



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

Förvärvsanalys i praktiken

- en fallstudie om tillämpningen av IFRS 3

Kandidatuppsats i företagsekonomi
Externredovisning och företagsanalys
Vårtermin 2008

Handledare: Jan Marton
Pernilla Rehnberg

Författare: Anna Fernlund
Mira Hansson

Förord

Efter tio veckor när solen sken nästan hela tiden, vilket aldrig har hänt innan i Göteborg, så är uppsatsen äntligen klar.

Vi vill rikta ett stort tack till våra handledare Jan Marton och Pernilla Rehnberg, som tagit sig tid och hjälpt oss under arbetets gång. Vill även tacka personalen på Ekonomiska biblioteket, vilka klippor!

Ett extra stort tack till företaget och dess medarbetare som verkligen ställt upp, till och med under semestrar, för att ge oss svar på våra frågor.

Trevlig läsning önskar
Anna Fernlund och Mira Hansson

Sammanfattning

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Extern redovisning och Företagsanalys, Kandidatuppsats, VT 2008

Författare: Anna Fernlund och Mira Hansson

Handledare: Jan Marton och Pernilla Rehnberg

Titel: Förvärvsanalys i praktiken

Bakgrund och problem: När ett noterat företag inom EU förvärvar ett annat bolag och bildar en koncern ska en förvärvsanalys göras. Den av IASB utgivna standarden IFRS 3 innehåller anvisningar för upprättande av förvärvskalkylen. Standarden som är principbaserad anger dock bara att tillgångar och skulder ska värderas till verkligt värde, men inte hur processen att ta fram dessa värden går till i praktiken. Hur ett företag faktiskt angriper denna process och tolkar IFRS 3 blir därför av intresse att studera.

Syfte: Författarna vill kartlägga analysprocessen vid upprättande av förvärvskalkylen. Det är av vikt för att kunna skapa en förståelse för hur företag i praktiken använder IFRS 3 vid upprättandet av en förvärvskalkyl.

Avgränsningar: Uppsatsen kommer bara att behandla processen efter förvärvet då köpeskillingen identifieras och allokeras i förvärvsanalysen. Endast värdering av tillgångar beskrivs.

Metod: Undersökningen är en fallstudie på ett företag och djupintervjuer har genomförts med två av företagets representanter. Med stöd av en referensram bestående av IAS/IFRS-standarder och teori angående interna förhållanden och redovisning har författarna analyserat det empiriska materialet. Resultatet har summerats i en slutdiskussion med de mest intressanta upptäckterna.

Resultat och slutsatser: Företaget som undersöktes hade egentligen inga problem att tyda IFRS 3 men väljer att tolka den efter sina preferenser i valda delar. Konsekvent värderar de inte vissa immateriella tillgångar vilket till en början skapade konflikter med företagets revisorer. En stor del av processen består av att inhämta information för underlag till värdering. Något som framkommit av studien är att den mest betydande informationskällan är det förvärvade bolaget. Att personer inom företaget hade olika syn av förvärvsanalysen borde indikera att olikheter mellan företag kan vara än större.

Förslag till fortsatt forskning: En liknande studie av andra företag skulle öka generaliserbarheten i resultatet. Det skulle även vara av intresse att studera synpunkter från andra intressenter eller vilka incitament som finns för det förvärvande bolaget. Även en undersökning om några år kan vara av intresse för att se om IFRS 3 har utvecklats och tillämpningen av standarden därmed förändrats. Företaget säger sig inte reflektera över om deras bedömningar inom redovisningen är tillförlitliga. Här finns utrymme för en undersökning av hur de bygger tillförlitlighet i sin redovisning.

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Bakgrund	1
1.2	Problemdiskussion	2
1.3	Problemformulering	2
1.4	Syfte.....	3
1.5	Avgränsningar.....	3
1.6	Fortsatt disposition av uppsats	3
1.6.1	Kapitel 2 – Referensram.....	3
1.6.2	Kapitel 3 – Metod.....	3
1.6.3	Kapitel 4 – Empiri.....	3
1.6.4	Kapitel 5 – Analys.....	3
1.6.5	Kapitel 6 – Slutdiskussion.....	3
2	Referensram.....	4
2.1	Reglering inom EU.....	4
2.1.1	IASB.....	4
2.1.2	Föreställningsram	4
2.2	IFRS 3 Rörelseförvärv	5
2.2.1	Förvärvsmetoden	5
2.2.2	Upplysningar	6
2.3	Identifikation och värdering enligt IFRS 3.....	6
2.4	Materiella tillgångar	7
2.5	Immateriella tillgångar.....	7
2.6	Interna faktorer som påverkar	9
2.6.1	Procedurer	9
2.6.2	Kulturell påverkan.....	10
3	Metod	11
3.1	Forskningsmetod.....	11
3.2	Forskningsansats.....	12
3.3	Tillvägagångssätt.....	13
3.3.1	Studieobjekt.....	14
3.4	Källdiskussion	14
3.5	Tolkning/analys	15
4	Empiri	18
4.1	Inledning	18
4.2	Innan förvärvet	19
4.3	Arbetsprocessen	20
4.3.1	Kulturell påverkan.....	21
4.4	Värdering.....	21
4.4.1	Företagets syn på värdering.....	21
4.4.2	Materiella tillgångar	22
4.4.3	Immateriella tillgångar	23
4.4.4	Varumärken.....	24

4.4.5	Övriga immateriella tillgångar	24
4.5	Slutförande	25
4.6	Syn på IFRS 3.....	25
5	<i>Analys</i>.....	27
5.1	Översikt.....	27
5.2	Informationsflöde.....	28
5.2.1	Internt informationsflöde.....	29
5.2.2	Extern informationsflöde	29
5.3	Identifiering och värdering	30
5.3.1	Materiella tillgångar	30
5.3.2	Immateriella tillgångar	31
5.3.3	Värdering av varumärken.....	32
5.4	Tolkning av IFRS 3.....	32
5.5	Erfarenheter inom företaget	34
6	<i>Slutdiskussion</i>.....	35
6.1	Förslag till fortsatt forskning	36
	<i>Referenser</i>.....	37
	<i>Bilagor</i>	38

1 Inledning

I det här kapitlet ges en kort bakgrundsbeskrivning som fortsätter i problemdiskussion och problemformulering. Här anges även uppsatsens syfte och avgränsningar. Kapitlet avslutas med en disposition av uppsatsen.

1.1 Bakgrund

Alla noterade bolag inom Europeiska Unionen ska följa av IASB, *International Accounting Standard Board*, framtagna standarder för sin redovisning, vilka är IAS/IFRS, *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards* (Deloitte, 2008). En av dessa standarder, IFRS 3, handlar om rörelseförvärv och berör hur en koncern ska gå till väga för att redovisa tillgångar från förvärvade verksamheter i sin koncernredovisning. Standarden har som syfte att ange den finansiella rapporteringens utformning då företaget har genomfört ett rörelseförvärv (IFRS 3) och diskuterar hur företaget kan arbeta med identifiering av tillgångar, värdering samt bestämmande av nyttjandeperiod. När IFRS 3 infördes och ersatte IAS 22 var de nya reglerna utvecklade bland annat gällande identifieringen av immateriella tillgångar. Standarden säger att immateriella tillgångar ska redovisas separat och reformen syftade till att förtydliga och förenkla redovisningen. (Finansinspektionen, 2004)

Möjligheten för företag att helt eller till viss del äga andra företag och bilda koncerner innebär utmaningar för redovisningen. Eftersom årsredovisningar med balans- och resultaträkningar på grund av lagstiftning och regler inte kan visa de verkliga värdena på sina tillgångar och skulder, uppstår problem efter förvärvet. Detta eftersom köpeskillingen kan vara en annan än summan av det bokförda värdet av eget kapital i det förvärvade bolaget. Redovisningens huvudsyfte är att utgöra ett underlag för beslutsfattande, såväl inom som utom företaget (Thomasson et al., 2005). Därför är det viktigt att förvärvsanalysen ger en rättvisande bild av de faktiska värdena inom det förvärvade företaget som framkommit i och med köpeskillingen. IFRS 3 säger att företaget i största möjliga mån ska redovisa vad företaget betalat för i samband med ett rörelseförvärv. Det betyder att tillgångar och skulder som övertagits i utbyte mot bestämmande inflytande över det förvärvade företaget ska värderas till verkligt värde på transaktionsdagen. (IFRS 3)

Att ta fram ett verkligt värde är dock svårt. Enligt IASB är definitionen av verkligt värde marknadsvärde, det vill säga "Det värde till vilket en tillgång skulle kunna överlätas eller en skuld regleras, mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och har ett intresse av att transaktionen genomförs" (IFRS 3). Med det menas att det värde som ska användas i en förvärvskalkyl är det värde som en tillgång skulle ha på en öppen marknad, inte vad tillgången är värd för företaget som förvärvat den. Det verkliga värdet som ska användas i förvärvskalkylen blir därför anskaffningsvärdet för företaget på den förvärvade tillgången.

IFRS 3 kräver att alla rörelseförvärv av dotterbolag ska redovisas med tillämpning av förvärvsmetoden. Standarden anger till vilka värden tillgångar ska värderas i förvärvsanalysen men inte vilka metoder som kan användas för att få fram dessa värden. Trots tillämpningsbilaga B i IFRS 3 klarnar inte bilden av hur objektiva siffror ska kunna tas fram. Även i den delen av standarden anges bara till vilka värden som olika tillgångar ska värderas till, till exempel anskaffningsvärde, marknadsvärde eller uppskattade värden vilket alla syftar tillbaka till verkligt värde.

1.2 Problemdiskussion

Ett av kraven i från IASB's "Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter" är egenskapen validitet. För att redovisningen ska kunna uppfylla sin roll måste informationen som redovisas avbilda de aspekter av verkligheten som företaget avser avbilda. Minimikraven för validitet är neutralitet, dvs. vilka avsikter som redovisningsproducenterna har, ekonomisk innebörd över juridisk form, att redovisningen är fullständig i fråga om väsentliga händelser och tillstånd, med restriktionen att all information som redovisas måste vara väsentlig. (Smith, 2006) Det är dock svårt att vara neutral när det är ens egen verksamhets tillgångar som ska bedömas.

För att ha möjlighet att identifiera de tillgångar som finns i dotterbolaget vid förvärvet behövs mycket information då dessa enligt standarden IFRS 3 ska identifieras och värderas till verkligt värde per transaktionsdagen. Det innebär att det kan uppkomma eventuella över- och undervärden gentemot det redovisade värdena, vilka ska finnas med i den upprättade förvärvsanalysen. Svårigheten i processen är att identifiera de över- och undervärden som inte finns med i det förvärvade bolagets balansräkning, till exempel vissa immateriella tillgångar. Dessa tillgångar är svåra att värdera då de ofta är unika och att det därmed inte finns en aktiv marknad att basera värderingen på. Värderingen av dessa tillgångar blir en bedömningsfråga och för att kunna få den rättvis måste relevant information hittas någonstans.

Frågan blir vart denna information kommer ifrån. Identifieringen av tillgångar samt värderingen till verkligt värde förutsätter bedömningar vilka kommer att se olika ut beroende på vem eller vilka som gör dessa bedömningar. IFRS 3 är principbaserat och utgör därför bara ett ramverk som är öppet för tolkningar. Standarden anger vilka värden som ska redovisas men inte hur dessa ska tas fram. De parter som är involverade i processen kommer därför ha stor påverkan på slutprodukten av arbetet kommer att se ut. En kartläggning av processen och de personer som är inblandade blir därför avgörande i ett försök att förstå hur företaget har tolkat IFRS 3 i arbetet med förvärvsanalysen. Upprättandet av en rättvisande förvärvskalkyl kräver rättvisande information. För att få tag på den informationen kommer företaget behöva ta hjälp från flera håll, kanske såväl inom som utom företaget.

1.3 Problemformulering

Uppsatsens problemdiskussion kan sammanfattas i en frågeställning om hur processen kring upprättandet av en förvärvskalkyl går till och hur tolkningen av IFRS ramverk påverkar redovisningen. Huvudfrågan för uppsatsen blir därför:

Hur har företaget valt att tolka standarden IFRS 3 och hur genomförs förvärvsanalysen i det specifika företaget?

För att besvara huvudfrågan måste följande frågor undersökas:

- varifrån hämtas informationen och vilka personer/enheter/funktioner är inblandade i processen
- hur tolkas IFRS 3 vid upprättande av förvärvsanalysen i fråga om identifikation och värdering av tillgångar
- vilka faktorer kan identifieras som påverkar tolkningen av standarden

1.4 Syfte

Syftet med denna uppsats är att *kartlägga* analysprocessen vid upprättandet av en förvärvskalkyl. Författarna anser kartläggningen av förvärvsanalysens upprättande vara av stort intresse för tolkning av redovisningens substans eftersom den till stor del måste förlita sig på subjektiva bedömningar (Smith, 2006). Tanken är att skapa en förståelse för hur upprättandet av förvärvsanalysen fungerar i praktiken när IAS/IFRS-standarderna bara fungerar som ett ramverk och ger en svag vägledning för användaren.

1.5 Avgränsningar

I uppsatsen kommer författarna endast att behandla processen efter förvärvet och kartlägga hur det går till att upprätta en förvärvskalkyl. Hur företaget kommer fram till den aktuella köpeskillingen kommer inte att beröras utan endast hur denna köpeskillning behandlas då dotterbolaget ska inkluderas i koncernens redovisning. Inga detaljer rörande skulder och eventalförpliktelser tas upp, endast behandlingen av tillgångar diskuteras.

1.6 Fortsatt disposition av uppsats

1.6.1 Kapitel 2 – Referensram

Kapitlet kommer att redogöra för undersökningens referensram. Det kommer främst att bestå av beskrivningar av IASB's standarder som är relevanta för undersökningens förståelse. Kapitlet innehåller även en redogörelse av de interna faktorer som kan påverka redovisningen.

1.6.2 Kapitel 3 – Metod

I kapitlet beskrivs den metod som använts för att genomföra undersökningen med motivering av lämplighet. Här diskuteras även för- och nackdelar med vald metod. Kapitlet tar upp tillvägagångssättet som innefattar intervjuer och ger en källdiskussion. Avslutningsvis ger författarna en utförlig tolkning och analys av uppsatsens genomförande och metod, vilka är viktiga för utfallet av undersökningen.

1.6.3 Kapitel 4 – Empiri

Empirin består av en sammanställning av de intervjuer som gjorts med personer från det undersökta företaget. Här presenteras även den information från företagets årsredovisning som är av intresse för uppsatsen.

1.6.4 Kapitel 5 – Analys

I kapitlet för analys jämförs företagets process och tolkningar vid upprättandet av förvärvskalkylen med vad som anges i IAS/IFRS. Diskussioner förs av författarna om val gjorda av företaget och hur företagets specifika situation påverkat deras förvärvsanalys.

1.6.5 Kapitel 6 – Slutdiskussion

Kapitlet består av en avslutande diskussion kring huvudfrågan. Här ger författarna sin syn på hur företaget tolkat IFRS 3 i sitt genomförande av förvärvsanalysen. Slutligen ger författarna förslag på frågor intressanta för fortsatt forskning.

2 Referensram

Kapitlet redogör för undersökningens referensram. Den består huvudsakligen av beskrivningar av de standarder från IASB som är relevanta för undersökningens förståelse. Kapitlet innehåller även en redogörelse av de interna faktorer som kan påverka redovisningen.

2.1 Reglering inom EU

Redovisning är menad att mäta ekonomisk aktivitet och syftet är att kommunicera denna information till olika intressenter (Smith, 2006). Hur redovisningen uppfattas ger indirekt effekter på ekonomin i ett samhälle eftersom en trovärdig redovisning kan användas som beslutsunderlag. Förståelse för vilken information som är användbar för värderingsprocessen och att information om det effektivt sprids till marknadens aktörer är viktigt för de som utformar regelverk och standarder. Detta för att marknaderna ska kunna fungera så bra som möjligt. (Flöstrand, 2006)

2.1.1 IASB

Alla noterade bolag inom Europeiska Unionen ska följa av IASB, *International Accounting Standard Board*, framtagna standarder för sin redovisning; IAS/IFRS, *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards* (Deloitte, 2008). IASB är en fristående stiftelse som ger ut internationella rekommendationer med syfte att få en internationellt enhetlig redovisningspraxis. Alla börsnoterade företag ska från och med 2005 upprätta sina koncernbokslut i enlighet med IAS- och IFRS-standarder antagna av EU. (Finansinspektionen, 2004)

Förutom syftet att harmonisera redovisningen har de standarder som stiftelsen ger ut även för avsikt att säkra tillförlitligheten i redovisningen. För att uppnå tillförlitlighet är standarderna utformade med mål att minimera alternativen i redovisningen och kräva mått som bättre visar på företagets ekonomiska situation. Det är menat att minska spelutrymmet att manipulera siffrorna. Dock kan införandet av IAS/IFRS i ett land minska ett företags möjligheter att ge en mer rättvisande bild av företagets ekonomiska position. Det kan ske om landets inhemska lagar sedan tidigare tillät en, för företaget, öppnare redovisning. Standarderna är dock till sin natur principbaserade och därmed flexibla. Det kan ge större utrymme till att manipulera siffrorna i redovisningen, trots intentionen om motsatsen. (Barth et al., 2008)

2.1.2 Föreställningsram

IASB's föreställningsram är grundläggande karakteristika och anger vilka kriterier som måste vara uppfyllda för att redovisningen ska fylla sin roll och vilka mått som är möjliga att använda. Föreställningsramen innehåller inte regler utan mer ett allmänt resonemang som kan ge en ökad förståelse för de standarder som ska tillämpas. Ur föreställningsramen kan vägledning hämtas och ge stöd i hur regler och standarder ska tolkas. Dess syfte är att få standarderna att hänga ihop och föreställningsramen finns även som komplement till de områden av redovisningen som är oreglerade

2.2 IFRS 3 Rörelseförvärv

Den 31 mars 2004 publicerades IFRS 3 *Business Combinations* vilket även följdes av förändringar ibland annat IAS 38 *Immateriella tillgångar*. Tanken med standarden är att vid redovisning av rörelseförvärv förbättra kvaliteten och göra resultatet mer jämförbart internationellt. På grund av jämförbarheten mellan olika organisationer och tillfällen tillåts bara förvärvsmetoden vid upprättande av förvärvsanalysen. (Kangas et al, 2005) Standarden ska vara en grund för att identifiera och ta upp förvärvade tillgångar skilda från goodwill. För att praktiskt kunna hjälpa upprättandet av redovisningen åtföljs IFRS 3 av en lista med flera exempel på förvärvade poster som uppfyller kriterierna för en tillgång. Listan ska vara en vägledning utan att vara uttömmande. De mest förekommande identifierade immateriella tillgångarna i förvärvskalkyler är kundavtal/relationer, system/teknologi och varumärken. (Grauffin et al., 2006)

2.2.1 Förvärvsmetoden

Som sagt ovan är det enligt IFRS 3 bara förvärvsmetoden som är godkänd att använda vid konsolidering av bolag. Metoden värderar dotterbolaget till verkligt värde vid anskaffningstillfället vilket motsvaras av det pris som moderbolaget betalade för aktierna. Varje förvärv ska följas av en förvärvsanalys som har till uppgift specificera vad företaget har betalat för och därmed fastställa storleken på eventuella övervärden/undervärden på de tillgångar som anskaffats samt en avskrivningsplan. (Lönnqvist, 2006)

Tillämpning av förvärvsmetoden börjar då det går att identifiera att ett förvärv har ägt rum, vilket betyder att företaget får kontroll över det förvärvade bolaget och således även bestämmande inflytande över det samma. Transaktionen behöver inte vara avslutad eller lagligt fastställd för att det ska räknas som förvärvstidpunkt. Vid tillämpning av förvärvsmetoden föreskriver IFRS 3 följande steg. Först ska förvärvaren identifieras, sen beräknas anskaffningsvärdet för rörelseförvärvet och slutligen fördelas detta värde på de förvärvade tillgångarna och skulderna.

Enligt standarden ska företaget specificera och fördela anskaffningsvärdet av rörelseförvärvet som det såg ut vid förvärvstidpunkten. Det sker genom att de förvärvade företagens identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser redovisas till verkligt värde om de uppfyller villkoren ställda av standarden. Den del av anskaffningsvärdet som inte går att särskilja, vilket är skillnad mellan det verkliga värdet av de identifierbara tillgångarna, skulderna och eventalförpliktelserna och anskaffningsvärdet för det förvärvade företaget, ska redovisas som goodwill. (IFRS 3) Till hjälp för fördelning av anskaffningsvärdet finns en bilaga till IFRS 3, bilaga B, som är menad att ge vägledning i hur användaren ska gå till väga för att genomföra förvärvsanalysen.

När det gäller tillgångar och skulder så är det inte säkert att alla finns med i dotterbolagets balansräkning vid förvärvstillfället. Till detta finns flera förklaringar. Det förvärvade bolaget kan bland annat ha gjort en avsättning för omstruktureringsåtgärder som utförs i samband med förvärvet eller så kan de exempelvis besitta ett internt upparbetat varumärke som inte fått redovisas som tillgång. (Törning, 2006) Uppgiften för det förvärvande bolaget i förvärvsanalysen blir att identifiera dessa dolda tillgångar (IFRS 3).

2.2.2 Upplysningar

Efter det att förvärvsanalysen är gjord måste företaget lämna upplysningar i sina noter i årsredovisningen. Detta för att intressenter ska kunna bedöma karaktär och effekter av rörelseförvärvet. Här ska det redogöras för anskaffningsvärdet samt en beskrivning av vad som ingår i förvärvet och eventuella kostnader direkt hänförliga till förvärvet. Vidare ska företaget exempelvis beskriva de faktorer som bidragit till att de betalat så mycket för det förvärvade bolaget att en goodwill-post har kunnat uppstå. Varje immateriell tillgång som inte har kunnat beräknas till verkligt värde och därmed inte heller avskilts från goodwill ska förklaras. (IFRS 3)

För externa intressenter är det dock fortfarande svårt att bedöma hur företag arbetar med identifieringen av immateriella tillgångar då de ofta saknas information om detta i förvärvsnoten i årsredovisningen. Vanligt förekommande är att immateriella tillgångar klumpas ihop, ibland så långt som till en enskild post kallad "Immateriella tillgångar". Alla företag använder inte heller samma benämningar vid listningen av sina immateriella tillgångar. Fastän IFRS 3 kräver att goodwillposten beskrivs den informationen är mycket bristfällig i många företag. Vad som saknas är en enhetlig praxis för informationsmängd och utformning av denna. (Grauffin et al., 2006)

2.3 Identifikation och värdering enligt IFRS 3

IASB's föreställningsram ger definitioner av tillgångar. För att en tillgång ska kunna betraktas som en sådan måste samtliga kriterier som anges vara uppfyllda (Smith, 2006).

En tillgång är en resurs som ska ge *framtida ekonomiska fördelar*. Detta är ett uttryck för nyttoaspekten av resursen och innebär att via marknadsmekanismer kommer kunder vara beredda att betala för resursen eller de varor/tjänster som resursen kan producera och då ge upphov till ett positivt kassaflöde. Det kan finnas en osäkerhet i de framtida kassaflödena men huvudsaken är att de förväntas infalla. Företaget måste även ha *kontroll* över resursen, vilket främst tar sig till uttryck i äganderätten. Det betyder att företaget via juridiskt ägande, avtal eller på annat sätt, ska ha bestämmande eller inflytande över tillgången. Delen om kontroll handlar om knapphet av resurser och att få fördelar genom kontroll av dessa resurser. Sista kriteriet för att få benämna en resurs som en tillgång är kravet som säger att tillgångar bara *uppkommer av en inträffad händelse*. Dock är begreppet snävare och begränsat till utbyten av resurser som inträffat antingen till eller från företaget i fråga, men inte bara avtalat att ske i framtiden. (Smith, 2006) Även om någonting uppfyller definitionen för en tillgång är det inte säkert att det får redovisas.

Förutom att identifiera tillgången ska den även värderas. Inom redovisning finns det flera olika sätt att värdera tillgångar. Beroende på situation kan värdering ske till anskaffningsvärde, återanskaffningsvärde, nutida försäljningsvärde eller framtida försäljningsvärde (Smith, 2006). Alla dessa värderingssätt menar att representera verkligt värde, med undantag för anskaffningsvärde som bara är verkligt värde på den faktiska anskaffningsdagen. Enligt föreställningsramen är det viktigt att värdet kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Anskaffningsvärdet är det pris till vilket tillgången köptes och det värde som är mest tillförlitligt då det kan verifieras. Vid ett företagsförvärv räknas det verkliga värdet på balansdagen som anskaffningsvärde och det är även det värde som ska användas för att värdera tillgångarna i förvärvskalkylen. Verkligt värde i samband med förvärvsanalysen ska

inte vara företagsspecifikt. Det framtagna värdet ska representera det värde tillgången har på marknaden vid anskaffningstillfället, enligt principer som anges i standarden. Köpeskillningen för förvärvet är ett resultat av marknadskrafterna och blir i sig det verkliga värdet på företaget. Hade det förvärvade företaget varit mer värt skulle priset ha blivit ett annat då budgivningen skulle ha fortsatt så länge andra intressenter såg värde i det.

När förvärvet är klart blir det företags uppgift att allokera och specificera vad de betalat för. De tillgångar som identifieras ska tillskrivas förvärvsdagens verkliga värde och inte tas upp till det redovisade värdet som finns i räkenskaperna sedan innan. Det blir med andra ord det förvärvande företags anskaffningsvärde för tillgångarna. Om eventuella synergier uppkommer i företaget i samband med förvärvet ska de inte tas i beaktande i värderingen då värdena inte ska vara företagsspecifika. Dessa klassificeras som goodwill då de är värden som inte kunnat identifieras eller särskiljas från denna post.

2.4 Materiella tillgångar

Till materiella tillgångar räknas sådant som maskiner, byggnader och mark. Det är tillgångar som bland annat innehåser för produktion eller distribution av varor och tjänster eller liknande, samt att de har en ekonomisk livslängd som är över en period. (IAS 16)

Identifieringen av materiella tillgångar i samband med förvärvsanalysen är relativt lätt då de endast består av fysiska inventarier (Smith, 2006). De reservdelar som företaget avser att använda under flera perioder klassificeras även de som materiella tillgångar och identifieras också vid förvärvstillfället. Detta gäller även de reservdelar som endast kan användas med en annan materiell tillgång. (IAS 16)

Vid förvärvstillfället ska de materiella tillgångarna redovisas till verkligt värde, vilket är marknadsvärdet för tillgången. För att uppskatta detta värde kan företaget se till vilken köpkurs det finns för tillgången på en aktiv marknad. Om detta värde inte går att lokalisera bör en uppskattning göras för hur mycket tillgången skulle kunna säljas för på marknaden om transaktionen skedde mellan oberoende parter som var kunniga inom ämnet. Detta värde tas alltså normalt fram genom någon form av värdering av den befintliga tillgången. Det går dock inte alltid att fastställa ett marknadsvärde. Om tillgången är unik och det inte finns någon större marknad att jämföra med måste en allmän uppskattning göras. För att få fram ett tillförlitligt värde på tillgången kan förvärvaren välja mellan att tillämpa en resultatbaserad värderingsmetod, till exempel diskonterat kassaflöde, eller genom att uppskatta ett avskrivet återanskaffningsvärde. (IFRS 3)

2.5 Immateriella tillgångar

Immateriella tillgångarna visas inte alltid i företaget redovisning då de ofta inte uppfyller kriteriet för en tillgång. Det finns dock tillfällen då tidigare osynliga immateriella tillgångar kan få tas upp i koncernredovisningen. Ett exempel då det är möjligt är i samband med företagsförvärv. För att dessa tillgångar ska få tas upp och redovisas i koncernens balansräkning måste de först uppfylla kriterierna för detta. Det krävs att tillgången kan klassas som en tillgång enligt tidigare nämnda krav på kontroll, att den kan väntas inbringa ekonomiska fördelar i framtiden, att det uppkommer i följd av en redan inträffad händelse

samt att tillgångens värde ska kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt. Ytterligare ett viktigt kriterium som är gällande för immateriella tillgångar är kravet på identifierbarhet. (IAS 38)

Gällande identifierbarhet så räknas den immateriella tillgången som identifierbar då den går att särskilja från företaget och exempelvis kan säljas separat från verksamheten. Det finns de immateriella tillgångar som i förvärvsanalysen kan identifieras, men bara i samband med en annan tillgång. I detta fall redovisas tillgångarna som en grupp skilt från goodwill, då tillgångarna individuellt inte kan värderas till verkligt värde på ett tillförlitligt sätt. De immateriella tillgångarna är även identifierbara om den finns i företaget till följd av att avtal upprättas eller genom andra juridiska rättigheter. (IAS 38)

Eftersom immateriella tillgångar inte är av fysik form så blir kriteriet med kontroll svårare att definiera. Gällande kontroll över en framtida ekonomisk fördel från en immateriell tillgång avser det normalt att det finns juridiska rättigheter som bekräftar ägandet. Det juridiska ägandet ska vara så starkt att det skulle göras vara gångbart i domstol. Även kunskaper inom ett företag, exempelvis inom teknik och marknader, skulle kunna klassas som immateriella tillgångar. För att ett företag ska kunna kontrollera dessa kunskaper krävs dock att de skyddas juridiskt. Detta kan exempelvis vara genom upphovsrätter, överenskommelser eller lagstadgad tystnadsplikt för de anställda. (IAS 38)

Att företaget erhåller framtida ekonomiska fördelar innebär att de kommer räkna med att tillgången kommer generera ett framtida kassaflöde för verksamheten. Detta kan exempelvis ske genom att företaget får intäkter från försäljning eller har möjlighet att göra kostnadsbesparingar. (IAS 38)

De immateriella tillgångarna som uppfyller kraven för att bli särskilda i redovisningen ska vid förvärvstidpunkten redovisas till anskaffningsvärde, vilket är det verkliga värdet vid förvärvstillfället. Med verkligt värde menas marknadsvärdet för tillgången vid förvärvstidpunkten. För att kunna uppskatta det verkliga värdet på marknaden krävs att marknaden är aktiv och att det finns noterade priser att gå efter. Vanligast är att marknadspriset representeras av den aktuella köpkursen. Vid avsaknad av köpkurser kan det verkliga värdet bestämmas genom att företaget tittar på liknande transaktioner som genomförts på marknaden inom rimlig tid. Detta under förutsättning att det råder liknande förutsättningar på marknaden nu som då. (IAS 38)

För immateriella tillgångar så kan aktiva marknader vara svåra att identifiera då tillgångarna ofta är unika för det specifika företaget. Om ingen aktiv marknad går att finna, kan företaget göra en bedömning baserad på det belopp förvärvaren skulle ha betalat för tillgången i transaktion mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och är ett intresse av att transaktionen genomförs. (IAS 38) Denna bedömning ska grundas på bästa möjliga information som går att få fram (IFRS 3).

För företag som kontinuerligt förvärvar och säljer immateriella tillgångar kan även erfarenheten spela stor roll om företaget ska göra bedömningar som ska ses med tillförlitlighet. Företaget kan ha utvecklat metoder och modeller för att skatta det verkliga värdet i tillgången. Det finns vissa restriktioner som bör beaktas innan företaget använder sig av denna interna värdering. Syftet med värderingen måste vara att få fram det verkliga värdet och dessutom måste metoderna vara likgiltiga med de som används inom branschen. Exempel på vad sådana modeller baseras på är framtida lönsamhet (royalty) eller diskonterade värden. (IAS 38)

De värden som inte kan identifieras eller värderas på ett tillförlitligt sätt läggs som goodwill förvärvskalkylen (IFRS 3). Här hamnar exempelvis de synergieffekter som företaget, på grund av att värderingen inte ska vara företagsspecifik, inte får ta upp som en del av en tillgång. Att goodwill blir så stort som det blir beror på att sambandsförhållandet mellan faktorerna som bygger upp värdet, det vill säga varumärke, marknadsposition, interna processer mm är så komplext. Det består av de framtida ekonomiska fördelar som inte går att enskilt identifiera och inte heller att redovisa separat (IFRS 3).

2.6 Interna faktorer som påverkar

Redovisningen kan användas för olika syften. Ett exempel är användning för företagsledningen som tillämpar redovisningen för att underbygga argument och beslut. Något som användaren måste ta i beaktande är dock att redovisningen aldrig kommer att kunna vara 100 % korrekt. För att de redovisningsansvariga ska kunna beskriva den komplicerade verkligheten måste de bortse från många faktorer och förhållanden som påverkar. Redovisning handlar ofta om kompromisser och antaganden och vilka beteckningar som används. Den anpassas många gånger för det specifika tillfället för att på så sätt kunna bidra med relevant information. (Holmblad, 2002)

Redovisningen ska uppfattas som rättvis och de ansvariga har i de flesta fall som målsättning balans- och resultaträkning ska spegla verkligheten så bra som möjligt. Dock blir resursfrågan en avgörande faktor. De ansvariga måste väga vikten av att få redovisningen korrekt mot de kostnader som företaget har för att upprätta detta. För att en beslutsfattare ska kunna fatta beslut behöver denne ofta tydliga förutsättningar för sina bedömningar. Detta är inte alltid så lätt då företagaren inte kommer ha möjlighet att väga in alla aspekter som påverkar besluten. (Holmblad, 2002)

Gällande makt och vilka som har befogenhet att fatta beslut så finns det ofta särskilda beslutsfattare för olika situationer. I en process kommer det att finnas någon som har det övergripande ansvaret, men denne kommer inte själv kunna fatta detta beslut då denne själv ofta inte deltar i arbetsprocessen. Praktiskt sett kommer beslutsfattare i de flest fall besluta som den operativa enheten önskar, de som är med i processen och förbereder besluten har därför ofta mycket makt i organisationen. (Holmblad, 2002)

Teorier om varför och hur företag redovisar och rapporterar uppgifter har utvecklats till stor del utan referenser till företagets interna variabler. Trots stark påverkan av externa faktorer har ändå interna faktorer tillräckligt stark påverkan för att vara av intresse att studera. Det är dock svårt att hitta säkra relationer mellan redovisning och generella situationsfaktorer eftersom faktorerna är svåra att isolera. (Adams, 2002)

2.6.1 Procedurer

En procedur kan definieras som en regel som tillämpas i samma ordning gång efter gång. Genom detta kan effektivitet skapas. Medarbetare får riktlinjer till hur arbetet ska angripas samtidigt som de kan få en uppfattning om vilka beslut som ska fattas. Samtidigt kan organisationer använda sig av planeringsprocedurer för att engagera medlemmar i olika processer. (Holmblad, 2002)

För kontrollera redovisningsprocesser och förebygga fel i redovisningen ska den revideras. Revisorerna ska upptäcka och förebygga felaktigheter som gjorts medvetet, i form av bedrägerier, men de ska även identifiera de omedvetna fel som uppstått av misstag från företaget. Uppgiften som revisorerna har är inte att garantera att redovisningen är korrekt, det är ett allt för stort åtagande, utan de ska istället jobba för att förebygga tillförlitligheten i räkenskaperna. (Holmblad, 2002)

2.6.2 Kulturell påverkan

För att förstå beteenden hos medarbetarna i ett annat land är det viktigt att förstå det samhälle de lever i. Det finns flera faktorer som kan påverka ageranden och åsikter som inte alltid är självklara för en utomstående. Vad som kan inverka är till exempel vilken påverkan staten och det politiska systemet har på samhället, synen på familjeförhållanden och personlighetsdrag som är vanliga i samhället. Utomstående måste även beakta historiska händelser som upplevts av tidigare generationer. Skillnader kan återspeglas i olika syn på förhållandet till auktoriteter, föreställning om förhållandet mellan individ och samhälle och vad som anses vara manligt och kvinnligt. För att kunna samarbeta med människor i andra kulturer är det även viktigt att förstå på vilket sätt människor i den andra kulturen hanterar konflikter och uttrycker känslor. (Hofstede et al., 2005)

3 Metod

I kapitlet beskrivs den metod som använts för att genomföra undersökningen med motivering av lämplighet. Här diskuteras även för- och nackdelar med vald metod. Kapitlet tar upp tillvägagångssättet som innefattar intervjuer och ger en källdiskussion. Avslutningsvis ger författarna en utförlig tolkning och analys av uppsatsens genomförande och metod, vilka är viktiga för utfallet av undersökningen.

3.1 Forskningsmetod

Författarna har fått möjlighet att intervjua personer inom ett företaget som har direkt påverkan på arbetet med företagets förvärvsanalyser. Det kan vara av stort intresse att på djupet undersöka detta företags rutiner och processer kring upprättandet av deras förvärvskalkyler. Metoden som valts för uppsatsen är en fallstudie där endast det nämnda företaget studeras. Kvalitativ metod kommer att tillämpas eftersom författarna på detta sätt bäst tror sig kunna förstå arbetet med uppbyggnaden av förvärvskalkylen. Författarnas mening med val av metod är att kartlägga arbetet med förvärvsanalysen för att se hur IFRS 3 tillämpas i verkligheten.

De två metodiska angreppssätten som finns att tillgå inom forskning är kvalitativ metod respektive kvantitativ metod. I uppsatsen kommer författarna som tidigare nämnts att använda sig av den kvalitativa metoden vilken syftar till att fånga egenarten hos den enskilda enheten och den enhetens speciella situation. Med systematik och planmässigt arbete blir metoden ett redskap för att uppnå målsättningen att visa den struktur och de sammanhang som finns. Den kvalitativa metoden ger en möjlighet att se processen inifrån och kunna beskriva denna. (Holme et al., 1997) Metoden passar uppsatsen bra då tiden är begränsad, vilket ger mindre möjlighet att använda fler företag i undersökningen, och då målet med uppsatsen är att ge en förståelse för hur den interna processen går till.

Styrkan med den kvalitativa metoden är dess möjlighet att ge en helhetsbild av ett sammanhang och få fram de interna faktorer som påverkar situationen. Den valda metoden är mycket flexibel till sin form då upplägget för undersökningen kan ändras under genomförandet av undersökningens gång. Detta eftersom processen sker i en växelverkan mellan empiri och teori. Datainsamlingen ger fler erfarenheter vilket ger möjlighet att rätta till felaktiga frågeställningar och komplettera dessa med nya. Författarnas självklara okunskap av den empiri som önskas få fram gör kvalitativ metod till det bästa angripningssättet för uppsatsen i fråga. Den stora flexibiliteten kunde ha varit en nackdel om jämförelser mellan fler företag gjorts men eftersom bara ett företag kommer att undersökas uppstår inte det problemet. (Holme et al, 1997)

Undersökningen kommer endast att innefatta en studie av ett företag. Med en fallstudie ges möjligheten att på djupet studera en avgränsad aspekt av ett problem. Studien är mer än bara en beskrivning och ska visa på samspel mellan faktorer i en situation. Observationer och intervjuer är oftast förekommande metoder vid fallstudier. (Bell, 2000) En nackdel med den kvalitativa metoden är dess oförmåga att visa på informationens generella giltighet (Holme et al., 1997). Bell menar dock att det är viktigare att kunna relatera utifrån ett enskilt fall än att kunna generalisera utifrån det. Under ett begränsat projekt är det inte troligt att hinna skapa en grund för generaliseringar, men en välplanerad undersökning kan informera och belysa trots en mindre omfattning. (Bell, 2000) Med den tidsram arbetet är given anser författarna att det

är mer intressant att få en djup förståelse av ett företags process, hellre än ytliga kunskaper och jämförelser av flera företag. Trots att kunskaperna som framkommer inte kan generaliseras rakt av, tror författarna att ändå att en förståelse för ett företags process i arbetet med sin förvärvskalkyl ge en referenspunkt i förståelse av förvärvsanalysen som sådan.

Den kvalitativa metoden ger författarna mindre kontroll över innehållet i undersökningens utfall då respondenten själv kan styra över riktningen i intervjun. Det finns en risk att den intervjuade personen tar på sig undersökarens förväntningar och försöker uppfylla dessa, istället för att ge uttryck för sina egentliga uppfattningar. Författarna anser dock inte detta vara ett större problem då de intervjuade är där i egenskap av sina yrkesroller snarare än person, men undersökare och intervjuobjektet påverkar varandra ömsesidigt under intervjuens gång vilket är viktigt att vara uppmärksam på. (Holme et al., 1997) Detta innebär det inte går att undvika ett visst mått av subjektivitet vid tillämpning av en kvalitativ metod (Flöstrand, 2006).

Oberoende av vilken metod som än väljs måste tillförlitligheten i undersökningen granskas. Ett begrepp som är bra att ha i åtanke är validitet. Validitet, eller giltighet, mäter om det som mäts eller beskrivs är det som avses att mätas eller beskrivas. För författarna som genomför undersökningen är det viktigt att kritiskt granska sina frågor för att se att validiteten håller. (Bell, 2000)

3.2 Forskningsansats

Den kvalitativa forskningsansatsen befinner sig oftast inom ett övergripande och verklighetsbeskrivande synsätt. Det innebär att det i förväg inte har bestämts vad som kan komma fram eller vilka resultat som är tänkbara. Ansatsen kräver en större följsamhet mot det som studeras och valet av metod kan behöva ändras under projektets gång. För att kvaliteten på undersökningen ska vara god måste ett antal krav vara uppfyllda. Perspektivmedvetenheten måste vara redovisad och diskuterad och rätt analysmetod användas. Genom uppsatsen ska kunna följas hur informationen leder fram till slutsatsen, dvs. gör den legitim. (Infovoice, 2008)

Ansatsen författarna väljer för uppsatsen passar bra för de processer och strukturer som ska studeras. Det utmärkande är att analysen av datainsamlingen påbörjas direkt efter att första intervjun är gjord och nästa datainsamling påverkas av de tankar som uppkommer med den först insamlade empiri. Uppsatsens intervjuer kommer att genomföras efter denna modell. Efter ett par inledande intervjuer där författarna har möjlighet att få en överblick över processen kan sedan mer detaljerade frågor ställas. Med en ökad förståelse för processen kan beskrivningen av denna bli mer riktig och verklighetsnära och en analys blir då troligtvis mer tillförlitlig.

Resultatet av studien är menat att visa på ett antal nya aspekter av frågan för uppsatsen och kommer att basera slutsatserna på den empiri som framkommer under genomförandet. Det författarna ämnar studera handlar om kvaliteter och därför blir endast den interna processen intressant att kartlägga.

3.3 Tillvägagångssätt

Djupintervjuer kommer att ske med ett par representanter från en större koncern i Sverige som kontinuerligt genomfört företagsförvärv under de senaste åren. Vilka representanter som väljs ut till intervjuer är av största väsentlighet då intervjuer med personer som inte vet något om processen blir irrelevant vid sammanställningen av undersökningen och kan i värsta fall leda till att undersökningen blir oanvändbar (Holme et al, 1997). De personer som kommer att medverka i undersökningen har valts ut på rekommendation om vilka i företaget som faktiskt har ansvar för förvärvsanalysen. De är även de personer som anses ha kunskapen om hur processen går till. Ingen av de personer som tillfrågats att medverka i undersökningen har tackat nej.

Det är för att kunna kartlägga processen för förvärvsanalysen i det valda företaget som författarna valt att använda den kvalitativa metoden med intervjuer. Vid denna ansats blir det viktigt att få information från olika instanser inom företaget för att få kunna få en så klar och rättvisande bild som möjligt av processen. När flera perspektiv får ge sin version av en händelse kan en mer nyanserad bild framträda och författarna anser att bättre slutsatser om situationen kan dras. Det är viktigt för författarna att fråga sig vad som är intressant att ta reda på och varför detta är viktigt, för att kunna genomföra intervjun på bästa sätt.

I arbetet med uppsatsen kommer författarna att använda sig av djupintervjuer som uteslutande kommer att genomföras via telefon. Intervjuerna spelats inte in, utan anteckningar kommer att föras parallellt under intervjun. Då användandet av denna metod inte innebär standardiserade formulär, utan istället tillämpar öppna frågor, ökar flexibiliteten i intervjun då minsta möjliga styrning tillämpas. Detta ger undersökningsspersonen större utrymme och gör även att denna själv har chans att påverka inriktningen i intervjun. Teoretiskt kan flexibiliteten vara ett problem då möjligheten för jämförelse med andra verksamheter minskar när ramarna för svarsresultaten blir vidare. (Holme et al., 1997) Dock anser författarna att detta spelar mindre roll för uppsatsen i fråga då syftet är att kartlägga processen för upprättandet av förvärvsanalyser hos ett specifikt företag. Författarna vill inte bara mekaniskt notera vad som tagits med i förvärvskalkylen, utan även ett resonemang varför. Därmed blir rena jämförelser med andra företag inte applicerbara på uppsatsen. Att använda djupintervjuer gör att uppsatsen kan visa på en djupare förståelse för förvärvsanalysprocessen som helhet och samtidigt få en förståelse för logiken bakom de val som företaget gjort.

Något som är viktigt att tänka på är att öppna intervjuer kräver en tydlig intervjumall från författarna. Undersökningsspersonen ska ha möjlighet att själv ta upp nya infallsvinklar som fördjupar resonemanget i frågorna, men intervjun måste fortfarande täcka de områden och förhållanden som uppsatsen ska omfatta. Genom att använda en intervjumanual ser författarna till att alla områden som de finner intressanta täcks under intervjuns gång. (Holme et al., 1997) Intervjumallen baseras på frågor kring förvärvsanalysprocessen som skickas ut till undersökningsspersonerna innan det är dags för intervjun. Detta för att undersökningsspersonerna ska ha möjlighet att reflektera över frågorna innan intervjun och på så sätt kunna bedöma vad som är relevant att ta upp enligt deras perspektiv. Personen som ska intervjuas har även möjlighet att bedöma helheten och ta upp andra frågor som är relevanta för sammanhanget. Intervjuobjekten har inte fått exakt samma frågor då de har hand om olika delar i förvärvsanalysen. Frågorna anpassas istället för att under intervjuns gång utvecklats med de svar som intervjuobjektet gett.

3.3.1 Studieobjekt

Företaget är ett moderbolag i en stor koncern som säljer och tillverkar sina produkter i nära hundra länder runt om i världen. Koncernen tillämpar IAS/IFRS-standarder i sin redovisning och har de senaste åren gjort flera rörelseförvärv av skiftande storlek. Syftet med deras rörelseförvärv är att skapa synergier för fortsatt tillväxt och byggande av starka varumärken.

Den ena intervjupersonen har positionen International Financial Integration Manager och IAS/IFRS Specialist inom företaget. Personen är placerad både på huvudkontoret i Sverige och även på ett större kontor i en storstad i Europa. Integrationschefen, här efter kallad, medverkar vid alla företags rörelseförvärv. Personen har arbetat inom företaget med förvärvsanalyser i flera år och är expert inom området IAS/IFRS-standarder. Redan vid uppköpningsprocessen involveras personen för att fungera som stöd för M&A-avdelningen. Integrationschefen har bland annat ansvar för den finansiella due diligence som genomförs där personen tillsätter intern kompetens eller hyr in konsulter utifrån. Det är integrationschefen som initierar och organiserar hela processen kring förvärvsanalysens upprättande. Då personen är delaktig redan tidigt i förvärvsprocessen kan en förståelse för den fortsatta processen efter förvärvet inhämtas. Ansvar för slutprodukten och presentation av förvärvsanalysen innehas av integrationschefen.

Den andra personen som intervjuats har positionen Senior Vice President, Finance, och är placerad på huvudkontoret i Sverige. Redovisningschefen, här efter kallad, är huvudansvarig för upprättandet av förvärvsbalansräkningen.

Förutom intervjuer har även företags senaste årsredovisning studerats. Information från noter och stycken som är intressanta för förvärvsanalysen har tagits med i empirin. Årsredovisningen har fungerat som ett komplement till intervjuerna och inte varit huvudfokus vid informationsinsamlingen.

3.4 Källdiskussion

I uppsatsen är det svårt att få tag på källor som kan vägleda författarna innan empirin är insamlad. Därför sker uppsatsen i en någon omvänd ordning, men företrädande fokus på insamlande av empirin via intervjuer. Sedan kan uppmärksamhet läggas på att hitta de källor som kommer att utgöra uppsatsens teori och som sedan kan ge stöd för tolkning och analys av materialet. Ett problem vid sökande av källor är att kunna sälla ut vad som är relevant material.

De primärdata som används i uppsatsen kommer främst att vara i form av intervjuer med representanter från det undersökta företaget. Eftersom data endast är insamlad för att förklara problemställningen i uppsatsen så blir den information som fås fram relevant för uppsatsens syfte.

I uppsatsen används även viss sekundärdata, bland annat i form av företags årsredovisning. I årsredovisningen finns kompletterande information om hur företaget tänker kring IAS/IFRS-standarderna och i viss mån hur de tillämpas inom företaget. Studien baseras även på litteratur inom området för organisationer och redovisningskriterier. Därutöver kommer information om förvärvsanalysens upprättande bland annat att hämtas från standarden IFRS 3 med kompletteringar från IAS 16 och IAS 38. Tackvare kontakter inom företaget har författarna

möjlighet att ta del av sekundärdata i form av företagets interna arbetsdokument. Dessa kan ge en bra och rättvisande bild av hur företagets medarbetare faktiskt arbetar och tänker under processen med framtagande av information till förvärvsanalysen.

De sökord som främst används vid sökningar i databaser tillgängliga via Göteborgs universitetsbibliotek och på Internet är:

IFRS 3

Värdering

Förvärvsanalys

Författarna har dock funnit det svårt att hitta relevant information via dessa medier.

3.5 Tolkning/analys

Precis som förklarar i metoden har författarna under arbetes gång fått ändra och även helt förkasta delar av den frågeställning, teori och de angreppssätt som vara tänkta från början. Det beror på att med en större förståelse för ämnet kommer andra insikter om vad som är intressant och relevant att skriva om.

Frågeställningen är en del som författarna har arbetat mycket med och förändrat till del under tiden som uppsatsen skrivits. Diskussioner har förts med handledarna för att få stöd i utformningen då frågeställningen är så central del av uppgiften. Den påverkar hela arbetet och bedömningen av det slutgiltiga resultatet efter förmågan att besvara och förklara det som efterfrågats. Förändringen av frågeställningen påverkade även vad som eftersöktes och senare beskrevs i empirin, vilket i sin tur gav upphov till ett behov att göra förändringar i såväl teori- som metodavsnitt. Att ny relevant teori har tagits fram ger bättre stöd och förklaring åt det resonemang som förs fram i analysen. Det som förändrats mest i metodavsnittet är hur problemdiskussionen leder fram till problem formulering och den faktiska frågeställningen.

Under arbetet med analysen är det viktigt att inte tappa bort den frågeställningen som författarna bestämmer sig för att använda. Delar av den informationen som är insamlad kommer att avvika från ämnet och en medvetenhet om att inte ta med resultat ogiltiga för arbetes frågeställning är nödvändigt att bära med sig. Med ett kritiskt förhållningssätt till författarna egna tolkningar genom hela processen av arbetet kan en minskad osäkerhet i validitet och reliabilitet infinns.

Uppsatsens tidsram på tio veckor har verkat som en begränsande faktor för storleken av undersökningen. Det var delvis på grund av tidsramen som författarna valde att göra en djupgående fallstudie av endast ett företag. Det har även påverkat valet av antal personer intervjuade samt antal intervjuer med dessa. Den informationen författarna fått från intervjuer med de personerna inom företaget hade inte kunnat insamlas på annat sätt från någon annan källa. Därför är valet av metod, enligt författarna, det bästa möjliga för att besvara frågeställningen.

Kvalitativ metod ger goda möjligheter till att göra relevanta tolkningar eftersom intervjupersonerna har möjlighet att ge en helhetsbild av ett sammanhang. Dock blir formen oprecis då författarna inte till fullo kan styra de svar som kommer av undersökningen. Att analysera kvalitativa intervjuer är tidskrävande och omständligt eftersom den insamlade informationen blir mycket ostrukturerad. All organisering och strukturering av empirin sker efter avslutad insamling. Detta eftersom författarna innan insamling och förståelse av empirin

inte kan göra sig en klar bild av hur processen är uppbyggd och vilka delar som är viktiga att lyfta fram. Uppbyggnaden av empirin har i sin tur påverkat strukturen av teorin för att arbetet ska bli lätt att följa och förstå.

Inom analysen uppstår det en tolkningsproblematik, dels mellan personen som genomför intervjuerna och respondenten och även mellan författaren av uppsatsen och läsaren. Det är viktigt att vara medveten om denna problematik för att i så stor utsträckning som möjligt kunna undvika feltolkningar. Risken för missförstånd ökar eftersom intervjuerna sker via telefon. Ickeverbala signaler såsom kroppsspråk faller bort, vilket kan göra det svårare att uttrycka vad som verkligen menas. Det är viktigt att beakta att tolkning av formuleringar i efterhand kan vara svåra då de kan vara något dunkla. I och med att författarna inte spelat in intervjuerna finns risk för att oklarheter uppstår och delar av intervjun faller bort. För att inte begränsas av detta kommer författarna ha flera intervjutillfällen med samma personer för att kunna följa upp det som vid föregående tillfälle uppfattades oklart. Det ger en större möjlighet att undanröja oklarheter, utveckla frågorna och få djupare och mer detaljerade svar av den intervjuade. I efterhand inser författarna att inspelning av samtalen kunde ha underlättat arbetet med sammanställningen.

Författarna upplevde vissa språksvårigheter då integrationschefen inte kunde svenska utan intervjun genomfördes på engelska. Dels det självklara med att ordförståelsen var begränsade, men även att integrationschefen talade snabbt och mycket. Det bidrog till att författarna uppfattade olika delar av intervjuerna och kan ha missat information. Detta löstes genom de kompletterande intervjuerna så de frågetecken som uppkommit rätades ut.

I alla intervjusituationer finns en risk att intervjuaren ställer ledande frågor för att få de svar som önskas. I den formen som intervjuerna har genomförts har istället den intervjuade fått en ledande roll. Då intervjupersonen fått frågorna innan intervjutillfället har denne haft möjlighet att tänka över sina svar och mer intagit en berättande roll. Dock har författarna kompletterat med frågor från intervjumanualen så att alla områden täcks in. Författarnas okunskap kring ämnet gör att viktiga delar kan missas. Även om en heltäckande bild avses ges av förvärvsanalysen kan viktiga aspekter tappas och mindre relevanta delar belysas under intervjun.

Den intervjumanual som använts har byggts upp efterhand som författarna fått mer kunskap om ämnet. Från början ställdes frågor efter vad som kunnat utläsas ur IFRS 3 angående uppbyggnaden av analysen och vilka delar som skulle täckas in. Även frågor som författarna var intresserade av i samband med analysen och trodde kunna påverka utfallet av den inkluderades. I senare intervjuomgångar kunde mer specifika frågor rörande företagets sätt att angripa processen redas ut för att på djupet ge en förståelse. Dessa frågor hade uppkommit ur de svar som angetts i de föregående intervjuerna. De dokument som författarna fick ta del av i form av beskrivande frågeformulär, tidplaner och ansvarsfördelning gav även upphov till nya frågor till respondenterna.

Författarna känner sig nöjda med insamlingen av information och känner att de har fått svar på sina frågor i den utsträckning som respondenterna har kunnat svara. Representanterna från företaget som deltagit i undersökningen anser författarna har haft möjlighet att ge en rättvisande bild av processen för förvärvsanalysen inom företaget. Även om det kunde ha varit fördelaktigt att pratat med ännu fler personer involverade i processen, anser författarna sig fått en god och rättvisande bild av arbetet med förvärvsanalysen. Vikten vid kvalitativa studier ligger till stor del i att prata med rätt personer. Här anser författarna sig ha lyckats

mycket bra. Chefen för integrationsteamet var den person som satt på den största delen faktisk kunskap om hur det undersökta företags förvärvsanalys går till. Personen blev även omtalad av redovisningschefen som mycket kompetent och av stor vikt för företaget då personen är den som leder och genomför företags alla förvärvsanalyser. Eftersom en del av uppsatsens frågeställning handlar om företags tolkning av IFRS 3 var det mycket bra att få tala med integrationschefen då personen även är företags IAS/IFRS-specialist och därmed mycket kunnig på området. Därför kunde personen ge en tydlig bild av hur företaget arbetar med och uppfattar standarderna som berör förvärvsanalysen.

Även om författarna anser sig ha pratat med rätt personer måste tillförlitligheten i deras svar diskuteras. Författarna anser att det finns tillförlitlighet i undersökningspersonernas svar. Det som skulle kunna påverka medvetet felaktiga svar kan vara en vilja att presentera en förskönande bild av företaget, yrkesstolthet hos den intervjuade eller en osäkerhet hos svarspersonen. Dock har författarna inte kunnat se några direkta tendenser för att detta skulle förekomma. Vid de tillfällen då olikheter förekommer i respondenternas svar tror författarna att det beror på olika kunskap hos de både intervjupersonerna, då de har olika perspektiv på processen på grund av sina yrkesroller. Det faktum att företaget och då även intervjupersonerna har blivit avidentifierade ger en större möjlig att få tillförlitliga svar. Respondenterna behöver inte oroa sig att de svar de ger ska bli publicerade med deras namn och därmed att de ska behöva försvara eller förklara dem. Avidentifieringen tar därmed till stor del bort incitamentet att bara vilja presentera en förskönad bild av företaget och ger utrymme för mer nyanserad svar.

Författarna är medvetna om att det endast är företaget som under uppsatsens gång har fått möjlighet att argumentera för sina åsikter. Hade författaren bara sett till den skriftliga informationen som företaget ger ut angående förvärvsanalysen kanske de bildat sig en annan uppfattning om företags val. På samma sätt blir författarna begränsade i sin uppfattning om IFRS 3, då information angående uttalande om och förarbeten till standarden inte eftersökts.

4 Empiri

Empirin är en sammanställning av de intervjuer som genomförts med personer från det undersökta företaget. Här presenteras även den information från företagets årsredovisning som är av intresse för uppsatsen.

4.1 Inledning

Företaget i undersökningen använder de IAS/IFRS-standarder som har godkänts av EU för sin redovisning. Alla bedömningar i redovisningen anser företaget, enligt sin årsredovisning, att de gör i enlighet med IFRS. Detta förklarar som en faktor till att det faktiska värdet på tillgångar kan skilja sig från dessa bedömningar. Med det menar företaget att de skulle kunna uppskatta ett mer rättvisande värde om de inte begränsats av de riktlinjer som finns i standarden.

I noterna uppmärksammar företaget att chefers användning av standarder och förberedelser för redovisningen bygger på antaganden och bedömningar. Dessutom uttrycks det att bedömningarna och antaganden som görs antas vara korrekta under rådande omständigheter. Dessa bedömningar bygger oftast på historisk erfarenhet, men även andra faktorer så som förväntningar om framtiden. Företaget inser att med andra antagande och bedömningar skulle resultaten ha blivit annorlunda. Ett exempel på tillgångar som nämns i noterna som bedömningsfrågor är immateriella tillgångar.

Alla företagets konsolideringar av bolag upprättas i koncernredovisningen med förvärvsmetoden. I årsredovisningen beskriver företaget hur anskaffningskostnaden för ett bolag utgörs av köpeskillingen samt kostnader som är direkt hänförliga till förvärvet. Företagets beskrivning av förvärvsanalysen sker i årsredovisningen enligt följande. Det egna kapitalet som övertagits ska vid konsolideringen bestäms av det verkliga värdet på tillgångar, skulder och eventalförpliktelser på förvärvsdagen. Om denna bedömning av värdet på det förvärvade företagens tillgångar och skulder positivt skiljer sig från det förvärvade bolagets redovisning, bedöms detta vara goodwill. Goodwill sägs relateras till förvärv av marknader där ett individuellt värde för andra tillgångar inte kunnats identifieras.

Enligt företagets årsredovisning har de under 2007 gjort flera rörelseförvärv för vilka de största redovisas separat i årsredovisningen. En tredjedel av dessa förvärv, de största, får ett betydande utrymme i årsredovisningen, men de ca 10 mindre som även har gjorts under året bara nämns i förbifarten. Företagets har stora erfarenheter av att göra förvärv. Det ger enligt redovisningschefen revisorerna ett visst lugn. De i företaget som arbetar med förvärven har lärt sig hur värdering och dokumentering ska gå till och det mest flyter på med automatik. Principen och målet för förvärvsanalysen är enligt integrationschefen att förvärvskalkylen ska vara 100 % korrekt. För att detta ska uppfyllas krävs enligt företaget att de får tillgång till rätt information, för att sedan kunna göra riktiga bedömningar. Viktigt för företaget är att tillgångar varken över- eller undervärderas i förvärvskalkylen.

Hur mycket resurser som läggs ner på varje förvärvsanalys beror på ett antal faktorer. Förvärvets storlek, komplexitet, risk och geografiskt läge avgör tillsammans med om bolaget som förvärvas är privat eller listat på börsen. När det kommer till det geografiska läget och dess påverkan handlar det förutom kulturella faktorer om förhållanden till de lokala

myndigheterna och att företaget arbetar i en annan jurisdiktion. Budgeten för förvärvet sätts centralt i företaget hos deras ekonomiavdelning på huvudkontoret. Det är de som kommer överens med de externa konsulterna om arvoden i samband med processen.

4.2 Innan förvärvet

Uppbyggnaden av förvärvsanalysen, eller tankarna kring den, tas upp i företaget redan under förvärvsfasen. Då finns bland annat personer från ekonomiavdelningen i moderbolaget med i gruppen som jobbar med förvärvet för att se till att redovisningsfrågorna beaktas redan från början. Att vara med i utvärderingsfasen anser de är betydelsefullt då det är viktigt för företaget att göra en väl genomtänkt affär och på så sätt se till att företaget gör en riktig bedömning av förvärvet från första början. Att det finns personer som redan är insatta i processen gör enligt redovisningschefen att företaget får en kortare startsträcka när det väl är dags att börja jobba med förvärvsanalysen.

Chefen för integrationsteamet är en av de som redan från början arbetar med förvärvet, men som egentligen har sin huvuduppgift då förvärvet är klart. Med sin stora erfarenhet kan personen hjälpa M&A-avdelningen (Merger and Acquisitions) samtidigt som kunskaper om det företaget som förvärvas inhämtas. På det här sättet har personen en möjlighet att bilda sig en uppfattning om vilka personer och vilken kompetens som kommer att behövas i arbetet med uppbyggnaden av förvärvskalkylen. Den finansiella integrationschefen är med för att förstå strukturen av förvärvet och vilka redovisnings- och värderingsprinciper det förvärvade bolaget använder. På det här sättet ges även en inblick i vilka områden som det kan uppstå problem inom.

Värderingen av tillgångarna i det förvärvade bolaget görs när det är möjligt redan innan förvärvet är klart. Dock kan inte allt göras före det att kontraktet är skrivet. Det huvudsakliga jobbet sker efter avtalet eftersom det först är då som det finns tillgång till fullständig information om den förvärvade verksamheten. Redovisningschefen beskriver hur det redan innan förvärvet kan finnas idéer om exempelvis varumärkets värde, men det finns inte möjlighet att värdera det före företaget har full tillgång till dotterbolaget. Beroende på vilket bolag som ska förvärvas får det köpande företaget olika stor tillgång till information från det potentiella förvärvet samt olika möjligheter att inspektera fabriker och dylikt till dess att köpet är klart. Det vanligaste är dock att produktionsanläggningar och maskiner kan värderas då det finns intern kompetens och erfarenhet inom moderföretaget för detta. Genom att göra en sådan förstudie skapas en förståelse för hur företagets tillgångar bör värderas senare i processen, menar chefen för integrationsteamet, då perspektivet i värderingen kommer att vara ett annat.

Enligt redovisningschefen läggs mest fokus innan förvärvet i arbetet med att bygga upp köpeskillingen för förvärvet. Vad det gäller den efterföljande förvärvsbalansräkningen så kommer dessa värderingar inte leda till något kassaflöde i framtiden och därför anser redovisningschefen att de inte är så viktiga i sammanhanget för förvärvsanalysen. Värderingen ska inte vara allt för tidskrävande, utan att den för den delen inte ska vara riktig. Kontentan är dock att det inte gör så mycket om förvärvskalkylen avviker något från verkligheten.

4.3 Arbetsprocessen

Direkt efter att moderföretaget har förvärvat ett bolag tillsätts ett integrationsteam som sänds ut till det nyförvärvade företaget. I teamet har integrationschefen en ledande roll då denne både initierar och organiserar processen med förvärvsanalysen. Vid framtagandet av förvärvskalkylen måste gruppen representeras av olika kompetenser, precis som vid det föregående förvärvsarbetet. Vilka kompetenser som behövs beror på vilken bransch inom koncernen som förvärvet sker. Tillsättandet av dessa personer är, enligt redovisningschefen, också beroende på i vilket geografiskt område som det förvärvade bolaget befinner sig i. Integrationsteamet ser även till att engagera personer från de lokala divisionerna, det vill säga från det förvärvade bolaget. Hur många och vilka av de lokala företrädarna som ingår i teamet, beror framförallt på det förvärvade bolagets storlek. I regel är dock alla nyckelfunktioner inom företaget representerade. Förutom redovisningschefen i det förvärvade bolaget, som alltid ska ingå i gruppen, kan även bland annat HR-representanter och controllers finnas med för att bistå med sina kunskaper och erfarenheter.

Integrationsteamets första uppgift är att ta fram en tidsplan för arbetet. Tidsplanen är en handlingsplan i form av en förutbestämd checklista med mellan 30 och 40 punkter där det tydligt anges vad som bör ses över för upprättandet av förvärvskalkylen. Här specificeras vem som har ansvaret, vilka uppgifter som ska utföras och när uppgifterna ska vara klara. Listan är av naturliga orsaker liknande för liknande förvärv då de centrala punkterna alltid finns med och måste gås igenom.

Arbetet med analysen börjar sedan med att det förvärvade bolagets tillgångar ska identifieras. Moderbolaget kräver in listor över bolagets alla tillgångar för att få en överblick av vad som förvärvats. För att få full förståelse för det förvärvade företagens redovisning skickar integrationsteamet dessutom ut frågeformulär för olika områden till funktionerna i det förvärvade företaget.

Då tillgångarna i det förvärvade bolaget är identifierade ska de värderas. I värderingsprocessen måste företaget samla in mycket information om dem för att sedan kunna göra en rättvisande värdering. Hur företaget går till väga och vilken information de behöver hämta in skiljer sig för vilka tillgångar de gäller. För vissa tillgångar finns mycket intern kompetens vilket gör att företaget kan dra nytta av sin egen personal med deras erfarenheter för att själva genomföra värderingarna. Gällande de tillgångar där det inte finns tillräckligt mycket information internt i företaget måste de istället rikta sin informationsinsamling till andra källor.

I värderingsfasen ser företaget i första hand om det finns tillgång till en aktiv marknad där till värderingsunderlag kan hämtas. Om det inte finns en aktiv marknad har företaget i de flesta fall av erfarenheter lärt sig att tillämpa olika värderingsmodeller som vanligtvis används på de marknader där de verkar. Eftersom de inte har kompetens nog att utföra värderingar inom alla områden som blir aktuella vid ett bolagsförvärv anlitas även externa konsulter för att ta fram verkliga värden för tillgångarna.

Sista steget i förvärvsanalysprocessen blir att kontrollera de värderingar som gjorts. Företagets lokala revisorer får ge sina anmärkningar och göra de justeringar som är nödvändiga för det aktuella landet. De justeras värden som framkommit ska stämma överens med koncernens redovisning och i förlängningen med IFRS, vilket kräver mycket arbete.

4.3.1 Kulturell påverkan

En mycket viktig komponent för tidsaspekten i processen med förvärvsanalysen är kultur. Det åsyftar den kultur som råder i det land där det förvärvade bolaget befinner sig. Företaget har en färdig standardtidsplan som tillämpas. Den måste dock justeras eftersom hur lång tid förvärvsanalysen tar beror på omfattningen på förvärvet samt vilken del av världen som förvärvet sker. Ett tydligt exempel där kultur har spelat stor roll för den tid och de resurser som behövts vid arbetet med förvärvsanalysen finns på ett stort förvärv som moderbolaget gjorde i Centralamerika. I detta förvärv tog det 6 månader att färdigställa förvärvsanalysen från början till slut, mycket på grund av den rådande kulturen i landet. Detta kan enligt företaget exempelvis ha att göra med att kulturen i vissa länder gör att människorna är mindre benägna att lämna ut känslig information. Först måste förtroenden byggas upp med de anställda i det förvärvade företaget, vilket är väldigt tidskrävande.

Som en del av integrationsarbetet sätter företaget samman ett lokalt projektteam som innehåller personer från olika chefsnivåer inom det förvärvade företaget. Det stora antalet människor som är involverade i processen kräver en viss form av organisation för att fungera med chefer och arbetsledare. Här kan vikten av formella besluts- och informationsvägar spelar in då vissa kulturer är vana att arbeta i hierarkiska organisationer. Ett annat problem som företaget kan möta är svårigheterna i kommunikation. Det beror på att företaget inte kan vara helt säkra på om det som sägs är rätt och om de menar samma saker som personerna från det andra landet. För att undersöka dessa potentiella kommunikationsmissar måste mer tid tas i anspråk och processen blir mindre smidig.

Det är viktigt att chefen för integrationsteamet, förutom en självklar professionell kompetens, har stor kompetens inom området att hantera och arbeta med olika kulturer. Här ligger en stor utmaning och svårigheterna är många. Enligt integrationschefen kan arbetet liknas med att vara en detektiv som söker efter information i det nyförvärvade företaget. Med gedigen erfarenhet så utvecklas förmågan att upptäcka och se alla bitar i det pussel som bygger upp förvärvskalkylen.

4.4 Värdering

4.4.1 Företagets syn på värdering

Det finns två sätt att genomföra värderingen av det förvärvade företagets tillgångar. Antingen använder sig moderföretaget av sin interna kompetens eller så anlitar de externa konsulter. Att använda sig av externa experter uppskattas ofta av de lokala myndigheterna och andra intressenter då det kan ge en mer trovärdig bild av värderingen menar företaget. Det finns dock situationer då den interna värderingen är att föredra. Enligt företaget finns det en skillnad mellan hur de gör värderingar internt respektive hur externa experter genomför värderingar. De har helt enkelt olika rutiner och modeller som de arbetar efter. De externa konsulterna följer en strikt en inkomstapproach där mätningar om framtida ekonomiska fördelar förutspås. Det sättet att värdera ger ett högt värde på tillgången. Inom företaget används istället en kostnadsapproach som ger ett något lägre värde vilket enligt integrationschefen ger en mer rättvis bedömning.

Det är den högsta ledningen inom företaget som kräver att en del av redovisningen utförs eller gås igenom av externa konsulter. Genom användandet av externa konsulter anser de bringa en

större legitimitet åt det som presenteras i ekonomiska rapporter. Vare sig företaget väljer att använda interna resurser eller externa konsulter vid värderingar är det viktigt att till exempel tillgångar inte över- eller undervärderas. För att undvika att detta sker får de interna experterna kontrollera att de externa värderingarna stämmer överens med det verkliga marknadsvärdet och uttala sig om de har andra åsikter. Om företaget istället gör interna värderingar revideras dessa av företagets revisorer, som då ger värderingen legitimitet.

Dotterbolaget har i uppgift att sammanställa information som är nödvändig för upprättandet av förvärvskalkylen. Den information och det underlag som kommer in från det förvärvade bolaget kan inte fås från något annat håll, utan det nya dotterbolaget innehar den kunskapen. Bedömningen och värderingen av varumärken sker dock centralt. Det är i huvudsak chefen för integrationsteamet som besitter kompetensen att värdera varumärkena. Personen beskrivs av redovisningschefen som en extremt duktig specialist, utan att bli överteknisk. Inom företaget finns en medvetenhet om problemet med att bara en person innehar huvuddelen av all kunskap om uppbyggnaden av förvärvsanalysen. Företaget säger sig dock arbeta för att sprida kompetensen.

4.4.2 Materiella tillgångar

Processen kring förvärvsanalysen från företagets sida startar med att de materiella tillgångarna behandlas. För företaget handlar en stor del av balansräkningen i en förvärvsanalys om de materiella tillgångarna och gällande det företagets bransch så representerar dessa tillgångar vanligtvis omkring 60 % av det totala värdet i det förvärvade företaget.

För att identifiera vilka materiella tillgångar som finns inom det nya bolaget får det samma till uppgift att redovisa en fullständig översikt över alla materiella tillgångar som finns inom verksamheten. Denna lista ska innehålla uppgifter om alla existerande maskiner, även de maskiner som är undantagna från produktionen i väntan på försäljning och de som är inhyrda i verksamheten. De inhyrda maskinerna kan vara sådana där företaget inte äger 100 % av tillgången eller där nyttjanderätter finns. Gällande större maskiner och inventarier får lokala experter titta på listan för att bekräfta att den är komplett. Varje tillgång blir sedan individuellt värderade och katalogiserade och det anges även i vilket skick tillgången är. Detta görs enligt företaget då det är lagstadgat i IFRS 3 att alla tillgångar ska identifieras. Alla materiella tillgångar som identifieras vid förvärvsanalysen katalogiseras i nya tillgångsregister som följer logiken och behoven i IAS och i koncernen.

För att genomföra värderingen tillsätter företaget professionella värderare som har i uppgift att leda arbetet för att ta fram marknadsvärden på maskiner och tillhör till dessa. Till detta används vanligtvis en större nordisk konsultfirma som är globalt verksam inom alla företagets verksamhetsområden. Marknadsvärdet för fabriker och maskiner bestäms dock av företagets egna experter på området. Vid värdering av maskinerna spelar som sagt de erfarenheter som finns inom företaget en stor roll och de är ofta interna tekniker som åker ut till fabriker för att göra värderingen. Beroende på det förvärvade företaget kan teknikerna redan tidigare ha skapat sig en uppfattning om värdet om de fått möjlighet att vara ute på fabriker innan förvärvet. Även om företaget anser att dessa värderingar är riktiga, måste de ibland använda sig av externa värderare på grund av att lokala myndigheter kräver detta.

Identifieringen av mark och byggnader utförs genom att det förvärvade företaget även här presenterar en lista på alla övertagna land- och byggnadsrätter som finns inom bolaget. Dock

finns det en skillnad i värdering gentemot maskiner där företaget har mycket kunskap. Vid värderingen av mark och byggnader har företaget behov av extern information och de använder sig alltid av professionella värderare. Till exempel kontaktas lokala jurister som får i uppgift att ta fram information om de förvärvade tillgångarna. Även detta arbete organiseras av de professionella värderingsmän som anlitas av företaget och som i sin tur organiserar och delegerar ut arbetet. För att täcka in alla områden och få fram den väsentliga information som behövs till värderingen använder företaget en standardlista med frågor som måste besvaras innan värderingen kan genomföras. Vid värderingen av byggnader och mark har företaget dessutom alltid kontakt med lokala myndigheter i det landet det förvärvade bolaget befinner sig i. Ett exempel på myndighet är landets lantmäteri där företaget får tillgång till landcertifikat så att de kan få en bättre förståelse för värdet av marken. Att detta är av stor vikt när det gäller att värdera marken har bland annat att göra med miljöaspekten. Då tillverkningen av företagets produkter kräver en viss kemisk process kan det finnas föroreningar och spill i marken vilket kan påverka värdet på såväl marken som fastigheten.

För att verifiera de värderingar som gjorts gällande materiella tillgångar skickar moderföretaget ut frågformulär angående dessa till dotterbolaget. Dessa formulär tar avstamp i IFRS 3 och har som funktion att säkerställa att värderingarna sker i enlighet med IAS/IFRS och även företagets redovisningsprinciper. Formuläret består av ca 70 frågor och tar till att börja med upp om tillgångarna uppfyller de kriterier som finns för att de ska få redovisas i balansräkningen. Det vill säga frågan om framtida ekonomiska fördelar och huruvida tillgångens värde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Även frågan om tillgångens identifierbarhet ifrågasätts. Värderarna får även redogöra för hur värderingen gått till väga genom att besvara frågor som exempelvis om tillgångarna värderats separat eller inte. Företaget behöver även veta hur värderarna gjort värderingen till verkligt värde och vilka eventuella metoder som används för att ta fram dessa värden. Frågeformuläret berör alla materiella tillgångar och ger en förståelse hur processen har gått till för att få fram de sedan tidigare redovisade värdena.

4.4.3 Immateriella tillgångar

De immateriella tillgångar som beskrivs i noterna i företagets årsredovisning är varumärken, forskning och utveckling, patent, licenser och andra rättigheter samt goodwill. Den tar dessutom upp tillgångar som utsläppsrätter och kostnader för koldioxidutsläpp.

Identifikation och värdering av de immateriella tillgångarna är några av de svåraste delarna i upprättandet av förvärvsanalysen. Först gäller det att identifiera vilka immateriella tillgångar som finns i det förvärvade bolaget, för att sedan avgöra om det går att göra en tillförlitlig värdering av dessa. Det förvärvade bolaget får även här i uppgift att göra en kartläggning av alla de immateriella tillgångar som finns i redovisningen vid förvärvstillfället. Då det förvärvade bolaget tagit fram denna information sker en uppskattning av det verkliga marknadsvärdet för till exempel varumärken, patent och långsiktiga kontrakt. Hur företaget tar fram dessa värden ser olika ut beroende på vilken typ av immateriell tillgång som ska värderas då det oftast inte finns någon aktiv marknad för immateriella tillgångar.

Precis som för materiella tillgångar skickar företaget ut ett formulär för att kunna följa upp och verifiera det arbete som genomförts på lokal nivå. I detta formulär säkras att identifiering och värdering skett i riktlinje med IFRS 3, och det säkerställs även att tillgången uppfyller de kriterier som finns för att en tillgång ska kunna tas upp för redovisning i balansräkningen.

4.4.4 Varumärken

Ett exempel på en immateriell tillgång som det undersökta företaget vanligtvis tar upp i balansräkningen efter förvärvet är varumärken. Företaget identifierar vilka varumärken som finns inom det förvärvade bolaget genom de listor som dotterbolaget tagit fram i samband med förvärvet.

Företaget använder sig vanligtvis av intern kompetens för att genomföra värderingen av varumärken. De använder sig av en modell som är vanlig på den marknad där de verkar och har genom erfarenheter lärt sig att tillämpa modellen inom verksamheten. För att göra denna värdering måste företaget ha tillgång till mycket information om varumärket och produkterna i sig, men även om de förhållanden som råder på den specifika marknaden samt vilka andra företag som produkterna konkurrerar mot. Så trots att värderingen sker internt så behöver företaget mycket extern support för att kunna göra den rättvisande. Exempelvis anlitas det statistiska företaget AC Nielsen, vilket är ett stort och välrenommerat företag med en av världens största databaser. Härifrån inhämtar företaget information om den marknaden där varumärket finns och om de aktörer som verkar där. Från AC Nielsen köper företaget in nästan all extern information om till exempel detaljhandelns utveckling och information om marknadsandelar.

Varumärken värderas till den kostnaden som fastställs vid tidpunkten av förvärvet i enlighet med den så kallade Relief from royaltymetoden. Värdering görs på basis av den royaltysatsen som fastställs i förvärvsanalysen genom en uppskattning av de lokala myndigheternas information. Detta, i kombinationen med att den bedömda försäljningsutvecklingen under de nästkommande 10 åren, fastställer värdet på varumärket. Värdering av varumärken följer enligt redovisningschefen en viss logik där rimliga parametrar och procentsatser fastställs för att sättas in i modellen. Bedömningen av dessa parametrar och procentsatser är subjektiva siffrorna som kan påverka värderingen av varumärket.

För att kunna göra den tioåriga prognosen på ett rättvisande sätt tittar företaget på några komponenter som är av betydelse för helheten av varumärket. För att göra bedömningen av komponenterna använder sig företaget bland annat av årsredovisningen från det förvärvade bolaget från de senaste åren. Företaget tittar till exempel på hur fördelningen av marknaden ser ut i form av marknadsandelar, både i procent av värdet och vilken andel av försäljningsvolymen varumärket har. Företaget studerar såväl den egna marknadsandelen som de största konkurrenternas. Det gör de för att sätta varumärket i förhållande till något annat och på så sätt bedöma värdet.

Efter det att värderingen är genomförd ger företagets revisorer sin åsikt om värderingen. Dessutom verifieras värderingen av varumärkena i vissa fall redan från början av externa firmor. Det gör företaget för att vara förberedd på de frågor som kan uppkomma vid till exempel byten av jurisdiktion för stora varumärken.

4.4.5 Övriga immateriella tillgångar

Gällande andra immateriella tillgångar än varumärken så är företaget lite mer selektivt i sina val. Enligt redovisningschefen består IFRS 3 av en oändligt lång lista på saker som ska värderas. Företaget har valt att ha en mer praktisk approach på sin förvärvsanalys och värderar endast det som har något värde i verksamheten. Kundlistan räknas aldrig ha något värde

eftersom de kunder företaget har idag kan försvinna om en månad. Lika gäller orderstockar som inte heller ges något värde då det inte är vad företaget anser sig ha betalt för. Dessa tillgångar ses inte inbringa något framtida värde för verksamheten eftersom det endast rör sig om kortfristiga uppdrag. Det är en relativ liten del av hela verksamheten som endast berör det som redan ligger i systemet. Om företaget kommit över specialteknik eller liknande värderas det om det är av särskild vikt vid förvärvet. Företaget har dock valt att inte identifiera sådant som patenterad teknologi.

Företaget är medvetet om att de enligt IFRS 3 ska låta marknaden ange värdet på orderstocken och kundlistorna. Att dessa tillgångar inte värderas kommer bland annat av att det finns starka direktiv från ledningen i företaget att inte göra så.

4.5 Slutförande

I slutet av processen samlar integrationsteamet alla redovisningsansvariga från de enheter inom företaget som berörts av processen för att diskutera detaljerna i utfallet av analysen. Under dessa möten har de genomgångar och får feedback på de frågeformulär som samlats in och diskuterar hur de har förhållit sig till handlingsplanen. De lokala revisorerna ska finnas tillhands under alla möten för att kunna svara när oklarheter uppkommer. Årsredovisningar från föregående år och den sammanställningen som görs till förvärvet synas tillsammans och alla finansiella transaktioner går igenom i detalj. I diskussionerna framkommer vilka justeringar som är nödvändiga att göra för att anpassa efter de lokala lagarna såväl som IAS/IFRS. Integrationschefen anger frågeformulären och revisionsrapporterna vara de nyckeldokument som ger stor tillförlitlighet i förvärvskalkylen.

Den sista veckan introduceras och presenteras det förvärvade företaget. Genomgångar görs av hur koncernen rapporterar och redovisar. Efter det hålls möten för alla redovisningsansvariga, men utan revisorerna, om de mest relevanta IAS/IFRS och deras tolkningar.

När förvärvskalkylen väl presenteras är det vid mindre förvärv bara VD:n som gör en dragning för styrelsen. Vad det gäller större förvärv får VD:n uppbackning av affärsgruppchefen för verksamhetsområdet.

4.6 Syn på IFRS 3

Integrationschefen beskriver standarden IFRS 3 som mycket teoretisk, precis som alla andra standarden utfärdade av IASB. För att kunna tolka standarden måste läsaren vara väl införd med det tekniska språk och uttryck som används. Enligt integrationschefen anger standarden att förvärvskalkylens syfte är att beskriva det verkliga värdet på marknaden. Vidare ges illustrerade exempel för värderingen av intellektuell kompetens. Dock finns inte en enda paragraf som förklarar hur användaren av IFRS 3 ska bestämma detta marknadsvärde i praktiken. Det anser integrationschefen vara mycket negativt. För att kunna utföra en bra förvärvsanalys med en riktig förvärvskalkyl måste de ansvariga, enligt företaget, ha stor erfarenhet av redovisning och värdering inom alla områden som ska täckas in.

Arbetet med att förstå den nya standarden IFRS 3 var dock inte alltför omfattande för företaget. En genomgång av de nya detaljerna gällande immateriella tillgångar och stegen i

förvärvsanalysen såg som de viktiga delarna. Alla andra regler i den nya standarden var redan kända från den gamla standarden IAS 22.

De verkliga svårigheterna som uppkommer under arbetet är bestämmandet av de verkliga markandsvärdena. Värderingen ska alltid ske enligt fortlevnadsprincipen för det förvärvade bolaget och ha med framtida ekonomiska fördelar i tankarna under processen. Integrationschefen talar om hur de måste arbeta efter en realistisk affärsplan, vilket inte alltid är så lätt om allt ska stämma. Affärsplanen som sätts upp måste vara korrekt i det att värden inte överskattas för att undvika framtida nedskrivningar av tillgångarna. Detta syftar speciellt till värderingen varumärken och materiella tillgångar i form av maskiner.

Redovisningschefen anser att IFRS 3 är onödigt detaljerat och krångligt för sitt syfte. Den ansats de valt i sitt arbete med frågor relaterade till standarden är att de rutinmässigt väljer bort variabler, till exempel kundlistor och orderstockar som inte värderas. Standarden anger fler möjliga värderingsområden än företaget anser att de vill använda. Med den nya standarden anser personen ändå att de anpassat sig. De använder inte IFRS 3 som egentlig vägledning eftersom den inte kan lära dem något, men måste följas på grund av att lagen anger det.

5 Analys

I kapitlet för analys jämförs företagets process och tolkningar vid upprättandet av förvärvskalkylen med vad som anges i IAS/IFRS. Diskussioner förs av författarna om val gjorda av företaget och hur företagets specifika situation påverkat deras analys.

5.1 Översikt

Företaget använder sig av de standarder som antagits av EU, vilket kan ses som en självklarhet då de är en del av den lagstiftning som företaget inte kan undkomma. Att företaget använder IAS/IFRS-standarder anges tydligt i årsredovisningen och själva säger respondenterna att företaget följer standarden för att det är lagstadgat. Det som är intressant att diskutera är istället hur företaget väljer att anpassa sig till regelverket.

Att sammansätta ett integrationsteam är ett sätt att organisera arbetet med förvärvsanalysen. Författarna anser det vara positivt att företaget har ett speciellt integrationsteam som tillsätts enkom för förvärvsanalysen. Genom detta har företaget möjlighet att skapa rutiner och procedurer som med sin kontinuitet är till fördel för arbetet då det kan effektivisera processen samtidigt som den kan anpassas efter det specifika företagets behov. Eftersom företaget utför många förvärv finns ett intresse av att bygga kompetensen inom företaget istället för att bara anlita extern kompetens. Ett exempel på intern kompetens är integrationschefen som med sin långa erfarenhet har möjlighet att styra gruppen med ett tydligt ledarskap. Författarna anser att det är bra att flera parametrar får bestämma vilka människor som ingår i integrationsteamet, såsom geografi och branschtillhörighet, då det verkar för en mer komplett bild av den förvärvade verksamheten. Det är av författarnas åsikt att fler kompetenser och perspektiv är att föredra vid arbetet med förvärvsanalys då endast ett perspektiv skulle ge en snedvriden bild av det förvärvade bolaget. Företagets olika avdelning har troligtvis olika uppfattning om vad som är viktigt att ta i beaktande vid värderingar och ser olika på vad som kan påverka värdet på en tillgång. Genom att ha med dessa olika perspektiv i arbetsgruppen kan alla perspektiv säga sitt så att inget förbises eller glöms bort. Även att bolagets revisorer kontinuerligt deltar i diskussionerna bidrar till att problematik i värderingarna redan i förväg kan annonseras och åtgärdas.

Det faktum att företaget redan har en färdigställd checklista för processen ger ett ordentligt försprång i inledningen av förvärvsanalysen. Det ger dem en möjlighet att gå på de relevanta frågorna direkt. Författarna anser att en checklista är ett bra verktyg i processen av den anledning att det ger fokus på alla delar som ska in i förvärvskalkylen. Proceduren ger medarbetarna riktlinjer för hur arbetet ska angripas. På det sättet finns det en naturlig början, vilket gör att arbetet kan komma igång smidigare. Då företaget inte behöver fundera så mycket över hur arbetet ska byggas upp så kan de börja fokusera arbetet på de relevanta frågorna i ett mycket tidigare skede.

För att summera processen sätter sig de inblandade ner för att gemensamt diskutera igenom det arbete som utförts. Som författarna ser det finns det absolut en poäng i att gå igenom det arbete som genomförts, då eventuella missförstånd som kan uppstå i skriftlig kommunikation kan redas ut. Felaktigt uppfattad information kan potentiellt leda till att tillgångar inte tas upp i redovisningen eller tilldelas ett felaktigt värde. Att samla alla chefer är resurskrävande men stödjer integrationschefens syn på förvärvsanalysen i att den ska vara 100 % korrekt. Det

här är ett aktivt sätt att verkligen följa IFRS 3's krav på noggrannhet i identifiering och värdering av tillgångarna. Att avsluta analysen med en gemensam genomgång säkerställer validiteten i redovisningen och gör enligt författarna att arbetsprocessen får ett naturligt avslut.

Några som inte aktivt deltar i förvärvsanalysen men som ändå inverkar på den är företagsledningen. Vilka intressen som ligger bakom deras inblandning har författarna svårt att uttala sig om. Det intresse som finns att med strikta direktiv styra redovisningens uppbyggnad och hur den ska genomföras måste ha sin grund någonstans. Som författarna har uppfattat det ges dessa direktiv med av anledning framtida påverkan på resultatet. Delar av direktiven är att vissa tillgångar inte ska tas med i förvärvsbalansen då företaget inte ser att de har något framtida värde. En identifiering av dessa skulle leda till avskrivningar, vilket företaget troligtvis vill undvika.

5.2 Informationsflöde

Standarden kräver att företaget så långt som möjligt ska identifiera och värdera tillgångarna i det förvärvade bolaget. För att kunna göra detta behövs tillgång till en stor mängd information relevant för uppgiften. Därför blir det intressant att fråga sig varifrån företaget hämtar denna information och vilka källor de använder sig av.

Enligt referensramen har redovisare inte möjlighet att ta hänsyn till alla faktorer i deras omvärld som kan påverka balansräkningen. Företaget gör avgränsningar då de diskuterar de rådande omständigheter som de menar har inverkan på de bedömningar som görs i samband med redovisningen. Avgränsningarna kan ses som ganska relativa. Företaget har en faktisk möjlighet att påverka dessa omständigheter genom att exempelvis lägga mer resurser på att samla in mer information alternativt information från andra källor. Dock blir detta en fråga om vad som är relevant och frågan om nedlagda resurser i förhållande till vilken nytta de inbringar. Beroende på förvärvets storlek, komplexitet och geografi får förvärvsanalysen olika stor budget från företaget. För det syfte som förvärvsanalysen utgör anser författarna det inte vara nödvändigt att lägga resurser på att samla in mer information. Intrycket av en mycket noggrann analys där företaget kontaktar relevanta personer för att få fram den information som behövs har växt fram.

Information om det förvärvade företaget som finns i moderbolaget redan innan förvärvet ligger hos M&A-avdelningen. Att företaget inte utnyttjar de analyser som görs i samband med förvärvet kan kanske ses som dåligt resursutnyttjande och dubbelarbete. Författarna kan dock se en poäng i att företaget tillämpar en särskild värdering i förvärvsanalysen då standarden har andra krav på utformning av värderingen än vad som finns i hos M&A-avdelningen. Den skillnaden som finns mellan värdering som utförs innan förvärvet och förvärvsanalysen ligger i perspektivet. Värderingen innan förvärvet bygger på en företagsspecifik syn där företaget endast tar hänsyn till de framtida ekonomiska fördelar som förväntas tillfalla företaget i och med förvärvet. I förvärvsanalysen ska värderingen representera det marknadsvärde som tillgången har på anskaffningsdagen. Detta från ett marknadsperspektiv som inte tar hänsyn till det specifika företagens nytta. Att inte tillämpa M&A-avdelningens framtagna värden blir då i linje med IFRS 3's syfte.

Som med alla redovisningssystem uppstår frågan om kostnader gentemot vilken nytta de resurser som läggs ner ger. Informationsinsamling är tidskrävande och kostsamt och det gäller att göra en avvägning för hur mycket information som är relevant att ta in. Författarna upplever att företaget tar förvärvsanalysen på stort allvar och att de lägger mycket resurser på detta. Här spelar även den erfarenhet som finns inom företaget en stor roll då de vet var de kan vända sig för att få relevant information. Det gör att resursutnyttjandet effektiviseras.

5.2.1 Internt informationsflöde

Kompetens som byggts upp inom företaget som resultat av deras många förvärv, är en stor källa till information i förvärvsanalysen. Ett exempel för inhämtning av information är maskiner där företaget använder sig av sina egna tekniker. Att det finns intern kompetens om just maskiner har att göra med att företaget verkar inom en väldigt kapitalintensiv bransch där anläggningstillgångarna utgör huvuddelen av investeringarna. Värderingen av maskinerna bygger på marknadsvärden, såsom det föreskrivs i IFRS 3, och kunskapen om marknaden finns inom företaget. Förutom teknikerna kan företaget tillgodose sig intern kompetens via integrationschefen, som har lång erfarenhet av förvärvsanalys. Personen blir därför en stor källa i sig själv i frågan om att bidra med information som behövs i förvärvsanalysen. Framförallt inom immateriella tillgångar där information kan vara svårt att få fram. Det finns en trygghet för företaget att ha intern kompetens inom de områden som är av stor vikt för företagen. Det säkrar ett informationsflöde som behövs för att bygga upp förvärvskalkylen.

5.2.2 Externt informationsflöde

Den externa informationen hämtar företaget från flera håll. En källa som bidrar med mycket information är de konsulter som företaget hyr in. Det är bra att företaget kan tillgodose sig specialkunskaper utan att behöva bygga upp och behålla den kunskapen inom företaget. Författarna tror att externa konsulter ger företaget trovärdighet i värderingarna då de med sin kunskap och fristående roll borde ge rättvisande värderingar. Konsulterna är inte heller bundna till ett företag utan kan ha ett bredare perspektiv då de har erfarenheter från flera verksamheter och branscher. Med externa konsulter finns en större möjlighet att värderingen utesluter företagsspecifika fördelar som enligt IFRS 3 inte ska beaktas. Risken att inte kunna frånsä sin egen verksamhet tror författarna är överhängande då den egna verksamheten ska värderas vilket gör att externa konsulter kan vara att föredra i vissa fall. Ett annat sätt som företaget arbetar med informationsinhämtning är genom att köpa marknadsdata. Företaget använder sig av det marknadsledande företaget AC Nielsen, vilka får anses vara mycket kompetenta för uppgiften. Detta är ett sätt att tillgodose sig information om omvärlden som inte är speglad av företagets syn på den.

Den största källan med information om det nya bolaget kommer från det förvärvade företaget självt. Det är de som sitter på den djupaste kunskapen om företagets tillgångar och förehavanden. Denna information kan inte moderföretaget hitta någon annanstans och det tror författarna kan vara till nackdel för moderbolaget då det sätter dem i en beroendesituation. Det eventuella problemet tror författarna löser sig till viss del i och med att moderföretaget engagerar personer från det förvärvade bolaget i integrationsteamet. Genom att dessa personer blir tilldelade ansvar blir de även delaktiga i arbetsprocessen vilket kan vara ett incitament att bidra med information.

Den stora utmaningen för företaget är att bedöma den information som inhämtas från företaget. Att kulturkrockar uppstår är en självklarhet när representanter från olika länder, ibland även världsdelar, ska samarbeta då de har olika grundsyn i många frågor. Integrationschefen är väl medveten om problemet med missförstånd och att all information inte kommer fram med en gång. Här tror författarna att den erfarenhet som företaget samlat på sig genom att kontinuerligt göra förvärv har stor betydelse. Det borde ge företaget en större möjlighet att få fram informationen då de vet hur förtroenden skapas. För att få fram den information de vill ha och behöver måste de vara väldigt flexibla i sitt angripssätt. Ett citat från integrationschefen beskriver svårigheten men också lösningen med att arbeta med andra kulturer:

“Therefore as financial integration manager you need to have beside professional knowledge also the ability to deal with cultures, which is not so easy in some countries and some times you need to work as a detective like HOLMES & WATSON. But after some years you have the eyes of an eagle, the nose of a fox and the ears of a SENTINEL to get the MERCURY PUZZLE together.”

Författarna har valt att klassificera det förvärvade bolaget som en extern informationskälla tills dess att förvärvsanalysen är klar. Det för att företaget inte från början kan avgöra om den information som inhämtas från det förvärvade företaget är sann och inte innehåller utrymme för feltolkningar.

Efter diskussioner om vilka informationskällor som används så anser författarna att företaget har relevanta informationskällor. Att ha en kombination av intern och extern kompetens bidrar till olika infallsvinklar vilket borde ge en mer rättvisande förvärvskalkyl. Författarna tror inte att företaget missar några väsentliga delar genom att inte tillämpa fler informationskällor utan tror att företaget redan nu gör ett fullgott arbete.

5.3 Identifiering och värdering

Två utav hörnstenarna i IFRS 3 handlar om hur tillgångarna ska identifieras respektive värderas. Hur företaget handskas med detta blir en viktig del i deras tolkning av IFRS 3, vilket gör deras tillvägagångssätt relevant att diskutera.

5.3.1 Materiella tillgångar

Gällande problematiken i identifiering av materiella tillgångar är standarden och företaget eniga. Standarden anger att själva identifieringen av dessa tillgångar inte är något problem då de består av fysiska ting. Företaget anser inte heller den här delen av processen vara en svårighet. De får identifieringen av tillgångarna via dotterbolagets översiktliga lista som täcker in såväl maskiner som reservdelar och andra tillbehör som tillhör dessa tillgångar. Företaget godtar dock inte det förvärvade bolagets identifieringar rakt av. Utifrån översiktslistan gör företaget vissa omklassificeringar av tillgångarna i det förvärvade bolaget där strategiska reservdelar från lagret förs samman med anläggningstillgångarna. Det är i enlighet med IAS 16. Inventeringen av de nya materiella tillgångarna är mycket noggrann och anses vara viktig att det blir rätt. De frågeformulären som skickas ut blir då ett enkelt sätt för företaget att se om informationen som det förvärvade företaget tagit fram som underlag är i enlighet med IAS/IFRS och företagets egna regler.

En följd av att de materiella tillgångarna betyder så mycket i den bransch som företaget verkar, har företaget utvecklat en stark kompetens i att värdera dessa tillgångar. Trots bristfällig vägledning från standarden i hur värderingen till marknadsvärde ska gå till blir detta inte några problem för företaget, i alla fall inte när det kommer till maskiner. Det är även vad författarna förväntat sig eftersom de materiella tillgångarna i sin fysiska form är lättare att både identifiera och värdera. Materiella tillgångar måste ha anskaffats på ett eller annat sätt, vilket gör att det nästan alltid finns ett ursprungligt anskaffningsvärde eller marknad med liknande transaktioner att basera sin värdering på.

I fråga om värdering av mark och byggnader säger standarden även här att marknadsvärde ska användas, men finns det ingen marknad så måste en uppskattning göras. Då företaget inte har någon intern kompetens inom dessa områden undviks problemet genom att externa konsulter anlitas. I och med den specialkompetens som finns hos konsulterna måste författarna anta att värderingen blir rättvisande och att det är ett gällande marknadsvärde. Arbetet med värderingar av mark och byggnader styrs till viss del från företaget i och med den lista som ges till konsulterna med saker som de bör ta i beaktande vid värderingen. Detta anser författarna vara positivt då värderingarna kan likriktas, vilket gör att det finns en viss kontinuitet i värderingarna vilket gör att tillgångarna, i alla fall inom företaget, kan sättas i relation till varandra. Genom listan kan företaget även försäkra sig om att till exempel miljöaspekten tas i beaktande. Detta är specifikt för branschen på grund av den typ av produktion som bedrivs vilket gör det viktigt att utreda. Här är det väldigt viktigt att ta kontakt med de lokala myndigheterna för att utreda markens historia och informera sig om eventuella framtida förpliktelser, exempelvis sanering.

5.3.2 Immateriella tillgångar

För identifiering av de immateriella tillgångarna så säger standarden att tillgången måste kunna särskiljas från företaget och exempelvis kunna säljas separat. Vad som ses som immateriella tillgångar blir ofta en subjektiv bedömning då det är upp till det personen eller företaget som värderar att avgöra om detta är möjligt eller inte. Det undersökta företaget ger det förvärvade bolaget till uppgift att presentera en lista över vilka immateriella tillgångar som finns, detta i form av patent och varumärken. Det innebär att det förvärvade bolaget får ett stort ansvar i identifieringen av de immateriella tillgångar de anser sig ha. Uppgifter om dessa tillgångar borde även vara svårt att hitta någon annanstans då de till stor del inte redovisats tidigare. Även om dotterbolaget har ett stort ansvar, vilket just diskuterats, så går moderbolaget noggrant igenom de uppgifter som inkommer för att själv bestämma vad som de anser bringa värde till verksamheten.

Företaget har, som tidigare nämnts, valt att inte identifiera kundlistor och orderstockar då de inte upplever att det är en tillgång i företaget på sikt. Detta är något som skiljer företagets antagande och tolkning av standarden ifrån vad som är standardens syfte. Frågan är om det förvärvade bolaget varit lika mycket värt utan exempelvis sina kundlistor. Det tycker företaget, men uppenbarligen var revisorerna av en annan åsikt från början då respondenterna beskrev hur de fått kämpa för att få sin vilja igenom om en praktisk approach på förvärvskalkylen. Företagets argument bygger på att de inte ser något framtida ekonomiskt värde för tillgången i verksamheten och de vill därför inte redovisa den separat från goodwill. Företaget anser inte heller att det blir en del av goodwill då de inte anser sig ha betalt för dem vid förvärvet. Syftet med standarden är dock att ange det marknadsvärde tillgången har på förvärvsdagen, även om det inte existerar dagen efter. Här gör företaget sitt största avsiktliga

avvikande från standarden. Skälet de anger är att undvika onödiga nedskrivningar på tillgången i framtiden som då kommer att påverka resultatet. Författarna förstår det resonemang som företaget för eftersom det är logiskt för företaget som sådant. Standarden ska dock inte tolkas som företagsspecifik utan säger att de värden som ska redovisas är de som gäller på marknaden som verkligt värde. Därför är det inte konstigt att revisorerna motsatte sig det som företaget ville från början. Kundlistor och orderstockar kan uppfylla kraven på identifierbarhet och värdering och bedömning måste göras från fall till fall. Det är här företaget verkligen motsätter sig då de enligt direktiv aldrig ens överväger att ta in dessa tillgångar i förvärvskalkylen.

Det finns en problematik med att en aktiv marknad för immateriella tillgångar i det flesta fall saknas då dessa ofta är unika. Då företaget gör mycket förvärv spelar erfarenheter roll då de har lärt sig att tillämpa de modeller för värdering som används på marknaden. Erfarenheten är något som känns relevant utifrån den bild författarna fått av processen, då företaget med dess medarbetare verkligen besitter mycket kunskap.

5.3.3 Värdering av varumärken

Ett område där företaget tillämpar sin interna kompetens för värdering är varumärken. Att uppskatta värdet av ett varumärke är en av de svårare delarna i förvärvsanalysen, då många aspekter måste beaktas. Hur mycket information som än inhämtas och vilka metoder som än används måste det slutgiltiga värdet ändå bli en subjektiv bedömning. Bara det faktum att det finns avgränsningar av vilka faktorer som ska få påverka värdet leder till att värderingen inte kan bli fullständigt objektiv. Företaget använder en allmänt accepterad marknadsmodell för uppgiften och har en stor erfarenhet inom området, vilket gör att deras bedömningar, subjektiva till trots, ändå borde bli så goda som marknaden kan räkna med.

Varför området är omgärdat av svårigheter är för att standarden ger svag vägledning. Varje varumärke måste bedömas separat och företaget ska komma fram till ett verkligt värde för tillgången, men några hållpunkter för hur det ska göras finns inte. I och med att det ofta inte finns någon aktiv marknad för varumärken att basera sin värdering på måste användaren göra en subjektiv bedömning. Enligt standarden ska användaren göra en bedömning med hjälp av metoder använda inom branschen om erfarenheten för detta finns inom företaget. Företaget i undersökningen gör just detta vilket de är väl kvalificerade för med sin stora erfarenhet av företagsförvärv. Företagets erfarenhet i kombination med att branschen arbetat fram tillvägagångssätt ger en viss tyngd i värderingen, men problematiken kvarstår fortfarande när det finns utrymme för tolkning av standarden vilket gör att bedömningarna kan komma att se olika ut.

5.4 Tolkning av IFRS 3

En viktig del av uppsatsens frågeställning är att identifiera vilka faktorer som kan påverka tolkningen av standarden. Företagets inställning och erfarenheter borde bli avgörande i hur förvärvsanalysen genomförs.

IASB försöker att uppnå målet om en enhetlig redovisning internationellt genom ett övergripande ramverk med principbaserade standarder. De riktlinjer som utformas har en stor utmaning i att anpassas till företag i länder runt om i världen. Det faktum att standarden ska

passa så många olika situationer gör att alla direktiv inte passar för företaget i undersökningen. De har andra åsikter om hur saker bör redovisas men anpassar sig till stor del eftersom det är lagstadgat. Trots detta uppkommer diskussionen om ett så öppet ramverk minskar jämförbarheten internationellt vilket i så fall går emot tanken med standarderna då företagen kan tolka dem på olika sätt. Det här gör det även svårare för externa intressenter tolka redovisningen då de inte vet hur företagen har resonerat i sina bedömningar.

När de nya reglerna trädde ikraft 2005 var företaget tvunget att sätta sig in i IFRS 3's nya regler. Det gick relativt smärtfritt vilket kan ha att göra med den stora erfarenhet som finns inom företaget då de redan tidigare tillämpat IAS 22 för upprättandet av förvärvsanalyser. Genom att företaget regelbundet genomför både mindre och större förvärv så fanns redan rutinerna och vana att identifiera många av tillgångarna. Att sedan innan kunna det gamla regelverket kanske inte bara var av godo. Eftersom de nya standarderna till stora delar liknade de regler som gällde innan finns en risk att företagen mer eller mindre bara fortsätter sitt arbete som vanligt. Företaget lade dock vikt vid att förstå och lära sig de nya reglerna gällande framförallt identifiering av immateriella tillgångar vilka ansågs vara de största förändringarna.

Trots att integrationschefen har lång erfarenhet av att jobba med IFRS och även tituleras expert på området inom företaget, anser personen att IFRS 3 är svårtolkad. Däremot inser respondenten att standarden blir mer lättförståelig för de användare som förstår språket och begreppen i den. I det undersökta företagens fall sitter integrationschefen på denna kunskap på grund av sin erfarenhet, vilket är en tillgång i processen. Att företaget ändå ser tillämpningen av standarden som svår att förstå sig på är inte konstigt då det, som de påpekar själva, inte finns en enda paragraf som talar om hur standarden ska tillämpas i praktiken. Trots att företaget upplever standarden som mycket detaljerad är IFRS 3 bara ett ramverk som inte ger vägledning i det praktiska utförande. Att IFRS är öppet men samtidigt detaljerat är något som säger emot sig självt. Genom att endast ge direktiv för att saker ska göras men inte hur gör att det finns mycket utrymme för egna tolkningar i standarden. Integrationschefen uttrycker att de saknar vägledning, vilket initialt försvårade arbetet med analysen utifrån standarden. Avsaknaden av riktlinjer gör enligt författarna att företaget måste besitta en hel del erfarenhet och kunskap om standarden för att kunna göra en riktig förvärvsanalys.

Förvärvsanalysen ska enligt integrationschefen vara 100 % korrekt. Begreppet korrekt kan dock ses som något väldigt subjektivt, vilket gör att olika bedömningar kan vara riktiga för en och samma situation. Om värdena som anges är korrekta kan antingen ses från ett företagsperspektiv, marknadsperspektiv eller utifrån andra intressenters synvinkel. Det som är korrekt enligt IFRS 3 är att använda marknadsvärdet på balansdagen, alltså det anskaffningsvärde som företaget betalat för tillgången vid förvärvet. Standarden är väldigt oklar här och det känns som att syftet kan missförstås. Det revisorerna anser självklart är inte alltid självklart för användaren. Företaget uppfattar det som svårt att i förvärvsanalysen ta fram de verkliga marknadsvärdena för tillgångarna. Då det inte heller här finns exempel eller vägledning till hur de ska gå till väga så har företaget inte mycket att förhålla sig till. Det är mycket som ska tas med i beräkningarna och företaget uttrycker även att det är viktigt att tankarna om fortlevnad och framtida ekonomiska fördelar ska tas i beaktande. Detta ser företaget som komplicerat då de anser att det står i konflikt till när de ska följa ramverket. Det framtida ekonomiska värde som standarden talar om är inte företagsspecifikt och hänsyn ska inte tas till hur tillgångarna påverkar eller påverkas av det specifika företaget. Företaget vill dock inte ha med tillgångar i sin redovisning som de potentiellt inte kan vara säkra på finns kvar och tolkar därmed standarden annorlunda. Författarna förstår den medvetna avvikelserna i tolkningen med bakgrund av företagens resonemang.

Som tidigare diskuterats finns luckor i standarden som är öppna för tolkning, vilket exemplifieras i den diskussion som uppstod mellan företaget och dess revisorer. Även inom företaget finns meningsskiljaktigheter gällande förvärvsanalysen och vad som är viktigt att lägga fokus på. Enligt redovisningschefen är uppbyggnaden av köpeskillingen mycket viktigare än förvärvskalkylen ifråga. Respondenten menar att det inte är så noggrant om förvärvskalkylen blir helt riktig, vilket är tvärtemot vad chefen för integrationsteamet förmedlar. Här ser vi ett exempel på hur olika instanser inom företaget uppfattar situationer på olika sätt. Det tror författarna beror på vilken inblandning personerna har i processen, vilket bidrar till den insikt de har. Kommunikationen mellan olika enheter inom företaget kan brista och det är troligen orsaken till att beskrivningarna av processen till viss del skiljer sig åt mellan intervjupersonerna. Då inte ens ett företag kan vara enhetliga i sin tolkning av standarden ser författarna att tolkningarna mellan olika företag på en marknad borde skilja sig än mer. Om så är fallet uppnås inte IASB's mål om enhetlighet i redovisningen.

5.5 Erfarenheter inom företaget

Företaget har stora erfarenheter av att göra förvärv och har med tiden utvecklat rutiner och tillvägagångssätt för att genomföra förvärvsanalyser. Det positiva i detta är att de fått en stor kännedom om regelverket och att de kan rikta sin informationsinsamling då de vet vad de letar efter. Dock kan det finnas en risk att processen blir mindre benägen att ta in förändringar i exempelvis standarden då de redan jobbar efter en metod som fungerar. Erfarenheter i processer är dock ofta väldigt positiva då dessa både kan effektiviseras och med tiden även utvecklas. I integrationschefen har företaget en stor kompetens som verkligen tas till vara i processen. Förtroendet för personen är stort vilket även avspeglas i dennes inblandning både som organisatör och kunskapskälla.

Även om integrationschefen är en stor tillgång i sig, är det farligt för företaget att förlita sig på en enda person. Om personen försvinner från företaget skulle det i dagsläget resultera i att företaget står handfallet i flera avseenden. Detta är någonting som företaget vet om och säger sig arbeta för att bryta, men författarna ser en svårighet då mycket utav kompetensen inte finns nedskrivet. Erfarenheter som arbetet med förvärvsanalysen och förmågan att samarbeta med andra kulturer är personspecifikt och tar tid att bygga upp.

Hur integrationschefen väljer att styra organisationen är väldigt personspecifikt. De processer och tolkningar som personen anser är rätt kommer att gälla och i det påverka slutprodukten. Andra personer inom organisationen kan ha svårt att säga emot då ingen ifrågasätter integrationschefens kunnande på området. Personen är utnämnd expert på IFRS inom företaget vilket sätter alla andra i en underställning gällande dessa frågor. Detta gör att personens personliga preferenser kan påverka tillvägagångssätt, värderingsval med mera. Om en annan person tar över kommer rutiner och förhållningssätt troligtvis förändras.

Gällande tolkning av IAS/IFRS kan författarna se att erfarenheter har stor betydelse vid användning av standarderna. Rutiner formas trots tolkningssvårigheter och användningen av standarden kan effektivisera processen.

6 Slutdiskussion

Kapitlet består av en avslutande diskussion kring huvudfrågan. Här ger författarna sin syn på hur företaget tolkat IFRS 3 i sitt genomförande av förvärvsanalysen. Slutligen ger författarna förslag på frågor intressanta för fortsatt forskning.

För att binda ihop analysen kommer författarna i slutdiskussionen att återknyta till huvudfrågan för uppsatsen:

Hur har företaget valt att tolka standarden IFRS 3 och med stöd av den genomfört förvärvsanalysen i det specifika företaget?

Om företaget kan sägas att de har en stor kompetens kring processen med upprättandet av förvärvskalkylen. Den kompetensen bygger på erfarenhet och återfinns framför allt hos integrationschefen. De har egentligen inga svårigheter att tyda standarden, men väljer att tolka den efter sina preferenser i valda delar.

Vad som framkommit ur studien är att det förvärvade bolaget står för den mest betydande källan av information. Den interna informationen som hämtas där kan inte hittas någon annanstans och tordes vara den mest relevanta för företaget i förvärvsanalysen. Finns det inte en aktiv marknad där en köpkurs kan bestämmas ska företaget basera sin värdering på bästa möjliga tillgängliga information, vilket författarna anser att de gör framför allt via det förvärvade bolaget.

Detaljerad identifiering och värdering av tillgångar är två av hörnstenarna i IFRS 3. Här ligger svårigheten framför allt hos de immateriella tillgångarna där värderingen byggs upp av subjektiva bedömningar. Analysen visar på hur företaget konsekvent väljer att inte identifiera vissa tillgångar. Det är någonting som avviker, men uppenbarligen finns det utrymme nog inom standarden att göra det då tillvägagångssättet till slut blev godkänt av företagens revisorer. Standarden uppfattas som begränsande av företaget och de ser sig kunna ge en riktigare bild genom att tillämpa sin praktiska approach. Här uppkommer frågan om det finns utrymme för förbättringar i standarden.

Verkligt värde, alltså det värdet som ska bygga upp förvärvskalkylen, ska enligt IFRS 3 vara ett icke företagsspecifikt marknadsvärde. I sitt resonemang att inte värdera till exempel kundlistor, eftersom företaget inte anser att de bringar dem ett säkert värde, frångår de dock denna princip. Trots att företaget inte sätter något värde i en tillgång kan fortfarande marknaden göra det, och den ska då ingå i förvärvskalkylen.

En intressant aspekt som framkommit är det faktum att de olika medarbetarna inom företaget inte har samma bild av vad som är viktigt och vad görs under förvärvsanalysen. Varför det är så borde bero på en viss brist på kommunikation, men framför allt på att det inte är glasklart vad och hur användare av standarden ska tillämpa den samma. Om det inom ett och samma företag inte ens har en enhetlig bild i alla avseenden om tillämpningen, borde skillnaden mellan olika företag vara än större. Uppsatsen visar på att det finns potentiella tolkningssvårigheter av standarden vilket gör forskning kring detta relevant.

Företaget har uttryckt en avsaknad av vägledning i arbetet med förvärvsanalysen när det kommer till värderingsfrågor. Standarden anger att användaren ska ta fram verkliga värden utan att visa på hur denna värdering ska gå till i praktiken. Det ger utrymme för de individer som leder arbetet med förvärvsanalysen att påverka enligt sina preferenser och bidra till att öka olikheterna i redovisningen. Trots det anser författarna att företaget följer de direktiv som finns enligt bästa förmåga.

6.1 Förslag till fortsatt forskning

- För att öka generaliserbarheten och vidare undersöka svårigheter i tolkningen av IFRS 3, hade en liknande fallstudie av ett annat företag kunnat göras. Det hade möjliggjort en jämförelse och givit en bredare bild av hur standarden tillämpas i verkligheten. Det skulle även vara intressant att ta in synpunkter från andra intressenter för att kunna skapa en helhetsbild över användningen av standarden.
- Gällande verifiering och tillförlitlighet av de bedömningar som görs i förvärvsanalysen ställer sig företaget frågande till detta. Vi möts av en oförståelse till varför bedömningarna inte skulle ses som tillförlitliga. Det är ingenting som företaget reflekterar över utan företaget genomför värderingar internt och det är inget som ifrågasätts. En studie i hur företaget bygger tillförlitlighet i redovisningen skulle kunna vara av intresse. Även en studie om företagets incitament för att redovisa som de gör skulle vara av intresse.
- En annan intressant fråga blir att om några år se hur IFRS 3 har utvecklats och då tillämpas. Detta i och med att det finns en del oklarheter och enligt företaget ofullständigheter i standarden.

Referenser

- Adams, Carol A. (2002), *Internal organisational factors influencing corporate social and ethical reporting*, Accounting, Auditing & Accountability Journal, vol 15, nr 2
- Barth, Mary E.; Landsman, Wayne R & Land, Mark H. (2008), *International Accounting Standards and Accounting Quality*, Journal of Accounting Research, vol. 46, nr 3, juni
- Bell, Judith (2000), *Introduktion till forskningsmetodik*, Lund: Studentlitteratur
- Deloitte (2008), *IFRSs in your pocket 2008*, London: The Creative studio at Deloitte
- Finansinspektionen (2004), *TILLSYNSMEDDELANDE 1/2004 - 8.1.2004*, Dnr 1/505/2004
http://www.finansinspektionen.fi/Swe/Publicerat/Tillsynsmeddelanden/2004/1_2004.htm (080422)
- Flöstrand, Per (2006), *Valuation relevance: the use of information and choice of method in equity valuation*, Uppsala: Företagekonomiska institutionen, Uppsala universitet
- Grauffin, Björn & Nilsson, Sven-Arne (2006), *Rörelseförvärv enligt IFRS 3*, Balans nr 8-9,
- Hofstede, Geert & Hofstede, Gert Jan (2005), *Organisationer och kulturer*, 2:a upplagan, Lund: Studentlitteratur
- Holmblad, Karin Brunsson (2002), *Organisationer*, Lund: Studentlitteratur
- Holme, Idar Magne, Solvang, Bernt Krohn (1997), *Forskningsmetodik: Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, 2:a uppl., Lund: Studentlitteratur
- IAS 16, *Materiella tillgångar*, IASB (International Accounting Standards Board)
- IAS 38, *Immateriella tillgångar*, IASB (International Accounting Standards Board)
- IFRS 3, *Rörelseförvärv*, IASB (International Accounting Standards Board)
- Infovoice (2008), *Kunskapsanstats*
<http://www.infovoice.se/fou/bok/10000002.htm> (080416)
- Kangas, Linda & Nordborg, Ulrika (2005), *Effekter av IFRS 3, goodwill och nedskrivningar*, magisteruppsats
- Lönnqvist, Rune (2006), *Årsredovisning i koncerner*, 4:e upplagan, Lund: Studentlitteratur
- Smith, Dag (2006), *Redovisningens språk*, 3:e uppl., Lund: Studentlitteratur
- Thomasson, Jan, Arvidson, Per, Lindquist, Hans, Larson, Olov & Rohlin, Lennart (2005), *Den nya affärsredovisningen*, 16 uppl., Malmö: Liber
- Törning, Eva (2006), *Avskrivning av goodwill*, Balans nr 2

Bilagor

Bilaga 1

Frågor till redovisningschefen

- Vilken roll har du på företaget?

Då detta kommer att vara en uppsats i externredovisning kommer fokus ligga på de frågor som tas upp i IFRS 3 gällande upprättandet av förvärvskalkylen, alltså identifikation av tillgångar, värdering och bestämmande av nyttjandeperiod för tillgångarna.

Vem/vilka bidrar med information till förvärvsanalysen?

- Vem leder arbetet? Varför? (erfarenheter, expert kunskaper...)
- Vilka personer/enheter/funktioner genererar information till förvärvskalkylen?
- Är det alltid samma personer som ingår i processen?
- Vilka kontaktas i första hand?
- Används konsulter?

Tidsaspekt

- När sker de olika stegen i processen?
- Hur mycket tid läggs på en förvärvsanalys/värdering av tillgångarna?
- Hur mycket information kan hämtas ur uppköpsprocessen?
- Kommunikation med det förvärvade bolaget?

Kommunikationsvägar

- Hur sker kommunikationen i processen?
- Vem tar kontakt med vem? Åt vilket håll initieras kontakterna?

Verkligt värde

- Hur definieras och beräknas detta?
- Vilka har hand om detta?
- Används sekundärdata? Vart kommer den ifrån?
- Varför har ni inte mer detaljerade förvärvskalkyler? Kostnad? Informationsbrist?

Frågor till integrationschefen

Our purpose for this essay to “map” the process of the acquisition analysis and try to create an understanding for the process. We will also try to explain how a company works to sustain accounting quality in their accounting.

The standard IFRS will be an important part of our essay because accounting is the subject discussed. Focus will be on how the company work with the rules of IFRS, for example how the company do the identification of the assets, the valuation, and how they decide the period of use for the assets. An understanding of how this is done it will make it easier to evaluate the numbers created.

These are our questions so far, for us to get an understanding of the process of the acquisition analysis.

- What is your role in the process?

- Short overview: how does the process work?
- Is there a set timetable for the process?
- Who’s involved?

- How do you work with the identification of the assets?
- What information do you need for the valuation? Where do you get this information?

- How do you do to value the assets?
- Where have you found the models that you use?
- How do you decide the period of use of the assets?
- How do you verify these numbers and make them reliable?

- How does the thought of accounting quality influence the process of acquisition analysis?

Kompletterande frågor till integrationschefen

- Regarding IFRS 3 gives it in general lack of guardians? Is anything you think is missing in the standard, for example regarding the process?
- What use do you have of the standard in the process? How do you work with it?
- What are the difficulties with IFRS 3?
- Regarding different markets; how would you define the market of XXX?
- Could you give us a summary of the basic steps for the acquisition analysis?

Kompletterande frågor till redovisningschefen

Resurser

- Hur mycket tid/pengar/energi får förvärvsanalysen ta?
- Vem sätter budgeten för detta?
- Finns det någon övre gräns för hur mycket det får kosta?

IFRS 3

- Vad tycker du om IFRS som ramverk? Ger det företag tillräckligt med vägledning?

Allmänt

- Varför vill företaget ha de föregående årsredovisningarna på engelska? Vad används de till?
- Varför kartlägger företaget de tidigare redovisningsprinciper som tillämpats av det förvärvade bolaget?
- Använder ni någon av de siffrorna som M&A kommit fram till före förvärvet i sin förvärvskalkyl? I så fall hur och till vad?

Varumärken och informationsflöden

- Vilka gör bedömningen av värdet i varumärkena?
- Varifrån kommer informationen ifrån som är nödvändig för att göra en bedömning av varumärkets värde?
- Vi har fått information om att det för varje produkt från varumärkena som ska värderas görs en prestationsmätning för de senaste fem åren. Varför görs denna?
- Vilken typ av information köper ni från AC Nielsen?
- Dotterbolaget är de som samlar in informationen till värderingarna, hur kommer det sig? Kan de bättre, vet de mer, handlar det om resurser?

Övriga frågor

- Vem är ansvarig för att presentera det färdiga resultatet för styrelsen?
- Hur verifierar ni värderingarna i redovisningen? Problematiken med subjektiva bedömningar?
- Kan det faktum att många förvärv görs varje år ge legitimitet åt förvärvskalkylen i sig?
- XXX från XXX – står som professionell värderare, intern eller extern?