, revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder.....	46
2.4	Delkonklusion	47
2.4.1	Kreditvurdering	47
2.4.2	Revisors leverancer og bidrag i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder.....	49
Kapitel 3 - Empiriske undersøgelser		51
3.1	Tidligere empiriske undersøgelser fra andre lande	51
3.1.1	USA: Kansai Area.....	52
3.1.2	England	53
3.1.3	Rusland.....	54
3.1.4	Tyskland.....	55
3.1.5	Japan.....	55
3.2	Opsamling, empiriske undersøgelser fra udlandet.....	56
3.3	De danske interviewbaserede undersøgelser.....	57
3.3.1	Kreditvurdering	59
3.3.2	Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder.....	63
3.3.3	Revisors bidrag/rolle i kreditvurderingen af klasse B-virksomheder	67
Kapitel 4 - Teori og empiri.....		70
4.1	Kreditvurderingen	71
4.2	Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder	76
4.3	Revisors bidrag/rolle i kreditvurderingen af klasse B-virksomheder	77
Kapitel 5 - Konklusion.....		80
5.1	Konklusion.....	80
5.1.1	Kreditvurderingen af klasse B-virksomheder	80
5.1.2	Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder	81

5.1.3	Hvad pengeinstitutter i virkeligheden efterspørger af revisors leverancer	82
5.1.4	I hvilket omfang bankerne anvender revisors leverancer i forbindelse med kreditvurdering af klasse B-virksomheder	83
5.2	Anbefalinger.....	84
5.3	Refleksion	85
Litteraturliste		87
Bilag 1: Anvendte forkortelser.....		96
Bilag 2: Byggeklodsmodellen		97
Bilag 3: Spørgsmål til interview.....		98
Bilag 4: Interviews		100
	Forstædernes Bank, København	101
	Sydbank, Kgs. Nytorv 30.....	106
	Forstædernes Bank, Glostrup.....	112
	Sparekasse Sjælland.....	119
	Sydbank Glostrup.....	125
	Jyske Bank København	131
	Nordea Glostrup.....	137
	Spar Nord	142
	Nordea København	148

Executive Summary

This paper is concerning credit rating to SME and auditors role in this process. Credit rating consists of quantitative and qualitative rating of customers' conditions.

The quantitative rating is first of all based on account information, which the credit supplier gets from the applicants financial statement. The qualitative part of the rating is covered by studying the customers' leadership, education, company strategy etc. This paper shows that the quantitative part has the primary role in rating. The bankers need reliable account information for making rating. Having accounting functions not separated is characteristic for SME, which make it difficult to bankers to assess the reliability of the information. The creditors need third part assistance for making a statement about the value of the financial statement. One of this papers hypotheses are therefore, if the creditors really need the auditors product in credit rating and if the product, auditors supply, are in agreement with the bankers desires. This hypothesis is also interesting to cover because of the financial statements gives the past information, while the credit rating is looking ahead.

The other existing hypothesis is that auditors exist as long as there is a demand for auditors' products. The purpose of the paper is therefore to help the bankers to understand the auditors' products and use these further in the credit rating for saving the resources in rating process. For auditor it means strengthen of the products demand and survival on long run of line of business.

For covering the papers hypotheses examinations were made. These were based on interviews of nine banks. It helped both to make a picture of real credit rating, the lenders needs in the process and testing hypotheses in the paper.

The study shows that the credit rating process is very comprehensive. The credit supplies knowledge of the auditor products is very poor and they do not know about the opportunity to get more information for credit rating from the auditors' information. Improved communication between parties is needed because of the interest to help their client to get the credit is identical. Bankers are happy for having an auditor in lending process. The better cooperation and communication between the parties will help auditor better to understand the bankers need and better help the client to be prepared before bank visit and during visit for lending purpose.

Kapitel 1 - Indledning og formål med afhandlingen

1.1 Indledning

Når pengeinstitutterne skal låne penge ud eller et eksisterende kundeengagement skal fornyes, sker det gennem kreditvurdering.

Kreditvurdering består af såvel den kvantitative som den kvalitative analyse af kundens forhold. Den kvantitative analyse baserer sig først og fremmest på regnskaber og budgetter og danner grundlag for pengeinstitutternes finansielle analyse, hvorimod den kvalitative analyse primært baserer sig på de menneskelige sider af kunden og danner grundlag for de personlige og økonomiske analyser.

Troværdigheden af den finansielle analyse spiller en væsentlig rolle i pengeinstitutternes beslutningsgrundlag for, om en kunde er kreditværdig eller ej. Denne sikkerhed får bankerne, hvis de baserer deres udarbejdelse af nøgletal på et korrekt og retvisende regnskab uden væsentlige fejl og mangler, som er aflagt i overensstemmelse med den gældende lovgivning. Denne tryghed får de ved at få revisor på banen og ikke mindst ved at se på hans erklæring. Men hvad er det, der gør, at bankerne har større tiltro til det regnskab, som er påtegnet af en revisor, frem for det regnskab, der bliver udarbejdet af virksomhedens ledelse?

Det kan være tvivlsomt, hvorvidt regnskabet kan danne et retvisende grundlag for pengeinstitutternes kreditvurdering, i og med at bankerne i dette tilfælde danner sig et billede af deres kunder ud fra nogle historiske tal, frem for at se på nogle fremadrettede tal. Det rejser spørgsmålet, om bankerne overhovedet tager regnskaber i betragtning ved kreditvurdering, eller måske kigger de på nogle helt andre forhold, og hvad er så disse?

Der hersker en hypotese¹ om, at revisionsstanden eksisterer så længe, der er efterspørgsel efter revisors ydelser. Revisors arbejde henvender sig til de interessenter, der på baggrund af virksomhedsregnskab vil tage en investerings- og/eller finansieringsbeslutning eller om, en kreditor på baggrund af regnskabsinformation vil indgå en forretning med virksomheden. Derfor må man udlede, at pengeinstitutter som de primære interessenter, der foretager en vigtig finansieringsbeslutning på baggrund af det aflagte regnskab, er interesseret i revisors arbejde.

Men er det sådan eller er det bare en myte? Er det regnskaber, der danner beslutningsgrundlag for

¹ Revision – koncept og teori, s. 25, Andersen J. m.f., 1996

pengeinstitutterne i deres kreditværdighedsvurdering af en klient af klasse B-virksomheder, eller er det noget helt andet, de efterspørger hos disse, som slet ikke stemmer overens med det, revisorer leverer, og dermed kan være med til at skabe en trussel for revisorstandens overlevelse?

Det næste og ikke mindre vigtige spørgsmål er, hvad er det så revisorer skal levere, hvis det nu viser sig, at pengeinstitutterne ved deres kreditvurdering ikke tildeler regnskaber lige så stor værdi, som revisorstanden tror, disse har for kreditgiverne?

1.2 Problemstilling

Formålet med denne afhandling er dermed at se på, hvorvidt revisorstanden afdækker pengeinstitutternes behov ved kreditgivning, og hvor stor forventningskløften mellem pengeinstitutternes efterspørgsel og revisors udbud af ydelser ved kreditvurdering er.

Denne afhandling henvender sig til to grupper af interessenter: til revisorer og til pengeinstitutter. Disse to aktører anses for at have sammenfaldende interesse, i og med de begge har virksomheder som kunder. Begge brancher er interesseret i, at det går deres kunder godt, da det direkte hænger sammen med branchernes indkomstkilder og overlevelse på markedet. Det er derfor vigtigt for pengeinstitutter at forstå, hvorledes de kan optimere deres arbejdsgange i forbindelse med kreditvurdering til klasse B-virksomheder og dermed forstå, hvad de i kreditvurderingsfasen kan hente af revisors informationsbidrag og leverancer. For revisionsstanden er afhandlingen en primær kilde til at forstå, hvad pengeinstitutter i realiteten efterspørger, for at revisorer bedre kan tilpasse og sælge deres produkter og dermed sikre revisorstandens overlevelse på sigt.

På baggrund af den empiriske analyse, som vil blive foretaget i afhandlingen, vil der blive dannet et behovsbillede af de ydelser, kreditgiverne i virkeligheden sætter stor pris på ved revisors leverancer.

Afhandlingens problemstilling lyder derfor som følge:

I hvilket omfang afdækker revisor pengeinstitutternes informationsbehov ved kreditgivning til klasse B-virksomheder?

Problemstillingen vil blive belyst ved følgende underspørgsmål:

1. Hvordan ser pengeinstitutternes kreditvurdering af klasse B virksomheder ud?
2. Hvad leverer revisor i forbindelse med kreditgivningen til klasse B virksomheder?
3. Hvad efterspørger pengeinstitutter i realiteten, og hvad har de brug for af revisors leverancer ved kreditgivning/kreditvurdering til klasse B virksomheder?
4. I hvilket omfang anvender pengeinstitutterne revisors leverancer i forbindelse med kreditgivning til klasse B virksomheder?

Disse spørgsmål er relevante for afdækning af afhandlingens problemstilling, idet de kommer godt rundt om de vigtigste forhold ved kreditvurdering, og samtidig pointerer, hvilken efterspørgsel efter revisors leverancer der fra pengeinstitutternes side er. Underspørgsmålene afbilder, hvad revisor bidrager med i forhold til klasse B-virksomheder, og dermed viser de, hvad revisor bidrager med, når bankerne står over for vurderingssituationen.

Spørgsmål 1 og 2 bygger på det teoretiske bidrag mht. kreditvurdering og danner dermed et framework for belysning af afhandlingens problemformulering, hvilket bliver gjort ved hjælp af empiriske undersøgelser og analyser af disse. Spørgsmål 3 bygger på de empiriske data fra afhandlingens undersøgelser. Afklaring af spørgsmål 4 baseres også på de i afhandling foretagne empiriske undersøgelser og lægger dermed op til en ny forståelse af fænomenet, diskussioner af ny viden i forhold til teoretiske påstande og fører til konklusion på afhandlingens problemformulering.

1.3 Afgrænsning

Afhandlingen vil blive underlagt en række begrænsninger med det formål at kunne komme dybere ind i afhandlingens problemformulering og svare mere præcis på denne. Derudover spiller tid, plads samt de institutionelle rammer ind for afgrænsningens udformning.

Valg af B-virksomheder begrundes med, at problemstillingen med hensyn til udlån til små virksomheder er særdeles spændende at undersøge, idet bankerne her ofte er i en situation, hvor låntager både er administrerende direktør (agent) og ejer (principal) og dermed samme person. Dette skaber diverse problemstillinger såsom funktionsadskillelsesproblematik og dermed manglende kontrolforanstaltninger af agent/principal dispositioner og disses afrapportering. Det gør kreditvurdering mere kompleks, således at rigtigheden af informationer, som danner grundlag for kreditvurdering skal verificeres.

Klasse B-virksomheder rummer ifølge årsregnskabslov mange typer af virksomheder. Klassen omfatter både virksomheder med begrænset ansvar (f.eks. ApS, A/S) og virksomheder med ubegrænset ansvar (f.eks. I/S og personligt ejede virksomheder). Afhandlingen ser kun på virksomheder med begrænset ansvar, hvor ejerne ikke bliver underlagt samme kreditvurdering, som eksempelvis de ejere, der hæfter personligt for Interessentskabsformue, og hvor ejernes formue derfor også bliver vurderet særskilt, når der skal bevilges lån til deres virksomhed.

De teoretiske rationaler bagved kreditvurderingsprocessen og bagved kreditgivernes adfærd er uden relevans for afhandlingens problemfelt, og behandles derfor ikke. Derudover er en diskussion af pengeinstitutters vurderingsmetoder mht. deres holdbarhed² ikke en del af afhandlingen. Der bliver ikke redegjort for nøgletallets udregning samt disses resultatmæssige betydning, da det ligger udenfor afhandlingens problemfelt. Derudover vil der i afhandlingen ikke være foretaget en forklaring på alle de nøgletal, der indgår i pengeinstitutternes analyse, men derimod vil et mere generelt billede af analyserne blive dannet.

De anvendte baggrundsteorier i afhandlingen anvendes med et forklarende perspektiv af situationsbilledet. Et kendskab til disse teorier forudsættes, og derfor vil dybdegående gennemgang af teorier og disses udvikling samt baggrund ikke være en del af afhandlingen. Der vil eksempelvis heller ikke blive præsenteret agent-principal teori i forhold til interne koalitioner, hvor revisor bliver ansat af en bestyrelse for at udtale sig om ledelsens arbejde. Teorien bliver i afhandlingen anvendt med den drejning, som er relevant for problemstillingen, og der fokuseres derfor kun på de eksterne koalitioner, dvs. forhold mellem pengeinstitutter, creditsøgende og revisor. Revisionsteori anses også for at være kendt, og den vil derfor ikke blive gengivet her.

Der vil blive inddraget empiriske undersøgelser fra andre lande og fra Danmark for at se på, hvor forskellige kreditvurderinger er og for samtidig at sammenligne metodeanvendelsen samt dens rationalitet i forhold til problemformuleringen. De udenlandske undersøgelser bygger på de data, der var tilgængelige. Selvom en bredere undersøgelse af udenlandske pengeinstitutter stod højt på dagsordenen, lykkedes det ikke at skaffe flere datamaterialer, som var relevante i forhold til problemformuleringen.

² Hvilket i finanskrise ramte tider måske var mere eller mindre oplagt, men det findes dog at være udenfor afhandlingens problemfelt.

1.4 Metode

Dette afsnit belyser, hvilke metoder og overvejelser, der blev gjort i forbindelse med løsningen af den overordnede problemformulering samt de uddybende underspørgsmål.

1.4.1 Afhandlingens opbygning

Kapitel 1 er den indledende del og præsenterer afhandlingens formål, problemstilling, afgrænsning, metode og struktur. Disse afsnit skaber et overblik over, hvorledes belysning af problemformuleringen vil blive grebet an.

Kapitel 2 præsenterer kreditvurderingsprocessen i Danmark og klasse B-virksomheder, deres aflæggelse af årsregnskab ifølge de lovmæssige rammer og krav, der findes i dag. Revisors rolle i forbindelse med B-virksomheder vil også blive introduceret.

Kapitel 3 er en empirisk baseret del, hvilket vil sige, at det er i dette afsnit, at afhandlingens hypoteser vil blive afprøvet og analyseret. Afsnittet starter med de udenlandske undersøgelser og danner dermed bl.a. et metodegrundlag for de danske undersøgelser. Den empiriske del af opgaven fra Danmark vil så vidt muligt bygge på de foretagne interviews med de ansatte i pengeinstitutter, der primært beskæftiger sig med kreditvurdering af erhvervskunder.

Kapitel 4 behandler afhandlingens teorier og de empiriske analyser bliver behandlet.

Kapitel 5 indeholder konklusioner og svaret på afhandlingens problemstilling, som blev dannet i kapitel 4 på baggrund af diskussioner. En eventuel løsning/forslag til revisorbranchen og bankerne bliver i forlængelse af konklusionen udarbejdet, således at forventningskløften mellem parterne bliver mindsket. Kapitlet indeholder også refleksion på arbejdet med afhandlingen. Eventuelle begrænsninger, som der i processen måtte opstå samt disses betydning for afhandlingen vil blive diskuteret. Der bliver endvidere diskuteret betydning af afhandlingens konklusioner, og hvad de eventuelt kan bruges til.

Kapitel 2 og 3 indeholder opsamlende dele, således at hovedtræk i det enkelte afsnit bliver fremhævet. Kapitel 2 afsluttes med en delkonklusion, hvilket giver et sammenhængende billede af teorier og hovedpunkterne i kapitlets afsnit i forhold til problemformuleringen samt opstiller en række hy-

potenser, som i kapitel 3 bliver afprøvet.

1.4.2 Teoretisk fremgangsmåde

Processen med skrivningen af afhandlingen blev indledt med definition af et relevant emne samt ved at finde en for revisionsfaget spændende og relevant problemformulering. Der findes mange afhandlinger, der behandler diverse revisionsretlige emner, sætter nogle teorier op, som bliver sammenholdt med en række empiri, og hvis konklusioner ofte er sammenfaldende. Dette var baggrunden for, at denne afhandling skal handle om noget, som er mere eller mindre nyt, og som kan danne et grundlag for fremstilling af ny viden og samtidig være perspektiverende.

I dataindsamlingsfasen viste det sig, at der ikke findes nogen opgaver på skolens bibliotek, som omhandler afhandlingens emne i relation til revisors rolle. Litteraturen på området er sparsom, og det var ikke ligetil, men dog muligt at finde litteratur om kreditgivning og revisors rolle i forbindelse hermed. Det, der undrede mig mest i denne researchfase, var, at sammenkoblingen mellem emner ”revisors arbejde og pengeinstitutternes behov”, ikke var omtalt nogen steder. Dette fænomen vakte min interesse for at undersøge lige netop dette område af revisionsfaget. Lysten til at arbejde videre med emnet blev styrket af det faktum, at jeg helt sikkert mener, at det er vigtigt for revisorstanden at være opmærksom på de faktorer, der holder revisorstanden oven vande. Hvis der ikke længere er behov for revisors ydelser, vil det på sigt skabe trusler for revisorstandens overlevelse.

Jeg besluttede mig for at dreje emnet således, at både revisionsbranchen og pengeinstitutterne får udbytte af afhandlingen. Begge parter anses for at have interesse i, at revisors leverancer bedst muligt afdækker interessenternes og ikke mindst pengeinstitutternes behov i forbindelse med kreditgivningen til klasse B-virksomheder.

1.4.3 Metodologiske overvejelser

Det videnskabelige paradigme består af tre vigtige begreber: ontologi, som fortæller, hvad viden er, epistemologi, som forklarer relationer mellem undersøgeren, det undersøgte, og metodologi, som viser, hvordan undersøgeren finder frem til viden³. I dette afsnit vil de to sidste begreber blive sat i fokus, da de har stor betydning for afhandlingens validitet og reliabilitet.

³ Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik, Per Darmer, Per V. Freytag, 1996

Der findes ifølge den videnskabelige teori to måder at opfatte virkeligheden på³: den empiriske og den rationalistiske. Den rationalistiske metode er ikke særlig udbredt, da den rationalistiske tankegang har været underlagt en del kritik, f.eks. at man ikke kan agere fuldt rationelt grundet eksempelvis begrænset viden, og derfor kan man heller ikke opfatte viden rationelt. Den empiriske måde at opfatte viden på har derimod været omdiskuteret i en række litterære og metodiske værker, idet det netop er denne metode, der ligger bag ved en af de tre vigtigste antagelser om, hvordan man producerer viden. Den empiriske metode vil blive anvendt til vidensproduktion i afhandlingen.

De tre antagelser i den empiriske metode om produktion af viden er: den hypotetisk-deduktive, den empirisk-induktive samt den abduktive, hvoraf den sidste er meget sparsomt omtalt i metodelitteraturen, hvilket menes at skyldes den risiko, der er forbundet med metoden. Alle tre metoder er forbundet med risici, da ingen af dem med sikkerhed kan garantere, at den viden omkring interaktion mellem kreditgivere, kreditsøgende og revisor, som i afhandlingen bliver produceret, er 100% sand i og med, at antagelse om rationalitet ikke kan forsvares. Vidensproduktionen er afhængig af en del faktorer, og nogle af de vigtigste er: tid, ressourcer, kontekst samt tilgængelighed, hvoraf f.eks. den abduktive metode i høj grad kræver tilstedeværelse af alle de ovennævnte faktorer. Samtidig skal der også påpeges, at det oftest er en sammenblanding af de forskellige metoder, man i praksis anvender i sin vidensproduktion, hvilket også er tilfældet for denne afhandling. Ved den deduktive metode vil der blive dannet hypoteser på baggrund af allerede eksisterende viden (teorier) om kreditvurderingen, revisorstanden m.f. ved, at de eksisterende opfattelser af virkeligheden mht. pengeinstitutternes kreditvurdering af klasse B-virksomheder og revisors produkter i forbindelse med disse virksomheder bliver opstillet i en hypotese, som ved hjælp af den abduktive metode bliver be- eller afkræftet. Den empirisk-induktive del (teorien dannes på baggrund af observationer) observerer man, når der kommer ny viden om, hvad pengeinstitutterne i realiteten efterspørger af revisors arbejde, og hvor stor forventningskløften mellem pengeinstitutter og revisorer i virkeligheden er, samt hvad afhandlingens konklusioner kan bruges til (dannelse af ny teori).

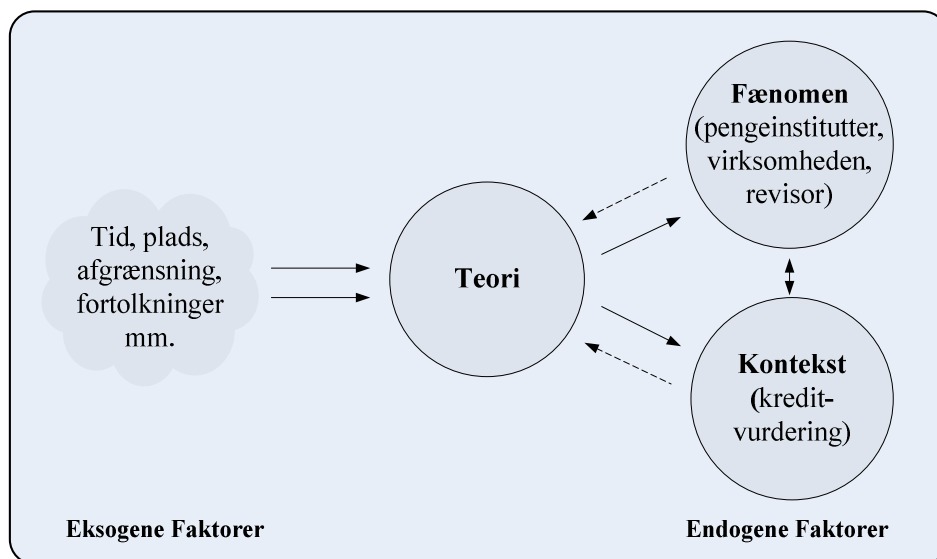
1.4.4 Teori og metodologi

I dette afsnit vil koblingen mellem afhandlingens teori og metode blive forklaret, samt hvordan denne bidrager til produktion af ny viden.

Vidensproduktionsprocessen og konklusionerne i afhandlingen påvirkes af endogene og eksogene

faktorer. De endogene faktorer er pengeinstitut, virksomhed, revisor og kreditvurderingsproces. De eksogene faktorer er alle andre faktorer og blandt andet tid, ressourcer, fortolkninger mm. Processen kan, som vist i Figur 1, illustreres af tre hovedelementer, hvoraf de to er statiske (fænomen og kontekst) og den sidste, teori, er dynamisk. Figuren viser samspillet mellem elementerne og deres indflydelse på hinanden.

Figur 1: Videnproduktionsproces



Kilde: egen tilvirkning

De eksogene faktorer såsom tiden, konteksten, afgrænsningen, fortolkningerne, antagelserne (som bygger på bestemte kilder, som var tilgængelige) osv., spiller ind i afhandlingens vidensproduktionsproces. Alt afhængig af, hvad der er afsat af ressourcer til vidensproduktionen (plads til de enkelte dele af opgaven, tidsrammen, de personer, der har været muligt at interviewe, evnen til at finde de pålidelige og valide materialer til teori afsnittet), skribentens egne antagelser, fortolkninger, konklusioner og de objektive værktøjer, som en akademisk uddannelse formår at give, vil det spille ind på kvaliteten af afhandlingens konklusioner og den nye viden.

Udover de eksogene faktorer i vidensproduktionen findes der også de endogene. Teorien forklarer fænomenet, dvs. forholdet mellem pengeinstitut, virksomhed og revisor. Teorien forklarer tillige kontekstens betydning for fænomenet, og karakteristika for kreditgivningsprocessen, og dermed dannes et framework for en hypotese, der vil blive afprøvet i afhandlingens empiriske del.

Interaktionen mellem fænomenet og konteksten er gensidig, da den fremhæver, hvordan fænomenet

(de tre aktører) agerer i kreditgivningsprocessen, hvordan konteksten påvirker aktørernes adfærd, og hvad dette betyder for afhandlingens problemformulering.

De to endogene faktorer (fænomen og kontekst) influerer på teorien, hvilket er vist med de to stiplede linjer. Denne påvirkning sker ved, at teoriens hypoteser i afhandlingen bliver empirisk afprøvet, be- eller afkræftet, og dermed bliver et nyt bidrag til teorien produceret. Bekræftes teorien, er der således tale om, at de teoretiske hypoteser i den valgte kontekst (kreditvurderingen af klasse B-virksomheder) stadig holder, og teorien bliver dermed styrket. Sker der derimod afkræftelse af teoriens hypotese, får videnskaben og dermed revisorstanden ny viden og dermed en ny teori.

1.4.5 Case-studiet som undersøgelsesmetode

Denne opgave er et casestudie, som arbejder med ét fænomen (problemstillingen) ”indenfor det virkelige livs ramme”⁴, som skal undersøges ved hjælp af de gældende teorier, modeller, antagelser eller praksis. Metoden fokuserer på praksis, kontekst og historie og hjælper til at forstå, hvordan kreditvurdering samt aktørernes adfærd spiller sammen og påvirker hinanden⁴.

Når man taler om casestudiet, så forbinder man det ofte med undersøgelse af en virksomhed, hvor der hersker en problemstilling, der skal afdækkes. På den måde kan man umiddelbart tvivle på, hvorvidt casestudiet er passende til denne afhandling, hvor det ikke drejer sig om et fænomen og virksomheden (konteksten) omkring den, men derimod om en problemstilling i en konkret kontekst (kreditvurderingen). Jeg ser på det, som om jeg har et fænomen og sidestiller konteksten med virksomheden, hvor et fænomen (problemstillingen) befinder sig i, bliver påvirket af, og hvori den skal afklares.

Fordelen ved de kontekstafhængige casestudier er, at man lærer ud fra konteksten ved at sætte teorier, modeller og empiri sammen. Casestudiet er generelt en meget udbredt undersøgelsesmetode, men det er dog påfaldende, at metoden er sparsomt belyst i metodebøger. Det kan bl.a. skyldes, at metoden er kritiseret ved at være kontekstafhængig. Man kan ikke generalisere ud fra en enkel case, og derfor er casestudier uvidenskabelige. Problemstillingen med hensyn til generaliserbarhed er tvivlsom, da det kommer an på formålet med casen samt den kontekst, casen er knyttet til. Det er ikke alle teorier, der passer til enhver kontekst, derfor er det ikke sikkert, at resultater af afhandlin-

⁴ Ib Andersen, ”Den skinbarlige virkelighed”, 2006

gens undersøgelser kan bruges på andre situationer, hvis kontekst afviger fra afhandlingen.

1.4.6 Undersøgellesdesign

Afhandlingens empiriske del (Kapitel 3) bygger på en række undersøgelser fra såvel andre lande som fra Danmark. De udenlandske undersøgelser, som er en del af de sekundære data anvendt i afhandlingen, er fremstillet på baggrund af den deskriptive statistiske metode, som anses for at være statisk og mangelfuld mht. de kvalitative data. De danske undersøgelser baserer sig derfor på de delvist strukturerede interviews med erhvervsrådgivere fra pengeinstitutter. Interviews er baseret på en i forvejen udarbejdet spørgeguide. Disse delvis strukturerede interview anses for at passe bedst til afhandlingens formål, da de giver mulighed for nye synsvinkler og informationer. Den interviewbaserede metode er heller ikke statisk, som f.eks. den deskriptive statistiske metode. Spørgguiden dannede en ramme for interviews, men de uddybende og forklarende spørgsmål fremgår ikke af spørgeguiden, da de blev dannet i løbet af interviews for at klargøre de påstande, interviewpersonerne kom med.

Ved at starte spørgsmålene med ”Hvad” og ”Hvordan” lagdes der op til, at undersøgelsesresultater blev af en mere beskrivende karakter. Risikoen for, at den interviewede bidrog med sin egen mening, var på den måde minimeret, og det var lagt op til opgaveskriveren at fortolke samt forholde sig/analysere resultaterne. Steiner Kvale⁵ mener tillige, at man skal passe på med at stille spørgsmål, der starter med ”Hvorfor”, da risikoen for, at den interviewede vil komme med sin egen mening, er forøget. Der blev derfor kun stillet ”Hvorfor”-spørgsmål, når alt andet ikke kunne anvendes.

Kontakten til pengeinstitutternes erhvervsafdelinger foregik via et brev, som blev sendt ud til den enkelte filialdirektør for på den måde lade ham/hende tage stilling til, om det pågældende pengeinstitut havde ressourcer til at hjælpe opgaveløseren. Der blev sendt 25 breve. Der blev taget kontakt til de pengeinstitutter, der ikke besvarede henvendelsen, og i alt gav det et resultat på 9 respondenter.

1.4.6.1 Validitet og reliabilitet

En undersøgelse har tendens til at blive påvirket af undersøgeren. Derfor er det relevant i forbindelse med de kvalitative undersøgelser, såsom det delvist strukturerede interview, at tale om validitet

⁵ Steiner Kvale, Interview, 1997, s. 135-136

og reliabilitet. Validitet betyder, at interviewet er troværdigt og gyldigt, samt at de spørgsmål, der bliver stillet, er relevante for problemstillingen, og at problemstillingen bliver belyst. Reliabilitet betyder, at undersøgelsen er pålidelig, dvs. hvorvidt man får de samme svar ved at gentage interviewene.

En af de risici, som validiteten peger på, er fejlfortolkninger i dialogen mellem interviewer og respondenten. Denne risiko blev der taget højde for ved at lade interviewene foregå som en dialog. På den ene side blev det sikret, at de på forhånd nedskrevne spørgsmål blev forstået rigtigt af respondenterne, og på den anden side havde begge parter mulighed for at kommentere og evt. korrigere resultaterne af processen.

Vurderingen af reliabiliteten er vanskelig, idet man ikke kan sikre sig, at man får de samme svar ved, at f.eks. en anden person gentager interviewmetoden, i og med det nøjagtig samme interview ikke kan gentages. Den valgte interviewmetode skal ifølge reliabiliteten være objektiv, dvs. interviewerens fordomme ikke farver resultaterne. Spørgeguiden var derfor gennemtænkt og indeholdt ikke nogen upræcise spørgsmål. Det gjordes ved at operationalisere det teoretiske begrebsapparat til nogle fortolkende spørgsmål. Hvis der f.eks. alligevel i løbet af interviewene opstod nogen vanskeligheder med at forstå spørgsmålene, blev spørgsmålene præciseret eksempelvis ved nogle eksempler. Efter at interviews er foretaget, kan der også opstå problemer med reliabiliteten, når data fra interviewene skal anvendes. For at undgå dette, blev de på bånd optagne interviews nedskrevet, for bagefter at analysere de nedskrevne fakta i forbindelse med problemstillingen.

1.4.7 Kritik af metode

I dette afsnit vil der ses med de kritiske øjne på de metoder, der blev anvendt i afhandlingen.

1.4.7.1 Undersøgelsesmetode

Der findes to hovedtyper af kvalitative metoder: Yin's case-studie (anvendt i afhandlingen) og Strauss og Corbins Grounded Theory. Mens Case-metoden bygger på den historisk-deduktive vidensproduktionsmetode, bygger Grounded Theory på den empirisk-induktive metode. Afhandlingens metodologi indeholder begge metoder til vidensproduktion, men hvorfor er der så sat fokus på case-studiet, mens Grounded Theory ikke er omtalt? Forklaringen findes i, at Grounded Theory skaber viden på en helt anden måde end case-metoden, ved fra starten af ikke at fastlægge en konkret teori, efterprøve den samt bagefter udlede ny viden. Der findes slet ikke nogen på forhånd

kendt teori. Man vælger et fænomen, undersøger det og prøver derefter at finde en teori, der afdækker fænomenet. Formålet med Grounded Theory er at komme frem til nye sammenhænge og på basis af disse at komme frem til en generel teori. Fælles for begge teorier er, at deres problemfelt er klart afgrænset, og målet er analytiske generaliseringer. Sidst og ikke mindst mener jeg ikke, at jeg fravælger Grounded Theory som sådan, idet jeg ved at opstille en teori, nogle hypoteser, samt ved at indsamle de empiriske data ender i en situation, hvor de mange bolde i luften skal samles i ny viden, hvilket vil sige, at en ny og general situationsopfattelse (ny teori) bliver skabt.

En klar styrke ved Yins case-metode er, at den hele tiden sikrer, at de forskellige faser i afhandlingen er adskilt for at sikre validitet, og at reliabilitet konstant er til stede. Ulempen ved denne metode er, at jeg ved på forhånd at kende teorien risikerer at overstyre vidensproduktionsprocessen. Det vil sige, at jeg ved at afgrænse mig "for meget" og ved at forholde mig til teorien risikerer at overse nogle informationer, som f.eks. respondenternes forklaringer af virkeligheden. Dette kunne måske bidrage til besvarelse af problemformuleringen, men jeg kan komme til at sortere det fra, da det ikke "passer ind" i min teori og mine forventninger til resultaterne. Denne risiko forsøgte jeg at eliminere ved at være så åben som muligt ved den empiriske undersøgelse og ikke lade mine fordomme og forventninger styre processen.

En anden svaghed ved case-metoden er, at den fokuserer på det skrevne/talte ord og kun i begrænset grad ser på at karakterisere kommunikationssituationen, dvs. kropssprog, intonationer og udtryksform, som helt sikkert har en del at bidrage med til vidensproduktionen. Der blev i afhandlingen ikke analyseret respondenternes kropssprog m.v., da det ikke ansås at være relevant for problemformuleringen, samt at de generelle resultater kunne blive "farvet" af respondenternes følelser.

1.4.8 Dataindsamling og kildekritik

Dataindsamlingsprocessen har haft en rolle for afhandlingens udvikling. Som allerede beskrevet, havde dataindsamlingen en vis betydning i forhold til fastlæggelsen af problemformuleringen. Det var også dataindsamlingsprocessen, der dannede situationsbilledet af undersøgelsesfeltet, rejste nogle kritiske spørgsmål og dermed igen styrede dataindsamlingen. Jeg ser dette induktive karaktertræk ved dataindsamlingsprocessen som en styrke for afhandlingens vidensproduktionsproces, da jeg i den forberedende fase havde mulighed for at danne mig et billede, uden at jeg havde en fastlagt problemformulering, der var styrende for valg af litteratur og selektionsmekanismen.

Afhandlingen bygger på både de primære og de sekundære data. De primære data består af den empiriske undersøgelse, som blev foretaget på baggrund af de delvist strukturerede interviews med forskellige pengeinstitutters erhvervscentre. De sekundære data består af litteratur om undersøgelsesfeltet, materialer fra Internettet og forskellige afhandlinger.

Det er aktuelt i denne forbindelse at stille sig spørgsmålet, hvorvidt disse data er pålidelige, og hvor store deres kildeværdi er for afhandlingen.

1.4.8.1 Primære data

Der er lavet nogle delvist strukturerede interviews med erhvervsrådgivere fra 9 pengeinstitutters erhvervscentre. Ved at anvende en spørgeguide, hvis formål var at få objektive svar ud fra generelle spørgsmål og ikke de enkelte respondenters subjektive holdninger, blev der indsamlet et godt grundlag for at sammenholde teori med de empiriske resultater og på den måde besvare afhandlingens problemformulering. Det er nødvendigt at tage forbehold for resultaterne af undersøgelsen, da interview-metoden har den risiko, at respondenternes følelser påvirker deres besvarelser. På trods af manglen vurderes metoden alligevel at være mest passende til afhandlingen, da den giver mulighed for nye synsvinkler og informationer.

1.4.8.2 Sekundære data

De sekundære materialer var forskellige mht. troværdigheden. De teoretiske bøger om kreditgivning var meget sparsomme med hensyn til forskellige vurderingsmetoder ved kreditgivning. Det må siges, at den kontekst, litteraturen var skrevet i og til, ikke var præciseret, og dermed var kreditvurderingsmetoder meget generelle, som man må sige er rimeligt nok, når man taler om teorier, men samtidig var metoderne mangelfulde ift. mindre virksomheder. Denne mangel blev der forsøgt at afdække ved at inddrage andre empiriske undersøgelser (udenlandske), som omhandler kreditgivning til B-virksomheder (SME'er).

Litteraturen peger på de hovedtræk, der skal tages hensyn til ved kreditvurderingen, men da virksomhederne, der gerne vil låne penge, befinder sig i forskellige kontekster (f.eks. nystartet versus længere eksisteret virksomhed), kan man simpelthen ikke altid finde svar på, hvorledes de enkelte situationer bliver håndteret. Hovedfokus i litteraturen er sat på den finansielle del af kreditvurderingen, som bygger på regnskabstal og budgettal, men der forklares ingen steder, hvordan bankerne agerer, når de eksempelvis får henvendelse fra en nyetableret virksomhed, som ingen regnskaber

besidder og heller ikke er helt klar over sit budget. Derudover er metoderne meget generelle også med hensyn til, at de kun peger på overordnede instrumenter til kreditvurderingen, men de siger intet om, hvad resultaterne skal være, og hvad de betyder for den enkelte type af virksomhed, herunder eksempelvis en eksisterende virksomhed og en nyetableret.

Det synes heller ikke at være klart ud fra litteraturen, hvor stor del af kreditvurderingsprocessen, der skal baseres på de objektive metoder, og hvor meget de subjektive vurderinger skal bidrage med.

Størstedelen af litteraturen sætter fokus på, at kontakten mellem et pengeinstitut, herunder den enkelte erhvervsrådgiver, og virksomhedsejer er af stor betydning. Det faktum, at udskiftning eller overflytning af erhvervsrådgivere vil medføre, at al "gammel" viden og personlig kontakt samt relationer skal startes på ny, er ikke omtalt i litteraturen. Så selv om man er en gammel kunde betyder udskiftningen af en tidligere beslutningstager med en ny, at den opbyggede "klient-viden" kan gå tabt. Denne vigtige problemstilling har jeg desværre ikke set diskuteret i litteraturen. Selvfølgelig skal man tage i betragtning, at nogle pengeinstitutters politik tager hensyn til problemstillingen ved, at hvis en erhvervsrådgiver bliver flyttet, følger kunden med, da den personlige kontakt og "kemi-en" ifølge teorien er særdeles vigtig. Men er det altid sådan i virkeligheden? Dette svarer litteraturen ikke på.

Inddragelse af informationer fra diverse afhandlinger anses som en ret subjektiv kilde. Der findes dog en del afsnit i sådanne opgaver, som er meget beskrivende, og som blev brugt som hjælp til at bygge en forståelse af, hvordan de forskellige begreber hænger sammen, og hvad der er karakteristisk for disse. De mange opgaver var et stort bidrag til afhandlingens udformning, samtidig med, at der sås kritisk på de påstande, forfatterne kom med, for på den måde ikke at blive påvirket af deres meninger. Jeg tog den positive side af forfatternes kritik og påstande til mig, ved at forholde mig kritisk til den resterende litteratur, og samtidig vakte forfatternes tankegang og kritik flere spørgsmål hos mig, som synes at være relevante for afhandlingen at undersøge.

Afhandlingens teori angående klasse B-virksomheder vil primært bygge på årsregnskabsloven og International auditing practice statement 1005, som handler om "The special considerations in the audit of small entities". Teori om revisionsbranchen kommer fra lov om statsautoriserede og registrerede revisorer, RS'er, materialesamlinger, fra tidligere afhandlinger, m.f. Grundlaget for teorien

om kreditgivning blev hentet fra en række artikler såvel fra Danmark som fra udlandet samt fra de lære- og metodebøger, der findes på området.

Litteraturen om kreditvurderingen har været sparsom, så der blev anvendt kilder, som kan opfattes som ret gamle (f.eks. artikel af Lars Andersen, 1987). Denne litteratur blev ikke anvendt alene, og det anses derfor ikke at være som en upålidelig kilde for afhandlingens teoretiske bidrag.

Kapitel 2 - Teori

Formålet med kapitel 2 er at se på, hvorvidt der er overensstemmelse mellem pengeinstitutternes behov ved kreditvurdering af klasse B-virksomheder og de ydelser, revisor leverer til disse virksomheder. Kapitlet er teoretisk og vil danne en ramme for den empiriske undersøgelse, som problemstillingen lægger op til. Afhandlingens hypoteser vil blive opstillet på baggrund af den undren, som teorien i dette kapitel formodes at fremkalde, hvorefter disse i kapitel 3 vil blive afprøvet.

Kapitel 2 består af 3 dele: præsentation af kreditvurderingen (2.1), præsentation af klasse B-virksomheder og de regnskabsmæssige og revisionsmæssige rammer, B-virksomheder er underlagt (2.2), for på den måde at se, hvad bankerne i kreditvurderingen efterspørger af disse informationer. Til sidst bliver der fremhævet, hvilke ydelser revisor leverer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder (2.3).

2.1 Kreditvurdering

I dette afsnit vil kreditvurdering samt dens bestanddele blive præsenteret. Formålet med afsnittet er at se på, hvad pengeinstitutter ifølge metode-bøger baserer deres kreditvurdering af en mindre erhvervskunde på.

2.1.1 Den lovmæssige regulering af kreditgivere

Lovbekendtgørelse nr. 897 af 04/09/2008 om finansiel virksomhed er den overordnede lovgivning for pengeinstitutter og kreditgivere. Det er nærmere bestemt i vejledning for pengeinstitutter i henhold til § 71, stk. 1, nr. 1-8, i lov om finansiel virksomhed⁶, hvad både bestyrelsens og direktionens rolle i et kreditgivende pengeinstitut er. Det er disses opgave at fastlægge nærmere regler om kreditgivning, størrelse, kundeprofil, risikoprofil (krav til kundens økonomi og sikkerhedsstillelse) mm. Direktionens opgave er at sikre, at kreditpolitikken kendes af alle relevante medarbejdere.

Bestyrelsen giver direktionen en bevillingsbeføjelse, som kan videregives. Direktionen skal i forbindelse med videregivelsen af beføjelsen til sine medarbejdere udarbejde skriftlige bevillingsbeføjelser, der er kendt af de enkelte disponerede enheder eller medarbejdere, som tildeles beføjelsen. Størrelsen af beføjelsen, hvilke produkter, den enkelte medarbejder kan bevilge, samt til hvilke

⁶ VEJ nr 10114 af 22/12/2006, vejledning for pengeinstitutter i henhold til § 71, stk. 1, nr. 1-8, i lov om finansiel virksomhed

kunder, skal fremgå af bevillingsbeføjelsen. Der skal være udarbejdet forretningsgange for bevillingsgrundlaget, samt de krav, der stilles til dokumentation af debtors forhold (regnskabsmæssige forhold), beskrivelse af stillede sikkerheder samt låneansøgningens form.

Der skal tillige udarbejdes forretningsgange for overvågning af de enkelte engagementer⁷. Den løbende overvågning af engagementerne baserer sig ifølge vejledning for pengeinstitutter i henhold til §71, stk. 1, nr. 1-8, i lov om finansiel virksomhed bl.a. på låntagers regnskabsmaterialer og selvangivelse.

2.1.2 Kreditvurderingsprocessen og dens komponenter

Kreditvurderingsprocessen samt dens komponenter kan skitseres som i nedenstående figur.

Figur 2: Kreditvurderingsproces og dens elementer

Kreditvurderingsfaser	Kreditvurderingselementer										
1. Vurderingsincitament	Virksomhed engagement med pengeinstitut (2.1.2.1)										
2. Vurderingsparametre	<table border="0"> <tr> <td>Engagementsrelaterede forhold: (2.1.2.2)</td> <td>Virksomhedsrelaterede forhold: (2.1.2.2)</td> </tr> <tr> <td>- størrelse</td> <td>- den finansielle faktor</td> </tr> <tr> <td>- risiko</td> <td>- den økonomiske faktor</td> </tr> <tr> <td>- udvikling</td> <td>- den personlige faktor</td> </tr> <tr> <td>- rentabilitet</td> <td></td> </tr> </table>	Engagementsrelaterede forhold: (2.1.2.2)	Virksomhedsrelaterede forhold: (2.1.2.2)	- størrelse	- den finansielle faktor	- risiko	- den økonomiske faktor	- udvikling	- den personlige faktor	- rentabilitet	
Engagementsrelaterede forhold: (2.1.2.2)	Virksomhedsrelaterede forhold: (2.1.2.2)										
- størrelse	- den finansielle faktor										
- risiko	- den økonomiske faktor										
- udvikling	- den personlige faktor										
- rentabilitet											
3. Vurderingskonklusion	Virksomheds samlede kreditværdighed (2.1.2.3) Accept/forkastelse* af kreditforespørgsel										
4. Konklusion/opfølgning	Administration, kontrol (2.1.2.4)										

* Accept kan også indeholde fornyelse af eksisterende engagement eller bevilling af et nyt engagement til eksisterende kunde. Forkastelse kan betyde enten opsigelse af eksisterende kundeengagement eller nægtelse at give et nyt.

Kilde: egen tilvirkning⁸

Figuren viser, at der er fire faser i en kreditvurderingsproces: vurderingsincitament, vurderingsparametre, vurderingskonklusion og konklusion/opfølgning.

⁷ VEJ nr 10114 af 22/12/2006, vejledning for pengeinstitutter i henhold til § 71, stk. 1, nr. 1-8, i lov om finansiel virksomhed, afsnit 4.7. "Overvågning af enkeltengagementer"

⁸ Inspiration fra Mirjam Haraldson mm. og Lars M. Teinbøl, 1992

2.1.2.1 Vurderingsincitament

Vurderingsincitament omhandler pengeinstitutters engagement dvs. udlån, som pengeinstituttet bevilger den enkelte virksomhed. Engagementet og dets størrelse danner udgangspunkt for pengeinstitutternes kreditvurdering. Alle analyser, pengeinstituttet vil foretage i forbindelse med kreditværdighed af den enkelte virksomhed, vil holdes op imod engagementet samt påvirke dets udformning.

2.1.2.2 Vurderingsparametre

Vurderingsparametre består af såvel de engagementsrelaterede som virksomhedsrelaterede forhold. De *engagementsrelaterede forhold* er et investeringsobjekt for pengeinstitutter, som vha. analyser viser, hvilket afkast i forhold til den påtagne risiko, pengeinstitutter opnår. De *virksomhedsrelaterede forhold*, som består af de finansielle, de økonomiske og de personlige faktorer, danner et billede af virksomhedens eksistensgrundlag. Man kan sige, at udspil både af de økonomiske og af de personlige faktorer, påvirker den finansielle faktor, der afspejler virksomhedens økonomiske situation.

De engagementsrelaterede forhold

De engagementsrelaterede forhold er engagementets størrelse, risiko, udvikling og rentabilitet.

Engagementets størrelse afhænger bl.a. af, hvor meget forrentning en virksomhed kan bære, og af, hvor sikker virksomhedens finansielle stilling er. Her menes både størrelsen af virksomhedens egen kapital og det fremtidige pengeflow. Ved *engagementets risiko* er der tale om den risiko, pengeinstitutterne påtager sig for tab på de investerede midler. Risikodækning via sikkerhedsstillelse er af afgørende karakter. Her ser pengeinstitutter på virksomhedens aktivmasse og på ejernes formue. Det er netop risikoafdækning, som analysen mht. de virksomhedsrelaterede forhold drejer sig om. Nogle af de vigtigste risikoparametre er forpligtelsens størrelse og varighed⁹. Det er en udfordring for pengeinstitutter at fastsætte risikoen for især de lån, der har løbetid på over 5 år, da eksempelvis variable omkostninger er et element, der er svært at forudsige.

Engagementets udvikling afhænger af de driftsmæssige ændringer, som pengeinstituttet forventer, at den kreditsøgende virksomhed kan blive udsat for. Her spiller bl.a. erfaringer en afgørende rolle. Nær kontakt og kendskab til kunden er af stor betydning og specielt ved det første engagement, da det skaber grundlag for pengeinstitutters konklusioner mht. udviklingen. På basis af pengeinstitut-

⁹ Andersen C.B., "Sådan ser banken virksomheden", artikelsamling i kreditvurdering 1987

ternes løbende obligatoriske vurderinger sker udvidelse/forlængelse/afvisning af engagementet.

Engagementets rentabilitet viser, hvor store afkast, pengeinstituttet vil få sammenholdt med den risiko, det påtager sig. Rentabilitet er en vigtig parameter i kreditvurderingen, da pengeinstitutter skal se fortjeneste for øje, ellers mister de interesse i kreditbevillingen. Herbert Simon¹⁰ bekræfter konklusionen i sin beslutningsteori ved at konkludere, at banker kun vil indgå en kontrakt med en erhvervsdrivende kunde, hvis de ser, at belønning (risikoafdækning) er større end bidrag (udlån).

De virksomhedsrelaterede forhold

Når man taler om kreditværdighed, så betyder det, at pengeinstitutter vil finde ud af, hvor stor er virksomhedens evne og vilje til rettidigt at imødegå de fremtidige betalingsforpligtelser. Dette gør pengeinstitutter ved at se på virksomhedsrelaterede faktorer: de finansielle, de økonomiske og de personlige.

Finansielle faktorer vurderes på baggrund af de regnskabsmæssige materialer, såsom regnskab og budget. Disse bidrager til produktion af en række nøgletal, hvor de vigtigste er *rentabilitet, likviditet, finansieringsstruktur og soliditet*. Begrundelse for at anvende nøgletal frem for direkte at se på regnskabstal er, at nøgletal viser sammenhænge mellem forskellige tal og trends, som danner grundlag for de spørgsmål, som pengeinstituttet vil stille til virksomhedens ledelse. Udarbejdelsen af nøgletal hjælper tillige i de situationer, hvor pengeinstitutter er uenige med virksomhedens eller revisors værdiansættelse eller indtægtsprincipper. Denne mulighed underbygges af en artikel fra Dansk Revision¹¹, som påpeger, at selv om regnskaber bliver udfærdiget af revisorer, får en del af deres kunder afslag. I artiklen fremførtes, at pengeinstitutter var uenige i den anvendte regnskabspraksis. Det viste sig, at de to parter vurderede sikkerheden vidt forskelligt. Revisorerne som stod bag artiklen mente, at bankernes værdiansættelse ikke altid var korrekt.

Materialets informationsværdi, tilstrækkelighed og troværdighed er ifølge bankdirektøren C.B. Andersen⁹ helt centrale punkter. Specielt budgetter og deres troværdighed spiller en vigtig rolle i vurderingen af de finansielle forhold, da det er herfra pengeinstitutter henter formodning om betalings- evnen ved deres kunder. Pengeinstitutter er nødt til forsigtigt at anvende budgetter som vurderings-

¹⁰ Økonomisk metodologi, Christian Knudsen og noter fra faget: Strategisk ledelse ved Stig Hartmann, Institut for ledelse, politik og filosofi, Handelshøjskolen i København, 2008

¹¹ Dansk Revision, nr. 4, 1998

grundlag. Budgetter, der ikke er udarbejdet af en revisor, kan være udarbejdet til lejligheden, hvilket behæfter dem med større usikkerhed og øger risiko for fejl. Lejlighedsvis budgetter er ikke rutine-rede, og man inddrager derfor ikke tidligere erfaringer.

Rentabilitetsanalyse giver et billede af virksomhedens indtjeningsevne, likviditet skabt over driften og forrentning af egenkapital. *Likviditet* er den mest konkrete del af virksomhedens økonomiske forhold, som viser virksomhedens evne til at honorere kravene på udbetalinger, efterhånden som de forfalder¹². Kommer man til at mangle likviditet, standser man sine betalinger. Det er vigtigt for pengeinstitutter, at de stadig får indbetalingerne ved manglende likviditet, og denne sikring får de ved sikkerhedsstillelse fra 3.part (oftest virksomhedsejeren).

Soliditet og finansieringsstruktur viser virksomhedens størrelse af egenkapital i forhold til aktiverne. Jo større egenkapital i forhold til de samlede aktiver, desto mere solid er virksomheden. Nøgletallets størrelse viser desuden forholdet mellem egen- og fremmedkapital: jo større egenkapital, jo stærkere er virksomheden. Egenkapital i aktie- og anpartsselskaber består af det kapitalkrav, som virksomheden ved stiftelsen er pålagt, samt det opsparede driftsoverskud. Egenkapital er som udgangspunkt ikke realiserbar. Soliditet hænger tæt sammen med risiko. Er der lille risiko for, at den løbende indtjening ikke vil udvikle sig positivt, er virksomheden solid. Risikoen kan begrundes med mange faktorer: strategien kan slå fejl grundet f.eks. dårlig prissætning, uacceptabel produktpolitik, konjunkturudsving, stærk konkurrence etc. De sidstnævnte faktorer kan næppe læses ud af regnskabsmaterialer, men kan derimod anskaffes ved vurdering af de økonomiske og de personlige faktorer. Som resultat af soliditetsanalysen vil bl.a. behovet og omfanget af virksomhedens sikkerhedsstillelse blive dannet.

De økonomiske faktorer består af de *makro- og mikroøkonomiske forhold*. De *makroøkonomiske faktorer* er de eksterne forhold, virksomheden er påvirket af. Brancheudvikling, konjunkturudvikling, konkurrenceforhold og virksomhedens profil på markedet er også af afgørende betydning ved vurderingen. Disse faktorer anses for at være svære at forholde sig til, da man ikke ved, hvordan og hvornår konjunktoren vil vende. De *mikroøkonomiske forhold* hænger sammen med de interne forhold i virksomheden. Disse kan være virksomhedsstrategi, ledelsesevne, håndtering af interne kontroller m.fl. Disse mikroøkonomiske faktorer hænger tæt sammen med de personlige faktorer. Ved

¹² Mirjam Haraldsen M. &, Sjúrdur Horsdal & Henrik P. Pedersen 1992

at se på eksempelvis ledelsen/ejeren og vurdere hans evner som leder, danner pengeinstitutter sig et billede af, om virksomhedens strategi på sigt kan lykkes, og om den er noget, pengeinstitutter har lyst til at finansiere.

De personlige faktorer har stor betydning i risikobedømmelsen. Det handler om vurdering af virksomhedens ledelse med hensyn til menneskelig formåen, evner, forretningspsykologi og karakteregenskaber. De to hovedelementer i personlig vurdering er *karakteregenskaber* (ærlighed, pålidelighed og forretningsmoral) og *duelighed* (alder, erfaring, uddannelsesmæssig baggrund, temperament og fleksibilitet). Analyse af *duelighed* kan bl.a. skaffes ved hjælp af de historiske regnskaber, der fortæller om ledelsens ageren i forskellige virksomhedsstadier, dvs. i dårlige og gode tider. De *karaktermæssige* egenskaber indsamler man på basis af kontakt med virksomhedens ledelse.

Alle tre faktorer (de finansielle, de økonomiske og de personlige) skal ses i samspillet. De økonomiske forhold har kun mening, hvis de sammenholdes både med de finansielle og de menneskelige forhold, og på den måde bekræfter optimismen i budgetmaterialer. Mens de finansielle faktorer er baseret på et beregningsgrundlag og på modeller, er de økonomiske og specielt de personlige forhold baseret på det enkelte pengeinstituts medarbejders opfattelse, intuition og erfaringer. Det er netop disse faktorer, der er af stor betydning ved kreditvurdering af B-virksomheder, hvor oplysninger ofte er sparsomme eller slet ikke findes. Situationen forværres ved, at nogle B-virksomheder nu er fritaget for revisionspligten og dermed opgiver at have en revisor, hvorved den finansielle faktor vil spille en underordnet rolle i vurderingen af disses kreditværdighed.

De finansielle faktorer (bl.a. regnskaber) er statiske, da de ikke tager hensyn til løbende ændringer i virksomhedens forhold og dermed ændringer i de forudsætninger, der ligger til grund for beregningsgrundlaget. Derfor giver de kun et troværdigt billede ved at holde dem sammen med de andre faktorer (f.eks. budgetter). Yderligere kræver fortolkning af regnskabstal nogle særlige kundskaber, da det ikke forklares i litteraturen, hvordan disse skal fortolkes ved kreditvurdering, og hvordan de skal sammenholdes, samt hvad det tilfredsstillende resultat er. Det vil sige, det igen er erfaringer hos den enkelte erhvervsrådgiver, der er på spil.

De økonomiske faktorer ses i praksis ikke altid at have den betydning, som teorien om kreditvurde-

ringen tilskriver dem. Ifølge Lars M. Teinbøls¹³ interviewundersøgelse mener pengeinstitutter, at det er alt for ressourcekrævende og uhensigtsmæssigt at undersøge virksomheden mht. produkt-sammensætninger, prisfølsomheder og konkurrenceforhold, som det anbefales i litteraturen, hvilket igen indikerer, at de personmæssige faktorer er de vigtigste, når de finansielle faktorer er umulige at beregne. Men Lars M. Teinbøl afkræfter alligevel tesen, da det ifølge hans analyse er alt for tidskrævende at stille alle de spørgsmål for at afdække de personlige faktorer, og pengeinstitutter nøjes derfor ofte med deres erfaringer og den personlige kontakt med virksomhedens ejere i sit beslutningsgrundlag. Ved kontakten kan beslutningstagere bedre forstå engagementets risiko grundet kendskab til kundens reaktionsmønster. Beslutningstager ser tillige på, om kunden giver følelse af tryghed, samt på, hvor godt kunden sælger sin idé. Faren ved at lægge kontakten til grund er, at beslutningstager grundet den ”tætte” kontakt til virksomhedens ejer risikerer at overse faresignaler ved kundens regnskab eller ved de idéer, virksomhedens ledelse kommer med.

For at se på, hvorvidt Lars M. Teinbøls slutninger har en værdi for afhandlingen, sammenholdes disse med den behavioralistiske teori og beslutningsteorien¹⁴. Hovedpointet, teorierne kommer med, er, at pengeinstitutter ikke optimerer, men derimod satisficerer. Dette argument understøttes af den antagelse, at bankerne ved kreditvurderingen ikke vil og heller ikke kan undersøge alle risikofyldte momenter ved en långivning. Dette skyldes bl.a. den asymmetriske information, der er mellem låntager og långiver samt de knappe ressourcer, bankerne har. Teorierne påpeger, at man ved fastsættelse af priser på lån ikke vil anvende lange beregningsmodeller, men grundet den knappe ressource – tiden – derimod anvende en standardiseret mark-up for de forskellige brancher, hvilket bekræfter Lars M. Teinbøls postulat om, at bankerne ikke gennemfører alle de analyser, litteraturen lægger op til. Cyert og March¹⁴ understøtter Teinbøls synspunkt ved at slutte, at en af løsningerne på den asymmetriske information mellem kredittager og kreditgiver er, at kreditvurdering skal ske på baggrund af tidligere erfaringer.

2.1.2.3 Vurderingskonklusion

Vurderingskonklusion baserer sig på de foretagne analyser og viser pengeinstitutters konklusion på forespørgslen om lånebevillingen. Er der tale om en ny kunde, er det i denne fase pengeinstitutter fastsætter betingelser for det fremtidige engagement. Er det en eksisterende kunde, som f.eks. vil

¹³ ”Pengeinstitutters kreditvurdering af små og mellemstore erhvervsvirksomheder”, Lars M. Teinbøl, hovedopgave ved Cand. Merc. Studiet, 1996

¹⁴ ”Økonomisk metodogimetodologi”, Bind 2, Christian Knudsen., 2.udgave, 1.oplæggoplæg 1997

forlænge/forøge engagementet, er det i denne fase opsigelsen af eksisterende engagement sker.

2.1.2.4 Konklusion/opfølgning

Konklusion/opfølgning er ifølge vejledning for pengeinstitutter⁶ obligatorisk. Den sikrer, at pengeinstitutter løbende holder sig ajour mht. ændringer i kreditgrundlaget, som resultat af ændringer af de virksomhedsrelaterede faktorer.

2.1.2.5 Pengeinstitutters kunder

Kreditvurderingen afhænger også af, hvem pengeinstitutter låner likviditet til. Man kan opdele låne-
re i flere forskellige kategorier¹⁵, men pengeinstitutter opdeler kunderne overordnet i de følgende kategorier:

1. Helt nye kunder/nye kunder/eksisterende kunder
2. Mandlige/kvindelige kunder

Ad 1) Helt nye/nye/eksisterende kunder

Helt nye kunder er kunder med nystartede virksomheder, såkaldte iværksættere. De har ingen driftsmæssige informationer udover et budget. Den finansielle faktor spiller for pengeinstitutter en lille rolle, da der ikke findes tal, der skal sættes ind i finansielle modeller. Det er de økonomiske og de personlige faktorer, der spiller afgørende rolle for vurderingen. Ved sammenligning af budgettet med tilsvarende budgetter fra branchen, spiller beslutningstagerens kompetencer, erfaring og viden afgørende rolle. Det eneste redskab til at vurdere, om kreditsøgende har kompetencer og evner til at gennemføre den fremlagte forretningsplan, er en mødekontakt.

Nye kunder har eksisterende forretning, men ønsker at skifte pengeinstitut. Kunden har det finansielle grundlag i form af regnskaber, budgetter og anden dokumentation, som kreditgiver efterspørger. Der kan findes forskellige grunde til skift af pengeinstitut, og nogle af grundene kan ved kreditvurderingen fortælle en del om kundens foretagende.

De **eksisterende kunder** driver en forretning og er allerede kunde i pengeinstituttet, men vil optage et nyt lån. De nødvendige forudsætninger for den finansielle vurdering er til stede. Pengeinstituttet

¹⁵ Ifølge rapporten fra 2004 udstedt af New Insight A/S¹⁵ kan man også opdele gruppen i danske/etniske kunder. Den etniske gruppe er ret lille, og pengeinstitutterne er ikke interesseret i finansieringen af denne bl.a. grundet den etniske gruppes dårlige indblik i det danske erhvervssystem.

kender kunden og hans virksomhed i forvejen. Ifølge Haraldsens m.fl. undersøgelse¹⁶ er det i de fleste tilfælde ikke en omfattende kreditvurdering, det drejer sig om, når det handler om eksisterende kunder. Det er dog en forudsætning for den ”nemme” vej gennem maskineriet, at man i flere år har været en problemløs kunde, dvs. engagementerne har kørt glat.

Det er et andet scenarie, hvis en eksisterende kunde anmoder om en stor kreditudvidelse. Der er grænser for, hvad virksomheden kan forrente, og derfor foretages en dybdegående kreditvurdering inden for de områder, beslutningstageren finder mest relevant. Via denne analyse får kreditgivere et mere detaljeret billede af kundens virkelighedssituation.

Ad 2) Kønsopdeling

Kilden til opdeling af kunder efter deres køn findes i en analyse fra Erhvervsfremme Styrelsen fra 2000¹⁷. Undersøgelsen konkluderer, at der er betydelige forskelle ved långivning til mandlige og til kvindelige iværksættere.

Undersøgelsen viser, at bankerne sætter tilliden til kunderne meget højt, når de kreditvurderer dem. Ifølge undersøgelsen er kvinderne væsentligt dårligere til at skabe tillid hos bankerne. Dette skyldes ifølge bankerne bl.a., at ambitioner hos iværksætterkvinder ikke er ret høje, og branchevalg er dårligere end eksempelvis hos mænd. Enlige mødres chance for lånoptagelse er beskedne. Tro på og kendskab til kunden spiller ifølge banker stor rolle, og her er det mænd, der uden tvivl, vinder. Det er dem, der er gode til at holde løbende kontakt med banker og er kendte ansigter. Ifølge bankerne har iværksættere uden forudgående kontakt til banken generelt meget svagere grundlag for opnåelse af finansiering. Derudover er erfaring med långivning til kvindelige iværksættere meget spinkel, hvilket også påvirker finansieringen i den negative retning.

Undersøgelsen viser, at kvindens uddannelsesbaggrund også spiller en rolle. De kvinder, der stifter tandlæge-, advokat-, translatør- og arkitektvirksomhed har bankerne intet imod at låne penge til, da bankerne sjældent taber pengene på dem.

Bankerne udtrykker tillige, at det er meget vigtigt for opnåelse af finansiering, at den forretningsplan, kunden kommer med, er gennemgået eller udarbejdet af en rådgiver, såsom revisor. Her over-

¹⁶ Mirjam Haraldson mm. og Lars M. Teinbøl, 1992

¹⁷ ”Bankers relationer til iværksætterkvinder”, Erhvervsfremme Styrelsen, marts 2004

haler de kvindelige iværksættere de mandlige ved hyppigere at anvende en revisor til opstilling af forretningsplanen.

2.1.3 Opsamling, kreditvurdering

Kreditvurderingsprocessen er lovreguleret. Der opstilles ifølge lov om finansiel virksomhed en række bestemte krav til bestyrelse og ledelse om tilrettelæggelse af pengeinstitutters forretningsgange ved kreditgivning. Bestyrelsen og direktionen skal fastlægge nærmere regler om kreditgivningen, dens størrelse, kundeprofil og risikoprofil samt formidle disse til medarbejdere. Der stilles tillige et krav om overvågning af de enkelte engagementer, og den lovpligtige engagementsopfølgning baserer sig på regnskabsmaterialer og selvangivelser.

Selve kreditvurderingsprocessen opdeles i fire faser, som består både af vurderingen af de engagementsrelaterede og de virksomhedsrelaterede forhold. De engagementsrelaterede forhold fokuserer på pengeinstitutters forventninger og kun i mindre grad på regnskabsmæssige tal. De regnskabsmæssige tal tilskrives større vægt i forbindelse med vurdering af de virksomhedsrelaterede forhold, hvor pengeinstitutter både ser på de finansielle, de økonomiske og de personlige forhold. Kun samtidig anvendelse af disse tre sidstnævnte forhold giver et retvisende billede af virksomheden og dens forventede udvikling.

Ved den finansielle analyse omdanner pengeinstituttet de regnskabsmæssige tal til nøgletal, som bedre viser sammenhænge. De finansielle materialers informationsværdi, tilstrækkelighed og troværdighed spiller en afgørende rolle i kreditvurderingen. Ved den finansielle analyse får pengeinstituttet et billede af virksomhedens indtjeningsevne og likviditet (rentabilitetsanalyse), samt hvorvidt virksomheden kan honorere krav på udbetalinger. Et risikobillede af virksomhedens positive udvikling samt omfang af den nødvendige sikkerhedsstillelse som resultat af risikovurderingen dannes under den finansielle analyse. Ved de økonomiske faktorer ser pengeinstitutter på brancheforhold, de risici, der kan være afgørende for kreditvurderingsprocessen, virksomhedsstrategi og ledelsesmæssige evner hos direktionen. Et supplement til den finansielle analyse er de personlige faktorer. Her ser pengeinstitutter bl.a. på ejerens karakteristika og duelighed. Hovedkonklusionen på den virksomhedsrelaterede vurdering er, at man kun får et retvisende billede og gavn af vurderingen ved at se på samspillet mellem faktorerne.

En anden vigtig teoretisk konklusion er, at pengeinstitutters medarbejderes vurderingsfærdigheder står på spil, når man søger om kreditbevillingen. Den teoretiske kreditvurderingsproces er meget omfattende, tidskrævende og sparsomt beskrevet i litteraturen, hvilket betyder, at det er erhvervsrådgivernes erfaring, branchekendskab og dømmekraft, der anvendes i vurderingen. Denne slutning bekræftes af, at regnskabsaflæggelse for små B-virksomheder ikke længere er et påkrav, derfor er det primært den personlige vurderingsmetode og ikke den finansielle vurdering, der vil være i fokus.

Man kan opdele pengeinstitutters kunder i to hovedgrupper: 1) helt nye kunder/nye kunder/eksisterende kunder og 2) mandlige/kvindelige. Opdelingen viser, at pengeinstitutter i flæng anvender kunders finansielle informationer, hvor det er muligt at skaffe disse. De helt nye kunder (iværksættere) besidder eksempelvis kun et budget, hvorimod de nye kunder med en eksisterende virksomhed eller eksisterende kunder har både et budget og et regnskab. Udover regnskabstal ser man på faktorer som bl.a. tilliden til kunden, kendskab til virksomheden, og hvis det er en iværksætter, pengeinstituttet står overfor, så ser man på køn.

2.2 Klasse B-virksomheder

Afhandlingens problemstilling drejer sig om klasse B-virksomheder, hvilket lægger op til en forklaring af, hvad sådan en størrelse virksomhed er for noget samt de problemstillinger, som denne størrelse i forbindelse med kreditvurderingen rejser.

Årsregnskabslov (ÅRL) opdeler de danske virksomheder i fire klasser: A, B, C og D. Disse virksomhedsklasser opdeles efter balancesum, nettoomsætning og antal ansatte (jf. byggeklodsmodellen, Bilag 2). ÅRL bestemmer, at en virksomhed skal aflægge årsregnskab i henhold til kravene i en regnskabsklasse, såfremt to af størrelseskriterierne i to på hinanden regnskabsår er opfyldt.

Virksomheder i klasse B, C og D omfatter diverse former af virksomheder. Ifølge afhandlingens afgrænsning er det kun små aktie- og anpartsselskaber (ApS og A/S), som er interessante for afhandlingen. ApS og A/S har en hæftelsesform, hvor hæftelsen pålægges virksomheden og ikke berører ejernes formue. Denne virksomhedsform anses at være mere attraktiv, i hvert fald i kreditgiverens øjne, frem for eksempelvis den personligt ejede virksomhed, som ingen startkapitalkrav har. Dette har været omdiskuteret bl.a., fordi det er tvivlsomt, hvor stor rolle denne startkapital ved kre-

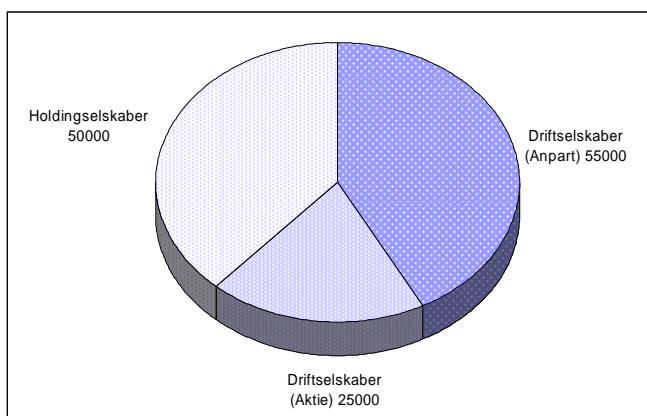
ditgivning har¹⁸. Kapitalen er som regel ikke tilstrækkelig til at spille en sikkerhedsmæssig rolle (ved ApS: minimum 125.000 kr. og ved A/S: minimum 500.000 kr.). Det er derfor virksomhedens ejer(e), der bliver bedt af banken om at stille en personlig kaution, hvilket i praksis nok vil betyde, at det ikke spiller nogen rolle, om det er et selskab med begrænset hæftelse eller en personligt ejet virksomhed med ubegrænset hæftelse, kreditgiverne indgår samarbejde med.

Denne debat blev i 2009 igen aktuel, idet Selskabsudvalget kom frem med et forslag om ændring af kapitalkrav til ApS, således at kravet på 125.000 kr. som startkapital foreslås at blive sløjftet. Søren Friis Hansen, professor lic. jur. fra Syddansk Universitet og Jesper Lau Hansen, professor fra Københavns Universitet, som er medlemmer af Selskabsudvalget¹⁹, forsvarer nemlig det synspunkt, at afskaffelse af kapitalkravet ingen betydning har for kreditorerne. Professorerne hævder, at kapitalen (125.000 – 500.000 kr.) ikke er en sikkerhed for kreditorer, da man kan gøre brug af den, hvis selskabet går ned, og de fleste kreditorer sørger derfor for ejernes personlige hæftelse. Administrerende direktør i FRR, Preben Rasmussen Høj²⁰, mener dog, at denne kapitalkrav-afskaffelse vil føre til, at bl.a. kreditgiverne vil efterspørge mere kontrol over disse selskaber.

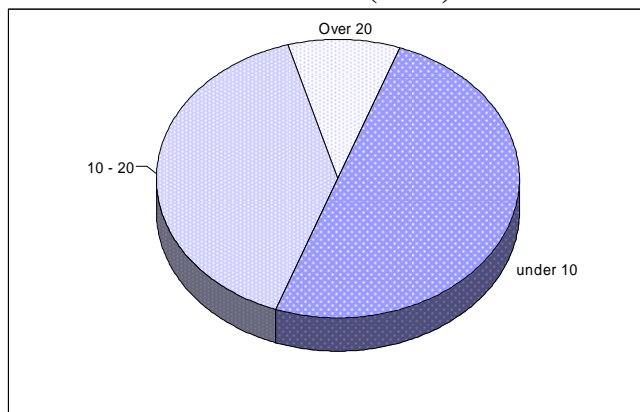
2.2.1 Karakteristika af og de mest udbredte aktiviteter i B-virksomheder

Ifølge E&S rapport fra 2005 om B-virksomheder er der 130.000 B-selskaber. Ca. 40% er holdingselskaber og resten er driftsselskaber. Ud af de 80.000 driftsselskaber er ca. 70% anpartsselskaber og de resterende 30% aktieselskaber (Figur 3).

Figur 3: B-virksomheders selskabsform (2005)



Figur 4: B-virksomheder, antal ansatte i driftsvirksomheder (2005)



Kilde: Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, 2005

¹⁸ Børsen, 28/11/2008, ” Regnskabsregler får krisen til at eskalere”

¹⁹ Børsen, 19/1/2009, ”Selskabsformen er den rigtige medicin”

²⁰ Foreningen Registrerede Revisorer FRR, Preben Rasmussen Høj, 28-11-2008

Kun 10% af alle driftselskaberne har over 20 ansatte, mens over 50% af selskaberne har under 10 ansatte, og de resterende 40% har 10-20 ansatte (Figur 4).

60% af selskaberne er i familieeje. 64% af alle B-selskaber har kun én aktionær/anpartshaver. Næststørste gruppe med 21% af aktionærer/anpartshavere indeholder 2 personer, og den mindste gruppe på 15% har 3 eller flere aktionærer/anpartshavere.

48% af selskaberne har banklån, og 67% selskaber har en ejer, der har kautionseret for at opnå lån. 57% af B-virksomheder har ikke ansat personer i økonomiforvaltningen, og det er kun 10% af selskaberne, hvori der er ansat 2 personer eller flere i selskabets økonomifunktion.

I 77% af selskaberne deltager ejerne i den daglige drift, og det er også 77% af selskaberne, hvor det er ejeren, der står for økonomiske og regnskabsmæssige opgaver i selskabet.

Et stort flertal af disse selskaber køber revisors ydelser til opstilling af regnskaber (83%) og skattemæssige assistance (66%). 35% af selskaberne køber revisors rådgivning, og 15% bruger revisors hjælp til bogføring.

Man er nødt til at påpege det faktum, at E&S rapporten fra 2005 kan sætte spørgsmålstegn ved rapportens troværdighed for afhandlingen grundet rapportens udgivelsesår. Det synes ikke at være svækkende for afhandlingens påstande og konklusioner, da de faktiske karakteristika af B-virksomheder antages at være uændret.

Denne undersøgelse suppleres af International Auditing Practice Statement 1005²¹, hvor den også opridser, hvad der er karakteristisk for klasse B-virksomheder, og den fremføres her som opsamling af de karakteristiske træk for B-virksomheder:

²¹ International Auditing practice statement 1005 "The special considerations in the audit of small entities"

Klasse B virksomheders kendetegn:

- Oftere sammenfald mellem ejer og ledelse
- Få indtægtskilder eller få produkter/serviceydelser
- Enkle informationssystemer, simpelt bogholderi, få regnskabsposter
- Begrænset intern kontrol og potentiale for ledelsestilsidesættelse heraf
- Manglende funktionsadskillelse, da få eller ingen medarbejder i økonomifunktionen
- Ledelsen kan have en dominerende position, der kan øge risikoen for besvigelser eller væsentlige fejl
- Begrænset ekspertise på det regnskabsmæssige område
- Køb af regnskabsmæssige assistance og assistance med opstilling af regnskaber

Mange af disse forhold vil være gældende i de mindre virksomheder, selv om der også findes undtagelser.

2.2.2 Lovkrav, B-virksomheder

Der findes en række lovmæssige krav til klasse B-virksomheder, og de vigtigste vedrørende den økonomiske rapportering er 1) bogføringsregler, 2) årsregnskabsregler og 3) revisionspligt. Denne økonomiske rapportering danner grundlag for kreditvurderingen og indgår i bl.a. analyse af virksomhedsbaserede forhold.

Ad 1) Bogføringsregler

Bogføringslov LBK nr 648 af 15/06 2006 og hertil hørende bogføringsvejledning²² er generelt et godt redskab for B-virksomheder at bruge. Beskrivelse af bogføringsprincipperne, som er meget vigtige at overholde, er ikke præciseret mht. ingredienserne, og det er derfor uvist, hvad de skal indeholde og i hvilket omfang. Man kan forestille sig, at det er organisationsplan og forretningsgangsbeskrivelse, der skal opridses, men hvorvidt en ikke-regnskabskyndig virksomhedsleder kan finde ud af at beskrive disse i tilstrækkelig og forståelig form, er tvivlsomt.

Bogføringsprincipper er heller ikke forklaret og må derfor anses for at være kendt af virksomhedsejere eller af den bogføringsansvarlige, hvis sådan en findes. Alt i alt kan man konkludere, at de mangler, vejledningen er fyldt med, kun skaber forvirring hos B-virksomhedsejere, hvis regnskabsmæssige kompetencer er ret begrænsede. Det betyder, at det skaber nogle udfordringer hos pengeinstitutter, når de ved enten kreditvurderingen eller ved opfølgningen skal forholde sig til

²² Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, Bogføringsvejledning 1999

virksomhedernes regnskaber, der er fremstillet på et så komplekst regelsæt.

Ad 2) Årsregnskabsregler

Udover bogføringsregler er den helt afgørende regulering for klasse B-virksomheder i Danmark årsregnskabsloven (ÅRL). Alt afhængig af, hvilken regnskabsklasse virksomheden tilhører, skal årsregnskabet indeholde bestemte elementer. De grundlæggende krav er bestemt via begrebsrammen, der underbygger det retvisende billede, præciserer regnskabsbrugerne samt deres informationsbehov og kvalitetskrav, som årsregnskabet skal afdække.

Årsregnskabet for B-virksomheder skal omfatte følgende²³:

- Ledespåtegning
- Revisionspåtegning
- Ledelsesberetning for virksomheden og en eventuel concern (kun hvis der er væsentlige ændringer i virksomhedens aktiviteter eller økonomiske udvikling)
- Anvendt regnskabspraksis
- Finansielle oplysninger
 - Resultatopgørelse
 - Balance
 - Egenkapitalopgørelse
 - Noter
- Begivenheder efter balancedagen (hvis ikke-regulerende begivenheder)

Supplerende beretninger er en frivillig del af årsrapporten

Det ses, at virksomheder har rigeligt at tænke på, når de ifølge loven skal opstille deres regnskaber. Udover de ovennævnte begreber og disses fortolkninger, er den anden problemstilling at finde rundt i loven og forstå de regnskabsprincipper, man kan vælge imellem. Hvad betyder balance, og hvad er forskellen mellem balance og resultatopgørelse, er nok de første spørgsmål virksomheds-ejer/virksomhedsledelse stiller, hvis de ikke har været på kursus i regnskabslære. Nedenunder gives eksempler på nogle vigtige problemstillinger i forbindelse med aflæggelse af regnskaber for at vise, hvor kompliceret området er, og hvor svært det er for klasse B-virksomheder at overholde samtlige regler, samt hvor svært for regnskabsbrugerne det er at tjekke rigtigheden af oplysningerne i regnskabet.

²³ Indsigt i årsregnskabslov, KPMG, 2007/08

Ifølge Finn C. Sørensen²⁴ er det vigtigste for en kreditgiver at se regnskabspraksis, årsregnskabet bliver fremstillet efter, da det er her, kreditgivere kan være kritiske og kan se, hvilke principper overskuddet kom i verden efter. Det viser sig, at *periodiseringen* kan være farlig, i og med man kan manipulere med de regnskabsmæssige dispositioner for at påvirke overskuddet i en bestemt retning. I perioder med god indtjening nedjusterer virksomheden overskuddet for at opbygge skjulte reserver, som man gør brug af i perioder med dårligere indtægter. Formålet med den overskudsudjævning kan være at undgå faresignaler, som kan skabe uro hos en kreditgiver.

Værdien af varelager hos klasse B-virksomheder (f.eks. en kiosk eller en tandlægeklinik) er også svært for en kreditor at forholde sig til, hvis han ikke ved præcis, hvilke principper det blev opgjort efter. Overskuddet kan blive positivt farvet, hvis man gennemfører kraftige nedskrivninger for f.eks. ukuranthed²⁴. Her taler vi om det område, som kreditorer har meget svært ved at tjekke, og derfor kunne det tænkes, at en 3.mands erklæring kunne være til gavn.

Igangværende arbejde, som oftest er tilfælde ved klasse B-virksomheder, som bl.a. har en del entreprenørvirksomheder, kan også fungere som overskudsregulator ved eksempelvis at værdisætte det lavere, end det er værd, og på den måde skubbe indtjeningen foran sig, for at anvende den senere, når virksomheden kommer i en periode med mindre profitable kontrakter. Denne manipulation kan ifølge Finn Sørensen både foretages af virksomheden og af dens revisor, alt afhængig af om revisor er ”virksomhedens mand” og vil skaffe sin klient et ”vanskeligt” lån, eller han blot er kontrollant. Dette er et spørgsmål om revisors moralske habitus, men BOSS-sagen viste, at revisors tilsidesættelse af sine pligter kan finde sted²⁴.

Man kan konkludere, at manipulationsmuligheden angående periodiseringen eller værdiansættelsen findes. Det er kun få virksomhedsejere, der grundet sparsomme regnskabsmæssige kompetencer kan finde ud af at manipulere med periodiseringen, men man er nødt til at forholde sig til muligheden. Anskaffer man sig en regnskabsmæssig assistance hos eksempelvis en ikke revisor kan problemstillingen være aktuel.

Jens O. Elling²⁵ supplerer problematikken med regnskabsaflæggelsen ved at fremhæve kompleksiteten af *indregning* og *måling* til de forskellige værdier, der findes, og så dukker der pludselig et aktuelt

²⁴ Finn C. Sørensen, Artikel om kreditvurdering, 1987

²⁵ Jens O. Elling, Årsrapporten – teori og regulering, 2002

spørgsmål op: hvornår måles ting til dagsværdi, kostpris, salgsværdi, kapitalværdi, amortiseret kostpris osv.?

Indregningsregler er specielle og kan fremkalde tvivl, da definition af disse er diffus: 1) det skal være sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde eller fragå virksomheden og 2) posten skal kunne måles pålideligt til kostpris eller værdi. Det kan f.eks. være tvivlsomt, hvad virksomhedens *goodwill* hos et advokatfirma skal måles til, og hvornår det er sandsynligt, at goodwill vil tilflyde virksomheden fremtidige økonomiske fordele. Derudover kan forskellige regnskabsbrugere opfatte goodwills værdi forskelligt, og den vil derfor variere. Det er også uklart, hvad lovgiverne mener med "fremtidige økonomiske fordele", da jo længere ud i fremtiden man går, desto sværere er det at definere sandsynlighedsgraden.

En anden kompleksitet ved loven er, når virksomheden skal vælge, om de skal afsætte penge til *hensatte forpligtelser* eller til *eventuelle forpligtelser*. Begreberne er meget tæt på hinanden, og skillelinje mellem "forpligtelser, der er uvisse med hensyn til størrelse eller forfaldstid" (hensatte forpligtelser) og "forpligtelser, hvor forfaldstid er meget usikker" (eventuelle forpligtelser) anses for at være svag og derfor svær at forholde sig til. Indregningskriterier for forpligtelserne er forbundet med større grad af usikkerhed, da de baserer sig på ledelsens bedste skøn. Opgørelsen af hensatte forpligtelser afviger fra opgørelsen af eventuelle forpligtelser, og regnskabet resultat vil derfor ændres alt afhængig af, hvilken af disse to grupper forpligtelsen vil blive placeret i. Her er det kun en regnskabskyndig person som f.eks. revisor, der kan være til hjælp for pengeinstitutter og forholde sig til begreberne, disses fortolkninger og korrekte placering i regnskabet.

ÅRL stiller tillige høje krav til *ændring i regnskabspraksis*, som kun må foretages, når ændringerne giver et mere retvisende billede end før. Ændringerne skal begrundes "konkret og fyldestgørende med angivelse af indvirkningen"²⁵. Men hvad betyder "retvisende billede" for pengeinstitutter, og hvornår vil pengeinstitutter synes, at ændringerne er begrundet "konkret og fyldestgørende"? Eksempler, forklaringer og vejledninger findes desværre ikke direkte i lovgivningen. Kan lovgiverne virkelig mene, at en klasse B-virksomhedsejer, som driver eksempelvis en kiosk eller entreprenør forretning uden de faglige regnskabsmæssige kundskaber kan finde ud af det komplekse begrebsapparat? Det er meget tvivlsomt.

Disse eksempler er ikke enestående, og hvis man går grundigt igennem lovens paragrafer, så forstår man, at reglernes kompleksitet gør det umuligt for B-virksomhedsejere at undgå 3.parts assistance med opstillingen af et regnskab eller en revision af det opstillede regnskab. Denne problemstilling vil nok være gældende indtil en vejledning (en lettere udgave) af årsregnskabsloven bliver udarbejdet, således at de mange diffuse begreber og disses fortolkninger operationaliseres og når til B-virksomhedsejeres forståelse, hvis regnskabsmæssige kompetencer er mangelfulde. Indtil det kan man tvivle på, hvorvidt de ureviderede regnskaber, pengeinstitutter får, kan leve op til krav om både ”det retvisende billede” og om et pålideligt regnskab uden væsentlige fejl og mangler.

Det væsentligste stillede krav til årsregnskabet er generalklausulen om det *retvisende billede*, jf. ÅRL § 11. ”Det retvisende billede” afspejler, at der ikke findes et bestemt retvisende billede, men derimod er det ledelsens ansvar at vælge de rigtige metoder, der inden for lovens rammer bedst giver det retvisende billede. Retvisende billede betyder også, at årsregnskabet skal oplyse om forhold, som er relevante for regnskabsbrugerne (kreditgiverne). Disse oplysninger skal være pålidelige. Man må konstatere, at det kan være svært for virksomhedsledelse at forholde sig til, hvilke oplysninger, man skal oplyse til eksempelvis pengeinstitutter, og hvilke bliver efterspurgt af andre interessenter.

For at kravet om retvisende billede er opfyldt, skal virksomhedsledelsen huske at opfylde to overordnede kvalitetskrav: relevans og pålidelighed, jf. ÅRL § 12. Med relevans menes det, at årsregnskabets informationer ”skal støtte” kreditgiverne i deres økonomiske beslutninger. Her er det nok diskutabelt, hvorvidt årsregnskabet kan være relevant i forbindelse med kreditvurderingen, som er en fremadrettet beslutning, der skal tages på baggrund af historiske resultater i årsregnskabet. Kvaliteten af regnskabsinformationer i forbindelse med kreditvurderingen er også tvivlsom, da den lovpligtige regnskabsmæssige opstilling ikke lever op til det, pengeinstitutter efterspørger, nemlig at regnskabet indeholder nøgletallene, som er den primære kilde til pengeinstitutternes finansielle analyse.

Ad 3) Revisionspligt

Udover bogføringslov og årsregnskabslov skal B-virksomheder huske at revidere deres regnskaber. Ifølge ÅRL § 135 er virksomheder revisionspligtige, når de har pligt til at udarbejde årsregnskab

efter regler for klasse B, C og D. Ifølge ÅRL § 135 har det (siden 2006²⁶) været muligt for de helt små B-virksomheder at blive fritaget for revisionspligten, hvis de opfylder bestemte kriterier (to af disse i to på hinanden efterfølgende år: Balancesum < 1,5 mio., nettoomsætning < 3 mio. og antal ansatte <12). I praksis udnytter virksomhederne ikke denne mulighed særligt flittigt.

Ifølge E&S rapport fra 2005 er det over 50% af B-virksomhederne, der vil have revisionspligten enten lempet eller helt afskaffet. Det er påfaldende, at selv om revisionspligten bliver afskaffet, vil 40% af selskaberne fortsætte med fuld revision.

Denne tendens bekræftes af undersøgelsen, som FRR foretog i 2007²⁷. Researchen bygger på resultater fra en undersøgelse af 17.000 SME-virksomheder. Fravalg af revisionen af helt små selskaber har været mulig siden forår 2006, og det er 75.000 selskaber, der med denne lempelse har haft mulighed for at fravælge revision. En undersøgelse fra sommer 2007 viser²⁸, at det kun er ca. 6,5%, der i 2006 fravalgte revision. De registrerede revisorer forklarer resultatet med, at virksomhederne ikke synes, at besparelsen ved fravalget er ret stor, og at de ikke kan klare sig uden revisor til den administrative del af deres forretning, hvilket skyldes manglende kompetencer og manglende indblik i styring af de årlige opgørelser, der skal aflægges. Resultaterne kan også skyldes, at selv om loven pr. 1. april 2006 trådte i kraft, var der kun få virksomheder, der både i 2006 og 2007 var opmærksomme på muligheden, og fravalget af revisor fra og med 2008 skulle godkendes på generalforsamlingen 2007. Derfor er det ret begrænset, hvor mange virksomheder, der i 2007 kunne nå at fravælge revisionen. De seneste resultater fra E&S viser, at fravalget af revisorer for regnskabsåret 2007 forventes at nå op på 20%. Samtidig viser en ny undersøgelse fra E&S (2008), at en stor del af de 15.000 virksomheder, der har fravalgt revisionen laver fejl i regnskabet og dermed overtræder årsregnskabsloven, hvilket må anses for at være utilfredsstillende i en kreditvurderingssituation.

En anden grund til, at E&S's mål mht. at nå op på 75.000 virksomheder, som fravælger revision, kan være vanskeligt at nå, er den kompleksitet, der er forbundet med fritagelsen. Fjernelse af revisionspligten omfatter nemlig ikke Holdingselskaber. Mange små selskaber²⁹ har Holding-struktur, og det vil nok være nemmere for dem at fortsætte med at købe den samme "pakke-løsning" hos deres

²⁶ Erhvervs- og Selskabsstyrelsen hjemmeside, "Fravalg af revision"

²⁷ ErhvervsBladet.dk, d. 31. juli 2007

²⁸ "Mindre selskaber holder fast i deres revisor", Erhvervsbladet, 31. juli 2007

²⁹ Ifølge E&S rapport fra 2005 er der 130.000 B-selskaber, hvoraf 50.000 er Holdingselskaber.

revisor.

Det er lige meget, om virksomheden fravælger revision eller ej, da faktumet er, at virksomheden stadig skal indsende en årsrapport til E&S. Årsregnskabet skal stadig aflægges efter ÅRL's komplekse regler, og bliver der fundet mangler, risikerer virksomheden at blive pålagt krav om revision af E&S, som i visse tilfælde kan forlænges op til 2 regnskabsår, og desuden er der risiko for bøde.

Fra/tilvalg af revisor for de helt små B-virksomheder kan opfattes som en positiv ting, men det er dog tvivlsomt, hvorvidt denne lempelse er i overensstemmelse med ÅRL, som påpeger, at kontinuitet i årsregnskabet skal overholdes, for at beslutningstagere/regnskabsbrugere og ikke mindst kreditgivere kan se sammenhænge og tendenser. Fjerner man revision, og laver man fejl, hvorefter revisionspligt bliver påbudt, opstår der risiko for brud på regnskabskontinuitet, og dermed bliver troværdighed af årsregnskabet tvivlsom³⁰. Mulighed for at sammenligne virksomhedens årsregnskaber over tid med henblik på at vurdere udviklingstendenser bliver tillige elimineret. Disse ulemper ved fravalget gør det kun mere kompliceret for kreditgivere at forholde sig til regnskaber og disses troværdighed.

2.2.3 Opsamling, B-virksomheder

De mest karakteristiske træk ved B-virksomheder er, at de er styret af en/få ejere, har få regnskabsposter, er i besiddelse af begrænset intern kontrol, mangel på funktionsadskillelse og er i farezonen mht. besvigelser og fejl i årsrapporten. 48% af B-virksomheder er fremmed finansieret. Virksomhedsledelse har begrænsede regnskabsmæssige kundskaber, og derfor benytter de sig i vidt omfang af revisors assistancer.

Det fremgår af ovenstående, at B-virksomheder er pålagt af en række lovmæssige krav: overholdelse af bogføringsregler, regnskabsregler og regler om revision. Lovgivning generelt er ret kompleks, og selv om lovgiveren er kommet med bogføringsvejledningen, skaber den stadig forvirring, da begrebsfortolkninger savnes. De komplekse bogføringsregler, dvs. placering af udgifter/indtægter i regnskabet er noget, lovgiveren mener, virksomhedsledelse har kendskab til. Er dette ikke tilfældet, må der hentes assistance.

³⁰ Revision & Regnskab, nr. 6, 2006 "Reduktion af revisionspligten", s. 18

Problemstillingen mht. reglernes kompleksitet forværres totalt, når man åbner ÅRL, som stiller relativt høje krav til ledelsen af B-virksomheder. Kravet om det retvisende billede, overblik over og forståelse af lovgivningen på regnskabsområdet, er de mindste krav, som ledelsen skal opfylde. Derudover forudsiger forståelsen af ÅRL godt indblik i begreber samt regnskabsmæssige kompetencer, da f.eks. værdiansættelse og måling af aktiver er et af de svære områder, ledelsen skal forholde sig til.

Man kan tillige konkludere, at selvom regnskabsmæssige kompetencer hos virksomhedsejerne er begrænset, kan regnskaberne indeholde manipulationer mht. periodiseringen og værdiansættelsen, hvoraf eksempelvis den sidstnævnte er ret svær for kreditgiverne at tjekke. Manipulationen kan udføres enten med vilje af virksomhedsejerne eller af dem, de henter regnskabsmæssige assistance hos. Regnskabsmanipulationen er en stor fare for regnskabet's troværdighed, og det er svært at forholde sig til de regnskabsmæssige informationer, uden at regnskabet bliver underlagt revision.

Selvom revisionspligten for helt små B-virksomheder i 2006 blev afskaffet, benytter størstedelen af virksomhederne stadig revisors ydelser. Tillige blev det påvist af E&S undersøgelse (2008), at ophævelsen af revisionspligten fører til flere fejl i regnskaber, hvilket er uacceptabelt dokumentationsgrundlag ved kreditvurderingen.

Disse slutninger peger i retning af, at både virksomhedsledere/virksomhedsejere og pengeinstitutter kun får gavn af en uafhængig 3.parts assistance. For virksomhedsledere/virksomhedsejere udtrykkes den i både opstillingen af regnskaber eller/og revision af samme, mens det for pengeinstitutter drejer sig om at få et troværdigt og pålideligt billede af virksomhedens økonomiske og finansielle situation fremstillet ved overholdelse af lovgivningens krav til et ”retvisende regnskab”.

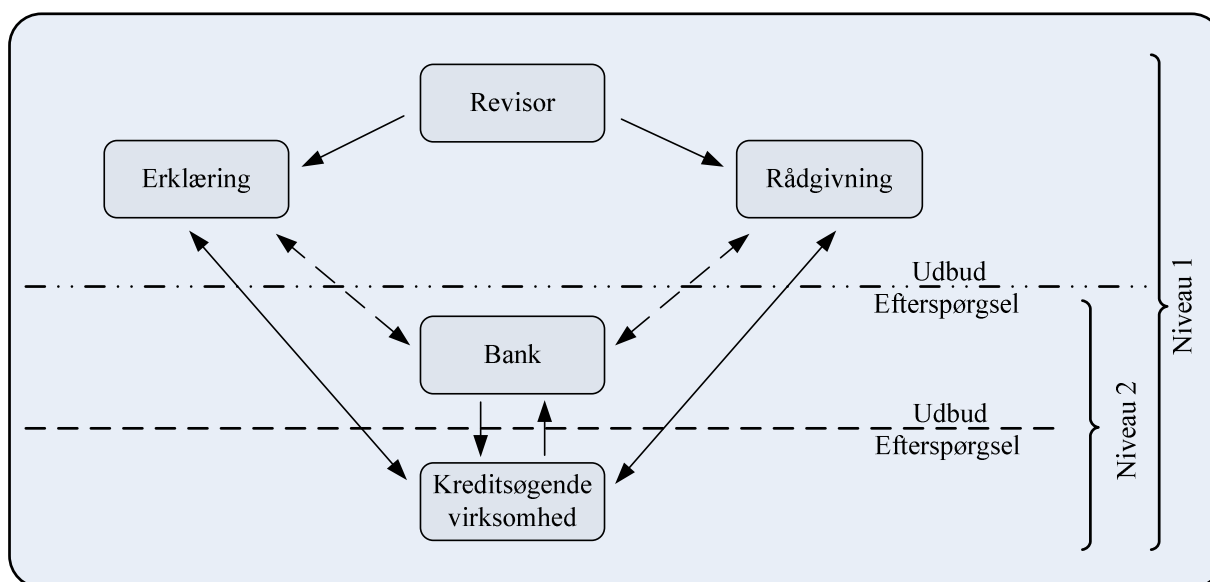
Overvejelser i dette kapitel fører naturligt til at se på, hvad det egentlig er, revisor bidrager med i forbindelse med kreditvurdering af klasse B-virksomheder, hvilket gøres i næste afsnit.

2.3 Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Dette kapitels formål er at vise, hvilke produkter og ydelser i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder, revisor leverer. Derudover er det interessant at se på, hvorvidt revisors leverancer stemmer overens med pengeinstitutternes behov ved kreditvurderingen af klasse B-virksomheder.

Nedenstående figur viser de tre aktører, afhandlingen omhandler, samt hvad deres efterspørgsel og udbud er.

Figur 5: Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurdering af klasse B-virksomheder



Kilde: egen tilvirkning

Figuren viser, at udbud og efterspørgsel findes på 2 niveauer: 1) mellem kreditsøgende og revisor og 2) mellem kreditsøgende og banken. Det er vigtigt for afhandlingen at se på det første interaktionsniveau.

Figuren viser, at revisors hovedydelser består af erklæring og rådgivning. Det er disse to ydelser en kreditsøgende virksomhed typisk efterspørger, hvilket er vist med hel linje. Bankerne er de indirekte interessenter af samme ydelser (stiplet linje). Det blev tidligere i afsnittet om kreditgivning påpeget, at et revideret regnskab hos banker skaber større tillid til oplysninger fra den kreditsøgende B-virksomhed. Man kan så undre sig over, hvordan bankerne "indirekte" efterspørger rådgivningen. Dette finder f.eks. sted (niveau 2), når en iværksætter kun med en idé i sit hoved kommer til revisor

og efterspørger finansiel rådgivning samt udarbejdelse af likviditetsbudget og af kreditoplysninger i forbindelse med kreditansøgningen.

Erklæring

Der findes to typer af erklæringer, som pengeinstitutter kommer i besiddelse af: erklæring på et revideret regnskab såkaldt påtegning og erklæring på ikke-revideret regnskab.

Erklæring på et ikke-revideret regnskab ser banker i forbindelse med et review (RS 2400), et budget (RS 3400), års- og perioderegnskaber (RS 4400) samt regnskabsassistance (RS 4410). Den væsentligste forskel er, at det kun er påtegningen, der giver banker høj grad af sikkerhed for, at regnskabet er i overensstemmelse med ÅRL. På baggrund af teori om kreditvurderingen kan man konkludere, at bankerne først og fremmest efterspørger netop denne type erklæringen. For at træffe en konklusion skal revisor forholde sig til væsentlige fejl og mangler i årsregnskabet ved at foretage revision. Ifølge E&S rapport fra 2005 må der i B-virksomheder trods de få regnskabsposter forekomme utilsigtede fejl, som er forbundet med en række skøn, typisk dagsværdien.

Erklæringer på et ikke-revideret regnskab har begrænset grad af sikkerhed og er udarbejdet på baggrund af et review. Den største forskel mellem konklusionen på et revideret regnskab og på et review er mængden af udført arbejde, før revisor afgiver sin erklæring. Det er eksempelvis kun ved revisionen, revisor vil foretage kasseeftersyn og tjekke tilstedeværelse af aktiver.

Det har været diskuteret og vurderet i både E&S rapporten fra 2005 og en række afhandlinger³¹, hvorledes det er passende for de mindre selskaber at erstatte revision med et review. Konklusionen er uklar, da der både er fordele og ulemper ved substitutionen. En af fordelene er, at det er omkostningsbesparende for de mindre selskaber, mens der stadig hersker usikkerhed om, hvorvidt graden af det udførte arbejde samt graden af sikkerhed i de afgivne erklæringer er retvisende nok til, at en kreditgiver vil basere kreditværdigheden på disse oplysninger. Det skal nævnes, at et review baseret på forespørgsler og analyser, måske ikke helt tilfredsstillende vil afdække de risici, der er forbundet med B-virksomheders manglende effektive interne kontroller samt funktionsadskillelse, og hvor ledelsens involvering og kompetencer ikke kompenserer herfor.

³¹ "Rapporten om revisionspligten for B-virksomheder", E&S, marts 2005; "Bortfald af revisionspligt RS 2405", Camilla Mehlsen og Jakob Alkier Nielsen, 2004, Aalborg Universitet; "Revisionspligt for mindre virksomheder ÅRL § 135", Charlotte Gyldenvang mm., 2007, Handelshøjskolen i København.

Udfører revisor regnskabsmæssig assistance i forbindelse med opstilling af regnskab eller udarbejdelse af budget, er det umuligt for revisor at udtrykke nogen form for sikkerhed. Opgaven udføres, uden at revisor vurderer og tester de materialer, som regnskabsopstillingen er udarbejdet efter. Denne regnskabsmæssige assistance må anses for at tildele regnskabet en ”indirekte” og ”vis” grad af sikkerhed, idet, selvom revisorassistance i regnskabsopstillingen er foretaget uden revision, antages den at være udført med faglig kompetence og fornøden omhu. Sådan et årsregnskab vil have større nytte for eksempelvis kreditgivere frem for et regnskab, der alene var opstillet af B-virksomhedens ledelse.

Rådgivning

Revisor yder flere forskellige typer af rådgivning³². Hovedpointen er, at rådgivningen til en virksomhed oftest sker i forbindelse med udførelse af andre opgaver, f.eks. ved regnskabsmæssig assistance eller, når virksomheden ved udarbejdelse af regnskabet opdager et behov for fremmed kapital. Grundet revisors erfaring og kendskab til virksomhedens forhold er det oplagt, at revisor påtager sig rådgivningsopgave. Det er billigere for selskabet at lade revisor rådgive end at betale for økonomisk rådgivning fra andre leverandører, som først skal indsamle en række informationer om virksomheden og dens forhold.

Kommer der derimod en iværksætter ind til revisor og beder revisor om at udarbejde kreditrelevante oplysninger til banken, som i dette tilfælde vil være et budget og forretningsplan, vil revisor først og fremmest bygge sin rådgivning på de oplysninger, han modtager fra klienten. Statsautoriseret revisor Kurt Nielsen³² påpeger, at revisor har et ansvar for at sikre sig, at han modtager tilstrækkelige oplysninger, før han afgiver et fyldestgørende svar.

Revisors rådgivning har været underlagt en del kritik, hvor den skarpeste findes i afhandlingen ”Revisors tillidsproblem” fra 1993, i advokatrådets bemærkninger til EU-kommissionens udkast til fundamentale principper for revisors uafhængighed (2001) samt i en af de nyeste artikler fra Ugebrevet³³, hvor en engelsk professor stiller stort spørgsmålstegn ved revisors habilitet, når han både udøver konsulentvirksomhed og revision af samme kunde. Kritikken går på, at risikoen for, at revisor ved revisionen kan overse de problemstillinger, han selv har rådgivet om, eller overse betydning

³² Revision og revisorer, 1989, ”Revisionsfirmaets rådgivning og assistance” af statsaut. revisor Kurt Nielsen

³³ ”Ny international kritik af revisorers dobbeltrolle”, Ugebrev nr.38, november 2007

af de beslutninger, der blev truffet på baggrund af hans rådgivning, er ret stor. En positiv side af revisors "dobbelrolle" er, at man er sikker på, at alle opgaver, revisor bidrager med, grundet hans faglige kompetencer, har høj kvalitet. Ifølge Lars Kiertzner³⁴ kan man ved kritik af revisorstanden komme i et "de fakto to revisorsystem", hvor rådgivnings- og assistanceopgaver overlades til uuddannede eller mindre kompetente kræfter³⁵.

Statsaut. revisor J. Jørgensen påpeger atter to problemstillinger i forbindelse med revisors leverancer til pengeinstitutter. Disse problemstillinger er tavshedspligt og uafhængighed. Han kalder revisor for en "huslæge", som udover revision udøver både rådgivningsmæssige og assistencemæssige opgaver, og på den måde har et større kendskab til kunden, end et pengeinstitut har. Revisors tavshedspligt betyder, at han ikke kan fortælle pengeinstituttet, at de forhold, kreditten blev bevilget på, nu er ændret. Det er ikke revisors opgave at holde øje med disse forhold samt informere pengeinstituttet, men derimod klientens. Løsningen kan ifølge J. Jørgensen findes ved, at der indgås (aftales) et samarbejde mellem virksomheden, revisoren og pengeinstituttet. På den måde kan banken anmode om periodiske budgetkontroller, periodiske regnskaber og dermed rapportering til banken. Man kan sige, at de økonomiske forhold såsom branchekendskab, kundens produktportefølje, de ledelsesmæssige dispositioner, som revisor ifølge RS skal kende til, før han afgiver sin erklæring/påtegning, og det tætte personlige forhold mellem revisor og virksomheden kan være til gavn for pengeinstitutter i deres kreditvurdering.

Farezonen ved revisors "tætte kontakt til klienten" kan opstå ved, at revisor risikerer at miste sin "uafhængighed" og dermed troværdighed i pengeinstitutternes øjne. Der eksisterer allerede ifølge J. Jørgensen et stort forståelsesgab samt en forventningskløft fra kreditorers side og specielt fra pengeinstitutternes side om revisors rolle samt hans produkter. Kløften kan forøges ved revisors alt for "tætte" kontakt til virksomheden. Ved at bære to kasketter: revisor (kontrol) og rådgiver (dvs. "virksomhedens mand") til samme virksomhed, rejses der spørgsmålstegn ved revisors troværdighed og pålidelighed.

Uanset hvad anbefales det, at pengeinstitutter gør brug af dokumentationer fra revisor, da de på den måde kan få øje på nogle vigtige forhold såsom begrundelse for revisorskifte (RS 240), begrundelse for regnskabspraksisændring samt going concern-forhold. Det fremgår af litteraturen om kreditvur-

³⁴ Professions etik for revisorer, Kjeld Chr. Bøg & Lars Kiertzner, FSR, 2007

³⁵ Ny revisionsstandardisering – en empirisk undersøgelse af effekten på danske revisorerers holdninger til habilitet, 2008

deringen, at bankerne ser på regnskaber, budgetter og forretningsplaner. Det skal dog nævnes, at litteraturen ikke fremkommer med, hvorledes bankerne forholder sig til revisors påtegning (med evt. forbehold) og andre dokumentationer fra en revisor. Det påpeges af den statsautoriserede revisor Jørgen Jørgensen³⁶, at et pengeinstitut kan hente mange ”gratis” oplysninger om den kreditsøgende virksomhed ved at læse revisors påtegning, supplerende oplysninger og specielt dem, der henviser til ledelsesberetning, samt revisionsprotokol, hvorfra de udførte arbejds gange fremgår.

2.3.1 Revisors leverancer handler om tillid

Litteraturen fortæller ikke, hvorvidt pengeinstitutterne kræver et revideret regnskab af låneansøgerne, samt hvilken værdi et revideret regnskab i kreditvurderingen har. Tilliden til både informationer, som kunden fremlægger som grundlag for låneansøgning, og tillid til selve virksomheden og dens ejere er ifølge afsnittet om kreditvurderingen ret afgørende for bevillingen. Er man iværksætter, viser undersøgelsen fra Erhvervsfremmestyrelsen, at pengeinstitutter gerne ser en forretningsplan og et likviditetsbudget gennemgået af en revisor. Men hvad er det i revisors leverancer, der gør, at pengeinstitutter får afdækket deres tillids-behov? Dette spørgsmål bliver besvaret i dette afsnit.

Verden er kompleks og ustyrlig, og tillid er en mekanisme til reduktion af social kompleksitet³⁷. Niklas Luhmann mener, at vi handler med tillidsfulde forventninger om, at andre handler som forventet. Tillid er fundamental for social orden, og uden tillid begrænser man sin aktionsradius. Handlingspotentialer vokser i takt med omfanget af tillid, hvilket er en vigtig forudsætning for brugerne af virksomhedernes årsregnskaber i deres beslutningstagen. De vil agere i forhold til, hvor stor tillid de har til virksomhedens fremtid og virksomhedens ledelse.

Problemet opstår, når der er asymmetriske informationer på spil, som der er mellem en kreditgiver og en kredittager, og hvor en kreditgiver ikke ved, hvor troværdige oplysninger i virksomhedens årsregnskab er. Derfor har beslutningstagerne brug for en upartisk mellemmand, og i dette tilfælde en revisor, for at udtale sig om årsregnskabet på baggrund af de foretagne handlinger såsom stikprøver, forespørgsler og eftersyn.

Tillid kan ifølge Niklas Luhmann være personlig, hvor det handler om selvfremstilling, og være

³⁶ Jørgen Jørgensen, ”Revisor, advokat, pengeinstitut”, artikelsamling i kreditgivning, 1987

³⁷ Tillid – en mekanisme til reduktion af social kompleksitet, Niklas Luhmann, Hans Reitzels Forlag, 1989

latent systemtillid, hvoraf den sidste er tillid til revisor og hans arbejde. Karakteristisk for systemtillid er:

- Tillid kan ikke sikres gennem et langt personligt kendskab
- Tillid opbygges over tid og erfaring
- Når tillid er opbygget er den let at vedligeholde, men meget vanskelig at kontrollere
- Tillid til kompetencer
- Det er muligt at teste det ”reelle grundlag”
- Kontrol af systemtillid kræver faglig viden

Disse karakteristika viser, at tillid til revisor er præget af tro på revisors kompetencer og faglig erfaring, som kan kontrolleres.

Fordelen ved at have tillid er, at pengeinstitutter får tid og en slags råderum til at agere og tage beslutninger i. Mistilliden indskrænker pengeinstitutternes tidshorisont, derfor er det vigtigt, at tillid til revisors arbejde kan opretholdes. Ulempen ved tillid er, at systemet gør tillid meget diffus – tillid bliver så indlært, så automatisk, at vi er immune over for fejl fra revisors side samt en række skandaler, der har været på området, og som har svækket tilliden til revisorstanden.

Men hvad er det egentlig ved revisors arbejde, der skaber tillid mellem en kreditgiver og en kredittager? Dette spørgsmål har agent-principal teori et svar på.

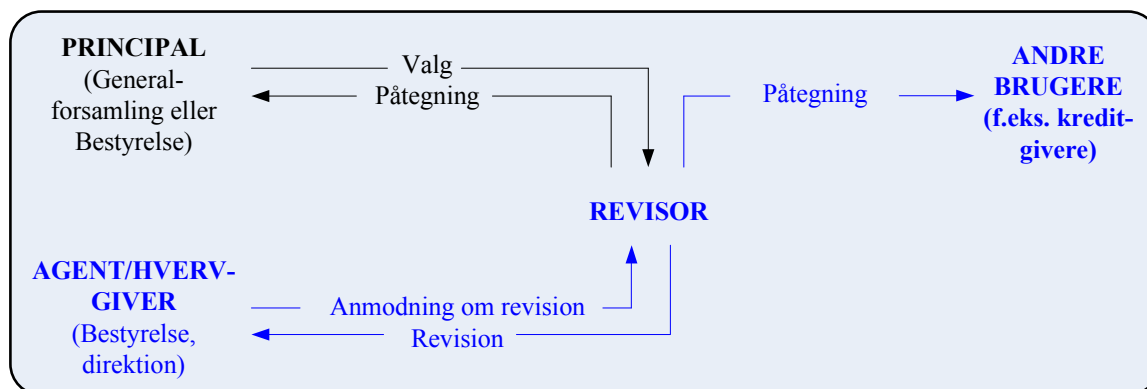
2.3.1.1 Agent/principal teori og tillid

Agent-principal teori beskriver baggrunden for revisors eksistens samt formålet med hans produkter. Der bliver i dette afsnit kun belyst forholdet mellem kreditgiver, virksomhed og revisor.

Man kan forestille sig, at der findes to dimensioner, der omfavner virksomheden, hvor den ene er de interne koalitioner og dermed ledelse samt ejerne og revisor, og hvor den anden er omverden og virksomheden og dermed koalitioner mellem kreditgiver, ledelsen og/eller ejerne. Revisor spiller den kontrollerende rolle i den sidste koalition ifølge revisorloven § 1, stk. 2, hvorefter han afgiver en erklæring med sikkerhed ”ikke til hvergiverens eget brug”. Dette kan ses i den danske version af den agentteoretiske model (Figur 6), hvor der vises forholdet mellem pengeinstitutter, kreditsø-

gende og revisor, og hvor ”andre brugere” indgår.

Figur 6: Kreditgiver, kreditsøgende virksomhed og revisor i agent-principal perspektiv



Kilde: Revision – koncept & teori, s.15

Men hvad er det, der gør, at både ejeren og andre brugere har tillid til revisors arbejde? På baggrund af agent-principal teori om revisors rolle i tre-parts forhold (en bank, en kreditsøgende virksomhed og revisor) samt af Bent Warming-Rasmussens bidrag i artiklen ”Revisor som offentlighedens tillidsrepræsentant”³⁸ samles det i, at nogle af de helt afgørende faktorer for regnskabsbrugernes tillid til revisor, er:

1. Revisors kompetencer, viden og erfaring
2. Uafhængighed og objektivitet
3. Revisor overholder god revisorskik og god revisionsskik
4. Revisors arbejde kan kontrolleres og sanktioneres

Hvad angår revisors kompetencer, viden og erfaring, har det at gøre med uddannelsesbaggrund, med konstant ajourføring af viden samt de erfaringer, revisor tilegner sig via sit hverv.

God revisorskik og god revisionsskik er lovreguleret, og kontrolfunktionen ligger hos Revisortilsynet, som påser overholdelse af RS’er. Overholdes disse ikke kan revisor blive pålagt straffeansvar eller fremstillet for Revisornævnet og i værste fald blive frataget beskikkelsen. De sidste to begreber som uafhængighed³⁹ og objektivitet har stor betydning for tillid til revisor og skal derfor belyses

³⁸ Revisor som offentlighedens tillidsrepræsentant, Bent Warming-Rasmussens, Ledelse og Erhvervsøkonomi, 4/2002, s. 227-236

³⁹ Revision i agentteoretisk belysning, Rolf Elm Larsen, materialesamling i revision, 2007

særskilt.

Revisors uafhængighed og objektivitet

Revisors uafhængighed indebærer, at revisor hverken varetager ejerens eller ledelsens interesse og kan modstå ejerens eventuelle pres. Dette er kernen i definitionen på uafhængighed. Sandsynligheden for, at revisor informerer ejerne og kreditgiverne om kontraktbruddet, er ifølge agent-principal teori kernen i revisors kompetencer. Det skal igen nævnes, at det er tvivlsomt, hvorvidt revisor kun vil oplyse ejerne eller også eksempelvis kreditgivere. Men man må sige, at hvis kreditgiverne har den mindste mistanke om den pågældende revisors manglende uafhængighed, anses det, at pengeinstitutter enten ikke vil samarbejde med kunden eller vil kræve skift af revisor.

Ifølge Rolf Elm-Larsen³⁹ vil revisor stræbe efter at opretholde sin uafhængighed, som sikrer ham indtjening. Rolf Elm-Larsen diskuterer³⁹, hvorvidt revisor har incitament til at varetage sin egen økonomiske interesse og dermed eksempelvis sammen med virksomhedens leder indgå en koalition vendt mod kreditgiver. Rolf Elm-Larsen kommer frem til det resultat, at det på sigt er bedre for revisor at være uafhængig, idet ejeren og kreditgiveren altid vil foretrække en uafhængig revisor frem for en afhængig.

Dertil spiller reputation også en stor rolle for revisors overlevelse. Selv om det på kort sigt er svært at vurdere resultater af revisors arbejde og hans uafhængighed, er det muligt at gøre det, når man eksempelvis ser virksomheden gå ned med flaget, eller hvis man konstaterer, at revisors arbejde ikke har den kvalitet, man forventer. Det er umuligt for revisor at påvise sin uafhængighed i hver enkelt sag, derfor er det tilliden til ham og hans profession, der er central, men tilliden svækkes og elimineres meget nemt, hvilket igen på sigt ikke er i revisors interesse.

RL § 16, stk. 1 anfører, at revisor er offentlighedens tillidsrepræsentant. Denne definition forstærker kendsgerningen af, at revisor skal være uafhængig, idet definitionen forudsætter, at revisor er objektiv, dvs. at han også varetager omverdens interesser (myndigheder, kreditorer, medarbejdere mm.), selv om han bliver valgt af virksomheden (GF). Det har været debatteret, hvorvidt det er muligt for revisor at varetage disse nogle gange modstridende interesser (virksomhedens og omverdens) grun-

det det rejste spørgsmål om, ”hvorvidt en hund vil bide den hånd, der fodrer den”⁴⁰. Der har ikke været nogen afgørelser på området, og det er derfor ikke muligt at fastslå, hvorvidt det i realiteten er et problem, og hvor megen vægt der i praksis tilskrives denne uklare definition af revisors rolle. Man må nok forestille sig, at det nogle gange i praksis er svært for revisor at overholde den oprindelige tanke med denne bestemmelse, da det stadig er klienten, der ”betaler gildet”.

2.3.2 Opsamling, revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Revisors leverancer består først og fremmest af erklæring og rådgivning. Begge produkter har en fælles ingrediens, tillid, som i virkeligheden har stor værdi for pengeinstitutter ved kreditvurderingen. Tilstedeværelse af revisor tildeler kreditgiverne større råderum, da grundlaget for kreditvurderingen er noget kreditgiverne kan stole på.

Revisorbranchen peger på, at pengeinstitutter kan få gavn af revisors dokumentationer ved kreditvurderingen, da pengeinstitutter ved korrekt anvendelse af dokumentationen samt forståelsen af den kan få øje på en række vigtige forhold omkring virksomheden samt advarsler om faresignaler, der findes i virksomheden. Tillige anbefaler branchen et samarbejde mellem banker og revisorer, hvilket i sidste ende gavner alle tre parter.

Revisorer advarer dog mod den risiko, der måtte findes, når en revisor bærer ”to kasketter”, og opfordrer derfor til, at branchen garderer sig mod denne, da det vil svække pengeinstitutters tillid til revisors leverancer. Tillid til revisor stiller højere krav til revisors kompetencer, og fejl fra hans side svækker hans troværdighed.

De faktorer, der skaber tillid til revisor, er først og fremmest hans uafhængighed, objektivitet og hans særlige faglige kompetencer. Uafhængighed og tillid er to tæt bundne begreber. Uden uafhængighed kan revisor ikke trives. Tilliden til revisors uafhængighed er central for revisor, da revisor ikke kan bevise sin uafhængighed. Derfor er tilliden meget skrøbelig overfor revisors fejl, og for mange af disse kan i værste fald føre til fratagelse af beskikkelsen.

⁴⁰ ”Offentlighedens tillidsrepræsentant”, af statsautoriseret revisor Søren Bjerre-Nielsen, R&R, nr. 7, 1994 samt ”Revisor som offentlighedens tillidsrepræsentant”, Bent Warming-Rasmussen, 2002

2.4 Delkonklusion

Dette afsnit opsamler konklusioner fra kapitel 2. Konklusionerne dannes på baggrund af de tre vigtigste emner, som afhandlingen berørte: 1) kreditvurderingen, 2) revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder og 3) revisors rolle/bidrag i kreditvurderingen og tillid. Punkt 3) revisors rolle/bidrag i kreditvurderingen og tillid bygger på afhandlingens undersøgelser og bliver derfor først besvaret i kapitel 4, hvor teorien og empirien sammenholdes.

Teorien fører til en række hypoteser, som kapitel 3 på baggrund af den interviewbaserede undersøgelse vil prøve at afklare.

2.4.1 Kreditvurdering

Kreditvurdering er ifølge teorien en omfattende proces, som består af fire faser: vurderingsincitament, vurderingsparametre, vurderingskonklusion og konklusion/opfølgning. Hovedsageligt ser banker på de engagementsrelaterede og de virksomhedsrelaterede forhold. Ved det førstnævnte forhold anvender banker sine egne forudsætningsmæssige teknikker. Ved den virksomhedsbaserede vurdering er det først og fremmest de finansielle faktorer, som bygger på regnskabsmæssige tal og budgetter suppleret med en god portion af kendskab til branchen og ikke mindst til virksomhedsejeren, da han ofte både er principal og agent.

De virksomhedsrelaterede forhold og især de finansielle faktorer bygger pengeinstitutter gerne på et troværdigt billede af virksomhedens økonomiske situation. Reglerne på regnskabsområdet er så komplekse, at det er svært for B-virksomheder uden revisors bidrag at leve op til det ”retvisende billede”, som pengeinstitutter kan være tilfredse med. Revisors hovedydelse – revision – står derfor højt på pengeinstitutters dagsorden i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder. Det viser sig dog, at det reviderede regnskab ikke er det eneste produkt, som den finansielle vurdering omfatter. De reviderede oplysninger er pengeinstitutter nødt til at omdanne til nogle standard nøgletal, for at vurderingen kan finde sted. Nøgletal får de hverken af regnskabet for klasse B-virksomheder eller af en revisor, da det ikke er lovpligtigt at udarbejde disse.

Pengeinstitutter opdeler kunder efter iværksættere eller dem, der har en eksisterende forretning, samt efter køn. Denne opdeling spiller en afgørende rolle ved kreditvurderingen, da den giver vigti-

ge informationer til erhvervsrådgiveren om kundens foretagende, kundens personlige karakteristika og erfaringer. Det teoretiske grundlag viser sig at være meget omfattende og ressourcekrævende, derfor bliver der i teorien diskuteret det faktum, at man i pengeinstitutter simpelthen er nødt til kun at anvende de redskaber, der er ressourcer til. Det er derfor først og fremmest erhvervsrådgivers erfaring, kompetencer samt kendskab til B-virksomhedsejeren, der spiller en rolle.

Disse slutninger fører til følgende spørgsmål, som i kapitel 3 bliver forsøgt afklaret:

Hvilke redskaber bliver der i virkeligheden anvendt i pengeinstitutternes kreditvurderingsproces, og er kreditvurderingen lige så omfattende, som den ifølge teorien fremstår at være?

Hvor stor rolle spiller erhvervsrådgivers erfaringer og kompetencer i kreditgivningen? Anvender erhvervsrådgiverne i virkeligheden revisors dokumentation i vurderingsprocessen?

Hvad skal der til, for at pengeinstitutterne vil bevilge et lån til klasse B-virksomheder?

Hvordan skabes tillid mellem pengeinstituttet/erhvervsrådgiveren og den kredittøgende?

ÅRL stiller høje krav til klasse B-virksomheder, som karakteriserer sig ved at være styret af en/få ejere uden kendskab til regnskabslæren og derfor ofte gør brug af revisors assistance, har få regnskabsposter, er i besiddelse af begrænset intern kontrol og har mangel på funktionsadskillelse samt er i farezonen mht. besvigelser og fejl i årsrapporten. Alt peger på, at selv om krav til anvendelse af en revisor er blevet mildere, således at helt små B-virksomheder ikke behøver at revidere årsregnskabet, er fravalg af revisor ikke stort blandt denne gruppe. Dette skyldes, at fravalg af revisor ikke anses for at være den store besparelse, og det stadigvæk er svært for virksomhedsejere at gennemskue alle de uoverskuelige regnskabsmæssige regler, som kræver regnskabsmæssige kompetencer, der skal tages hensyn til, når der aflægges årsrapport. E&S rapport fra 2008 viser, at ophævelsen af revisionspligten for små B-virksomheder medførte flere fejl i regnskaber, hvor revisor var fravalgt, hvilket anses for at være et dårligt signal til kreditgivere, der bl.a. bygger sine analyser på de fejlbehæftede regnskabsmæssige tal. Denne konstatering fører til et spørgsmål, som kapitel 3 vil forsøge at give et svar på:

Er afskaffelse af revisionspligten for de helt små B-virksomheder noget, som pengeinstitutter opfat-

ter som en trussel?

2.4.2 Revisors leverancer og bidrag i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Udover sin erklæring og rådgivning til klasse B-virksomheder, bidrager revisor i kreditvurderingen med at styrke troværdigheden af de regnskabsmaterialer, banker udarbejder sine nøgletal ud fra. Revisors uafhængighed, erfaring og faglige kompetencer bidrager tillige med noget, der giver pengeinstitutter større råderum, nemlig tillid til og troværdigheden af informationerne i årsrapporten. Pengeinstitutter behøver ikke analysere lige så meget, når de sidder foran et revideret regnskab, som hvis regnskabet kun var udarbejdet af virksomhedens ejer. Dette bidrager til pengeinstitutters resourcebesparelse, herunder tidsbesparelse, som i praksis er en mangelvare.

Den korrekte forståelse og anvendelse af revisors arbejde, herunder læsning af bl.a. de supplerende oplysninger og revisionsprotokollen, kan også give større forståelse af virksomhedssituationen ved den lovpligtige opfølgning, pengeinstitutter af kontrolmæssige hensyn skal gennemføre. Litteraturen viser ikke, hvad det konkret er af revisors leverancer, som pengeinstitutter anvender ved vurderingen af klasse B-virksomheder. Det er derfor interessant at undersøge, hvorvidt revisors påtegning med/uden forbehold påvirker kreditvurderingen og bevillingen af lånet.

Alt i alt er samarbejdet mellem revisor og banken kun til gavn for alle parter. Revisor opfattes som "huslæge", og det er til ham, klienten løber, når problemerne opstår. Samarbejdet kan hjælpe pengeinstitutter med at få øje på nogle betydningsfulde forhold eller faresignaler, som revisor efter aftale kan rapportere om. Der vil derfor i kapitel 3 blive undersøgt følgende:

Hvorvidt gør pengeinstitutter brug af revisors materialer, herunder hans påtegning, supplerende oplysninger, protokoller osv.?

Hvilken betydning har revisors rådgivning for kreditvurderingen af klasse B-virksomheder?

Hvor stor værdi tilskriver pengeinstitutter disse informationer, og hvor meget bliver disse anvendt ved kreditvurdering?

Øger revisors arbejde tilliden mellem pengeinstitutter og den kreditsøgende virksomhed?

Hvad synes banker om et samarbejde med klientens revisor?

Alle de opstillede spørgsmål bliver i kapitel 3 operationaliseret i form af mere konkrete spørgsmål til de interviewede pengeinstitutter, og på baggrund af disses svar vil der blive produceret kobling mellem teorier i kapitel 2 og empirien i kapitel 3. Kapitel 4 vil sammenholde teorien i kapitel 2 med de empiriske resultater i kapitel 3, hvilket vil give et svar på afhandlingens problemformulering.

Kapitel 3 - Empiriske undersøgelser

I dette kapitel vil de empiriske undersøgelser såvel fra andre lande som fra Danmark blive præsenteret. Formålet med kapitlet er at besvare de i kapitel 2 opstillede spørgsmål for at kunne diskutere resultater i kapitel 4. De udenlandske undersøgelser vil fuldføre det danske billede, og evt. udviklingstendenser i det danske kreditvurderingssystem kan dukke op.

Kapitlets formål er at danne et situationsbillede på baggrund af de praktiske erfaringer for på den måde i kapitel 4 at kunne analysere dets indhold i forhold til de teoretiske slutninger i kapitel 2. Sammenholdet vil fremhæve de eventuelle mangler, hvis sådanne findes, mellem revisorhvervet og pengeinstitutternes behov for revisors indsats ved kreditvurderingen.

3.1 Tidligere empiriske undersøgelser fra andre lande

Undersøgelsen af andre landes erfaring viste overraskende nok, at de fleste research enten gik ud på at fastslå, hvilke metoder der generelt bliver anvendt af de store og af de små banker, eller hvorfor netop disse blev anvendt. Undersøgelserne gik ikke i dybden med, hvad decideret revisors bidrag var i kreditvurderingsprocessen til mindre virksomheder (SME). Alle udenlandske undersøgelser omhandlede SME'er, men hvad denne gruppe af virksomheder indebar, var ikke konkretiseret mht. bl.a. hæftelsen og selskabsformen. Der var heller ikke ret megen beskrivelse af, hvad de enkelte metoder gik ud på. Der blev derfor anvendt et fortolkningsbidrag af opgaveskriveren, der operationaliserede (oversatte) undersøgelsesresultater, så de kunne anvendes i afhandlingen.

Undersøgelsen viser generelt, at det teoretiske udgangspunkt for løsningen af agent/principal teori er ens i alle lande, men det praktiske varierer fra land til land.

Der vises nedenunder de vigtigste resultater fra undersøgelserne fra USA, England, Rusland, Tyskland og Japan. Valg af virksomheder afhang af materialers tilgængelighed samt konsistens og relevans for opgaven.

Alle analyser var baseret på deskriptiv statistik, hvilket betyder, at der ikke var mulighed for inddragelse af bløde oplysninger fra banker og lidt bredere forklaringer. Disse mangler gjorde, at den danske undersøgelse blev foretaget ved anvendelse af den interviewbaserede metode for på den måde undgå de mangler i undersøgelsen, som den deskriptive statistiske metode medfører.

Generelt pegede de fleste undersøgelser i retning af, at det er billigere for banker at anvende en relationsbaseret metode (i hvert fald for mindre pengeinstitutter), og at personligt kendskab til virksomheden er i fokus. Der skal til slut tages forbehold for resultater af researchet, da det ikke anses at have været muligt at skaffe tilstrækkelige oplysninger om de forskellige lande samt få et mere bredt billede af situationen ved at indsamle data fra forskellige dele af lande. F.eks. antages der i Tyskland tilstedeværelse af forskellige kreditvurderingsprocesser grundet geografisk placering, landets udvikling i periferier osv. De fremførte resultater antages alligevel at være retvisende, da dataindsamlingen af de forskellige undersøgelser har været ret omfattende og anses at give et situationsbillede, man kan forholde sig til og sammenligne med det danske billede.

Generelt findes der to metoder: Finansiell (systembaseret) og relationsbaseret kreditvurdering, hvor den første metode går ud på de hårde kvantitative data, herunder regnskabsdata, mens den sidste metode fokuserer på personlige relationer mellem pengeinstitutter og den kredittøgende. Den finansielle baserede kreditvurdering består af yderligere undermetoder, som ifølge Berger og Udell⁴¹ er: Regnskabsmetode, Aktiv-baseret metode, Credit scoring lending-, Factoring-, Inventar-, Fast ejendom- og Leasingmetoder.

De mest kendte og anvendelige metoder, som omtales i litteraturen er den regnskabsbaserede metode, som baseres på et revideret regnskab og anvendes, når det drejer sig om større beløb. Man kigger her på de enkelte lån. Den næste kendte metode er aktiv-baseret metode, hvor man ser på sikkerhed i form af værdi af aktiver suppleret med kreditværdighed af virksomheden, og man vurderer også de enkelte lån. Credit scoring lending er også en kendt metode, men den adskiller sig fra de andre to metoder ved, at der er tale om ”micro lån”, dvs. vi taler om lån af små beløb, og man kigger på hele porteføljen.

3.1.1 USA: Kansai Area⁴²

Undersøgelsen viser, at regnskabsbaseret kreditvurdering er den mest udbredte metode i USA. Næst vigtigste er relationsbaseret. Regnskabsbaseret metode fokuserer på vurdering af likvidationsværdi af anlægsaktiver. Resultater fra Kansai Area viser, at ejendomsvurderingsmetode (finansiell kreditvurdering) og relationsbaseret vurdering ikke er komplementerende. Dette skyldes bl.a., at meto-

⁴¹ Berger and Udell 2002: “Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure”

⁴² Hirofumi Uchida, Gregory F. Udell og Nobuyoshi Yamori: “SME financing and the choice of lending technology”, 2006

derne anvender forskellige fremgangsmåder for overvågning. Hvor relationsbaseret metode anvender kvalitative data, som skal anvendes til kreditvurdering af virksomheden, fokuserer ejendomsmetode på de kvantitative data, dvs. på likvidationsværdi af aktiver.

Undersøgelsen påpeger, at synlighed i banken betyder meget ved kreditgivning. Når man henvender sig til hovedkontoret for at låne penge, tjekker hovedafdelingen, om klienten er kendt hos filialerne. Hvis svaret er positivt, anvender hovedafdelingen kun den regnskabsbaserede metode til at kreditvurdere, hvor der bruges et revideret regnskab.

Resultater viser tillige, at forskellige låneteknikker anvendes på samme tid. Desuden blev der påvist, at det reviderede regnskab kun spiller en vigtig rolle for mindre SME og ikke for de større SME'er. Mindre banker anvender hyppigt den relationsbaserede metode, da de har konkurrencemæssige fordele ved anvendelse af metoden. Metoden anvendes normalt kun, når en uigennemsigtig (ikke revideret) SME låner fra små banker. Der er derfor klar synergi mellem den finansielle og den relationsbaserede metode.

3.1.2 England

Den ene undersøgelse, der omhandler England⁴³, baserer sig på europæiske banker placeret i England, som låner ud til SME'er. Der er i alt 430 udenlandske banker i England, men kun 159 af disse kommer fra Europa, hvoraf kun 10 banker låner ud til SME'er. I England anvender man nogle andre betegnelser for metoder end de ovenover omtalte, og disse metoder er primært regnskabsbaserede. Man skelner mellem "Going concern"- og "Gone concern"-metoder. I den første metode er der tale om en igangværende virksomhed, som forventer at blive ved med at eksistere, hvorimod den anden metode vurderer efter et scenarie, hvor virksomhedens eksistens er usikker, markedsværdien er sat til likvidationsværdi af materielle aktiver, og goodwill har ingen værdi.

Ved anvendelse af den første metode, going concern, lægges der størst vægt på brancheforhold (de økonomiske forhold) og på de finansielle forhold, hvor oplysningerne direkte hentes fra enten et regnskab eller et budget. Disse finansielle forhold er følsomhedsanalyse (risiko analyse) samt forhenværende og fremtidig position. I mindre grad ser banker på aktivmasse, gæld i forhold til egenkapitalfinansiering, mens sikkerhedsaktiver har en lille betydning ved dette scenarium. Dertil kigger

⁴³ Aidan Berry, Paul Grant and Robin Jarvis, International Small Business Journal, 2004: "European Bank Lending to the UK SME Sector: An Investigation of Approaches Adopted"

banker nøje på ejernes bankkonti og driftskapital og kun i mindre grad på bankbevægelserne.

Ved anvendelse af gone concern-metode tillægger banker først og fremmest stor værdi til de aktiver, virksomheden ejer, gæld i forhold til egenkapitalfinansiering, og på den sikkerhed, virksomheden kan stille. Dertil interesserer bankerne sig for driftskapital og kontoovertræk. Helt betydningsfuldt er i denne situation brancheforhold, fremtidige cash flows og følsomhedsanalyse. Ledelsens konti er her af mindre betydning.

Undersøgelsen viser, at fire ud af 10 udenlandske banker fulgte going concern metode, to af bankerne brugte gone concern metoden, som er mest udbredt i UK, når de engelske banker låner til SME'er. De resterende fire banker anvendte blandede metoder.

En anden undersøgelse fra England viser, hvor hyppigt pengeinstitutter ser deres SME kunder og holdes opdateret af disse⁴⁴. Undersøgelsen peger på, at det kun er ca. 28% af virksomheder, der regulært var villige til at stille information til bankernes rådighed. 20,6% af virksomhederne opfatter banken som en vigtig rådgiver, når de støder på finansielle problemer, mens over 50% vil kontakte en revisor i samme situation. Bankerne mener, at denne upopularitet bl.a. skyldes, at banker i 36% af tilfældene straks vil agere, når de observerer finansielle performance problemer hos deres kunder. I samme situation vil revisor ikke søge kontakt med sine klienter.

Både banker og revisorer mener, at der den sidste tid har været faldende tillid og fortrolighed mellem parterne. Det menes at være et problem, idet undersøgelsen viser, at det kun vil være til gavn for deres fælles klienter, hvis banker og revisorer samarbejder. Resultaterne viser også, at virksomheder ikke tager bankernes investeringsråd eller løsningsforslag til problemhåndtering alvorligt. Banker og revisorer mener derfor, at parternes samarbejde kun kan bidrage positivt til deres kunder i form af rådgivning af høj kvalitet.

3.1.3 Rusland

Ruslands finansielle sektor er meget umoden⁴⁵. Mangel på ressourcer, både de menneskelige kompetencer og længere erfaring med kreditgivning munder ud i, at banker ikke praktiserer andre metoder til vurdering af kreditværdighed end den finansielle, hvor stor vægt placeres på sikkerhedsstil-

⁴⁴ Ian Chaston, The Management Centre, Plymouth Business School, 2007: "Banker/Accountant interrelationship management and financial advice provision in the UK SME sector"

⁴⁵ Russian-European Centre for Economic Policy, 2005: "Problems of SME Financing in Russia"

lelsen. Det er et obligatorisk krav at kunne bevise, at man besidder tilstrækkelig sikkerhed i form af produkter og værdifulde aktiver. Nogle banker accepterer lager som sikkerhedsstillelse, mens andre ikke altid kræver sikkerhedsstillelse, såfremt låntager har godt omdømme. Ejerens ejendoms garanti kan ikke accepteres som sikkerhed, da det er meget svært ifølge russisk lovgivning at omsætte den i tilfælde af virksomhedens misligholdelse grundet den beskyttelse familiemedlemmer, der bor på samme adresse, har. Selv om der stilles obligatoriske krav til sikkerhedsstillelse, tilskriver den russiske finansielle sektor det ikke særlig stor vægt, da det er svært at omsætte sikkerheden til værdi.

Hele det russiske erhvervsliv er meget usikkert og viser sig at være ret upålideligt, da det postuleres, at 40% af de russiske virksomheder karakteriseres som ”skyggevirksomheder”, dvs. at de ikke er registreret. Alt i alt er det ganske svært i Rusland bare at oprette en virksomhedskonto i banken, da det kræver utallige dokumentationer.

En anden undersøgelse fra en mindre by i Rusland, Samara, bekræfter den ovenfor anførte undersøgelses påstand om, at det er svært at opnå finansiering i Rusland, hvis kunden ikke kendes i banken⁴⁶. De unge iværksættere opgiver at søge kreditten, da de på forhånd ikke mener, de får samtykket. Her er det kun størrelse af egenkapital sammenholdt med virksomhedens alder, der afgør finansieringsmuligheden. Servicevirksomheder og handelsvirksomheder har specielt svært ved at optage et lån, da disse brancher anses for at være risikofyldte.

3.1.4 Tyskland⁴⁷

Virksomhedsstørrelse spiller en afgørende rolle i kreditgivningen i Tyskland. Jo større virksomheder desto mildere krav til sikkerhedsstillelse. Virksomhedsalder er underordnet for kreditgivningen. Branchen spiller til gengæld afgørende rolle: kreditgivning er væsentlig mindre i service- og handelssektoren, hvilket er forbundet med høj risiko for konkurs i Tyskland i netop disse brancher. Resultaterne viser, at kontakt mellem banken og kreditsøger er vigtig i kreditvurderingen. Kreditgivningen afhænger ikke af, hvor længe banken har kendt til virksomheden.

3.1.5 Japan⁴⁸

70% af 37 adspurgte japanske pengeinstitutter svarede, at de har en række adgangskrav, og at de

⁴⁶ Valentina Hartarska, 2001: ”Investments and Property Rights in Russia: Evidence from Small Firms in Samara”

⁴⁷Erik Lehmann, Doris Neuberger, 2001: “Do lending relationships matter? Evidence from bank survey data in Germany”

⁴⁸ Artio Ono, 2006: “The Role of Credit Scoring in Small Business Lending”

bl.a. ser på:

- fravær af stor gæld
- ingen fortid som skattebedrager
- der er gået mere end 2 år siden firmaet blev etableret

Det viser sig også, at den relationsbaserede metode er supplement for den regnskabsbaserede metode. Størstedelen af de adspurgte pengeinstitutter svarede, at et interview med ejer er et påkrav. Man kræver ikke 3.parts garantistillelse, men til gengæld var ejerens personlige garantistillelse et krav. I Japan er den relationsbaserede metode ikke udbredt i samme omfang som i andre lande, og det er derfor mest regnskabsvurdering, man anvender i kreditvurderingen.

Generelt viser undersøgelsen, at den finansielle kreditvurdering i Japan er den mest anvendte, og den er forbillede og ofte supplement til andre metoder. Relationsbaseret metode og regnskabsbaseret metode er ifølge resultater supplerende og anvendes side om side. Situationen i Japan viser sig at være anderledes end i andre lande, hvor det drejer sig om, at store banker fokuserer på den finansielle metode, mens mindre pengeinstitutter på den relationsbaserede metode.

3.2 Opsamling, empiriske undersøgelser fra udlandet

For at samle op på resultater af de udenlandske undersøgelser, kan man se hovedelementerne i nedenstående Tabel 1:

Tabel 1: Udenlandske undersøgelser

	USA	England	Rusland	Tyskland	Japan
Anvender banken den finansielle (regnskabsbaseret) metode?	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Praktiserer banker relationsbaseret metode?	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja
Kan relationsbaseret metode erstatte regnskabsbaseret metode?	Nej	Vides ikke	Nej	Nej	Nej
Bliver der anvendt blanding af regnskabsbaseret metode og relationsbaseret metode?	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja
Er sikkerhedsstillelse et krav?	Ja	Ja	Vides ikke	Vides ikke	Vides ikke
Spiller et revideret regnskab nogen rolle ved vurdering af SME?	Ja	Ja*	Nej	Ja	I mindre omfang
*) Det oplyses ikke, hvorvidt et revideret regnskab er et krav, men undersøgelsen fra England viser, at banker er glade for samarbejde med revisor. Det giver en formodning om, at et revideret regnskab også er noget, som banker i England anvender.					

Erfaringer fra andre lande viser, at kreditvurderingsmetoden kan variere fra land til land, men et fælles træk findes alligevel i, at de to eksisterende metoder, den finansielle og den relationsbaserede, ikke er komplementerende men derimod supplerende. Det viser sig, at England, Rusland og Japan (i højere grad) foretrækker den finansielle kreditvurdering frem for den personlige, selv om det på baggrund af de to andre landes erfaringer kan antages, at de personlige relationer mellem kreditgiver og kreditsøgende alligevel ikke er uden betydning.

De finansielle metoder består først og fremmest af de kvantitative data, regnskabsdata, og ser ud til at være mere varierende i udlandet end i Danmark, som kun kigger på nogle bestemte nøgletal med udgangspunkt i going-concern antagelse, uden at metoden differentierer sig fra at man har andre antagelser end going-concern, som eksempelvis Berger og Udell opdeler dem i. Den relationsbaserede metode i udlandet ligner meget den danske metode.

Man kan også konstatere en anden tendens, nemlig at de lande, hvor den finansielle sektor er ret stærk og godt udviklet, anvender en blanding af metoder, mens lande med en svagere finansiel sektor lægger større vægt på den statiske finansielle metode.

3.3 De danske interviewbaserede undersøgelser

Efter undersøgelser fra andre lande blev præsenteret, er det oplagt at se på, hvordan situationen mht. kreditvurderingen i Danmark ser ud.

Ifølge den i afhandlingen foretagne undersøgelse af 9 pengeinstitutter kan det slutes, at den danske kreditvurderingsproces består af 2 dele: den objektive (finansielle del) og den subjektive (personlige karakteristika, brancheforhold, virksomhedsforhold mm.).

Den finansielle del baserer sig på regnskabstal og budgetter (samt forretningsplan ved nyetablerede virksomheder). Regnskabstal overføres til pengeinstitutters interne systemer og omdannes til nøgletal, hvorefter disse hos nogle pengeinstitutter er med til at give karakter af debtors styrkeprofil.

Man får både karakterer for den regnskabsbaserede del af vurderingen og for den del, som banker kalder "de bløde værdier" (subjektive del), såsom ledelsens karaktertræk og erfaring, bestyrelsens

sammensætning mm. Det opleves, at de bløde værdier og disses vægt varierer meget i kreditvurderingsprocessen.

Den relationsbaserede kreditvurdering, som bl.a. er populær i USA, er en del af den subjektive kreditvurdering i Danmark, selv om den ikke har den samme popularitet som i udlandet.

De foretagne interviews vigtigste og sammenfattende resultater vises i nedenstående skemaer, mens de gennemførte interviews, som der undervejs bliver refereret til, findes i Bilag 4.

Der blev interviewet erhvervsrådgivere i 9 pengeinstitutter: Sydbank København, Sydbank Glostrup, Jyske Bank København, Nordea Glostrup, Nordea København, Forstædernes Bank Glostrup, Forstædernes Bank København, Spar Nord København, og Sparekasse Sjælland på Frederiksberg.

De foretagne interviews vigtigste og sammenfattende resultater vises skematisk, mens de gennemførte interviews, som der undervejs bliver refereret til, findes i Bilag 4.

Skemaerne er opdelt efter 3 temaer i afhandlingen:

- 1) kreditvurderingen
- 2) revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen
- 3) revisors bidrag/rolle i kreditvurderingen af klasse B-virksomheder og tillid

Alle skemaer kommenteres til sidst, således at man får et mere sammenhængende billede af undersøgelsens resultater.

3.3.1 Kreditvurdering

Sydbank	Jyske Bank	Nordea	Forstædernes Bank	Spar Nord	Sparekassen Sjælland	Kommentarer
Gør banken brug af finansielle oplysninger i kreditvurderingsprocessen (regnskab, budget mf.)?						
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
Hvor stor betydning tilskriver banken den finansielle del af vurderingen?						
80%*	2/3	2/3	50** Over 2/3***	-	50%	* Sydbank i Glostrup ** Forstædernes Bank i Glostrup *** Forstædernes Bank i København
Har den ”subjektive” del af vurderingen betydning for vurderingen (personlig fremtoning, personlige karakteristika)?						
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
Hvad anvender banken de finansielle oplysninger til?						
Rating, karaktergivning, Nøgletal*	Karaktergivning/rating, styrkeprofil	Nøgletal, Karaktergivning og tilbagebetalingsevne	Nøgletal: kapitalisering, egenfinansiering, soliditetsgrad mf.	Nøgletal, soliditetsgrad, indtjeningen, ratingsystem	Nøgletal, fastsættelse af risikoprofil, udførelsen af bankens tjekliste	*Soliditetsgrad, overskudsgrad, indtjening
Hvad kigger banken ellers på i vurderingen udover standard oplysninger (finansielle, de økonomiske og de personlige oplysninger)?						
Referencer, Førstegangsbesøg *	Om vi tror på en virksomhed. Kommer man med rod i tingene vil vi ikke indgå forholdet	-	Bestyrelses-sammensætning, bankens erfaring fra andre steder, har vi tillid til projektet, Kundesammensætning	Brancheerfaring	Om bestyrelsesmedlemmer og virksomhedens netværk har et ry, der er i orden, Kundesammensætning	* Sydbank i Glostrup: Første møder fortæller meget om, hvad det er for en virksomhed samt om ejeren har styr på ting
Hvilke oplysninger ser banken på i regnskabet?						
Afskrivninger, Sammenhæng mellem tekst og tal, Regnskabspraksis	Overskud, Værdi af varelager*, om aktiver er let omsættelige og disses værdi ved konkurs, ekstraordinære afskrivninger	Egenkapital, Afkast på investeret kapital, gæld	Egenkapital (FB Glostrup) Regnskabsprincipper (FB København)	Om virksomheden kan tjene penge	-	*Varelager sætter vi lavere end revisor gør
Er kreditvurderingen en omfattende proces?						
Ja*	Ja**	Ja	Ja	-	Ja (ved ny kunde op til en dag)	* Glostrup afd.: vurdering af bestående kunde mht. kassekreditudvidelse tager ca. 2 timer. ** Vi er altid to til at vurdere

Sydbank	Jyske Bank	Nordea	Forstædernes Bank	Spar Nord	Sparekassen Sjælland	Kommentarer
Har erhvervsrådgivers erfaring betydning i vurderingsprocessen?						
Ja	Ja	Ja**	Ja (i høj grad, da beføjelsesstørrelse afhænger af det)	Ja*	Ja (maveførmelse)	* De ting, der kan læses ud af regnskabet bliver der tolket på. En mindre erfaren rådgiver betyder større tjek for ledelsen, der godkender bevillingen. En mindre erfaren rådgiver har mindre bevillingsbeføjelse. ** Under 800 tkr. -1 mill. kr. anvendes der en mere subjektiv vurdering og ikke den systembaserede
Spiller det en rolle for vurderingsprocessen, at banken har at gøre med en ny/ bestående kunde (i hvilken grad)?						
Ja (i meget stor grad)*	Ja	Ja	Ja (i høj grad)	Ja (i meget høj grad)**	Ja	* Man kan slippe fx med et review i stedet for revision (Kgs. Nytorv afd.). Man har historik, men de hårde facts skal stadig være i orden (Glostrup afd.) ** Større krav til en ny kunde
Har kønet noget betydning for vurderingen?						
Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	
Er sikkerhedsstillelse et påkrav for at bevilge lån?						
Ja, dog kan aldrig stå alene*	Ja (for nye virksomheder)	Ja	Ja (personlig kaution)	Ja (især ved en ny kunde)	Ja (personlig kaution er et påkrav)	*Især et påkrav ved en ny kunde
Afhænger omfang af vurderingsprocessen af virksomhedsstørrelsen?						
Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	
Afhænger omfang af vurderingsprocessen af beløbsstørrelsen?						
Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	
Hvad af revisors materialer udover påtegning og protokollat kigger banken på?						
Specifikationer til regnskabet, skatteregnskab, driftsstatus, likviditetsbudgetter	Budget, kapitalforklaringer	Specifikationer	Reviderede kvartalsregnskaber, specifikationer, periode-regnskaber, debitorliste	-	Likviditetsbudgetter, forretningsplan	
Har den finansielle del af vurderingen været anderledes gennem årene?						
Ja (det er ikke kun regnskaber, der spiller ind)	Nej (kun konjunkturbestemte ændringer)	Nej	Er blevet mere systematiseret	Er i dag mere ensartet og systematiseret	-	

Resultater af interviews viser, at alle respondenter er enige i, at kreditvurderingsprocessen er et omfattende foretagende uanset, om det handler om en ny eller en bestående kunde.

Alle banker anvender de finansielle oplysninger til produktion af nøgletal. Lidt over 50% af de forespurgte banker tillægger den finansielle del af vurderingen større vægt end den subjektive, hvilket efter deres mening er blevet forstærket af dagens finanskrise.

Under interviewene viste det sig, at kreditvurderingsprocessen er den samme såvel i hovedkontorer som i filialer, da man agerer under samme overordnede kreditpolitik. Procedurene i bankerne mht. bevillingsbeføjelserne er ens. Det betyder, at bevillingsstørrelse hos den enkelte erhvervsrådgiver primært afhænger af erhvervsrådgiverens erfaring. Har man for lidt af den, gennemfører man blot vurderingsprocessen på det basale niveau og sender en indstilling til den person, der er over én. Har vedkommende bevillingsbemyndigelse vedrørende forespørgslen, så vurderer pågældende den indstillede sag og tager dermed en beslutning. Har vedkommende en bemyndigelse, der ikke kan dække beslutningstagning på det ønskede niveau, fortsætter karrusellen oppe i hierarkiet. Dette viser, at det blot er de interne procedurer, der ændres, mens vurderingsprocessen er den samme, hvilket også blev bekræftet af både Jyske Bank og af Forstædernes Bank København.

Alle banker er enige i, at omfanget af vurderingsprocessen hverken afhænger af virksomheds størrelse eller af bevillingsstørrelsen. Vurderingen er ens for alle.

Udover den finansielle del af vurderingen, som ikke kan stå alene, ses der også på de økonomiske og de personmæssige forhold. Denne del af vurderingen er meget mere subjektiv, da den baserer sig på erhvervsrådgiverens erfaring og vurdering af den enkelte kunde. De enkelte banker har en spørgeguide til vurderingen af de bløde værdier, og den er en del af bankens kreditpolitik.

Den finansielle, den økonomiske og den personrelaterede del af vurderingen suppleres af nogle banker med en række andre oplysninger. Det kan være tjek af kundens renommé på Internettet og på Erhvervs- og Selskabsstyrelsens hjemmeside for at se, om pågældende har nogle konkurser bag sig, eller om pågældende er medlem af en bestyrelse, banken ikke bryder sig om. Sydbank Glostrup lagde meget stor vægt på det første møde med kunden, som skal finde sted ude hos kunden, hvilket giver større indblik i, om vedkommende har styr på ting eller er et rodehoved, som Sydbank ikke er interesseret i at indlede samarbejde med.

Der er forskel på, om det er en ny eller en bestående kunde, hvilket skyldes, at kundekendskabet gør det nemmere for banken at holde sig opdateret, mens tilliden også er størst ved de bestående kunder, hvilket i visse tilfælde kan komme kunderne til gode. Sydbank København oplyser, at det er nemmere at give tilladelse til et review til kunden, man har godt kendskab til, da de "ukendte" kunder slet ikke kan regne med dette gode. Spar Nord var mere åben for at hjælpe en eksisterende kunde

med kredit, hvis nu det viser sig, at årsregnskabet for i år ikke var lige så godt, som for de foregående år.

Det er forskelligt, hvad pengeinstitutterne oplyste om, angående hvad de kigger på i regnskaber. Hovedsageligt kigges der på regnskabsprincipper og værdiansættelse af aktiver, da det sidste bl.a. er den sikkerhed, kunderne stiller som lånegaranti.

Udover et revideret regnskab anvender banker også reviderede perioderegnskaber, da de fleste banker mener, at årsregnskaber ikke er brugbare, fordi de kan være et halvt år gamle. Regnskabet er godt at have, når man ser på budgetter, da det bruges som sammenligningsgrundlag og basis for at stille spørgsmål, hvis budgetter indeholder større afvigelser fra sidste års regnskaber. Specifikationer til regnskabet, kapitalforklaringer, likviditetsbudgetter er også de eksempler, banker kommer med. Det vil sige, at kreditorerne supplerer de historiske tal med de mere up-to-date informationer.

3.3.2 Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Sydbank	Jyske Bank	Nordea	Forstædernes Bank	Spar Nord	Sparekassen Sjælland	Kommentarer
Gør banken brug af revisors påtegning?						
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
Gør banken brug af revisor protokol?						
Nogle gange	-	Ja, stor vægt	Ja	Ja**	Nej*	*Vides ikke, hvad indeholder ** Det er ikke altid, vi får den. Er glad for den, da den er godt oplysende
Har det nogen betydning for kreditvurderingen, at revisor har revideret/kigget regnskab og budget igennem (hvilken)?						
Ja (revisorer har stillet de nødvendige spørgsmål)	Ja (revisorer har stillet de nødvendige spørgsmål)	Ja (tal og værdiansættelse er i orden)	Ja (det er et krav til at opnå finansiering)	Ja	Ja (revideret regnskab er et krav)	
Hvad tilføjer det banken, at revisor har tjekket materialet?						
Sparer tid	Retvisende regnskab, gennemførte stikprøver, obs. på vigtige forhold	Overskuelighed. Det passer ind i vores system	Revisor har stillet de rigtige spørgsmål, troværdighed, stikprøver	At tal er lagt rigtigt sammen	Er et krav	
Bliver bankens gennemgang af det finansielle materiale af mindre omfang, når de ved at revisor har tjekket det?						
Nej (ses på forventninger, forudsætninger)	Nej	Nej	Nej	Nej*	Nej	* Revisor tjekker kun tal. Det er ikke nok
Har det nogen effekt for vurderingen, hvis banken konstaterer, at samarbejdet med klient og revisor er tæt (hvilken effekt)?						
Negativ*/Positiv**	-	Positiv****	Nej (det er kun en fordel)	Nej***	Nej	* Kgs. Nytorv afd.: Revisor kan tage ting for givet eller overse nogle signaler. **Glostrup afd.: sparringspartner for virksomheden *** Jeg tror ikke på revisors uafhængighed **** Nordea København
Har deltagelse af revisor på møder nogen effekt for bankens vurdering (hvilken)?						
Positiv*	Kan ændre vurderingsbeslutning i positiv retning	Ja**	Ja (nogle gange er det et krav)	Nogle gange**	Ingen effekt	* Gennemgang af regnskaber. Han gør opmærksom på nogle ting, banken kunne have overset. Er konsulent og rådgiver. Har overblik over reglerne, er opdateret ** Revisor kan komme med nogle ting, banken har overset
Har det nogen betydning, at revisor kommer fra et kendt/ukendt revisionsfirma?						
Nej*	Nej	Nej*	Nej (så længe han er statsautoriseret – FB Glostrup)	Nej	Nej (formåds dog at stort rev. firma har bedre kontrolprocedurer)	* Vi ser også en del fejl i regnskaber fra de tre største revisionshuse i Danmark. De store virksomheder har større ekspertise internt i huset, de kan trække på

Sydbank	Jyske Bank	Nordea	Forstædernes Bank	Spar Nord	Sparekassen Sjælland	Kommentarer
Hvad har fravalg af revisionen af betydning for banken?						
Stikprøver ikke vil blive foretaget	Det er kun negativt. Vi kan stadig kræve det	Det er kun negativt. Vi kan stadig kræve det	Vi vil stadig kræve det*	Vi kan stadig kræve det	Revision vil stadig kræves	
Kan banken nøjes med et review?						
Ja (kun ved eksisterende kunde)*	Ikke altid Efter individuel vurdering og meget sjældent	Nogle gange (risikograden, kendskab til og erfaring med kunden, der er afgørende)	Nej (Glostrup) Muligvis (efter individuel vurdering – FB København)	Hvis vi kender kunden meget godt, men der skal meget til	Ja, i nogle tilfælde (ved godt kendskab til kunden og virksomheden og dens præstationer)	*Kgs. Nytorv afd.: et review kan sagtens ved de bestående kunder tillades, hvis der er kendskab til kunden. Glostrup afd.: Udgangspunkt er, at alle regnskaber skal være revideret, kan i meget få tilfælde fraviges. Altid påkrav ved en ny kunde.
Hvad er en god revisor for banken?						
Han laver et godt stykke arbejde til fornuftig pris, han kommer med på råd, advarer mod uoverensstemmelser i regnskabet	Han er aktiv, rådgiver for kunden, sparringspartner, én man har godt samarbejde med	Vi har et godt forhold til ham	”Djævlens advokat”, kigger frem i længere perspektiver, er kundens sparringspartner, passer til klientens profil, dvs. møder kunden i øjenhøjden*	Man svinger godt med revisor, Man har tillid til, Han er objektiv Man kender ham så godt, at man fornemmer, hvad han siger	Har god dialog med kunden og er kundens sparringspartner	* Forstædernes bank, Glostrup Forstædernes Bank København: revisor kommer med gode forslag, leverer ting til tiden, er sparringspartner for kunden, vi har god dialog med
Afhænger kvaliteten af revisors materialer af revisionsfirmaets størrelse?						
Nej (Kgs. Nytorv)/ Ja (Glostrup)*	Nej, da de store også laver fejl	Ja (kvaliteten har direkte sammenhæng med betalt pris)	Nej	Nej**	Vides ikke	*Små revisionsfirmaer har ikke mulighed for at holde sig opdateret. Vi er mere kritiske overfor små revisionsfirmaers regnskaber, og vi stiller derfor flere spørgsmål til kunden **Kvaliteten afhænger af, om det er registreret eller statsautoriseret revisor. Har set fejl i regnskaber fra de store revisionsfirmaer
Bliver bankens tillid til revisors arbejde påvirket af skandaler (Senest nyt: IT-Factory)?						
Ja/Nej*	Nej	Nej***	Nej (dog tillid til den pågældende revisor bliver svækket – Glostrup)	Nej**	Nej	*Kgs. Nytorv afd.: Kun midlertidig, da vi ved, at revisorer generelt laver et godt stykke arbejde Glostrup afd.: det er et enkeltstående tilfælde **Er der nogen der vil snyde, så er det næsten umuligt at opdage *** Vi har jo også brodne kar i banken

Interviews viser, at alle banker anvender revisors materialer. Omfanget varierer lidt, men det helt centrale redskab er et revideret regnskab og konklusionen på dette (revisionspåtegning). Bankerne gav udtryk for, at en påtegning med forbehold klart betyder større ”opmærksomhed” fra bankernes side ved vurderingen af kunden. Påtegning med forbehold alene betyder dog ikke, at lånet ikke kan bevilges, men blot at bankerne skal stille flere afklarende spørgsmål til kunden ved mødet.

Det varierer, om banken også anvender revisionsprotokollatet i vurderingen, da det ikke altid er til rådighed, men bankerne efterspørger gerne påtegningen. Nogle af bankerne (Jyske Bank og Spar Nord) mener, at det er et godt supplement til de facts, årsrapporten kommer med.

Banker er generelt glade for revisors tilstedeværelse ved møder med en kunde, selv om det ikke er et krav. Revisor kan til møder forklare sammenhænge og træde ind på banen der, hvor kundens regnskabskundskaber er ret begrænsede.

Bankerne lægger stor vægt på et tæt samarbejde mellem kunden og revisor, da de kun synes positivt om, at revisor er kundens sparringspartner. Flere banker nævnte, at en kunde, der kommer i banken, efter vedkommende har haft et møde med revisor, er nemmere for banken at håndtere. Revisor har allerede sørget for at stille de ”rigtige” spørgsmål, således at kunden kommer med et gennemtænkt behov og ved præcis, hvad konsekvenserne er. Likviditetsbudgetter fra en revisor er Sydbank meget glade for, da banken kun vil låne præcis det beløb, kunden skal have og ikke blot mener, at ”det vil være passende”. Sidst og ikke mindst sparer revisors rådgivning inden engagements indgåelse tid for banken, da banken ikke er nødt til at sende kunden hjem for at rette op på et urealistisk og alt for uoverskueligt behovsbudget.

Selv om bankerne svarede, at omfanget af kreditvurderingen ikke påvirkes af, at revisor har været inde på banen, må det fremhæves, at det indirekte spiller en rolle i forhold til bankernes tidsforbrug.

Selv om de fleste banker kun syntes positivt om et tæt samarbejde mellem kunden og revisoren, var Sydbank København og Spar Nord København negativt indstillet. De mente, at revisors uafhængighed var svækket ved den tætte kontakt mellem kunden og revisoren.

Det er underordnet, om revisor kommer fra et kendt eller et ukendt revisionsfirma. Alle laver fejl. Forstædernes Bank Glostrup mente, at kundens profil skal svare til revisors profil. Det nytter ikke noget, at kunden har Deloitte som sin revisor, da man hos Deloitte er ”en lille fisk i vandet”. Den, der er vant til at rådgive Carlsberg, skal ikke rådgive en mindre klient⁴⁹. Man får ikke nok sparring hos de store revisionsfirmaer, hvilket ifølge Forstædernes Bank Glostrup er et problem.

⁴⁹ Interview med Forstædernes Bank Glostrup

Alle banker fremhævede, at de har set fejl hos såvel de små som de store revisionsfirmaer, men det svækker ikke deres tiltro til revisorer, da de mener, at alle kan lave fejl, og at der altid findes ”brodne kar” i organisationen⁵⁰.

Sydbank Glostrup fortalte, at de kan konstatere en tendens til flere fejl blandt de små revisionsvirksomheder og blandt registrerede revisorer, da det er disse grupper, der er mindst opdaterede på udviklingen i regnskabsregler. Nordea mener, at kvaliteten af regnskaber svarer til betalingen for produktet, mens Forstædernes Bank København en gang imellem finder nogle uretfærdige tilfælde, hvor kunder betaler meget, men får alt for lidt bl.a. af rådgivning: ”Man ser kunder, der har betalt 100.000 kr. og ikke har snakket med sin revisor på et helt år. Det er jo forkert”⁵¹. Utilfredshed med revisor kan opstå, hvis han ikke leverer ting til tiden, prisen ikke svarer til kvaliteten, revisor er en dårlig rådgiver og sparringspartner for kunden, man ikke kan have tillid til revisor, og en god dialog er umulig med ham.

Revision viser sig at være et krav hos de fleste respondenter. Et review er ikke nok. Det stærkeste argument har været, at et review hverken indeholder stikprøver, hvilket er utilfredsstillende, når bankens sikkerhed ligger i kundens lager, eller kasseeftersyn. Generelt mener bankerne, at et review ikke er dybdegående nok, selv om nogle af bankerne (Sparekassen Sjælland, Nordea Glostrup) endnu ikke er stødt på et review. Men de mener ikke, at et review kan vinde deres tillid, og revision vil derfor blive ved med at være et krav. En række banker nævnte dog, at der skal en individuel vurdering og et meget godt kendskab af kunden til, før alternativet kan diskuteres, selv om det ikke kan udelukkes hos de kunder, der f.eks. ikke har et lager⁵² eller dem, som Sydbank København har et godt kendskab til.

⁵⁰ Interview med Nordea, interview med Forstædernes Bank Glostrup, interview med Sydbank Glostrup

⁵¹ Interview med Forstædernes Bank København

⁵² Interview med Sydbank Glostrup

3.3.3 Revisors bidrag/rolle i kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Sydbank	Jyske Bank	Nordea	Forstædernes Bank	Spar Nord	Sparekassen Sjælland	Kommentarer
Har kendskab til kunden betydning i kreditvurderingsprocessen (i hvilken grad)?						
Ja (større grad)	Ja (meget høj grad)*	Ja	Ja**	Ja (større grad)	Ja (større grad)	*Hvis man er iværksætter, har det betydning, om kunden i forvejen har engagement i banken ** Det sparer tid ved vurderingen og ved opfølgningen (en gang årligt)
Hvad kigger man på hos kunden ved den subjektive del af vurderingen?						
Fremtoning, seriøsitet, om pågældende er tillidvækkende og reel samt har forstand på at drive virksomhed	Kundens overvejelser og overbevisninger, er der orden i tingene, strategi, ledelse, om man har gennemtænkt ting med en revisor	Om man er sælger, hvordan pågældende håndterer forskellige situationer	Virksomhedsorganisering, virksomheds værdier, ledelse, bestyrelses mangfoldighed, tillid til at virksomheden kan klare sig selv (FB Glostrup)	Om der er tillid og kendskab til kunden	Om man kan stole på vedkommende, ses på holdning og svarer på spørgsmål. Om man er realistisk, reaktion på sygdom	
Hvilken forskel gør det, at banken står overfor en ny/bestående kunde, når det viser sig, at resultater i årsregnskabet ikke er gode?						
Det giver højere karakterer, når man vurderer en bestående kunde	-	-	Vi bevilger slet ikke, hvis det er en ny kunde (FB København)	Ja, vi hjælper gerne den bestående kunde	-	
Skaber revision/revisors gennemgang af regnskaber større troværdighed af materialer hos banker?						
Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
Betyder revision/ revisors gennemgang af regnskabet mindre arbejde ved kreditvurderingen?						
Nej*	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	* Revisor fortolker tal, men han ser ikke på forudsætninger og efterspørger heller ikke forklaringer på tal
Kan samarbejdet med bank og revisor ønskes at blive bedre?						
Ja*	-	-	Ja (FB Glostrup: der savnes nogle standarder, når revisorer rapporterer til banker, evt. udarbejdelse af nøgletal)	Ja (revisor skal tænke som os, ellers får banken urealistiske værdiansættelser)	Ja (Ens opstilling af regnskaber. Revisor ved, hvilke dokumenter banken har brug for i vurderingen, så de er klar når kunden kommer i banken)	*Glostrup afd.: ønske om hurtigere reaktion samt oplysning af banken, hvis revisor i to på hinanden perioder (kvartaler) ser virksomhedsnedtur. Revisor skal ikke kun være leverandør af tal, men også rådgiver for kunden. Revisor samarbejder med banken. Revisor må meget gerne orientere os om opdateringer og dens betydning for os

Sydbank	Jyske Bank	Nordea	Forstædernes Bank	Spar Nord	Sparekassen Sjælland	Kommentarer
Svækker fejl fra revisors side bankens tillid til revisors materialer og konklusioner?						
Nej	Nej	Ja	Nej	Ja*	Ja	* For mange af dem kan føre til anbefaling om revisorskift
Bringer samarbejdet med revisor banken flere oplysninger om kunden, som er brugbare i kreditvurderingsprocessen?						
Nej	Muligvis*	Nej	Nej	Nej	Nej	* Revisor sidder med skattemæssig viden som kun kan gavne kunden, og som vi nogle gange ikke er klar over
Prøver banken at gøre brug af revisors viden om kunden (at få oplysninger, som kan anvendes til kreditvurderingen), når der holdes møder mellem kunden, banken og revisor?						
Nej(Kgs. Nytorv afd.)/ Ja (Glostrup)*	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej**	*Glostrup afd.: Revisor bruges i krisesituationer, når klienten kommer i vanskeligheder ** Bankens politik er selv at have tæt kontakt til kunden

Undersøgelsen viser, at den personlige faktor i kreditvurderingen spiller en rolle ved kreditgivning. Det er simpelthen af betydning, om bankerne har forudgående kendskab til en kunde, hvilket direkte påvirker kreditgivningen. Er man iværksætter, risikerer man lige præcis på baggrund af denne faktor at gå hjem uden et lån. Hos nogle banker giver et kendskab til kunden højere karakter ved vurderingen, mens andre banker slet ikke har lyst til at samarbejde med iværksættere.

Det viser sig, at revisors gennemgang af regnskabet eller revision ikke sparer bankerne noget tid. Selv om samarbejdet med revisor ifølge banker ikke har direkte betydning på ressourcebesparelsen, ser bankerne gerne mere samarbejde med revisor. Forstædernes Bank Glostrup mener, at det kun kan være til hjælp, hvis der findes nogle standarder, når revisor rapporterer eller sender sine kunder til bankerne. Andre banker vil gerne have mere samarbejde med revisorer, da de mener, at revisors værdiansættelse kun bliver bedre af det og mere brugbart i kreditvurderingen. Banker får dog ikke andre oplysninger fra en revisor, selv om han anses at kende kunden meget bedre, end banken gør. Sparekassen Sjælland mente som den eneste, at det er fuldstændig uden betydning, da Sparekassen selv har en tæt kontakt til kunden og derfor ikke anser revisor for en informationskilde.

Det viste sig i praksis, at tilliden til revisors materialer ikke bliver svækket af skandaler. Spørgsmålet var aktuelt på grund af den verserende IT Factory sag, og det forventedes at have haft betydning for undersøgelsen, men alle banker mente, at det ingen rolle spiller.

Det kan konkluderes, at kreditvurderingen har været den samme over tid. Den er blevet systematiseret og dermed gjort mere ensartet, hvilket giver en mere objektiv kreditvurdering, men den ikke finansielle del af vurderingen er stadig subjektiv og beror på erhvervsrådgivers erfaring.

Kønnet har ingen betydning i kreditvurderingsprocessen, da man både kan møde gode og dårlige ledere såvel blandt mænd som blandt kvinder.

På baggrund af resultater af den gennemførte undersøgelse i kapitel 3 og de teoretiske konklusioner i kapitel 2 vil der i kapitel 4 ses på sammenfald og uoverensstemmelser mellem disse.

Kapitel 4 - Teori og empiri

Formålet med afhandlingen har været at se på, hvorvidt revisorstanden afdækker pengeinstitutternes behov ved kreditvurderingen af klasse B-virksomheder. Afklaringen af dette problemfelt vil vise, hvor vigtige revisors leverancer er for pengeinstitutters kreditvurdering, samt hvad revisorstanden kan gøre bedre for at modstå den teoretiske trussel mod standens overlevelse på sigt, hvis der ikke er nok efterspørgsel efter revisors leverancer.

Formålet med dette kapitel er derfor at diskutere de teoretiske og de empiriske slutninger fra henholdsvis kapitel 2 og kapitel 3. Besvarelserne vil be-/afkræfte hypoteserne i kapitel 2, mens konklusionerne vil betyde produktion af/bidrag til nye teorier.

Delkonklusionen (kapitel 2) lagde op til diskussionen af teori og empiri på baggrund af de opstillede hypoteser. Disse hypotetiske spørgsmål, som direkte hang sammen med problemformuleringens fire underspørgsmål, vil her blive diskuteret.

Problemformuleringens fire underspørgsmål, der i dette afsnit vil blive besvaret, er:

1. Hvordan ser pengeinstitutternes kreditvurdering af klasse B virksomheder ud?
2. Hvad leverer revisor i forbindelse med kreditgivningen til klasse B virksomheder?
3. Hvad efterspørger pengeinstitutter i realiteten, og hvad har de brug for af revisors leverancer ved kreditgivning/kreditvurdering til klasse B virksomheder?
4. I hvilket omfang anvender pengeinstitutterne revisors leverancer i forbindelse med kreditgivning til klasse B virksomheder?

Dette afsnit vil for overskuelighedens skyld blive opdelt i de tre hovedemner, som afhandlingen berører og undersøgelsen er bygget efter:

- 1) kreditvurderingen (4.1)
- 2) revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen (4.2)
- 3) revisors bidrag/rolle i kreditvurderingen af klasse B-virksomheder og tillid (4.3)

4.1 Kreditvurderingen

Kreditvurderingen ser ret kompleks ud, men det er den ikke kun i teorien. Den interviewbaserede undersøgelse viser, at alle fire faser i kreditvurderingen: vurderingsincitament, vurderingsparametre, vurderingskonklusion og konklusion/opfølgning, på trods af de teoretiske slutninger om en tidskrævende vurderingsproces, er en realitet.

Kreditvurdering består i praksis af engagementsrelaterede og virksomhedsrelaterede forhold. Undersøgelsen bekræfter, at de *engagementsrelaterede faktorer* spiller en vigtig rolle i kreditvurderingen, hvor sikkerhedsstillelse, kendskab til branchen, og i det hele taget risikoafdækning, som skal være større end den risiko, bankerne løber ved indgåelse af engagementer, skal være til stede. Teorien har dog ikke fremhævet, at alle disse faktorer påvirkes af konjunkturudviklingen. Undersøgelsen viste, at bankerne har meget større fokus på branchekendskab og brancheudviklingen samt sikkerhedsstillelse ved finanskrisen end før denne.

De virksomhedsrelaterede forhold danner i praksis udgangspunkt for bankernes udarbejdelse af nogle standardiserede nøgletal, som hos de fleste banker er med til at give virksomheden nogle karakterer og dermed danne et billede af virksomhedens styrkeprofil. Nøgletal er vigtige for bankerne, da de fleste pengeinstitutter vægter dem 2/3 af hele vurderingen. Nøgletallene udarbejder banker gang på gang, og derfor mener nogle af bankerne, at det kun vil være en fordel, hvis revisor allerede leverede disse. På den anden side mener nogle banker, at udarbejdelse af disse tal ikke skal være omkostningstung for deres kunder, således at bankerne ikke kommer til at finansiere denne del af revisors leverancer. Dette vækker en diskussion af, hvorvidt revisor ”gratis” vil levere disse tal eller, hvorvidt kunden har lyst til at betale for den mer-leverance. Det kommer nok an på, hvor stor værdi pengeinstitutter tilskriver disse nøgletal, og hvor tidskrævende denne del af kreditvurderingen er. Sparer pengeinstitutter nogen væsentlige ressourcer ved det, vil det nok være en god idé, at revisorstanden overvejer at producere nøgletallene. På den måde bliver sammenholdet mellem revisor og kreditgivere styrket og kvaliteten af deres ydelser i det hele taget kun bedre. Der, hvor udfordringen kan dukke op, er, når nøgletal-produktion ved eksempelvis udarbejdelse af soliditetsgrad⁵³ kræver ensartet værdiansættelse af aktiver (f.eks. goodwill), hvilket i praksis ifølge pengeinstitutter ikke vises at være tilfældet. Goodwill bliver oftest sat til 0 kr. af bankerne, da de mener, at den ved

⁵³ Soliditetsgrad = (Egenkapital*100)/Aktiver

konkurs ingenting er værd. Varelager sætter bankerne også lavere, da deres værdiansættelse direkte afspejler markedssituationen og dermed, hvad de f.eks. kan få for lageret ved finanskrisen og ikke, hvad revisor for et halvt år siden mente, kreditorerne kunne få. Her er revisorstanden nok nødt til at lytte til bankernes råd om, at gode revisorer tager pengeinstitutter med på råd, således at bankernes behov bliver tilgodeset. Sydbank København sætter meget stor pris på de revisorer, der ved værdiansættelsen tager banken med på råd. Her føler banken, at dens interesse bliver taget i betragtning, og tilfredshed med revisor vokser markant.

Udover forskellige værdiansættelser er der også uoverensstemmelse mellem revisor og bankerne, når der er tale om sikkerheden, hvilket også blev fremhævet af Dansk Revision. Her mener eksempelvis Forstædernes Bank København, at diskussionen om sikkerhedsstillelsen ikke er aktuel fra revisors side, da det er bankerne, der løber risikoen og dermed fastsætter betingelser og prisen.

Størrelsen af startkapital som en del af egenkapital viser sig ikke at være afgørende for en virksomheds soliditet, dvs. virksomhedens følsomhed overfor f.eks. konjunkturudsving osv. Nordea mener, at egenkapital i sig selv ikke betyder ret meget, da der alligevel tages hul på den ”bundne” startkapital ved ”dårlige” tider. Det er derfor også underordnet for banken, om et ApS har 125.000 kr. i stiftelseskapital eller mindre. Det er sikkerhed, banken ser på, og det er både den personlige kaution og værdi af varelager, hvis sådan et findes. Så alt i alt er det ikke soliditeten, der bestemmer størrelsen af sikkerheden, men derimod bankernes kreditpolitik samt konjunkturudsving, der bestemmer bankernes risikoprofil. Vigtigheden af ejernes sikkerhedsstillelse har stor rolle i kreditvurderingen, hvilket også bekræftes af en undersøgelse foretaget af Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, som viser, at 67% af ejere af klasse B-virksomheder har kautioneret for deres virksomhed.

Udover at kreditvurderingen er kompliceret og omfattende, fastslår litteraturen, at fortolkning af nøgletal kræver særlige kundskaber, hvilket afkræftes af bankerne⁵⁴, da denne del af vurderingen er så maskinbaseret og standardiseret, at outputtet er helt objektivt. Der, hvor udfordringerne opstår, er i den subjektive del af vurderingen, dvs. at give virksomheden/kunden karakterer ud fra de ”bløde værdier”, som er de personlige faktorer. Nordea mener, at de erhvervsrådgivere, der har mindre erfaring, sætter større fokus på de hårde facts (de finansielle faktorer) i vurderingen, end de rådgivere, der besidder større erfaring.

⁵⁴ Interview med bl.a. Spar Nord København

Flere banker pegede på, at bevillingsbeføjelsen af den enkelte erhvervsrådgiver direkte afhang af erhvervsrådgiverens erfaring. Hvis pågældende ikke har nok erfaring, blev hans vurdering i de fleste tilfælde suppleret af en erfaren rådgivers vurdering. Man må sige, at banker på denne måde prøver at gardere sig mest muligt mod fejlagtige beslutninger, som de kan tage. Men som Forstædernes Bank Glostrup fastslog, tager bankerne alligevel en gang imellem de ugunstige beslutninger, som forklarer svingende resultater i bankernes regnskaber. Dette kan tilskrives det faktum, at selv om bevillingsbeføjelser er begrænsede og styres af erhvervsrådgiveres erfaringer, kan den mindre erfarne rådgiver alligevel tage fejl. Det fremgik ikke af interviews, hvor dybdegående den anden rådgivers vurdering er, når vedkommende ved, at vurderingen allerede blev foretaget af hans mindre erfarne kollega. Her er det nok tillid og ressourcer, der afgør omfanget af dobbeltvurderingen, når det f.eks. drejer sig om mindre kreditter.

Udover den objektive (finansielle) kreditvurdering, foretager bankerne også en subjektiv vurdering. Den subjektive del af vurderingen antages at være en sværere proces for en mindre erfaren erhvervsrådgiver, da vurderingen selvsagt bygger på en subjektiv bedømmelse, og der ikke findes nogen facitliste, man kan slå op i. Til denne del af vurderingen ville det måske være mere oplagt, at revisors kendskab til kunden kommer pengeinstitutterne til gavn, men undersøgelsen viser, at det nok ikke er tilfældet. Det er bankernes og ikke revisors "foretagende" at vurdere de "bløde værdier"⁵⁵. Dette argumenteres med, at det er bankerne og ikke revisorer, hvis risiko er på tale. Det vil i praksis også være en udfordring for bankerne at anvende revisors viden. Det kræver nok større grad af samarbejde mellem revisor og bank, således at "banken forstår revisors måde at udtale sig på", som Spar Nord København fremhæver det. Her mener banken, at samarbejdet betyder, at revisor uden at "sige for meget" (på grund af tavshedspligt) påpeger områder, bankerne burde se nøjere på.

Spar Nord kommer med et vigtigt point, når de siger, at det er nemmere at samarbejde med revisor i en mindre by, hvor der er få revisorer, som man kender fra andre sager, end det er i en stor by, hvor revisorudvalget er så stort. Dette synspunkt kan dog diskuteres, da flere banker ved interview antydede, at de kender til flere gode revisorer, og dem ville de gerne anbefale deres kunder, hvis de står og mangler kompetent hjælp.

Litteraturen sætter spørgsmålstegn ved vigtigheden af de økonomiske faktorer, som en del af virk-

⁵⁵ Forstædernes Bank København

somhedsrelaterede forhold, ved kreditvurderingen af klasse B-virksomheder, da *de økonomiske faktorer* såsom produktsammensætning, prisfølsomhed osv. er alt for tidskrævende, og grundet tidsmangel bliver nedprioriteret af pengeinstitutter. Den gennemførte undersøgelse vækker kritik af den i litteraturen fremhævede påstand, i og med, at en række pengeinstitutter mener, at der ses meget på kundesammensætning og virksomhedsfølsomhed overfor tab af en stor kunde. Det er f.eks. svært for banker at være med til at se på, hvorvidt virksomheders prisfastsættelse er forsvarlig ift. branchens, men de økonomiske faktorer, som banken kan se og sammenligne med andre kunder, er i høj fokus. Konkurrenceforhold, som eksempelvis har forbindelse til konjunkturudsving, ser banken på, da det viser, hvor stærk virksomheden står på markedet, og her kan banken gøre brug af sin egen ekspertise og erfaringer fra de andre kunder, banken samarbejder med. Tillige hjælper det økonomiske indblik i branchen, når man står foran en ny kunde, hvor banken på forhånd ikke har haft mulighed for at se regnskabet. Her er banken ved møde med kunden nødt til at trække på sin erfaring fra branchen (Sydbank, Nordea).

Alt i alt ser det ud til, at litteraturen nedprioriterer den virksomhedsbaserede del af kreditvurdering, som bl.a. består af de finansielle og de økonomiske faktorer. Det er ifølge teorien om kreditvurderingen de personlige faktorer, banker primært ser på, når det drejer sig om B-virksomheder, hvilket er i strid med den empiriske undersøgelse. Undersøgelsen viser, at det er en god blanding af alle ingredienser, der er med til at kreditvurdere, men den finansielle vurdering anses at vægte mest (50-75%) og forstærkes af konjunktorens nedgang.

Den sidste del af den virksomhedsbaserede kreditvurdering omfatter de *personlige faktorer*, som viser sig i praksis at have stor betydning for vurderingen af klasse B-kunder. Den danske undersøgelse peger også på, at bankens kendskab til kunden spiller en vigtig rolle. Det sparer bankerne tid og er til gavn både ved ”de mindre gunstige tider for virksomheden”, og når man skal give kreditten i det hele taget. Det er undersøgerens opfattelse, at de danske pengeinstitutter i modsætning til de engelske pengeinstitutter er tilfredse med deres kontakt med kunderne, hvilket også afspejler sig i, at ønsket om at samarbejdet med en revisor ikke havde høj prioritet, igen i modsætning til de engelske banker.

Tilliden til klasse B-kunder skabes ifølge pengeinstitutter først og fremmest ved at se på kundens historiske præstationer. Nogle banker er ret afvisende for nyetablerede virksomheder, og der skal ret

meget til, før banken er villig til at indgå engagementet. Denne afvisende attitude skyldes bankens negative erfaringer med dette kundesegment, men det varierer fra bank til bank.

Kommer der en ny kunde med en igangværende virksomhed, er det første, banken kigger på, de personlige karakteristika: virksomhedens ry, ledelsens omdømme og deltagelse i andre bestyrelsesarbejder, sammensætning af virksomhedsbestyrelse ("tante-bestyrelse" afvises), tidligere konkurser, virksomhedens hjemmeside mm. På denne måde ligner den danske vurdering de andre landes, hvor den personlige del af vurderingen betyder meget.

Er det en kunde kun med positive træk, ser banker på et revideret regnskab, et budget for næste regnskabsår samt likviditetsbudget. En ny kunde uden et revideret regnskab får som regel et nej. Dette skyldes, at banker ikke har nogen historik, de kan inddrage i den indledende fase, vurderingsincitamentet. Denne blanding af den relationsbaserede og finansiellbaserede vurdering ligner den kreditvurdering, som foretages i de lande, der har en veludviklet finansiell sektor.

Er der tale om en bank, der låner ud til iværksættere, så skal et revideret budget og en forretningsplan fremlægges, og det skal gerne være gennemgået af en revisor. Har revisor været på banen ved at rådgive kunden, inden kunden henvender sig til banken, øger det uden tvivl vedkommendes chance for at gå hjem med kreditten i hånden. I det modsatte tilfælde er der stor risiko for at blive sendt hjem for at revidere budgettet.

Det var spændene i undersøgelsen at se på, hvad muligheden for fravalg af revisionen betyder for kreditvurderingen. Teoretisk set vil fravalg af revision betyde, at den finansielle del af vurderingen bliver mindre vigtig, og at det er den relationsbaserede (den personlige) vurdering, der kommer på tale. Dette passer ikke helt med de empiriske undersøgelses resultater. De fleste banker mener, at revision stadig vil være et krav. Det er kun meget få kunder, der kendes så godt af banken, og som ikke har et varelager, der derfor kan undgå det bitre lod. På denne baggrund kan man konkludere, at revisorstandens position mht. leverancer af erklæringsydelse på et revideret regnskab til banker er godt beskyttet, da revisionspåtegningen vil blive ved med at være et krav fra kreditgivernes side, og der ikke findes andre leverandører af denne vare. Krav om revision af regnskabet forklares med, at det kun er meget få virksomheder, der ifølge bankerne kan finde ud af at udarbejde et "retvisende regnskab". Et "retvisende regnskab" er stadig ikke nok for bankerne, da det er troværdigheden af og

tilliden til denne, der er vigtige.

4.2 Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Hvad angår revisors leverancer i forhold til kreditvurderingen af mindre virksomheder, viser undersøgelsen, at begge revisors produkter – erklæringer og rådgivning – efterspørges af bankerne. Det viser sig, at bankerne i flæng anvender revisors ydelser: revisionspåtegning og om muligt revisionsprotokollat. Bankerne anser disse som et godt supplement til de hårde facts i regnskabet. Brug af ledelsesberetning, revisors tiltrædelsesbrev eller supplerende oplysninger var ikke nævnt af respondenterne, og tre af bankerne (Nordea, Spar Nord og Sparekasse Sjælland) svarede direkte negativt på spørgsmålet om kendskabet til eksistens af denne mulighed. Det betyder, at ”de gratis” oplysninger, som pengeinstitutter kan hente ved at gøre brug af de materialer, revisor producerer, er banker slet ikke klar over, de har som mulighed og dermed hjælp i kreditvurderingen. Nordea var kun glad for, at banken blev gjort opmærksom på muligheden, som banken fremover vil overveje at inddrage i kreditvurderingen. Udover revisionspåtegning og revisionsprotokollat ser bankerne gerne på et budget, perioderegnskaber og forretningsplan udarbejdet af en revisor hos en iværksætter. Dette bliver tillige bekræftet af en undersøgelse foretaget af Erhvervsfremmestyrelsen i 2000⁵⁶.

Udover de ”standardiserede” produkter efterspørger banker generelt flere oplysninger af forklarende karakter fra revisors side. Der savnes bredere forklaringer af ændringerne i tal, af ændringer i værdiansættelse og eksempelvis disses betydning for virksomheden osv., som bankerne selv er nødt til at fremskaffe ved ledelsesforespørgsler. Her mener de, at revisor kan gøre sit job bedre og levere disse forklaringer.

Nogle af de handlinger, revisor foretager ved revision af årsregnskabet er nemlig analytiske handlinger (jf. RS 520)⁵⁷, hvor revisor bl.a. sammenligner finansielle informationer med oplysninger fra tidligere perioder. Det fremgår ikke af RS’erne, at revisor skal rapportere om forholdene eller ændringer i tal. Det er blot en af de handlinger revisor skal foretage sig for at få overbevisning om og for at kunne konkludere, at regnskabet er ”i overensstemmelse med en relevant regnskabsramme”⁵⁸, dvs. revisor skal påse, hvorvidt ledelsen har overholdt regler om relevans, fuldstændighed, pålidel-

⁵⁶ Erhvervsfremmestyrelsen, 2000, ”Bankers relationer til iværksætterkvinder”

⁵⁷ Revisionsstandarder, FSR Revision 2007/08, s. 284

⁵⁸ Jf. RS 200, Revisionsstandarder, FSR Revision 2007/08, s. 58

lighed, neutralitet og forståelighed (jf. RS 200). Det nærmeste på oplysninger af forklarende karakter, som bankerne efterspørger, kan findes i ledelsesberetningen, hvor ledelsen ifølge ÅRL skal (dog kun for regnskabsklasse C og D) oplyse om bl.a. udvikling i virksomhedsaktiviteter og økonomiske forhold, jf. ÅRL § 99. Dette er ikke et påkrav for B-virksomheder, som kun skal afgive en ledelsesberetning i tilfælde af, at der er sket væsentlige ændringer i virksomhedens aktiviteter og økonomiske forhold. Oplysningerne i ledelsesberetningen må ikke stride mod oplysninger i årsregnskabet, hvilket revisor skal tage stilling til ved udførelsen af revision. For at bankerne får mulighed for at spare tid/ressourcer kan man foreslå at kræve, at en ledelsesberetning indeholdende udvikling i virksomhedsaktiviteter og økonomiske forhold, skal udarbejdes for B-virksomheder, ved at tage udgangspunkt i ledelsesberetningen for C-virksomheder.

Der blev allerede i starten af kapitlet fremhævet, at et bedre samarbejde mellem revisorstanden og banker i form af udarbejdelse af standardiserede oplysninger til bankernes brug, som f.eks. nøgletal, vil være en stor hjælp for bankerne i kreditvurderingen. Det blev dog ikke forklaret yderligere ved interviews, om de ønskede nøgletal udarbejdet af en revisor direkte kunne anvendes i vurderingen til eksempelvis at give karakterer ud fra, eller om de ifølge de implementerede banksystemer alligevel var uanvendelige, da systemet bygger på rådata fra regnskabet. Én banks ønske er her for svag argumentation, men man kunne undersøge sagen nærmere, da det ikke er svært for en revisor at fremstille nogle standardiserede nøgletal, som fremkommer af en bestemt og standardiseret formel.

4.3 Revisors bidrag/rolle i kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Alle bankerne var glade for at have revisor med i processen. De fleste mener, at revisor i den *forberedende/indledende vurderingsfase* kun sparer bankerne tid, da kunden ikke skal sendes hjem for at rette i budgetforudsætningerne, og samtidig sørger revisor for, at kunden har været igennem de nødvendige overvejelser i forbindelse med kreditoptagelsen. Her må man konkludere, at revisors rådgivning har pengeinstitutter rigtig meget glæde af.

I den anden vurderingsfase, hvor der ses på de *virksomhedsrelaterede faktorer*, anvender bankerne de reviderede regnskaber. Kravet om et revideret regnskab hos bestående kunder i banken, begrundes af pengeinstitutter med, at nogle virksomhedsledere ikke kan finde ud af at opstille et regnskab, og samtidig ved banken ikke, hvor troværdigt regnskabet er. Begrundelse for de valgte regnskabsprincipper kan kun meget få gange findes i tilstrækkelig grad. Virksomhedsejere har generelt svært ved

at forklare ændringer og sammenhænge i regnskabet, hvorfor revisors hjælp til dette er noget, bankerne er glade for. Derudover kan bankerne ikke altid opdage regnskabsmanipulationer (f.eks. forkert periodisering mm.), mens tilstedeværelse af aktiver, som er en del af bankernes sikkerhed, har bankerne ingen chance for at efterprøve. Her er det revisors kontrol, bankerne har glæde af og samtidig stoler på.

Ifølge Finn Sørensen⁵⁹ kan revisors tætte kontakt til kunden være farlig, da det både rejser spørgsmål om inhabilitet/uafhængighed hos revisor og om troværdighed af regnskabet. Den gennemførte empiriske undersøgelse viser, at mindretallet af bankerne har samme holdning som Finn Sørensen, hvorimod andre banker mener, at det er svært at bevise, at revisor ikke udførte sit job godt nok. Nogle mener, at de er nødt til at stole på revisor, ellers kan de på sigt ikke drive deres forretning. Synspunktet bekræfter, at det er tillid, bankerne bygger deres forretninger på, da denne giver bankerne større råderum til at agere og tage beslutninger. Derudover er det revisors kompetencer, uafhængighed og objektivitet, som kreditgiverne tildeler stor vægt, ellers blev de nok nødt til at finde en anden løsning til at tjekke regnskabernes troværdighed på, end at stole på revisors påtegning.

Revisors tætte kontakt med kunden er ikke det eneste, der kan svække pengeinstitutternes tillid til revisors leverancer. Det kan skandalerne (f.eks. Enron, Nordisk Fjer) også gøre, da der efterfølgende kommer stramninger af kontrollen af revisors produkter⁶⁰. Selv om man kan tro, at skandalesager vil være en god grund til bankernes svækkende tillid til revisorer, tager bankerne det med ro. De gennemførte interviews viser, at bankerne mener, at alle kan begå fejl. Denne slutning er overraskende nok i strid med den teoretiske påstand om, at tillid til revisor er meget skrøbelig overfor skandaler samt overfor de ændringer i kontrolforanstaltninger af revisorstanden, hvis formål har været at styrke den svækkede tillid til revisorhvervet⁶⁰. Det kan godt være, at skandalerne svækker aktørernes tiltro til revisors hverv, men det må være andre aktører end pengeinstitutter, da den interviewbaserede undersøgelse viser, at dette ikke er tilfældet.

Skandaler eller ej, ”for tæt kontakt eller ej” er pengeinstitutter mest ”følsomme over”, at revisor leverer noget sjusk i stedet for kvalitet, eller hvis der konstateres upartisk adfærd fra revisors side. I dette tilfælde bliver kunden bedt om revisorskift. Dette er helt i overensstemmelse med den teoreti-

⁵⁹ Sørensen, Finn C., 1980

⁶⁰ ”Dygtighed gør det ikke alene” af økonomi- og erhvervsminister Bendt Bendtsen, 2003

ske påstand om tilliden og vigtigheden af revisors uafhængighed, objektivitet samt kompetencer. Får bankernes kunder for lidt og for utilfredsstillende rådgivning fra revisor, risikerer revisor at blive skiftet ud, da bankerne, som det viser sig, har stor magt, når de ”rådgiver” deres kunder om at finde en bedre revisor.

Selv om den tætte kontakt mellem revisor og kunden både i teorien og i praksis sætter spørgsmålstegn ved revisors habilitet, mener de fleste banker, at kontakten mellem parterne er til gavn for kunden, banken og revisor. Spar Nord og Sydbank København mener, at en god revisor oplyser banken om uoverensstemmelser i regnskabet eller gør banken opmærksom på nogle vigtige ting i regnskabet⁶¹. Som Forstædernes Bank København siger, skal banker og revisorer se sig selv som samarbejdspartnere og ikke som konkurrenter, da alle i sidste ende vinder, når det går kunden godt. Konklusionen er magen til den, som de engelske pengeinstitutter og revisorer kom frem til, hvilket fører til eftertanke om nødvendighed af et øget samarbejde mellem parterne.

⁶¹ Interview med Sydbank København

Kapitel 5 - Konklusion

Formålet med dette kapitel er at besvare afhandlingens problemformulering.

5.1 Konklusion

Afhandlingens emne *”Revisors rolle i kreditvurderingen ved långivning til klasse B-virksomheder”* lagde op til at undersøge, hvorvidt revisorstanden afdækker pengeinstitutternes behov ved kreditvurderingen af klasse B-virksomheder. Afklaringen af dette problemfelt skulle vise, hvor vigtige revisors leverancer er for pengeinstitutters kreditvurdering, samt hvad revisorstanden kan gøre bedre for at modstå den teoretiske trussel mod standens overlevelse på sigt, hvis der ikke er nok efterspørgsel efter revisors produkter. Dette mandede ud i følgende problemformulering:

”I hvilket omfang afdækker revisor pengeinstitutternes informationsbehov ved kreditvurderingen af klasse B-virksomheder?”

Problemformuleringen blev opstillet i fire underspørgsmål:

1. Hvordan ser pengeinstitutternes kreditvurdering af klasse B virksomheder ud?
2. Hvad leverer revisor i forbindelse med kreditgivningen til klasse B virksomheder?
3. Hvad efterspørger pengeinstitutter i realiteten, og hvad har de brug for af revisors leverancer ved kreditgivning/kreditvurdering til klasse B virksomheder?
4. I hvilket omfang anvender pengeinstitutterne revisors leverancer i forbindelse med kreditgivning til klasse B virksomheder?

Disse spørgsmål blev ved hjælp af teorier om kreditvurderingen, klasse B-virksomheder, revisionen m.f. forklaret, hvorefter disse blev omdannet i en række hypoteser. Hypoteserne blev afprøvet ved hjælp af den delvisstrukturerede interview-metode af 9 pengeinstitutter. Dette var med til at danne et praktisk billede af kreditvurderingen, samt hvordan bankerne opfatter revisor og hans leverancer ved kreditvurderingen af mindre klienter. På denne baggrund bliver problemformuleringens fire underspørgsmål i det følgende besvaret.

5.1.1 Kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Omfanget af pengeinstitutternes kreditvurdering er diskuteret i litteraturen. Nogle fagfolk mener, at processen er alt for tidskrævende, og man baserer i stedet vurderingen på erfaringer, branchekend-

skab og kundefremtoning, mens andre mener, at kreditvurderingsprocessen består af vurdering af både de finansielle, de økonomiske og de personlige karakteristika. Den foretagne undersøgelse bekræfter den teoretiske påstand om, at kreditvurderingen er en omfattende og tidskrævende proces.

Bankerne gør brug af både de engagementsrelaterede og de virksomhedsrelaterede faktorer i kreditvurderingen. De finansielle faktorer, som direkte påvirkes af konjunkturudsving, vejer tungest ved vurderingen af de virksomhedsrelaterede faktorer. Det er ved vurderingen af de finansielle faktorer, bankerne anvender de reviderede regnskaber, hvor de henter rådata til fremstillingen af en række nøgletal. Nøgletal sammen med de økonomiske og de personlige faktorer er med til at give virksomhederne karakter. Denne kreditvurderingsmodel er ifølge den foretagne undersøgelse ret udbredt i Danmark.

Den foretagne danske undersøgelse viser også, at selv om de finansielle karakteristika, som korrelerer med konjunkturudsving, vejer tungest, ses der meget på de personlige karakteristika hos virksomhedslederen, som har indflydelse på, om virksomheden på sigt kan overleve. Det skaber tillid hos bankerne til virksomheden. Denne blandede metode (finansiell og relationsbaseret) er ifølge de udenlandske undersøgelser ret udbredt blandt lande med en stærk finansiel sektor.

5.1.2 Revisors leverancer i forbindelse med kreditvurderingen af klasse B-virksomheder

Revisors leverance indeholder to hovedydelse: erklæring og rådgivning.

Erklæringen kræver pengeinstitutter ved at stille et krav om et revideret regnskab. Revision er et krav fra pengeinstitutternes side, både fordi reglerne i bogføringslov og i årsregnskabslov er ret komplekse, kræver indsigt i begrebsapparatet, og fordi kreditgiverne ikke kan stole på de oplysninger, virksomhedsledelsen kommer med, bl.a. grundet den manglende funktionsadskillelse og sammenfald mellem virksomhedsejer og ledelsen. Revisor er her den uafhængige, kompetente og objektive part, der tilskriver regnskabet troværdighed. Krav om revision kan næppe fraviges, når man skal låne likviditet, på trods af, at regnskabslovgivere har prøvet at spare de mindre B-virksomheder for den udgift, som revision af regnskabet resulterer i. Revision tilføjer regnskabet større troværdighed, hvilket er med til at øge tillid mellem kreditgiverne og kredittagerne.

Den interviewbaserede undersøgelse viste, at pengeinstitutter gerne ser mere rådgivning fra revisor til deres kunder. Dette viser sig, at spare pengeinstitutterne for en række ressourcer, selv om bankerne ikke selv udtaler sig om denne fordel og derimod indirekte påpeger, at det kun er positivt, at en ny kunde har været forbi en revisor og sammen med ham fik opstillet likviditetsbehovet. I modsatte tilfælde sender bankerne ofte deres kunder hjem for at rette i budgetforudsætningerne.

Bankerne er også glade, når revisor deltager i møder med kunden, da kunden ofte mangler kompetencer til at forklare ændringerne i regnskabsresultater. Udfordringen bliver endnu større, når en kunde af banken bliver bedt om at argumentere for ændring i regnskabspraksis. Så her er det entydigt, at revisors rolle er at være en sparringspartner for kunden samt den kompetente part, der kan give forklaringer på de regnskabsmæssige problemstillinger. Et godt samarbejde mellem revisor og kunden, som forudsiger, at revisor er kundens rådgiver, er i pengeinstitutters øjne med til at skelne en dårlig revisor fra en god revisor. Bedre samarbejde mellem revisor og bank er ikke lige så højt på prioriteringslisten som i eksempelvis i England, men en række pengeinstitutter mener, at det kun kan gavne deres kunder, da den interesse, parterne har i at hjælpe kunderne, er sammenfaldende.

Revisor leverer udover erklæring og rådgivning en række andre ydelser. Undersøgelsen viste, at bankerne kender godt til revisionspåtegning og revisionsprotokollat. Bankerne er til gengæld ikke bekendt med ledelsesberetningen, der udarbejdes af virksomhedsledelse, og som tjekkes for konsistens af revisor. Kendskab til supplerende oplysninger kendes kun af få banker. Det fører til konklusionen om, at revisorstanden bedre bør kommunikere om revisors produkter.

5.1.3 Hvad pengeinstitutter i virkeligheden efterspørger af revisors leverancer

Et revideret regnskab er et krav fra kreditgiverens side, men samtidig er regnskabet mangelfuldt, når man taler om, at det skal tilgodese regnskabsbrugernes interesse og oplysningsbehov. For det første er regnskabet bagudrettet, mens kreditvurderingen omvendt er fremadrettet. For det andet mangler årsregnskabet for B-virksomheder både nøgletal og forklaringer på ændringer i en række forhold og bl.a. i ændringer i tal, som kreditgiverne savner meget. Regnskabet bruges derfor af kreditgiverne som et sammenligningsgrundlag (udvikling i forhold til året før) samt til at sammenholde de fremadrettede budgetforudsætninger og perioderegnskaber med. Nye kunder har hos flere banker en meget lille chance for lånebevillingen, hvis de ikke har været hos en revisor, inden de kom i banken.

Det er svært for pengeinstitutter at anvende regnskaber direkte til vurderingen, da de eksempelvis ofte er nødt til at forholde sig anderledes til værdiansættelsen af aktiver. Dette skyldes den risiko, pengeinstitutterne har. Bankerne mener derfor, at samarbejdet mellem dem og revisor ikke skal være alt for tæt, forstået på den måde, at hver part skal respektere den andens arbejde, og hvis bankerne er uenige med revisor i aktivets værdi, skal revisor respektere deres vurdering.

Udover de reviderede regnskaber, som anvendes til produktion af nøgletal, gør bankerne gerne brug af revisionspåtegningen og revisionsprotokollater. Revisionspåtegning med eksempelvis forbehold påvirker bankernes kreditvurdering af B-virksomheder, således at bankerne vil stille kunden flere spørgsmål af forklarende karakter. Revisionsprotokollat er ifølge banker et godt supplement til de hårde data i regnskabet, men det er ikke altid bankerne får det udleveret. Nogle banker opfatter det som et negativt tegn fra kundernes side, hvilket igen vil betyde en mere ”kritisk” kreditvurdering af virksomheden.

De reviderede regnskaber kan for det meste aldrig stå alene. Regnskaberne er bagudrettede og bankerne supplerer dem derfor med budgetter, likviditetsbudgetter og nogle gange med debitorliste mm. Et revideret budget er hos flere banker en forudsætning for indgåelse af et engagement med en iværksætter-kunde, hvor bankerne på forhånd ikke har nogen historik vedrørende vedkommende.

De fleste banker er glade, når revisor udover erklæringen og andre materialer leverer deres kunder god rådgivning. Det letter bankernes kreditvurdering og sparer ressourcer.

5.1.4 I hvilket omfang bankerne anvender revisors leverancer i forbindelse med kreditvurdering af klasse B-virksomheder

Revisors rolle i processen er alt i alt ikke uden betydning. Revisor er leverandør af både de reviderede regnskaber, som er et påkrav fra bankernes side, budgetter, likviditetsbudgetter m.m. og kundens rådgiver, hvilket værdsættes meget af de fleste banker. Revisor sparer bankerne tid og øger tilliden til kundens materialer. Tillid mellem pengeinstitutter og kunder er vigtig, da den er helt afgørende for vurderingsprocessen, sparer tid ved bankernes løbende opdatering af kundekartoteker, og er et gode, kunden nogle gange kan få glæde af.

Disse slutninger føre til besvarelsen af problemformuleringen, og det entydige svar er, at revisor allerede på nuværende tidspunkt spiller en stor rolle i kreditvurderingen, da han via erklæringsopgaver og rådgivning er med til at skabe tillid mellem bankerne og kunden.

5.2 anbefalinger

På baggrund af afhandlingens konklusioner kan man forstille sig, at revisorstanden og pengeinstitutter overvejer følgende forlag, for at samarbejdet mellem parterne forbedres:

1. Bedre samarbejde og kommunikation på tværs af brancherne

Det blev på baggrund af den foretagne interviewbaserede undersøgelse konstateret, at bankerne ikke kender til alle de materialer, revisor producerer, hvilket betyder, at bankerne kun i mindre omfang bruger revisors hjælp i kreditvurderingen. Det anbefales derfor at begge brancher får et bedre samarbejde, hvilket kan give bankerne bedre forståelse for revisors produkter i forhold til kreditvurderingsprocessen.

2. De reviderede regnskaber skal bedst muligt varetage bankernes interesser

Det vil kun være til gavn for alle tre parter, hvis bankers og revisorerers samarbejde forbedres, således at revisor udarbejder et regnskab, der er tættest på at afdække bankernes interesser, dvs. at værdiansættelsen af aktiver og den anvendte regnskabspraksis i det hele taget kommer til at være så tæt på det behov, som bankerne har.

Produktion af nøgletal samt forklaringer i ændringer af tal fra revisorstanden kan også overvejes at indgå som en del af revisors leverancer, når revisors klient skal ind til banken for at kreditansøge.

3. Revisors engagement i samarbejde med banker skal synliggøres

Opdateringer på områder, der er relevante for kreditvurderingen (f.eks. regnskabsmæssige og skattemæssige ændringer) samt disses betydning i forhold til kreditvurderingen af klasse B-virksomheder kan indgå som en ekstra ydelse fra revisorstandens side til pengeinstitutter, hvilket vil signalere revisors engagement i samarbejde med pengeinstitutter. Revisors produkter vil på denne måde sælges bedre, hvilket vil gøre parternes samarbejde mere nyttigt og værdifuldt.

4. Pengeinstitutter skal bedre formidle deres behov i forbindelse med revisors produkter

Samarbejdet mellem brancherne er til gavn for alle, og derfor kan pengeinstitutter få mere gavn af samarbejde med revisorer, hvis de er mere åbne ved møder, hvor revisor er til stede, signalerer sine behov og forventninger, da det hjælper revisor til at forstå, hvad der skal til for både at hjælpe klienten og banken. Siger bankerne intet, har revisor ingen chance for at gætte sig til, hvad der skal forbedres, og derfor står en bedre dialog mellem de professionelle parter højt på prioriteringslisten.

5.3 Refleksion

Dette afsnit har til formål at se tilbage på afhandlingens skriveproces og konklusionen.

Det er naturligt at se på den anvendte metode til besvarelse af problemformuleringen. Undersøgelsesmetoden var bygget på en delvis struktureret interview-metode, hvis formål var at få pengeinstitutter til at give et generelt billede af kreditvurderingen. Det blev bl.a. gjort ved ikke at anvende ”Hvorfor”-spørgsmål i undersøgelsen, men derimod ”Hvordan” og ”Hvad”. Det, som den anvendte interview-metode ikke kunne minimere risiko for, var, hvor pålideligt det fortalte var i forhold til virkeligheden. En ting er, hvordan bankernes nedskrevne politikker omkring kreditgivning er, og som blev fortalt ved interviews, den anden ting er, når de enkelte kunder i virkeligheden bliver vurderet.

Selv om jeg ud af interview-undersøgelserne fik et godt billede af kreditvurderingen, som blev bygget på 9 respondenters svar, kan man alligevel stille spørgsmålstejn ved, om det overhovedet var de rigtige personer, der blev spurgt, og om der var nok respondenter til at drage konklusioner på baggrund af. Hvad angår det første spørgsmål, så var der i kontakt-fasen til bankerne forsøgt at få lavet interviews både med filialchefer og med deres underordnede. Det lykkedes ikke. Det eneste tilfælde, hvor der var en filialchef for erhvervskunderådgivning, der gerne ville interviewes, var Spar Nord København og Sparekassen Sjælland, men der var ikke mulighed for at interviewe deres underordnede. Man må sige, at hans billede af vurderingen ikke afveg fra de andre bankers erhvervsrådgiveres. Det virkede, som om politikken i banken var skrevet ned, og den skulle blive fulgt. Det var også derfor den, som i alle interviews blev fortalt. Jeg blev flere gange og af flere pengeinstitutter henvist til bankernes erhvervscenter, som vurderede større sager (beløbsmæssigt), hvor filialchefen enten ikke havde beføjelsen til selv at bevilge lånet, eller hvor man syntes, at kreditvurderingen var ret kompliceret, og derfor var det nødvendigt at få en vurdering fra ”hovedkontoret”. Jeg så ikke

denne henvisning særlig relevant for afhandlingen, da de fleste sager vedrørende kreditvurdering af klasse B-virksomheder, bliver foretaget lokalt.

Med hensyn til spørgsmålet angående antal respondenter synes det, at de 9 respondentes besvarelser danner god baggrund for situationsbilledet af kreditvurderingen. Efter ca. 5 interviews kunne man konkludere, at det, som respondenterne fortalte, var en generel politik i banken, som kun i små detaljer afveg fra andre bankers. Der blev alligevel foretaget yderligere 4 interviews for at bekræfte denne slutning, og resultaterne viste sig at være de samme som i de 5 foregående interviews.

Når man ser på, hvad man kan bruge resultaterne af afhandlingen til, så er det, udover at afhandlingen gerne skulle hjælpe både banker og revisorer til at forstå hinandens leverancer og få øje på problemstillingen mht. manglende kommunikation mellem parter og revisors faktiske leverancers betydning i kreditvurderingen af mindre kunder, at konkludere, at banker slet ikke er interesseret i et review som et substitut for revision. Den verserende debat i medierne omkring ønske om at lempe administrationsbyrde for de helt små B-virksomheder, understøttes slet ikke af bankerne. De har brug for sikkerhed og dermed tillid til regnskabstallene, og den eneste tilstrækkelige kontrol, bankerne accepterer, er revisionen og ikke den lempede udgave af den – et review.

Der blev i afhandlingen rejst perspektivet mht. trussel mod revisorstandens overlevelse. Afhandlingens konklusion peger i retning af, at risikoen for svag efterspørgsel af revisors ydelser fra bankernes side kan være truende for standens langsigtede overlevelse. Konklusionen viser nemlig, at bankernes efterspørgsel af revisionsydelsen slet ikke bliver påvirket af muligheden for fravalg af revisionen af helt små virksomheder, da det stadig vil være et påkrav fra bankernes side. Hvad angår den anden side af revisors leverance, rådgivningen, så peger den empiriske undersøgelse på, at flere banker gerne ser mere rådgivning fra revisors side til deres kunder. Dette ønske kan dog ikke stå alene, da det i sidste ende er kunderne, der kommer til at betale for denne mer-ydelse. Her kan man kun anbefale et bedre samarbejde mellem banker og revisorer, som sammen kan fremhæve nødvendigheden af større rådgivning fra revisors side, som hjælper kunden til at få lånet hjem.

Litteraturliste

1. Kreditlitteratur

- Andersen, Lars (1987) ”Artikelsamling i kreditvurdering”, Institut for Finansiering, Handelshøjskolen i København
- Børsen, 27/11-2008 ”Massiv kritik af ny selskabslov”
- Børsen, 28/11 2008 ”Regnskabsregler får krisen til at eskalere”,
- Dansk Revision ”Kreditvurdering i pengeinstitutterne, behov for bedre information til kunder”,
<http://www.danskrevision.dk/>
- Elling, Jens O. (2007) ”Årsrapporten – teori og regulering”, Gjellerup, 1. udgave, 5.oplag 2007
- Erhvervsfremme Styrelsen (2000) ”Bankers relationer til iværksætterkvinder”
<http://www.ebst.dk/publikationer/rapporter/bankers.dk/kap02.html>
- Finanstilsynet (2006) Vejledning for pengeinstitutter i henhold til § 71, stk. 1, nr. 1-8, i lov om finansiel virksomhed
<http://195.184.36.35/Lov.aspx?ItemId=5F534E48-5903-432B-A6CB-7705E279D28B#>
- Hansen, Søren Friis & Hansen, Jesper Lau (2009) ”Selskabsformen er den rigtige medicin”, Børsen, 19/1-2009
- Haraldsen, Mirjam M. & Horsdal, Sjúrdur & Pedersen, Henrik P. (1992) ”Kreditvurdering i pengeinstitutter, en behandling af de elementer, der indgår i en generelt fyldestgørende kredit-vurdering af enkelte erhvervskunde i pengeinstituttet”, Hovedopgave af, Handelshøjskolen i København.
- IAPS “International Auditing Practice Statement 1005”, The

- special considerations in the audit of small entities
http://www.paab.co.za/documents/doc_00296.pdf
- Jakobsen, Eskild & Steffensen, Henrik (2009) ”Årelangt behov for ny selskabslov”, Børsen, 19/1-2009,
- Love og bekendtgørelser Bekendtgørelse af lov om finansiel virksomhed, LBK 897 af 04/09/2008
- New Insight (2004) ”Flere og bedre virksomheder ejet af etniske minoriteter i København”
<http://www3.kk.dk/FaktaOmKommunen/Publikationer/OgRapporter/Rapporter/~media/publikationer/Voksenuddannelse/Publikation/flere%20etniske%20virksomheder.pdf.ashx>
- Rasmussen Høj, Preben (2008) ”Ny selskabsret på vej”, Af administrerende direktør i FRR, Preben Rasmussen Høj
<http://www.frr.dk/ServiceMenu/Om%20FRR/Nyheder/Nyheder%202008/Ny%20selskabsret%20paa%20vej.aspx>
- Stausgaard-Petersen, Carsten (1995) ”Opgave nr. 60, opstilling af en model for pengeinstituts kreditvurdering af virksomheder i byggebranchen”, Hovedopgave, Handelshøjskole i København
- Steen Sørensen (2003) ”Kreditvurdering”, materialesamling, Forlaget Samfundslitteratur
- Sørensen, Finn C. (1980) ”Regnskabsanalyse og kreditvurdering”, 2. oplag, 1980, Schultz Forlag
- Sørensen, Finn C. (1978) ”Artikel om kreditvurdering og regnskabsanalyse”, 1978, Handelshøjskolen i København, Institut for fi-

	nansiering
Teinbøl, Lars M. (1996)	”Pengeinstitutters kreditvurdering af små og mellemstore erhvervsvirksomheder”, hovedopgave ved Cand. Merc. Studiet
Tjerrild, Kim & Stubtoft, Brian (1991)	”Kreditanalyse m.v. ved kreditgivning”, Hovedopgave på cand.merc.aud. studiet i København
Udenrigsministeriet (2003)	”Kreditpolitik og inkasso – Italien, en praktisk guide i kreditsalg, kreditvurdering, sikring og inkasso i Italien”, Danmarks Eksportråd, Rapport marts 2003.
Volker Bruns (2004)	“Who receives bank loans? A study of lending officers’ assessment of loans to growing small and medium-sized enterprises”, Jönköping International Business School
2. Klasse B-virksomheder	
Brøndum, Rikke og Sand, Annette (2008)	"Masser af fejl i ureviderede regnskaber", Erhvervsbladet, 9. juni 2008, Erhvervsbladet http://www.erhvervsbladet.dk/article/20080609/news02/706080010/
Delfs, Michael & Pedersen, Mette Harboe (2005)	”Bør revisionspligten lempes for regnskabsklasse B virksomheder i Danmark?”, kandidatafhandling, Handelshøjskolen i København
Erhvervs- og Selskabsstyrelse (1999)	Bogføringsvejledning, http://www.eogs.dk/graphics/_ny%20eogs/Love%20og%20Regler/Regnskaber/Bogfoering/bogfoer.pdf
Erhvervs- og Selskabsstyrelsen (2005)	Rapport om revisionspligten for B-virksomheder (små selskaber) http://www.fsr.dk/41256B0500435720/no/01001925/\$

[File/Rapport.pdf](#)

- Erhvervs- og Selskabsstyrelse (2008) ”Fravalg af revision”, 11. juli 2008
<http://www.eogs.dk/sw38811.asp>
- ErhvervsBladet (2007) ”Mindre selskaber holder fast i deres revisorer”, ErhvervsBladet.dk, den 31. juli 2007
www.erhvervsbladet.dk/article/20070731/news01/107310163/
- Erhvervs- og Selskabsstyrelsen ”Revisionspligt for mindre virksomheder, ÅRL §135 – en vurdering af loven”, kandidatafhandling, Handelshøjskolen i København
- Elling, Jens O. (2002) ”Revisionspligt for mindre selskaber – konsekvenserne ved ophævelse eller lempelse af revisionspligten”, Kandidatafhandling, Handelshøjskolen i København
- KPMG (2007) ”Indsigt i årsregnskabsloven, KPMG’s praktiske guide til forståelse af loven”
- Love og bekendtgørelser Bogføringslov, LBK nr 648 af 15/06 2006
<http://eogs-lw.lovportaler.dk/ShowBaseDoc.aspx?schultzlink=lov19981006>
- Mehlsen, Camilla & Nielsen, Jakob Alkier (2004) ”Bortfald af revisionspligt RS 2405 – et alternativ til revision målrettet til mindre virksomheder”, kandidatafhandling, Handelshøjskolen i København
- R&R nr. 6 (2006) ”Reduktion af revisionspligten”

3. Revisors leverancer og rolle

- Advokatrådet (2002) “Consultative Paper on Statutory Auditors’ Independence in the EU – A set of Fundamental Principles”

- www.advokatnet.dk/Admin/Public/DWSDownload.aspx?File=Files%2FFiler%2FOm+revisors+uafhaengighed.pdf
- Andersen, J. & Bærentsen, Jørgen Peter mf., (2001) "Revision – koncept og teori", 2.udgave, 2.oplag, 2001, Forlaget Thomson
- Bendtsen, Bendt (2003) "Dygtighed gør det ikke alene" Økonomi- og erhvervsministeriet,
<http://www.oem.dk/sw10250.asp?usepf=true>
- Elskjær-Larsen, J.K. (2002) "Det handler om tillid", Samfundslitteratur, 2001
- FSR (2007) "Troværdighed til revision", Forlag Thomson
- FSR (2007) "Professions etik for revisorer", Kjeld Chr. Bøg & Lars Kiertzner
- FSR (2006/07) "Ny revisionspåtegning fra årsskifte 2006/07" – RS 700 (ajourført) og 701, FSR's følgebrev
www.fsr.dk
- FSR (2007/08) Revisionsstandarder, revisionsvejledninger, revisionsudtalelser, Revision 2007/08, FSR
- FSR (2008) "Orientering om ny revisorlov", vedtaget den 3. juni 2008
[http://www.fsr.dk/41256B0500435720/no/01002655/\\$Fi-le/Orientering%20til%20medlemmerne%20om%20revisorlov-2.pdf](http://www.fsr.dk/41256B0500435720/no/01002655/$Fi-le/Orientering%20til%20medlemmerne%20om%20revisorlov-2.pdf)
- Iversen, Annemette Nøhr (1993) "Revisors tillidsproblem", Kandidatafhandling, Handelshøjskolen i København
- Keirtzner, Lars (2008) "Ny revisionsstandardisering – en empirisk undersøgelse"

- gelse af effekten på danske revisorers holdninger til habilitet”
<http://www.business.aau.dk/wp/08-09.pdf>
- Larsen, Kim Mohr & Petersen, Mette Berger (1996) ”Forventningskløften i Danmark set i relation til revisorspåtegning på reviderede regnskaber”, kandidatafhandling, Handelshøjskolen i København
- Luhmann, N. (1989) ”Tillid – en mekanisme til reduktion af social kompleksitet”, Hans Reitzels Forlag
- Luhmann, N. (1989) ”Revision i agentteoretisk belysning, materialesamling i revision” 2007-1, Cand.merc.aud.
- Larsen, Rolf Elm, (2007) ”Tillidsbaseret rådgivning”, Christian Ejlers Forlag
- Maister, Green, Galford, (2004) ”Revision og revisorer”, artikel ”Revisionsfirmaets rådgivning og assistance”
- Ugebrev nr.38 (2007, november) ”Ny international kritik af revisorers dobbeltrolle”
<http://www.ugebrev.dk/ShowArticle.asp?ArticleID=472&ac=21>
- Warming-Rasmussen, Bent (1990) ”Tillidsforholdet og forventningskløften mellem brugerne af revisionsydelsen og den statsautoriserede revisor”, Licentiatafhandling, Handelshøjskolen i København

4. Metodelitteratur

- Andersen, Ib (2006) ”Den skinbarlige virkelighed”, 3. udgave, Samfundslitteratur
- Ankersborg, Vibeke (2007) ”Kildekritik i et samfundsvidenskabeligt perspektiv”, Samfundslitteratur
- Darmer, P. & Freytag, P.V. (1996) ”Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik”, Sam-

fundslitteratur

Knudsen, C. (1997)

“Økonomisk metodologi”, Bind 2

Laursen, Martin Holmgaard (2004)

”Den tredelte model - om abduktiv, induktiv og deduktiv undervisning og læring”

http://www.abduktiv.dk/index.php?Artikler:Den_tredelte_model

Rienecker, L. & Jørgensen, P.S. (2005)

”Den gode opgave”, Samfundslitteratur

Steiner Kvale (1997)

”Interview”, Hans Reizels forlag, 1, udgave, 15. oplæg

5. Udenlandske Undersøgelser

Baas, Timo & Schrooten, Mechthild (2006)

“Relationship Banking and SMEs: A Theoretical Analysis, Small Business Economics”

Barre, Xavier (2005)

“Problems of SME Financing in Russia, Russian-European Centre for Economic Policy (RECEP)”, Moskva

Bebczuk, Ricardo N. (2004)

“What Determines the Access to Credit by SMEs in Argentina?”, Departamento de Economía, Universidad Nacional de La Plata, Argentina

Berger, Allen N. (2002)

“Small Business Credit Availability and Relationship in Lending: The Importance of Bank Organisational Structure”, Economic Journal

Berger, Allen N. & Udell, Gregory F. (2006)

“A More Complete Conceptual Framework for SME Finance”

Berry, Aidan & Grant, Paul & Jarvis, Robin (2004)

“European Bank Lending to the UK SME Sector: An investigation of Approaches Adopted”, International Small Business Journal

Bratkowski, A. & Grosfeld, I. &

“Investment and Finance in De Novo Private Firms:

- Rostowski, J. (1999) "Emperical Results from the Czech Republic, Hungary and Poland"
- Chaston, Ian (2007) "Banker/Accountant Inter-relationship Management and Financial Advice Provision in the UK SME Sector", The Management Centre, Plymouth Business School
- Degryse, Hans & Cayseele, Patrick Van (2000) "Relationship Lending Within a Bank-Based System: Evidence From European Small Business Data", Discussion Paper
- Goméz-Guillamón, A. D. (2003) "The Usefulness of the Audit Report in Investment and Financing Decisions, Department of Accounting and Finance", Polytechnic University of Cartagena, Spain
- Hartarska, Valentina (2001) "Investments and Property Rights in Russia: Evidence from Small Firms in Samara". Presented at the annual meeting of American Agricultural Economics Association in Chicago, Illinois
<http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/20739/1/sp01ha03.pdf>
- Lehmann, E. & Neuberger, D. (2001) "Do Lending Relationships Matter?" Evidence from Bank Survey Data in Germany
- Ono, Arito (2006) "The Role of Credit Scoring in Small Business Lending", Mizuho Research Institute
- Torre, Augusto de la & Soledad, María & Pería, Martínez & Schmukler, Sergio L. (2008) "Bank Involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending"
<http://www.asbaweb.org/E-News/enews-14/NL-ESPA%C3%91OL/Lecturas/02-De%20la%20Torre-Bancos%20y%20PYMES.pdf>

- Uchida, Hirofumi & Udell, Gregory F. & Watanabe, Wako (2007) “Bank Size and Lending Relationships in Japan”, Journal of The Japanese and International Economics
- Uchida, Hirofumi & Udell, Gregory F. and Yamori, Nobuyoshi (2006) “SME Financing and the Choice of Lending Technology”, RIETI Discussion Paper Series 06-E-025
- Uchida, Hirofumi & Udell, Gregory F. and Yamori, Nobuyoshi (2007) “SME: Financing and the Deployment of Lending Technologies in Japan”

Bilag 1: Anvendte forkortelser

Forkortelser	Forklaringer
FRR	Forening af Registrerede Revisorer
GF	Generalforsamling
RS	Revisionsstandarder
RVL	Revisionsvejledning
SME	Small and Medium Size Entities
ÅRL	Årsregnskabslov

Bilag 2: Byggeklodsmodellen

A	Visse erhvervsdrivende virksomheder	Balancesum Nettoomsætning Antal ansatte	0-7 mio. kr. 0-14 mio.kr. 0-10								
B	Små virksomheder	Balancesum Nettoomsætning Antal ansatte	0-36 mio. kr. 0-72 mio.kr. 0-50								
C	Mellemstore og store virksomheder	Balancesum Nettoomsætning Antal ansatte	<table border="0"> <thead> <tr> <th>Mellemstore</th> <th>Store</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0-143 mio. kr.</td> <td>> 143 mio. kr.</td> </tr> <tr> <td>0-286 mio.kr.</td> <td>> 58 mio.kr.</td> </tr> <tr> <td>50-250</td> <td>> 250</td> </tr> </tbody> </table>	Mellemstore	Store	0-143 mio. kr.	> 143 mio. kr.	0-286 mio.kr.	> 58 mio.kr.	50-250	> 250
Mellemstore	Store										
0-143 mio. kr.	> 143 mio. kr.										
0-286 mio.kr.	> 58 mio.kr.										
50-250	> 250										
D	Børsnoterede virksomheder og statslige aktieselskaber	Alle uanset størrelse									

Kilde: ÅRL (2008)

Bilag 3: Spørgsmål til interview

1. Vil du kort fortale om dig (din faglige baggrund, erfaring, hvor længe har du været ansat i dette pengeinstitut)?
2. Vil du beskrive en typisk kreditvurderingsproces for B-virksomheder?
 - a. Hvilke redskaber gøres der brug af i kreditvurderingsprocessen?
 - i. (Finansielle, økonomiske, personlige?)
 - b. Hvordan kigger I på den finansielle del af vurderingen?
3. Kan du fortale, hvordan en kreditvurderingsproces så ud tidligere (for 5-10 år siden)?
4. Hvad har B-virksomheders størrelse af betydning for processen?
5. Hvad har det af betydning at et budget/regnskab er revideret/udarbejdet af en revisor?
6. Hvordan forholder I jer til revisor i processen?
 - a. Hvilke dokumenter ser I på relateret til revisors arbejde?
 - i. Påtegning (med/uden forbehold), erklæring, revisionsprotokol?
 - b. Forhold dig til udsagn: ”Revisor er klientens huslæge” (det er til revisor man har større tillid, når der er problemer)
7. Hvordan er din kontakt til revisorerne? Møder du revisorer?
8. Hvad har valg af revisor af betydning for kreditvurderingsprocessen (revisor fra et stort og kendt revisionsfirma eller fra et mindre firma)?
9. Kan du forklare/beskrive de forskelle, der findes med at bevilge et lån til B-virksomheder og til større virksomheder?
 - a. Til filial: Hvilke beslutninger I ikke kan tage mht. udlån til B-virksomheder uden hovedkontorets samtykke? (størrelsen af kredit)

10. Til hovedkontoret: Hvad har det af betydning, at B-virksomheder har mulighed for at fravælge revision?
11. Til filial: Hvad gør I, når klienten har fravalgt revision?
12. Hvad har køn samt om man er iværksætter eller en kunde med eksisterende forretning af betydning for kreditvurderingsprocessen?
13. Hvad har skandaler af betydning for jeres vurdering af revisors materialer?

Bilag 4: Interviews

Der blev lavet 9 interviews med følgende banker:

1. Forstædernes Bank, København
2. Sydbank, Kgs. Nytorv 30
3. Forstædernes Bank, Glostrup
4. Sparekasse, Sjælland
5. Sydbank, Glostrup
6. Jyske Bank, København
7. Nordea, Glostrup
8. Spar Nord, Jan Kjær
9. Nordea, København

Interview med Forstædernes Bank, København (filial)

Introduktion

Jeg har beskæftiget mig med erhverv de sidste 15 år, og har været i banken 30 år.

Jeg har handelsskoleeksamen og videreudviklede mig indenfor banken ved at tage skolerne samt videreuddannelse indenfor det område, jeg arbejder i.

Kreditvurdering

Når vi får en klient i banken så hører vi vedkommendes idé og spørger om man har talt med en revisor. Meget tidligt tager vi revisor med på det. Det er spørgsmål om det er en nyetableret eller vel-fungerende virksomhed.

Nyetablerede virksomheder beskæftiger vi os normalt ikke med. Det skal være noget helt specielt og kunden skal have en pose penge med på vejen. Vi ser alt for tit noget, der ikke går godt.

Er det en eksisterende virksomhed, så ser vi på, hvad er det for en type virksomhed, hvad er virksomhedens strategi, handlingsplaner, vision, hvilken branche, de har at gøre med.

Der er ikke som sådan brancher vi ikke vil gå ind i, men der er selvfølgelig nogle konjunkturbrancher, som i øjeblikket fitnesscentre eller ejendomsbranche, som ikke er bankens ønske at gå mest i. Mange af vores kunder får vi henvist fra andre kunder. Og det er klart, at man skylder den kunde, der henviste, at behandle pågældende godt. Det kan godt være, at vi ikke kan hjælpe, men så kan vi give kunden rådgivning/vejledning, hvordan de kommer videre.

Vi ser på virksomhedens historik, organisationsstruktur, hvordan den bliver drevet, ledelsen.

Kreditvurderingen er delt op i det historiemæssige, kreditmæssige og sikkerhedsmæssige. Men det er ikke noget, der kan stå alene. Man låner f.eks. ikke penge kun på baggrund af, at kunden kan af-dække lånet. Vi ser først og fremmest på driften og andre faktorer.

Nu om dage er der fokus på likviditeten.

Hvis kunden kommer med noget uddybende materiale, som man kan se bliver lavet, bearbejdet og behandlet, så skal det være godkendt af revisor til sidst. Hvis det er en lille virksomhed, der ikke har

sin egen økonomifunktion, så er det revisor, der skulle lavet et budget, ellers kan vi ikke bruge det til noget. Et regnskab skal altid være godkendt af revisor.

Ved de kunder, vi typisk har, er det revisor, der har udarbejdet regnskaber.

Regnskabsdelen vægter meget. Det er vigtigt at vide, om kunden har egenkapital eller ikke har det. Selvom regnskaber er historiske, så støtter de budgetter, kunden kommer med. Hvis kunden kommer med et regnskab, som er et halvt år gammel, så kræver vi perioderegnskaber.

Det regnskabsmæssige vægter nok 75%, specielt nu om dage vægter det endnu mere.

Tillid til kunden betyder meget. Har du ikke tillid til kunden, så kan du ikke give kreditten.

Vi laver også søgninger på personerne, om de står nogle steder, om de måske har konkurs foran sig eller de er med i bestyrelser, man ikke ønsker.

Vi ser på deres hjemmeside, laver søgninger på EogS's hjemmeside. Det er simpelthen det grundlæggende, før vi rigtigt går i gang.

Vi har klassificering af kunderne efter overskudsgrad, soliditetsgrad, afdækning af engagement. Så hvis det viser underskud, så kan man slet ikke komme ind til os. Selvfølgelig kigger man på årsager og hvis de er forsvarlige så må man tage det med i kreditvurderingen.

Kendskab til personen og kendskab til, at personen altid har overholdt de aftaler, pågældende var med i, betyder meget.

Så hvis man kender kunden og det sidste år gik skidt, så vil man se på, om pågældende har nogle fornuftige redningsplaner, så kan man forsøge at sikkerhedsafdække det på en eller anden måde.

Kommer der en ny kunde, der vil låne til en voldsom ekspansion og vi ikke kender ham og regnskabet er negativ, så siger vi nej til det. Vi skal ikke bare give kunder kredit, vi skal også sparre med dem.

Størrelsen af virksomhed ift. vurderingen

Størrelse af virksomheden har ingen betydning. Det afhænger af, hvordan tingene hænger sammen. Tidsmæssige forbrug er det samme. Beløbsstørrelsen påvirker heller ikke omfanget af vurderingen. Man skal igennem samme faktorer. Det er kun vores interne processer, forretningsgange vil variere, alt afhængig af, hvor i virksomheden, det skal fremlægges. Men behandlingen er den samme. Omfanget af vurderingen afhænger ikke af om det er en ny eller eksisterende kunde. Det er nemmere, hvis du har historik, den har du liggende på lager. Det sparer ikke tid, du har jo brugt den på et tidspunkt. Vi skal f.eks. i vores kreditvurdering udarbejde en SWOT analyse. Kender du kunden så har du lavet den. Men det er jo et arbejde du har lavet på et eller andet tidspunkt.

Vi revurderer kunderne en gang om året, opdaterer kundekartoteker. Der er det lidt nemmere når du kender kunden. Men der kan også ske meget på et år.

Revisor sparer tid. Får vi nogle ordentlige regnskaber og budgetter så sparer det tid på den måde. Kommer der en kunde fra revisor, så har man allerede lavet et stykke arbejde. Vi ser tit virksomheder, der vil låne nogle penge, men har ikke idé om, det er godt eller skidt, hvad det betyder at betale af på det. Så klart hvis man kommer og siger, at man har været hos en revisor og vi vil købe den maskine og så påvirker det vores indtjening med så meget, så er der tænkt over tingene. På den måde er det nemmere, at revisor er med i billede.

Revisors materialer

Det er godt, at når man skal låne penge, har man været hos revisor og fik sparring mht. om det er en god ide og bearbejdet alle ting. Og så kommer man til os og så kigger vi på det.

Vi kigger på årsregnskaber, budget, likviditetsbudget, debitorliste, som er meget interessant. Revisionsprotokollatet ser vi altid på. Får vi det ikke, er kunden ikke kunde hos os. Det er jo her vi kan se nogle ting, som vi ikke kan se ud af regnskaberne. Specifikationer til årsregnskabet og påtegning. Vi starter med at gennemgå regnskabet på side 1 og til sidste linie. Vi ser også på regnskabsprincipperne.

Revisor er en huslæge

Det er godt, hvis man skal indlede et samarbejde mellem revisor, klienten og banken.

Revisor er nogle gange med til møder. Det er sjældent et krav.

Regnskaber varierer meget fra revisor til revisor. Jeg har også oplevet fejl i regnskaber: samtællingsfejl, beskrivelse af tingene. Man har gamle regnskaber man ikke fik opdateret. Fejl omkring forpligtigelser.

Hvis jeg oplever fejl så kontakter jeg revisor og kunden. Det er ikke sådan at det er samme kundes revisor, der laver fejl gang på gang.

Det er lige meget, om det er statsautoriseret eller registreret revisor, begge laver fejl.

Selv om det er statsautoriseret revisor, der skriver under, så er det ikke altid han ved, hvad der står i regnskabet, da det ikke er ham, der har lavet det.

Størrelsen af revisionsfirma er ikke afgørende for kreditvurderingen. Det er nogle gange rart, at det er en statsautoriseret revisor, der laver det. Men en registreret revisor kan være lige så dygtig.

Hvis man kommer med et regnskab fra Deloitte, så tror man umiddelbart, at det er rigtigt. Men hvis vi har set noget forkert, så har det ingen betydning.

Jeg kan ikke konstatere, at der er flere fejl hos de ukendte revisionsfirmaer. Jeg har set fejl også hos de store.

Et review vs. revision

Fravalg af revision går ikke hos os.

Et review afhænger af, hvor stort engagement, der er tale om. Det afhænger af type virksomhed. Er der varelager så skal der være revision.

Kvinde vs. mænd

Det har ikke nogen betydning. Vi behandler dem ens.

Skandaler

Det betyder ikke noget. Tanken er der. Er vi utilfredse med regnskabet, så beder vi kunden om revisorskift, men det har intet at gøre med skandaler.

Revisorskift kan vi bede om, hvis revisor ikke leverer tingene til tiden, hvis revisor ikke er en god sparringspartner for kunden. Man ser også at kunden har betalt 100.000 kr. og ikke har snakket med revisor på et helt år. Det er jo forkert. Det betyder meget med en god dialog.

Det er vigtigt, at det er revisor, der kommer med gode forslag.

Revisorer er forskellige. Nogle revisorer interesserer sig for kunden. Når den del pludselig forsvinder, fordi man måske har for mange klienter, så synes jeg ikke revisor er den rette. En god dialog med en revisor er vigtig. Har man en aftale om kvartalsvis opfølgning fra revisors side, så kan det ikke være rigtigt, at det er kunden, der skal kontakte revisor.

Anbefalinger til bedre samarbejde

Vi har flere revisionskontorer, vi arbejder sammen med. Vi har fælles kunder, vi kender hinanden. Vi leverer kunder til hinanden.

Kender vi en revisor der fungerer godt, vil vi også anbefale ham næste gang.

Jeg synes, at det er meget godt såvel for banker som for revisor at have godt samarbejde.

Godt samarbejde betyder, at vi nemmere kan komme i kontakt med revisor. Vi får også sparring på den måde. Det er rart. Vi har jo fælles interesser.

Forskelligheder i vurderinger skyldes, at vi ser forskelligt på ting. Revisor kender jo ikke bankens kreditpolitik. Revisor skal kun klare regnskaber, men vi klarer resten, da vi er gode til vores del.

Vurderer vi forskelligt kundens behov, må kunden så henvende sig et andet sted. Min beslutning tages uden at høre på, hvad revisor mener. Jeg er åben for at forklare årsag. Vi må ikke opfatte os som konkurrenter, men vi må respekterer hinandens mening. Har man vurderet det forkert, så må man indlede en dialog og rette på tingene.

Der har været en del gange sådan, at revisor ikke mente, at der ikke skulle være sikkerhed, hvor vi mente, at der skulle være. Hvis virksomheden ikke selv tror på sin virksomhed, hvorfor skal vi det?

Interview med Sydbank, Kgs. Nytorv 30

Introduktion

Har arbejdet i bankverden i 32 år og i Sydbank i de sidste 19 år. Hele den tid har jeg arbejdet med erhvervskunderådgivning. Har været filialdirektør for Lyngby afdeling, men de sidste 12 år har jeg været ansat i Kgs. Nytorv og er stedfortræder for afdeling.

Vores første krav overhovedet til at oprette kunden i banken er:

1. Tegningsudskrift på virksomheden
2. Aktionæroverenskomst
3. Vedtægter på virksomheden
4. Regnskabsbaseret materiale
5. Budget

Det er et fundamentalt krav, ellers vil vi slet ikke bruge tid på det. Når vi har materialer, går vi dem igennem og vurderer meget ud fra specielt budgetterne og likviditetsbudgetter, hvad er virksomhedens behov, og hvad kan vi dække af det af? Vi kigger på virksomhedens bonitet, og om vi overhovedet vil arbejde sammen med vedkommende. Vi kigger også på, om vi kender vedkommende gennem årene, for hvis vi ikke kender vedkommende fra andre sider eller vedkommende har dårlig ry, vil vi ikke have noget med vedkommende at gøre.

Redskaber:

Regnskabet er primært, referencer, om det er en virksomhed, man kender noget til. Men B-virksomheder kender man typisk ikke, så går vi på nettet og kigger på deres hjemmeside og ser, om vi kan bruge noget der af information, er og om der måske ligger nogle referencer. Vi tager ikke kontakt til referencerne, men det er med til at skabe, hvad er det for en type virksomhed. Vi ser på vedkommendes fremtoning og om vedkommende er seriøs, virker reel, tillidsvækkende om vedkommende har forstand på det, vedkommende laver, og så selvfølgelig regnskaber og specielt budgetmateriale.

Kundesegmentet (B-virksomheder) kan være alt fra IT virksomhed, der er i vækst og ryger op under B-virksomheder, det kan være håndværksmester, et reklamebureau.

Vi knækker regnskaber forstået på den måde, at vi ser, om der er sammenhænge mellem det, der står i teksten, og det, der sker i tallene. Vi prøver at kigge på, om afskrivningerne stemmer overens,

fordi revisor skriver, at man vil afskrive. Vi ser på, om de værdiansættelser, man anfører, også er til stede. Hvilke principper man har brugt i værdiansættelse af aktiverne.

Vi har ikke nøgletal på de forskellige grupper af virksomheder, vi går ikke ind og sammenligner, om den enkelte virksomhed ligger over/under branchens. Der er for stor spredning. Der bruger vi af vores egen erfaring, hvor skal denne virksomhed ca. ligge i. Tager man en tøjforretning, så ved du, at deres DG skal ligge på så meget. Hvis man ligger under en ca. DG for branchen så går vi ind og spørger, hvorfor ligger du dårligere end de andre? Er det fordi du har så meget omsætning, at du bevist har lavere DB, eller om der er andet, der spiller ind?

Kreditvurderingsproces for nogle år siden

Enhver kreditvurdering udspringer af bankens politiske holdninger. Vi kan sagtens sige, at en virksomhed for 5-10 år siden fik et nej og for 3 år siden i en vækst periode ville have fået ja. I disse dage er det det stik modsatte, du oplever. Virksomheden, der for 3 år siden fik ja, kan få et nej. Der er meget kreditpolitik ind over det fra ledelsens side. Det er lavkonjunktur og brancheudvikling, der bestemmer kreditgivningspolitikken. Nogle banker har jo valgt og sige, at vi ligger os primært eksponeret mod en bestemt sektor end andre sektorer. I Sydbank laver vi brancheanalyse og siger, at den her branche er mere risikofyldt. Når vi kigger på bankens registrerede kunder i fem brancher, så konstaterer, vi om vi yderligere vil eksponere i andre brancher. Det kan være også modsat, at vi tror på en branche, og da bankens eksponering ligger under snittet, så må vi gerne øge eksponering i den branche.

Tidligere fyldte regnskaber lidt mere, fordi du ikke havde der de samme kategorier og ratingmåder at opdele kunder efter. I dag har du stor opbakning af EDB, og derfor er det ikke kun regnskaber, der spiller ind men også andre faktorer.

Der er forskel, om det er en ny kunde eller en bestående kunde. Ny kunde har vi ikke noget record på. En bestående kunde kan vi lave analyse på, hvorledes kunder passer sine konti. Hvis kunden passer godt på kontoerne, så er det med til at give kunden en højere rating. Hvis kunden har haft god regnskabsudvikling og pludselig får et dårligt år, så vil det dårlige år ikke slå så hårdt igennem som det vel gør, hvis man kommer ude fra gaden.

Processerne er meget omfattende, og vi bruger rigtig mange timer for at kreditvurdere den enkelte kunde. Men hvis det er en, vi har kendskab til, har fulgt nogle transaktioner, der kommer, så kender jeg vedkommende, så ved jeg, hvor jeg har personen henne.

Vi vil ikke tage kunder, der direkte henvender sig fra gaden. Vi stiller først krav om, at de skal stille en række materialer, og når vi har vurderet det og tror på, at der er noget i det, så bruger vi tid på et møde med kunden.

Størrelsen af B-virksomheder

Virksomhedernes størrelse spiller ikke en direkte rolle, men vi skal jo tjene penge, så vi har ikke overskud til at tage de virksomheder, hvor vi ikke kan tjene nok på.

Revisor udarbejder/reviderer regnskab

Det fortæller os, om der bør være en større sammenhæng mellem tallene. Vi forventer, at revisor har stillet en række spørgsmål, som fx er debitorer taget med tilpassende forfaldstid, er kreditorerne betalt til tiden? Så vi bruger måske ikke så meget tid på at sende kunden hjem for at lave det om, men vi sidder med kunden. Revisors materiale er bare en fortolkning af kundens oplysninger, men så diskuterer vi med kunden, hvorfor han tror, at han kan sælge så og så meget. Er betalingsbetingelser afregnet korrekt i budgettet? Vi har selvfølgelig en forventning om, at revisor har stillet disse spørgsmål. Men vi går og spørger, hvad er forudsætningerne for budgettet, og hvor store forventninger. Hvor mange dages betalingsfrist har I lagt ind på debitorer? Hvis du siger, at det er 45 dage, men vores regnskabsanalyse fra sidste år viser, at det er 60 dage, så er der noget, der ikke stemmer overens, så vil vi bede om at få det lavet om. Omvendt hvis man har 30 dages betalingstid, men man har lagt 45 dage, så viser man worst case.

Revisor dokumentation

Vi ser på regnskaber, interne regnskaber. Vi vil ikke nøjes med det officielle regnskab, vi vil se på specifikationerne eller skatteregnskab eller internt regnskab afhængig af, hvad man vil lave. I nogle situationer vil vi bede om at se revisionsprotokolater. Vi beder om at få driftsstatus og likviditetsbudgetter.

Revisor er huslæge

Det er et spørgsmål, om vi ved det. Vi kan ikke se, hvor lang tid vedkommende har været revisor,

medmindre vi går på EogS hjemmeside og tager et udskrift om, hvornår der sidst er skiftet revisor. I nogle situationer er det godt og i nogle ikke så godt. I nogle situationer vil revisor tage nogle ting for givet og kunden kan måske sige til revisor: ”nej, helt ærligt, det lavede vi sidste år, du ved jo godt, det står derude”, ”ja, det ved jeg godt .” Det kan også være, at revisor ikke kommer på et uanmeldt kasseeftersyn. Sådan noget kan godt smutte.

Kontakt til revisor

Vi ved at revisor er dyrt, så forlanger vi det ikke. Det, der afgør det, er om kunden har så stor økonomisk hensigt, at han kan forklare, hvorfor tingene er som de er. Og der er gange hvor kunden siger ”Jeg ved, du stiller en masse spørgsmål, jeg vil tage min revisor med, så kan han forklare”. Hvis kunden ikke kan forklare regnskabsmæssige sammenhænge, vil vi forlange, at revisor eller den økonomiansvarlige eller den, der laver den daglige drift for kunden. Og det kan også være, at det er revisor, der står for bogføring.

Selve revisionsfirmaets størrelse har intet at sige. Men vi ved, at der er nogle revisorer, der er mindre gode, og nogle er bedre. Specielt på B niveau er det lige meget, om det er Deloitte eller andre, der reviderer. Deres interne kontrolprocedurer er ikke nødvendigvis bedre end hos et mindre revisionsfirma. Jeg har set regnskaber fra de tre store, hvor vi simpelthen sagde, at det simpelthen er løgn, at sådan noget kom ud. Det er ren sjusk. Jeg har set et regnskab, hvor man simpelthen lægger 4 tal sammen og laver et forkert resultat, og det fanger man ikke selv, om man sætter en underskrift.

B-virksomheder og de store virksomheder

På de store virksomheder med flere datterselskaber, mellemregninger med flere ting, der sker, vil det tage længere tid at vurdere. Vores krav til materialer for begge typer virksomheder er de samme. Hos de store skal vi have mere styr på de interne mellemværender. Vi skal være sikke på, at værdi af datterselskab fx er korrekt ansat.

Jeg har været på en række regnskabskurser, men hvis jeg føler, at jeg ikke kan analysere et regnskab godt nok, eller engagementet er så stor, at banken forlanger det, så har vi en regnskabsafdeling, som vil analysere det. Det har noget at gøre med størrelsen af lån. Men selvfølgelig kan B-virksomheder også have komplekse regnskaber, så henter vi assistance fra regnskabsafdelingen.

Revision vs. review

Jeg synes dårligt om det. Med revision er vi lidt bedre stillet end ved et review. Der er nogle stikprøver, der ikke bliver lavet ved et review. Et review er typisk bare en opstilling af kundens regnskab. Det er derfor et svagere signal at sende, når man kommer som en ny virksomhed med et review, hvorimod hvis det er revideret, så er der en større grad af sandsynlighed for, at revisor har taget stikprøver og har haft fingrene lidt mere nede i tingene.

Bestående kunder har ikke nødvendigvis brug for en revision. Hvis jeg ved, at kunden har orden i tingene og har de sidste par år revideret regnskabet, og så kommer han og siger, at han i år ikke vil betale for revision men kun for review, er det i orden med mig. Hvis jeg kender kunden og kun fra den gode side, så vil det være i orden, fordi jeg har tillid til kunden. Så kommer hans goodwill ham til gode, og så hæfter han jo selv som personlig kautionist.

Men jeg vil stadigvæk gå regnskabet igennem med kunden og vurdere det.

Samarbejdet med revisorer kan ønskes at blive bedre. Der er nogle kunder, hvor vi er utilfredse med deres revisorer. Så beder vi dem om at skifte revisor, da vi ikke har tillid til revisoren. Så peger jeg på tre revisorer, jeg har tillid til. Det kan være en registreret, en statsaut. revisor og et mellemstort firma. Det er revisorer, jeg kender fra andre gode sager. Det er revisorer, som jeg ved, laver et godt stykke arbejde til en fornuftig pris, hvor jeg har tillid til det, de leverer, også er i orden. Vi sætter pris på, hvis revisor kommer og siger, her har vi et problem, vi skal have banken involveret i, inden vi laver et regnskab, skal vi anlægge den eller den betragtning? Hvor meget skal vi aktivere af udviklingsomkostninger, er vi enige om at vi vil aktivere så meget? Det kan også være en revisor, der også skriver i regnskabet, at der er uoverensstemmelse, eller en, der kommer og siger, at du skal lige vide, at der er de der uoverensstemmelser i regnskabet, at de også siger fra over for klienten, selv om de ved, at de risikerer at miste ham.

Det kan også være en kunde, der kommer til mig og spørger, om jeg kender en revisor, som jeg kan anbefale.

Kvinder versus mænd

I slutningen af 90 blev der lavet en undersøgelse af erhvervsfremmestyrelsen, hvorfor bliver kvindelige iværksættere behandlet anderledes end mandlige? Og det bliver påvist, at der ingen er forskel. E&Y lavede forespørgsel af et panel af erhvervsrådgiver.

Forskellen kan kun ses i indgangsvinklen. Kvinderne er deres egne fjender. De kan ikke lide at låne, de skal lære at låne. Hvis du tager en kvindelige og en mandlige sælger, der skal køre nøjagtigt samme antal kilometer på gaden, så vil kvinden låne penge til den billigste bil, så hun ikke skal låne så meget. Manden vil låne til en bil der er tre gang så dyr, som kvindens, fordi han skal tilbringe så mange timer på landeveje, det er hans kontor, han vil ikke have rygskader osv. Det er indgangsvinklen til at låne, der er forskellige. Så vil jeg selv spørge kvinden, om det er rimeligt at købe den billige bil. Så vil jeg spørge hende, provokere hende til at finde ud af, om det er en bil, der er god nok til hende. Men kvinder har den holdning, at det bare skal være en billig bil, så jeg ikke låner for meget. Men vi går ind og spørger, hvad der er relevant for hendes virksomhed. Set med mine øjne, er jeg lige glad, om jeg låner 100.000 eller 3 gange så meget, fordi hvis jeg tror på deres projekt, er det ikke noget problem. Bankerne behandler dem ikke forskelligt, men vi prøver at sparre med dem og udfordre dem lidt.

Vores tillid til revisorer er i øjeblikket svækket pga. Stein Bagger sagen, men ellers ved vi godt, at de normalt laver et godt stykke arbejde. Men det er dem, der burde have fundet ud af fejl her.

Interview med Forstædernes Bank, Glostrup

Introduktion

Jeg har 10-12 år erfaring med kreditvurdering af erhvervskunder.

I bankverden har jeg 22 års erfaring, hvoraf de første 10 år arbejdede jeg meget internationalt.

Kreditvurdering

Der er 2 ting, der er væsentlige i kreditvurderingsprocessen. Den ene er tal, historik, budgetter. De er relativt nemme at forholde sig til ud fra at systematisere ting og lægge dem ind i noget analyseværktøj. Den del, der er svær, er den objektive del: tror vi på projektet, har vi tillid til at virksomheden er klar til at bakke det op, har vi nogen erfaringer fra andre steder, vi kan trække på? Jeg ligger meget vægt på virksomhedens organisering, virksomhedsledelse, virksomhedsværdier, bestyrelses sammensætning i virksomheden. For mig er det utrolig vigtigt, at du har en professionel bestyrelse. Det gælder også små virksomheder. Det er et skidt tegn, når bestyrelsen er det, vi kalder tantebestyrelse, som består af familiemedlemmer og revisor måske. Der skal være nogle forskelligheder inde, mangfoldighed i bestyrelsen. Det er vigtigt, at man får daglig sparring. Det kan godt være, at du ejer virksomheden, og det er dig, der i sidste ende bestemmer, men det er ikke nødvendigvis dig, der har de bedste input, de bedste idéer. Det er netop det, der er sværere for ejere af små virksomheder at få denne sparring, som de store virksomheder har. Det anbefaler jeg faktisk også de mindre ejere af virksomheder at få eksternt blod ind i virksomheden.

Det kan godt trække ned, hvis virksomheden ikke er moden til at lade sig udfordre af bestyrelsen.

Det ser jeg som et negativt tegn. Vi har ikke rating-system, som hos nogle af de større banker. Det opererer vi ikke endnu hos os, men jeg kender modellen, og jeg ved, at objektive ting, som bestyrelse/ledelse kan være med til at trække ned i sådan en karakterskala.

Jeg kigger på regnskaber, budgetter, forretningsplan. Det vejer 50%. Det er kun tal, men vi vil også have nogle forudsætninger med, på hvilket grundlag man har lavet budget, på hvilket grundlag man har afvigelser. Hvad har man af reaktionsplaner, hvis budgetterne ikke holder? Regnskaber er historik, men det, der retter fremad, er, hvad er det for nogle forudsætninger der ligger til grund for?

Man skal også være forsigtig med, om budgetterne blev lavet for bankens skyld eller for sin egen.

Vi har nogle nøgletal: vi kigger på virksomheds kapitalisering, om ejerkredsen selv har skudt egenfinansiering, på soliditetsgrad, hvor meget de har at brug af sin buffer.

Det er interessant at se på 0-punkts omsætning, dvs. hvor følsom virksomheden er for at miste nogle store kunder. Kan man tåle det?

Vi kigger på worse-case scenarie. Budget er altid lavet af nogle forudsætninger. Nogle virksomheder, ganske få, kommer også med 2-3 budgetter: den realistiske scenarie, bedst- og worse-case.

Villighed til at bakke op betyder meget. Sikkerhed betyder rigtig meget. En af de sikkerheder, vi lægger meget vægt på, er personlig kaution. Det viser noget engagement og viser også, at vi hvis det går skidt, har vi sammenfaldende interesse med virksomhedsejeren, og hvordan det skal rettes op.

Størrelsen af kaution afhænger af, hvor meget formue pågældende sidder med. Har personen bagved meget stort formue, skal han ikke kautionere for 100.000. Han skal kautionere for noget, der kan mærkes.

Processen over tiden

Processen har været den samme. Tiden gør, at man stiller forskellige krav til nøgletal og til de bløde værdier. Det er bestemt af konjunkturudsving.

I forbindelse med indførelse af Base 2 regler – nye kapitalregler, der er kommet nye EDB systemer, der understøtter hele denne proces med at analysere virksomhed og karaktergivning både på den subjektive og objektive kriterier. Jeg synes ikke, at vurderingen ændrede sig, den blev mere systematiseret.

Vi opererer som alle andre banker, som har en lokal ledelse, der har nogle beføjelser, der kan bevilge op til et vist niveau.

Hvis der sidder en rådgiver, der kun har 2 års erfaring, så får vedkommende ikke de samme beføjelser, som jeg f.eks. har. Det har noget at gøre med, at man skal vokse med opgaven. Man skal vise, at man er god og kan tage de beslutninger, der skal til. Men der bliver også taget forkerte beslutninger, ellers vil bankernes regnskaber ikke vise de udsving, de gør.

Alle kan finde ud af at tage tal ud af regnskabet og lægge dem over i et EDB system og får en klassifikation af det på denne baggrund. Det, der er svært, er den objektive del, hvor du skal ind og vur-

dere krediteten af virksomhedens ledelse, forretningsstrategi. Og det kan man ikke lære, det er erfaring. Så det er via begrænsning af beføjelser, man regulerer sine medarbejders virke.

Størrelse af virksomheden

Jo større virksomhed, jo større kapitalforhold, og desto større vil de have fremmed finansiering. Har du større aktiver, større egenkapital, har du også større mulighed for at betrygge banken både i form af virksomhedens egenkapital og i form af virksomheds pant, man kan få som bank i debitorer, på varelager osv. Men det er igen helhedsbillede, der kigges på. Jo større virksomhed, jo større virksomhedens ønske om at låne, jo større virksomhedsgearing, jo større risiko. Vi ser på kundesammensætning hos virksomheden og på ordretilgang.

Revideret regnskab

Et revideret regnskab er et krav. Ved en ny virksomhed, er det et krav, at revisor har været med til at udarbejde det. Revisor kan stille nogle af de kritiske spørgsmål, han husker at have alle ting med, revisor har årelang erfaring, har måske været i samme branche tidligere. Vi oplever, at vi nogle gange er nødt til at sende folk retur, hvor vi ser, at budgettet ligger ikke til grund for det her, fordi det simpelthen ikke er godt nok, der er for mange usikkerheder i det.

Hvis du har en virksomhed, der har et regnskab, og som har noget historik, så er det et krav, at det bliver revideret. Kommer du med et urevideret regnskab, så er kassen lukket. Interne regnskaber indeholder en del usikkerheder mht. afskrivninger, periodiseringer, og du har ikke garanti for en lagervurdering.

De ikke reviderede regnskaber kan vi bruge som periodeopfølgning. Et krise-virksomhed eller en virksomhed, der kommer i krise, kan vi finde på at bede om at få revideret kvartalsregnskaber. Uanset af virksomhedsstørrelse.

Revisors dokumentationer

Vi bruger årsrapport, specifikationerne og protokollat. Påtegning ønskes også. Påtegning med forbehold kan være en negativ faktor. Det kan være et faresignal, men kan resultere i et nej. Det er vigtigt, at når vi får et internt regnskab, så står det ikke alene, så følger der også noget tekst med, hvis der er nogle poster, der giver afvigelser.

Vi er ikke glade for overraskelser, da det giver utryghed, hvad ligger der ellers af ting, vi ikke ved? Så i bund og grund er det allervigtigste for virksomheden løbende at betrygge banken, at tingene er som de skal være.

Udsagn: revisor er virksomhedens huslæge

Revisor har et netværk af klienter og dermed masse af erfaring. Revisor kan med en god dialog med os og med klienten forebygge kommende krise.

Vi finder typisk noget i regnskabet, en post, der afviger mere, end vi synes er fornuftigt. Så stiller vi typisk spørgsmål til kunden og så får vi ofte forklaring fra revisor.

Revisor deltager i møder. Det kan være et krav, at revisor er med.

Vi har typisk et godt forhold til revisor og har mange revisorer i vores netværk. Det er vigtigt at få afstemt med en revisor, at han vurderer, men det er os, der kreditvurderer.

Jeg får tit henvendelser fra revisorer, der vil have, at jeg kigger på klienten, da revisor ikke synes, at pågældende får ordentlig betingelser. Det vil jeg gerne, men jeg vil have ret til at sige nej tak, da det er mig, der kreditvurderer, der stiller priserne for min butik. Så længe vi har den rollefordeling, så kører samarbejde rigtig rigtig fint.

Der, hvor der er divergens mellem revisors holdninger og bankens holdninger, det er måske nogle gange priser. Nogle gange har revisor ret. Det kan godt være, man afstemte ikke helt godt betingelserne for virksomheden.

Hvis det går virksomheden godt, så skal vi også huske at omvendt sænke priserne, og det kan godt være, at vi ikke altid har været gode til det.

Hvis der kommer ændringer i budgetforudsætninger eller i lånevilkår, så vil vi normalt have et møde med revisor.

Valg af revisor

Valg af revisor kan godt have en betydning.

Hvis jeg har en statsautoriseret revisor så tænker jeg ikke ret meget over, hvem han er. Men det kan være, at der er nogle revisorer, der ikke har autorisation på plads eller har dårligt ry i markedet eller kun beskæftiger sig med virksomheder, der er omtalt i pressen, dem, vil vi være mere påpasselige med. Jeg kan tjekke det i pressen.

Det, hvor det kan være vigtigt, er, at man kigger på virksomhedsprofil og holder den imod revisors profil, fordi det ikke altid er, at den lille virksomhed skal gå til Deloitte, er min overbevisning. Hos Deloitte bliver du en meget lille fisk i vandet, du får måske en ung assistent til at lave dit regnskab, og til sidst er det måske en statsautoriseret revisor, der løber det igennem og sætter sin underskrift. Hvis du har et mindre revisionsvirksomhed, som måske ligner kunden mere i størrelsen, så får du måske mere sparring fra den statsautoriseret revisor. Jeg tror ikke, at man altid får samme sparring, hvis du er en lille virksomhed hos Deloitte, end hvis du er en stor virksomhed. Der får du meget sparring om skat og masse ting. Det er derfor meget vigtigt, at kunden og revisor passer meget godt sammen. Hvis jeg oplever, at kunden ikke har en god revisor, så kan jeg bede om revisorskift. Vi har et netværk, hvor vi kender gode revisorer. Hvis kunden ikke få ordentlig rådgivning, kan vi anbefale nogle af de gode revisorer.

En god revisor, er den revisor, som kan møde kunden i øjenhøjden og på kundens hjemmebane. Hvis du er en lille virksomhed, så skal du ikke være hos den revisor, der er vandt til at rådgive Carlsberg. Der findes revisorer i alle niveau med deres kompetencer, og de er indforstået med deres rolle.

Vi møder nogle kunder, som føler sig overset hos nogle revisorer. Hvis du har et revisionsfirma hvis profil passer til kunden, så er der som regel større transparens og gennemsækelighed i regnskaber, end hvis du kommer i et stort revisionsfirma, som bare ligger sin skabelon ned under håndværker-mesteren, så har du ikke samme transparens og indlevelsessevne.

I min verden skal revisor kunne mere end at levere regnskabstal. De skal være djævlens advokat, være en sparringspartner, skal være sammen med virksomhedsejer og kigge frem i længere perspektiver. jeg stiller stort spørgsmålstejn ved, om de store revisionsfirmaer kan leve op til disse kunder.

Vi har utrolig svært ved at opdage/bevise, at revisor ikke gør sit arbejde godt nok, medmindre det er noget, hvor man kan se, at der er nogle store afvigelser. Hvis det er en håndværker eller en grossist, hvor vi ikke kan tjekke varelager eller tjekke deres tilbud, så er det svært at se tegn på dårligt arbejde fra revisors side. Der må vi have tillid til, at revisor kender sit job og gør det godt nok.

Lån til større versus mindre virksomhed

Det kan tage længere tid, hvis det er en mere kompleks skruet virksomhed, men processen afviger ikke. En dags tid er et godt bud på tidsforbrug for kreditvurderingen.

Bestående kunde som du har haft igennem 10 år, og de leverer samme resultat år efter år, så tager det ikke ret lang tid at vurdere. Så bruger man den historik, man har. Ved en ny kunde, er det klart, har vi ingen historik eller tillid til, der er vi mere dybdegående.

Revisionsfravalg

Det betyder nogle gange diskussioner med kunder. Virksomheder, selv om de er ret små, skal også finde penge til en revisor. Vi låner ikke penge til noget, der ikke er revideret. Så kan det være en hobbyvirksomhed, hvor det er en familie, der har to lønninger, og hvor den ene driver noget net-handel ved siden af. Der er det så familiens formue, der står på spil, der er det klart, der ikke skal være et revideret regnskab.

Et review kan ikke erstatte revision. Vi baserer vores kreditvurdering på aktivernes værdi, og dem får du ikke vurderet i et review.

Kvinde vs. mand

Det betyder ikke noget for vurderingen. Det er ikke det samme møde, du har med en kvinde og med en mand. Der er forskel på mænd og kvinder, der bliver også lagt vægt på forskellige ting. De steder, hvor den mandlige virksomhedsleder har huller i forhold til den kvindelige, der ligger vi vægt på, at de bliver fyldt op. Det er ofte måske de bløde sider. Den kvindelige leder har måske huller på de hårde faktuelle ting, så lægger vi vægt på, at det bliver fyldt op.

Men det er ikke sådan, at den ene slipper lettere igennem end den anden gør. Vi ligger vægt på, at vi får afdækket en helhed, og det er de færreste mennesker, der rummer en helhed.

Krav til mangfoldighed i bestyrelsen er med til at danne helhed.

Skandaler

Jeg har den holdning, at du kan gøre meget med dine kontrolprocedurer, men du kan ikke imødegå svindel 100%. Der vil altid være nogle, der formå med deres personlighed at betrygge sine omgivelser. Det vil ikke betyde, at der vil være dobbelt revision af kunden.

Støder vi på regnskaber, hvor leasing udgør en væsentlig del, så kan det godt være, at vi vil gå ind og stille flere spørgsmål.

Bedre samarbejde

Jeg sidder nogle gange med et regnskab, som jeg ikke helt forstår, så ringer jeg til en revisor fra mit netværk. Jeg kan også tage kontakt til kundens revisor.

På brancheplan kunne det tænkes, at der bliver lavet nogle standarder, når revisorstanden rapporterer til banker. Hvad er det for præcis nogle nøgletal, vi opgør, så der bliver lavet nogle standardiserede faktorer, så der er vis sikkerhed for, at der er noget ensartethed i rapporteringen.

Når vi rapporterer til banker, så findes der de og de 8 nøgletal, som er regnet på den og den måde, så man er sikker på, at det er ensartet over det hele.

Interview med Sparekassen Sjælland

Introduktion

Jeg har 2 årig bankuddannelse, finansiel videreuddannelse og rådgiver uddannelse, som jeg fik gennem vores uddannelsescenter. For 5 år siden fik jeg job i BG banken som privatkunderådgiver og var der til for 2,5 år siden, hvor jeg blev spurgt, om jeg ville starte en ny filial af Sparekasse på Frederiksberg, og der startede jeg som souschef. 1/11 2008 blev jeg chef.

Vi arbejder for det meste med privat kunder og med mindre erhverv. Det kan være alt fra en kunde med en konto med kassekredit med 20.000 kr. op til butik til lån på et par millioner kr.

Jeg sidder alene med erhvervs kunder, men der er også et par andre her, der også plejer at have at gøre med erhvervs kunder. Men de må ikke tage stilling til lånet alene, det er mig, der står for det.

Sparekasse Sjælland er tiende største i Danmark, med 23 filialer fordelt på Sjælland. Hvert år plejer vi at åbne en filial mere for at udvide sig. Hovedsæde er i Holbæk.

Sparekasse er almindelig bank, er ikke ApS, så man kan ikke købe aktier i os, men man kan i stedet købe nogle garantibeviser.

Vi samarbejder med vores erhvervsafdeling, der sidder i Roskilde.

Kreditvurderingsproces

Vi har regler for, hvor meget udlån vi kan give i de forskellige segmenter og til en bestemt virksomhed, og hvor meget udlån der kan være uden sikkerhedsstillelse (blanko).

Vi beder om at frembringe de rigtige oplysninger. Alle kommer ind og gennemgår samme kreditgennemgang.

Er det et eksisterende firma, ser vi på regnskaberne, på privat engagement, på budgetter og likviditetsbudgetter, forretningsplan.

Når det er på plads, så har vi et system, der kan ændre oplysningerne for os til nogle nøgletal. Vi forholder os også til, hvem kunden er, og hvad risikoen er. Derefter laver vi typisk en karaktergivning.

Der skal også være sikkerhedsdækning på det, og det er et krav, at der er en vis form for sikkerhed i alle vores engagementer.

Vi har en tjekliste, vi hver gang gennemgår, før vi sender engagementet ud til bevilling. Jeg kan nem bevilge noget her, men sparekassens bevillingsramme er ikke så stor som i andre pengeinstitutter. Min erhvervskollega har selvfølgelig væsentlig større beføjelser, men der er vi de mindre, så skal det typisk igennem vores kreditkontor.

Det er mig, der forholder sig til regnskabsmateriale, og det er på min egen mavefølelse, jeg beslutter at gå videre med sagen.

Vi har ikke nogle brancher, vi sorterer fra. Vi har ikke noget imod at kigge på dem, at vi måske ikke vil give dem noget, er et andet spørgsmål.

Den finansielle del vejer ca. 50%. Det er meget vigtigt at se på tal, der personen kan være rigtig god sælger, men tal fortæller meget. Det er vigtigt, at vi stoler på personen, da regnskabstal er historiske og budgetterne er fiktive, så hvis vi ikke stoler på personen, er det svært. Vi ser på personens holdning og svar på de spørgsmål vi stiller: har pågældende f.eks. tænkt på, at det kræver 80 arbejdstimer om ugen? Hvad gør man, hvis man bliver syg? Og samtidig har vedkommende noget sikkerhed, så er det 50%/50%.

Vi har ikke så meget fokus på, hvem der sidder i bestyrelsen, men samtlige bestyrelsesmedlemmer, samtlige informationer, vi kan hente, netværk, der tilhører det her navn forholder vi os til.

Vi ser på personerne i bestyrelsen, om det er nogle, der har dårligt ry eller nogen, vi kender. Jeg skaffer informationer ved at søge på nettet eller ved at skaffe mig forklaringer på, hvad personen laver.

Vi ser også på kundesammensætning, så man ikke kun ligger med en slags kunde.

Vi ved, at nogle pizzeriaer er gode og nogle mindre gode. Vi ser det ud fra tallene. Vi mister ikke penge på pizzeria. Nogle af mine kollegaer har rigtig store forretninger, hvor folk starter op meget stille og roligt med et pizzeria og med restauranter, hvor det går meget godt. Det er ikke de guldrandede kunder, men dem, vi har, har vi formodning om, at de klarer sig.

Men vi er ikke bange for segmentet. Vi forsøger os altid at gemarbejde og kigge på kunden, sådan at vi rammer, at 2/3 del af kunder overlever. Det kan også være, at vi tager fejl: folk bliver syge, folk kan have to banker, hvor nogle banker lukker ned og lukker også ned for deres engagement. Det kan være en ting, der kan være udfordringer ved.

Hvis der kommer et firma, der vil låne 5 millioner, så er det meget stort for os, så henvender vi kunden til vores erhvervscenter. Låneproceduren ellers er den samme uanset beløbsstørrelsen.

Vurdering af 50.000 kr. kan nogle gange tage længere tid, da de ikke altid er forberedt, og de skal måske hjem og skaffe de nødvendige oplysninger og skal have revisor til at hjælpe med tingene.

Det er samme forberedelser, og det kan godt være, at det er nemmere med at bevilge 50.000 kr., da det er nemmere at forholde sig til. Nogle gange med 1.000.000 kr. er der mere konkrete ting også mht. sikkerhedsstillelse, risiko bagved.

Så længe det er erhverv, så er procedurer de samme.

Revideret regnskab

Vi har nu det som et krav, at det er udarbejdet af en revisor, og er dermed revisorpåtegnet. Påtegnet betyder ikke så meget, når det kommer til stykket, da revisorer også er meget forskellige.

Tallene kan en imellem være skæve, så må jeg undersøge det med kunden.

Hvis revisorer ikke kan lave budget og likviditetsbudget, så mener vi ikke, at de er gode nok. Hvis det er et bogføringsfirma, der skriver revisoring ud, så er det ikke godt nok.

Der er nogle, der bruger svenske revisorer, sådan et bogføringsfirma, men de tal er ikke gode nok. Vi skal have fuldført dokumentation for det her.

Oplever vi, at tal ikke er god nok, så anbefaler vi en anden revisor. Vi oplever også, at den regnskabsform, man laver, hvordan man opstiller tingene, revisor har måske 20 forskellige måder at opstille tingene på, og der har vi nogle, hvor vi sagde, at vi gerne vil have det på en bestemt måde. Det kan vi bedst gennemskue.

Selvfølgelig de kunder, der er rigtig glæde for deres revisor, fordi de typisk har et godt samarbejde med revisor og har en vis form for dialog og sparring, vil vi ikke tvinge væk, men vi vil kræve, at vi får de oplysninger, og de er også korrekte. Men hvis kunden ikke kan finde ud af at levere tingene, så kan vi opsige engagementet. Det oplever vi nu.

Vi sørger at få gennemgået tingene som to personer, oftest med vores kreditkontor, så de kan også være med til at stille spørgsmål til tal. Det er vores kontrolfunktion for at sikre sig imod, at der er nogle, der læser tal forkert. Vi har ikke mange kunder, men vi bruger meget tid på det. Det kan tage 1 dag. Men vi bruger tiden gerne, da vi gerne vil have flere erhvervs kunder.

Det har ikke nogen forskel, at vedkommende kommer med et regnskab fra Deloitte eller et mindre revisionsfirma. Jeg ser ikke regnskaber fra Deloitte, det er ikke dem, kunder kommer med. Jeg kan forestille mig, at der er bedre kontroller i de store revisionsfirmaer. Jeg har oplevet et par gange, at revisor flytter lidt rundt på tingene, så aktivmassen bliver pustet op.

Jeg ved, at revisor er meget god til sit arbejde, men jeg er god til mit arbejde. Afstanden mellem revisors vurdering og vores kan skyldes, at der ikke er ret god sikkerhed, eller at der i år overskud, men der de andre år var underskud.

Goodwill sætter vi ikke altid til 0 kr. Vi ved godt, at det er et fiktivt tal. Jeg forklarer det i min vurdering, hvordan jeg ser det. Hvis vi synes goodwill er for dyr, så siger vi nej tak til det. Vi vil tilstræbe efter et mindre engagement eller vil kræve større sikkerhed.

Personlig kaution er et krav.

Hvis man vil låne penge, men ikke vil hæfte herfor, så vil jeg jo heller ikke.

Revisors materialer

Likviditetsbudget, forretningsplan, regnskab.

Protokollatet er ikke et krav (Kent vidste heller ikke, hvad der stod i den).

Det er dejligt at have revisor med til at afklare ting.

Vi synes, vi har en god kontakt med vores erhvervs kunder. De er gode til at være i kontakt med os.

Vi driver forretning på den måde, at vi går efter at have tæt kontakt med kunder, så derfor er det lige

meget om kunden har tæt kontakt til revisor. Vi kan jo selv se ting ud af kontiene. Vi bruger ikke revisor til ret meget ellers.

Fravalg af revision

Vi har ikke oplevet ureviderede regnskaber. Hvis vi skal gøre noget, så skal ting stadig være i orden. Der skal stadig være overskuelighed. Forretningsfolk gode til at drive sin virksomhed, revisor er god til at drive sin, så det er ikke erhvervsdrivende, der skal beskæftige sig med opstillingen af tal, som de ikke har forstand på.

Der er ikke kendskab til et review. Hvis man ikke har råd til at betale for revision, så vil vi typisk sige nej til kunden. Så er der ikke noget grund til at starte kundeforhold, slet ikke på udlånsside, hvis det altid er løbende kapital, der er til at betale det.

Hvis vi har haft en kunde i lang tid, som overholdte alle sine forpligtelser, og butikken kørte glat, så vil vi nok acceptere det. Vi er meget omkostningsbeviste. Koster en revisor for meget, kan man jo starte med at prøve at finde en billigere.

Vi vil kræve, at vi nok kender hinanden godt, har set hinanden rigtig mange gange før og set, hvordan kunden kører.

Varelager er betydningsfuld aktiv, så vi vil nok forlange revision.

Kvinde vs. mænd

Der er ingen forskel. Der kan være andre spørgsmål: noget med børn, hjælp med butikken. Men mænd har jo også barsel.

Vi forholder os til hver konkret sag.

Skandaler

Vores systemer bygger meget på tillid. Vi synes, at bankerne har lige så meget skyld som revisorer. Uanset hvad, tager vi jo en gang imellem tingene op og ser på, om vi gør ting rigtigt.

KPMG er så stort. Det gør ikke noget forskel, om det er det ene eller det andet firma, det går ud på, at folk udfører sit arbejde.

Der er nogle mindre revisionsfirmaer, der gør deres ting godt. Mindre selskab kan jo koncentrere sig på den enkelte sag frem for, hvis der sidder en masse elever, hvor den statsautoriserede læser ting hurtigt igennem og skriver lige under.

Bedre samarbejde med revisor

Nogle gange oplever vi nogle ting før revisor og nogle gange er det omvendt. Der er ikke nogle, der har interesse i at tingene går skævt. Vi får ikke nogen penge, revisor for heller ikke nogen. Men kunne vi hjælpe hinanden?

Jeg vil gerne have, at han sparer bedre. Nogle gange sender revisor sin klient i banken uden, at han afregnede moms: ”går ind og prøv”, siger revisor”, men den duer ikke, da jeg siger nej. Det kunne være lige som afgjort en gang for alle, at dette bryder sig banken ikke om.

Opstillingerne er meget forskellige. Og det kan være svært at gennemskue. En bedre dialog omkring, hvad der forgår, blev pengene brugt rigtigt? Hvis kunden ved om et halvt år, at man skal bruge penge, så er det bedre at spørge banken nu, end når det er for sent.

Bedre samarbejde. Hvis man kommer til revisor og siger, at jeg skal i banken så smider han balancen og sender vedkommende i banken, men dem kan vi ikke bruge til noget. Det skal være ordentlige regnskaber.

Nogle gange kan man undgå en række frustrationer på den måde.
Det er spild af penge og tid, som vi ikke kan bruge til noget.

Interview med Sydbank, Glostrup

Introduktion

Jeg har arbejdet som erhvervsrådgiver i 6 år i Sydbank. Jeg har arbejdet med virksomheder fra 10 til 100 ansatte.

Jeg er uddannet i Sydbank, og startet her som trinee i 2000. Sideløbende har jeg læst finansakademiuuddannelse og har lige afsluttet HD i regnskab og økonomistyring.

Kreditvurdering

Låneformål er ret vigtig. Regnskabsmæssig materielle skal også være til stede: hvordan det er gået til dato. Vi synes, at regnskaber er for historiske, og hvis vi står i 9. måned, så er det periodebalancer, der er mest relevante. Kvaliteten af periodebalancer er utrolig svingende. Det er vigtigt at få noget retvisende udefra, især når det er de små virksomheder, hvor det er konen eller regnskabsuddannet, der sidder og laver det. Dernæst vil vi selvfølgelig se noget fremadrettet, noget budgetmaterielle. Og der er det typisk gerne hvis muligt at have revisor ind over, så han kan være med til det her.

I og for sig så er tallene ikke vigtigste for os, fordi alle kan blive millionær i et regneark, det, der er vigtigt for os, er de bløde ting bagved. Det er forklaringer og forudsætninger, der er vigtige.

Det er disse ting, vi ikke får nok. Det er svært at få kundens tanker ud på noget papirer.

Hvis jeg ikke selv kan bevilge, så skal jeg også udarbejde et indstillingsnotat.

Er det en held ny kunde, holder vi altid møde med kunden ude hos kunden. Vi ser på, hvad er det for en virksomhed? Er der papirer over det hele på kontoret? Har han også styr på det?

Vi får bagefter en snak om løfter holder fast både i forhold til økonomi, afsætningsmuligheder, betalingsbetingelser for debitorer. Hvad er det for nogen kunder, virksomheden har?

Forretningsplan skal vi også se på. Vi kan se tanker bagved. Efter jeg har samlet mig det billede og samlet de bløde og de hårde værdier, så går jeg i gang med vurderingen.

De hårde økonomiske facts på det marked vi har i dag vægter 80%. Der er en række nøgletal vi ser på: soliditetsgrad, overskudsgrad, indtjening. Vi laver vurdering af kunden fra nøgletal og fra den beskrivelse, virksomheden har, fx ledelse. Der giver vi dem karakter.

Snakker vi tilbage før finanskrisen, så kunne man godt bedre klare, at der måske var et par nøgletal, som ikke var helt i top, men som havde nogle gode bløde faktorer, så var jeg alligevel overbevidst om, at det kan godt blive rigtig god virksomhed. Det er bankens politik, der siger, at der ikke må være nogen huler længere.

Det kan godt være at når det er en bestående kunde, så er det lidt lettere, da der er historik, der spiller ind. Men stadigvæk, hvis de økonomiske facts ikke er i orden, så tror jeg ikke, at vi i øjeblikket siger ja. Det er spørgsmål om risiko.

Engagementsstørrelse i forhold til indtjeningspotentialer der er vigtige. Større virksomheder med større antal ansatte har også brug for større lånebeløb.

Vurderingsprocessen er meget omfattende. Hvis det er en bestående kunde og vi vurderer kunden mht. forhøjelse af kassekreditten et år frem, så tager det et par timer. Tidsforbruget afhænger ikke af virksomhedsstørrelsen.

Som regel har vi bedre materialer, når vi snakker større virksomheder, da de har som regel en økonomiafdeling, der ved, hvad banken har brug for, og det er måske også mere komplekst. Vi får mere materiale at vurdere det på, hvilket må omvendt gøre arbejdet lettere, da der er bedre grundlag at arbejde på.

De mindre virksomheder har ikke så meget materiale, men der går jeg måske selv og spørger til. Det kreditvurderingsmæssige arbejde tager samme tid, om det er en stor eller lille virksomhed.

Revideret regnskab

Revideret regnskab vægter mere end et review. Det er ikke et krav i alle sammenhænge, men er der usikkerhed omkring regnskabet, så kan vi godt forlange et revideret regnskab. Som udgangspunkt ser vi alle regnskaber revideret, især mindre virksomheder er der stor forskel mellem at betale 30.-40.000 for et revideret regnskab contra et review, som er billigere. Vil banken være med til at betale den mere udgift? Og der er vi selvfølgelig ikke interesseret i. Så der er nogle gange med styrkeforhold. Hvis vi har en god lang historik, har altid set, at der er kvalitet i materialet, så vil vi ikke forlange det. Omvendt en ny kunde, hvor regnskabet ikke er i orden så vil vi forlange det revideret.

Men som regel vil vi i hvert fald forlange som minimum et review. Et selv opstillet regnskab, som anvendes til at indberette til Skat, vil vi acceptere i meget få tilfælde.

Men krav om revideret regnskab hænger sammen med en risiko for banken.

Det er meget få kunder, jeg har det med urevideret regnskab.

Kompleksitet af forretningen, der afgør, om vi kan nøjes med et review: er det uden lager, en konsulentvirksomhed, så er det ikke et krav. Det er mere, hvor meget merværdi vi får ved at forlange en revision.

Sikkerhed betyder næsten alt, især i disse tider. Sikkerhed kan dog ikke alene løfte engagementet.

Vi er ikke dem, der har lyst til prikke på skulden, når kassekreditten er noget max, eller vi skal erklære nogen konkurs. Det er helt klart især i ny opstartede virksomheder, hvor vi ikke har noget record på, da sikkerhed er alt afgørende. De fleste skal stille fuld kaution. På den måde har ejeren også noget på spil.

Revisors materialer

Vi ser Revisors konklusion, på anmærkninger. Anmærkninger stiller vi spørgsmålstegn ved, og det kan give os forbehold med kreditgivningen.

Vi har brug for likviditetsbudgetter, hvor man ser på, hvor stor behov i likviditet man har. Vi gider ikke give 1.000.000 kredit, hvis pågældende kan nøjes med 750.000 kr. Revisor opstiller betalingsflowet, kredittider osv.

I krisesager bruger vi også revisor. Vi ser på, hvordan vi kan redde virksomheden. Revisor ser typisk hav af virksomheder i forskellige brancher, så når vi sætter os ved bordet sammen med revisor, så kan vi mange gange redde disse virksomheder.

Vi kunne godt tænke os, at det går lidt hurtige, hvor revisor ved indberetning af moms, ved periode-regnskaber opdager, at det i 2 på hinanden perioder gået ned ad bakken, hvor han så tager kontakt til virksomheden og til banken, så vi kan nå at redde det i tiden.

Revisionsprotokollen er ikke et krav, og det er ikke altid, vi får den. Virksomheder gider ikke aflevere den. For mange små virksomheder står der ikke ret meget. Der står standard teksten.

Men det er stadig konklusioner, vi laver på 6 måneder gamle regnskaber, hvor relevant er det?

Der, hvor revisor kan give mere, det er at spare noget mere med kunden, lægge strategi sammen med virksomheden.

Der er ofte tante-bestyrelse i de små virksomheder, hvem skal de så spare med? Advokat –det er mere juridisk, så er der bank – det er mere finansielt, så er det revisor, som ofte er lang mere inde i virksomheden. Det er vigtigt, at revisor udover at lave protokollat også laver noget mere aktivt for deres kunder.

Virksomhedens kontakt med revisor er meget forskellig. Og der, hvor kontakten er kun en gang om året, anbefales der mere samarbejde.

Vores erfaring siger, at de virksomheder, der får sparing fra revisor også tit performer meget bedre.

Ulempen kan være at revisor er nogle gange for dominerende. Hvis det er revisor der svarer de fleste gange på de stillede spørgsmål, har vi ingen chance for at høre ejerens svar. Men generelt vil jeg hellere have revisor med. Han hjælper meget til møder, hvor vi spørger, hvordan de forskellige handlinger påvirker ting, som revisor er ret god til at forklare.

Men det er meget vigtigt, at revisor samarbejder og ikke modarbejder med banken.

Det er aldrig sjovt for kunden at få afslag, men man bliver nødt til at spørge, hvad kan vi gøre få at få lånet?

Hvis jeg har nogle spørgsmål, så kan jeg godt finde på at kontakte revisor. Der er ikke ret mange kunder, hvor jeg ikke har snakket med revisor.

Vi henviser også til en revisor, hvor vi har godt samarbejde, og hvor kvaliteten er god.

Vi kan godt se nogle regnskaber, som ikke er retvisende, hvor der nogle gange balance, der ikke stemmer. Andre gange, hvor f.eks. afskrivningsprincipper eller nedskrivninger ikke er i orden. Det stemmer ikke til ÅRL. Mange gange oplever jeg, at de helt små revisorer simpelthen ikke har mulighed for at opdatere sig på al ny viden, der kommer. Der kommer så meget nyt, og der risikerer vi, at fradraget blev afregnet på forkert grundlag. Og hvis vi spørger revisor, og han ikke kan svare på spørgsmål, så er det helt skidt.

Størrelsen af revisorfirma betyder, at vi har lidt mere tillid til materialet, og at det er i orden. Når vi ser de helt små revisionsfirmaer, så er vi mere kritiske, vi stiller lidt mere uddybende spørgsmål mht. indregningsmetoder. Det sker specielt, hvis vi opdager, at regnskabet virker underligt.

Man får mistillid til regnskaber og til revisor. Hvis vi ikke kan stole 100% på regnskabet, så er det svært at give dem kredit.

Nogle gange beder vi om revisorskift. Vi har et netværk, kunden kan vælge imellem.

Jeg oplever at hyppigheden, hvor vi finder fejl i regnskaber, er større hos de mindre revisionsfirmaer.

Det er typisk de registrerede revisorer, hvor kvaliteten er dårlig.

Deloitte laver også fejl, og jeg kan godt bede om revisorskift. Men man ser selvfølgelig på graden af fejl. Kunden kan også nøjes at skifte til en anden revisor i huset.

Nogle gange er det pris kontra kvalitet. Hvis du har en lille virksomhed, hvorfor skal du bruge en stor revisionsvirksomhed, når de tager 3 gange så meget? Det kommer an på kompleksiteten af virksomheden.

De store virksomheder har fordel ved at trække på intern viden, hvis man har mere kompleks virksomhed.

Immaterielle aktiver sætter vi til 0 kr. (goodwill, indretning af egen lokaler). Vi laver nogle gange to scenarier: going concern og likvidationssagen, når vi forholder os til sikkerhed.

Vi er ikke bedre til at vurdere immaterielle virksomheder, men vi bærer risiko, som revisor ikke har. Hvis virksomheden går konkurs, så streger man også goodwill, da man intet får for det. Specielt hvis goodwill er alt for stor, er vi nødt til at korrigere for det og lave 2 scenarier

Kvinde vs. mænd

Der er ingen forskel. Mænd er mere risikofyldte end kvinder.

Kvinder er mange gange mere hårde og kontante end mænd er, men mænd er bedre til netværk.

Men vurdering er den samme

Skandaler

Det er en isoleret case. Enkeltstående tilfælde betyder ikke noget. Det er mere, hvis man oplever, at det er gentagende gange, man oplever det ved en revisor.

Det er til gengæld revisorer, der er nu mere påpasselige og omhyggelige, så det er kun godt for os.

Bedre samarbejde

Mere åben dialog omkring ting. Revisor er mere sparingspartner og ikke kun regnskabsleverandør.

Revisor kan være mere oplysende mht. opdateringer på skatteområde osv. Så er jeg også bedre klædt på når vi har møder med kunden.

Det skader ikke at få informationer to gange.

Interview med Jyske Bank, København

Introduktion

Det er nogle spændende virksomheder i denne klasse, da det er samme person, der er enten med i bestyrelsen eller er ejer af virksomheden, og man derfor har direkte kontakt til dem.

Kreditvurderingsproces afhænger ikke af størrelse af virksomheder. Kreditstørrelsen er afgørende for omfanget af analysen.

Jyske Bank har avanceret vurderingsproces og har styrkeprofil, hvor man giver karakter til virksomheden ud fra regnskaberne (2/3) og ud fra de spørgsmål, som jeg har taget med til at vise dig (1/3). Det gør vi for alle virksomhedsstørrelser.

Vi er hovedkontor på Sjælland. Det er mere komplekse sager, der bliver samlet herinde. Det afhænger af, hvor mange ressourcer afdelingerne har. 95% af beslutningerne bliver taget i de enkelte afdelinger, da strukturen i Jyske Bank er meget decentraliseret.

Jo større lån, jo mere kompleks bliver kreditvurdering, jo større beløb de vil låne.

Virksomheder med omsætning under 10 mill. er ikke kunder herinde.

Eksempel: når vi få en henvisning fra en kunde, hvor omsætning er 5-8 mill. så henviser vi videre til andre mindre filialer (Amager, Kgs. Nytorv). Hvis vi ser, at kunden er håbløs, så takker vi nej, men ellers typisk giver vi dem chance til at forklare deres virksomhed, så vi henviser dem til andre filialer.

Det kan godt være, det er en virksomhed med omsætning på 6 mill., som er en del af en anden virksomhed, som vi synes er interessant, så tager vi dem typisk med. Det er ikke beløbsstørrelsen men virksomhedsstørrelsen, men beløb hænger oftest sammen.

Lån på 200.000 vil ikke være interessant, da man stort set laver det samme arbejde, og det tager alt for lang tid.

Jeg har været i Danske Bank i 9 år, og 3 år har jeg været i Jyske Bank. Ud af de 12 år er det 6 år, jeg har arbejdet med erhvervsrådgivning. Uddannelsesmæssig baggrund: bankuddannelse, finansdiplom, HD (finansiering) og så har man en del interne kurser.

Vi har rigtig gode redskaber til at bruge til rådgivning. Den subjektive vurdering vægter 1/3. Styrkeprofil bruger vi både til at prissætte og til kreditvurdere. Alle afdelinger har samme spørgsmål og redskaber til kreditvurdering.

Iværksættere har typisk et etableringsbudget og en forretningsplan. Man ser på egen finansiering og på, hvor meget man ellers kan komme med af værdier i forhold til den kredit, man ønsker.

Det er typisk en fordel, at hvis du som iværksætter har været kunde i banken inden.

Lavkonjunktur betyder, at man laver et sikkert budget.

Sikkerhed er ikke et krav. Virksomhed, som er nystartet, og som typisk ikke har nogle aktiver, kommer typisk til at hæfte for noget (personlig kaution).

Hvis man tager ny startet virksomhed, og man ikke selv tror på den, så tror vi heller ikke på den.

Først og fremmest skal vi tro på virksomheden. Kommer man med rod i tingene, så er der for meget besvær, og så gider vi ikke at arbejde med dem. Ny startede virksomheder er dem, hvor risikoen er størst, og derfor vejer kundens overvejelser og overbevisning rigtig meget i processen.

Den finansielle del: styrkeprofil. Alle virksomheder får karakter fra 1 til 14. Karakter 1 er en meget stærk virksomhed, hvor risikoen er lavest. Årsresultat vejer 2/3, de hårde fakts er, som de er. Virksomhedsvurdering giver den samlede styrke: strategi, ledelse, kontakt til ledelsen. Vi beskriver, hvilke materielle vi får af kunden. Det er godt med et budget, men det er regnskabet, der vægter mest. Så længe det ikke er revideret, så bruger vi ikke tallene.

For nystartede virksomheder er det vigtigt at have et budget udarbejdet af en revisor. Det er ikke et krav, men det ser mere gennemarbejdet.

Vi kigger også på, hvor meget erfaring ledelsen har. Har ledelsen ikke meget erfaring, er det godt at sætte sig ned med en revisor og gennemarbejde tingene. Man kommer igennem rigtig gode processer, når de gennemtænker ting med en revisor, da han stiller ret gode spørgsmål.

Erfaring for 5-10 år tilbage.

Konjunktoren har stor betydning. Man har altid kigget meget på regnskaber. Her sidder vi selv og laver regnskabsanalyser, i Danske Bank sender man dem til en regnskabsanalyse og får allerede analyseret grundlag.

De gode virksomheder har lagt noget til side i gode tider, så kan de nu trække på opsparingen og er på den måde ikke særlig ramt af krisen.

Men der er også folk, der tjener gode penge på krisen, dem der ikke køber, men vil til gengæld få tingende repareret.

Revisors dokumentation

Revisors påtegning betyder meget. Vi får 3 ting: internt regnskab, revisorprotokol, erklæring og regnskabspraksis. Hvis der er forbehold for laget, er det meget vigtigt for os, da vi ikke kan regne med aktivet. Hvis virksomheden har lavet et ulovligt aktionærlån, så skal de få det bragt i orden.

Vi kigger endnu mere på revisors dokumentation i disse tider. Vi laver samme kreditvurdering om det er med/uden forbehold påtegning. Men det er klart, at vi kigger på, om revisor har nogen indvendinger til regnskabet.

Vi gennemgår regnskaber sammen med kunden. Vi kan konstatere, at der findes mere aktive revisorer mht. rådgivning end andre: skal vi købe skal vi lease? Der er meget forskel på, hvor aktiv revisor er. Vi har også nogle samarbejdspartnere revisorer, hvor vi henviser til nogle revisorer, hvis klienten har brug for. Vi kender dem fra andre sager. Der er ikke nogen revisorer, jeg ikke stoler på, men det er klart, at der er nogle revisorer, der laver mere regnskabsmæssig assistance end revision. Det er en passiv revisor. Der er også revisorer, der rådgiver hele vejen igennem – de er gode. Jeg vurderer revisortypen fra det, kunden kommer med: om kunden har gennemgået tingene med revisoren, og hvilke meldinger han har fået fra revisor.

Udsagn. Vi er leverandører til kunden. Nogle er meget gode til at samarbejde med revisor end andre. Men udsagn er uden tvivl er rigtig. Vi tager tit revisor med til møder. Vi tager tit revisor med, når vi vurderer, at det er relevant. Revisor har detaljeret kendskab til virksomheden, til skattemæssige aspekter, som er ret at få belyst. Nogle gange er kunden dårlig til at forklare tingene. Hvis de

har afskrevet ekstraordinært på varelageret, fx i disse tider, hvor der er mange ukurante varer og man afskriver meget, så er det rart at få revisor til at forklare hvorfor.

Vi gennemgår regnskaber meget grundigt, fordi det, at revisor har skrevet under, betyder ikke, at han bærer samme risiko som os. Det er os der har risiko. Revisor kan betale en bøde, men han betaler jo ikke et lån, hvis han har lavet forkert vurdering.

Typisk vurderer vi varelager lavere, end revisor vil gøre. Vi kigger på overskuddet. Regnskabet er historisk. Vi kigger derfor mere på budgettet og årsagsforklaringer.

Vi retter aldrig i regnskabet. Vi kommenterer regnskabet. Vi vurderer aktiver, om de er let omsættelige, og hvad vi kan få for dem ved tvangsauktion. Vi ser på den reelle værdi.

Der er forskel, om du har en aktiv virksomhed, eller hvis virksomhed går konkurs, man får ikke samme pris for aktiver. Vi ser derfor på differencen. Vi har altid to scenarier, selv om kunden har et super godt regnskab. Vi skal vurdere, hvad vi har af sikkerhed.

Vi kan godt lide, når revisor har været ind at lave budget, og når han har været aktiv. Når man er nystartet, så er det alfa og omega at have revisor med på sagen. Revisor tit kommer ind på nogle ting/overvejelser, som ejeren ikke har gjort sig. Det er ikke revisor, der i sidste ende dækker tabet.

Vi kigger ubevist på, hvem der reviderer regnskabet. Det er vigtigt, at det er statsautoriseret revisor, der skriver under. Men så meget gør det alligevel ikke, da hvis man kigger på Stein Bakker, så kan man jo også sige, det var KPMG, der reviderede, og det var en statsaut. revisor, der skrev under. Man kan jo ikke sige, hvis der er en blank påtegning, så kan man jo ikke sige, det er et super arbejde. Deloitte og andre store har klart større værktøj, men det er ikke afgørende.

Det, der betyder, er godt samarbejde med revisor. Jeg ringer ofte til en revisor og bede ham om at forklare konklusionerne. Man får på den måde meget godt indblik.

Hvis man ændrede metode til varelageropgørelse, så går vi ind og vurderer hvorfor. Men det kan de fleste virksomhedsejere ikke forklare, så er det revisor jeg ringer til.

Kunder kender deres butik, men de er ikke ret gode til at forklare det. Fx ingeniør er rigtig god til at forklare tingene.

Jeg vil aldrig sige til kunden, at han skal skifte revisor, hvis man er glad for vedkommende. Hvis man har en revisor, og han giver en meget forkert rådgivning, så er kunden også utilfreds. Hvis revisor vurderinger og vores er meget forskellige, så går vi i dialog med revisor. Men det er os, der bestemmer. Men hvis revisor ser fx, at det skattemæssigt kan lade sig gøre, man fx får skatten tilbage, så høre vi efter.

Fravalg af revision.

Vi skal have kapitalforklaringer og indkomst- og formueopgørelse, ellers kan vi ikke ligge det ind i vores system. Så hvis kunden ikke ønsker at få lavet revision, så kan vi ikke foretage vurderingen. Det giver os nogle udfordringer, og derfor er det som regel et krav. Vi afviger nogle gange, men der skal ret meget til. Styrkekarakter afhænger af revision.

Stikprøverne betyder meget, specielt når virksomhed har store varelager. Hvis virksomhed ikke har noget varelager, grossist, så kan vi undgå det i sær tilfælde.

Alle de regnskaber vi har fået, har været med stikprøverne. Det hænger med sikkerhed i aktiver.

Køn

Køn betyder ikke noget. Man skal være salgsorienteret. Vi ser på, hvem de har som ansatte, hvis man ikke selv fremstår som sælger.

Skandaler

Som rådgiver synes jeg det er noget rod.

Generelt kigger vi mere kritisk på regnskabstal, men ikke mere kritisk på de ting, som revisor har lavet.

Intern kreditgivning generelt er skærpet, men det har ikke noget at gøre med skandalen eller revisor. Vi har ikke ændret procedure over for revisor efter skandaler. Vores grundlag er jo lavet herfra.

Revisor laver fejl, også store: afskrivningsfejl og andre. Med afskrivninger kigger vi på, om regnskabspraksis er ændret, som nogle gange anvendes til at pynte regnskabet med.

Hvis afskriv. afviger væsentligt fra sidste år, så skaffer man sig forklaring på, hvad der er sket.

Jyske bank har todelt princip: der er altid to til at vurdere kunden. Jeg sidder med de tunge kunder, den anden er erhvervstraineer som regel. Det er ham, der laver indstilling, men jeg vurderer bagefter, ellers kan jeg ikke bevilge. Hvis kunden er risikomarkeret, så skal de til vores hovedkontor i Silkeborg (kreditafdeling). 2/3 del af vurderinger er maskineret, men det er stadig i sidste ende en rådgiver, der vurderer og tager beslutning.

Interview med Nordea, Glostrup

Introduktion

Jeg har været erhvervsrådgiver i 8 år, og har været 30 år i banken. Har traditionelt bankuddannelse, har været filialchef og stedfortræder, har studentereksamen og masser merkonomfag, bankens almindelige kurser.

Kreditvurdering

Vi starter med at få regnskaber og specifikationer. Ud af specifikationerne udleder vi vores nøgletal, revisionsprotokollat. Det er nogle gange meget svært at få protokollerne fra kunden. Det kommer an på, hvordan det går virksomheden. Hvis det går godt får vi dem altid, hvis det ikke går godt, så er det et problem. Jeg lægger utrolig meget vægt på at få dem. Hvis jeg ikke får dem, så er det rart at have godt samarbejde med revisor. Hvis jeg ikke får dem, så har vi jo nogle sanktionsmuligheder at kræve det af kunden. Men det bliver altid et skævt samarbejde hvis vi ikke får dem.

Tiltrædelsesbrev er der ikke kendskab til, men Tom Christensen mente, at det også var godt redskab, som han ikke var opmærksom på, der fandtes.

Vi oplever altid, at kunder skifter revisor. Det ændrer vores kreditvurderingsproces, da regnskaber bliver opstillet på en anden måde.

Når jeg får regnskabet, så lægger jeg det i vores interne system, og der bliver udledt 7 nøgletal, som går videre i en rating. Nøgletal: den totale egenkapital, afkast på invest. kapital, EBIDTA i forhold til omsætning, rentedækningsgrad, gæld i forhold til EBIDTA, likviditetsgrad, egenkapital andel. Hver af de faktorer får en karakter, vi kalder dem de finansielle faktorer. De danner en del af vores vurdering af virksomheden, så er der den subjektiv del af vurdering. Det er på baggrund af markedet og produkter, fleksibilitet af leverandører, ledelse og kompetencer, finansiel ledelse. Der gives dem karakter, og det ender så med en ratingkarakter, som fortæller om tilbagebetalingsevnen. Og der har vi forskellige kategorier, hvor kunden ligger. Så har vi sikkerhed af engagementet.

Vi bevilger et engagement ikke udelukkende på baggrund af sikkerhed. Det skal kunne hænge sammen. Vi kigger mest på budgetterne, om de hænger sammen og er troværdige.

Rating afhænger af, hvor stort engagement vi har med kunden. Det skal være over 250.000 euro (800.000 -1.000.000 DKK) før vi laver rating. Hvis det er under, så giver vi en subjektiv rating, hvor vi giver nogle andre karakterer. Vi bruger stadig regnskabet, men der er jeg mere personlig ind

og manuelt vurderer det. Rating er alene baseret på de lovkrav, der er omkring vores udlån, og hvor sikkert det er.

Kreditvurderingsmetoder afhænger af konjunktoren. Kreditvurderingshåndbogen har altid været den samme, hvor banken anvendte hele tiden de samme metoder.

Hvis vi kigger tilbage i tiden, så viste Roskilde Banks eksempel at man gav store lån uden tilstrækkelig sikkerheder. Det er det, vi ser resultater af i dag.

Når jeg har en kunde så betyder den subjektive del meget: er det en sælger? Det lægger jeg meget mærke til. Måden, hvordan kunden er på, hvordan de håndterer forskellige situationer. Det er indtryk af, om det er noget, jeg vil arbejde videre med. Det er simpelthen erfaringsbaseret.

Hvis det er en ny rådgiver så kigger de meget mere på regnskaber, hvordan det ser ud og ikke så meget på den subjektive del.

B-virksomheders størrelse

Kreditvurderingen er den samme uanset størrelse af virksomheder. Dem, der hører under C klasse virksomheder, er der mere orden i det materielle, jeg får. Selv om det er udarbejdet af en revisor, så er der stadig forskel på, hvad revisor oplyser i materialerne. Der er forskel på, hvor informative de er. Jeg tror, at de større virksomheder, vælger også bedre revisorer.

Budget/regnskab er revideret

Det har stor betydning, at det er revisor, der har været at se på regnskabet og udarbejdet budgettet og budgetforudsætningerne. Vi møder også gerne revisor, hvor han femlægger, og hvor vi har lejlighed og ret til at henvende os tilbage til revisor.

Nogle gange får vi materiale fra kunden, der ikke er brugbart i forhold til vores måde at arbejde på, der vil vi som regel stille et krav om, at revisor udarbejder det.

Med en ny kunde (iværksætter) er der en del samtaler. Afhængig af, hvor stort lån, de vil have, hvilken egenkapital de selv står med. Vi lægger stor vægt på, at de selv har noget i klemme, om ikke andet kautionerer for selskabet personligt, ellers pant i lejlighed, huset. Hvis det er nogle, hvor

der slet ikke er noget, så har vi noget, der hedder kom-i gang- lån for iværksættere, hvor Vækstfonden (staten) går ind og støtter med en kaution. Det viser sig bare med dem, der ingen ting har, at der simpelthen er så mange selskaber, vi taber penge på, altså det gør mest Vækstfonden, vi taber kun 25%.

Det kommer an på hvilken branche man er i. Hvis det er restauration så kræver vi ret høj egenfinansiering.

Samarbejde med revisor

Jeg tager kun kontakt til kundens revisor, hvis kunden giver lov. Jeg foreslå nogle gange kunden at det er en god ide at tage revisor med.

Som regel beder vi altid om at få materialer fremsendt før mødet, så jeg har mulighed for at forberede mig. Det er ikke altid, vi får det. Vi har jo regnskaber for den samme branche, kunden er i, så kan jeg hiver sagen frem og se på, hvordan er dækningsgraden og undersøge f.eks. hvorfor den er så høj lige her. Så er det min subjektive vurdering og erfaring om, at det her er realiserbart. Det bedste er jo, når revisor gennemgår materialet, og jeg har nogle spørgsmål, og så får vi en dialog.

Jeg har oplevet, at kvaliteten af regnskaber har direkte sammenhæng med den pris, kunden betaler for regnskabet. Kunder går jo meget op i, hvad det koster. Det vil sige nogle gange betaler de ikke meget, men så får de også et regnskab derefter. Hvis det er tilfælde, så vil jeg anbefale kunden at skifte revisor. Jeg har nogle revisorer, som jeg har et godt forhold til. Jeg tvinger aldrig kunden til det, det er bare et forslag.

Jeg oplever en gang imellem, at vi ikke kunne matche det, kunden gerne vil have, så kunne de bare gå til Roskilde Bank til lavere rente, lavere sikkerheder.

Jeg indgår altid i en dialog, hvorfor vi ikke kan opfylde ønsket og forklarer, hvorfor jeg synes, der er nogle svagheder. Jeg lytter altid til, hvad revisor siger, for der altid kan være ting, jeg har overset.

Afskaffelse af revision

Vi har ikke oplevet nogle, der er kommet med ureviderede regnskaber.

Kapitalen (selskabslov) på de 125.000 betyder ikke noget, der man i princippet kan udlodde det hele. Ureviderede regnskaber ser jeg som noget møg, som en udfordring. Vi kan jo sagtens stadig kræve det. Vi har et eksempel, hvor for et år siden var der ikke længere krav om at udarbejde Indkomst-og formueopgørelsen. Men vi skulle ifølge reglerne ved engagement over 1.050.000 kr. skulle stille krav om IF, hvor der er kapitalforklaring. Hvis der ifølge lov (EogS) er ikke krav om at udarbejde det, så gjorde kunden ikke det. Men vi krævede det alligevel.

Så vil jeg nok kræve også revision. Der er også forskel på kunder. Der er nogle der er meget professionelle mht. opstilling af regnskabet, så det mener meget om revisors regnskaber, men det er de færreste.

Et revideret regnskab betyder for mig, at revisor påtegner det. Jeg forestiller mig, at revisor tjekker de tal, der er i virksomheden, at aktiverne har den bogførte værdi, som anført i regnskabet.

Det er risikograden, der er afgørende om revision er et påkrav, og hvornår vi kan nøjes med et review. Det er også kendskab og erfaring med virksomheden, der er afgørende.

Køn

Køn betyder ikke noget. Behandling er den samme.

Skandaler

Det er jo en revisor ud af mange. Vi har jo også brodne kar i Nordea. Så det tænker jeg ikke så meget over. Hvis det var et lille revisionskontor så vil jeg nok være betænkelig. Når der er så stor mængde så er der altid brodne kar.

Vores vurderingsproces er meget skematisk. Jeg starter med at se regnskabet igennem og det vægter 2/3 del.

Hvis jeg ikke har kendskab til en branche trækker jeg på kollegaernes kompetencer ellers har vi et stort kreditkontor i hovedsæde, hvor jeg har mulighed for at trække på deres erfaring, og de kan fortælle mig, hvor sager rundt omkring ligger.

Jeg plejer selv at knække regnskaber. Jeg trækker sjældent på vores kreditkontor, jeg bruger bare mere tid på det.

Interview med Spar Nord

Introduktion

Jeg er uddannet i bank for 25 år siden og har altid arbejdet i banker. Har været i Spar Nord de sidste 16 år, hvor jeg har arbejdet med alle størrelser af erhvervsvirksomheder indenfor al mulige brancher. De sidste 6 år har jeg haft ansvaret for vores erhvervsafdeling her i huset. Jeg taler med mange virksomheder. Hvis en af mine medarbejder taler med en virksomhed om et låneengagement så laver man sådan en elektronisk indstilling specielt til mig som jeg sidder og kigger på og der kigger vi rigtig rigtig meget på regnskaber, og så sender jeg det videre, hvis jeg ikke selv kan tage stilling til. Den enkelte medarbejder har grænse for hvor meget han må bevilge. Hvis det er mindre engagement, så må erhvervsrådgiver selv bevilge, mens større et skal igennem mig. Det afhænger af, hvor god virksomheden er. Jo bedre virksomheden, dvs. jo bedre nøgletal, virksomheden har, desto større grænse har den enkelte rådgiver at bevilge.

Vi deler virksomheder og kreditvurdering op i nogle kategorier. de første 4 her har man høje bevilningsretter på end dem dernede. De gode virksomheder har god soliditet, de tjener gode penge. Problemet med det her er at det er bagudrettet. Lige i de her dage, hvor vi står i finanskrisen, så kunne det være en virksomhed lå helt heroppe i de gode dage, men i år ligger soliditetsgraden meget længere nede. Vi går nu og kigger på, hvordan virksomhederne har trods disse tide, hvor deres soliditet ligger, så de har noget at tage af. Vi skal også samtidig tro på, at de kan vende udviklingen, når vi kommer i de mere almindelige tider.

Jeg går videre med sagen, hvis bevillingen ligger over min grænse, så sender jeg det til min chef og så sender han det videre til vores kreditkontor i Ålborg til vores direktion i Ålborg og til vores bestyrelse, hvis det er rigtig store sager. Denne procedure er helt almindelig i alle banker. det forgår på samme måde i alle banker, afvigelsen kan være i grænsebeløbet, hvor meget den enkelte rådgiver kan bevilge uden at spørge højere oppe. Og så Roskilde bank de havde meget store rammer.

Kreditvurdering

Det er lidt det samme om det er bestående eller eksisterende kunde. Hvis det er en bestående kunde så vil vi meget gerne have regnskabet på forhånd. Så vi har tid til at tænke det igennem, se, hvordan det ser ud, og så kan vi forberede nogle spørgsmål. Vi kigger rigtig meget på udvikling i indtjeningen og i nøgletallene.

Regnskabet hos en bestående kunde betyder meget, måske ikke lige så meget som ved en ny kunde. Mindre kunde er det f.eks. når det er ejer leddet håndværker virksomhed, som har 10 ansatte, som ligger i selskabsregi. De har balance på 3-4 millioner kr. og EK på 1-1,5 mill. Så kigger vi selvfølgelig regnskaber. Hvis de ikke tjener penge så er det ikke herover. De skal kunne tjene nogle penge. Kunder vi har haft i ørerne en del år, der betyder den personlige del lidt mere end ved en ny kunde. Den nye kunde kender vi ikke som person, der ser vi kun på regnskabet. Hvis vi en kunde vi kender gennem mange år og har tillid til kunden, og han kommer og siger, nu har han et underskud, men det regner han med at han gør sådan og sådan og vi hvis vi har stor tillid til, så hjælper vi ham mere end hvis det er en ny kunde. For gamle kunder betyder regnskaber mindre end ved helt nye kunder.

Vi har et ratingsystem, hvor 1-4 er de bedste kunder. Hvis det er en ny kunde så skal han ligge oppe ved 1-3-4.

Kreditvurdering over tid

Der er helt sikkert forskel, da vi har fået IT og vi bruger mere vores PC-systemer. I de gamle dage der sad man med regnskaber, bladede dem igennem og kom men en mening. I dag knalder man tald ind i systemet. Det blev mere ensrettet, mere ens i en bank. Ulempen er, hvis der er kunder, der ikke passer ind i kasserne. Det vil det altid være. Det kan være rigtig gode kunder, men som lig ikke passer ind i kasserne. Det er uheld. Denne vurdering er meget objektiv. Man kan ikke tolke på det. Men det der kan læses ud af regnskabet, det er noget vi tolker på. F.eks. egen kapital er steget, men egen kapital kan være mange ting. Der kan være immaterielle anlægsaktiver eller goodwill, det skal man lige huske at trække fra. Udbytteerne står også under EK, det skal man også huske at trække fra. Og det kræver selvfølgelig at der sidder en medarbejder, der har den subjektive tilgang.

Har en medarbejder meget erfaring, skal jeg lave mindre tjek end hvis det er en mindre erfaren eller trainee, som vi har nogle stykker af. De mindre erfarne medarbejder har også nogle helt andre bevilningsretter end de dygtige har.

B-virksomheders størrelse

Vi ser ikke på, hvor stor virksomhed er, men vi ser på engagementets størrelse. En stor virksomhed kan låne lidt og en lille virksomhed kan låne meget. Vurderingsproceduren er den samme.

Revisors rolle

Det betyder selvfølgelig noget, at regnskabet er revideret af en revisor. Det betyder også noget, om det er et anerkendt revisionsfirma. Vi kender alle sammen de der mindre registrerede revisorer, de kan være dygtige nok, men nogle af dem kan bare ikke håndtere, hvis det er en stor virksomhed. Stor kompleks virksomhed skal revideres af en statsautoriseret revisor. Hos de små virksomheder, som ikke har komplekse poster, er det lige gyldigt om det er en registreret eller en statsautoriseret revisor. Og så også alt med udlandet gør regnskabet kompleks, så her kigger vi også på revisor. Vi stiller krav om skift af revisor, hvis vi ser at kvaliteten af regnskabet bliver dårligere og dårligere. Gør kunden ikke det, så vil vi ikke samarbejde med kunden. Men jeg skal også sige, at vi ser regnskaber, hvor de store revisorer var ind over, hvor vi finder fejl. Der er simpelthen tale om sammentællingsfejl. De har så bedre ansvarsforsikring.

Et budget der er gennemgået med revisor bruger vi ikke til ret meget. Det eneste revisor ser det er om tal er rigtigt lagt sammen. Det er faktisk det eneste han er inde at stå for. Det er ikke helt lige gyldigt men det er ikke noget, vi tillægger ret meget værdi hos de nye virksomheder. Vi ser mere på, om det er en person der har brancheerfaring, har de overhovedet nogen penge selv at skyde ind i det. Ved helt nye virksomheder er sikkerhed alt afgørende. Hvis de laver ny virksomhed og ikke vil skrive på andet en kaution – glem det.

Selskabskapital betyder ingenting vi vil altid bede ejeren ved en ny virksomhed at ejeren hæfter. Hvis han ikke tror på virksomhed, hvorfor skal vi det? Det er hæftelse der er afgørende og vi gør ikke undtagelser.

Revisors materialer

Vi vil også egentlig se revisionsprotokollatet. Det er ikke altid vi får det. Hvis det er en ny kunde og vi synes der er et eller andet der, så vil vi se det revisionsprotokollat. Vi kan se ud fra det, om kunden har fået at vide om der er nogle processer han skal holde op på. Og der står der lidt mere end der står i regnskabet. Jeg læser også altid revisionspåtegning om den er blank eller om revisor har taget forbehold for fortsat drift.

Hvis der er forbehold, så er det ret skidt. Vi har ikke ret mange af her. Hvis sådan et kommer så er det alle alarmklokke selvfølgelig er tændt, og så vil vi snakke med kunden om det. Den påtegning betyder rigtig rigtig meget.

(På spørgsmål om der er kendskab til management letter og tiltrædelses brev, var svaret entydig, at pågældende slet ikke vidste disse findes, og hvad de indeholder af informationer).

Vi holder som regel et møde en gang om året, når der kommer regnskab, dvs. såkaldt regnskabsmøde, hvor budgetter er med. Det er ikke et påkrav, og det afhænger af om kunden vil have det eller hvis kunden ikke kan forklare tingene, så kræver vi det.

Men vi får ikke andre oplysninger ud over præsentationen af regnskabet. Revisor gør det aldrig. Det er jo et forhold mellem revisor og kunden. Jeg tror ikke på det der med uafhængighed. Man får måske en fornemmelse.

Her i København er der rigtig mange revisorer. Vi har en afdeling i Jylland i en mindre by, hvor vi har 2-3 store revisionsfirmaer, så der er nogle vi arbejder rigtig tæt sammen med. Der kan jeg forestille man arbejder tæt sammen og man har et godt forhold til revisor, hvor man har rigtig mange klienter sammen. Der kan måske bedre fornemme, når revisor siger noget, hvad er det han mener. Du har tættere samarbejde med revisor. Det er det ikke herover, vi bruger rigtig mange revisorer. Hvis du kender revisor godt, så kan du få mere af ham og du kan fornemme mere, hvad han siger. Når jeg anbefaler nogle revisorer så er det nogle vi kender og har godt forhold til. Det er sådan nogle du svinger godt med rent kemimæssigt. Nogle du har tillid til. Du bliver aldrig overrasket med de regnskaber, han laver. Han er mere objektiv end nogle af de andre. Vi kende alle sammen de revisorer, som stort set gør, som ejeren siger. Der er meget forskel på standard af revisorer, synes jeg.

Jeg vil ikke fraråde min kunde skifte fra et revisionsfirma selv om jeg flere gang støder på fejl i materialet. Så vil jeg gøre min kunde opmærksom på, at han finde en anden medarbejder i huset.

Hvis der er store uoverensstemmelser mellem revisors vurderinger og bankens, så siger jeg til kunden det, og hvis kunden vil have et møde hvor også revisor er med, så tager vi det. Men jeg tager ikke fat i revisor, kun hvis min kunde beder om det. Jeg kan jo nogle gange overse nogle forhold, så lytter jeg da efter hvad revisor siger. Revisor kan jo godt komme med gode argumenter.

Jeg kender jo mange revisorer der mener vi bare skal låne kunder de og de penge, men vi har jo en politik, der skal overholdes.

Vi kigger forskelligt på regnskaber og værdier. Revisor kan mene, at immaterielle aktiver er noget værd, men vi sætter dem til 0 (goodwill, lejerettigheder). Jeg sidder i øjeblikket med generationsskifte sagen, hvor revisor mener, at goodwill skal koste så mange penge, og det kan godt være det skal den også, men ud fra hvor mange penge virksomhed kan tjene så synes vi at det skal koste kun det halve ud fra hvor lang tid pengene bliver betalt tilbage over. Det kan godt være de har ret, men så må de også finde et andet sted.

Når man taler om et bedre samarbejde med revisor, så skal de tænke på samme måde som os. Revisor har et regneark, hvor han mener at virksomhedens goodwill skal koste den faktor der så afskriver vi den over 8-9 år. Hvor vi siger at der også skal være noget til uforudsigelige hændelser og vi mener derfor ikke det skal afdrages over 8-9 år men over 5-6 år. Så har vi en anden værdi.

Revisor han har ikke sine penge i klemme, det har vi. Derfor ser vi selvfølgelig forskelligt på tingene.

Vi har ikke to scenarier. Når det går skidt for virksomheden, så går vi og regner på likvidationsværdi, for at vide hvor meget vi skal afskrive på engagementet. Vi skal jo tro på, at det går virksomheden godt. Hvis vi hele tiden skulle se på, hvad vi får for virksomheden i morgen, hvis den gik ned med flaget, selv om de ikke har nogen penge, det gør vi ikke.

Fravalg af revision

Hvis det er en virksomhed med flere ansatte, f.eks. en håndværkervirksomhed med 5-10 ansatte og de omsætter måske for 10-15 mill. kroner, så vil vi være ked af at de ikke er revideret. Hvis de har et pænt stort engagement hos os, hvor vi ikke har andre sikkerheder for, så vil vi nok bede om revision. Hvis de kun har indlånskonto hos os så er vi ligeglad, så har vi ingen risiko.

Hvis vi har tillid til kunden og har et engagement, vi er rolige ved og vi kan se at han pænt kærte andre ord, så er det ok. Hvis det er en ny kunde eller iværksætter og låner en del penge af os, og vi har risiko, så vil vi have revisor.

Kvinder vs. mænd

Det betyder intet at det er en kvinde eller en mand der vil låne penge. Vi har f.eks. ganske få tøjforretninger, og det er bevidst. Når du starter 10 tøjbutikker, så går 8 af dem ned igen. Det ved vi bare.

Men det har ikke noget at gøre om det er kvinder eller mand, det er branchen der afgør. Restaurat-
on er ikke kunde her. Restauranter har vi kun, hvis ejeren har så mange penge at det er en hobby, så
han har råd til at dække underskud hvert år. Det er også 9 ud af 10 der lukker. Det er vores erfaring.

Nu om dage i de kriseramte tider f.eks. hos håndværker ser vi rigtig meget på kundesammensæt-
ning.

Skandaler

Vi ved jo godt, at hvis der er nogle der vil snyde, så er det næsten umuligt at opdage. Det betyder
ikke noget. Man kan også se at Danske Bank ikke gjort set arbejde ordentligt. Det betyder ikke no-
get for vores valg af revisor. Ikke for den almindelige virksomhed.

Interview med Nordea, København

Præsentation

Jeg har været ansat i Nordea i 7,5 år. Har almindelig bankfaglig uddannelse, gymnasial, HH, HD finansiering.

Kreditvurderingssituation

Jeg deler kunder i to grupper: en ny kunde, der er lige startet, og en ny kunde hos os. Det er altid svært at være nyopstarter men i dag er det specielt hårdt. Vi skal vide, at du er sikker på, hvor du vil henne og hvad du vil og hvad risikoen er.

En ny kunde i Nordea. Hvis du kommer med en lang historik og gode regnskaber, så vil vi gerne kigge på det.

Vi kigger på mange ting. Vi tilbyder bl.a. "kom-i-gang" lån. Vi kigger på deres forretningsplan og ser om den er holdbar. Vi ser på uddannelsen og om den passer til forretningen.

Når vi får regnskaber, så omdanner vi dem til nøgletal. Vi kigger på baggrund for tal. Det kan godt være man har stor egenkapital, men hvis den er bundet i omsættelige ting, så kan det være svært. Vi har derefter noget der hedder rating. Vurderingen afhænger af engagementsstørrelsen. Vi rater ikke på samme måde de små beløb, selv om holdningerne er ens. Hvis du har en stor virksomhed med stort regnskab, så laver vi rating på. Hvis det er en lille virksomhed, personlig virksomhed, så er det typisk et lille engagement, så har vi kun informationer om deres private økonomi. Her er det ikke muligt at rate dem, så det giver mening. Hvis de har et regnskab, så rater vi dem.

Arbejdsomfanget er mindre for helt små virksomheder, men det er samme ting vi kigger på. Vi sammenligner nøgletal med branchens. Vi kigger også på ledelse: er ledelsen blevet skiftet ud? Har vi tiltro til den nye ledelse? Så der er sådan mere subjektive ting. Hvad er det der vil påvirke, så regnskabet også sådan ser ud til næste år.

Sikkerhed for nyopstarter betyder at idéen holder. Sikkerheden betyder her, at det er dig og ikke banken, der har risikoen. Sikkerhed er et krav. For disse virksomheder vil det altid være kaution fra ejerens side. Hvis Holding har et stort formue, så kan vi måske støbe noget samme der, men hvis du laver en ny Holding, så skal vi have personlig kaution. Hvis en virksomhed har år på år underskud, så er det ikke interessant for os at låne penge, selv om pågældende kan afdække krone for krone.

Vi ser på budgetter og forudsætninger for dette. Når folk kommer med et revideret budget, så betyder det symbolsk, at man har været over at ofre penge på det. Det er en eller andet for for commitment, de viser på den måde. Når revisor har været med til at kigge på budgettet, så betyder det at de har forholdt sig til realiteten af budgettet. Jeg har desværre set, at det ikke altid er tilfælde. Men vi har en forventning om, at det er et mere realistisk budget, end hvis de selv udarbejder det. Ved likviditetsbudgetter har vi oplevet, at hvis revisor ikke var ind over det så er det tilfældigt, hvor moms og skat bliver placeret. Hvis de overhovedet er med.

Et revideret regnskab er generelt et krav. Erfaringen viser, at det andet ikke er godt nok. De har ikke styr på det. Vi oplever, at der er mere sikkerhed på et revideret budget. Men vi vil gerne se revisorprotokollat, hvor der kan stå 7 forbehold. Vi efterspørger protokollater og hvis vi ikke får det, så tager vi det som forbehold.

Der er også nogle virksomheder, hvor vil gerne se reviderede balancer. Det kan være fordi vi har oplevet, at der ikke er sikkerhed nok i de balancer, vi ellers har fået. Det kan også være at der er usikkerhed mht. varelager og vil gerne have det optalt. Vi vil gerne være tættere på realiteten og det får vi ved balancerne.

Samarbejde med revisor

Vi tilbyder alle vores kunder at have deres revisor med. Vi oplever dog, at kunder nogle gange ser, at de ikke vil betale deres revisor for at revisor kommer med. Og det kan give nogle drøftelse om det er hensigtsmæssigt at lade være. Jeg oplever, at når revisor er med og vi nægter at bevilge et lån, så hører han efter hvad der skal til før kunden kan få lånet. Det er i sidste ende om samme ting vi rådgiver. Det er ikke alle kunder der forstår regnskab. Så er det godt at have revisor her.

Revisor er kundens "huslæge"

Nogle gange spørger jeg kunden om de har drøftet forskellige spørgsmål med revisor. Det kan være noget med udlodning, skatteregler osv. Vi er altid åbne for hvis kundens revisor ringer til os. Åbenhed er meget vigtig. Det kan godt kunder ikke altid tager ham med, men vi vil gerne åbne denne vej.

Kvaliteten af regnskaber

Kvaliteten varierer. Der er nogle revisorer, der laver regnskab, men der er ingen sparring. Det kan jeg se, når kunden siger om nogen tal: ”det ved jeg ikke”. Det er selvfølgelig ikke altid det er revisors fejl. Det kan også være nogle kunder, der ikke hører efter. Nogle kunder går efter nogen billige revisorer og så får de ikke det samme som dem der vil betale lidt mere. Alle kunder, jeg har, som betaler lidt mere, føler jeg også de får det. Nogle gange ved vi at det er kunden, der ikke har lyst, frem for der er noget galt med revisor. Vi kan se det, fordi der er nogle kunder, der har samme revisorer. Og hvis det er sådan, så stiller vi også spørgsmålstejn ved, hvor mange forretninger vi vil lave med kunden. Hvis de ikke interesserer sig for regnskabet, så kan det godt være et problem i længden.

Hvis vi ser at der er dårlig samarbejde mellem kunden og revisoren, så spørger vi gerne om kunden har overvejet at skifte revisoren ud. Hvis oplever, at der er problemer med regnskabet, så vurderer jeg igen om der er noget galt med revisoren eller med kunden. Vi vurderer, om det kan hjælpe at kunden får en anden revisor. Hvis kunden mangler generel forståelse af regnskaber, og revisor ikke kan bakke op om denne mangel, så vil vi overveje, hvor meget vi vil vær med til.

Revisor fra en kendt/ukendt revisionsfirma

Kender jeg ikke en revisor, vil jeg altid tjekke ham. Regnskab fra KPMG vil alene ikke betyde, at det er bedre end fra andre revisionsfirmaer. Man kan forestille sig, at kunden hos et stort revisionsfirma får ikke nødvendigvis bedre behandling end hos et mindre firma. Hos KPMG er man en lille fisk i vandet. Små revisionsfirmaer kan også være rigtig gode, men er det et ukendt firma så kigger man mere skarpt på regnskabet.

Revision vs. review

Review er accepteret til en vis grænse. Her ser vi på, hvor godt er deres eget indblik i det. Der er nogen mindre virksomheder, der ikke bliver revideret, men vi ved, at det passer nogenlunde. Men så må vi stille flere spørgsmål til forudsætningerne og bede om supplerende forklaringer. Nogen gange kan vi bede om noget mere men ikke kræver revision. Men små virksomheder hvor vi er dækket godt af, så vil vi nok kunne leve med det. Jeg får også nogle regnskaber, hvor der står at der kun blevet lavet stikprøver. Det er jo ikke nok. Varelager er væsentlig at få sat pris på. En kolas værdi kender man. Men hvad er en brugt bil værd? Hvad er forudsætningen for lige præcis den prisfast-

sættelse? Hvis revisor har været ud at se bilen er det noget andet. Hvis det er tøjbutik, så er det vigtigt at revisor har udtalt sig om, hvad værdien af varelager består af: er det tøj på udsalg eller hvad er det?

Forskellig værdiansættelse

Jeg har oplevet, at revisor siger til kunden, at det er urimeligt. Så må jeg også tage stilling til om det er rimeligt eller urimeligt. Nogle gange ved jeg at revisorer også har set mange regnskaber og har set hvad der stilles til sikkerhed.

Jeg er ikke altid enig i de værdier, revisor sætter tingene til, men så må jeg spørge om forklaringen. Revisor laver normalt regnskabet ud fra going-concern forudsætning, men det er måske ikke altid det synspunkt jeg har. Derfor bliver revisors arbejde ikke nødvendigvis forkert og min holdning bliver heller ikke. Jeg vurderer tingene mere kritisk.

Køn

Det spiller ingen rolle for vurderingen. Det er kvalifikationerne der er afgørende.

Skandaler

Det betyder ikke ret meget. Hvis folk vil snyde så gør de det. Hvis revisor ikke kan gennemskue, så gør jeg det heller ikke. Der er brodne kar alle steder.