



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

**Värdering av kundavtal, varumärke och andra immateriella tillgångar
i samband med förvärv enligt IFRS 3 och IAS 38**

– Hur tillämpas dessa regler i praktiken?

Kandidatuppsats i företagsekonomi
Extern redovisning och Företagsanalys
Vårterminen 2009

Handledare: Thomas Polesie
Författare: Dagmara Czura

FÖRORD

Det som i början verkade vara komplicerat har visat sig ej omöjligt. Det som verkade vara svårt har visat sig fascinerande.

Det var mycket lärorik tid. Tid då jag hade möjlighet att prata med intressanta människor, tid då jag läste intressanta artiklar och blev bekant med tänkvärda debatter.
Genom detta arbete har jag lärt mig mycket till mitt framtida yrke.
Med dessa ord vill jag tacka alla som har bidragit till denna uppsats.

Framför allt vill jag tacka min handledare Thomas Polesie för visat tålamod, för all stöd och goda råd, utan dem hade uppsatsen inte varit möjligt att genomföra. Jag vill även tacka andra lärare för all hjälp och inspiration.

Dessutom vill jag tacka Björn Gauffin för värdefulla tips, synpunkter och kommentarer jag fick av honom under arbetets gång.

Göteborg, den 21 augusti 2009

Dagmara Czura



SAMMANFATTNING

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Extern redovisning och Företagsanalys, Kandidatuppsats, VT 2009

Författare: Dagmara Czura

Handledare: Thomas Polesie

Titel: *Värdering av kundavtal, varumärke och andra immateriella tillgångar i samband med förvärv enligt IFRS 3 och IAS 38 - Hur tillämpas dessa regler i praktiken?*

Bakgrund: Immateriella tillgångar såsom kundrelationer, varumärke och teknologier utgör ofta den drivande faktorn för att ett företag beslutar att förvärva ett annat företag. Sådana tillgångar representerar ofta en väsentlig del av förvärvade värde. År 2005 infördes en ny reglering gällande upprättande av koncernredovisningar. Den nye standarden IFRS 3 medförde att i samband med företagsförvärv ska man identifiera och separera immateriella tillgångar från goodwill. Standarden skulle bidra till att redovisning av förvärv blir tydligare och mer jämförbar och därigenom redovisningens användbarhet kommer att öka

Problem: Författaren till denna uppsats ville undersöka om redovisning av immateriella tillgångar i samband med rörelseförvärv har förbättrats jämfört med likadana studier genomförda strax efter införande av IFRS.

Syfte: Syftet med denna studie är att granska om regler i IFRS 3 efterlevs genom att undersöka om det har blivit några förbättringar när det gäller identifiering av immateriella tillgångar och om företagen lyckades placera tillräckliga upplysningar i sina årsredovisningar.

Avgränsningar: Rapporten avgränsar sig till de immateriella tillgångar som uppkommer som en del av företagsförvärv. Det innebär att den inte ska beröra andra immateriella tillgångar, dvs. sådana tillgångar som uppkommer genom ett separat förvärv eller genom internt upparbetning.

Metod: Denna studie har genomförts utifrån en kvantitativ forskningsmetod. För att följa tillämpningen av de nya standarderna undersöktes samtliga koncernredovisningar från börsnoterade företag och år 2008. Resultat av undersökning jämfördes med en studie av Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson som publicerades i Balans nr.8-9/2006.

Resultat och slutsatser: År 2008 ser man inga större förbättringar gällande redovisning av immateriella tillgångar i samband med förvärv. Detta leder till slutsatser att företagen inte har lyckats att implementera IFRS 3 fullt ut. Det kan fortfarande vara svårt för investerarna att göra nödvändiga analyser och jämförelser mellan bolagen.

Förslag till fortsatt forskning: Det skulle vara intressant att kartlägga om användare av finansiella rapporter har fått uppleva ökad transparens av årsrapporter efter införandet av IFRS 3 samt om den identifiering och de upplysningar som finns i årsrapporter verkligen ökar deras användbarhet.



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

FÖRKORTNINGAR

FASB *Financial Accounting Standards Board*

IASB *International Accounting Standards Board*

IASC *International Accounting Standards Committee*

IFRS *International Financial Reporting Standards*

IAS *International Accounting Standards*

US GAAP *Generally Accepted Accounting Principles*

EU *Europeiska Unionen*



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING	- 1 -
1.1. BAKGRUND	- 1 -
1.2. PROBLEMDISKUSSION.....	- 3 -
1.3. KRITIK MOT IFRS 3	- 4 -
1.4. PROBLEMFÖRMULERING	- 6 -
1.5. SYFTE	- 6 -
2. METOD	- 7 -
2.1. VAL AV METOD	- 7 -
2.2. KVALITATIV OCH KVANTITATIV DATA	- 7 -
2.3. PRIMÄR OCH SEKUNDÄR DATA	- 8 -
2.4. DATAINSAMLING	- 8 -
2.5. RELIABILITET OCH VALIDITET	- 9 -
2.6. KÄLLKRITIK	- 9 -
2.7. AVGRÄNSNINGAR	- 10 -
3. REFERENSRAM	- 11 -
3.1. REDOVISNINGENS UTVECKLING	- 11 -
3.1.1. DEN HISTORISKA UTVECKLINGEN	- 11 -
3.1.2. UTVECKLING AV IASB	- 13 -
3.1.3. INFÖRANDE AV IFRS	- 14 -
3.2. IAS 38 IMMATERIELLA TILLGÅNGAR.....	- 14 -
3.2.1. DEFINITION.....	- 14 -
3.2.2. VÄRDERING	- 16 -
3.2.3. NYTTJANDEPERIOD	- 17 -
3.3. IFRS 3 RÖRELSEFÖRVÄRV.....	- 17 -
3.3.1. IFRS 3.....	- 17 -
3.3.2. REVIDERAD IFRS 3.....	- 18 -
3.3.3. UPPLYSNINGAR.....	- 19 -
3.4. REDU 7 – VÄRDERING AV TILLGÅNGAR OCH SKULDER VID REDOVISNING AV FÖRETAGSFÖRVÄRV SAMT VID PRÖVNING AV NEDSKRIVNINGSBEHOV ENLIGT IFRS	- 19 -
3.5. TIDIGARE STUDIER	- 21 -
3.5.1. SVENSKA STUDIER	- 21 -
3.5.2. INTERNATIONELLA STUDIER	- 24 -
4. EMPIRI OCH ANALYS	- 26 -
4.1. UNDERSÖKNINGENS RESULTAT OCH ANALYS	- 26 -
5. SLUTSATSER	- 32 -
5.1. SLUTSATSER	- 32 -
5.2. FÖRSLAG TILL VIDARE STUDIER.....	- 33 -
KÄLLFÖRTECKNING	- 34 -
BILAGOR	- 36 -



1. INLEDNING

1.1. Bakgrund

Dagens samhälle blir allt mer inriktad på tjänster, produktion blir allt mer komplex och därigenom behovet av avancerade kunskaper ökar. Detta leder till att immateriella tillgångar får allt större utrymme i företagens balansräkningar och man börjar iaktta sådana tillgångar i större fokus än tidigare. (Smith, 2006) Sådana immateriella tillgångar som kundrelationer, varumärke och teknologier utgör ofta den drivande faktorn för att ett företag beslutar att förvärva ett annat företag. I fallet av förvärv av företag representerar sådana tillgångar ofta en väsentlig del av förvärvade värde. Detta i sin tur betyder att behovet av rättvisande redovisning ökar för att användare av finansiella rapporter ska få en noggrann information om vilka immateriella tillgångar som faktiskt förvärvats och hur de har värderats. (Corell et al, 2009)

Under lång tid har redovisningen utvecklats med användarnas behov som grund. Med anledning till att enskilda länder hade olika traditioner och därigenom olika behov har redovisningens regelverk utvecklats nationellt. Detta ledde till att det fanns stora skillnader mellan länder. Dessa skillnader orsakade stora problem då det ekonomiska utbytet mellan länderna började öka. Aktiemarknaden, analytiker och investerare hade stora svårigheter med jämförelse av företag från olika länder och i samband med detta krävde man att de skillnaderna mellan länderna skulle minskas. Det har således påbörjats en lång process som skulle harmonisera den internationella redovisningen. (Marton et al, 2008)

År 1973 grundade revisorsorganisationerna från olika länder en gemensam organisation IASC *International Accounting Standards Committee*, organisationen som skulle utveckla ett gemensamt regelverk. Med tiden blev det gemensamma regelverket allt mer efterfrågat och året 2002 beslutade EU att de nya standarderna, betecknade som IAS och IFRS, blir obligatoriska i koncernredovisningen för samtliga noterade bolag. Införande av IAS/IFRS planerades till år 2005. I och med detta godtog Sverige, som medlemsstat, s.k. IAS-förordningen, vilken innebar att alla svenska börsnoterade företag skall upprätta sina



koncernredovisningar i enlighet med de standarder som utfärdas av IASB *International Accounting Standards Board*, (före detta IASC). (Marton et al, 2008)

IASBs standarder baserar på principer som framgår av Föreställningsram för finansiell rapportering. Den föreställningsramen innehåller de grundläggande principerna som samtliga standarder ska ta hänsyn till i termer av redovisning, värdering och rapportering. De principbaserade redovisningsstandarder, till skillnad från de regelbaserade, föreskriver att professionella bedömningar och tolkningar skall göras, i stället för att ge tydliga exempel och vägledning. (Marton et al, 2008) Denna synpunkt på utformning av standarder är en följd av den anglosaxiska traditionen som ligger till grund för IASB standarder. Den anglosaxiska traditionen innebär att en redovisning ska vara "true and fair" dvs. att den ska ge en "rättvisande bild" av verkligheten. Denna tradition är motsatsen till den kontinentala traditionen, där det finns en stor koppling mellan redovisning och beskattning samt regelverket är inriktad på att tillgodose borgenärsintresset och statens skatteintresse. Som en följd av den frikoppling mellan redovisning av beskattning som präglas den anglosaxiska traditionen kan redovisningen i större utsträckning tillgodose aktiemarknadens krav på information. (Smith, 2006)

För Sverige som tillhör den kontinentala traditionen innebär införande av det nya regelverket att i den svenska redovisningen flyttas fokus från försiktighetsprincipen, som präglade den svenska redovisningstraditionen, mot principen att visa en mer rättvisande bild. (Andersson et al, 2006) Den frikopplingen mellan redovisningen och beskattning och de ändrade principer överensstämmer inte helt med den svenska skattelagstiftningen, och därför är det förbjudet att använda IFRS i de juridiska personerna inom noterade koncerner. Däremot till följd av att koncerner inte utgör något skattesubjekt tillåter Sverige att använda frivilligt IFRS i koncernredovisningen även för icke-noterade koncerner. (Marton et al, 2008)

Man kan utforma redovisningen på olika sätt beroende vem redovisningen ska rikta sig till. IFRS är utformad för att framför allt vara användbar för aktieägare. För att få veta hur mycket investerare kommer att tjäna på de enskilda aktierna behöver de den information som kan ligga till grund för prognoser om framtida kassaflöden. Till sådan information kan man bl.a. räkna in information om vilka investeringar och resurser som företaget behöver för att generera vinst. Dessutom har investerarna behov även av ytterligare upplysningar för att bedöma siffrorna i rapporten. (Marton et al, 2008) Enligt Föreställningsramen för utformning av finansiella rapporter finns det kvalitativa egenskaper som gör redovisningen användbar för investerare. Till de mest grundläggande egenskaperna tillhör *relevans* - vilken innebär att information i rapporterna ska vara användbar för intressenternas beslut, *tillförlitlighet* - vilken innebär att redovisningen ska avbilda en ekonomisk verklighet i företaget, samt *validitet* - att redovisningen ska avbilda de aspekter av verkligheten som man avser att avbilda. (Smith, 2006)



Standarder som behandlar redovisning och värdering av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv betecknas som IFRS 3 "Företagsförvärv" och IAS 38 "Immateriella tillgångar". Till sådana immateriella tillgångar som koncern kan förvärva hör kundrelationer, varumärke, licensavtal, kunskapskapital, goodwill etc. Enbart de tillgångar som uppfyller en rad villkor kan vara redovisade som immateriella tillgångar enligt standard IAS 38. Till sådana villkor hör krav att tillgången ska sannolikt ge upphov till framtida ekonomiska fördelar, att värdet på tillgången ska vara möjligt att beräkna på tillförlitligt sätt, att tillgången ska vara identifierbar och att företaget ska ha kontroll över tillgången. Man kan märka att goodwill inte uppfyller villkor på en redovisningsbar immateriell tillgång enligt IAS 38. Man kan dock redovisa goodwill i samband med ett företagsförvärv enligt standard IFRS 3. IFRS 3 påbjuder att anskaffningsvärdet för ett företagsförvärv ska vara fördelad genom att redovisa identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser till deras verkliga värde. Den differensen mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på förvärvade tillgångar och skulder betecknas då som goodwill och redovisas som en tillgång enligt IFRS 3. (Marton et al, 2008)

Syftet med införande av IFRS 3 var transparens av årsredovisningar genom bl. a. separering av immateriella tillgångar från goodwill. IASB har dragit slutsatser att nyttan av redovisningen kommer då att öka. Standarden bidrar till att redovisning av förvärv blir tydligare och mer jämförbar. Standarden skulle innebära att användare skall kunna utvärdera ledningens motiv till ett förvärv och eventuella finansiella framgångar som påstås av det förvärvande företag vara kopplade till förvärvet. (Corell et al, 2009)

1.2. Problemdiskussion

Redovisning av bolagsförvärv enligt IFRS medför omfattande och väsentliga förändringar. De förändringarna bidrar dock till att förbättra den finansiella rapporteringens kvalitet, ger bättre underlag för att bedöma företagsförvärv och hjälper skapa internationella redovisningsprinciper. De enskilda standarder som framför allt påverkade förändringar i redovisning av immateriella tillgångar var IAS 38 Immateriella tillgångar, IAS 36 Nedskrivningar samt IFRS 3 Rörelseförvärv. (Jansson et al, 2004)

Den största nyheten efter införande av de förändringarna var att goodwill inte längre ska skrivas av utan den ska årligen prövas för nedskrivning. Fördelen med den förändringen är att man slipper den ofta omöjliga uppgiften att bedöma ekonomisk livslängd för goodwill. Å andra sidan medför den årligen prövning för nedskrivning ett betydande merarbete och väsentligt utökade upplysningskrav. Ytterligare en förändring gällande goodwill är möjligheten att negativ goodwill kan uppstå. Negativ goodwill skall direkt redovisas som intäkt. (Jansson et al, 2004)



Enligt den nya standarden är det bara förvärvsmetoden som är lämplig vid alla förvärvsanalyser och alla andra metoder försvinner. Den förändringen innebär att alltid någon av parterna måste utses som förvärvare. Vidare ska redovisning av tillgångar inte längre baseras på dess redovisade värden i det förvärvade företaget. I dagsläget ska alla förvärvade tillgångar och övertagna skulder vara värderade till sina verkliga värden. För immateriella tillgångar innebär införande av IFRS att de ska i betydande större utsträckning än idag redovisas isär från goodwill. Detta medför att alla immateriella tillgångar som uppfyller de nya kraven i IAS 38 skall obligatorisk identifieras och värderas. Utöver detta ska man lämna informationen gällande de faktorer som har bidragit till att goodwill uppkom. (Jansson et al, 2004)

I samband med förvärvsanalys är det obligatoriskt att värdera förekommande immateriella tillgångar som tidigare inte har redovisats av det förvärvande företaget. Generellt vid värdering av tillgångar som uppkommer i företaget i samband med företagsförvärv tillämpas regel att anskaffningsvärdet för en sådan tillgång är lika med dess verkliga värde vid förvärvet. Det verkliga värdet är dock svårt att bestämma då det inte finns någon aktiv marknad för tillgången. Den aktiva marknaden för immateriella tillgångar anses vara sällsynt. Dessutom fastställer IASB i sin standard att det inte finns någon aktiv marknad för sådana tillgångar såsom upphovsrättigheter, patent och varumärke för att varje sådan tillgång är unik. (Marton et al, 2008)

Ytterligare en svårighet med verkligt värde visas av Hanna Kjaer, studerande vid Handelshögskola i Göteborg, vilken i sin krönika i Balans uppmärksammar att verkligt värde inte fungerar i konjunkturedgång. Hon påminner att syftet med IFRS är förbättring av jämförbarhet av de finansiella rapporterna samtidigt som de ska vara mer rättvisande. Hon konstaterar att under lågkonjunktur finns det däremot risk att redovisning till verkligt värde kan ge felaktig bild av företaget. Under reell konjunkturedgång är det svårt att fastställa de verkliga värdena och marknadsvärde för specifika tillgångar ofta går ner. Redovisningen till verkligt värde kan leda då till att årsredovisningars användbarhet minskas och därigenom även förtroende för de finansiella rapporterna kommer också att minskas. Kjaer varnar att den oriktiga bilden av företagen kan bidra till att konjunkturen försämras ytterligare. (Kjaer, 2008)

1.3. Kritik mot IFRS 3

Det finns ett antal kritiker mot det nya regelsystemet och studier som visar att företagen inte lyckas med att uppnå de kraven som IFRS 3 ställer. Som exempel kan nämnas flera studier av Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson, som är uppsatsens referensstudie, samt andra studier i tidningen Balans. En mer detaljerad beskrivning av tidigare studier finns i kapitel 3.



Det nya regelverket bidrar till att företagens redovisningsval runt identifiering av immateriella tillgångar och värdering av dessa kan påverka företagens resultat- och balansräkning. Peter Malmqvist, lärare vid Handelshögskola i Stockholm i sin krönika i Balans lägger märke till att några företag genom sina val gällande identifiering av immateriella tillgångar kunde påverka företagens resultat. Han konstaterar att om företaget väljer att redovisa enbart immateriella tillgångar så får det stora avskrivningar och därigenom stor resultatbelastning. Däremot om man ignorerar identifiering av immateriella tillgångar och redovisar enbart goodwill så resultatbelastning blir avsevärt mindre. Han nämner också en märklighet då företag identifierar immateriella tillgångar så ambitiöst att deras goodwillposten blir negativ och därigenom företagen redovisar ett välkommet resultat tillskott direkt efter förvärvet. (Malmqvist, 2007)

Ett intressant inlägg i kritikdebatten presenteras av Sven-Erik Johansson i Balans nr 4/2008. Han är professor i företagsekonomi vid Handelshögskola i Stockholm. I sin uttalande gör han en analys av resultaten av införande av IFRS 3. Han beskriver en studie som visar att professionella investerare har ingen nytta av värdena på de immateriella tillgångar som uppkom i samband med rörelseförvärv. Genom att hänvisa till denna studie uttrycker Johansson ett tvivel om nyttan för investerare av redovisning av dessa tillgångar är större än den kostnaden för utbildning, införande, tillämpning och vidare kontroll av reglerna som den nya regelsystem bidrog till. (Gauffin, Nilsson, 2008)

Magnus Böcker, VD för den nordiska börsen OMX är däremot entusiastisk till införande av de nya reglerna i Sverige. Enligt honom är det emellertid bra att det internationellt standardiserade regelverket finns numera i Sverige. Böcker menar att så fort Sverige har avvikande lösningar, skapas det extra kostnader och utländska investerare ger upp att investera i Norden. (http://www.pwc.com/sv_SE/se/publikationer/assets/agenda_107.pdf)

Trots all den kritik påstår Thayne Forbes, en av VD:n på Intangible Business, att det finns ingen tvivel om att värdering av alla immateriella tillgångar som patent, varumärken och kundregister är välbehövligt och mer meningsfull än placering av allt detta i ett svart hål som kallas för goodwill. Vidare uttalar han sin åsikt att ingen metod av värdering av immateriella tillgångar är korrekt, ingen metod leder till noggrann och pålitlig värde och att alla metoder är begränsade. Han framhäver dock att det är säkert bättre att försöka värdera de immateriella tillgångar än klassificera allt som goodwill. (Journal of Databas Marketing & Customer Strategy Management Vol. 15, 2007)



1.4. Problemformulering

Redovisning av företagsförvärv enligt IFRS 3 skulle hjälpa investerarna att göra nödvändiga analyser och jämförelser mellan bolagen. Ett stort antal företag anser dock att de nya reglerna innebär omfattande och kostsamma förändringar. Många studier från föregående år visade att företagen inte har lyckats att implementera IFRS 3 i tillfredställande grad.

Perioden på 4 år efter införande av IFRS kan anses vara tillräcklig lång för att nya regler skall antas, accepteras och äntligen efterlevs fullt av företag.

Författaren till denna uppsats ville undersöka om redovisning av immateriella tillgångar i samband med rörelseförvärv har förbättrats jämfört med likadana studier genomförda strax efter införande av IFRS.

1.5. Syfte

Syftet med denna studie är att granska om regler i IFRS 3 efterlevs genom att undersöka om det har blivit några förbättringar när det gäller identifiering av immateriella tillgångar och om företagen lyckades placera tillräckliga upplysningar i sina årsredovisningar.



2. METOD

Då jag letade efter ett lämpligt uppsatsämne var det viktigt för mig att ämnet skulle vara aktuellt. Efter några samtal med lärarna och undersökning av olika uppsatsförslag på de stora revisionsbyråernas hemsidor valde jag ett ämne från Deloitte hemsida som kändes både aktuellt och intressant för mig.

2.1. Val av metod

I fallet med detta arbete användes kvantitativ data som bearbetades i enlighet med strukturerad observation. Genom att använda en på förhand uppgjord observationsschema kunde man åstadkomma en hög reliabilitet. Det underlättar jämförelser av det arbetet med referensstudien och framtida liknande studier som har samma syfte då undersökning kan lätt replikeras.

2.2. Kvalitativ och kvantitativ data

Data som man samlar in under arbetets gång kan delas in i kvantitativ och kvalitativ data. Kvalitativ data är sådana data som består av formuleringar. Det innebär att mycket ofta kan sådana data bli subjektiv. Författarens förmåga att tolka resultat, intervjuer och sedan dra slutsatser gör att resultat av flera liknande studier kan skilja sig mycket beroende på författarens synpunkt. Detta gör att det krävs en extra försiktighet från författarens sida för att studien skall anses tillförlitlig. Ett annat problem som uppstår när man arbetar med kvalitativ data t.ex. i form av intervjuer är att de intervjuade personerna kan ha åsikter och förutfattade meningar om det studerade ämnets natur. Det leder till att författaren måste strukturera frågor på ett sådant sätt att ledfrågor kan undvikas (Christensen et al 2001).

Till skillnad från en kvalitativ studie, inriktar sig en studie som bygger på kvantitativ data på att fastställa samband och hitta mönster för att t.ex. förklara ett fenomen. En kvantitativ studie är strukturerad till sin form och observationsschema är förutbestämd. Denna typ av



undersökning lämpar sig bäst då man vet redan en hel del om det du ska studera. Med analys av kvantitativ data kan objektiviteten av en studie ökas. (Christensen et al 2001)

2.3. Primär och sekundär data

Primärdata är sådan information som samlats in för att kunna uppnå sitt syfte och lösa det specifika problemet. Fördelar med att använda sig av primärdata är att insamlingen är anpassad till studien och att data är oftast aktuell. Nackdelar är att insamling av ny data är oftast tidskrävande och därmed dyr samt att viss kompetens krävs av insamlaren. (Christensen et al, 2001)

I motsatsen till primärdata är sekundärdata sådan information som samlats in för annat problems skull. Det finns flera fördelar att använda sig av sekundärdata, bl. a. tids- och kostnadseffektivitet. Å andra sidan krävs en kontroll av sekundärdatas tillförlitlighet. (Christensen et al, 2001)

Som primärdata i detta arbete används de uppgifter om immateriella tillgångar som hittades i årsredovisningar.

De sekundära datakällorna i uppsatsen utgörs av standarder, litteratur, artiklar och tidigare undersökningar. Sökning av lämplig litteratur och artiklar har gjorts med hjälp av universitets databaser. För att få djupare kunskap om problematiken studerades facklitteratur och artiklar inom ämnet, samt standarder IFRS 3 och IAS 38. Artiklarna härstammar från branschtidskriften Balans samt publikationer utgivna av de största revisionsfirmor. Stort antal av artiklar som uppsatsen behandlar bidrar till att upplysa om olika aspekter som uppsatsens ämne innehåller. Djup litteraturgenomgång hjälpte att planera uppläggning av empiriska delen av rapporten.

För att följa tillämpningen av de nya standarderna undersöktes samtliga koncernredovisningar från år 2008. Detta gav svaret på frågan hur företagen valde att identifiera immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv. Förebild för följande undersökning var en studie av Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson som publicerades i Balans nr.8-9/2006. Resultat av undersökning jämfördes med deras studier. Detta gjordes för att iaktta en utveckling av identifiering av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv.

2.4. Datainsamling

Undersökningen som gjordes för uppsatsens skull var mycket tidskrävande. Det granskades koncernredovisningar för 2008 från samtliga 259 noterade bolag på Stockholmsbörsen. 97 företag av dem genomförde minst ett företagsförvärv under 2008 och uppgifterna från deras årsredovisningar användes i studien. Sammanställning av alla börsnoterade bolag gjordes



enligt kursnotering över samtliga aktier på <http://www.nasdaqomxnordic.com/aktier/>. För att erhålla de nödvändiga uppgifterna koncentrerades främst på förvärvsnot, not om immateriella tillgångar samt förvaltningsberättelsen. Ibland var det nödvändigt att göra uppskattningar utifrån svårtolkade uppgifter.

2.5. Reliabilitet och validitet

Reliabilitet är ett mått på i vilken utsträckning en analysmetod ger samma resultat vid olika tillfällen. (Bell, 2000) De textkällor som ligger till grund för detta arbete anses också ha hög reliabilitet. Även de primärdata som utgörs av uppgifter hämtade från årsrapporter understryker att en liknande studie gjord av någon annan med samma indata skulle resultera i liknande slutsatser.

Validitet kan delas in i inre och yttre validitet. Den inre validiteten är ett mått på om en viss metod eller en fråga som ska mäta eller beskriva verkligen mäter eller beskriver det man vill undersöka. Den inre validiteten måste bedömas via tolkningar av forskarens erfarenheter. (Merriam, 1994) För att stärka den inre validiteten har en tidigare beprövat arbetsmetodik används. Arbetsmetodiken kommer från tidigare studier av samma problem, se kapitel 3.

Den yttre validiteten talar istället om slutsatsernas tillämpbarhet, det vill säga om resultat kan generaliseras och användas i andra sammanhang än det undersökta. (Merriam, 1994) I och med att arbetet har som mål att undersöka hur väl företagen har tillämpat IFRS 3 fyra år efter införandet ser författaren det omöjligt att kunna dra generella slutsatser om användning av IFRS 3 enbart från denna studie. För att kunna generalisera resultat krävs ett antal liknande studier, genomförda med jämna mellanrum.

För att öka möjligheten att jämföra resultat från studier genomförda under olika år, har författaren kontaktat Björn Gauffin som genomförde referensstudie. Detta för att använda samma analysmetoder, vilket nämdes tidigare.

2.6. Källkritik

För att minska de osäkerheter som kan uppstå i samband med analysen av sekundär- och primärdata har ett antal åtgärder planerats in redan vid början av arbetet. Målsättning var att använda aktuella källor. Teori i uppsatsen som är hämtad från litteratur utgiven under det senaste decenniet uppfyller samtidskravet. Genom att studera artiklar från tidskriften Balans utgiven av FAR SRS – branschorganisationen för revisorer och rådgivare har hög tillförlitlighet säkrats då författarna till artiklar arbetar dagligen med redovisningsfrågor. För att säkerställa att uppsatsens referensram innehåller olika synpunkter på problemet, studerades



artiklar skrivna av författare som kommer från olika yrkesgrupper, från forskare, teoretiker till yrkesaktiva.

Det som läsaren måste vara observant på är att uppgifterna i de studerade årsredovisningarna är ofta preliminära då värderingen av förvärvade tillgångar inte är helt avslutad. Detta händer till exempel då förvärvet ligger i nära anslutning till räkenskapsårets slut.

2.7. Avgränsningar

Rapporten avgränsar sig till de immateriella tillgångar som uppkommer som en del av företagsförvärv. Det innebär att den inte ska beröras andra immateriella tillgångar, dvs. sådana tillgångar som uppkommer genom ett separat förvärv eller genom internt uppärbetning.

Vidare när värdering av immateriella tillgångar beskrivs begränsas rapporten till de regler som finns vid första redovisningstillfälle, alltså vid själva företagsförvärvet. Det berörs inte de reglerna som finns vid efterföljande tillfälle.

Kapitlet om RedU 7 begränsas enbart till beskrivning av värdering av tillgångar och skulder vid redovisning av företagsförvärv. Författaren till rapporten går inte in på ämnet gällande värdering av dessa vid prövning av nedskrivningsbehov.

Författare tog inte hänsyn till företagsförvärv utförd av Unibet Group och Westsiberian, företag som visserligen befinner sig på svenska börsen men vars årsredovisningar inte är i svensk valuta.



3. REFERENSRAM

3.1. Redovisningens utveckling

3.1.1. Den historiska utvecklingen

Dagens standarder är ofta mycket komplicerade och de blir svåra att tillämpa om man inte kan hitta logiken bakom dem. För att öka förståelsen för de krav som standarderna ställer och standarders utformning bör man fördjupa sig i redovisningens historiska utveckling. Då ser man hur genom tiden fokus på vilken enhet redovisningen ska avspegla och vilken intressent redovisningen ska rikta sig in ändrades. (Marton, J. Falkman, P., 2007)

Redovisningens utveckling präglas av att det finns två olika redovisningstraditioner, den kontinentala traditionen och den anglosaxiska traditionen. Den kontinentala traditionen kännetecknas av att de civilrättsliga reglerna är baserade på nedskrivna lagar. Detta i motsats till den anglosaxiska traditionen då de civilrättsliga reglerna i stället baserar på sedvanerätt kompletterad med domar från precedensfall. Orsaken till att redovisningen utvecklats på ett annat sätt i de länder som tillhör den anglosaxiska traditionen var avvikande ägarstruktur i de större företagen. (Smith, 2006)

Företag i länder där det utvecklades den kontinentala traditionen kännetecknas av att det var staten, banker eller rika familjer som hade avgörande inflytande över dem. Följaktligen fanns det ofta bara en ägare till hela företag. (Smith, 2006) Även i nutiden, exempelvis i Tyskland, kontrolleras en övervägande del av tyskt näringsliv av tyska storbanker samt världskända tyska koncerner som ägs av rika tyska familjer. Till följd av det låga antalet ägare utgör det inte problem så att alla har tillgång till den interna redovisningen. Den externa redovisningen är visserligen upprättad enligt de krav som börserna ställer men informationen är inte avsedd för aktieägarnas beslut. (Marton et al, 2008) Den kontinentala traditionen är något som sammanfaller med ägarteorin där både företaget och ägaren utgör samma person och företagets tillgångar tillhör ägaren. Enligt denna teori tjänar redovisning som verktyg betraktat



ur ägarnas intresse. Ur denna synpunkt utgörs transaktioner som förändrar det egna kapitalet av enbart intäkter och kostnader samt utdelning till ägare. Därmed blir sådana transaktioner ingen kostnad för företaget. (Marton, J. Falkman, P., 2007)

I jämförelse till den kontinentala traditionen har företagens ägarstruktur i de anglosaxiska länderna utvecklats på annat sätt. Fenomenet kan härledas till tiden då man började bygga ut järnvägarna i USA i mitten av 1800-talet. Projekten var kostsamma och kunde inte längre finansieras av en enda person. Detta bidrog till att det växte fram en ny företagsform – aktiebolagen. (Eriksson-Zetterquist et al, 2006) Enligt den anglosaxiska traditionen är således företagen ofta börsnoterade och ägarspridningen är stor. Den externa redovisningen, vilken aktieägarna använder sig av, är inte längre utförd utifrån ägarintresse utan den tillgodoser i större utsträckning marknadens krav på information. Den riktiga redovisningen enligt traditionen ska vara "true and fair", dvs. den ska ge en "rättvisande bild" av verkligheten. (Smith, 2006) Den anglosaxiska traditionen påminner om enhetsteori där företaget är skilt från sina ägare. Enligt enhetsteorin finns det ingen uppdelning mellan skulder och eget kapital eftersom båda utgör finansieringskapital för företaget. Kapitalet betraktas som företags tillgångar men inte finansiärers. Detta i sin tur medför att räntor, utdelningar och annan återbäring till finansiärer innebär en kostnad för företaget. Redovisning är utförd såsom verktyg för finansiärers beslut med utgångspunkt i att den ska upprätta en rättvisande bild av hela enheten utan fokus på företags ägare. (Marton, J. Falkman, P., 2007)

Det finns ytterligare en skillnad mellan den kontinentala och anglosaxiska traditionen gällande redovisningsfrågor, nämligen en koppling mellan redovisning och beskattning. I länder med koppling till den kontinentala traditionen finns det ett starkt samband mellan redovisning och beskattning. Det beskattningsbara resultatet är tagen från de finansiella rapporter som företaget upprättar. Däremot i anglosaxiska länder upprättar man en helt separat rapport som senare ska användas som beskattningsunderlag. Således är det resultatet som redovisas i resultaträkning mer oberoende av beskattning och därmed kan redovisningen anpassas fullständigt efter ändamålet att utgöra underlag för investeringsbeslut. (Marton et al, 2008)

Under senaste tid ser man tydligt en stor ökning av antalet av multinationella företag och deras etablering på internationella börser. Denna ökning äger rum även i de länder som anses höra till den kontinentala traditionen. Detta ger upphov till att man inser att det anglosaxiska synsättet gällande redovisningsfrågor börjar bli mer användbar. (Smith, 2006)

Av det faktum att enligt den anglosaxiska traditionen var redovisningen inte baserat på nedskrivna lagar så redovisningsprofessionerna har utvecklat sitt eget regelverk i form av detaljerade standarder. I USA har detta regelverk utvecklats av den professionella organisationen *Financial Accounting Standards Board* (FASB), under namnet *Generally Accepted Accounting Principles* (US GAAP). Baserat på FASB har det även utvecklats den internationella standardiseringen. Detta har skett inom ramen för organisationen *International*



Accounting Standards Board (IASB) som framställer standarder inom redovisningsområdet. Det har alltså utvecklats två varianter av den anglosaxiska traditionen, den amerikanska varianten representerad av FASB och den internationella varianten representerad av IASB. (Smith, 2006)

3.1.2. Utveckling av IASB

Under lång tid har redovisningsregler utvecklats på olika sätt i olika länder beroende av de behov som redovisningen skulle uppfylla. Då det ekonomiska utbytet mellan länderna började öka spelade de skillnaderna i redovisningens utformning mellan länder stor roll. Särskilt lätt att observera bristen av enhetliga standarder var på aktiemarkanden, där investerare hade svårigheter när de jämförde företag från olika länder. Det har uppstått en idé att harmonisera redovisningen och de huvudinitiativtagare var revisorsorganisationerna i 9 länder (Australien, Canada, Frankrike, Tyskland, Japan, Mexiko, Nederländerna och USA samt Storbritannien och Irland räknat som en). År 1973 grundades *International Accounting Standards Committee* (IASC). I början var det enbart revisorer som fick delta i organisationens arbete. IASC utvecklade ett tretotal standarder men det var inte mer än några få länder som bestämde sig att tillämpa dem. Det var först under 1990-talet som IASC:s standarder börjades tillämpas i avsevärd högre grad. Många länder har baserat vissa av sina nationella regler på dessa standarder och några länder har till och med helt tillämpat dem. Med tiden började man efterfråga en bredare representation av olika specialiteter (inte bara revisorer men också analytiker, investerare, akademiker) inom IASC och samtidigt öka graden av oberoende. Också behovet av att öka IASC konkurrenskraft gentemot nationella normsättare började med tiden leda till diskussioner till en reform av IASC. Till följd av detta år 2001 ombildades IASC till IASB - *International Accounting Standards Board*. Numera representerar den nya organisationen olika intressegrupper från näringslivet och för att öka accepterade för reglerna blev utvecklingsgången för nya standarder mer öppen samt alla IASB:s möte blev offentliga. Sammanlagt hade IASC gett ut 41 standarder och publicerat dem under beteckning *IAS International Accounting Standards*. De standarder som givits ut efter år 2001 och publicerats av IASB är kallade för *IFRS International Financial Reporting Standards*. (Marton et al, 2008)

IASB som arvtagare av den anglosaxiska traditionen utvecklar sina standarder baserade på principer och inte på regler. Principbaserade redovisningsstandarder utgår från redovisningens principer som framgår av föreställningsram för finansiell rapportering. Den föreställningsramen för utformning av finansiella rapporter som publicerades 1989 av IASC behandlar de grundprinciper som samtliga standarder ska ta hänsyn till vid redovisning, värdering och rapportering. Principbaserade standarder överger kvantitativa principer, enligt vilka standarder ger detaljerad vägledning i en varje enskild situation, t.ex. ”till mer än X procent”. Istället siktar de mot kvalitativa principer vilka förmår att göra professionella bedömningar och tolkningar, t.ex. ”till större del”. (Marton et al, 2008)



3.1.3. Införande av IFRS

Under senaste tiden har aktiemarknad ökat sin betydelse. Enligt Europaparlamentets och rådets förordning nr 1606/2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder *krävs det för att förbättra den EU:s inre marknads funktion att fr.o.m. år 2005 alla noterade företagen inom EU tillämpar internationella standarder när de upprättar sin koncernredovisning.* Enligt detta EU:s beslut är de internationella redovisningsreglerna IAS/IFRS fr.o.m. den 1 januari 2005 obligatoriska för alla svenska börsnoterade företag då de upprättar sina koncernredovisningar. (SOU 2003:71) Enligt EU:s förordning är det även tillåtet att frivilligt använda sig av IFRS i koncernredovisningen i icke-noterade koncerner. Till följd av den kopplingen mellan redovisning och beskattning i Sverige är det däremot förbjudet att använda IFRS i juridisk person. (Marton et al, 2008)

3.2. IAS 38 Immateriella tillgångar

3.2.1. Definition

De årsredovisningar som analyseras i detta arbete omfattar år 2008 och baserar på standarden som började gälla 2005. Nedan kommer en mer detaljerad beskrivning av just denna standard. De förändringar som publicerades år 2008 och kommer gälla 2010 berörs i ett separat kapitel.

Man kan urskilja några situationer för hur företag anskaffar sig en immateriell tillgång. Företag kan komma i besittning av tillgångar genom separat inköp av dessa, genom att förvärva de som en del av företagsförvärv eller genom s.k. internt upparbetning. Huruvida immateriella tillgångar ska redovisas i balansräkningen beror på situation hur dessa tillgångar anskaffas. Vanligtvis behandlas internt upparbetade tillgångar och förvärvade tillgångar på helt olika sätt. I regel i balansräkningen redovisas förvärvade tillgångar, medan internt upparbetade immateriella tillgångar tas inte upp. (Marton et al, 2008)

En immateriell tillgång definieras av standarden som en icke-monetär tillgång utan fysisk form. (IAS 38, p.8) Huruvida företaget får redovisa en immateriell tillgång beror på om denna tillgång uppfyller kriterierna i Föreställningsramen för utformning av finansiella rapporter och krav i IAS 38. Enligt den allmänna definitionen ska en tillgång vara en resurs som ett företag har kontroll över till följd av inträffade händelser, och som förväntas ge företaget ekonomiska fördelar i framtiden. (IAS 38, p.8) Förutom dessa kriterier ska de framtida ekonomiska fördelarna vara sannolika, värdet på tillgången ska vara möjligt att beräkna på tillförlitligt sätt (IAS 38, p.21) och själva tillgången ska vara identifierbar. (IAS 38, p.11)

För att ett företag ska anses ha kontroll över tillgången krävs det att det har förmågan att säkerställa att framtida ekonomiska fördelar från denna tillgång kommer att tillfalla företaget



(IAS 38, p.21). Detta innebär att det krävs också att företaget kan begränsa andras möjligheter att få del av dessa fördelar. I fallet med de immateriella tillgångarna betyder det att företaget behöver ansöka hos en domstol för att få juridiskt skydd för dessa tillgångar. (IAS 38, p.13) Interna kunskaper kan skyddas exempelvis av upphovsrätt eller lagstadgad tystnadsplikt för de anställda och på detta sätt kan företaget visa att man har kontroll över tillgången (IAS 38, p.14) Företaget kan också visa kontroll över kundrelationer trots att de relationerna saknar juridiska rättigheter. Detta gäller dock under förutsättning att det rör sig om bytestransaktioner, även om relationerna avser icke-avtalsbundna kunder (IAS 38, p.16). Däremot har företaget inte tillräcklig kontroll över företagets yrkesutbildade personal och kunskap som skapades genom intern utbildning och på detta sätt motsvarar dessa poster inte definitionen på en immateriell tillgång. (IAS 38, p.15)

Identifierbarhet är nästa kriterium på möjlighet att redovisa en immateriell tillgång. Tillgången uppfyller denna då den är avskiljbar eller baserar på juridiska rättigheter. Avskiljbar betyder att den tillgången kan separeras från företaget, t.ex. genom överlämning av denna till ett annat företag. (IAS 38, p.12) Varumärke eller kundregister kan vara exempel på sådana avskiljbara tillgångar. (Marton et al, 2008) Däremot, då en immateriell tillgång baserar på juridiska rättigheter, medför det att företaget äger tillgången genom avtal. (IAS 38, p.12) Exempel på sådana tillgångar kan vara patent, licenser, olika slags rättigheter och även varumärke. (Marton et al, 2008) Figur 1 visar exempel på poster i ett företagsförvärv som uppfyller definitionen på immateriell tillgång.

Det finns dock immateriella tillgångar som inte uppfyller krav på identifierbarhet. Vanligtvis ska dessa tillgångar kostnadsföras direkt, men om de är anskaffade som en del av företagsförvärv ska de redovisas som en goodwill. (IAS 38, p.10) Goodwill kan ses som en betalning av framtida ekonomiska fördelar som inte går att identifiera eller redovisa separat. De framtida ekonomiska fördelarna kan vara en följd av synergi mellan de identifierbara tillgångar som förvärvats eller i tillgångar som förvärvaren är beredd att betala för. (IAS 38, p.11) Goodwill är en tillgång som inte uppfyller kriterierna på en redovisningsbar immateriell tillgång enligt IAS 38 och av denna orsak behandlas den inte detaljerad av denna standard. Däremot regleras den och beskrivs uttömmande av standarden IFRS 3 *Rörelseförvärv*. Det innebär att goodwill kan redovisas enbart i samband med rörelseförvärv. Således kan den aldrig redovisas när den är internt upparbetat, inte heller kan den bli föremål för ett separat förvärv. (Marton et al, 2008)



	EXEMPEL PÅ POSTER I ETT FÖRETAGSFÖRVARV SOM UPPFYLLER DEFINITIONEN PÅ IMMATERIELL TILLGÅNG
Marknadsrelaterade:	varumärken domännamn på internet konkurrensklausuler
Kundrelaterade:	kundlistor orderstock kundavtal kundavtal som inte bygger på avtal
Upphovsrelaterade:	skådespel böcker kompositioner bilder och fotografier filmer
Kontraktsrelaterade:	licensavtal franchiseavtal byggnadslov sändningsrättigheter prospekteringsrätter

Figur 1 Exempel på poster i ett företagsförvärv som uppfyller definitionen på immateriell tillgång, källa: Balans nr. 8-9/2006 (ges i en bilaga till IFRS 3 Rörelseförvärv)

3.2.2. Värdering

När en immateriell tillgång aktiveras i balansräkningen ska företaget vanligtvis värdera den till anskaffningsvärde. I fallet om en immateriell tillgång förvärvas i ett företagsförvärv ska denna immateriella tillgångs anskaffningsvärde motsvara dess verkliga värde vid förvärvstidpunkten. (IAS 38, p.33) En förvärvare ska redovisa en förvärvad immateriell tillgång skilt från goodwill om tillgångens verkliga värde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Detta gäller oavsett om tillgången hade tidigare redovisats av det förvärvade företaget före förvärvet eller inte. (IAS 38, p.34) Den mest tillförlitliga uppskattningen för verkligt värde på en immateriell tillgång utgör noterade priser på en aktiv marknad. (IAS 38, p.39) Aktiva marknader för immateriella tillgångar, även om de kan förekomma, är dock sällsynta. Exempelvis finns det inte en aktiv marknad för varumärken, utgivningsrätter, publiceringsrättigheter eftersom varje sådan tillgång är unik. (IAS 38, p.78) Företag som



regelbundet förvärvar unika immateriella tillgångar kan utveckla metoder för att indirekt uppskatta deras verkliga värden. (IAS 38, p.41) Till hjälp kan tjänas de erkända beräkningsmodeller som används på marknaden, t.ex. royalty KFmetoden och residual KFmetoden. (Marton et al, 2008) Dessa beräkningsmetoder beskrivs närmare i kapitel RedU 7, Värderingsmetoder.

3.2.3. Nyttjandeperiod

En immateriell tillgångs nyttjandeperiod kan vara bestämbar eller obestämbar. Då den är obestämbar innebär det att företaget inte kan fastställa en förutsägbar gräns för den tidsperiod under vilken tillgången väntas generera intäkter. (IAS 38, p.88) Redovisningen av en immateriell tillgång beror på tillgångens nyttjandeperiod. När den är bestämbar ska företaget skriva tillgången av. Nyttjandeperioden används då som underlag för den period i vilken avskrivningar kommer att göras. (IAS 38, p.89) I motsats till materiella har immateriella tillgångar inte fysisk begränsning av hur länge de kan användas. Det är bl.a. företagsledningens bedömningar, stabiliteten i branschen, produktlivscyklar och teknisk inkurans som används vid fastställning av nyttjandeperiod. (IAS 38, p.90) På grund av den svårigheten i att bestämma hur immateriella tillgångar minskar i värde över tid föreskriver standarden att den linjära metoden ska tillämpas. (IAS 38, p.97) Däremot om nyttjandeperioden är obestämbar (vilket är i varumärkes och goodwills fall) skrivs tillgången inte av. (IAS 38, p.89) I enlighet med IAS 36 *Nedskrivningar* ska den i stället årligen prövas för nedskrivning. (IAS 38, p.108)

3.3. IFRS 3 Rörelseförvärv

3.3.1. IFRS 3

IFRS 3 publicerades i mars 2004. Standarden tillsammans med vidareutvecklad version av IAS 38 innebar omfattande och väsentliga förändringar. (Jansson et al, 2004) Den har till syfte att ange hur den finansiella rapporteringen utformas när företag genomför ett rörelseförvärv. (IFRS 3, p.1) Rörelseförvärv innebär att separata företag förenas till en rapporterade enhet. Det får till följd att det förvärvande företaget får bestämmande inflytande över den förvärvade enheten. (IFRS 3, p.4) En bestämmande inflytande antas förekomma om moderföretaget äger över hälften av rösterna i ett dotterföretag. (IFRS 3, p.19) Enligt standarden alla rörelseförvärv ska vara redovisade genom tillämpning av förvärvsmetoden. (IFRS 3, p.14) Tillämpningen av förvärvsmetoden innebär att förvärvaren ska vara identifierad, anskaffningsvärdet för förvärvade rörelse ska vara beräknad samt anskaffningsvärde för förvärvade tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser ska vara fördelad. (IFRS 3, p.16) När man beräknar anskaffningsvärde ska man utgå från verkliga värdena för erlagda tillgångar samt övertagna skulder. Till anskaffningsvärde ska även



tilläggas de direkta kostnader som är hänförliga till rörelseförvärvet. (IFRS 3, p.24) Vidare standarden påbjuder att anskaffningsvärdet för ett företagsförvärv ska vara fördelad genom att redovisa identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser till deras verkliga värde vid förvärvstidpunkten. (IFRS 3, p.36) Den immateriella tillgången ska redovisas separat om dess värde kan mätas på ett tillförlitligt sätt (IFRS 3, p.37) och att den i enlighet med IAS 38 uppfyller krav på identifierbarhet (IFRS 3, p.46). Den skillnaden mellan anskaffningsvärde och det verkliga värdet på förvärvade tillgångar minskade med skulder betecknas som goodwill och redovisas som en tillgång. (IFRS 3, p.51) I fall då anskaffningsvärde är mindre än nettotillgångarnas verkliga värde erhålls en negativ goodwill, som ska redovisas som intäkt i resultaträkningen. (IFRS 3, p.56)

Redovisningen av goodwill var alltid mycket omdiskuterat ämne inom immateriella tillgångar. Trots att definition av denna var alltid likadana och goodwill redovisades oavbrutet som tillgång i en koncerns balansräkning så avskrivningstiden på densamma utgjort alltid ett problem. Olika regler har lett till osäkerhet när det gäller redovisning. De nya reglerna i IFRS 3 förutsätter att det överpris som betalas i samband med rörelseförvärv fördelas på de tillgångar där övervärdena finns. På så sätt blir den goodwill som uppstår vid förvärvet betydligt mindre och avskrivningstakten kan anpassas till den typen av tillgång som det har identifierats. Goodwill däremot skriver man inte längre av, utan i stället årligen prövar för nedskrivning. (Sundgren et al, 2007)

3.3.2. Reviderad IFRS 3

I syfte att öka integration mellan US GAAP och IFRS fastställde IASB ett antal förändringar i IFRS 3. En ny standard träder i kraft 1 juli 2009 och detta innebär att företag med räkenskapsår som kalenderår ska tillämpa den först för räkenskapsåret 2010. Förändringarna berör i allmänhet beräkning av goodwill, värdering av dotterbolag vid successiva förvärv och redovisning av transaktionskostnader. Beträffande redovisning av goodwill beräknas goodwill inte längre beroende av hur stor andel som man förfogar över det förvärvade bolaget utan man beräknar goodwill som hela företagets värde minskat med nettotillgångarnas marknadsvärde och sedan redovisar man goodwillsvärdet för både majoritets- och minoritetsägare. Rörande successiva förvärv beräknar man inte numera separat anskaffningsvärde för varje transaktion utan anskaffningsvärde beräknas på denna tidpunkt då moderbolaget erhåller kontroll över det förvärvade bolaget. Slutligen angående transaktionskostnader så inkluderas de inte längre i anskaffningsvärdet utan de ska redovisas som en kostnad i resultaträkningen. (Sundgren et al, 2007)



3.3.3. Uppllysningar

Enligt IFRS 3 ska de uppllysningar som en förvärvare lämnar vara användbara vid bedömning av karaktären och den finansiella effekten av rörelseförvärv. (IFRS 3, p.66) Vid ett redovisningstillfälle för varje enskilt förvärv ska förvärvare upplysa om namn på förvärvade företag samt beskrivning av verksamheter som ingår i rörelseförvärvet. Vidare ska den uppge förvärvstidpunkten och den procentuella andelen av det förvärvade företaget. Dessutom ska anskaffningsvärde för förvärvet anges med en beskrivning av vad som är inräknat i det. I förvärvsanalys ska ingå de vid förvärvstidpunkten redovisade värdena på tillgångar, de värdena redovisade enligt IFRS samt en beskrivning av de faktorer som bidragit till en kostnad som resulterade i redovisad goodwill, beskrivning av de immateriella tillgångarna som ingår i goodwillposten och förklaring till varför deras verkliga värde inte kunde beräknas på ett tillförlitligt sätt. I fall av negativ goodwill ska storleken och en beskrivning på det eventuella överskottet anges. (IFRS 3, p.67)

3.4. RedU 7 – Värdering av tillgångar och skulder vid redovisning av företagsförvärv samt vid prövning av nedskrivningsbehov enligt IFRS

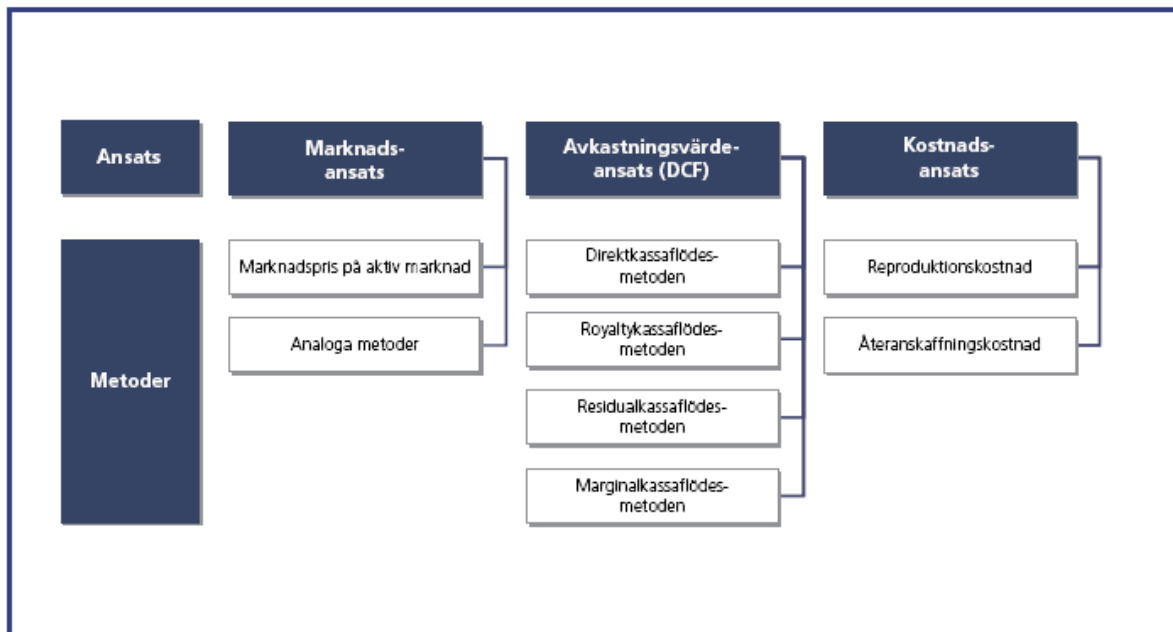
Enligt redovisningsprinciper inom IFRS 3 ska alla immateriella tillgångar, som uppfyller krav på identifierbarhet redovisas separat från goodwill och dess anskaffningsvärde ska tas upp i balansräkningen till verkligt värde. Detta värde är ofta inte något bestämbart anskaffningspris utan grundas fullständigt på redovisningsexpertens bedömningar. Det är därför av största vikt att dessa bedömningar görs korrekt och likadant i alla företag. Införande av IFRS 3 har således medfört att behovet av kunskap inom värderingsteori har betydligt ökat. (Deloitte, IFRS NEWS Februari 2007)

Till hjälp för redovisningsexperten har FAR SRS tagit fram ett uttalande RedU 7 som ska utgöra en vägledning för hur tillgångar och skulder ska värderas enligt IFRS 3 och IAS 38 i samband med den första konsolideringen efter företagsförvärv. Detta uttalande är baserat på ett uttalande utgiven av den tyska revisorsorganisationen IDW (Das Institut der Wirtschaftsprüfer). Svenska värderingsspecialister vid de större revisionsbyråerna i samverkan med FAR SRS har anpassat det svenska uttalande till svenska förhållanden. (RedU 7, p.1)

Uttalandet, utöver de grundläggande principer när det gäller relevanta värdebegrepp och värderingsdatum, omfattar detaljerad beskrivning av värderingsansatser samt till dessa relaterade värderingsmetoder. Vidare behandlar det även ämnet gällande värdering av tillgångar och skulder vid prövning av nedskrivningsbehov. Slutligen tar det upp anvisningar för företagets kontroll av rimlighet i resultat av utförda värderingar samt uppllysningar om den dokumentation som bör stödja dessa värderingar. I enlighet med uppsatsens ämne beslutar

författare att beskriva enbart den delen av uttalande som berör värdering av tillgångar och skulder i samband med företagsförvärv.

I fortsättning presenteras en figur som framställer en översikt av tillämpliga värderingsansatser och till dessa relaterade värderingsmetoder, se Figur 2. Uttalandet för samtliga värderingsmetod ger en kort beskrivning av hur respektive metod ska praktiskt tillämpas vid värdering av tillgångar och skulder.



Figur 2 Ansatser och värderingsmetoder enligt RedU 7, källa: FAR SRS, RedU 7

Det finns tre generella ansatser för att fastställa en tillgångs verkliga värde: marknadsansatsen, avkastningsvärdeansatsen och kostnadsansatsen, mellan vilka finns det en viss prioriteringsordning (RedU 7, p.16). Uttalandet påbjuder att i första hand använda **Marknadsansatsen** för att bestämma verkliga värden. (RedU 7, p.17) Enligt denna används det pris för den aktuella tillgången som kan fastställas på en aktiv marknad. (RedU 7, p.19) I praktiken är det svårt att hitta marknadspris på aktiv marknad eller transaktioner med fullständig jämförbarhet för immateriella tillgångar, vilka är i allmänhet mycket specifika och därigenom föreskriver uttalandet att då vid värdering av dessa tillämpa avkastningsvärdeansatsen eller kostnadsansatsen. (RedU 7, p.44) **Avkastningsvärdeansatsen** utgår ifrån antagandet att värdet på den aktuella tillgången mäts genom dess förmåga att generera framtida kassaflöden. Då denna ansats tillämpas kommer en av fyra värderingsmetoder att utnyttjas. Val av värderingsmetod avgörs separat för varje enskild tillgång och skall tillämpas med hänsyn till kravet på konsekvent metod. (RedU 7, p.13)

Direktkassaflödesmetoden medför diskontering av kassaflöden som är direkt hänförliga till tillgången med den riskjusterade diskonteringsränta som är specifik för tillgången. Metoden kan användas då den enskilda tillgången genererar kassaflöden som kan separeras helt från övriga verksamheten. (RedU 7, p.47) Däremot, för sådana tillgångar där i kommersiella



sammanhang förekommer royaltybetalningar, t.ex. varumärken, patent, och teknologier, bäst lämpar sig att använda *Royaltykassaflödesmetoden*. Metoden innebär diskontering av hypotetiska royaltybetalningar som företaget skulle spara om det ägde den aktuella tillgången. (RedU 7, p.48) *Residualkassaflödesmetoden* kan emellertid användas för alla typer av immateriella tillgångar, t.ex. kundrelationer och kontrakt. Denna metod går ut på att man diskonterar tillgångens kassaflöde efter avdrag för kalkylmässiga kapitalkostnader för de övriga tillgångar som bidrar till att den aktuella tillgången genererar vinst. De kalkylmässiga kapitalkostnaderna omfattar de bidragande tillgångarnas värdeminskning och en marknadsmässig avkastning på investerat kapital i de tillgångarna. Typiska exempel på bidragande tillgångar kan vara rörelsekapital, anläggningstillgångar och humankapital. (RedU 7, p.51) Den sista metoden inom avkastningsvärdeansatsen är *Marginalkassaflödesmetoden*. Den innebär att man jämför framtida förväntade diskonterade kassaflöden från rörelsen med den aktuella immateriella tillgången med motsvarande kassaflöden från samma rörelse utan denna tillgång. (RedU 7, p.57) (Ekengren et al, 2007)

I fall då marknadsansatsen och avkastningsvärdeansatsen inte kan användas får man vid framställning av tillgångens verkliga värde tillämpa **Kostnadsansatsen**. Ansatsen går ut på att man bedömer kostnaden för att producera en kopia av den befintliga tillgången (*Reproduktionskostandsmetoden*), alternativt en tillgång med samma ekonomiska nytta (*Återskaffningskostandsmetoden*). Då ska man ta hänsyn till avdrag för att återspegla värdeminskning för den befintliga tillgången. (RedU 7, p.37)

Uttalandet påpekar att för att bestämma det verkliga värdet ska den som upprättar förvärvsanalysen noggrann granska det förvärvade bolagets affärsplan för att förstå vad som legat till grund för fastställandet av olika värden. Samtliga använda fakta, antaganden, genomförda beräkningar och bedömningar och upplysning om tillämpade ansatser och metoder ska bifogas till dokumentationen så att en kompetent utomstående part kan verifiera att fastställande av verkligt värde och alla beräkningar utförts i enlighet med detta uttalande. (RedU 7, p.115)

3.5. Tidigare studier

3.5.1. Svenska studier

Studie efter införande av IFRS 3

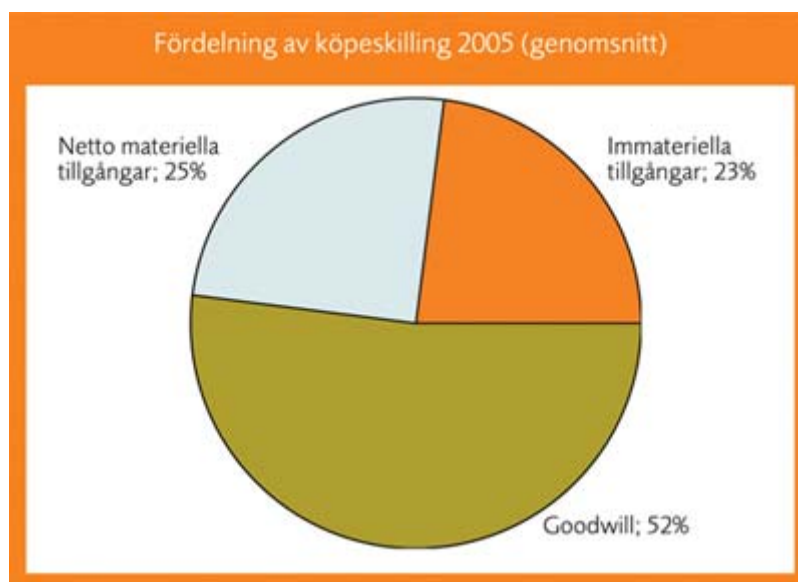
Förebild för följande undersökning har varit en studie från år 2006 av Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson. De är båda två redovisningsspecialister och är verksamma vid Grant Thornton respektive Deloitte. Studien var deras första undersökning av en serie undersökningar av implementering av IFRS. Den viktigaste frågan som författarna till studien ställde var hur företagen lyckades med identifiering av immateriella tillgångar efter införande av IFRS 3.



År 2005 var det första året då koncernredovisningarna i de noterade företagen upprättades helt enligt International Financial Reporting Standards. Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson hade undersökt koncernredovisningar för 2005 från samtliga noterade bolag på Stockholmsbörsen. Enligt det som de lyckades att få fram genom att studera 261 rapporter har det visat sig att under 2005 var det 98 företag som genomförde minst ett företagsförvärv. De lade märke till att i samtliga rapporter var det svårt att hitta information om förvärv samt att beloppen rörande förvärv befann sig på olika ställen. De konstaterade att de olikheterna kunde orsakas av brist på direkta regler eller enhetlig praxis gällande denna redovisning. Då de letade efter de ställen där fördelning av anskaffningsvärden redovisas hade de framför allt koncentrerat sig på förvaltningsberättelsen, not om rörelseförvärv samt not om immateriella tillgångar. För att få svar på sin huvudfråga hade de först granskat fördelning av köpeskillingen, se Figur 3.

Fördelning av köpeskillingen

Deras studie visade att av det genomsnittliga anskaffningsvärdet utgjorde netto materiella tillgångar 25 %. Med netto materiella tillgångar menade de netto av verkliga värdet på samtliga materiella och finansiella tillgångar och samtliga skulder och därtill även eventualförpliktelser. Vidare konstaterades att immateriella tillgångar, dvs. samtliga identifierade immateriella tillgångar enligt IFRS 3, värderade till verkliga värden utgjorde 23 % av den genomsnittliga köpeskillingen. Resterande del av det genomsnittliga anskaffningsvärdet, dvs. 52 % utgjordes av goodwill, se Figur 3.

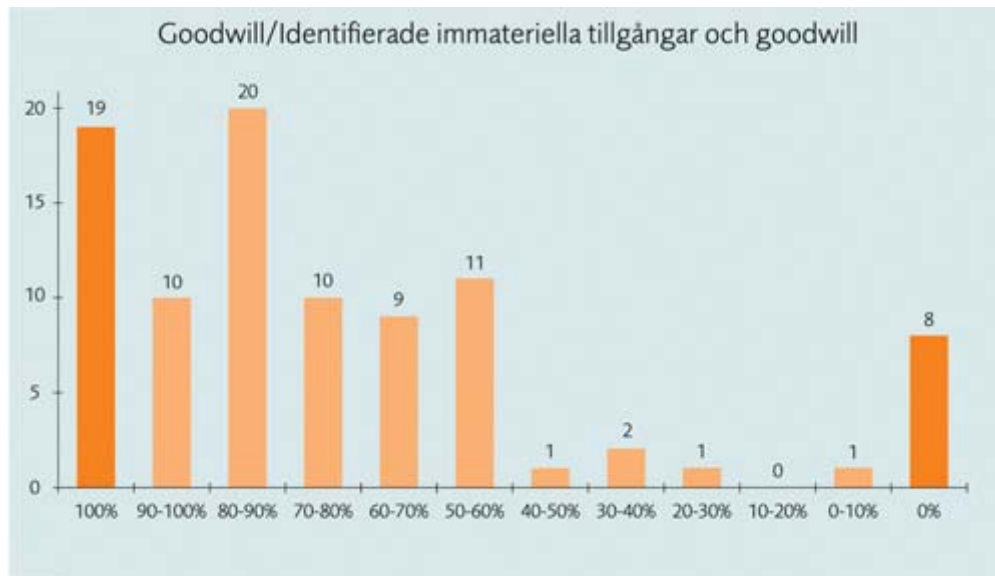


Figur 3 Fördelning av köpeskilling 2005, källa: Balans nr. 8-9/2006



Relation mellan goodwill och övervärde identifierad vid förvärv

Ytterligare hade de undersökt relationen mellan goodwill och övervärde identifierat vid förvärv, se Figur 4. Det har visat sig att så mycket som 19 företag inte identifierade några immateriella tillgångar alls och redovisade enbart goodwill (dvs. 100 %). Dessutom fanns det bara 8 företag som lyckades allokera hela övervärde till immateriella tillgångar så att de inte fick någon goodwill alls.



Figur 4 Relationen mellan goodwill och övervärde identifierad vid förvärv, källa: Balans nr.8-9/2006

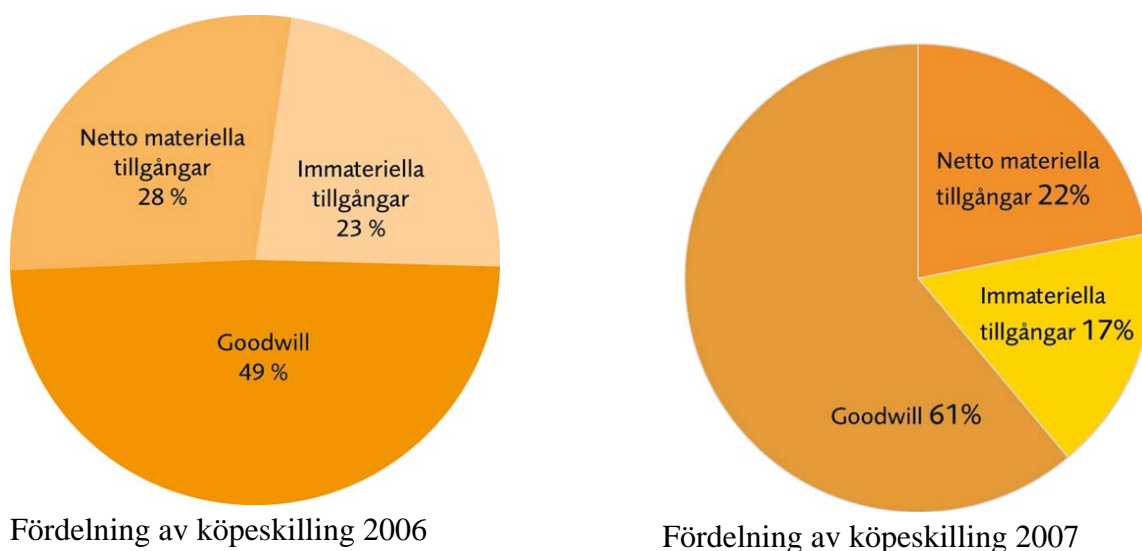
Upplysningar

I sina slutsatser betonade de tydligt att det var svårt att bedöma identifieringen av immateriella tillgångar. De påpekade att i drygt hälften av de förvärvande företagen saknades denna information helt i förvärvsnoten. I de fall då de kunde utläsa fördelningen på immateriella tillgångar klumpades oftast immateriella tillgångar ihop så att det var omöjligt få nyttig information, t.ex. ”marknadsrelaterade immateriella tillgångar”. Dessutom framhävde de att hälften av de företag där man kunde utläsa fördelningen identifierade inget varumärke eller kundrelationer trots, konstaterade de, i normalfallet borde alla förvärvade företag ha någon typ av varumärke och kundrelationer. Slutligen påpekade de att de flesta förvärvsanalyser saknar information angående de faktorer som bidrar till det som sedan kvarstår som goodwill. Den mest förekommande förklaringen till uppstådd goodwill var synergieffekten samt den höga lönsamheten i det förvärvade bolaget. Författarna till denna undersökning noterar att kommentaren omöjliggör tolkning av vad som inte har identifierats men tydligen bidrar till att skapa denna lönsamhet. (Gauffin, Nilsson, 2006)



Studier under nästkommande år

Utöver denna undersökning hade författarna gjort även två ytterliggare undersökningar under två kommande år. Studier visade att goodwill som genomsnittlig andel av anskaffningsvärde minskat från 2005 till 2006 med 3 %, men ökat från 2006 till 2007 med hela 12 %, se Figur 5. Enligt författarna orsakades den första minskningen av en större andel av förvärv av fastighetsbolag år 2006 (stor andel av materiella tillgångar) medan ökningen motiverades med ökade priser på företag i allmänhet. Sammanfattningsvis framhöll de även att det kunde betyda en viss försämring av hur mycket företagen identifierade som immateriella tillgångar i övervärden. Ungefär hälften av de företag som identifierade immateriella tillgångar saknade däremot specifikation i förvärvsnoten. Angående upplysning om faktorer som bidrog till goodwill så har de noterat en avsevärd förbättring sedan 2005. År 2007 har drygt 70 % företag uppgivit denna upplysning. (Gauffin, Nilsson, 2007, 2008)



Figur 5 Fördelning av köpeskillning 2006 resp. 2007, källa: Balans nr.11/2007 resp. Balans nr.11/2008

3.5.2. Internationella studier

Efter införande av IFRS 3 i Europa har en hel del andra studier genomförts utanför Sverige. En av dessa studier är *IFRS 3: The First Year* gjort av tidskriften Intangible Business. Studien behandlar implementering av IFRS 3 och tyngdpunkten har lagts på de största företag på Londonsbörsen. Genom att studera de 100 största företag som finns på FTSE (Financial Times Stock Exchange) 100 listan kunde man få en bild av hur företagen rapporterar förvärv och fusioner. Studien avslöjar att användning av IFRS 3 inte är tillräcklig på grund av att många företag redovisar betalning av goodwill i alltför liten omfattning. Intangible Business tror att många företag ignorerade användning av IFRS 3 till följd av att de misslyckades med identifiering av immateriella tillgångar i goodwillposten. Goodwill som



redovisas av företag som tillhör listan FTSE 100 utgör drygt 50 % av den genomsnittliga köpeskillingen, vilket liknar den svenska studien, se kap.3.5.1. Studien avslöjar omfattning i vilken de största brittiska företagen ignorerar poängen med IFRS 3. Enligt Thayne Forbes på Intangible Business spenderade de största företagen 40 miljarder Pounds av investerarnas pengar på företagsförvärv, men missade att förklara vad över hälften av dessa utgifter var avsedda för. Dessutom har inget av företagen försökt beskriva vad som goodwillposten utgjordes av. Thayne Forbes framhåller att trots att en del av komponenter som goodwill består av inte kan redovisas separat kan värderas och beskrivas under goodwillposten. Till sådana tillgångar hör arbetskraften och synergieffekten. Thayne Forbes menar att den sista kan man noggrant värdera genom att beräkna den kostnadsbesparing hänförlig till borttagna dubletter eller till storskalig produktion. (<http://www.intangiblebusiness.com/Brand-services/Financial-services/IFRS-3-implementation~94.html>)



4. EMPIRI OCH ANALYS

4.1. Undersökningens resultat och analys

För fem år sedan infördes IFRS som i 2005 tvingade alla noterade bolag att rapportera sina företagsförvärv enligt den nya standarden. Det genomfördes många studier efter införande av IFRS som visade att företagen inte lyckades helt med sin rapportering. Det är beklagligt speciellt med tanke på att övergången var för företagen resurskrävande och därmed kostsam. Förra året var fjärde år då företag redovisar sina företagsförvärv enligt IFRS. I följande kapitel kommer en undersökning som har som mål att kontrollera om det har blivit några förbättringar när det gäller identifiering av immateriella tillgångar och om företagen lyckades placera tillräckliga upplysningar i årsrapporter. Resultat av undersökningen kan ses som en indikering av att den kostnad och tid som företagen lade på införande av IFRS var till nytta.

Undersökning omfattar koncernredovisningar för år 2008 från samtliga 259 noterade bolag på Stockholmsbörsen. 97 företag av dem genomförde minst ett företagsförvärv under 2008. Undersökning tar inte hänsyn till företagsförvärv utförd av Unibet Group och Westsiberian, företag som visserligen befinner sig på svenska börsen men vars årsredovisningar inte är i svensk valuta.

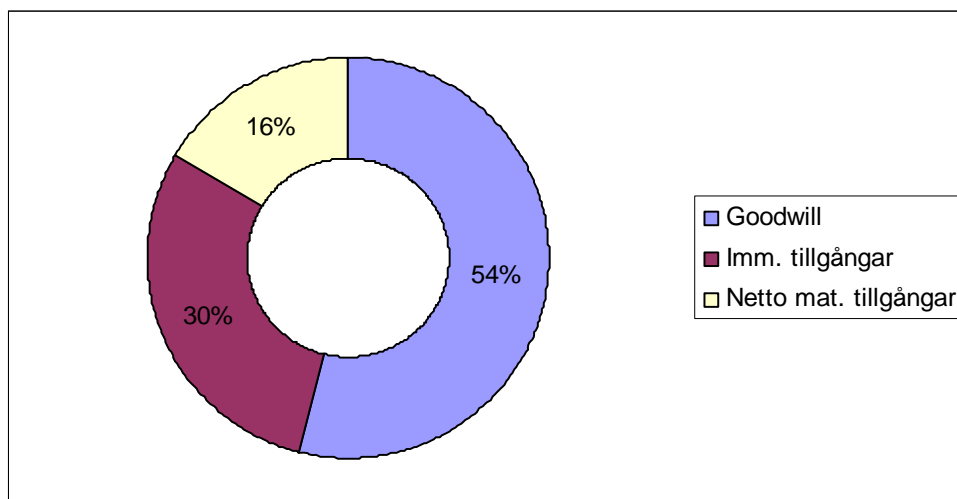
För att erhålla uppgifterna om fördelning av köpeskilling koncentrerade sig undersökningen främst på förvärvsnot, not om immateriella tillgångar samt förvaltningsberättelsen. I år befann sig förvärvsanalysen framför allt i förvärvsnoten och det förekom sällan att de var på ett annat ställe. Endast i några fall behövdes granskning av hela rapporten för att få fram lämplig information. Detta är en klar förbättring sedan föregående år då uppgifterna i varje årsredovisning befann sig på olika ställe. (Gauffin, Nilsson, 2006)

Fördelningen av köpeskilling

Första delen av denna undersökning omfattar beräkning av netto materiella tillgångar, dvs. netto av verkliga värdet på samtliga materiella och finansiella tillgångar och skulder, inkl.



eventualförpliktelser, samt beräkning av goodwill och beräkning av immateriella tillgångar identifierade enligt IFRS 3 och värderade till verkliga värden. Sedan beräknades alla de faktorer i relationen till den genomsnittliga köpeskillingen. Nedan presenterades resultat av denna undersökning, se Figur 6.



Figur 6 Genomsnittlig fördelning av köpeskilling, enligt författarens egen utformning

Undersökningen visar att netto materiella tillgångar utgjorde 16 % av den genomsnittliga köpeskillingen. Vidare kan man konstatera att identifierade immateriella tillgångar utgjorde i genomsnitt 30 % av det beloppet. Den resterande delen utgjorde goodwill, vilket omfattar 54 % av den genomsnittliga köpeskillingen, se Figur 6. När man jämför dessa uppgifter med värden från förekommande år ser man en viss förbättring gällande identifiering av immateriella tillgångar, men det resultatet på 30 % betonar att allokeringen av anskaffningsvärde till identifierbara materiella tillgångar fortsätter alltjämt att vara begränsad.

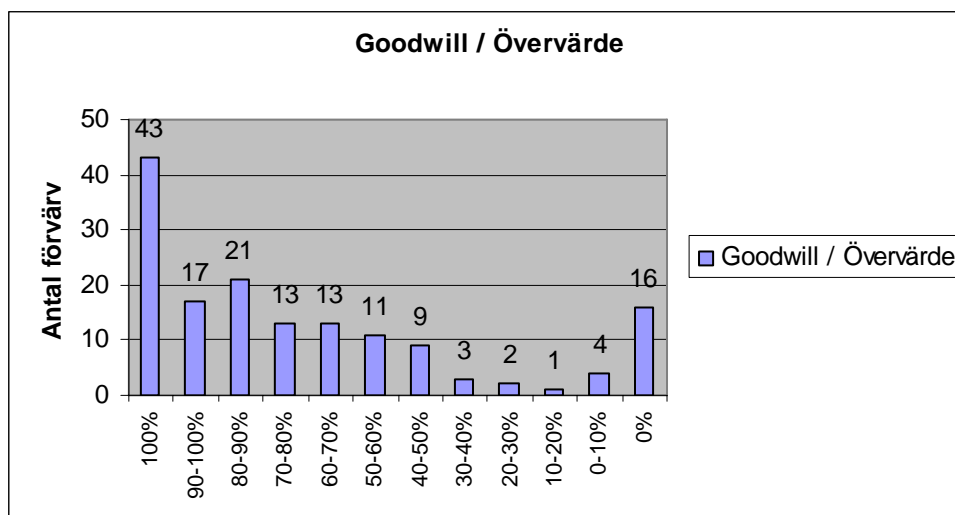
Angående goodwill ser undersökningens resultat mycket värre ut. Det är visserligen förbättring jämfört med sista året då goodwill utgjorde drygt 60 % av den genomsnittliga köpeskillingen, men årets resultat 54 % kan inte beskrivas som tillfredsställande. Man kan tolka resultatet såsom om företag inte kunde förklara vad de spenderade 54 % av utgifter på.

Standarden införts för att öka transparens och för att marknaden skulle få större insikt i vad som egentligen företagen förvärvar. Man måste inse att pengarna tillhör enskilda aktieägare och det är just de som skulle vilja veta hur deras pengar investeras. De skulle gärna vilja analysera ledningens motiv bakom förvärvet och även analysera de nya möjligheterna och eventuella svårigheter som efter förvärvet står inför förvärvande företaget. Om man inte identifierar över hälften av köpeskilling och därigenom missar viktiga uppgifter i sina årsrapporter tappar analytiker sin arbetsredskap och standarden tappar sin mening.



Relation mellan goodwill och övervärde identifierad vid förvärv

I undersökningens andra steg analyseras relationen mellan goodwill och identifierad övervärde. Författare konstaterade att det fanns bara 10 förvärv där anskaffningsvärde var lika stor som netto materiella tillgångar, alltså sådana förvärv där det inte fanns något övervärde. Dessa förvärv uteslöts ifrån denna del av undersökningen. Resultat från analysen presenteras i figuren nedan, se Figur 7.



Figur 7 Relationen mellan goodwill och övervärde identifierad vid företagsförvärv, enligt författarens egen utformning

Goodwill utgjorde hela övervärdens post i 43 fall av företagsförvärv år 2008. Detta betyder att 43 företag ignorerade att identifiera immateriella tillgångar. Detta är en stor ökning jämfört med 2005 då 19 fall fanns i den kategorin. Man kan beskriva detta som en betydlig försämring av redovisningens kvalitet. Däremot om man iakttar antalet förvärv där företag lyckades att identifiera immateriella tillgångar ser man en stor förbättring jämfört med 2005, se Figur 7. Vid 16 förvärv lyckades man helt identifiera dessa tillgångar och vid 35 förvärv lyckades man att identifiera över hälften av övervärden. Dessa värden kan jämföras med 2005 då 8 resp. 13 företag befann sig i respektive kategorin.

Upplysningar

Man märker tydligt att betydande mängd upplysningar om företagsförvärv lämnas på ackumulerad nivå. Vissa företag väljer att göra en gemensam sammanställning av förvärvade företag, de enskilda förvärven bedöms inte vara väsentliga. T.ex. företaget Beijers utförde förra året 6 förvärv. I deras årsredovisning finns det inga förvärvsanalyser för enskilda förvärv utan är alla värden klumpade ihop. Därigenom ser man inte särskilda belopp gällande immateriella tillgångar. Argumentation skulle kunna vara mer utvecklad och förbättrad. Man saknar resonemang rörande varför enskilda förvärv inte betraktas som väsentliga. IFRS

beskriver tydligt att man ska lämna upplysningar för varje enskilt förvärv. Ett undantag kan göras endast om enskilda förvärven är oviktiga. Då tillåter IFRS att sammandragen information lämnas.

Anmärkningsvärt är företaget Securitas, vilket trots stort antal av företagsförvärv presenterar samtliga bolag med deras namn, marknadsandelar, beskrivning av deras verksamhet och ekonomisk påverkan på det förvärvande företaget. I fortsättningen presenterar Securitas förvärvsanalys för alla förvärvade företag var för sig.

I vissa fall är upplysningar om immateriella tillgångar så begränsade eller så generella att förklaringsinnehållet är till största delen förlorat och det är omöjligt att få fram värdefull information, t.ex. företaget Billerud uppger ”kontraktbaserade tillgångar” då de specificerar immateriella tillgångar, vilket kan i själva verket innebära olika poster.

År 2007 var det ungefär hälften av företag som identifierade immateriella tillgångar men saknade specifikation i förvärvsnoten. År 2008 kan man inte hitta några upplysningar gällande immateriella tillgångar i 31 fall, vilket utgör 28 % av förvärv där man identifierade immateriella tillgångar. Angående upplysning om faktorer som bidrog till goodwill så var det 30 % företag som inte upplyste om dessa faktorer år 2007. Däremot år 2008 är 20 % av företag som identifierar goodwill men saknar några upplysningar om detta.

Man kan tolka detta såsom om i båda fallen blivit en klar förbättring gällande upplysningar, men man måste också iaktta den totala värde av bortglömda upplysningar. Sammanlagd vid 54 förvärv bestämde sig företagen att inte uppge några upplysningar, det utgör 35 % av alla förvärv där man identifierade övervärde. Andelen anses som fortfarande stor och man kan dra slutsatser att trots att det pågick några år sedan införandet av IFRS har företagen inte anpassat sig efter de nya reglerna.

Ett exempel på bristande upplysningar gällande immateriella tillgångar kan man hitta t.ex. i Getinges redovisning. Företaget identifierar 2000 Mkr immateriella tillgångar men uppger inga förklaringen vilka immateriella tillgångar det menar. När man därefter vill plocka fram den upplysningen från not om immateriella tillgångar hittar man endast information att företaget innehar ”fåtal immateriella tillgångar, varumärke 42 Mkr”.

Ytterligare exempel på dåliga upplysningar kan vara redovisningen av företaget NOTE. I NOTEs förvärvsnot ser man att goodwill omfattar bara 5 % av övervärde, resten, 95 % av övervärde rymmer identifierade immateriella tillgångar. Eftersom dessa tillgångar inte är specificerade bläddrar man till not om immateriella tillgångar för att få veta mer exakt vad immateriella tillgångar består av. I noten hittar man information att det inte finns några immateriella tillgångar förvärvade i samband med rörelseförvärv utan det enda som var identifierad i samband med rörelseförvärv var goodwill. Dessutom upplyser företaget att i



goodwillposten ingår värdet av kundrelationer, vilket är givetvis emot vad som standarden påbjuder.

Men trots det att ibland företagen inte uppger detaljerade upplysningar, är de upplysningarna som finns i årets rapporter mer utvecklade än motsvarande upplysningar från förekommande år. Då valde man oftast att använda standardiserad beskrivning och beskrev goodwill som synergier i allmänhet. I årets rapporter kan man finna sådana välutvecklade sammanställningar som i Feelgood och H & M fall:

*Goodwill består av synergieffekter genom sammanslagning av befintligt och förvärvat verksamhet. Förutom synergieffekter ingår vidare i värdering av goodwill: personal, utbildningsprogram, rekrytering och personalutveckling, kundorganisation, marknadsföring, geografisk närvaro och myndighetsrelationer. **Feelgood***

*Goodwill i samband med förvärvet avser t ex synergi effekter som uppnås genom bland annat stordriftsfördelar inom produktion, logistik och etablering samt know-how i befintlig organisation. **H & M***

Kundrelaterade immateriella tillgångar har identifierats i 50 fall av förvärv, dvs. i 32 % av förvärven och varumärken i endast 28 fall, dvs. i 18 % av förvärven. Det är underligt nog att så få företag identifierar sådana tillgångar. Man kan förvänta sig att om ett företag förvärvat ett annat bolag är dess varumärke och kundrelationer oftast den drivande faktorn vid förvärv.

Om man granskar företaget Beijer Almas årsredovisning ser man att det förvärvade bolag CS Technology AB. Beijer Alma identifierar inga immateriella tillgångar i samband med förvärv, men uppger goodwill hänförs till förvärvade företagets höga lönsamhet och inre kompetens. Om företaget är känd för att det har hög ekonomisk effektivitet kan man utgå ifrån att det har någon sorts av varumärke.

I sammanställningen av förvärvande företag finns det två företag värt att märka. Det är Elektronik Gruppen och HQ som genomförde sin identifiering av immateriella tillgångar så ambitiöst att de oväntat identifierade negativ goodwill. Man kan undra om det inte är sättet att påverka sitt resultat då företag redovisar plötsligt ett resultatillskott omedelbart efter förvärvet.

Med dessa iakttagelser instämmer författaren med referensstudiens slutsatser att det är svårt att bedöma identifieringen av immateriella tillgångar. Trots att man ser stora steg framåt i anpassning till de nya standarder så kan man inte blunda till de försämringar som ägt rum detta år. Det betonar bara att redovisningsexperter behöver fortfarande stöd och bättre reglering. Analysen av fördelningen av köpeskillningar och jämförbarheten försvåras på grund av att det saknas en praxis avseende både upplysningsmängd och utformning av årsredovisningar. Dagens årsredovisningar ser mycket olika ut och är långt ifrån det som



standarder föreslår. Författaren håller också med Peter Malmqvist som i sin krönika föreslår att ”revisorskåren ska sluta sig samman och komma överens om tydliga riktlinjer för vad som kan accepteras”. (Malmqvist, 2007)

Det är fortfarande en betydande del av anskaffningsvärde som klassificeras till goodwill och immateriella tillgångar identifieras i mindre utsträckning. Man saknar den argumentation bakom existensen av goodwill. Författaren delar åsikt med Thayne Forbes som menar att man skulle kunna, om det är möjligt, beräkna värdet av synergieffekten och arbetskraften och placera dessa beräkningar under posten goodwill. Det skulle tvinga företagen att titta närmare på om det priset av övervärde är värt att betala.



5. SLUTSATSER

5.1. Slutsatser

Standarden IFRS 3 har införts för att öka transparens och för att marknaden skulle få större insikt i vad som företagen egentligen förvärvar. Genom studie av 97 företag kan man dra slutsatsen att trots att det pågick några år efter införandet av IFRS 3 har företagen inte anpassat sig efter de nya reglerna.

Hela 84 % av den genomsnittliga köpeskillingen består av övervärde. Av den genomsnittliga köpeskillingen är 54 % som utgör goodwill och 30 % som utgör immateriella tillgångar. Dessa siffror kan inte ses som tillfredställande. Det hade varit lämpligt att de immateriella tillgångarna som bidrar till uppkommen goodwill skulle vara identifierade i större grad. Detta i enlighet med de målen som IFRS 3 ställde.

I 43 fall av företagsförvärv utgjorde goodwill hela övervärde vilket leder till slutsats att 43 företag ignorerade att identifiera immateriella tillgångar vilket strider med de riktlinjer som formulerades av författarna till standarden. Å andra sidan har företag lyckats att helt identifiera immateriella tillgångar i 16 fall, och vid 35 fall har över hälften av immateriella tillgångar identifierats. Jämfört med år 2005 kan man dra slutsatsen att det har blivit en klar förbättring.

I 35 % av alla förvärv där man identifierat övervärde har företag inte lämnat några upplysningar till immateriella tillgångar och/eller goodwill vilket betyder att företagen inte kan eller vill förklara vad de spenderade pengarna på. I de fallen där företag har lämnat upplysningar har följande kunnat konstateras: varumärken identifierades i 18 % av förvärven och kundrelationer i 32 % . Slutsatsen är att det är väldigt få företag som identifierar sådana tillgångar. Dessa tillgångar är i regel några av de viktigaste faktorerna som leder till att ett företag bestämmer för ett förvärv.



Den ovanstående översikten leder till en slutsats att de förvärvande företagen inte har förståelse för de orsakerna och motiveringarna som ligger till grund för IFRS 3 och inte lyckats att implementera IFRS 3 fullt ut.

Med antagandet att *en förvärvare ska lämna upplysningar som hjälper användarna av dess finansiella rapporter att bedöma karaktären och den finansiella effekten av rörelseförvärv* (IFRS 3, p.66) är det, enligt författaren, i nuläget svårt för investerarna att göra nödvändiga analyser och jämförelser mellan bolagen.

5.2. Förslag till vidare studier

Det skulle vara intressant att kartlägga om användare av finansiella rapporter har fått uppleva ökad transparens av årsrapporter efter införandet av IFRS 3 samt om den identifiering och de upplysningar som finns i årsrapporter verkligen ökar deras användbarhet.

Ett annat intressant förslag till framtida studier är analys av intervjuer med personer som är ansvariga för de uppgifter som lämnas om förvärv och identifiering av immateriella tillgångar i årsrapporter. Genom att intervjua dessa personer skulle man få en bild av vad som ligger till grund för att vissa företag inte lyckats med identifieringen. Det skulle eventuellt kunna leda till en förbättring av standarden.

För att få ett bra statistisk underlag för framtiden bör liknande undersökningar upprepas varje år. Bara genom att studera utvecklingen av identifieringen av immateriella tillgångar under loppet av flera år kan generella slutsatser om anpassningen av IFRS 3 dras.



KÄLLFÖRTECKNING

Litteratur:

Smith, D (2006) *Redovisningens språk*, Studentlitteratur

Marton, J., Falkman, P., Lumsden, M., Pettersson A. K., Rimmel, G. (2008) *IFRS – i teori och praktik*, Bonniers

Sundgren, S., Nilsson, H., Nilsson, S. (2007) *Internationell redovisning – teori och praxis*, Studentlitteratur

Andersson, J-O., Ekström, C., Gabrielsson, A., Jansson, E., Tengling, M. (2006) *Redovisning och beskattning*, Liber

Eriksson-Zetterquist, U., Kalling, T., Styhre, A. (2006) *Organisation och organisering*, Liber

Merriam, S. B., (1994) *Fallstudien som forskningsmetod*, Studentlitteratur

Bell, J., (2000) *Introduktion till forskningsmetodik*, Studentlitteratur

Christensen, L., Andersson, N., Engdahl, C., Haglund, L. (2001) *Marknadsundersökning – en handbok*, Studentlitteratur

Regelverk och förordningar:

IFRS 3 *Företagsförvärv*

IAS 36 *Nedskrivningar*

IAS 38 *Immateriella tillgångar*

Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter

RedU 7 *Värdering av tillgångar och skulder vid redovisning av företagsförvärv samt vid prövning av nedskrivningsbehov enligt IFRS*

Europaparlamentets och rådets förordning nr 1606/2002 *om tillämpning av internationella redovisningsstandarder*

Statens offentliga utredningar, (2003), *Internationell redovisning i svenska företag*, SOU 2003:71, Stockholm Elanders Gotab AB

Artiklar:

Corell, M., Ekengren, P., Lindqvist, M., Lundblad, P., Rynell, T. *Ytterligare ett steg mot verkligt värde* Balans nr.4/2009

Marton, J., Falkman, P. *Koncernredovisning för vem och av vad?* Balans nr.2/2007



Jansson, T., Nilsson, J., Rynell, T. *Redovisning av företagsförvärv enligt IFRS innebär omfattande och väsentliga förändringar* Balans nr.8-9/2004

Ekeningren, P., Gauffin, B., Gustafsson, B., Lundblad, P., Révay, S., Rynell, T., Sjöström C. *Ökad konformitet i balansräkningarna* Balans nr 3/2007

Gauffin, B., Nilsson, S-A. *Rörelseförvärv enligt IFRS* Balans nr.8-9/2006, Balans nr.11/2007, Balans nr.11/2008

Malmqvist P. *Revisorerna bör säga ifrån!* Balans nr. 2/2007

Jansson T., Nilsson J., Rynell T. *Redovisning av företagsförvärv enligt IFRS innebär omfattande och väsentliga förändringar* Balans nr. 8-9/2004

Palgrave M., *Papers Valuing customers* Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management Vol.15 (2007)

Kjaer, H. *Verkligt värde fungerar inte i konjunkturedgång!* Balans nr. 6/2008

Deloitte, *Nytt uttalande från FAR SRS: RedU 7*, Deloitte IFRS NEWS februari 2007

Internet:

<http://www.intangiblebusiness.com/Brand-services/Financial-services/IFRS-3-implementation~94.html> 2009-04-25

<http://www.nasdaqomxnordic.com/aktier/> 2009-04-30

http://www.pwc.com/sv_SE/se/publikationer/assets/agenda_107.pdf 2009-05-01

Figurer:

Figur 1 Exempel på poster i ett företagsförvärv som uppfyller definitionen på immateriell tillgång, källa: Balans nr. 8-9/2006 (ges i en bilaga till IFRS 3 Rörelseförvärv), sida - 16 -

Figur 2 Ansatser och värderingsmetoder enligt RedU 7, källa: FAR SRS, RedU 7, sida - 20 -

Figur 3 Fördelning av köpeskilling 2005, källa: Balans nr. 8-9/2006, sida - 22 -

Figur 4 Relationen mellan goodwill och övervärde identifierad vid förvärv, källa: Balans nr.8-9/2006, sida - 23 -

Figur 5 Fördelning av köpeskilling 2006 resp. 2007, källa: Balans nr.11/2007 resp. Balans nr.11/2008, sida - 24 -

Figur 6 Genomsnittlig fördelning av köpeskilling, enligt författarens egen utformning, sida - 27 -

Figur 7 Relationen mellan goodwill och övervärde identifierad vid företagsförvärv, enligt författarens egen utformning, sida - 28 -



BILAGOR

Sammanställning av förvärvande företag (2008)

Förvärvande företag	Köpeskilling [Mkr]	Netto mat. tillgångar	Immat. tillgångar	Goodwill	Övriga upplysningar
AcapInvest	0,075	-241%	312%	29%	immat: inga upplysningar; goodwill: inga upplysningar
	18,8	45%	0%	55%	inga immat ; goodwill: synergieffekt
AddNode	91,4	0%	16%	84%	immat: kundavtal, varumärke, goodwill: synergier
AlfaLevel	780	15%	41%	44%	immat: patent, varumärke, upparbetad vinst i produkter i arbete; goodwill: synergier
Aspiro	7,5	39%	61%	0%	immat: form av bl.a. teknologi; ingen goodwill
AssaAbloy	2030	28%	12%	60%	immat: varumärke, goodwill: synergier
AtlasCopco	380	-1%	94%	7%	immat: varumärke, kundrelaterade; goodwill: synergi, personalens kunskap, geografisk närvaro
Axfood	482	20%	7%	73%	immat: kundrelationer, hyresrätt; goodwill: synergier
B&B Tools	922	20%	3%	77%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: synergieffekt
BE Group	45,5	-27%	44%	84%	immat: kundrelationer, licenser, dataprogram; goodwill: synergier
	167,7	63%	5%	32%	immat: kundrelationer, licenser, dataprogram; goodwill: synergier
Beijer Alma	18,2	100%	0%	0%	inga immat ; ingen goodwill
	7,6	33%	0%	67%	inga immat ; goodwill: lönsamhet, kompetens
Beijers	42	46%	17%	36%	immat: agenturer, kundlistor; goodwill: synergier
BergsTimber	35,7	92%	8%	0%	immat: programvaror; ingen goodwill
Bilia	66	50%	20%	30%	immat: kundrelationer; goodwill: inga upplysningar
	62	100%	0%	0%	inga immat ; ingen goodwill
	110	100%	0%	0%	inga immat ; ingen goodwill
Billerud	14	14%	86%	0%	immat: datorprogram, kontraktbaserade tillgångar; ingen goodwill
BongLjungdahl	24	100%	0%	0%	inga immat ; ingen goodwill
	4,6	0%	0%	100%	inga immat ; goodwill: inga upplysningar
	10	10%	0%	90%	inga immat ; goodwill: inga upplysningar
Bure	39	36%	0%	64%	inga immat ; goodwill: inga upplysningar
	44	5%	0%	95%	inga immat ; goodwill: inga upplysningar
	10,5	-10%	0%	110%	inga immat ; goodwill: inga upplysningar
Cardo	20	-65%	60%	105%	immat: varumärket, patenterad och opatenterad teknik; goodwill: humankapital - för att det inte är avskiljbart, samt synergier
Cision	9,66	0%	10%	90%	immat: inga upplysningar; goodwill: inga upplysningar



Consilium	0,4	50%	0%	50%	inga immat; goodwill: lönsamhet och personal
	0,1	100%	0%	0%	inga immat; ingen goodwill
Cybercomgroup	375	-25%	23%	102%	immat: varumärke, kundrelationer, övriga; goodwill: kompetens, geografisk spridning
	30	20%	0%	80%	inga immat; goodwill: kompetens
	17,6	10%	0%	90%	inga immat; goodwill: kompetens
	595	12%	9%	79%	immat: kundrelationer, övriga; goodwill: geografisk spridning och kompetens
Duroc	12,8	48%	52%	0%	immat: varumärke, kundrelationer; ingen goodwill
Elanders	58,8	75%	0%	25%	inga immat; goodwill: framtidamarknadsandelar, synergier
Elekta	566	-19%	119%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
ElektronikGruppen	2,2	18%	305%	-223%	immat: licens- och försäljningsrättigheter; goodwill: ---
Enea	63,4	34%	27%	39%	immat: panterade licenser goodwill: synergieffekt
	44,8	20%	4%	76%	immat: kundrelationer goodwill: synergieffekt
	5,9	100%	0%	0%	inga immat; ingen goodwill
Eniro	128	40%	30%	30%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: synergier
Feelgood	73,1	-10%	40%	70%	immat: inga upplysningar goodwill: synergieffekt etc
Getinge	4800	8%	42%	50%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergier
	69	3%	57%	41%	immat: inga upplysningar; goodwill: merförsäljning
	18	50%	0%	50%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
	35	-3%	0%	103%	inga immat; goodwill: merförsäljning
Geveko	25,6	7%	0%	93%	inga immat; goodwill: synergi
	68,6	39%	11%	50%	immat: kundkontrakt; goodwill: synergi
GlobalHealthPartner	14	58%	0%	42%	inga immat; goodwill: god lönsamhet och kompetens
	6,3	-138%	3%	235%	immat: inga upplysningar; goodwill: god lönsamhet och kompetens
	28	28%	0%	72%	inga immat; goodwill: god lönsamhet och kompetens
	18,9	5%	0%	95%	inga immat; goodwill: god lönsamhet och kompetens
Hakon Invest	30	-13%	50%	63%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: inga upplysningar
Haldex	620	-73%	82%	91%	immat: kundrelationer, varumärke, teknik; goodwill: inga upplysningar
HM	927	-12%	66%	46%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: synergier
HiQ	28	-1%	26%	75%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier
	114	9%	9%	82%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier
HQ	60	248%	55%	-203%	immat: system; goodwill: ---
	23	35%	52%	13%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier



Husqvarna	845	44%	15%	41%	immat: varumärke; goodwill: synergier
Indutrade	386	20%	46%	33%	immat: varumärke, kundrelationer, balanserade utvecklingskostnader; goodwill: god lönsamhet
	167	24%	49%	27%	immat: varumärke, kundrelationer, licenser; goodwill: god lönsamhet
Intellecta	19,9	14%	86%	0%	immat: varumärke, kundrelationer; ingen goodwill
	65,5	51%	49%	0%	immat: varumärke, kundrelationer; ingen goodwill
	1,4	7%	0%	93%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
Intrum	61,7	-43%	80%	63%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergier
	163,4	-27%	26%	101%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergier
Itab	248,8	32%	68%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
	28,6	26%	74%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
	16,8	22%	78%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
Jeeves	18,9	-2%	70%	32%	immat: inga upplysningar; goodwill: inga upplysningar
KappAhl	303	100%	0%	0%	inga immat; ingen goodwill
KnowIT	267,2	13%	21%	67%	immat: inga upplysningar; goodwill: höga lönsamhet samt synergier
	143	24%	8%	69%	immat: inga upplysningar; goodwill: höga lönsamhet samt synergier
Lammhults	16,1	60%	7%	33%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergi
	2,9	3%	0%	97%	inga immat; goodwill: synergi
	19,9	30%	3%	68%	inga immat; goodwill: synergi
Latour	68	9%	0%	91%	inga immat; goodwill: merförsäljning samt samordningsvinster
	55	67%	0%	33%	inga immat; goodwill: merförsäljning samt samordningsvinster
	38	29%	0%	71%	inga immat; goodwill: samordningsvinster
	22	14%	0%	86%	inga immat; goodwill: samordningsvinster
	12	25%	0%	75%	inga immat; goodwill: samordningsvinster
	2	-3250%	0%	3350%	inga immat; goodwill: samordningsvinster
LBi	50,2	2%	15%	82%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: inga upplysningar
	10,1	-14%	7%	107%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: inga upplysningar
	252,6	-1%	10%	91%	immat: varumärke, kundrelationer; goodwill: inga upplysningar
Lindab	178	80%	1%	19%	inga immat; goodwill: synergi
	22	23%	0%	77%	inga immat; goodwill: synergi



LinkMed	223,3	3%	14%	83%	immat: varumärke; goodwill: synergier, personal
Loomis	41	100%	0%	0%	inga immat; ingen goodwill
	12	50%	50%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
	4	50%	50%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
MEDA	2803	13%	60%	27%	immat: produkträttigheter; goodwill: kostnadsbesparing, framtida möjligheter, synergier
	105	-60%	150%	10%	immat: produkträttigheter; goodwill: framtida produkt- och marknadsmöjligheter
Mekonomen	63	41%	0%	59%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
Mobyson	29,9	9%	36%	55%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier
MTG	197	1%	54%	45%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergier, strategiska fördelar
	6044	1%	11%	88%	immat: sändningsrätter, varumärke; goodwill: synergier
Morphic	210	-33%	100%	33%	immat: inga upplysningar; goodwill: personalen, synergier
Multiq	7,7	-10%	65%	45%	immat: program, kundrelationer; personal; goodwill: synergi
	21	0%	2%	98%	immat: program, kundrelationer; personal, goodwill: synergi
Munters	81	37%	22%	41%	immat: kundrelationer, varumärke; goodwill: synergier, framtida möjligheter
	31	3%	16%	81%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier, framtida möjligheter
	228	4%	21%	75%	immat: varumärke, teknik; goodwill: synergier, framtida möjligheter
	85	8%	8%	84%	immat: varumärke, teknik; goodwill: synergier, framtida möjligheter
Nederman	11,5	36%	0%	64%	inga immat; goodwill: väl etablering på marknaden
	11	46%	1%	53%	inga immat; goodwill: väl etablering på marknaden
	13,3	32%	0%	68%	inga immat; goodwill: väl etablering på marknaden
	9,6	22%	0%	78%	inga immat; goodwill: väl etablering på marknaden
Nibe	185	36%	11%	53%	immat: marknadsposition; goodwill: synergier
Niscayah	16,4	10%	0%	90%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
Nobia	304	26%	9%	65%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergier
Nordea	194	84%	7%	9%	immat: kundrelaterade; goodwill: synergier
Nordnet	7,1	3%	0%	97%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
Note	3,1	6%	0%	94%	inga immat; goodwill: kundrelationer, marknadsposition
	0,1	-3600%	3500%	200%	immat: inga upplysningar; goodwill: kundrelationer, synergier



	6,5	55%	0%	45%	inga immat; goodwill: kundrelationer, marknadsposition
Novotek	2,2	73%	27%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
OEM	61,8	5%	56%	39%	immat: varumärke; goodwill: synergieffekter ang. geografisk spridning, god lönsamhet
Opcon	3,5	40%	0%	60%	inga immat; goodwill: synergier
	9,4	35%	1%	64%	inga immat; goodwill: möjligheter att växa
PEAB	2402	38%	6%	55%	immat: inga upplysningar; goodwill: personalen och synergier avseende gemensamma system och samutnyttjande resurser
	767	81%	7%	12%	immat: inga upplysningar; goodwill: personalen och synergier avseende gemensamma system och samutnyttjande resurser
Prevas	20,6	8%	0%	92%	inga immat; goodwill: personalen och tekniska kunskapen
Proact	17,4	-24%	97%	27%	immat: kundrelationer, supportkontrakt; goodwill: framtida möjligheter, synergier
Ratos	1765	23%	17%	60%	immat: synergier; goodwill: inga upplysningar
Rejlers	22,1	31%	19%	51%	immat: kundvärden; goodwill: inga upplysningar
Rezidor	0,7	-43%	143%	0%	immat: rättigheter; ingen goodwill
RNB Retail and Brands	57,8	18%	0%	82%	inga immat; goodwill: synergier
SCA	1757	83%	0%	17%	inga immat; goodwill avser förvärv av marknadsandelar
Securitas	21,1	9%	31%	60%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk täckning
	40,6	-52%	55%	97%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk expansion
	21,9	-80%	30%	150%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk expansion
	438,8	15%	11%	74%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier
	38,9	-2%	34%	67%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier och humankapital
	25,3	-36%	41%	95%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk expansion
	31,7	-38%	64%	73%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk täckning, synergier i kundkontraktportföljen
	77,3	-56%	46%	110%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk täckning
	75,1	-34%	22%	113%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk täckning och kunskaper
	27,8	-38%	81%	58%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier i kundkontraktportföljen
	47,9	-63%	19%	145%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk expansion och synergier i kundkontraktportföljen



	83,9	4%	23%	73%	immat: kundrelationer; goodwill: geografisk expansion
Scanditek	1	-3700%	0%	3800%	inga immat; goodwill: framtida intjäningsförmåga
Skanska	5	20%	0%	80%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
SKF	1094	35%	29%	35%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
SkiStar	25,8	100%	0%	0%	inga immat; ingen goodwill:
Softronic	46,9	12%	22%	66%	immat: inga upplysningar; goodwill: inga upplysningar
SSAB	10	10%	0%	90%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
Studsvik	4,9	24%	18%	57%	immat: inga upplysningar; goodwill: synergier och framtida marknadsposition
Sv. Handelsbanken	1013	63%	16%	22%	immat: kundrelaterad; goodwill: personalrelaterad, varumärke, geografisk närvaro samt synergier
Sweco	143,2	14%	9%	77%	immat: inga upplysningar; goodwill: personal
	128	26%	14%	60%	immat: inga upplysningar; goodwill: personal
Swedbank	463	-26%	126%	0%	immat: fondförvaltningsuppdrag; ingen goodwill
Svedbergs	11,2	42%	0%	58%	inga immat; goodwill: synergier och god lönsamhet
Systemair	37,8	49%	0%	51%	inga immat; goodwill: inga upplysningar
Tele2	13	-1085%	415%	769%	immat: kundavtal, licenser; goodwill: ekonomiska skalfördelar samt synergier
TeliaSonera	3382	-43%	63%	80%	immat: licenser, avtal, kundrelationer; goodwill: synergier, förväntad tillväxt
Ticket	14,4	-32%	0%	132%	inga immat; goodwill: personalstyrka, välfungerande organisation
Trelleborg	816	45%	16%	39%	immat: inga upplysningar; goodwill: inga upplysningar
Venue Retail Group	144,8	-6%	55%	51%	immat: varumärke; goodwill: personal, synergier
Vitrolife	5,6	2%	9%	89%	immat: kundrelationer; goodwill: synergier
Volvo	2907	45%	20%	35%	immat: utveckling, distributionsnätverk; goodwill: inga upplysningar
Vostok Nafta	1	100%	0%	0%	inga immat; ingen goodwill
Xano	128,7	94%	6%	0%	immat: inga upplysningar; ingen goodwill
ÅF	212,7	10%	6%	84%	immat: personal, goodwill: framtida möjligheter, synergier