

## «LÅN MEG DITT ØRE!»

### - BANKFINANSIERING

Stadig flere medieinnslag belyser utfordringene små og mellomstore bedrifter (SMB) har med å få bankfinansiering.

Bankene skylder på økte kapitalkrav og det makroøkonomiske klimaet. Uavhengig av underliggende driver, er lånetilgangen for SMB de siste kvartalene blitt mindre og lånekostnaden høyere.

Støtteordninger finnes for selskap i gründerfasen. Større selskap har tilgang på kapital via obligasjons- og aksjemarkedet i tillegg til bankfinansiering. Bedrifter i mellomsjiktet har derimot mer begrenset adgang til kapital.

For å bedre sannsynligheten for et positivt utfall på lånesøknaden er det viktig med en ryddig låneprosess. Det bedrer muligheten til å få på plass tilstrekkelig kapitalressurser til å gjennomføre virksomhetens drifts- og investeringsplaner.

#### Det norske lånemarkedet

Vi fokuserer her på gjeldsfinansiering for virksomheter i form av banklån. Lånemarkedet til private og bedrifter i Norge i dag er konsentrert rundt fire store banker som kontrollerer ~55% av lånemarkedet.

I 2014 lånte ikke-finansielle aksjeselskap 1.100 mia. kroner av banker. Obligasjonsmarkedet for ikke-finansielle foretak bestod samtidig av utestående lån i størrelsesorden 600 mia. kroner. Obligasjons-markedet bærer preg av noen få og veldig store aktører som utsteder lånene.

#### Kapitalkrav og reguleringer

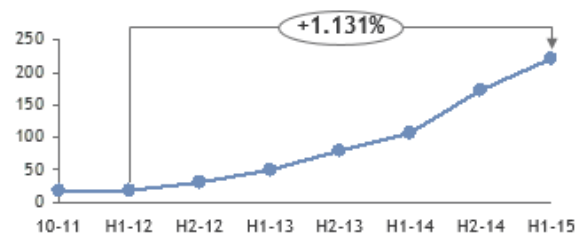
I 2011 la Basel-komiteen frem reviderte kapital- og likviditetsstandarder, Basel III. CRD IV er EU-kommisjonens tilpasning til dette regelverket.

Intensjonen med den tilstramningen revisjonen av regelverket medførte er å sikre en mer robust banksektor i kjølvannet av finanskrisen i 2008-09. Det stiller blant annet sterkere krav til hvilken kapital bankene må ha tilgjengelig for å finansiere sine utlån. Spesielt lån til bedriftsmarkedet har erfart skjerpede betingelser.

I tillegg til skjerpingen av kapitalkravene har makroklimaet i Norge forverret seg betydelig. Kombinasjonen av disse forhold har gjort at manglende kapitaltilgang hos norske virksomheter har fått fokus i media den senere tid.

#### Fintech og crowdfunding

Fintech markedet er et relativt nytt fenomen i Skandinavia. I Europa derimot ble det samlet inn 1,5 mia. dollar i kapital gjennom 2015. Et marked som har vokst med mer enn 150% p.a. de siste årene.



Figur 1 - Funding Circle utlånsvolum

Det britiske selskapet Funding Circle har hatt en enorm vekst i sine utlånsvolum. Første halvdel av 2015 lånte disse ut mer enn 200 mill. pund en vekst fra 2012-nivået på mer enn 1.100 %, se Figur 1.

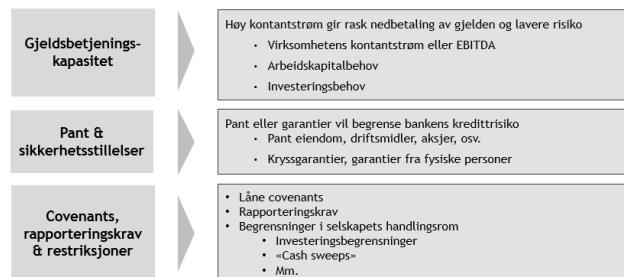
Markedet er likevel ikke aktivt i Norge. I mellomtiden er SMB-segmentet prisgitt lånefinansiering fra bankene. Det er derfor viktig for selskapene å vite hvorledes de skal gå frem for å oppnå fornuftig bankfinansiering.

#### Hva er viktig for bankene?

Banklånediskusjoner kan oppstå fra ulike situasjoner. Eksempelvis i forbindelse med nyetableringer, oppkjøpsfinansiering, restruktureringer, andre reforhandlinger, mm.

Uavhengig av årsaken er det viktig for lånsøker å forstå at kredittvurderinger har et annet fokus enn egenkapitalfinansiering. Det skyldes at långivers oppside er «capped». Derfor blir nedsidevurderinger mer relevante. Sett med bankens øyne er selskapets totalkapitalkontantstrøm der

utelukkende for å betjene gjeld og ikke for å tilgodese egenkapitalen.



Figur 2 - Faktorer som påvirker lånebetingelser

Figur 2 illustrerer noen dimensjoner påvirker långivers syn på kredittrisikoen i låne- engasjementer. Kombinert med disse vil utlåns- marginer, lånestørrelse og durasjon være bestemmende for hvor attraktivt engasjementet er for långiver.

Lånesøknader over en viss størrelse, både ny- finansiering og reforhandlinger, skal typisk gjennomgås av bankens kredittkomiteer. Det er viktig å ikke undervurdere bankens informasjons- behov i den prosessen, spesielt ikke i refinansieringssituasjoner. Det er ikke slik at alle beslutningstakerne kan selskapets historikk og situasjon i detalj. En god informasjonspakke vil tilrettelegge for enklere kredittarbeid for banken.

### Gjeldsbetjeningskapasitet

Primært vil banken alltid vurdere kontant- strømsutsiktene for selskapet. Er virksomheten i stand til å løpende betjene sine renter og avdrag? Høy og stabil kontantstrøm gir anledning for rask nedbetaling og dermed lavere lånerisiko.

Forretningsplanen må synliggjøre virksomhetens EBITDA utsikter, og bør være fundamentert i relevante markedsanalyser. Til dette vil arbeidskapital- og investeringsbehov være betydningsfull tilleggsinformasjon.

### Pant & sikkerhetsstillelser

Ved å stille med pant i eiendeler eller andre garantistillelser begrenser lånsøkeren bankens kredittrisiko.

Pant kan eksempelvis være i eiendom, varelager, kundefordringer, driftsmidler, aksjer. Garanti- stillelser kan være kryssgarantier i mellom selskap i konsernstrukturer, eller selvskyldnergarantier fra fysiske personer eller andre utenforliggende selskap.

### Covenants, rapporteringskrav & restriksjoner

Strengt covenantskrav, kombinert med vide og hyppige rapporteringsforpliktelser vil likeledes virke risikoreduserende for banken. Dette fordi det

tillater banken tidligere å ta styring i engasjementer som går dårlig.

Andre former for begrensninger i selskapets handlingsrom vil ha tilsvarende effekter. Typisk kan det dreie seg om f.eks. «Cash sweeps» eller investeringsbegrensninger. Det er eksempelvis ofte restriksjoner i forbindelse med oppkjøps- transaksjoner, da disse kan fremstå som risikable for selskapets umiddelbare gjeldsbetjeningsevne.

Formålet fra bankens side er å påse at det ikke gjøres noen større endringer i den underliggende forretningsvirksomheten som de ikke først får godkjenne. Låneavtaler kan i noen tilfeller bli svært omfattende, noe som kan kreve omfattende juridiske betenkninger.

### Hva kan gjøres for å komme bankene i møte?

Selve den formelle lånesøknaden er bare en del av bankens beslutningsgrunnlag. Tillit til selskapets ledelse er svært viktig. Det er derfor vitalt med ledelsens tilstedeværelse i søknadsprosessen.

De betingelser som banken legger frem er gjenstand for forhandlinger. Det kan i forhandlings- øyemed være hensiktsmessig å bytte ut eller endre noen av de diskuterte elementene med andre for å oppnå mer passende betingelser for lånsøker. Det kan for eksempel gjøres for å oppnå lavere utlånsmarginer, større lån, lengre durasjon, økt fleksibilitet, mm.

“kredittvurderinger har et annet fokus enn egenkapitalfinansiering”

En større finansieringsprosess har mange likhetstrekk med en salgsprosess av hele selskapet til eksterne investorer. I likhet med slike transaksjoner kan det også her være hensiktsmessig med å utarbeide en «vendor due diligence»-rapport hvor selskapets strategi, forretningsplan og gjeldsbetjeningsevne presenteres.

### Synliggjøre gjeldsbetjeningsevne

Den informasjonspakken som presenteres for banken i lånesøknadsprosessen bør gi en presentasjon av ledelsen.

Samtidig er analyser av markeds- og konkurransesituasjon av interesse for långiver. Eksisterende ordrebøker bør synliggjøres og det samme gjelder eventuelt lengre kontrakter. Kundeavhengighet eller bindingstider vil tilsvarende bidra med å øke robustheten av resultatframskrivninger.

Forretningsplan med langtidsbudsjetter og tilhørende «Key Performance Indicators» er sentral.

Herunder, hvilke forutsetninger som er tatt for blant annet pris- og kostnadsutvikling fremover.

Investeringsbehov er særs relevant for banken å få en forståelse for. Investeringsanalysen kan med hell deles i to, vedlikeholds- og ny-investeringer. Første sier noe om hvilke investeringsbehov der er for å opprettholde dagens EBITDA-nivå. Ny-investeringer gjøres typisk for å få langsiktig vekst. Det vil være mindre interessant for kredittgiverne enn det er for egenkapitaleiere som har langsiktig dividende-potensiale som målsetting.

Den forretningsplan som forelegges långiver vil bli gjenstand for covenants. Hvor strenge de settes og hvor streng rapporteringsplikten blir, vil blant annet avhenge av hvor høy kredittrisikoen i engasjementet fortøner seg.

Denne artikkelen er skrevet for å komme med noen betraktninger og innspill som kan være relevant når virksomheter diskuterer finansiering med sin bankpartner. Hvordan de ulike momentene veker, og om det er andre vesentlige forhold som også bør spille inn, vil avhenge av det konkrete vurdering av det enkelte tilfellet.

### Vår fremgangsmåte

Mimir Consulting har erfaring fra gjeldsforhandlinger, og andre finansierings spørsmål, fra veldig store og til mindre engasjement.

Vi jobber tett med ledelsen for å sikre at vi sammen har tilstrekkelig informasjon om selskap og bransje.

Når alle vesentlige forhold er kartlagt leder selskapet prosessen mot banken, mens vi kan bistå som sparringpartner i alle ledd.

Vi bistår selskap med å:

- Kartlegge selskapets markeds-situasjon, markedsanalyser, mm.
- Tilvirke forretningsplan og modellere gjeldsbetjeningsevne
- Lage presentasjoner, herunder bygge «storyline», gjennomgang av strategi og forretningsmodell
- Bistå i forhandlinger

Skrevet av Anders Sjøstad for Mimir Consulting  
([anders@mimirconsulting.no](mailto:anders@mimirconsulting.no) & +47 488 84 206)