

Operationell leasing – Vad är det stora bolag egentligen betalar för?

– En uppsats om incitamenten för stora bolag att välja operationell leasing som finansieringsform.

Av: Lina Wahlström
Handledare: Ogi Chun

Sammanfattning

Denna studie är utförd på ett leasingbolag för att undersöka incitamenten för stora bolag att välja en operationell lease som finansieringsalternativ för sin tillgång.

Tidigare studier har genomförts för att undersöka operationell leasing och dess påverkan på små och medelstora bolag (SME), därför riktar sig denna studie till stora bolag och deras incitament till att använda sig av operationell lease för att skapa kunskap om detta område. De större bolagen har likviditet och kapacitet att genomföra inköpen själv, men väljer ändå en finansieringsform som innebär att genom en månadshyra få utnyttja tillgången som krävs för att bedriva sin verksamhet. Detta gör det intressant att undersöka incitamenten för de stora bolagen.

De incitamenten som användes som grund för undersökning är de som European Investing Fund (EIF) har använt sig utav när de gjorde undersökningen på SME företag ute på den europeiska marknaden. Dessa är priset, restvärdesrisken, cashflow, uppgradering och tjänster/service. Dessa incitaments värde ökade med storleken på företaget och därför var det aktuellt att använda sig av denna studie.

De intervjuer som genomfördes bekräftade att dessa incitament alla är väldigt viktiga för stora bolag, men i vilken ordning beror helt på vilken typ av tillgång som leasas. De undersökta segmenten är flygfordon, sjukvårdsutrustning, IT, tjänstebilar och kontorsutrustning.

Stora bolag, kräver större lösningar då verksamheter med många anställda, och många kunder är mycket mer omfattande än mindre. Så även om en kontantfinansiering hade varit billigare för tillgången, kommer förmodligen att kostnaderna kring hanteringen av tillgången vara dyrare, därför väljer stora bolag att investera i en operationell lease.

Operationell leasing är en produkt som används av leasetagare för att försäkra sig själva, och med en fast månadskostnad undvika risker som de kan exponeras för. Detta innebär att inga oförutsägbara kostnader kan störa, eller att problem med tillgången ska behöva innebära ett uppehåll av verksamheten för företaget. Detta är ett incitament för företag, för att genom ett operationell lease ska de våga finansiera i nya tillgångar och satsa på sin verksamhet, vilket gynnar alla.

Populärvetenskaplig sammanfattning

Detta är en undersökning som har genomförts på ett leasingbolag. Genom intervjuer och tillgång till rapporter har en studie kunnat genomföras på varför stora bolag använder sig av operationell leasing.

Då tidigare studier ifrån EIF (European Investment Fund) på små och medelstora bolag har använt sig utav incitament som pris, restvärdesrisk, cashflow, uppgradering av tillgång och tjänster, så använder studien sig utav samma för att se hur stora företag reflekterar över detta.

Då operationell leasing inte behövs redovisas i företagets årsredovisning är det svårt att samla in information via företagen själva, då de inte behöver delge denna information om de inte vill. På ett leasingbolag som hanterar dessa företag som kunder, kunde intervjuer ske med säljarna om varför leasetagaren valde sin produkt, och hur det fungerar för leasetagaren under avtalets gång.

Det som framgick av intervjuerna är att leasetagaren vill ha en kostnadskontroll för sin tillgång, vilket man får på köpet vid en operationell lease av leasegivaren. Detta för att ansvaret för tillgången ligger hos leasegivaren. Samtidigt som att en fast månadskostnad som en operationell lease har innebär att det är lätt att lägga en budget, samt att följa upp den.

Leasetagaren kan vid avtalets slut lämna tillbaka tillgången, och behöver inte ta ansvar för försäljningen. Detta kan vara till väldigt stor fördel vid behov av tillgångar som till exempel medicinsk utrustning som är väldigt riskfyllt att äga och även svårt för ett företag att sälja på andrahandsmarknaden då utvecklingen på sådana maskiner går väldigt fort och de tappar snabbt sitt värde.

En operationell lease har olika fördelar beroende på vilken tillgång som leasas. De olika incitamenten för företagen att välja en operationell lease grundar sig på att de med hjälp av denna finansieringsform vågar expandera och satsa på sin verksamhet, vilket gynnar alla.

Abstract

This study is performed on a leasing company to investigate the incentives for large companies to choose an operating lease as a financing option for their access.

Previous studies have been conducted to examine the operational leasing and its impact on small and medium sized companies (SMEs), therefore this study aimed to large companies and their incentives to make use of an operating lease to create knowledge about this field. The larger companies have the liquidity and the ability to complete the purchase myself, but still choose a form of financing which means that through a monthly rent permitted to use the asset required to conduct its business. This makes it interesting to investigate the incentives for the majors.

The incentives used as a basis for investigation are those European Investing Fund (EIF) has used when they did the survey on SME companies out in the European market. These are price, residual value risk, cash flow, and upgrade asset, and services. These incentives value increased with the size of the company and therefore they where applicable to this study.

The interviews conducted confirmed that these incentives are all very important for large companies, but in what order depends on the type of asset that is leased. The surveyed segments are aircraft, medical equipment, IT, company cars and office equipment.

Large companies require larger solutions where businesses with many employees and many customers are much more extensive than less. So even invest in the asset using cash would have been cheaper, will probably the for managing the asset be more expensive, that's why large companies choose to invest in an operational lease instead. They need to focus on their business and only need a working asset without any risks.

Operational leasing is a product used by the lessee to insure themselves, and with a fixed monthly fee the companies avoid the risks they may be exposed to. This means no unexpected costs, disrupt, or dealing with unusable asset for the company. This is an incentive for companies to choose an operating lease, it gives them the courage to invest and invest in their business, which benefits everyone.

Begrepp och förkortningar

Nedan beskrivs de begrepp som används i uppsatsen och definitionen av dessa.

Leasing

En finansieringsform som baseras på att leasetagaren som hyr objektet har fått tillgången finansierad av leasegivaren och sedan genom avtal har rätt att nyttja tillgången och betalar tillbaka en månatlig hyra för att täcka upp avskrivning och leasegivarens marginal som beror på vilken form av leasing man har valt. Se begreppen finansiell leasing och operationell leasing nedan.

Finansiell leasing

Vid finansiell leasing ligger restvärdesrisken hos leasetagaren. Avtalet löper ofta med en rörlig ränta och månadskostnaden varierar därför, samt minskar med tiden om räntan är oförändrad för att tillgångens värde minskar med de månadsvisa avskrivningarna. I detta fall hos leasingbolaget har leasetagaren själv möjlighet att sätta vilket restvärde de önskar, för att kontrollera risken och månadskostnaden. Leasetagare måste redovisa tillgången i sin balansräkning, och tas upp som en tillgång och skuld. Kostnaden redovisas som räntekostnad och avskrivning. Löpande kostnader som däckbyten och service bekostas av leasetagaren.

Operationell leasing

Vid operationell leasing ligger restvärdesrisken hos leasegivaren och i detta fall bestäms restvärdet utav en anställd som gör en analys av marknaden för att få en så bra bedömning av marknaden som möjligt för att undvika en möjlig kostnad i slutet av kontraktet mellan det bokförda värdet och marknadsvärdet på resultaträkningen. I det fall där marknadsvärdet är lägre än det bokförda värdet kommer en förlust uppstå vid försäljning av tillgången, i motsatt fall genererar det en vinst. Under avtalets gång betalar man en fast månadskostnad, genom att använda en fastränta och ha en annuitet som innebär att i början av avtalet betalar man mycket ränta och förhållande vis lite avskrivning, och i slutet av kontraktet är det motsatt. Löpande kostnader till kontraktet som däckbyten och service bekostas av leasegivaren.

Ordlista

IFRS – International Financial Reporting Standards, *Redovisningsstandard som skall tillämpas av börsnoterade bolag.*

IASB – International Accounting standards Board, *Internationell organisation som arbetar för att kvalitetssäkra och harmonisera redovisningsregler.*

US GAAP – US General Accepted Accounting Principles, *Den amerikanska redovisningsstandard.*

FASB – Financial Accounting Standards Board, *Redovisnings organisation som reglerar de amerikanske redovisningsreglerna.*

IAS17 – International Accounting Standard, *US GAAP regel nummer 17 som styr redovisningen för leasing.*

AMO – Asset Marketing Operations, *avdelningen på företaget som hanterar försäljning av tillgångarna efter ett kontrakt är slut.*

SME – Small and Medium Enterprises, *Små och medelstora bolag*

EIF – European Investment Fund, *Arbetar för att främja tillväxt för företag som tillhör segmentet SME.*

HFS – Healthcare Financial Services, *En förkortning för segmentet som finansierar medicinsk utrustning.*

EF – Equipment finance, *den del av bolaget som sysslar med finansiering av utrustning för företag. Exempelvis Office Equipment, IT, Aircraft.*

Fleet – *Fleet står för flotta, och det är den del som sysslar med finansiering av bil flottor till stora företag.*

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Problembakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	3
1.3 Syfte	4
1.4 Problem formulering	4
1.5 Avgränsning	4
1.6 Disposition	4
2. Teori	5
2.1 Teori angående leasing	5
2.1.1 Leasing and off-balancesheet financing	5
2.2 Tidigare forskning och studier	6
2.2.1 Utvecklingen av leasing som finansieringsform.....	6
2.2.2 The importance of leasing for small and medium enterprises	8
2.2.3 Beattie, V. and Goodacre, A. and Thomson, S	9
3. Metod	10
3.1 Undersökningens metod	10
3.1.1 Kvalitativ metod	11
3.1.2 Kvantitativa metoder	11
3.2 Vetenskapligt förhållningssätt	12
3.2.1 Induktion	12
3.2.2 Deduktion.....	12
3.2.3 Abduktion	12
3.3 Urval	13
3.3.1 Val av fall.....	13
3.3.2 Val av respondenter.....	13
3.4 Datainsamling	14
3.5 Källkritik	15
3.4 Validitet	15
3.6 Reliabilitet	16
4. Empiri	17
4.1 Vad har behandlats under insamlingen av empiri?	17
4.2 Intervjuerna som genomförts	19
4.2.1 Intervju ett – Sales - Fleet.....	19
4.2.2 Intervju två – Sales – Fleet.....	21
4.2.3 Intervju tre – Sales – HFS (Healthcare Financial Services).....	22
4.2.4 Intervju fyra – Sales – Aircraft	24
4.2.5 Intervju fem – Sales – Office Equipment/IT	26
4.2.6 Intervju sex - Sales – Office Equipment/IT	27
4.2.7 Intervju sju – Sales – Fleet.....	28
4.3 Sammanfattning av de olika segmenten	29
4.3.1 Aircraft.....	29
4.3.2 HFS (Healthcare Financial Services)	30
4.3.3 Office Equipment och IT	31

4.3.4 Fleet	32
4.3.5 Betydandet av att inte behöva redovisa tillgången på balansräkningen vid en operationell lease	34
4.4 Samband mellan storlek på leasetagare och val av tjänster	34
4.4.1 Datainsamling.....	34
4.4.2 Produktbeskrivning inklusive tjänster möjliga som tillval.....	35
4.4.3 Sammanfattning av data från rapporten.....	35
4.5 Utvecklingen av operationell leasing	37
5. Analys	38
5.1 Går det att urskilja tydliga incitament för stora bolag att välja operationell leasing?	38
5.2 Är det samma incitament för de olika segmenten?	40
5.3 Sammanfattning	43
6. Slutsatser	44
6.1 Slutsats om studien	44
6.3 Metodkritik	45
6.4 Avslutande reflektioner	46
6.5 Vidare forskning	46
7. Referenser	47
7.1 Internetlänkar.....	47
7.2 Artiklar.....	47
7.3 Personliga referenser	48
7.4 Litteratur	48
8. Förteckning över bilagor	49
Bilaga 1 – SCB Statistik	49
Bilaga 2 – Intervjuguide.....	49
Bilaga 3 – Redovisningsregler.....	49

1. Inledning

Detta kapitel behandlar bakgrunden till problemet, samt för en diskussion om det. En presentation om syftet och problemformulering, och avslutningsvis uppsatsens disposition.

1.1 Problembakgrund

Leasing har funnits en lång tid tillbaka i historien, men det är inte förrän på 60-talet som det började ta fart i samband med växande industri och företag som behövde expansionsmöjligheter¹ och leasingen började växa. Det är en finansieringsform som erbjuder en möjlighet för företagen att hålla en god likviditet genom att inte behöva ta en utgift för investeringskostnaden, utan kostnaden betalas månadsvis till ett finansieringsbolag som har finansierat deras tillgång.

Beroende på vem som bär restvärdesrisken för tillgången, leasetagaren eller leasegivaren så klassas leasingen mellan två typer, finansiell och operationell, begreppen är vidare förklarade under definitioner. Klassificeringen av de leasingformerna har varit otydlig, och företag har därför haft problem med att klassificera sin lease korrekt.

Det arbetas på en harmonisering av redovisningsreglerna och förtydligande för att detta ska bli tydligare för redovisningen. International Accounting Standard Board (nedan kallad IASB) som utvecklar den standard Sverige följer, i samarbete med Financial Accounting Standard Board (nedan kallad FASB) bestämt sig för att utveckla en redovisningsstandard att använda globalt för att undvika problem med klassifikationer och redovisning, och ge en rättvisare bild av företagets balansräkning.

Operationell leasing har förklarats som en finansieringsform som främjar expansion av företag, då detta alternativ inte kräver någon kapitalinsats, restvärdesrisken elimineras och det gör att företag vågar finansiera tillgångar som kan utveckla företaget. Detta kan anses väldigt viktigt bland de mindre och medelstora bolagen, men stora bolag använder sig även de i stor utsträckning av operationell leasing.

¹ History of leasing - Canadian Finance & Leasing Association - December 2007

Skillnaden mellan de olika leasingformerna:

	Operationell Leasing	Finansiell Leasing
Restvärdes risken:	Står leasegivaren för och det enda leasetagaren behöver göra är att återlämna tillgången i det skick man har avtalat om.	Står leasetagaren för och därför sätter de själva restvärdet för tillgången.
Lösa ett avtal i förtid:	Svårt att avsluta ett avtal utan lösen-summa som oftast står leasetagaren dyrt.	Lättare att lösa avtalet i förtid, då man själv står för restvärdesrisken förflyttar men den endast tidigare i tiden.
Redovisningsregler:	Månadskostnaden redovisas som en hyra för tillgången och köp av tjänster om dessa tillkommer vid en fullservice lease, och inga krav att redovisas på balansräkningen.	Månadskostnaden redovisas som en avskrivning och som en räntekostnad, därför ska tillgången redovisas på balansräkningen för att avskrivningen ska återspegla värdet på tillgången på balansen.
Kostnader under avtalet:	Fast månadskostnad som omfattar kostnader runt tillgången och ofta ingår service, tjänster och tillbehör till tillgången.	Månadskostnaden sjunker varje månad då räntan blir lägre. Kostnader kring tillgången bekostas utav leasetagaren då denna står för risken.

Källa: Egen bearbetning av inhämtad data.

Möjligheten att redovisa en operationell lease off-balancesheet (tillgångar utanför balansräkningen) kan vara en fördel då företag kan finansiera tillgångar utan att bygga upp en storbalansräkning. Detta gör även att leasetagaren kan förvränga sina nyckeltal, då det i dagsläget inte finns några krav för att tillgångarna måste redovisas på balansräkningen.

Leasing har dock blivit en allt mer vanlig finansieringsform², och kan därför påverkas starkt utav denna förändring, och enligt EIF studie (se 2.2.2 nedan) så ökar leasing andelen av företagets totala tillgångar med företagets storlek.

² Bilaga 1

Huvudsakliga skillnaden mellan en operationell lease och en finansiell är kostnadsflödet om man bortser från redovisningsreglerna. Den operationella leasingen har en fast månadskostnad där framtida kostnader är estimerade och inräknade i månadshyran, den finansiella leasen betalar alla kostnader för tillgången när utgiften blir aktuell. De svenska redovisningsreglerna för hur man klassificerar en lease enligt de två olika kategorierna bifogas som bilaga³.

I Sverige är det finansiella leasingavtalet den vanligaste formen av leasing. Operationell leasing växer i Sverige och blir allt vanligare, mycket kan bero på att det är mycket vanligare nere i Europa och har nu spridit sig. Leasing sker för flera typer av tillgångar, alltifrån flygplan, medicinsk utrustning, till datorer och kaffeapparater på kontoret. Främst sker leasing till företag, men även privatpersoner har börjat få möjligheten att leasa exempelvis bilar.

1.2 Problemdiskussion

Val av finansieringsmetod för ett företags tillgångar påverkar både likviditeten, resultaträkningen och balansräkningen. Vid operationell leasing tillkommer det en marginal på tjänsten som säljs i samband med tillgången samt en marginal på leasing hyran för att täcka leasingbolagets kostnader. Det bör därför vara av intresse för stora bolag att göra sina inköp kontant för att undvika räntor som genererar ett sämre resultat till aktieägarna, ändå väljer många bolag⁴ att finansiera sina tillgångar via operationell leasing. Operationell leasing är vanligare ute i Europa än det är i Sverige, men eftersom det är en växande finansieringsform är detta ett aktuellt ämne.

Enligt studien från EIF (behandlas nedan under 2.1.2) har en undersökning genomförts på små, och medelstora företag och vilka incitament de har till att välja leasing som finansieringsform, och man kan tydligt se att andelen leasing av totala tillgångarna ökar i förhållande till storleken på företaget.

Därför vore det av intresse att undersöka om man kan se liknande incitament hos företag som är utav större karaktär? Vilka incitament är det som gör en operationell lease så aktuell för stora företag? Ett leasingbolag har all dessa fakta om leasetagarens tillgångar, vilket gör ämnet mer hanterbart. Undersökningen bör därför rikta sig mot ett leasingbolag för att få tillgång till denna information om leasetagarna, då det inte finns något krav på att leasetagare behöver redovisa detta i sin årsredovisning.

³ Bilaga 3

⁴ 2013-01-10 https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/25612/3/gupea_2077_25612_3.pdf

1.3 Syfte

Syftet med studien är att undersöka incitamenten för stora bolag att välja operationell leasing, samt att jämföra detta resultat med teorin och tidigare genomförda undersökningar. Då operationell leasing är dyrare än lån, bör stora företag få ut ett större värde av att låna till sin tillgång istället för att leasa den, för att minimera kostnaderna och skapa en större företagsvinst.

1.4 Problem formulering

1. Vilka incitament finns det för ett stort företag att använda sig utav operationell leasing?
2. Skiljer sig incitamenten mot de som nämns inom teorin och de tidigare studierna?

1.5 Avgränsning

Studien kommer att avgränsa sig till operationell leasing, och intervjuer kommer att genomföras på ett leasingbolag. Endast incitamenten för att välja operationell leasing kommer att behandlas och inte vilken finansieringsmetod som är den mest kostnadseffektiva. Vilket innebär att inga egna uträkningar kommer att genomföras. Resultatet baseras endast på incitamenten till varför stora företag väljer att använda sig utav leasing, då undersökningen ska se om det finns andra incitament än de mest kostnadseffektiva. Studien avgränsar sig även till stora företag som är leasetagare, då detta är en grupp som ofta sitter på stor likviditet och har möjlighet att göra ett kontantköp för sina tillgångar.

1.6 Disposition

Kapitel 1 – Bakgrund *Bakgrund till val av ämne och frågeställning.*

Kapitel 2 – Teori *Vilken teori ligger bakom undersökningen.*

Kapitel 3 – Metod *Metodval och vetenskapligt förhållningssätt för studien.*

Kapitel 4 – Empiri *Datainsamling.*

Kapitel 5 – Analys *Analys av den insamlade datan.*

Kapitel 6 – Slutsats *Slutsatser och förslag till vidare forskning presenteras.*

Kapitel 7 – Referenser *Referensförteckning på använd litteratur, hemsidor och artiklar.*

Bilagor

2. Teori

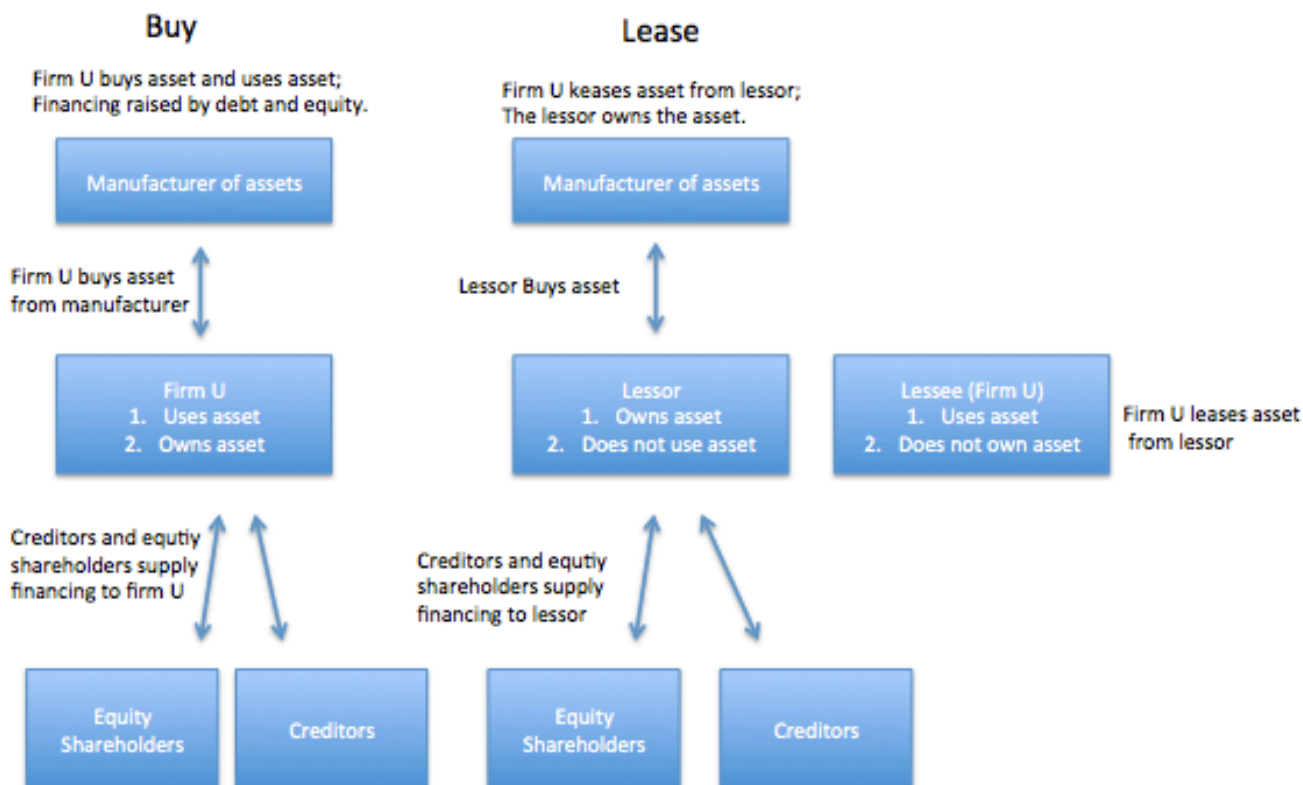
I kapitlet om teori behandlas de tidigare forskningsstudier och modeller, samt vetenskapen som uppsatsen grundar sig på, som senare ligger till grund för den egna empirin och analysen.

2.1 Teori angående leasing

2.1.1 Leasing and off-balancesheet financing

Den mest populära off-balancesheet tillgången är leasing⁵. Leasing är ett kontrakt mellan en leasetagare och en leasegivare. Leasetagaren får rätten att utnyttja tillgången i utbyte mot en periodvis betalning till leasegivaren. Om leasegivaren är ett fristående leasingbolag, måste detta gå in och köpa tillgången ifrån tillverkaren.

Källa: Corporate Finance (2010) Figure 21.1, sida 581



⁵ Corporate Finance (2010)

”Does leasing ever pay? The base case”⁶

För att ta beslutet om det är lönsamt att välja leasing framför andra finansieringsbeslut bör man räkna enligt NPV (Net Present Value) metoden. Genom att beräkna värdet av tillgången och diskontera framtida betalningar bör man få ett positivt värde och på så sätt få fram ett beslutsunderlag som stödjer valet av leasing.

$$\text{NPV} = - \text{Värdet på tillgången} + \text{diskonterade framtida inbetalningar}$$

Källa modell: Egen bearbetning från Corporate Finance s. 589

*Good reasons for leasing*⁷

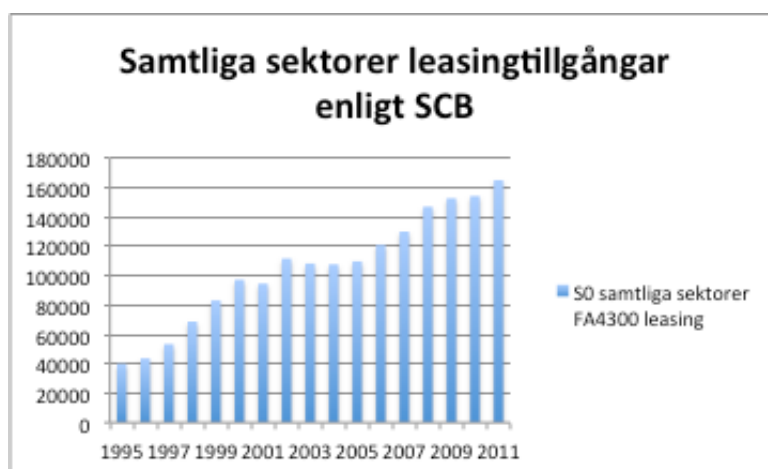
Teorin säger att det finns tre bra anledningar för ett företag att välja leasing:

1. Leasing kan ge skattefördelar.
2. Leasing kan reducera viss typ av risker för tillgången.
3. Transaktionskostnaderna kan bli högre vid ett kontantköp, än vid ett leasingavtal.

2.2 Tidigare forskning och studier

2.2.1 Utvecklingen av leasing som finansieringsform

Man kan enligt Statistiska Central Byråns (SCB) statistik⁸ över leasingtillgångar se att leasing har ökat markant under de senaste 15 åren. SCBs statistik skiljer inte de olika formerna åt, utan presenterar endast statistiken över leasing som helhet som finansieringsform.



⁶ Corporate Finance (2010) s. 588

⁷ Corporate Finance (2010) s. 589

⁸ Se bilaga Statistik SCB

I en skrivelse⁹ av Svenskt näringsliv, Svenska bankföreningen och Finansbolagens förening ifrån februari 2011 redogör man varför man tror att den nya leasing redovisningen kan skada marknaden istället för att uppmuntra till tillväxt.

Enligt skrivelsen anser man att SCBs information inte är komplett då leasing som erbjuds av finansiella institut inte är medtagna i ovanstående siffror. Dock anger man i skrivelsen att ca 20 % av nyinvesteringarna sker via leasing och ända upp till 60 % när det gäller transportmedel.

Det finns även studier som visar att operationell leasing har ökat, detta har forskaren Beattie¹⁰ kommit fram till och skriver i sin studie att operationella leasar har blivit en mer betydande del av finansieringen utav längre avtal, och är mer betydande än finansiella leasar när man har undersökt marknaden i Storbritannien.

Dessa resultat stöds utav flera andra studier utav Imhoff, Graham och Marston och Harris¹¹ som även de har kartlagt operationell leasings ökande roll utav företagets finansiering.

I en studie utav Hanna Jonasson och Lisa Strand genomförd för deras magisteruppsats ifrån Göteborgs Universitet¹² undersökte man i vilken utsträckning som de svenska bolagen som är noterade på stockholmsbörsen använder sig utav operationell leasing år 2010. 82,9 % rapporterade att de använde sig utav operationell leasing, vilket innebär att en leasing reform i hög utsträckning kommer att påverka svenska bolag.

⁹ 2013-01-10

[http://www.swedishbankers.se/web/bfmm.nsf/lupGraphics/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf/\\$file/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf](http://www.swedishbankers.se/web/bfmm.nsf/lupGraphics/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf/$file/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf)

¹⁰ Beattie et al (1998)

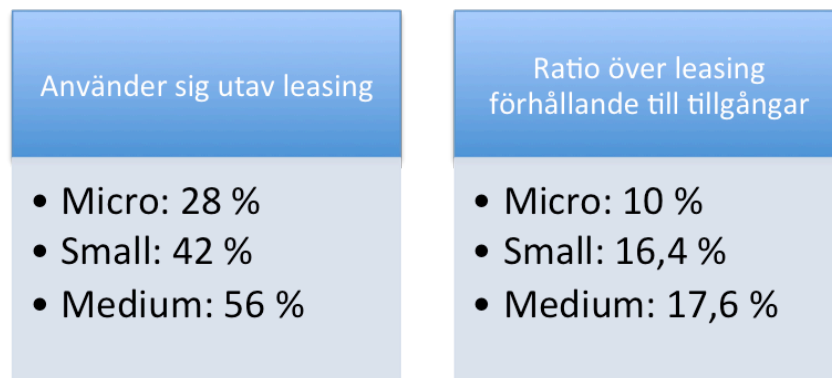
¹¹ Marston and Harris, (1988); Imhoff et al., (1991); Graham et al., (1998)

¹² 2013-01-10 https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/25612/3/gupea_2077_25612_3.pdf

2.2.2 The importance of leasing for small and medium enterprises

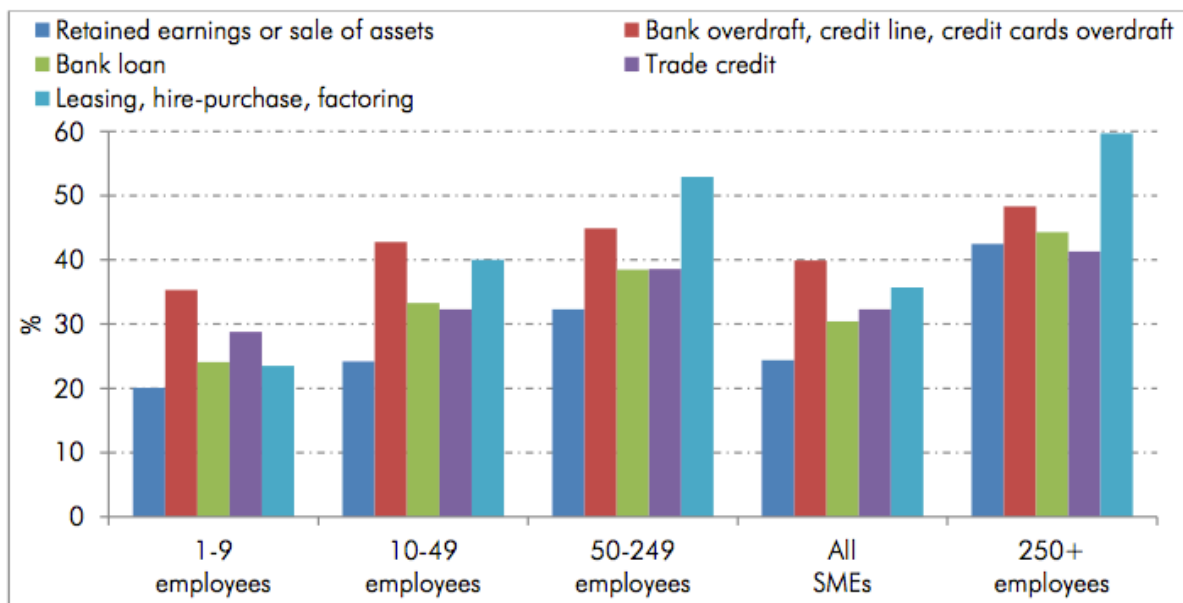
European Investment Fund (EIF) har genomfört en undersökning på de europeiska bolagen, och gett ut rapporten ”The importance of leasing for small and medium enterprises¹³”.

Där de presenterar vikten av att leasing finns möjlig som finansieringsform för att möjliggöra tillväxt. Samtidigt som de redovisar följande statistik från sin rapport:



Enligt deras undersökningar kan man tydligt se att leasingen ökar i förhållande till företagets storlek.

Figure 6: EU Enterprises having used different financing sources (by enterprise size class)
(over the preceding six months; percentage of respondents; survey conducted from Aug. to Oct. 2011)



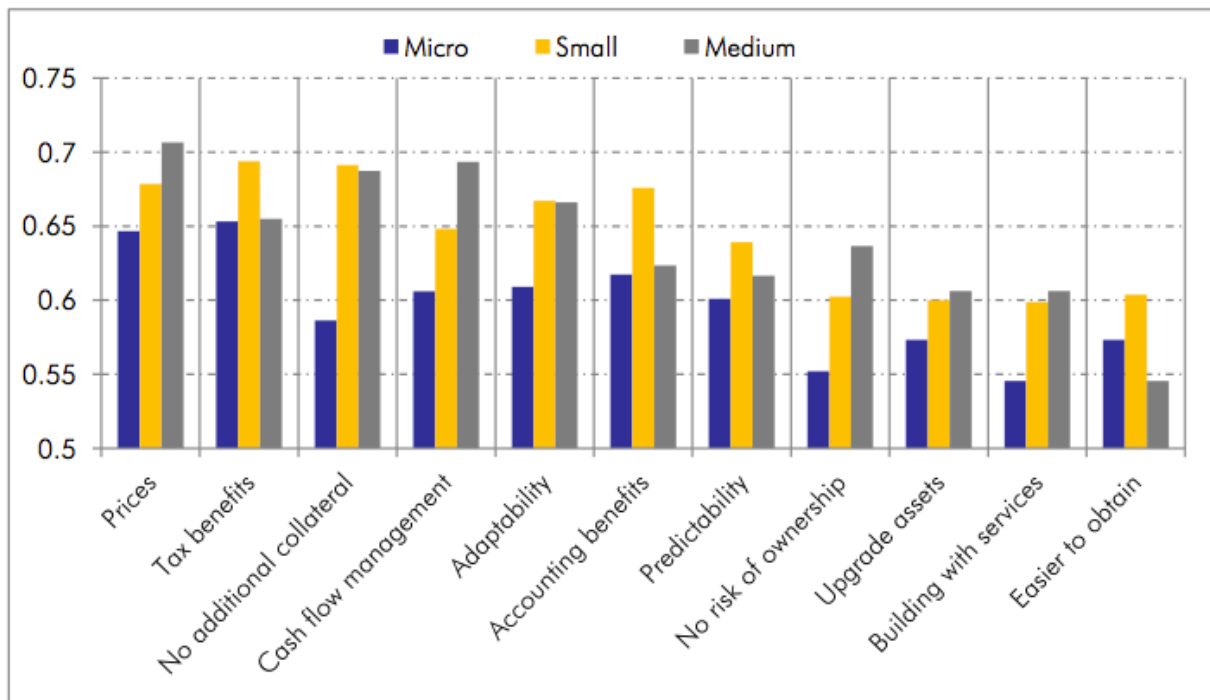
Source: European Commission (2011c)

¹³2013-01-10

http://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2012_15_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance_August_2102.pdf

EIF har även undersökt anledningarna för att använda sig utav leasing som finansieringsform, genom en enkätundersökning, där det tydligt framgår att priset är av större vikt än att behöva bära risken för tillgången, men också att incitamenten för att välja leasing för att undvika risken ökar med företagets storlek.

Figure 10: SMEs' reasons to use leasing
(0=not at all important, 1=very important)



Source: Oxford Economics (2011)

För att sammanfatta de starkaste trenderna för undersökningen om incitament, kan man se ett samband för incitamenten att välja leasing ökar med företagets storlek i följande kategorier: pris, cashflow och risken. Sedan framgår även att ett svagt samband mellan bolagens storlek och incitamenten när det gäller möjligheten att kunna uppgradera tillgången efter kontraktets slut, och att det har flera typer av service inbyggt i kontrakt

2.2.3 Beattie, V. and Goodacre, A. and Thomson, S¹⁴

I sin studie "Operating leases and the assessment of lease-debt substitutability" undersöker Beattie et al leasing och icke-leasing skulder för att se om det finns ett samband. Problematiken som de lyfter fram är att operationell leasing är en växande leasing form, och kan inte studeras noggrant

¹⁴ Beattie et al (2000)

eftersom det inte finns krav på att redovisa leasing i årsredovisningarna, därav vikten att finna en ny standard som IAS17.

Enligt deras undersökning är operationell leasing 13 gånger större än finansiell leasing, och påvisar även att risken som leasegivaren bär är större än det som värderas i kontraktet till den kostnad som leasetagaren betalar. Denna kostnad bör därför estimeras bättre till leasegivarens fördel för att inte riskera att göra en förlust vid försäljningen av tillgången vid kontraktets slut, då de bär risken för mellanskillnaden för det bokförda värdet och marknadsvärdet. Det innebär också för leasetagaren att det är fördelaktigt att lease operationellt för att undvika den kostnaden själv, och kommer billigare undan än om man hade finansierat tillgången och stått för risken själv.

3. Metod

Metod kapitlet presenterar tillvägagångssättet för insamling utav data, och hur studien har genomförts.

3.1 Undersökningens metod

Studien kommer att ske som en fallstudie på ett leasingbolag med kvalitativa intervjuer och bearbetning av kvantitativ data. Kombinationen av flera metoder kallas för metodtriangulering¹⁵, kvantitativa data ska ge stöd åt den kvalitativa. Fallstudien ger möjlighet till att studera säljare, samt andra medarbetares kunskap om leasetagarens faktiska val av leasing samt detaljerna kring kontraktet, då en inriktning på endast en undersökningsenhet kan möjliggöra information och upptäcka saker som kanske inte skulle ha blivit synliga vid en mer ytlig undersökning¹⁶. En av fallstudiens starka sidor är även att man som forskare tillåts att använda olika metoder, källor och data¹⁷. Observationer av händelser kan kombineras med rapporter och intervjuer.

Då detta är en fallstudie är det dock svårt att dra generella slutsatser för hela populationen, då urvalet är begränsat till detta fall och inte är slumpmässigt. Det går dock att använda sig av fallstudier för att dra generella slutsatser om forskaren kan bevisa att fallet är typiskt för resten av genren och är tillräckligt representativt för att använda som empiri¹⁸.

Intervjuer kommer att genomföras med de olika segmenten för att täcka en stor del av tillgångarna

¹⁵ Metodboken (2003) s.93

¹⁶ Forskningshandboken (1998) s. 41

¹⁷ Forskningshandboken (1998) s. 43

¹⁸ Forskningshandboken (1998) s. 48

som leasas på marknaden. Leasingbolaget handlar med företag inom norden, så svaren kommer att behandla Sverige, Finland, Norge och Danmark och för olika typer av produkter. De produkterna som ursprungligen fanns möjlighet att leasa via leasingbolaget är: tjänstebilar, IT, kontorsutrustning, flygplan, medicinskutrustning samt grävmaskiner och dylikt.

För att följa hur statistiken över operationell lease har utvecklats kommer den kvantitativa delen av studien att avgränsas till segmentet för tjänstebilar som kallas för Fleet. Detta för att resterande delen av företaget genomgår en omstrukturering och har sedan början av året bestämt sig för att inte göra några nya affärer och avveckla, detta gör att statistiken för det segmentet påverkas av strategiförändringen och är därför inte tillförlitliga.

3.1.1 Kvalitativ metod

En kvalitativstudie innebär att man går på djupet, istället för bredden. Genom att studera enstaka fall, detaljerat och i olika vinklar för att ge en starkare förståelse för studien, i motsats till kvantitativa studier där man utifrån några konkreta påståenden testat dessa på ett större antal respondenter för att kunna dra generella slutsatser¹⁹. Intervjuerna kommer att ske med hjälp av ostrukturerade frågor, vilket innebär att frågan kommer vara öppen utan svarsalternativ²⁰ för att respondenten ska få möjligheten att svara fritt och utan påverkan från intervjuaren. Intervjuerna ska inte vara standardiserade, då frågorna och miljö bör anpassas efter respondenten i sig och deras påstådda kompetens om området. Intervjufrågorna bifogas som bilaga.

3.1.2 Kvantitativa metoder

En kvantitativstudie berörs av data som är mätbar och man använder olika typer av kvantitativ data för att presentera sitt resultat. I detta fall är det ordinal skalenivå, som innebär en mätning av variabler som går att sätta i en rangordning²¹. Till exempel så kommer antalet tillvals tjänster till tillgången att mätas i förhållande till leasetagarens storlek, för att undersöka om tjänster har betydelse till storleken på företaget. Samtidigt som studien kommer att bearbeta data från tidigare rapporter som årsredovisningar och resultaträkningar för att mäta hur leasingbolagets portfölj har utvecklats och förändrats.

¹⁹ Närhet och Distans (2007) s. 15

²⁰ Kvalitativa intervjuer (2010) s. 41

²¹ Forskningshandboken (1998) s. 209

3.2 Vetenskapligt förhållningssätt

Det finns olika förhållningssätt att ta sig an en studie, och skillnaden mellan dessa kommer att presenteras nedan. Till denna studie kommer ett abduktivt synsätt användas, där man varvar teori och empiri för att dra en slutsats om studien. Då denna studie är mestadels uppbyggd av kvalitativ data så är det mest lämpligt att ha ett öppet sinne för studien och teorin, för att inte utesluta data som kan ha stor påverkan på slutsatsen.

3.2.1 Induktion

Vid induktion arbetar forskaren med materialet från studien för att efter en analys dra en generell slutsats som bygger upp teorin. Genom att forskaren utvecklar analytiska begrepp och teorier under arbetets gång som härleds från empirin, bildar detta en induktiv metod att ta sig an arbetet²². Empirin är därför grunden till teorin.

3.2.2 Deduktion

Deduktion är motsatsen till induktion, där man har en teori som utgångspunkt för sitt arbete och från den specificerar man generella antaganden om verkligheten som man testar genom experiment eller studier²³. Teorin är grunden till empirin.

3.2.3 Abduktion

Fallstudien kommer att tillämpas med ett abduktivt synsätt vilket innebär att deduktion och induktion kombineras. Forskaren utgår från enskilda fall, men använder utöver detta teoretiska föreställningar och begrepp för att förklara sitt resultat²⁴. Då tidigare studier inte har behandlat stora företag, utan påvisar endast trender för mindre bolag och inga generella teorier om den storleken som nu undersöks i studien, blir abduktion det bäst tillämpade förhållningssättet i studien. Abduktion anses ofta som den gyllene medelvägen²⁵.

²² Intervju som metod (2007) s. 50

²³ Kvalitativa intervjuer (2010) s. 37

²⁴ Intervju som metod (2007) s. 121

²⁵ Kvalitativ Intervjuer (2010) s. 37

3.3 Urval

3.3.1 Val av fall

Val av fall: ”Den typiska undersökningsenheten”²⁶. Valet av fall måste kunna motiveras och försvaras av forskaren. Valet av leasingbolag grundar sig på att det är ett ”typiskt” leasingbolag, vilket krävs för att kunna generalisera teorin efter en analys. Deras huvudsakliga målgrupp är PAN-European kunder, och detta lämpar sig väl då undersökningen från EIF riktar sig till bolag på den europeiska marknaden och leasingbolagets leasetagare är till en majoritet sådana som har verksamhet i hela Europa. Då undersökningen från EIF incitament för leasing kommer att användas som grund för denna studie, är det av intresse att ha liknande förutsättningar. Stora företag är den målgrupp som studien riktar sig till, därför lämpar sig ett fall som endast arbetar med denna typ av leasetagare. Studien kommer att tillämpas i form av en fallstudie.

Problematiken med att undersöka operationell leasing är att det inte finns något krav på företagen att redovisa operationell leasing på balansräkningen som del av företagets tillgångar, därför går inte totala tillgångarna att säkerhetsställa utan information från företaget specifikt. Denna typ av data är inte möjlig att samla in utan tillgång till alla företags samtycke, så med hjälp av portföljdata hos ett leasingbolag finns möjligheten att upptäcka trender och se samband med siffror som går att verifiera.

3.3.2 Val av respondenter

Undersökningen är baserad på ett icke sannolikhetsurval, som innebär att urvalet inte är slumpmässigt utvalt och kan därför inte garantera representera hela populationen²⁷. Ett subjektivt urval kommer att tillämpas för studien, då intervjuerna kommer att ske med anställda som arbetar med kontrakt mellan leasingbolaget och leasetagaren handplockas de som har bäst kompetens inom området för studien. Ett subjektivt urval lämpar sig när forskaren redan har viss kännedom om objektet som undersökas, och det är mest troligt att dessa kommer ge värdefull information.²⁸

Kompletterande metod för val av urval är snöbollsurval, som sammanfattningsvis handlar om att en person hänvisar till nästa och detta ökar urvalet för studien och informationen byggs upp alltefter²⁹. Snöbollseffekten ligger helt i linje med subjektivt urval, så dessa urvalsgrupper kommer att användas.

²⁶ Forskningshandboken (1998) s. 44

²⁷ Forskningshandboken (1998) s. 22

²⁸ Forskningshandboken (1998) s.23

²⁹ Forskningshandboken (1998) s. 24

das till fallstudien för att täcka in de respondenter som behövs för empirin. Kompletterande data till den kvalitativa delen av studien kommer att samlas in för FLEET genom kvantitativ data och berör årsrapporter och resultaträkningar för detta specifika fall.

3.4 Datainsamling

Den kvalitativa delen av studien kommer att genomföras med hjälp av intervjuer, därför kommer en intervjuguide att förberedas för att vara säker på att de områden som studien söker svar på kommer behandlas under tillfället. En intervjuguide omfattar projektets frågeställning och försöker bryta ner dessa till mer konkreta teman med tillhörande frågor.³⁰ Intervjuerna kommer även att spelas in, för att minska risken för fel citeringar.

Intervjuerna bör vara fria, och utan inblandning men med möjlighet att styra respondenten för att få den informationen som krävs för att kunna svara på forskningsfrågan. Det är av stor vikt att man inte föreslår, eller påstår något i samband med intervjun för att få respondentens personliga tankar om frågan, och undvika påverkan från intervjuaren.³¹ Detta kommer medföra att ett stort arbete kring en intervjuguide kommer behövas för att minimera all påverkan som kan uppstå vid intervjun, men ändå ha möjlighet att få fram relevant information till studien.

Den kvantitativa delen som består redovisningsdata används för att se om operationell leasing har ökat hos leasingbolaget i förhållande till finansiell leasing som teorierna förespråkar. Genom att samla rapporter från bolaget om antal tillgångar hos en leasetagare, se om det finns skillnader i servicepaket för att kunna se om det finns samband där, då EIFs undersökning antog att detta var något som ökade med företagets storlek. Denna typ av data finns tillgänglig under studiens tid för forskaren, och all insamlad data från rapporterna kommer att sammanfattas under empiri. Denna typ av data finns tillgänglig i en databas på bolaget.

Intervjumetod påverkar respondenten, därför är det av stor vikt att studien utförs korrekt med hjälp av en korrekt metod. Kvaless har listat sju stadier för att genomföra en bra intervju.

³⁰ Intervju som metod (2007) s.31

³¹ Kvalitativa metoder (2010) s. 105

Kvales interview och hans sju stadier³²:

1. Tematisering – Vad vill man få fram av intervjun? Syfte, problemområde?
2. Design – Planera utförandet – Intervjuguide
3. Intervjuandet – Uppmärksamma inte bara svaren, utan relationen mellan intervjuaren och respondenten.
4. Överför till bearbetningsbar form – Öka möjligheten till analysering
5. Bearbetning och analys – Analysera utifrån det teoretiska perspektivet.
6. Resultat – Håller resultatet för en kritiskgranskning? Reliabilitet och validitetskontroll.
7. Rapportering – Rikta innehållet till läsaren och skriv enligt vetenskapliga kriterier. Presentera överväganden, och gå igenom konfidentiellt och etiska problem.

Intervjuguiden som användes för intervjuer bifogas som en bilaga.

3.5 Källkritik

Problemet med en fallstudie är att det endast blir en synvinkel, och är därför svårt att använda för att generalisera utan teorin kommer endast att kunna appliceras för att användas på detta fall. Teorin i sin tur skulle kunna användas för att appliceras generellt om man skulle genomföra en undersökning med en enkät bland alla bolag klassade som ”Large Cap” på den svenska börsen. Det som kan vara av stor vikt är att få med personer till intervjuer som både har varit anställda länge och kan skilja om det har skett någon utveckling hos leasetagarna, men även anställda som är relativt nya och har erfarenhet från andra bolag för att kunna avgöra om det skiljer sig.

3.4 Validitet

Validitet³³ innebär om frågan mäter det den ska mäta? En intervjuguide med frågor bör bearbetas innan intervjun för att använda när frågor ställs till respondenten. Utan att påverka respondenten ska intervjun bidra med den informationen som söks. De frågor som har låg validitet kan justeras inför nästa intervju om intervjuaren inte fick de resultat som han sökte.

³² Kvalitativa Intervjuer (2010) s.50

³³ Kvalitativa intervjuer (2010) s.133

3.6 Reliabilitet

Reliabilitet³⁴ - Är resultatet upprepbart? Svårt att hålla en hög reliabilitet vid kvalitativa intervjuer, då dessa inte är standardiserade.

- 1. Kongruens** - Likhet mellan frågor, är det ställda på samma sätt och går svaren att jämföra?
- 2. Precision** - Hur registrerar intervjuaren respondentens svar? Hur precist är det. Som intervjuare ska man aldrig tro sig vara säker förrän man verkligen har kontrollerat informationen och är säker.
- 3. Objektivitet** - Vid samma registrering från olika personer innebär det högre objektivitet. Tolkar alla informationen på samma sätt som presenteras av intervjun?
- 4. Konstans** - Tidsaspekten – kommer fenomenet eller attityden ändra sig? (Viktigare vid kvantitativa studier)

³⁴ Kvalitativa intervjuer (2010) s. 131

4. Empiri

Empirin beskriver det insamlade data som ligger till grund för studien, som sedan ligger till grund för analysen. Nedan beskriv de intervjuer som ligger till grund för studien i kronologisk ordning, samt avslutningsvis det material som ska användas för kvantitativ analys.

4.1 Vad har behandlats under insamlingen av empiri?

Under empiri avsnittet kommer resultatet från intervjuerna att presenteras och intervjun som helhet kommer att bifogas som bilaga. Alla intervjuerna har genomförts med hjälp av en intervjuguide som även den bifogas, men eftersom intervjun har skett väldigt öppen och ostrukturerad har alla intervjuerna varierat. Detta för att minska påverkan från intervjuaren.

Temat i intervjuerna har behandlat de fem incitament som ökar i samband med företagens storlek enligt undersökningen ifrån EIF i kapitel 2.1.2.

Incitament:

- *Pris*
- *Risk*
- *Cashflow*
- *Uppgradering*
- *Service/tjänster*

De avdelningarna som har intervjuats är följande:

Sales – Försäljning och kundkontakt:

Intervjuerna behandlar följande incitament: Pris, Risk, Cashflow, Uppgradering och Service.

Avdelningen har två typer av försäljare, de som arbetar med befintliga leasetagarna samt de som arbetar med att värva nya. I båda delarna arbetar försäljarna parallellt med leasetagaren både innan valet av finansiering och fram tills avtalet är påskrivet, därför anses säljarna ha stor kunskap om hur leasetagaren funderar vid val av finansieringsform. De säljer inte finansiering av en tillgång, utan inom flera segment finns möjligheter till försäljning av tjänster och service.

Det finns en del av avdelningen som arbetar med tjänster åt leasegivaren. Då verksamheten inte endast omfattar finansiering, så finns det anställda som hanterar de tjänster och verktyg som leasegivaren har tillgång till i anslutning till sitt kontrakt. Den informationen ska användas för att jämföra leasagarnas storlek, mot användning av tjänster och service för att finna samband.

Säljarna har även kunskap om hur leasetagaren väljer att göra när ett kontrakt är avslutat. Väljer de att förlänga, uppgradera eller avsluta avtalet? Även i denna process följer säljaren leasetagaren parallellt.

Pricing – Prissättning:

Intervjuerna behandlar följande incitament: Pris, Risk, Cashflow

På Pricing arbetar man med att kontrollera priserna på avtalen så att dessa har den marginal som krävs för att företaget ska uppnå den vinst som man eftersträvar. Säljarna måste ha ett godkännande från pricingavdelningen innan man skriver på ett nytt kontrakt, för att räntor och marginaler är korrekta. Om säljaren vill justera priset, måste denne kontakta pricingleadern, och därför är detta en bra målgrupp för intervju. Hur vanligt är de olika alternativen för priser, och marginaler och hur täcker man kostnaden för risken i ett kontrakt för en operationell lease? För att kunna jämföra vad ett företag betalar för, vilket annars är en kostnad som inte redovisas för en operationell lease, blir Pricing en avdelning som kommer kunna bidra med denna information.

AMO – Asset Marketing Operations:

Intervjuerna behandlar följande incitament: Pris, Risk, Uppgradering.

Vid en finansiell lease har leasetagaren själv möjlighet att sätta restvärdet som tillgången ska ha när kontraktet är slut eftersom de själva står för risken. Ett lågt restvärde innebär lägre risk, då det kan innebära en stor kostnad om man säljer en tillgång till lägre pris än det man har som bokfört värde, men högre månadskostnad för avskrivningen.

Då leasegivaren står för risken för tillgångarna använder de sina egna specialister för värderingen av restvärdet. Detta är en anledning till att det kan vara svårt att jämföra en operationell och finansiell lease eftersom att transparensen på månadshyran för en operationell lease är väldigt dålig, och kan man inte skilja vilken del av månadskostnaden som är avskrivning är det omöjligt att se vilket alternativ som är mest fördelaktigt.

Genom att intervjua AMO är målet att få kunskap om områden som behandlar försäljning av tillgången efter avtalets slut. Då ett av de främsta incitamenten för företag att välja operationell lease är att inte behöva stå för restvärdesrisken, ska intervjun få fram information om hur det går till för leasegivaren, samt vilka kostnader som uppstår kring försäljningen. Det som leasetagaren hellre betalar för än sköter om själv. Då AMO hanterar tillgångarna vid ett kontrakts avslut är det även dem som har koll på om leasetagaren går på förlängningshyra, eller återlämnar tillgången direkt när det är avslutat.

4.2 Intervjuerna som genomförts

Nedan kommer en presentation av de viktiga aspekter som behandlades under intervjuerna, hela intervjun bifogas som bilaga.

4.2.1 Intervju ett – Sales - Fleet

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju: 2012-11-13

Teknik: Ljudinspelning

”Nästan alla företag leasar idag sina tjänstebilar”

Inom Operationell leasing så tillhör vissa tjänster inom avtalet. Detta kallas fullservice leasing. Det finns alternativ som inte omfattar detta, men det blir allt vanligare för stora bolag eftersom man helst har hela kostnaden samlad. Den interna hanteringen för leasetagaren underlättas. Leasingbolaget sköter fakturering, kontering, drivmedelskort, uppföljning, rapportering och flera övriga tjänster. Säljaren berättar även att de skickar rapporter till lönekontoret bland annat om hur drivmedelsförmånen ska bokas. Detta är ett mervärde som man säljer, och det är där företagen tjänar pengar. Tjänsten ska skraddarsys efter leasetagarens behov. Detta innebär att funktionen att ha en fungerande verksamhet är viktigare incitament än ett jämt kassaflöde.

”Finansiell leasing är mer transparent i kostnaderna.”

Varför leasetagarna har svårt att gå över från finansiell leasing till operationell tror säljaren är att finansiell leasing upplevs mycket mer transparent i kostnaderna. De vet vad avskrivningen och räntan är, samt att alla kostnaderna kring bilen betalar de själva. Skulle föraren vilja lösa tillgången i förhand, får man göra detta till det bokförda värdet hos leasingbolaget. Kostnaderna upplevs därför alltid som transparenta.

Inom operationell leasing är kostnaderna detsamma över avtalets period, men detta är uträknat utav leasingbolaget och fakturan delas in i två delar. Leasing hyra och serviceavgift. Däremot kan leasetagaren inte själv urskilja vad som är räntan i kontrakten, och detta är inte heller något man förmedlar. Det förblir en företagshemlighet. Den huvudsakliga skillnaden skulle kunna liknas med att finansiell leasing är som ett avbetalningsköp och en operationell leasing är som att hyra en bil.

”En leasetagare vill undvika restvärdesrisken.”

Restvärdesrisken är väldigt viktigt att skilja på mellan de två olika alternativen. Vid finansiell leasing innebär det att leasetagaren själv ansvarar för försäljningen. Då är man bunden till att köpa ut tillgången till det bokförda värdet hos leasingbolaget, och står själv för risken att gå med förlust. Vid ett avtalsslut för en operationell lease så lämnar man endast tillbaka tillgången.

Enligt säljaren bör företagen i större storlek vara mer intresserade av finansiell leasing, då restvärdesrisken inte är betydande i ett stort bolag. Går man 20 000 kr förlust innebär inte det lika stor förlust i ett stort bolag som i ett litet.

”Operationell leasing innebär en helhetslösning”

Då trenderna visar att stora bolag väljer mer att använda sig av operationell leasing, förklaras detta av alla dessa tjänster som säljs med tillgången samt att man har en kostnadskontroll då månadskostnaden är fast.

Vid ett mindre bolag är det inte svårt för anställda på ekonomiavdelningen att hålla koll på fakturorna som kommer kring exempelvis fem bilar. När det gäller ett stort bolag, är det svårt att ha kontrollen på samma sätt då fakturaflödet blir större och det blir svårt att estimera in i framtiden vid budgetering. Det är kontrollen över kostnaden, som blir värt en premie för stora bolag att det är värt att välja det dyrare alternativet.

En skillnad mellan dessa är kringkostnader som försäkring, service och andra kostnader som uppstår. Leasingbolaget har avtal med leverantörer vilket gör att det är förmånligare pris och detta medför att de kan hålla nere priserna mot leasetagare och samtidigt ta ut en bra marginal. Ska du som företag med endast 20 bilar förhandla avtal med något företag får du sällan lika bra pris då mängden inte är lika stor. Detta gör också att operationell leasing blir intressant. Det går inte att pressa ner priserna med endast ett fåtal bilar.

”Då nästan alla företag leasar sina företagsbilar ökar konkurrensen.”

Avsaknad av transparens i avtalen för operationell lease har gjort att det har tillkommit företag som agerar mäklare på marknaden. Fleet Logistics är ett utav dem. De finns dock leasetagare som sköter detta själva och begär offerter och jämför men detta är en väldigt tidskrävande uppgift. Mäklaren tar in offerter från de olika leverantörerna och leasetagaren kan sedan välja avtal. Responsen efter detta är endast om man har vunnit ett avtal eller inte, samt ibland med kommentarer om att man låg för högt i pris eller annan orsak till förlust. Det är då säljarens uppgift att kontakta leasetagaren för att förstå varför man förlorade detta avtal och försöka justera detta för att vinna nästa. Där kan man se trender om man förlorar alla avtal av en viss typ av modell på bil, då kanske det krävs en allmän justering av restvärdet på denna modell mot konkurrenterna. När leasingbolagen utsätts för mäklare på marknaderna blir priset automatiskt lägre, då konkurrensen pressar ned företagets marginaler.

4.2.2 Intervju två – Sales – Fleet

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju: 2012-11-13

Teknik: Ljudinspelning

”Det handlar om kostnadskontroll.”

Diskussionen kring med leasetagaren om valet av lease brukar för en operationell lease röra sig om att det främst handlar om en kostnadskontroll, är lätt budgeterat och att risken ligger hos ägaren som är det som säljer hos leasetagaren. Det är främst en tjänst man köper när det gäller full-service avtal, det gäller att skraddarsy lösningen och skapa ett behov hos leasetagaren för att vinna en deal för leasegivaren. Fördelen för leasetagaren med operationell leasing är att denne slipper all administration med bilarna, upphandling av avtal med mera, detta sköts av leasingbolaget och deras anställda som administrerar och tecknar avtal och leasetagaren behöver endast lämna in bilen och drar sitt servicekort när det är dags.

Service och tjänster blir allt mer betydande för stora företag då faktura flödet blir så pass stort att det är svårt att ha kontroll över kostnaderna, och där är funktionen kontrollkey (att alla kostnader över 4000 granskas) lönsam för leasetagaren. Det är ändå vanligt att kostnader vidare faktureras, när leasetagaren väljer tjänster och produkter som är över standard till bilen. Det är även vanligt att man justerar avtalen under andra eller tredje året eftersom att körsträckan inte matchar det man estimerar.

rade i början. Detta kan höja eller sänka månadskostnaden för leasetagaren under sista perioden, istället för att få en kreditnota eller kostnadsfaktura i slutet av perioden.

”En operationell lease är lättbudgeterat, vilket uppskattas av företag.”

Leasetagaren kan med finansiell leasing använda sig utav tilläggstjänster, och administration vid extra betalning, och det är då kostnaden vidare faktureras. Då finns möjligheten att använda till exempel leasingbolagets däckavtal, men kostnaden kommer på en faktura efter köpet. En operationell lease är denna kostnad estimerad och inräknad i månadskostnaden, leasetagaren behöver inte betala någon kostnad vid dessa tillfällen för underhåll. Intressant för leasetagaren vid förhandlingen är totalkostnaden för tillgången, och de har inte möjlighet att se vilka parametrar som bygger upp denna. De leasetagare som är kostnadsmedvetna använder sig av dual-Supply, för att jämföra priset för varje order som ska beställas. Varför leasetagaren ändå inte väljer finansiell leasing där kostnaderna är mer transparenta än i en operationell lease förklarar säljaren som att leasetagaren vill undvika restvärdesrisken.

”Operationell leasing är en premiumprodukt.”

Leasetagaren lägger över all administration på ett företag, och tid är även det pengar, genom att outsourca den delen av verksamheten får man bättre kontroll. Regelbundna samtal med leasetagaren, med rapportering av kostnader och utfall gör att leasetagaren även de har koll själva. Sedan har fakturorna i systemet en kostnadsspärr på 4000 kronor. Alla fakturor över den summan, granskas manuellt av personal som har kunskap om service, och verkstadsarbeten. Detta är inget en ekonomiavdelning har samma möjlighet att göra.

4.2.3 Intervju tre – Sales – HFS (Healthcare Financial Services)

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju: 2012-11-21

Teknik: Ljudinspelning

”Marknaden är inte stor, då 90 % är offentlig sektor som har en policy att betala kontant.”

Sjukvårdsmarknaden består till stor del av sjukhus som drivs i offentlig regi och dessa har som policy att handla kontant, därför är den del av segmentet som leasingbolaget kan göra affärer med väl-

digt liten. Förhandlingar med offentliga aktörer har dock visat att det är intressant med operationell leasing då den tekniska utvecklingen går fort, efter några år med maskinen måste man byta ut denna för att ligga i linje med utvecklingen. Leasingbolaget har kontrakt med ett bolag som sköter försäljningen till kunder på andrahands marknaden globalt, vilket gör det lättare att sälja tillgångarna med vinst en för en leasetagare.

Den privata delen av marknaden är väldigt positiva till operationell leasing då det flesta har tecknat avtal för vården och kan då spegla leasingkontraktet till samma period. Risker att man står med en tillgång utan ett avtal för vård försvinner. Det är även den teknologiska utvecklingen som gör att det blir höga incitament att välja operationell leasing, då ett privat bolag konkurrerar mot den stora offentliga sektorn behöver man vara uppdaterad för att kunna möta konkurrensen.

”Den snabba teknologiska utvecklingen gör det dyrt för företag att hänga med.”

En ostabil andrahandsmarknad som är orsakat av den snabba teknologiska utvecklingen, gör det säkrare för leasetagaren att välja operationell lease. Samtidigt som man kan uppnå en lägre månads-kostnad vid operationell lease eftersom att restvärdesrisken tas utav leasingbolagen och med deras möjlighet att sälja tillgången globalt kan man hålla detta högre utan att undvika en förlust vid försäljning. Uppskattningsvis är försäljningen för detta segment 80 % operationell leasing och 20 % finansiell.

”När ett avtal är slut, vill leasetagaren ofta uppgradera sin teknologi till den nyaste.”

Uppgradering är vanligast av tillgången vid avtalets slut, eftersom utvecklingen går fort. Det positiva med denna typ av tillgång är att kostnaden för tillgången som ny håller sig konstant men den nya versionen är uppgraderat och innehåller med prestanda. Detta gör det möjligt för leasingbolaget att byta ut tillgångarna utan att ge leasetagaren en ökad månadskostnad.

4.2.4 Intervju fyra – Sales – Aircraft

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju: 2012-11-21

Teknik: Ljudinspelning

”Leasingbolaget finansierar privatplan.”

Leasingbolaget har en del som benämns som Aircraft och de finansierar köp av flygplan till bolag som behöver ett färdmedel eller ett privat plan. Ett flygplansbolag säljer egentligen en service, och bör inte fokusera på att tjäna pengar på köp och sälj av själva flygplanet, därför är operationell leasing en viktig del för den branschen. Leasingbolaget har leasetagare som redan har hittat ett plan de vill investera i, och sedan diskuterar man de olika finansierings möjligheterna.

”Plan är något som är väldigt känsligt att visa på balansräkningen.”

Säljaren arbetar då som en rådgivare under köpet, då leasingbolaget står för restvärdes risken vid operationell lease är de delaktiga i val av plan. Dessa plan kan nämligen skräddarsys till större del än de som används i reguljärtrafik. Ett skräddarsytt plan är inte lika attraktivt på andrahandsmarknaden, då allt är valt av den tidigare leasetagaren.

Beroende på vilken typ av bolag, och vad man vill visa utåt väljer man typ av form för finansiering. Det finns inga tjänster kring finansiering av denna tillgång, utan handlar endast om restvärdesrisken och redovisning på balansräkningen. Vid en operationell lease behöver leasetagaren varken redovisa tillgången på balansräkningen, eller bära risken och samtidigt har de tillgång till ett färdmedel för bolaget. Detta kan vara av stor vikt om man har verksamhet i länder där det inte lätt att exempelvis med reguljärflyg ta sig dit.

”Ett plan lockar kunder, möjligheten att hämta en kund och transportera dessa till sin fabrik är ett lyckat marknadsföringsknep.”

Plan kan även räknas som ett marknadsföringsverktyg, då man kan erbjuda kunderna att flygas med ett plan till verksamheten och detta är oftast lättare att övertala en part att komma över till en fabrik eller liknande. När företag väljer mellan finansiell och operationell lease handlar det mycket om hur företaget ser ut idag. Då facket har stor påverkan på ett företag och ofta sitter med i ledningen och

är delaktiga i beslutsfattandet, kan det ställa till problem i vissa lägen när leasingbolaget kräver en garanti för flygplanet vid en finansiell lease. Ett företag kan gå bra, trots att man genomför nedskärningar och det kan då vara känsligt att presentera ett flygplan inför facket när man har avskedat personal.

”Kraschar ett flygplan i Globen, blir det leasingbolaget och inte leasetagaren som står för risken vid en operationell lease.”

Risken är så pass betydande att om man skulle vara tvungen att redovisa tillgången på balansräkningen, bör inte operationell leasing påverkas vid en redovisningsförändring. Denna typ av tillgångar är svårt att äga och bära risken för själv. Tredjeparts risk är också viktig vid ett flygplansköp. Flygplansägaren står för risken om planet skulle stört exempelvis på allmän mark och skadar omgivningen. Vid en operationell lease står även leasingbolagen för denna risk om det kommer fram att service eller andra tekniska delar på planet inte varit tillräckligt för att flygplanen ska vara i körbart skick, så blir det leasingbolaget som står för de kostnader för de skador som planet har orsakat.

”Flygfordon används även för att kunna utföra sin dagliga verksamhet, de leasetagarna vill inte riskera att stå med en helikopter när man inte längre har arbete att utföra.”

De bolag som arbetar med kontrakt mot andra, exempelvis mot landstinget och har ett kontrakt på fem år använder sig gärna av operationell leasing. Då kan man leasa ett plan eller en helikopter under denna period som behövs för att utföra tjänsten som man har kontrakt på, och får man inte kontraktet förlängt efter denna period kan man lämna tillbaka tillgången och företaget behöver inte så med risken att ha ett dyrt färdmedel utan kontrakt för några intäkter. Flygplan är en tillgång som behövs för att utföra verksamheten, det är inte något som leasetagaren ska ha kunskap om att sköta. Genom operationell leasing kan då ett företag koncentrera sig på sin kärnverksamhet och låta ett leasingbolag hantera tillgången.

4.2.5 Intervju fem – Sales – Office Equipment/IT

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju: 2012-11-28

Teknik: Mailkonversation

”Det kan vara billigare att välja en operationell lease än att köpa produkten kontant.”

Det huvudsakliga incitamentet för leasetagaren att välja operationell lease är för att få en billigare månadshyra och för att inte behöva redovisa tillgången på balansräkningen. De bättre nyckeltalen är till fördel när de avtalar med banken om framtida likvida förhandlingar. Kostnaden är framförallt en viktig del, när man sluter ett avtal med leasetagaren. Fördelen med att service och försäkring ingår i månadskostnaden är också stor.

”Många leasetagare köper ut tillgångarna efter avtalets slut.”

Då månadskostnaden är fast går tillgångarnas kostnad att estimeras och det är lätt att hålla budget under avtalets period. Då restvärdet på tillgången sätts efter det estimerade marknadsvärdet är det lätt för leasetagaren att lösa kontraktet på tillgången till rätt pris när avtalet är slut. De kan även välja att lämna tillbaka tillgången eller förlänga kontraktet löpande på 12 månader.

För många leasetagare är det av stort värde att ha möjlighet att köpa tillgången vid avtalets slut, men det varierar för vilken typ av tillgång det handlar om. IT och Office Equipment leasetagare brukar oftast vilja byta ut och uppdatera sina tillgångar, men inom Construction (grävmaskiner, traktorer etc.) brukar de oftast vilja köpa ut sin tillgång efter avtalets slut.

”Leasetagaren vill ha en verksamhet som fungerar.”

Tjänster är viktiga för leasetagaren då det gäller service och försäkringar. Detta för att försäkra sig om att inte ha några uppehåll av användningen av tillgången under avtalets gång. Möjligheten att inte behöva lyfta tillgångarna på balansräkningen är väldigt viktigt. Redovisningsreglerna är dock väldigt otydliga vilket kan göra det skrämmande för ekonomiavdelningarna att arbeta med en operationell lease då skatte och redovisningsreglerna är väldigt otydliga.

4.2.6 Intervju sex - Sales – Office Equipment/IT

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju:

Teknik: Mailkonversation

”Huvudsakliga incitamenten för OE/IT kunder är priset och vad som händer när kontraktet är avslutat.”

Fördelarna med en operationell lease i priset kan vara tillräckligt bra att konkurrera med kontantbetalning. Leasetagaren erbjuds tre alternativ i slutet av ett kontrakt;

1. Återlämna tillgången.
2. Förlänga den på 12 månader.
3. Köpa ut tillgången.

Det största incitamentet för ett företag att använda sig av operationell leasing är att priset är lågt, och att det är tillgångar som behövs bytas ut eller uppgraderas efter en period. Leasetagaren behöver inte vid det tillfället ta någon extra kostnad, utan endast uppgradera sin leasade tillgång.

”Valet av leasingform beror också väldigt ofta på vem man förhandlar med.”

Mindre leasetagare utan CFO förstår vanligtvis inte skillnaden mellan de olika leasing formerna, vilket betyder att säljaren har väldigt stor påverkan. Då är leasetagaren mer fokuserade på vad som händer när avtalet är slut, än hur de ska bokföra kostnaden.

Större leasetagare som vet med sig att de kommer att ersätta utrustningen om två till tre år, förstår fördelarna med en operationell lease och väljer oftare detta alternativ. Fler stora leasetagare väljer att använda sina egna banker för investeringar då fördelarna med bokföringen försvinner allt mer, då landar beslutet på bästa priset istället. En stor leasetagare har ofta bättre ränta hos sin bank, och det är då svårt att konkurrera med denna.

4.2.7 Intervju sju – Sales – Fleet

Intervju med säljare angående leasetagarens resonemang vid val av operationell lease.

Datum för intervju:

Teknik: Mailkonversation

”Operationell lease har varit det mest förekommande för mig ute hos leasetagare.”

Enligt säljaren har alltid försäljningen på EF segmentet varit vanligast med en operationell lease. Detta för att leasegivaren kan ta restvärdes risken för exempel IT-utrustning och det genererar en låg månadskostnad, men även för att leasetagaren antagligen kommer behöva byta ut sin utrustning efter tre år då det är dags att uppdatera sina tillgångar är det lättare med en operationell lease. Operationell leasing är ju att föredra om man inte tänker sig att använda samma utrustning efter avtalstidens slut oavsett om det gäller en dator, bil eller medicinsk utrustning.

”Att leasingbolaget sköter all administration sparar oändligt med tid för leasetagaren.”

Ett starkt incitament för leasetagaren att välja en operationell lease för en tjänstebil är att leasetagaren slipper ta restvärdesrisken samt att leasingbolaget sköter all administration på bilen. Föraren hämtar bilnyckeln när bilen levereras och lämnar tillbaka den vid avtalstidens slut och behöver ej bekymra sig. I stort sett alla kostnader ingår förutom drivmedel. Ju större fordonsflotta ett företag har desto större är ju risken att ligga med finanslease såklart eftersom leasetagaren då tar "risken" i restvärdet och vid operationell lease så tar vi risken.

”Service och tjänster gör att leasetagaren slipper risken med uppehåll i verksamheten, då leasingbolaget garanterar en fungerande tillgång.”

Det starkaste incitamentet för att välja en operationell lease anser säljaren ändå vara servicen och tjänsterna som tillhör tillgången. Incitamentet att inte behöva redovisa tillgången på balansräkningen ökar med ett företags storlek för leasetagaren, då deras bilflotta blir mycket stor. Då det framgår att det är ganska vanligt att bolagen inte redovisar finansleasor på balansräkningen bland medelstora företag, kan förklaras av att redovisningsreglerna är otydliga och man fel klassificerar sin lease som en operationell fastän det är en finansiell.

4.3 Sammanfattning av de olika segmenten

4.3.1 Aircraft

Pris: Priset är betydande då leasetagaren skräddarsyr ett flygplan och det är en dyr investering. Risken väger dock tyngre eftersom det kan bli en stor kostnad om man gör förlust vid en försäljning. De betalar hellre en högre månadskostnad och undviker att ta risken just för att den är betydande för leasetagarens företag.

Risk: Att inte behöva stå för restvärdes risken är huvudincitamenten för leasetagarna inom Aircraft segmentet. Risken ökar att inte få ett flygplan sålt, eftersom tillgången är skräddarsydd och därför minskar värdet på andrahandsmarknaden. Sedan även de leasetagare som har kontrakt med en arbetsgivare, de vill inte riskera att stå med ett flygfordon utan kontrakt för nya arbeten. De kan undvika den risken med en operationell lease.

Den risk man även undviker som leasetagare vid en operationell lease är tredjepartsrisken. Skulle ett flygplan stört och göra skada på tredjepart är det den juridiska ägaren som står för kostnaden. Detta för att det är leasegivaren som har ansvar för tillgången, och ska se till att den sköts korrekt då de står för risken. Skulle därför en olycka ske, så blir det leasegivaren och inte leasetagaren som står för alla kostnader.

Cashflow: En fast månadskostnad som går att budgetera underlättar för leasetagaren men är inte det huvudsakliga incitamentet.

Uppgradering: För de leasetagare som behöver ett flygfordon för att bedriva sin verksamhet är detta väldigt viktigt, att kunna skriva kontrakt på samma längd som man har avtal med sin arbetsgivare, och sedan förlänga, eller uppdatera tillgången efter kontraktet är slut. Flygfordonet är bara ett verktyg för att genomföra leasetagarens verksamhet, det denne ska fokusera på är sin huvudsakliga verksamhet och inte köpa och sälja flygplan. Leasegivaren sköter all hantering av tillgången, och leasetagaren kan fokusera på tjänsterna som kräver ex ett flygplan.

Tjänster: Till Aircraft segmentet tillkommer inga tjänster i försäljningen av tillgången.

4.3.2 HFS (Healthcare Financial Services)

Pris: Priset är viktigt, ur den aspekten att de leasetagare som går att nå inom hälsovårdssegmenten är de privata företagen och de måste behålla sin konkurrenskraft. Säljaren följer med leasetagaren från start och för tillsammans med denne diskussion om val av leasing form. Stor del av marknaden för hälsovård är offentlig sektor, dessa har som policy att göra alla inköp via kontantbetalning. Detta gör att marknaden som går att nå för leasegivaren för försäljning är väldigt liten.

Risk: Risken att äga en sådan tillgång är väldigt stor, eftersom att utvecklingen av produkterna går väldigt fort. Vilket betyder att efter fem år kan produkten vara ute ur tiden och måste uppdateras, detta gör att andrahandsvärdet på marknaden är lågt och man riskerar att gå vid förlust vid försäljning. Då det är privata företag inom hälsovården som är leasetagare till leasingbolaget är det flera som har kontrakt med landstinget under en skriven period, och då är operationell lease optimalt. Leasetagaren vill inte riskera att stå med en dyr tillgång och inte ha kontrakt med sin arbetsgivare när avtalet med arbetsgivaren är slut. Tecknar man då ett leasingkontrakt för tillgången kan man teckna det på samma längd som man har med sin arbetsgivare, och då är man säkrad för risken att behöva betala underhåll för en tillgång man inte behöver.

Cashflow: Detta är viktigt för att kunna estimeras framtida kostnader, men är inte huvudincitamentet för detta segment.

Uppgradering: Möjligheten till att kunna uppdatera tillgången hör samman med risken. Den teknologiska utvecklingen kräver nästan en uppdatering för att behålla sin konkurrenskraft. Då utvecklingen går snabbt, men kostnaderna för tillgångarna inte ökar, är det lätt att motiveras en uppgradering då leasetagaren kan få en uppdaterad maskin till nästan samma månadskostnad som tidigare. Den nya tillgången håller samma pris, men uppdaterad prestanda. Då leasingbolaget agerar globalt, använder de sig av ett företag som hjälper till att sälja dessa tillgångar på andrahandsmarknaden och kan därför uppnå ett bättre pris när man säljer dessa globalt än vad en leasetagaren hade åstadkommit om de hade sålt tillgången själv.

Tjänster: Till tillgångarna inom hälsovårdssegmentet säljer man inga tjänster till tillgången förutom service och underhåll. Det första året har tillgången alltid garanti, vilket innebär att många leasetagare inte kopplar på tjänsten förrän efter denna period. Tjänster är därför inget incitament att välja operationell leasing för denna typ av tillgångar.

4.3.3 Office Equipment och IT

Pris: Priset är den viktigaste faktorn vid val av finansieringsform. Operationell lease ger möjligheten till en lägre månadskostnad då val av restvärde styr det belopp som faktureras ut till leasetagaren. Samtidigt är det leasegivaren som står för restvärdesrisken och leasetagaren behöver inte oroa sig om det.

Risk: IT utrustning på företag är viktigt, en tillgång som krävs för att driva verksamheten. Det samma gäller Office Equipment som omfattar kopiatorer och dylikt. Datorer klarar inte hur lång användning som helst och kräver att man uppdaterar dem, då passar det leasetagaren att lämna tillbaka utrustningen utan ansvar för försäljning och sedan teckna ett nytt avtal. Datorer har lågt värde på andrahandsmarknaden, och detta gör att leasetagaren undviker att ta risken att göra en storförlust vid försäljning. Vid enstaka datorer är inte detta ett väldigt problem, men för en stor leasetagare med väldigt många anställda, kan detta bli en stor kostnad om förlust vid försäljning blir en förekommande företeelse.

Cashflow: Flera företag använder budget och kassaflödesanalys som ett sätt att mäta de anställdas prestation. En lätt estimerad kostnad, där man kan förutse kostnaderna och utgifterna ger en trygghet mot budget och likviditeten i bolaget.

Uppgradering: Tillgångar som har snabb teknologisk utveckling, och dåligt värde på andrahandsmarknaden är till stor fördel om man kan uppdatera dem när kontraktet är slut. På så sätt får man en verksamhet som har fungerande tillgångar och som är moderna, men leasetagaren slipper stå för den kostnaden själv. Detta innebär möjligheter för leasetagaren att verksamheten flyter på, utan risker och stora kostnader för uppdatering.

Tjänster: Service och försäkring är de viktigaste tjänsterna som ingår i månadskostnaden på IT och Office Equipment. Detta för att leasetagaren behöver tillgångarna för att driva sin verksamhet, det är av stor betydelse att de fungerar under avtalets gång.

4.3.4 Fleet

Pris: Priset är väldigt viktigt, vilket man kan se då leasetagarna har olika alternativ för att få ned kostnaderna. Dual-Supply innebär att leasetagaren har två leasegivare och jämför priset för varje ny order de lägger för att få det bästa alternativet. Inköp av flera bilar samtidigt, gör att leasetagaren kan få bättre pris hos bilhandlaren och därför inte behöver lika mycket finansieringshjälp. Detta kan man styra genom att anpassa att bilarnas avtal går ut samtidigt, så att man kan lägga en stor order på en gång vid uppdatering. Det har tillkommit mäklare på marknaden som arbetar för leasetagarens del och tar in offerter från flera leasingbolag, och leasetagaren kan välja det bästa alternativet. Där förekommer det ingen förhandling, utan det bästa budet vinner leasetagaren direkt. Sedan får leasegivaren som förlorade kontakta leasetagaren för att förstå varför man förlorade och se om man kan korrigera detta för att vinna framtida leasetagare.

Risk: Restvärdesrisken för en bil kanske inte är mycket, men har leasetagaren en portfölj på 100 bilar där alla kontrakt går ut samtidigt kan detta bli en stor kostnad. Risken är viktigare för mindre leasetagare, där kostnaden kan slå hårdare mot deras resultat än de leasetagare som har väldigt stor omsättning. Det som däremot kan vara till fördel för stora leasetagare är att använda sig av produkten flexkey där leasegivaren tar risken för flera restvärden beroende på avtalets längd och körsträcka. Då kan man anpassa produkten under avtalets gång, om man inser att körsträckan blir längre, man måste avsluta ett avtal på en bil tidigare, eller om man exempelvis omstrukturerar och måste göra sig av med flera bilar. Då går det att skriva om avtalen och ändra detta, då är man försäkrad för att inte stå med risken att ha fel typ av tillgång för sin verksamhet.

Cashflow: Inköp av flera tjänstebilar samtidigt blir en stor utgift, detta kan man undvika vid leasing. Samtidigt som operationell leasing har alla kringkostnader estimerade och inbakade i månads-kostnaden för tillgången, så leasetagaren har inga utgifter under avtalets gång utöver leasing hyran om de inte väljer extra tillval utöver avtalet. Om flera bilar behöver en stor service samtidigt, innebär även det en stor utgift, vilket man undviker med operationell lease. Reparationer, däckbyten och service är kostnader som tillkommer vid val av en finansiell lease. Då leasegivaren står för risken av tillgången vid en operationell lease, har de avtalade kontrakt med verkstäder och försäkringsbolag och med en leasegivaren volymer på inköp kan man pressa priserna och ha mellanskillnaden som marginal ut mot leasetagaren. Vilket betyder att en operationell lease inte nödvändigtvis behöver vara dyrare, då en leasetagare med tre bilar som bekostar sin service själv, kan inte pressa priserna lika mycket som en leasegivare med 3000 bilar i sin bilflotta.

Stora leasetagare har även stora krav på att hålla budget, och estimerar framtiden. En operationell lease innebär en fastmånadskostnad under avtalets längd vilket gör det lätt budgeterat. Vid en finansiell lease får leasetagaren själv estimerar kostnaden för service och underhåll, ett område som de antagligen inte har kunskap om. Vid operationell lease görs kalkylerna av historiskdata för mängder av bilar, samt av personal som har stor expertis inom området.

Uppgradering: Vid ett avtals slut för en operationell lease är det vanligast att leasetagaren avslutar kontraktet och tecknar ett nytt eller avslutar det helt. För en finansiell lease är det vanligt att kontraktet går på förlängningshyra och månadsbetalningarna fortlöper. Har leasetagaren en operationell lease brukar kontraktet endast gå på förlängningshyra om man exempelvis väntar på en ny bil, annars uppgraderar man tillgången direkt. Fördelen med en operationell lease är att leasetagaren kan ge sina förare möjligheten att köra nya bilar, och kunna uppgradera dem ofta. Detta kan vara ett sätt för ett företag att genom leasing uppnå att ha nöjda medarbetare och anställda. En uppgradering är dock inte det främsta incitamentet, däremot en fördel framför finanslease för förarnas del.

Tjänster: Inom segmentet Fleet som säljer finansiering av bilar tillkommer det många tjänster. Vid en full-service lease som finansieras via en operationell lease ingår all typ av service/tjänster som krävs för att hantera tillgången. Det som gör leasing fördelaktigt är att leasegivaren kan hantera bilarna och har kunskap om den branschen, leasetagaren som behöver en bil har annan huvudsaklig verksamhet och ska fokusera på denna. Köpet av tjänsterna som ingår i månadshyran till leasingbilen blir en typ av outsourcing. Då det arbetet som sköts av leasingbolaget kring tillgången annars hade hanterats hos leasetagaren. Vid en operationell lease får leasetagaren en faktura som är färdig konterad, lönekontoret får alla uppgifter som krävs om förmånsvärdet för förarna, möjlighet att splitta fakturan direkt så den del leasetagaren ska betala går till dem, och den andra delen går till föraren. All denna hantering hade tagit mycket tid, och arbetskraft om leasetagaren har väldigt många bilar.

Detta är för att både leasetagare och leasegivare arbetar inom sin egen bransch som de själva vet bäst om. Leasegivaren har kostnadskontroller för att inte service och andra kostnader ska kosta mer än de borde, vilket hade varit svårt för någon på ekonomiavdelningen att avgöra om leasetagarens verksamhet inte hade sysslat med bilar. Möjligheten att inte binda upp arbetskraft är också viktigt, då all arbetskraft som krävs för att driva en bilflotta inte hade behövts om leasetagaren inte längre behöver alla dessa bilar p.g.a. omorganisering eller dylikt.

4.3.5 Betydandet av att inte behöva redovisa tillgången på balansräkningen vid en operationell lease

Utöver de fem incitamenten som undersökts från den tidigare studien från EIF, har intervjuerna även behandlat den del som skiljer operationell lease från finansiell lease när det kommer till redovisning. Då en finansiell lease redovisas på balansräkningen och månadskostnaden som räntekostnad och avskrivning, så skiljer sig den operationella leasen genom att tillgången inte behöver redovisas på balansräkningen och att månadskostnaden redovisas som leasing hyra och köp av tjänst.

Likheten mellan de olika segmenten är att priset och risken går framför incitamentet att välja operationell lease framför möjligheten att redovisa off-balancesheet. Däremot om det gäller tillgångar i stora volymer, kan stora företag föredra operationell lease av denna anledning. Tar man tjänstebilar och IT utrustning som exempel är detta något som kan användas av nästan varenda anställd på ett företag och tillsammans kan det bygga upp en väldigt stor balansräkning.

Aircraft var det enda segmentet där off-balancesheet fördelen var det huvudsakliga argumentet för operationell lease. Där finns heller inte tjänster som tillval på tillgången. Flygfordon är ett väldigt stort inköp och är en känslig produkt att redovisa på balansräkningen då det anses som lyx, det kan vara en anledning till att inte vilja redovisa tillgången. Ett flygfordon har även en väldigt hög månadskostnad, och då man inte redovisar tillgången på balansräkningen kan mörka hur mycket bundet kapital man har i framtiden.

Nämnvärt är även att flertalet säljare även påträffat flera leasetagare i Sverige som inte redovisar sina finansiella leasar på balansräkningen.

4.4 Samband mellan storlek på leasetagare och val av tjänster

4.4.1 Datainsamling

Genom att få tillgång till en rapport från Fleet som är det segment där man säljer tjänster kopplade till tjänstebilar undersöks sambandet mellan tillgång och tillvalstjänster. De andra segmenten säljer inga tjänster kopplade till tillgången därför är det inte relevant att undersöka dessa. Rapporterna är konfidentiella då de innehåller marginaler som ges ut till leasetagare, samt dessas namn. Av den anledningen kommer inte rapporten att bifogas som bilaga, men sammanfattningsvis kommer resultatet att presenteras nedan. Totalt finns det 2755 bilar i flottan, tillhörande 120 leasetagare. Leaseta-

garens val av produkt styr vilka tjänster som tillhör. Så genom att undersöka en rapport med produkt kod, leasetagarens namn och tillgångens värde samt antal bilar har data till uppsatsen hämtats.

För att visa hur data har bearbetats har leasetagarens produkt kod jämförts med en rapport som visar vilken marginal, kostnad för tjänsten samt vad som ingår respektive inte enligt faktorerna nedan. Dessa olika faktorer behandlas för alla olika produktkoder i rapporten, på så sätt kan man med hjälp av denna bryta ut ett mönster för vad som är mest förekommande för största och minsta leasetagare, samt vad som är mest förekommande av mest sålda produkt mot den produkt som är minst såld.

4.4.2 Produktbeskrivning inklusive tjänster möjliga som tillval

Exempel från produktbeskrivnings rapporten angående de olika produkterna som säljs:

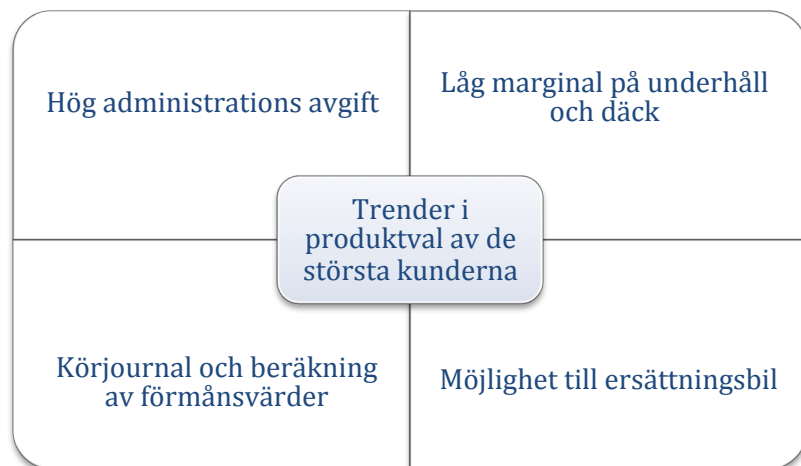
Produktnamn	Fleet Key
PHX nummer	Systemkod
Kontrakts typ	Operationell lease
Adminavgift	X kr
Försäkring	Y
Förmånsvärdet	N
Körjournal	N
Skadehantering	N
Underhåll	X %
Däck	X %
Väg assistans	X kr
Ersättningsbil	N
Saldokalkyl	N
Drivmedelsh.	Y
Däckförvaring	N
Bil kalkyl	
Total Tjänst avg.	Totalt kr

4.4.3 Sammanfattning av data från rapporten

Dessa är de samband mellan tjänster och storlek på leasetagare som kunde finnas av rapporten:

Rapporten behandlar produktkoden på varje enskild tillgång för att se om det finns samband mellan storleken på leasetagaren, samt deras val av tillvals tjänster enligt 4.4.2. Tjänster och leasingavtal skräddarsys enligt säljare till de stora kunderna för att anpassa tjänsterna efter deras behov. Denna rapport används därför för att kontrollera dessa påståenden.

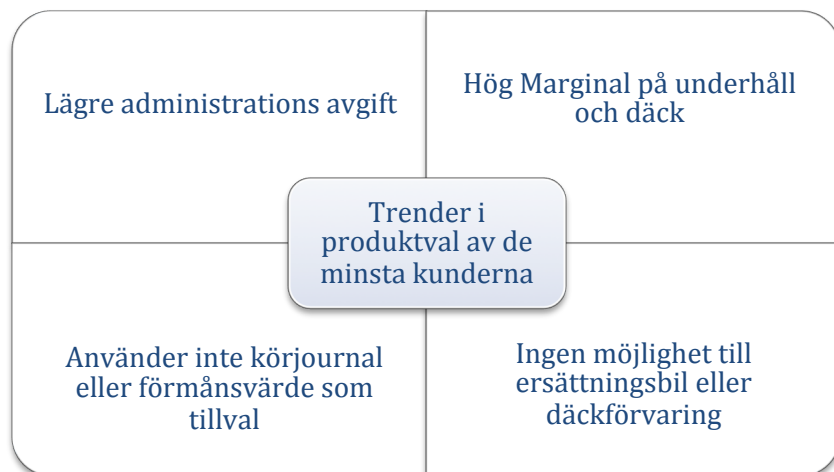
10 största leasetagare:



35

De tio största kunderna använder sig av fler tillvalstjänster och vanligaste är dessa i bilden ovan. Det finns produktkoder som används enskilt för enstaka kunder till leasingbolaget då dessa är utformade efter leasetagarens krav och behov. De tjänster som är mest förekommande är körjournal och beräkning av förmånsvärde, även ersättningsbil vid skada vilket är viktigt för leasetagare som är beroende av bilar i tjänsten för en fungerande verksamhet.

10 minsta leasetagare:



36

De tio minsta leasetagarna har en lägre fast kostnad via administrationen och använder inte tillvalstjänster som körjournal eller beräkning av förmånsvärde. Då de tidigare intervjuerna bekräftade att

³⁵ Tabell över egen inhämtad data från konfidentiell rapport.

³⁶ Tabell över egen inhämtad data från konfidentiell rapport.

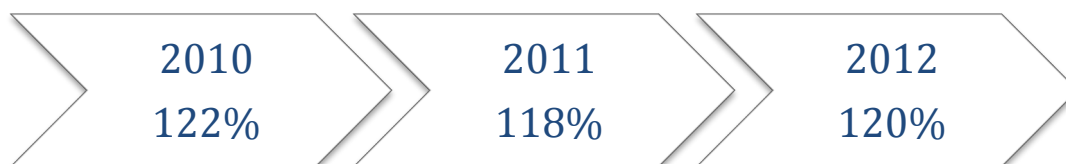
transaktionerna kring en bil var hanterbara vid ett fåtal bilar kan detta vara en anledning till färre tillvalstjänster, då detta innebär att leasetagaren sköter denna typ av administration på sin egen ekonomiavdelning och därför föredrar en lägre fast kostnad.

De större leasetagarna har fler tillvals tjänster i sina avtal än de mindre. Fler tjänstebilar innebär mer administration, och detta kan med fördel skötas av leasingbolaget.

4.5 Utvecklingen av operationell leasing

Operationell leasing har enligt företagets säljare blivit en produkt som är lättare att sälja än tidigare och blir allt populärare. Då det finns tillgängligt data på leasingbolaget som kan bekräfta detta har en rapport om leasing portföljen samlats in. Den del som rapporten behandlar är Fleet där fortfarande försäljning sker inom operationell leasing. Rapporten sträcker sig från 2009 fram till månadsbokslutet i november. Då rapporten är konfidentiell har en procentsats använt för att visa hur portföljen växt mot föregående år.

Portföljens utveckling i procent mot föregående år:



5. Analys

Detta kapitel behandlar analysen av empirin, med hjälp av de teorier och den forskning som tagits upp i kapitel två.

5.1 Går det att urskilja tydliga incitament för stora bolag att välja operationell leasing?

Varför operationell leasing är viktigt som finansieringsform hanteras under teoriavsnittet, och beskrivs som ett sätt att underlätta för företag att göra investeringar. Vid en undersökning gjord ute i Europa hanterades incitamenten för att välja operationell lease bland SME företag. De incitamenten där man tydligast kunde se att incitamenten ökade med bolagets storlek valdes ut för studien, för att se om det var samma incitament som var viktiga för stora bolag också.

De incitamenten som undersöktes var:

- Pris
- Risk
- Cashflow
- Uppgradering efter avtalets slut
- Tjänster

Utöver dessa incitament behandlades även frågan om det är viktigt att ha möjligheten att redovisa tillgången off-balancesheet, eftersom det är ett omdiskuterat ämne då redovisningsreglerna ska ändras inom snarframtid.

Priset är oerhört viktigt.

När det kommer till pris, kan operationell leasing vara fördelaktig mot en finansiell lease. Detta kan därför vara ett starkt argument för att välja den formen. Då leasegivaren står för risken för tillgången kan man justera restvärdet för att uppnå en lägre månadshyra, den högre risken står leasegivaren för och detta påverkar alltså inte leasetagaren.

Priset är det incitamenten som utan tvekan är det starkaste incitamentet att välja operationell leasing men inte som ensamstående faktor. Sen spelar typ av tillgång in. Är det väldigt viktigt att inte behöva stå för risken efter avtalets slut, är det bästa pris som leasetagare får betala för att undvika ris-

ken som är incitamenten. Om det är tjänsterna som är viktiga, blir det bästa priset för service/administration man kräver som leasetagare.

Operationell leasing ger även fler fördelar än priset.

Med detta har leasing växt som finansieringsform, då det inte endast gäller finansieringen, för då hade man som leasetagare kunnat uppsöka en bank och få en lägre ränta. Det är de andra fördelarna som man betalar för, till det bästa priset som går att få. Leasingbolag skräddarsyr egentligen lösningar för leasetagare som har behov och med leasegivarens stordriftsfördelar att distribuera tjänster/produkter till flera leasetagare sänker leasingbolagen sina kostnader och kan konkurrera med ett bra pris och ändå ta ut en marginal.

Varför stora bolag har större incitament att välja operationell leasing framför mindre, är att deras behov generellt är större. Ett stort bolag har olika typer av anställda, som alla har olika behov på exempelvis datorer och bilar. När de anställda slutar, kommer nya anställda med andra behov och då är det till stor fördel att kunna lämna tillbaka tillgången och skriva kontrakt på ett nytt. Det handlar inte endast om storleken på leasetagarens företag, utan även om den tänkta tillgångens storlek.

Restvärdesrisken är stor vid tillgångar som är svårsålda på andrahandsmarknaden.

Även ett stort etablerat företag kan få betalningssvårigheter om man införskaffar ett flygplan, eller en ny röntgen maskin för ett högt pris. Risken är viktig för att företag ska våga investera för att kunna växa, oavsett dess storlek. Om det gäller större investeringar för stora leasetagare, blir risken dock större och viktigare att undvika den.

Det krävs en fungerande tillgång för att ha en fungerande verksamhet.

Intressant att se är att tjänster går att skräddarsy till tillgången, till den grad att försäljningen av tjänster tar över begreppet operationell leasing nästan för Fleet segmentet. Det blir en typ av outsourcing av hanteringen av tillgångarna, istället för att de berörda avdelningarna på leasetagarens företag ska ta hand om hanteringen själv. Under lågkonjunkturer är det tydligt att företag inte vill binda arbetskraft, och att arbetskraften som hanteringen av tillgångarna kräver avslutas i samband med kontraktet är något som säkrar leasetagarens företag. Skulle hanteringen ske av leasetagarens företag själv, skulle detta kräva flera anställda, och vid omstruktureringar av ett företag där uppsäg-

ningar sker, kommer arbetsuppgifterna sjunka när tillgångarna minskar, som en dominoeffekt kommer man vara tvungen att avskeda även personal som hanterar tillgångarna inte endast förarna av dessa. För alla de segmenten som undersöktes är det tydligt att tillgången som är leasad krävs för leasetagarens verksamhet, men verksamheten handlar inte om tillgången utan om tjänsterna som säljs till den.

För att förtydliga detta; tjänstebilar krävs för att de anställda ska kunna genomföra sina jobb, en röntgenmaskin krävs för att läkare ska kunna genomföra sina verksamheter, datorer krävs för kommunikation och för att de anställda ska kunna genomföra sina arbetsuppgifter. Men skillnaden är att de olika verksamheterna inte nödvändigtvis behöver ha expertis om den tillgången, och leasar den därför av någon som den kunskapen och leasetagarens verksamhet kan fokusera på att bedriva sin kärnverksamhet; till exempel komma ut till kunderna och ta hand om patienter.

5.2 Är det samma incitament för de olika segmenten?

Incitamenten för att välja leasing kan absolut begränsas till de fem incitamenten som undersöktes, samt möjligheten till Off-balancesheet redovisning. Det upptäcktes inga nya incitament under intervjuerna och säljarna nämnde inga fördelar utöver dessa. Det som däremot skiljde sig mellan de olika segmenterna och produkten var i vilken ordning dessa segment betydde något. Beroende på produkten storlek i kostnad, och hur stor omsättning produkten har varierar incitamenten.

Aircraft:

Viktigaste incitamentet: Off-Balancesheet redovisning och restvärdesrisken.

Vem som bär risken för tillgången och möjligheten att redovisa tillgången off-balance var framförallt de främsta incitamenten för detta segment. När leasetagare innehar flygfordon innebär detta en otrolig stor investering, och månadskostnaden är väldigt hög. Det kan därför betyda väldigt mycket att behöva stå för risken för tillgången, då detta kan betyda väldigt stora utgifter för leasetagaren och det är en otrolig fördel om leasingbolaget står för restvärdes risken.

Flygplan anses som en lyx tillgång och kan därför vara svårt att motivera på balansräkningen under dåliga tider. Samtidigt som ett flygplan, kan vara ett utmärkt medel för marknadsföring och få igång en verksamhet, genom att exempelvis flyga sina kunder till fabriken där man tillverkar sina produkter. Därför är en operationell lease ett alternativ för de företag som bestämt sig för att använda ett

flygfordon, men under en tid, och sedan har man möjligheten att återlämna detta. Efter kontraktet är slut, har man inga förpliktelser, utan restvärdesrisken ligger helt hos leasegivaren.

IT:

Viktigaste incitamentet: Priset.

Utrustning som datorer är något som företag använder till nästan all personal för att kunna utföra sina arbetsuppgifter och omsättningen på denna typ av utrustning är därför väldigt hög. Tillgångarnas värde är något som bygger upp balansräkningen och kostnaderna kan bli väldigt höga. Inom detta segment är främst priset och möjligheten att redovisa tillgången off-balancesheet. När leasegivaren står för restvärdes risken kan de justera detta och nå en bra månadshyra, då ett högt restvärde innebär lägre avskrivning per månad. På detta sätt kan man hålla konkurrensen med banker och andra finansiärer. Detta gör att operationell leasing blir fördelaktigt för denna typ av produkter.

Office Equipment:

Viktigaste incitamentet: Priset.

En låg månadskostnad och tillgångar som fungerar så att leasetagarens verksamhet inte behöver stanna upp är det som är viktigt när det gäller Office Equipment. Skrivare, fax och andra verktyg som ett företag behöver för att kunna driva sin verksamhet måste vara tillgängliga för leasetagaren. Av denna anledning blir försäkringar och serviceavtal ett viktigt incitament, i samband med en så låg månadskostnad som möjligt.

Då leasegivaren står för restvärdes risken kan man justera restvärdet för att nå en lägre månadskostnad och hålla hög konkurrens. Vid en finansiell lease gäller det för leasegivaren att hålla en låg ränta, då avskrivningen och restvärdet helt styrs utav leasetagaren. En operationell lease ger alltså leasegivaren flera sätt att justera priset på och hålla en låg månadskostnad. Även om de justerar upp restvärdet, för att hålla en lägre månadsavskrivning under kontraktet, har ofta leasegivaren avtal för försäljning av tillgångarna, och kan lättare uppnå ett bättre pris vid försäljning då de har en enskild avdelning som hanterar detta. Risken blir alltså inte lika hög för ett leasingbolag, som för en enskild leasetagare som säljer sina tillgångar själv.

Fleet:

Viktigaste incitamentet: Tjänsterna.

När ett företag behöver bilar i sin verksamhet kräver detta väldigt mycket administration kring tillgången. Service, försäkring och hantering av tillgången, sen tillkommer kostnader som drivmedel och vägtullar. De avdelningar som blir mest arbetsbelastade blir då ekonomiavdelningen, som kommer få ett ökat flöde av fakturor, samt lönekontoret som måste räkna förmånsvärde på bilar och på drivmedel. Detta kan fungera vid ett mindre bolag, men har en leasetagare ca 300 bilar blir det oerhört många transaktioner att kontrollera.

Vid operationell leasing av tjänstebilar, blir därför det viktigaste incitamentet tjänsterna och administrationen kring bilarna. Leasegivaren, utformar tjänster efter leasetagarens behov för att vinna affärer. En samlingsfaktura som innebär att leasetagaren endast får en faktura för allt drivmedel, och månadskostnaderna för sina bilar till sitt eget lönekontor. Samt verktyg till förarna för körjournaler, och detta leder till att leasegivaren även kan hjälpa till med förmånsberäkning. I inget annat segment som undersöktes hade leasetagarna ett sådant stort intresse i tjänster till tillgången, att köpa en bil är inte svårt däremot är administrationen för en leasetagare oerhört tidskrävande.

Medical:

Viktigaste incitamentet: Restvärdesrisken.

Då sjukvården idag till stor del består av en offentligt bedriven verksamhet och de har som policy att göra kontantinköp på sina tillgångar lämnar det inte mycket marknadsandelar över som går att göra leasingaffärer med. Det som tydligt går att urskilja är att tidsperioden en leasetagare kan leasa tillgången på, bör stämma överens med deras kontrakt med sin arbetsgivare och efter kontraktet är slut vill man ha möjligheten att lämna tillbaka tillgången. Detta är möjligt med en operationell lease.

De företag som arbetar privat idag, arbetar ofta på uppdrag av andra och då är möjligheten att inte behöva stå för restvärdesrisken det bästa alternativet. Risken annars blir att en leasetagare som arbetar på uppdrag av någon annan, exempelvis har en finansiell lease och vid uppdragstidens slut får inte tillgången såld. Då kommer man att ha en tillgång i sin ägo som inte fyller något bruk, utan endast kostar pengar utan några kunder.

5.3 Sammanfattning

För att kunna svara på vilka incitament som är viktigast för ett bolag, när det kommer till att välja en operationell lease bör man först ställa sig följande frågor:

1. Vad är storleken på den leasade tillgången?
2. Hur mycket administration kräver tillgången?
3. Hur snabb är den teknologiska utvecklingen?
4. Vilket värde har tillgången på andrahandsmarknaden?

För leasetagaren handlar det om att eliminera risken för bolaget, och för att till lägsta pris uppnå alla fördelar med operationell leasing som går. Vilken typ av tillgång ett inköp berör, förändrar självklart förutsättningarna för hantering och därmed även incitamenten för att välja en operationell lease. Har en tillgång ett starkt värde på andrahandsmarknaden, är inte restvärdesrisken hög, tillgångens administration kan däremot vara så krävande att en operationell lease med fullservice är lönsamt för att leasetagaren inte ska behöva lägga ner pengar och arbetskraft på expertis om tillgången.

Då operationell leasing ökar tydligt, bekräftar detta att stora bolag väljer att investera i sina tillgångar allt mer via en operationell lease och sammanfattningsvis handlar det om värdet som en operationell lease skapar för leasetagaren. Om värdet är större än kostnaden, så betalar man för det. En operationell lease skapar ett mervärde för stora bolag genom att skräddarsylösningen så att det inte endast omfattar en finansiering.

En av säljarna kallade en operationell lease för en premiumprodukt, du köper som leasetagare en lösning och inte en tillgång. Stora bolag, kräver större lösningar då verksamheter med många anställda, och många kunder är mycket mer omfattande än mindre. Så även om en kontantfinansiering hade varit billigare för tillgången, kommer förmodligen att kostnaderna kring hanteringen av tillgången vara dyrare, därför väljer stora bolag att investera i en operationell lease.

Operationell leasing är en produkt som används av leasetagare för att försäkra sig själva, och med en fast månadskostnad undvika risker som de kan exponeras för. Detta innebär att inga oförutsägbara kostnader kan störa, eller att problem med tillgången ska behöva innebära ett uppehåll av verksamheten för företaget. Detta är ett incitament för företag, för att genom ett operationell lease ska de våga investera och satsa på sin verksamhet, vilket gynnar alla.

6. Slutsatser

Kapitlet om slutsatser redovisar åsikterna om resultatet av studien, samt förslag till vidare forskning.

6.1 Slutsats om studien

Då teorin från kurslitteraturen³⁷ anser att val av finansieringsmetod beror på NPV av kostnadsflödet under avtalets period. Detta innebär att cashflow bör vara det starkaste incitamentet för ett företag att välja leasing framför att köpa tillgången till verksamheten. Detta stämmer inte för alla typer av tillgångar, och man kan tydligt se att det finns starka incitament för de olika undersökta incitamenten att välja leasing oberoende av NPV-modellen.

De två segment där NPV beräkningen var det huvudsakliga incitamentet för att välja operationell leasing var Office Equipment och IT. För Aircraft, Fleet och Medical var det tydligt att tjänsterna, och undvika restvärdesrisken som tillhör den operationella leasingen var viktigare än det lägsta NPV, då risken för leasetagaren är för hög för att chansa.

De viktigaste incitamenten för de olika segmenten var:

Segment	Huvudsakligt incitament
Aircraft	Undvika restvärdesrisken
IT	Cashflow
OE	Cashflow
Fleet	Tjänster
Medical	Restvärdesrisken

Teorin anser även att de tre anledningarna till att välja leasing var:

1. Skattefördelar
2. Risk minimering
3. NPV kan vara lägre än ett kontantköp

³⁷ Corporate Finance – Hillier, Ross, Westerfield, Jaffe & Jordan

De starkaste incitamenten inom segmenten bekräftar detta, förutom segmentet med tjänstebilar vilket är den sektor där det är mest förekommande med leasing enligt Svenskt näringsliv, Svenska bankföreningen och Finansbolagens förening³⁸.

Möjligheten att uppgradera tillgången, tjänster och kostnadskontroll framgår inte av teorin men är tydliga incitament som upprepas av respondenterna i empirin. Skattefordelarna som nämns i teorin var ingen faktor som nämndes under intervjuerna av respondenterna.

Enligt studien av EIF³⁹ ökade även betydelsen av tjänster för företag i förhållande till företagets storlek och detta kan bekräftas av de kvantitativa data som samlats in, då de större leasetagarna hade fler tjänster kopplade till sin lease än de mindre.

Sammanfattningsvis skapar leasing ett mervärde som inte kan kalkyleras med hjälp av NPV-metoden och därmed finns det även andra incitament som får stora företag att välja operationell leasing. Detta stöds dock av EIFs studie⁴⁰ där de 5 starkaste incitamenten för att välja leasing är: pris, risk, uppgradering av tillgång, tjänster och cashflow.

6.3 Metodkritik

Enligt Pål Repstad bör forskning på hemmaplan noggrant tänkas igenom innan det genomförs⁴¹. Detta för att man som intervjuare kan vara väldigt subjektiv, då man förlorar den akademiska distansen. Samtidigt som man inte ska underskatta möjligheten till information, och drivkraft när intresset finns hos intervjuaren.

Det som kan kritiseras är att säljarna endast kan förmedla hur de uppfattar hur en leasetagare resonerar kring valet av leasing, och att intervjua leasetagarna till leasingbolaget hade gett en mer korrekt bild utav åsikterna. Den informationen går inte att få tag på i den utsträckning som undersök-

³⁸ 2013-01-10

[http://www.swedishbankers.se/web/bfmm.nsf/lupGraphics/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf/\\$file/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf](http://www.swedishbankers.se/web/bfmm.nsf/lupGraphics/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf/$file/Redovisning%20av%20leasing%20-%20JuDep%2020110207v2.pdf)

³⁹ 2013-01-10

http://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2012_15_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance_August_2102.pdf

⁴⁰ 2013-01-10

http://www.eif.org/news_centre/research/eif_wp_2012_15_The%20importance%20of%20leasing%20for%20SME%20finance_August_2102.pdf

⁴¹ Närhet och distans (2007) s.40

ningen kräver, då det inte finns redovisningsregler som kräver att dessa tillgångar redovisas på balansräkningen är det svårt att få tag på dessa data.

Valet av frågor är oerhört viktiga för att inte påverka respondenten i sina svar. För att säljarna ska ha maximal kunskap om leasetagaren, finns för avsikt om det är möjligt att kontrollera åldern på kontrakten och anställningsår för att se om dessa har kunskap om de kontrakten som finns i portföljen.

6.4 Avslutande reflektioner

Förslag till förbättring av studien hade varit att genomföra undersökningen i en helt neutral situation, samt med möjlighet att besöka kunder och få ställa frågor direkt till dessa. Det hade även med hjälp av statistiska verktyg gått att räkna på sambanden i de kvantitativa data för att säkerhetsställa ett samband, och inte endast se trender.

Genom avgränsning hade studien även kunnat rikta sig endast till ett segment för att kunna se samband tydligare, då segmenten skiljer sig väldigt mycket i incitamenten vilket kan göra texten rörig, och ge för mycket information till läsaren att ta in.

6.5 Vidare forskning

Det som upptäcktes under uppsatsens gång var att flera säljare som intervjuades berättade om svenska börsnoterade bolag som inte redovisade sina finansiella leasar på balansräkningen. Det vore intressant att undersöka hur vanligt detta är och konsekvenserna för detta. De företag som är så stora i Sverige att de är börsnoterade bör ha kunskap om redovisningsreglerna.

Det vore även av intresse att undersöka förändringar av incitamenten när den nya redovisningslagen har genomförts, då redovisningsförändringen antagligen kommer att genomföras 2015/2016 enligt IFRS och kritiken har varit så stor. Ökad transparens bör vara till fördel för marknaden, så kommer det att påverka operationell leasing negativt?

7. Referenser

7.1 Internetlänkar

Hur påverkar nya standarden:

2012-10-04 <http://www.farsrskomplett.se/?docId=TN00005187>

Leasing i Sverige;

2012-10-04 <http://www.farsrskomplett.se/?docId=TN0000769D>

Redovisning av Leasing

2012-10-04 <http://www.farsrskomplett.se/?docId=TN000056D2>

Classification and treatment of leases

2012-10-02 <http://www.qfinance.com/contentFiles/QF02/g1xtn5q6/12/4/classification-and-treatment-of-leases.pdf>

Skillnaden mellan Operationell lease och Finansiell.

2012-10-05 <http://www.cmaam.se/sv/operationell-leasing/operationell-vs-finansiell.html>

Finansbolagensförening

2012-12-13 <http://www.finansbolagens-forening.se/>

7.2 Artiklar

Beattie, V. and Goodacre, A. and Thomson, S.J. (2006) International lease accounting reform and economic consequences: the views of UK users and preparers. International journal of accounting 41(1):pp. 75- 103.

The Advantages Of Leasing In The Fourth Quarter - The Central New York Business Journal - December 8, 2006 - By Tod Hoffman

Abdel-khalik, A.R., (1981). The Economic Effects on Lessees of FASB Statement No. 13, Accounting for Leases. Stamford, CT: Financial Accounting Standards Board.

Imhoff, E.A., Lipe, R.C. and Wright, D.W. (1991). Operating leases: impact of constructive capitalization. Accounting Horizons, 5(1), 51-63.

Imhoff, E.A., Lipe, R.C. and Wright, D.W. (1997). Operating leases: income effects of constructive capitalization. Accounting Horizons, 11(2), 12-32.

Beattie, V.A., Edwards, K. and Goodacre, A. (1998). The impact of constructive operating lease

capitalisation on key accounting ratios. *Accounting and Business Research*, 28(4), 233- 254.

Goodacre, A. (2003). *Operating lease finance in the UK retail sector. International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 13(1), 99-125.

Wilkins, T. and Zimmer, I. (1983a). *The effect of leasing and different methods of accounting for leases on credit evaluations. Accounting Review*, 58(4), 749-764.

Wilkins, T. and Zimmer, I. (1983b). *The effect of alternative methods of accounting for leases – an experimental study. Abacus*, 19(1), 64-75.

Wilkins, T. (1984). *A behavioural investigation of alternative methods of financing capital acquisitions and lease capitalization. Accounting and Business Research*, 1

Beattie, V. and Goodacre, A. and Thomson, S. (2000) *Operating leases and the assessment of lease-debt substitutability. Journal of Banking and Finance* 24(3):427-470

7.3 Personliga referenser

Remarketing Specialist - Anonym

Intervju 2012-11-08

Pricing leader - Anonym

Intervju 2012-11-12

Key Account Managers - Anonyma

Säljare har intervjuats inom flera segment under studien, men namnen nämns inte med hänsyn till deras personliga kontakt med leasingbolagets kunder.

7.4 Litteratur

Corporate Finance European Edition – Hiller, Ross, Westerfield, Jaffe & Jordan (2010)
ISBN 978-007712115-0

Forskningshandboken – Martin Denscombe, Studentlitteratur (2000)
ISBN 91-44-01280-2

Närhet och Distans – Pålrepstad, Studentlitteratur (2007)
ISBN 978-91-44-04825-3

Metodboken – Conny Svenning, Lorentz Förlag (2003)
ISBN 91-974891-0-7

Kvalitativa intervjuer – Jan Trost, Studentlitteratur (2010)
ISBN 978-91-44-06216-7

Intervju som metod – Monica Dalen, Gleerups (2007)
ISBN 978-91-40-65247-8

Kritisk samhällsvetenskaplig metod – Mats Alvesson & Stanley Deetz, Studentlitteratur (2000)
ISBN 91-44-01165-2

8. Förteckning över bilagor

Bilaga 1 – SCB Statistik

Bilaga 2 – Intervjuguide

Bilaga 3 – Redovisningsregler

Bilaga 1

SCB Statistik om leasing

Följande bilder är hämtade ifrån Finansbolagens Förening publikation ”Finansbolagen idag”

2012-12-11- Finansbolagen Förening

http://www.finansbolagens-forening.se/system/files/Finansbolagen_webbdec12_0.pdf

STATISTIK

FINANSBOLAGENS UTLÅNING I SEK OCH UTLÄNDSK VALUTA. KUNDSTRUKTUR.

Utestående belopp resp. bokförda värden vid kalenderårets utgång. Miljarder SEK.

Källa: Statistiska Centralbyrån / Sveriges Riksbank

	Leasing		Övriga företagskrediter		Hushåll		Total utlåning inkl. leasing	
	Mdr	%	Mdr	%	Mdr	%	Mdr	%
2001	99	56	42	24	36	20	177	100
2002	112	55	43	21	50	24	205	100
2003	110	50	48	22	62	28	220	100
2004	111	51	57	26	50	23	219	100
2005	108	48	63	28	53	24	224	100
2006	117	50	65	27	56	23	238	100
2007	109	48	63	28	56	24	228	100
2008	123	49	70	28	58	23	251	100
2009	126	50	67	26	62	24	256	100
2010	118	46	71	28	67	26	256	100
2011	126	46	74	27	73	27	273	100

FINANSBOLAGENS UTESTÅENDE KREDITER

Miljarder kronor och utländsk valuta. Samtliga finansbolag

Källa: Statistiska Centralbyrån

År	Kontokortsfordringar	Factoring	Avbetalning	Kontraktsfinansiering	Reversfordringar	Övriga krediter	Summa utestående krediter
2001	5,90	5,34	41,76	7,65	9,42	5,39	75,46
2002	7,30	5,84	49,65	7,28	11,86	26,10	108,03
2003	7,88	5,66	53,30	7,20	9,79	33,14	116,97
2004	11,61	6,50	57,51	6,54	10,64	42,34	135,14
2005	14,36	8,93	60,85	6,87	10,67	35,44	137,12
2006	16,78	9,08	65,03	7,53	10,93	36,23	145,58
2007	18,05	6,10	64,44	10,52	7,58	26,72	133,41
2008	20,80	6,13	56,07	19,51	11,23	31,87	145,61
2009	23,19	6,20	55,16	20,19	14,43	29,60	153,47
2010	29,29	10,32	57,47	9,09	15,45	29,95	151,59
2011	30,41	9,82	60,50	10,58	15,85	42,81	169,97

FINANSBOLAGENS LEASING I SEK OCH UTLÄNDSK VALUTA. FÖRDELNING PÅ OBJEKT

Bokförda värden vid kalenderårets utgång i kvartalsstatistiken. Miljoner kronor.

Källa: Statistiska Centralbyrån / Sveriges Riksbank

	2007	2008	2009	2010	2011
Byggnader	338	401	483	648	573
Personbilar	33 979	33 157	33 916	30 886	37 290
Andra fordon <i>(varav lätta lastbilar)</i>	10 045 –	10 362 –	13 969 –	11 278 <i>(3 244)</i>	12 490 <i>(3 741)</i>
Övriga transportmedel <i>(varav rälsfordon)</i> <i>(varav båtar och fartyg)</i> <i>(varav luftfartyg)</i> <i>(varav containrar)</i>	19 025	21 336	25 229	27 488 <i>(21 489)</i> <i>(1 600)</i> <i>(2 043)</i> <i>(2 356)</i>	25 730 <i>(20 768)</i> <i>(1 570)</i> <i>(1 370)</i> <i>(2 022)</i>
Entreprenadmaskiner <i>(anlägg- & byggmaskiner)</i> <i>(jord- & skogsbruksmaskiner)</i>	3 742 – –	4 721 – –	5 373 – –	6 232 <i>(2 929)</i> <i>(3 303)</i>	6 486 <i>(3 260)</i> <i>(3 226)</i>
Verkstadsmaskiner	6 785	7 944	7 931	6 517	6 519
Datorer och kringutrustning	5 018	4 877	4 950	12 351	13 151
Mobiltelefoner och kommunikationsutrustning	2 149	2 289	2 266	2 573	2 083
Inredning för kontor, restaurang, hotell, butik	7 369	7 650	7 963	1 942	1 380
Grafisk utrustning	958	1 055	992	1 015	1 001
Medicinsk utrustning	–	–	–	725	752
Övrigt	19 635	29 614	24 708	17 695	20 016
Summa finansbolag	109 043	123 406	127 780	119 348	127 471
Anskaffningsvärdet på under året inköpta objekt	<i>63 669</i>	<i>75 814</i>	<i>60 167</i>	<i>61 020</i>	<i>70 369</i>

Bilaga 2

Följande bilaga behandlar intervjuguiden. Riktlinjer, förberedelser inför intervju och de nedskrivna intervjufrågorna. Observera att intervjuerna var öppna, och att frågorna endast användes om detta var nödvändigt, målet med intervjun var att få respondenten att berätta själv om ämnet.

Förberedelse Empiri insamling 2012-11-07

Kvales interview och hans sjustadier⁴²:

8. Tematisering – Vad vill man få fram av intervjun? Syfte, problemområde?
9. Design – Planera utförandet – Intervjuguide
10. Intervjuandet – Uppmärksamma inte bara svaren, utan relationen mellan intervjuaren och respondenten.
11. Överför till bearbetningsbar form – Öka möjligheten till analysering
12. Bearbetning och analys – Analysera utifrån det teoretiska perspektivet.
13. Resultat – Håller resultatet för en kritiskgranskning? Reliabilitet och validitetskontroll.
14. Rapportering – Rikta innehållet till läsaren och skriv enligt vetenskapliga kriterier. Presentera överväganden, och gå igenom konfidentiellt och etiska problem.

Riktlinjer (tagna från Kvalitativa Intervjuer)

- Intervjuaren ska få svar på frågan hur, och inte varför.
- Respondentens åsikter är i centrum, intervjuarens har ingen betydelse.
- Teoretiska frågor under intervju, analytiska frågor vid bearbetning av materialet.
- Frågandet får inte bli ett ifrågasättande.
- Vilken information är konfidentiell? Får man presentera data men som anonym?
- Lära sig intervjuguiden utantill.
- Plats för intervjun? Utan möjlighet att bli störd.
- Ska man ha intervju med ljudupptagning?
- Kläder bör vara neutrala för att undvika påverkan, och dra uppmärksamhet.
- Avbryt aldrig den intervjuade.
- Titta på respondenten, för att uppfatta gester etc.
- Undvik hypotetiska frågor, ”om det vore så att”

⁴² Kvalitativa Intervjuer (2010) s.50

- Undvik retroaktiva frågor, ”Hur kände du vid det tillfället?” Fråga istället hur respondenten uppfattar situationen idag.
- Anpassa språket efter målgruppen
- Använd inte varför, fråga istället: Berätta vidare, hur menar du då, förklara gärna vidare, etc.
- Undvik småord som ”men”, konkreta och tydliga frågor
- Påstå inte, föreslå inte, fråga istället!
- Sammanfatta inte konversationen, fortsätt istället intervjun om du intervjuaren förstår.

Hur väljer man sitt urval? Vilka personer ska intervjuas?

Vikten av variation – ålder, kön, tid på arbetsplats

Hur stort bör urvalet vara? 5-8? Hellre få välutförda intervjuer än många utan kvalitet.

Intervjuguide

Analys av frågor (tagna ur boken ”Intervju som metod” s.32):

- Är frågan klar och otvetydig?
- Är frågan ledande?
- Kräver frågan speciell kunskap och information som informanten kanske inte har?
- Innehåller frågan alltför känsliga saker som informanten kommer att vägra uttala sig om?
- Ger frågeställningen utrymme för att information kan ha egna och måhända otraditionella uppfattningar?

Säljare

Vilka incitament är betydande för stora bolag att välja operationell leasing?

Kan man urskilja en trend i operationell leasing?

Pris, Risk, Cashflow, Evergreen, Service

- Beskriv hur ett avtal förhandlas fram
- Vilka områden brukar vara det som diskuteras mest innan avtalet är slutet?
- Vad händer när avtalet är slut?
- Vilken är kunden som låter avtalet fortsätta?
- Vilken är kunden som byter/uppdaterar tillgång, vid avtalets slut?
- Vilka valmöjligheter har kunden till operationell leasing?
- Hur kommer det sig att kunden väljer operationell leasing?
- Vilka kunder använder sig av servicepaketet?

- Beskriv en typisk kund för stort servicepaket, samt en typiskt kund som vill använda sig av ett litet.
- Hur kommer det sig att en operationell lease har en fastmånadskostnad? Hur skulle kunden reagera om det var annorlunda?
- Hur länge brukar en förhandling pågå om pris?
- Vad händer om problem uppstår under periodens gång?

Pricing

- Hur fungerar prissättningsmodellen?
- Vilken är den största posten av prissättningen?
- Hur uppfattar du prisets påverkan på en avtalsförhandling?
- Hur skulle du beskriva att säljarna uppfattar prisets påverkan vid en avtalsförhandling?
- Hur kalkyleras risken för tillgången in i priset?
- Hur fungerar prissättningsmodellen för finansiell leasing?

AMO (Evergreen rent, Risk)

- Hur kalkyleras restvärdet?
- Hur kalkyleras risken i tillgången?
- Vilken är den vanligaste finansieringsformen av en högrisk, samt en lågrisk tillgång?
- Vad händer med tillgången efter avtalets slut?
- Beskriv riskerna med en tillgång?
- Vilka är vanligast att de uppstår?
- Hur hanteras dessa situationer?
- Vilka kostnader brukar uppstå vid en sådan situation?
- Vem betalar dessa kostnader?
- Hur vanligt är det att ett avtal fortsätter löpa efter avtalets slut vs att tillgången byts ut?
- Vilken är den vanligaste tillgången för Evergreen vs den ovanligaste?
- Vad är genomsnittstiden för att en tillgång stannar innan den blir såld?
- Hur är statistiken på GOS/LOS?
- Hur beräknar ni restvärdet på tillgången?
- Likheter/skillnader med finanslease?

Bilaga 3

Redovisningsrådet standard 6:99 för leasing., www.bfn.se/redovisning/RADET/RR/RR6-99.pdf

