



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

IFRS 3 Rörelseförvärv –

Fallstudie; Fyra företag inom läkemedelsbranschen

Kandidatuppsats i företagsekonomi
Vårterminen 2007

Handledare: Jan Marton
Anna Karin Pettersson

Författare: John-Niclas Agerberg
Helene Pettersson
Camilla Unger

Förord

Uppsatsförfattarna vill tacka handledarna, Anna Karin Pettersson och Jan Marton, för värdefull vägledning och stöttning under uppsatsens gång.

Vi vill även ge ett stort tack till respondenterna för att Ni ställt upp på intervju trots er enorma arbetsbelastning och för att vi fick återkomma med kompletterande frågor. Era kunskaper och erfarenheter har varit mycket givande.

Tack även till Pernilla Rehnberg för de diskussioner som förts och de material som tillförts uppsatsen.

Sist men inte minst vill vi även rikta tacksamhet till er opponenter och övriga som korrekturläst för respons såsom kommentarer och råd under uppsatsens gång.

Göteborg, juni, 2007

John-Niclas Agerberg

Helene Pettersson

Camilla Unger

Förkortningar

BFNAR	Bokföringsnämndens allmänna råd
CFO	Chief Financial Officer
EG	Europeiska gemenskapen
EU	Europeiska unionen
FASB	Financial Accounting Standards Board
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
RR	Redovisningsrådets rekommendation
SOU	Statens Offentliga Utredningar
ÅRL	Årsredovisningslag

Ordlista och begreppsförklaring

Eventualförpliktelse

”En eventualförpliktelse har den betydelse som anges i IAS 37, Avsättningar, eventualförpliktelser och eventualtillgångar, det vill säga

a) en möjlig förpliktelse som härrör från inträffade händelser och vars förekomst kommer att bekräftas endast av att en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagets kontroll, inträffar eller uteblir, eller

b) en befintlig förpliktelse som härrör från inträffade händelser, men som inte redovisas som skuld eller avsättning eftersom

i det inte är sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen, eller ii förpliktelsens storlek inte kan beräknas med tillräcklig tillförlitlighet.”¹

Förvärvsmetoden

”Förvärvaren redovisar från förvärvstidpunkten det förvärvade företagets resultat i resultaträkningen och det förvärvade företagets identifierbara tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser i balansräkningen värderade till verkligt värde med tillägg för eventuell goodwill.”²

Poolningsmetoden

”Poolningsmetoden används vid samgående, dvs. när aktieägarna i två eller flera tidigare självständiga företag beslutar sig för att gå samman i ett nytt företag utan att något av de ursprungliga företagen kan utpekas som dominerande.”³

Verkligt värde

”det värde till vilket en tillgång skulle kunna överlåtas eller en skuld regleras, mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och har ett intresse av att transaktionen genomförs.”⁴

Läkemedelsbegrepp

Generiska läkemedel

”Det första godkända läkemedlet som innehåller en viss aktiv substans kallas originalläkemedel. När patenttiden gått ut kan kopior tillverkas, s.k. generiska läkemedel.”⁵

Parallellimport

”Parallellimporterade läkemedel är originalläkemedel som är godkända för försäljning i Sverige men som importeras från ett annat EU/EES-land där det är billigare.”⁶

Specialty Pharma

”Produktanskaffning sker genom ’search and development’ – inte genom ’research and development’ som i de traditionella läkemedelsbolagen. Detta innebär ett aktivt och systematiskt arbete för att identifiera produkter för inlicensiering eller förvärv.”⁷

¹ IFRS 3 – Rörelseförvärv, bilaga A – definitioner

² Deloitte, 2005.

³ Sevenius, 2003.

⁴ IFRS 3 – Rörelseförvärv, bilaga A – definitioner

⁵ Föreningen för Generiska läkemedel, 2007.

⁶ Janusinfo, 2007.

⁷ Medas årsredovisning, 2006.

Sammanfattning

Examensarbete i ekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet, Extern Redovisning och Företagsanalys, Kandidatuppsats VT 2007.

Författare: John-Niclas Agerberg, Helene Pettersson och Camilla Unger

Handledare: Jan Marton och Anna Karin Pettersson

Titel: IFRS 3 Rörelseförvärv – Fallstudie; Fyra företag inom läkemedelsbranschen

Bakgrund och problem: Sverige har som ett steg i harmoniseringen inom EU antagit internationella redovisningsstandarder vilka publiceras av IASB som är en oberoende stiftelse med säte i Storbritannien. De nya reglerna kring rörelseförvärv och dess redovisning får konsekvenser för alla börsnoterade koncerner inom Sverige. Undersökningar som gjorts skapar funderingar om vilka faktorer som påverkar hur ett företag identifierar immateriella tillgångar och hur de värderas i förhållande till köpeskillingen.

Syfte:

Syftet med undersökningen är att studera om det finns möjlighet för de utvalda företagen att tolka reglerna mer fritt och om detta i sin tur påverkar företagens redovisningsval. Vidare önskar uppsatsförfattarna undersöka hur företagen har skaffat sig kunskaper och anpassat sig till regelverket IFRS 3 samt urskilja vilka faktorer som eventuellt påverkar storleken på andelen redovisad goodwill.

Avgränsningar:

Avgränsningar har gjorts till fyra svenska företag inom läkemedelsbranschen som under 2005 gjort rörelseförvärv. Uppsatsförfattarna har inte haft för avsikt att beröra minoritetsintressen och omvända förvärv. Vidare kommer inte uppsatsen att beakta andra internationella regelverk såsom FASB.

Metod:

Uppsatsförfattarna har intervjuat fyra företag inom läkemedelsbranschen och granskat deras årsredovisningar. Ytterligare data har inhämtats från en redovisningsexpert på området.

Resultat och slutsatser:

Uppsatsförfattarna har kommit fram till att det finns vissa svårigheter att sätta verkligt värde på en immateriell tillgång och detta kan vara en möjlig förklaring till varför olika värden sätts på immateriella tillgångar och goodwillposten.

Förslag till fortsattforskning:

Det skulle vara av intresse att se hur företagen närmat sig regelverket och om tolkningsfriheten kvarstår om ett antal år. Då uppsatsförfattarna tror att den ska ha minskat vore det av intresse att se om det blir så.

Innehållsförteckning

1 Inledning.....	8
1.1 Bakgrund	8
1.2 Problemdiskussion	9
1.3 Syfte	10
1.4 Avgränsningar	10
1.5 Uppsatsens fortsatta disposition	10
2 Metod	11
2.1 Val av ämne.....	11
2.2 Tillvägagångssätt.....	11
2.3 Val av metod	13
2.4 Urval av respondenter	13
2.5 Studiens trovärdighet.....	13
3 Teori/referensram	15
3.1 Inledning.....	15
3.2 IASB:s föreställningsram	16
3.3 IFRS 3 Rörelseförvärv	18
3.3.1 Goodwill.....	19
3.3.2 Upplysninger.....	19
3.4 Immateriella tillgångar	20
3.5 Skillnader mellan IAS 38 och RR 15	21
3.6 Synergieffekter	22
4 Empiri.....	23
4.1 Företagen.....	23
4.1.1 BioPhausia	23
4.1.2 BioTage	23
4.1.3 Getinge	24
4.1.4 Meda.....	24
4.1.5 En överblick över förvärven.....	25
4.2 Intervjuer med företagen	26
4.2.1 IFRS 3.....	26
4.2.2 Rörelseförvärv	27
4.2.3 Immateriella tillgångar	28
4.2.4 Synergieffekter.....	29
4.3 Intervju med Jan Hanner	30
4.3.1 IFRS 3.....	30
4.3.3 Immateriella tillgångar	31

4.3.4 Synergieffekter.....	31
5 Analys.....	33
5.1 IFRS 3	33
5.2 Rörelseförvärv	33
5.3 Immateriella tillgångar	35
5.4 Synergieffekter	35
6 Slutsats	37
6.1 Avslutande diskussion och slutsats	37
6.2 Egna reflektioner	39
6.3 Förslag till fortsatt forskning.....	39
7 Litteraturoversikt	40
7.1 Artiklar	40
7.2 Litteratur.....	40
7.3 Andra källor.....	41
7.4 Lagar och förordningar.....	41
7.5 Intervjuer	41
7.6 Årsredovisningar	41
7.7 Webbadresser	41
Bilaga 1: Frågeformulär	42
Figur och tabellförteckning	
Figur 1.1 Disposition.....	10
Figur 1.2 Hur övervärdet är fördelat mellan immateriella tillgångar, materiella tillgångar och goodwill	25
Tabell 1 Immateriella tillgångar som identifierades vid förvärven.....	26

1 Inledning

I kapitlet som följer ges en introduktion till uppsatsen. Först beskrivs bakgrund, följt av problemdiskussion samt syftet som ligger till grund för uppsatsen. Kapitlet avslutas med avgränsningar och uppsatsens fortsatta disposition.

1.1 Bakgrund

Företagens intressenter ställer allt högre krav på användarvänlighet när det gäller externredovisning, vilket medför ett ökat behov av en mer transparent redovisning. Det finns en önskan att öka förståelsen kring redovisningen, för att allt fler användare skall ha möjlighet att jämföra olika företag med varandra.⁸ Sverige har som ett steg i harmoniseringen inom EU antagit internationella redovisningsstandarder vilka publiceras av IASB som är en oberoende stiftelse med säte i Storbritannien. IASB:s uppgift är att skapa internationella standarder som blir vedertagna bland användare. Ju mer accepterade dessa normer blir, desto större blir kravet för företagen att följa dessa.⁹ En av dessa standarder är IFRS 3 som berör företagsförvärv. Denna standard implementerades i Sverige den första januari 2005.

Införandet av den nya standarden, IFRS 3 Rörelseförvärv, kräver att företagen bättre redovisar förvärvade tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser i samband med rörelseförvärvet än vad tidigare reglering krävt. En väsentlig skillnad är att den nya regleringen numera kräver att företagen skall identifiera och värdera immateriella tillgångar åtskilt från goodwill. En annan förändring är att goodwill inte längre är föremål för avskrivning, men att posten däremot årligen eller så snart det anses befogat skall prövas för nedskrivning.¹⁰ Denna förändring har skapat en kraftig debatt i Sverige och många undersökningar har utförts. En undersökning¹¹ som revisionsbyrån Ernst & Young låtit göra visar att företagen har svårt att värdera dessa immateriella tillgångar separerat enligt den nya regleringen. Undersökningen visar också att det är stora skillnader i hur företagen redovisat sina företagsförvärv. Ernst & Young anser att det är förvånande att det inte har identifierats och värderats fler immateriella tillgångar vid förvärven i och med de nya reglerna. Syftet med undersökningen var att kartlägga hur företagen tolkat och implementerat de nya reglerna enligt IFRS 3. Resultatet visade att förändringen inte är så stor som Ernst & Young förväntat sig.

Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson har genomfört en studie där de har granskat koncernredovisningar i börsnoterade företag som har genomfört rörelseförvärv under år 2005. I sin studie undersöker de hur netto- materiella tillgångar, immateriella tillgångar och goodwill fördelar sig på köpeskillingen. Trots upplysningskraven i IFRS 3 framgår det att flera företag är dåliga på att noggrant specificera vad som ingår under posten goodwill. I en mängd koncernredovisningar angavs det att goodwill redovisats på grund av kommande synergieffekter samt hög lönsamhet.¹²

⁸ Rehnberg, 2005.

⁹ Lönnqvist, 2006.

¹⁰ Deloitte, 2005.

¹¹ Johansson, 2006.

¹² Gauffin mfl, 2006.

1.2 Problemdiskussion

Den 1 januari 2005 implementerades den nya standarden IFRS 3 i Sverige. De nya reglerna kring rörelseförvärv och dess redovisning får konsekvenser för alla börsnoterade koncerner inom Sverige. Syftet med införandet av de nya reglerna är att närma sig en europeisk harmonisering för att öka jämförbarheten. Enligt Björn Gustafsson är ett av målen med regelverket att användarna av årsredovisningen skall få en bättre översikt över förvärvade värden.¹³

Regelverket har kritiserats med anledning av att det finns en risk för att värderingen till verkligt värde av immateriella tillgångar blir subjektiv, genom att en viss del av godtycklighet kan komma att uppstå inom redovisningen. En konsekvens som införandet av IFRS 3 medfört är att företagets resultat förbättras i och med att företaget inte får skriva av goodwill. Samtidigt blir företaget mer konjunkturkänsligt genom att det kan tvingas att genomföra en nedskrivning när konjunkturen vänder nedåt. Det har visat sig att efter införandet av IFRS 3 så anser vissa företag att redovisningen har blivit mer komplicerad i samband med rörelseförvärv.¹⁴

Gauffin och Nilssons undersökning kring rörelseförvärv visade att av de 98 förvärvande företagen fanns det bara tillräcklig upplysning om hur de immateriella tillgångarna fördelats hos 48 av företagen. Informationen blev i många fall bristfällig genom att immateriella tillgångar slogs ihop. De vanligaste immateriella tillgångarna som identifierades vid förvärvet var system/teknologi, varumärken samt kundavtal/relationer. Trots detta hade endast hälften av företagen tilldelat ett värde på kundrelationer och endast 27 av de 48 företagen hade tilldelat något värde för varumärket.¹⁵

Undersökningarna ovan från Gauffin och Nilsson och Ernst & Young skapar funderingar om vilka faktorer som påverkar hur ett företag identifierar immateriella tillgångar och hur de värderas i förhållande till köpeskillingen. När nya regler införs kan det vara svårt för berörda parter att veta hur de skall agera. Problematiken ligger då i hur företaget skaffade sig rätta kunskaper för att kunna redovisa på ett tillförlitligt och relevant sätt. Mot denna bakgrund anser författarna att det skulle vara givande att studera ett antal företag som har *jämförelsevis olika* goodwillposter djupare.

Utifrån problemdiskussionen har uppsatsförfattarna kommit fram till följande frågeställning:

- *Finns det utrymme i IFRS 3 för tolkningsfrihet som i sin tur påverkar kvoten redovisad goodwill i förhållande till köpeskillning i samband med ett rörelseförvärv?*

För att besvara ovanstående frågeställning ställs följande frågor:

- *Hur har anpassningen till IFRS 3 genomförts?*
- *Finns det faktorer som påverkar andelen redovisad goodwill?*

¹³ Johansson, 2006.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Gauffin mfl, 2006.

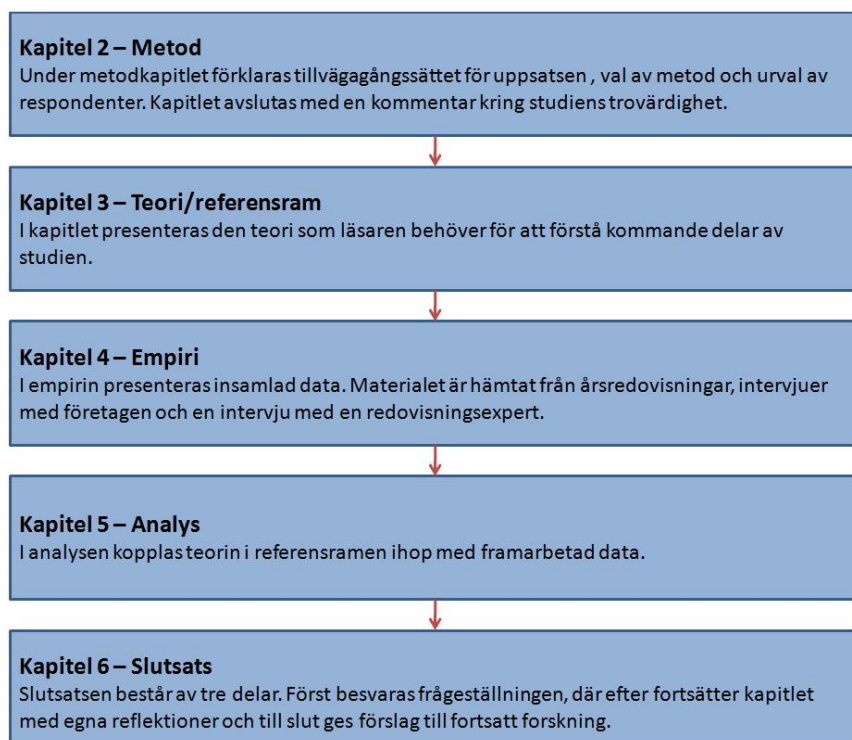
1.3 Syfte

Syftet med undersökningen är att studera om det finns möjlighet för de utvalda företagen att tolka reglerna mer fritt och om detta i sin tur påverkar företagens redovisningsval. Vidare önskar uppsatsförfattarna undersöka hur företagen har skaffat sig kunskaper och anpassat sig till regelverket IFRS 3 samt urskilja vilka faktorer som eventuellt påverkar storleken på andelen redovisad goodwill.

1.4 Avgränsningar

Vi har avgränsat oss till svenska företag, noterade på dåvarande A- och O-listan på Stockholmsbörsen. Av dessa företag är det 98 företag som under 2005 gjort rörelseförvärv. Utifrån de företagen har uppsatsförfattarna begränsat sig till en bransch, läkemedelsbranschen, och där valt ut de fem företag som gjort förvärv. Uppsatsförfattarna har inte haft för avsikt att beröra minoritetsintressen och omvända förvärv. Vidare kommer inte uppsatsen att beakta andra internationella regelverk såsom FASB. De modeller som respondenterna hänvisar till har vi valt att inte utforska djupare på grund av att uppsatsförfattarna inte anser att det är relevant för uppsatsen i sin helhet.

1.5 Uppsatsens fortsatta disposition



Figur 1.1 Disposition

2 Metod

Metodavsnittet syftar till att klargöra hur författarna har kommit fram till sitt val av ämne, vidare förklaras tillvägagångssättet och författarnas val av metod. Kapitlet avslutas med hur urvalet av respondenter gjorts och studiens trovärdighet.

2.1 Val av ämne

Vid tidigare studier har vi kommit i kontakt med Pernilla Rehnberg, revisor på revisionsbyrån Deloitte och forskare vid Handelshögskolan i Göteborg. Rehnberg forskar kring redovisning av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv. Hennes doktorsavhandling heter "Företagens redovisningsval vid förvärvskalkylering" och studien behandlar bland annat de bakomliggande faktorer som påverkar hur förvärvande företag redovisar immateriella tillgångar och goodwill. Vidare undersöks huruvida det finns något samband mellan olika faktorer och andelen immateriella tillgångar i relation till redovisad goodwill och hur dessa samband kan förklaras. Kontakten som togs med Rehnberg gav oss inspiration och vägledning kring val av ämne.

2.2 Tillvägagångssätt

Efter givande diskussioner med Rehnberg kring hennes forskning och en bra presentation av ämnet började författarna leta information. För att öka vår kunskap om vad de nya reglerna med införandet av IFRS 3 inneburit, läste författarna gamla uppsatser som behandlat ämnet samt diverse artiklar och andra tryckta källor. Detta för att få en djupare förståelse vilka problem som kan uppstå i samband med redovisningen av ett företagsförvärv och dess identifiering och värdering av immateriella tillgångar. Litteraturen har framförallt inhämtats från Ekonomiska biblioteket, Kurs- och tidningsbiblioteket i Göteborg samt biblioteket på Högskolan i Uddevalla. Artiklar har uppsökts via databaser som FAR Komplet, Gunda och Libris.

En lista med de rörelseförvärv som noterade bolag gjort under 2005 erhöles från Rehnberg. Listan innehöll drygt 90 företag och urvalet består av samma företag Gauffin och Nilsson behandlat i sin studie. I samband med att listan erhöles överlämnades även samtliga årsredovisningar i digital form för respektive företag. Först identifierades hur mycket goodwill alla företag redovisat i samband med förvärvet. Informationen hämtades framförallt från noten företagsförvärv i årsredovisningen. I en del fall fanns informationen om goodwill att hämta under immateriella tillgångar. Köpeskillingen återfanns för det mesta i noten om företagsförvärv, men vid en del fall kontrollerades köpeskillingen mot moderbolagets aktieinnehav i dotterbolaget. Andelen goodwill fastställdes genom att dividera goodwill med köpeskillning. Därefter kategoriserades företagen branschvis, vilket gjordes genom databasen AnnualReports branschindelning. På detta vis fick uppsatsförfattarna en bra överblick över vilken bransch företaget är verksam i samt hur mycket goodwill som redovisats i samband med förvärvet.

Då kategoriseringen sammanställts och analyserats valde uppsatsförfattarna att utföra en fallstudie på fem företag som är verksamma inom läkemedelsbranschen. Patel och Davidsons definition är att en fallstudie är en undersökning som utförs på ett begränsat urval. Detta urval kan exempelvis bestå av en eller flera individer eller en organisation. Det är vanligt att använda fallstudier när förändringar eller processer skall studeras. Vid fallstudier försöker

forskaren använda sig av så täckande information som möjligt för att skapa en helhetsbild.¹⁶

Den fortsatta bearbetningen av respondenter gjordes via intervjuer. Vid såväl personliga intervjuer och vid telefonintervjuer har samtalen fångats upp via ljudinspelning för att återge informationen från respondenterna så korrekt som möjligt. Detta är något som Holme och Solvang starkt rekommenderar. Av vikt är att den intervjuade vet om att han/hon blir inspelad. Holme och Solvang påpekar även att den intervjuade måste känna sig bekväm och i förväg veta hur intervjun kommer att utformas.¹⁷ Detta förbereddes genom att författarna först kontaktade företagen för en kort presentation av uppsatsförfattarna, uppsatsens syfte och tillvägagångssätt för intervjun. Ytterligare kontakt togs senare för att genomföra själva intervjun, denna inleddes då med en kortfattad sammanfattning av tidigare presentation. Under tiden som en av författarna genomförde intervjun antecknade de resterande två författarna samtalen. Genom detta förfaringssätt anser uppsatsförfattarna att risken för missuppfattningar kring ämnet minimerats.

Personliga intervjuer har eftersträvat, men då majoriteten av företagen haft sitt säte i stockholmsregionen har detta begränsat möjligheten till personliga intervjuer. I andra hand har uppsatsförfattarna haft för avsikt att utföra telefonintervjuer. Dessa anses vara mindre tidskrävande, men har å andra sidan nackdelar genom att den ickeverbala kommunikationen inte kunnat fångas upp under intervjun. I de fall företagen avböjt telefonintervju, i brist på tid, har två e-postintervjuer genomförts. Uppsatsförfattarna är medvetna om att e-postintervjuer har brister, exempelvis genom att följdfrågor och direkt återkoppling inte blir möjlig på samma sätt som vid en direkt dubbelriktad kommunikation.

Uppsatsförfattarna har haft möjlighet att återkomma med frågor via e-post över eventuella oklarheter som uppmärksammats vid sammanställningen av intervjuerna. Vid samtliga intervjuer användes frågeformulär. Frågeformuläret som användes vid företagsintervjuerna har granskats av dels handledarna och dels Rehnberg. Intervjuerna hade således en standardiserad form för att svaren lättare skulle kunna jämföras. För att få ytterligare aspekter kring regelverket, dess implementering samt återkoppling till företagens svar från intervjuerna kontaktades Jan Hanner. Hanner är redovisningsspecialist på Öhrlings PricewaterhouseCoopers, och arbetar som sakkunnig specialist kring regelverket IFRS 3. Vid intervjun med Hanner användes en mer ledig och öppen diskussion kring författarnas valda temaformer, där våra åsikter i största möjliga mån undveks.

Då ett antal av våra respondenter hade en önskan om att vara anonyma med namn och svar, är resultaten från intervjuerna sammanställda i tematisk form så att läsaren av uppsatsen inte kan dra några slutsatser kring vilket företag och vem av respondenterna som sagt vad. Enligt Holme och Solvang är ett av problemen med kvalitativa studier att analysera insamlad information. Denna information är vanligtvis mycket omfattande och ostrukturerad. För att skapa struktur kan en viss del av den insamlade information urskiljas för att skapa olika teman.¹⁸ I analysen ställdes referensramen mot de svar som erhöles i samband med intervjuerna.

¹⁶ Patel mfl, 2003.

¹⁷ Holme mfl, 1997.

¹⁸ Ibid.

2.3 Val av metod

För att få in underlag till undersökningen och angripa det aktuella problemet samlades primär- och sekundärdata in. I undersökningen användes olika metoder i form av granskning av årsredovisningar, övrig litteratur samt intervjuer med utvalda företag. Genom att använda två olika typer av data blev vår studie mer tillförlitlig än om endast en typ av data skulle ha använts.

Primärdata är en förstahandskälla till skillnad mot sekundärkällan som återger vad andra personer har berättat eller skrivit. Primärdata har samlats in genom personliga intervjuer, intervjuer via e-post samt telefonintervjuer. Sekundärdata inhämtades genom företagens årsredovisningar, diverse litteratur, regelverk, standarder samt vetenskapliga artiklar.

De metoder som används för att bearbeta den information som samlats in kan delas in i kvantitativ och kvalitativ metod. Statistik är exempel på information som bearbetas kvantitativt. Skillnaden mellan kvantitativa och kvalitativa metoder är att kvalitativa undersökningar syftar till att skaffa sig djupare kunskap.¹⁹ I vårt fall har informationen bearbetats kvalitativt, genom att ett fåtal objekt har analyserats djupare.

2.4 Urval av respondenter

Efter att ovan nämnda kategorisering gjorts valdes först IT-branschen ut. Anledningen till detta val var att branschen redovisat stora poster goodwill relaterat till köpeskilling vid företagsförvärven. Då många liknande uppsatser skrivits i ämnet och många av dessa valt att titta på just IT-branschen valde författarna istället att studera läkemedelsbranschen eftersom att goodwill relaterat till köpeskilling visade sig skilja åt ganska stort. Det identifierades fem företag, varpå ett av företagen föll bort på grund av att de inte gjort ett förvärv under 2005 utan endast gjort en omklassificering av aktier i dotterbolag.

2.5 Studiens trovärdighet

För att bedöma kvaliteten i en studie används ofta termerna validitet och reliabilitet. Validitet innebär att undersökningen mäter det som är väsentligt, det vill säga det som är avsett att mätas. Reliabilitet innebär att de svar som erhålls i undersökningen skall vara stabila och tillförlitliga.²⁰ För att uppnå validitet i vår undersökning var intervjufrågorna utformade så att de är relevanta för sitt ändamål; dvs. att frågorna är utformade på ett sådant sätt så att svar fås på det som ämnas mätas.

Då uppsatsförfattarna endast valt att undersöka fyra företag djupare kan detta ses som en nackdel för uppsatsen då det inte är fler personer som kommit till tals. Uppsatsförfattarnas tidigare nämnda kategorisering av företag och val som gjorts för att identifiera en specifik bransch, bidrog till att fler respondenter inom samma bransch inte fanns. Den analys som görs och de slutsatser som dras kan ändå ses som en härledning.

Författarna är medvetna om att såväl primär som sekundärkällorna är subjektiva, genom att de kan vara vinklade och hade med detta i åtanke när studien genomfördes. Eftersom årsredovisningarna vänder sig till användare och intressenter såsom exempelvis investerare och aktieägare finns en risk att den information företagen ger ut är något vinklad till en positiv

¹⁹ Patel mfl, 2004.

²⁰ Eriksson mfl, 2001.

bild av företaget vilket skulle kunna inverka på vår analys och slutsats. Ställt mot den positiva bilden är att årsredovisningarna trots allt har granskats och godkänts av en oberoende revisor, som stärker tillförlitligheten.

Eftersom uppsatsens respondenter önskat att vara anonyma avseende namn och svar, så kan uppsatsens reliabilitet anses osäker, beroende på att läsaren inte vet vem som svarat vad. Å andra sidan kan respondenten känna sig mer fri att svara uppriktigt. Är svaren anonyma tror uppsatsförfattarna att svaren är mer sanningsenliga vilket leder till att svaren blir mer tillförlitliga. Det bör påpekas att det även föreligger en viss skillnad i svaren från respondenterna från företagen och respondenten från revisionsbyrån, vilket troligtvis beror på att företagen kan anses ha en mer subjektiv bild och redovisningsspecialisten en mer objektiv bild.

Vid granskning av sekundärdata är det enligt Patel och Davidson av vikt att ta ställning till varför en viss artikel eller ett visst dokument presenteras. De anser även att det är av vikt att reflektera över vem upphovsmannen till den skriftliga källan är.²¹ Medvetenheten finns att de artiklar som inte är av vetenskaplig karaktär ej baserats på forskning och därför inte genomgår lika starka prövningar innan de publiceras. De artiklar i undersökningen som ej är av vetenskaplig karaktär, kan ändå ses som relevanta då aspekter framförs från sakkunniga personer.

²¹ Patel mfl, 2003.

3 Teori/referensram

I följande kapitel presenteras den teori som är nödvändig för läsaren för att förstå kommande delar i arbetet. Kapitlet är strukturerat enligt följande: Inledning, IASB:s föreställningsram, IFRS 3 Rörelseförvärv, immateriella tillgångar, skillnader mellan tidigare och nuvarande regelverk och synergieffekter.

3.1 Inledning

Redovisningen domineras av två traditioner; den kontinentala och den anglosaxiska. Den kontinentala traditionen, som Sverige anses tillhöra, baseras i stort på nedskrivna lagar, till skillnad mot den anglosaxiska traditionen som till stor del grundar sig på sedvanerätt och kompletteras med normerande rättsfall.²² Den anglosaxiska traditionen utgörs av två standarder; den amerikanska FASB och den internationella IASB. EU-kommissionen har beslutat sig för att använda IASB:s standarder. När IASB grundar sina standarder utgår de ifrån den anglosaxiska traditionen och påverkas av tidigare standarder som FASB utfärdat.²³

Den kontinentala traditionen börjar allt mer närma sig den anglosaxiska traditionen. En bakomliggande orsak är bland annat att Storbritannien, som tillhör den anglosaxiska traditionen, gick med i EG. I och med deras medlemskap har begreppet ”rättvisande bild” blivit en överordnad princip inom EG. Rättvisande bild kan tolkas på olika sätt. I den kontinentala traditionen skall redovisningen upprättas efter lagar och standarder för att ge en rättvisande bild. I den anglosaxiska traditionen, anses att avvikelser från lagar och standarder skall vara tillåtet om det krävs för att återge verkligheten på ett rättvisande sätt.²⁴

År 2002 kom IAS-förordningen som ges ut av IASB. Förordningen infördes efter beslut från Europaparlamentet och ministerrådet. Förändringen innebar att alla koncernredovisningar för noterade företag skall upprättas efter de standarder som publicerats av IASB och godtagits av kommissionen. Alla standarder har antagits av kommissionen, men med vissa förbehåll för standarden som behandlar värdering och redovisning av finansiella instrument.²⁵ Det är inte tillåtet för företag som tillämpar IFRS att avvika från regelverket.²⁶

Syftet med IASB:s regler är att närma sig ett gemensamt regelverk, harmonisera företagens redovisning. Harmoniseringen har som syfte att främja kapitalmarknaden och öka möjligheten för företag att konkurrera på lika villkor både inom och utanför den europeiska marknaden. När den finansiella informationen, enligt de internationella standarderna, är upprättad så ökar fördelarna för de inhemska företagen att söka sig utanför gränserna till andra marknader genom att den information de lämnar är enligt gemensamma principer. Detta leder till att jämförbarheten ökar mellan företag. Lika gäller när internationella företag omvänt väljer att vända sig mot den europeiska marknaden. I båda fallen är det viktigt för aktörerna inom EU att de implementerar samma regler och standarder.²⁷ Synonymt med harmonisering nämns standardisering. Nobes och Parker säger att det egentligen inte är någon större skillnad mellan begreppen, men att harmonisering kopplas samman med europeiska unionen medan

²² Smith, 2006.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

²⁵ Ibid.

²⁶ Westermark, 2005.

²⁷ SOU 2003:71.

standardisering mer är ett begrepp från IASB.²⁸

Standarden IFRS 3 som berör företagsförvärv implementerades i Sverige den första januari, 2005. Syftet med att införa IFRS 3 var ”att skapa förutsättningar för en mer transparent förvärvsredovisning genom att ge en bättre bild av förvärvade tillgångars och skulders verkliga värde”²⁹. Samtidigt som IFRS 3 publicerades, gjordes en uppdatering av både IAS 36 *Nedskrivningar* och IAS 38 *Immateriella tillgångar*. Enligt förändringarna i IFRS 3, skall företagen använda sig av förvärvsmetoden³⁰ för identifiering och värdering vid företagsförvärv och inte poolningsmetoden³¹ som tillämpades vid tidigare regelverk. En av de väsentligaste förändringarna i och med införandet av IFRS 3 är att goodwill inte längre skall vara föremål för avskrivning. Varje år, eller så ofta det anses lämpligt, skall goodwillposten istället prövas för nedskrivning enligt IAS 36. Goodwill kan aldrig justeras upp till ett högre belopp vilket medför att det endast finns möjlighet att låta värdet stå oförändrat eller att skriva ned värdet. En av de viktigaste nyheterna i och med införandet av den nya standarden är att upplysningskravet har utökats väsentligt jämfört med hur normerna i Sverige var innan de nya reglerna infördes. Förvärvaren har större krav på sig att redovisa samtliga identifierbara tillgångar, skulder och ansvarförbindelser. Upplysningskraven bygger på att läsaren skall informeras och upplysas så mycket som möjligt. Enligt det nya regelsystemet är det oerhört viktigt att identifiera och värdera så många immateriella tillgångar som möjligt, som exempelvis varumärken, patenträttigheter och orderstockar.³² En annan förändring och förbättring är att IFRS 3 kräver bättre redovisning i form av att immateriella tillgångar redovisas åtskilt från goodwill.³³ Goodwillposten är då mer av en synergieffekt som förvärvaren väntas uppnå genom förvärvet.³⁴ En viktig anledning till varför reglerna har ändrats är att normsättarna vill minska goodwillvärdet för att istället redovisa högre värden av andra identifierbara immateriella tillgångar.³⁵

3.2 IASB:s föreställningsram

Föreställningsramen fastställdes av IASB 2001 och är den begreppsmässiga grund som redovisningsstandarderna IAS/IFRS utgår från. Den består av 110 punkter och behandlar bland annat redovisningens syfte, kvalitativa egenskaper, struktur och grundläggande antaganden.³⁶

Syftet med föreställningsramen är att vägleda IASB:s styrelse när de utfärdar och omarbetar internationella redovisningsstandarder samt vägleda dem i deras arbete med harmoniseringen. Vidare skall föreställningsramen vägleda normgivare som utformar nationella redovisningsstandarder samt vara vägledande för revisorer och övriga externa personer som använder sig av finansiella rapporter.³⁷ Avsikten med de finansiella rapporterna är att ge information om företagets finansiella ställning, resultat och eventuella ekonomiska förändringar. Rapporterna skall innehålla tillräckligt mycket information för att tillfredsställa informationsbehovet hos större delen av användarna. För att uppnå detta syfte skall

²⁸ Nobes, 2004.

²⁹ Johansson, 2006.

³⁰ Deloitte, 2005.

³¹ Sevenius, 2003.

³² Deloitte, 2005.

³³ Gauffin mfl, 2006.

³⁴ Malmqvist, 2007.

³⁵ Smith, 2006.

³⁶ Westermark, 2005.

³⁷ IASB:s föreställningsram, punkt 1.

rapporterna upprättas enligt periodiseringsprincipen, det vill säga bokföras när de inträffar och redovisas till den period de hänför sig till. Rapporterna upprättas normalt utifrån att företaget skall driva sin verksamhet fortlöpande och under en åskådlig tid.³⁸

De kvalitativa aspekter som tas upp i föreställningsramen är bland annat; begriplighet, relevans, tillförlitlighet, jämförbarhet, avvägning mellan olika kvaliteter och rättvisande bild.³⁹ För att redovisningens mål skall kunna uppnås ställs vissa krav på redovisningsinformationen; den måste vara både tillförlitlig och relevant. Denna information präglas i sin tur av den miljö den används i och kan betyda olika saker för olika företag och individer. De kvalitativa egenskaperna är dock bra utgångspunkter vid val av redovisningsmetod.⁴⁰

För att information skall vara *relevant* krävs att redovisningen är användbar för beslut. Redovisningsinformation skall kunna användas som underlag för prognoser samt även kunna användas för att kontrollera utfallet i tidigare prognoser. Ett krav för att redovisningen skall vara relevant är *begriplighet*, vilket innebär att mottagaren skall förstå vad informationen innebär vilket naturligtvis påverkas av dennes förkunskaper. Med "*tillförlitlighet*" menas att det som avses avbildas också är det som avbildas, det vill säga att om rätt aspekter av verkligheten avbildas i redovisningen så anses den tillförlitlig.⁴¹ Informationen skall heller inte vara vinklad eller innehålla väsentliga felaktigheter. En bedömningsgrund för tillförlitlighet är försiktighet, vilket innebär att företaget inte skall överskatta tillgångar och intäkter eller underskatta skulder och kostnader. Genom att inte avsiktliga över- eller underskattningar är tillåtna skapas en neutral redovisning. För att redovisningsinformation skall bli användbar och utgöra bra beslutsunderlag krävs det att den är *jämförbar* över tiden. Användarna kan genom att jämföra finansiella rapporter över en längre period bilda sig en uppfattning om trender i företagets resultat. Vidare får de också möjlighet att jämföra olika företags finansiella rapporter.⁴² Organisationer tvingas många gånger avväga mellan kvalitativa egenskaper för att uppnå syftet med finansiella rapporter. Ofta uppges finansiella rapporter ge en rättvisande bild, men föreställningsramen behandlar inte dessa begrepp. Det framhålls dock att finansiella rapporter vanligtvis ger en rättvisande bild om de upprättas genom tillämpliga redovisningsstandarder som ges kvalitativa egenskaper.⁴³

För företag i allmänhet finns det alltid ett intäkts- och kostnadsperspektiv, där nyttan ställs i förhållande till kostnaden. Intäktsperspektivet rör värdet av de förbättrade beslut som fattas på grund av att den information som företagen presenterar är relevant och tillförlitlig, medan kostnadsperspektivet rör kostnaderna för att producera, kommunicera och använda informationen. Ur ett ekonomiskt perspektiv kräver företagen att intäkterna överstiger kostnaderna för att förbättra informationen. Företagen väger nyttan mot kostnaden för att producera det bästa. I ett mindre företag gör de eventuellt den bedömningen att det inte lönar sig att lägga ner mycket tid och resurser för att få fram och presentera informationen på bästa sätt. Vid bedömningar av nytta och kostnad ligger svårigheten dock i att definiera värdet av förbättringen i monetära enheter. Bedömningarna görs oftast på mer spontana grunder där företagen gör vissa antaganden och uppskattningar. En annan svårighet är att det är oerhört svårt att fördela ut intäkter och kostnader mellan företagets intressenter, exempelvis är det i

³⁸ IASBs föreställningsram, punkt 12,13, 22, 23.

³⁹ Westermarck, 2005.

⁴⁰ Falkman, 2000.

⁴¹ Smith, 2006.

⁴² IASBs föreställningsram, punkt 31, 33, 37, 39.

⁴³ IASBs föreställningsram, punkt 45, 46.

många fall som kunderna får ta den största delen av kostnadsökningen men det är aktieägarna som drar nytta av den förbättrade informationen.⁴⁴

På grund av att redovisningen blir allt mer komplex måste företagen anlita mer extern konsultation.⁴⁵ Relaterat till att verkligt värde skall tillämpas i en allt större omfattning och att fler tillgångar än tidigare skall värderas så medför det att införandet av den nya standarden kommer att kräva mer arbete ifrån företagens sida. Detta merarbete medför att företagets *kostnader* för extern konsultation kommer att öka.⁴⁶

3.3 IFRS 3 Rörelseförvärv

Standarden IFRS 3 handlar om hur den finansiella rapporteringen skall se ut vid ett rörelseförvärv. Enligt standarden skall ett rörelseförvärv alltid redovisas enligt förvärvsmetoden.⁴⁷ När ett dotterföretag förvärvas enligt förvärvsmetoden skall det ses som en transaktion där moderföretaget indirekt förvärvar tillgångar och övertar ansvarsförbindelser och skulder hos dotterföretaget; här ingår även poster som inte säljaren har kunnat identifiera. I koncernredovisningen skall förvärvaren från och med förvärvstidpunkten redovisa intäkter och kostnader från det förvärvade företaget i koncernresultaträkningen.⁴⁸ Den tidpunkt när det bestämmande inflytandet över den förvärvade enheten övergått till förvärvaren kallas "förvärvstidpunkten". Transaktionen behöver inte vara lagligt fastställd eller avslutad för att förvärvaren skall få bestämmande inflytande, istället är det då omständigheterna kring förvärvet som skall iaktas.⁴⁹

Vid användning av förvärvsmetoden används *tre* olika steg:

1. Enligt förvärvsmetoden skall ett rörelseförvärv ses ur förvärvarens synvinkel. Där en förvärvare alltid skall identifieras och det företag som får bestämmande inflytande skall ses som förvärvaren. Detta bestämmande innebär att företaget har rätt att besluta över operationella och finansiella strategier samt tilldelas de ekonomiska fördelar som genereras. Om företaget förvärvar mer än hälften av röstandelen, får företaget bestämmande inflytande. Detta gäller inte om det går att påvisa att företaget inte har bestämmande inflytande, exempelvis genom avtal.
2. Vid ett rörelseförvärv skall summan av anskaffningsvärdet beräknas av förvärvaren. Förvärvade tillgångar, uppkomna eller övertagna skulder samt kostnader som är hänförliga till förvärvet skall tas upp till sitt verkliga värde. När värdet fastställs är det transaktionsdagen som är utgångspunkten. Om förvärvet endast innefattar en transaktion sammanfaller förvärvstidpunkten med transaktionsdagen. Innefattar rörelseförvärvet ett avtal om möjlighet att justera anskaffningsvärdet vid framtida händelser skall justeringsbeloppet, om det är sannolikt och kan värderas tillförlitligt, ingå i anskaffningsvärdet vid förvärvstidpunkten.⁵⁰
3. Vid förvärvstidpunkten skall förvärvaren fördela anskaffningsvärdet som uppkommit i samband med rörelseförvärvet. Tillgångar, skulder och eventualförpliktelser skall

⁴⁴ Smith, 2006.

⁴⁵ Rehnberg, 2005.

⁴⁶ Heffes, 2005.

⁴⁷ IFRS 3, punkt 1.

⁴⁸ Ernst & Young, 2004.

⁴⁹ IFRS 3, punkt 25, 39.

⁵⁰ IFRS 3, punkt 24, 25, 32.

redovisas separat och till deras verkliga värde om de uppfyller vissa krav. Immateriella tillgångar och eventalförpliktelser skall kunna mätas tillförlitligt. En tillgång som *inte* är immateriell skall endast redovisas som tillgång om den går att beräkna på ett tillförlitligt sätt och om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna tillfaller förvärvaren. Vidare skall en skuld som *inte* är en eventalförpliktelse kunna värderas tillförlitligt och det skall vara sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen.⁵¹

3.3.1 Goodwill

Goodwill definieras i IFRS 3 som skillnaden mellan anskaffningsvärdet för det förvärvade företaget och det verkliga värdet på företagets nettotillgångar. Nettotillgångar definieras som identifierbara tillgångar minus skulder och eventalförpliktelser. Goodwillvärdet skall tas upp som en tillgång i balansräkningen.⁵² Det övervärde som betalas och som därmed blir goodwill kan ses som en aktuell betalning för framtida ekonomiska flöden. Dessa flöden kan varken identifieras eller redovisas i räkenskaperna.⁵³ Eftersom goodwill inte skrivs av, prövas den istället en gång per år för nedskrivning. Om det finnas omständigheter som pekar på att ett nedskrivningsbehov föreligger, skall goodwillvärdet omprövas; nedskrivningar behandlas i IAS 36.⁵⁴ I det fall då köpeskillingen understiger det verkliga värdet på nettotillgångarna skall en ny identifiering och värdering av företagets tillgångar, skulder och eventalförpliktelser göras. Effekten blir alltså att identifierbara tillgångar skrivs av medan de som inte går att identifiera kvarstår oförändrade och resultatet kommer på ett sådant sätt ej att påverkas kontinuerligt.⁵⁵ Skulle köpeskillingen även efter denna omvärdering understiga det verkliga värdet på nettotillgångarna skall skillnaden tas upp som en intäkt i resultaträkningen. En sådan post benämns som "negativ goodwill" eller "badwill".⁵⁶

3.3.2 Upplysningar

En förvärvare skall enligt IFRS 3 lämna upplysningar som avser att hjälpa användarna samt ge upplysningar om de ekonomiska effekter som uppstår i och med att förvärvet har ägt rum under räkenskapsåret. Upplysningar skall även lämnas för de förvärv som skett efter balansdagen, om detta är möjligt.⁵⁷

På de förvärv som skett under räkenskapsåret skall det förvärvande företaget lämna följande upplysningar:

- Namn och beskrivning på det bolag som förvärvats.
- Tidpunkt för förvärvet.
- Procentuell andel.
- Anskaffningsvärdet/köpeskillning för förvärvet samt direkt hänförliga kostnader.
- Belopp på tillgångar, skulder och eventalförpliktelser. Om detta är praktiskt ogenomförbart skall en förklaring lämnas varför det förhåller sig på ett sådant sätt.
- Beskrivning på varje immateriell tillgång som inte kunnat särskiljas från goodwill och en förklaring till varför tillgången inte kunnat värderas på ett tillförlitligt sätt.

⁵¹ IFRS 3, punkt 36, 37.

⁵² IFRS 3, punkt 51.

⁵³ IFRS 3, punkt 52.

⁵⁴ IFRS 3, punkt 55.

⁵⁵ Westermark, 2005.

⁵⁶ Malmqvist, 2007.

⁵⁷ IFRS 3, punkt 66.

Även en del andra upplysningar skall lämnas så som exempelvis hur stor del av koncernens resultat som det förvärvade företaget bidragit med. Om företagen gjort förvärv som anses vara oväsentliga för företaget skall upplysningar om dessa lämnas i form av mer övergripande karaktär.⁵⁸

3.4 Immateriella tillgångar

En immateriell tillgång definieras i IAS 38 som en ickemonetär tillgång som går att identifiera, men utan fysisk form. Standarden ger även en del exempel på olika immateriella tillgångar, några av dessa är: varumärken, utgivningsrätter, programvaror, licenser, franchiseavtal, upphovsrätter, patenträttigheter, recept och formler. Dessa olika immateriella tillgångar delas upp i grupper, där varje grupp innehåller sådana tillgångar som är av ett liknande slag.⁵⁹ Tillgången kan uppkomma på två olika sätt, antingen via förvärv eller via intern uppbyggnad.

Tre kriterier måste uppfyllas för att definitionen av en immateriell tillgång skall uppnås är att:

- Tillgången måste vara identifierbar.
- Företaget måste ha kontroll över tillgången.
- Tillgången skall generera framtida ekonomiska fördelar.

Kravet om identifierbarhet bygger på två krav. Först måste tillgången vara avskiljbar. Med detta menas att den skall kunna skiljas från företaget genom exempelvis försäljning, överlåtelse, byte eller uthyrning. Det andra kriteriet för identifierbarhet är att den immateriella tillgången skall ha uppkommit genom avtal eller annan juridisk rättighet. Kravet om kontroll uppfylls genom att företaget kan nyttja framtida ekonomiska fördelar eller i vilket fall begränsa andra från att nyttja dessa fördelar. Det är inget krav, men vanligtvis skall denna kontroll få stöd i en domstol. Det sista kriteriet, angående framtida ekonomiska fördelar benämns i standarden som exempelvis intäkter från försäljning av produkter och tjänster eller kostnadsbesparingar.⁶⁰

För att en immateriell tillgång skall få redovisas som en post i balansräkningen, måste först definitionen enligt IAS 38 vara uppnådd. Utöver denna skall även ett antal andra kriterier uppnås. Anskaffningsvärdet på den immateriella tillgången måste kunna gå att beräkna och det måste vara sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget.⁶¹ Kundrelationer, kundlojalitet eller marknadsandelar torde inte kunna uppfylla kravet för att få definieras som en immateriell tillgång, då företaget inte utan juridiska rättigheter förfogar tillräckligt med kontroll över sina kunder. Trots att inte juridiska rättigheter skyddar kundrelationer, kan företaget ses kontrollera framtida fördelar som går att hänföra till kundrelationer om de utgör bytestransaktioner. Genom att dessa kundrelationer går att avskilja kan sådana tillgångar tas upp i balansräkningen.⁶² Kunskap genom utbildad personal ses inte som en immateriell tillgång på grund av att företaget inte har tillräcklig med kontroll över de framtida ekonomiska fördelarna som denna utbildning kommer att bidra med.

⁵⁸ IFRS 3, punkt 67, 68.

⁵⁹ IAS 38, punkt 8, 119.

⁶⁰ IAS 38, punkt 12, 13, 17.

⁶¹ IAS 38, punkt 21.

⁶² IAS 38, punkt 16.

Kunskap hos de anställda kan därför inte redovisas som en post i balansräkningen.⁶³ Poster som vid ett företagsförvärv inte uppfyller definitionen av en immateriell tillgång utgör goodwill. Förvärven kan vara beredd att betala extra för delar i det förvärvade företaget trots att dessa inte finns med i räkenskaperna.⁶⁴

De immateriella tillgångarna går att dela upp i två kategorier, de med en begränsad nyttjandeperiod och de med en obegränsad nyttjandeperiod. Den påtagliga skillnaden mellan dessa är framförallt att tillgångar med en obegränsad nyttjandeperiod inte skrivs av, medan tillgångar med begränsad nyttjandeperiod skall skrivas av. Den avskrivningsmetod som används skall återspegla hur resurserna förväntas bli förbrukade. Om detta inte kan fastställas skall avskrivningen ske linjärt. Både avskrivningstid och avskrivningsmetod skall omprövas varje år.⁶⁵ Att en tillgång anses ha en obegränsad nyttjandeperiod grundas på att det inte skall finnas något slut på den tidsperiod som tillgången skall generera inbetalningar till företaget. För immateriella tillgångar med obegränsad nyttjandeperiod måste företaget årligen kontrollera om ett nedskrivningsbehov kan föreligga; även vid värdoförändringar måste tillgången kontrolleras om den skall skrivas ned. Dessutom måste företaget årligen kontrollera om tillgången kan anses ha en fortsatt obegränsad nyttjandeperiod.⁶⁶

3.5 Skillnader mellan IAS 38 och RR 15

Sedan införandet av IASB:s regelverk skall svenska noterade koncerner tillämpa IAS 38. Onoterade koncerner kan även de tillämpa IASB:s standarder i sin koncernredovisning om de önskar, men beroende på sambandet mellan redovisning och beskattning i Sverige kan dock inte juridiska personer tillämpa regelverket i det enskilda bolagets årsredovisning.⁶⁷ Immateriella tillgångar redovisas antingen enligt redovisningsrådets rekommendation, RR 15 *Immateriella tillgångar* eller IAS 38 *Immateriella tillgångar*. Standarderna stämmer ganska väl överens med varandra, men skiljer sig åt på tre punkter. För det första ges möjligheten i IAS 38 att värdera immateriella tillgångar på två olika sätt, anskaffningsvärdet i enlighet med huvudregeln eller en alternativ värdering som baserats på verkliga värden. Då den alternativa metoden strider mot årsredovisningslagen är det inte möjligt att använda sig av denna metod om företaget implementerar RR 15 i sin redovisning.⁶⁸ För det andra skall utgifter avseende utvecklingsarbeten enligt både IAS 38 och RR 15 tas upp som en tillgång i balansräkningen. Ett undantag från denna regel ges i RR 15 för juridiska personer på grund av att ÅRL uttryckligen säger att dessa utgifter måste redovisas som kostnad då de uppkommer. En effekt av detta sätt att redovisa är en gynnsammare beskattning av företagen. Detta undantag för juridisk person finns inte undantaget i IAS 38.⁶⁹ Den tredje skillnaden är att om företaget avser att använda sig av en avskrivningstid som är längre än fem år. Då skall företaget i enlighet med RR 15 och ÅRL väl motivera varför avskrivningstiden skall vara längre.⁷⁰

Till skillnad från tidigare regelverk skall intern upparbetad goodwill inte redovisas som en immateriell tillgång. Detsamma gäller för internt genererade varumärken, publiceringsrättigheter, kundregister och liknande nyttigheter. De utgifter som företaget har för forskning skall företaget kostnadsföra direkt i samband med att de uppstår. Utgifter som

⁶³ IAS 38, punkt 15.

⁶⁴ IAS 38, punkt 11.

⁶⁵ IAS 38, punkt 98, 104.

⁶⁶ IAS 38, punkt 88, 109, 110.

⁶⁷ Smith, 2006.

⁶⁸ Axelman, 2003.

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ Ibid.

en gång kostnadsförts får inte vid ett senare tillfälle redovisas som en tillgång. Andra utgifter som företaget har i samband med utveckling får eventuellt redovisas som en immateriell tillgång om ett antal kriterier⁷¹ är uppfyllda.⁷²

3.6 Synergieffekter

Enligt IFRS 3 skall det förvärvade företaget beskriva varför förvärvsanalysen slutade med ett övervärde specificerat som goodwill och vilka faktorer som bidragit till denna. I många koncernredovisningar lämnas upplysningen: ”*Goodwillen är hänförlig till den höga lönsamheten i det förvärvade bolaget samt synergieffekter som förväntas uppstå på grund av förvärvet.*” Utifrån denna kommentar kan det vara svårt att utläsa vad det är som inte har identifierats och värderats, samtidigt som det finns faktorer som bidrar till att skapa lönsamhet.⁷³

Att en goodwillpost uppstår genom synergier har med samverkande faktorer att göra, där moder- och dotterbolag är värda mer tillsammans, än vad de var och en för sig. Dessa synergieffekter uppkommer oftast inte med en gång utan när de olika verksamheterna har blivit koordinerade. Effekterna av synergier kan under första tiden vara noll, eller till och med negativa.⁷⁴ När hög nivå av goodwill uppstår har företaget svårt för att uppskatta det verkliga värdet på de immateriella tillgångarna. En av anledningarna till en överdriven hög nivå av goodwill kan vara att företaget i möjligaste mån minimerar de immateriella tillgångarnas värde och på detta sätt ökar goodwillvärdet, för att de vill minimera exponeringen till avskrivning och nedskrivningstest. Vissa immateriella tillgångar, som till exempel varumärken, är tänkta att ha en obestämd nyttjandeperiod. Konsekvenserna blir då att värdet på varumärket eventuellt behöver skrivas ned i samband med nedskrivningsprövning, vilket kan upplevas som generande för företaget. Med tanke på att varumärken måste prövas individuellt vid ett nedskrivningstest så ökar risken för nedskrivning. Goodwill påverkar inte företagets vinst eftersom den inte behöver skrivas av, utan skall istället nedskrivningsprövas. För att minska risken för nedskrivning kan goodwill, till skillnad från immateriella tillgångar, läggas samman till grupper som sedan kallas ”kassagenererade enheter”, vilka kan inkludera delar av förvärvarens befintliga verksamhet. Med tanke på att det förekommer en möjlighet att minska risken för nedskrivning, finns det i vissa fall sannolikt incitament att fördela så mycket som möjligt av köpeskillingen i goodwill.⁷⁵

⁷¹ IAS 38, punkt 57.

⁷² Axelman, 2003.

⁷³ Gauffin mfl, 2006.

⁷⁴ Schuster, 2005.

⁷⁵ Forbes, 2007.

4 Empiri

Här presenteras insamlad data. Först presenteras information som är hämtad ur företagens årsredovisningar. Sedan presenteras materialet från intervjuerna och därefter följer material från intervjuad redovisningsspecialist.

4.1 Företagen

4.1.1 BioPhausia

BioPhausia är ett Specialty Pharmabolag som arbetar med att förvärva och licensiera läkemedel. Deras produktutbud består av nischprodukter, generiska läkemedel samt original- och parallellimporterade läkemedel, både med och utan patentskydd. Företaget inriktar sig på försäljning och marknadsföring men bedriver ingen egen forskning. Däremot deltar de i utvecklingen av nya originalläkemedel genom partnerskap med bioteknikbolag. De är framförallt verksamma i Danmark, Norge och Sverige, där Sverige utgör största delen av deras verksamhet. En viktig händelse under året var tecknandet av ett tioårigt leveransavtal med amerikanska armén. År 2005 var deras omsättning cirka 138 miljoner svenska kronor, resultat innan skatt minus 2,8 miljoner kronor och antalet anställda uppgick till tio personer. BioPhausia AB var under 2005 noterade på Stockholmsbörsens O-lista.⁷⁶

Under år 2005 förvärvade BioPhausia 100 % av parallellimportföretaget Cross Pharma från Meda. Syftet med förvärvet var att bredda produktsortimentet med receptbelagda läkemedel. Läkemedlen fanns redan innan förvärvet till försäljning på de norska och svenska marknaderna. Utbetalad köpeskillning uppgick till cirka 41,1 miljoner kronor och andelen redovisad goodwill i samband med förvärvet uppgick till 11 miljoner kronor. Andel goodwill i förhållande till köpeskillning blev cirka 26,8 %.⁷⁷

4.1.2 BioTage

BioTage är ett läkemedelsföretag verksam inom det biovetenskapliga området. Företaget är uppdelat i två olika affärsverksamheter: läkemedelskemi och genetisk analys. Området läkemedelskemi är störst och står för cirka 80 % av företagets totala omsättning. Deras totala omsättning är cirka 430 miljoner kronor. Företaget är störst på den nordamerikanska marknaden, som utgör drygt hälften av den totala försäljningen följt av den europeiska marknaden, som står för ca 35 %. Även den asiatiska marknaden är viktig för företaget. Koncernen redovisade ett negativt resultat innan skatt på cirka 37 miljoner kronor under räkenskapsåret 2005. På balansdagen den 31e december samma år hade företaget 330 anställda och var noterat på Stockholms O-lista.⁷⁸

Företaget har gjort två stora förvärv under 2005, dels förvärvades det amerikanska bolaget Argonaut Technologies och schweiziska Separtis. Båda förvärven har för avsikt att stärka företaget inom det läkemedelskemiska verksamhetsområdet. Argonaut förvärvades för att ge koncernen ett bredare produktsortiment. Köpeskillningen uppgick till cirka 175 miljoner svenska kronor och vid förvärvet uppkom ett redovisat goodwillvärde på cirka 90 miljoner kronor vilket medför en kvot mellan redovisad goodwill och sammanlagd köpeskillning på drygt 50 %. Den goodwill som uppkommit avses vara hänförlig till synergieffekter, en

⁷⁶ BioPhausias årsredovisning 2005.

⁷⁷ BioPhausias årsredovisning 2005.

⁷⁸ BioTages årsredovisning 2005.

starkare marknadsposition samt ett bättre produktsortiment. Det andra förvärvade företaget, Separtis, är en distributör till BioTage och förvärvades för att konsolidera distributionen inom EU. Köpeskillingen uppgick totalt till cirka 14 miljoner kronor och av dessa är cirka 4,5 miljoner redovisad som goodwill. Kvoten mellan redovisad goodwill och sammanlagd köpeskillning för Separtis är ungefär 32 %, kvoten för de båda förvärven uppgår till cirka 50,1 %.⁷⁹

4.1.3 Getinge

Getingekoncernen arbetar med att leverera ergonomiska lösningar för äldreården, medicinsk utrustning för kirurgi, intensivvård och infektionsbekämpning. Produkterna tillverkas i nio länder vid 24 anläggningar och distributionen sker globalt; främst genom den egna försäljningsorganisationen. Västeuropa står för den största delen av försäljningen inom koncernen och därefter kommer Nordamerika, Asien/Australien och övriga delar i världen. Försäljning till sjukhus utgör cirka 75 % av omsättningen och står för deras största kundsegment. År 2005 var deras omsättning ungefär 11 880 miljoner svenska kronor och resultatet var innan skatt 1 601 miljoner kronor. Antalet anställda i koncernen uppgick till 7 400 personer år 2005 och dessa var verksamma i cirka 100 bolag i 30 länder. Sedan 1993 har Getinge varit noterad på Stockholmsbörsens A-lista.⁸⁰

Under år 2005 förvärvades alla aktier i franska La Calh ne koncernen f r en köpeskillning på 153,4 miljoner kronor och andelen redovisad goodwill i samband med f rsvrvet uppgick till 131,9 miljoner kronor. Syftet med f rsvrvet av La Calh ne var att uppnå en f rstarkt position på Life Science-marknaden. Total andel goodwill i förhållande till köpeskillingen blev cirka 86,0 %. Den goodwill som uppstått i samband med f rsvrvet hänförs till ökad försäljning genom koncernens säljorganisation av La Calh ne produkter samt synergier hänförliga till produktionen. För att bearbeta den brittiska marknaden på ett mer effektivt sätt f rsvrvedes Lancer UK f r en köpeskillning på 156,5 Mkr och andelen redovisad goodwill uppgick då till 70,6 Mkr. Total andel goodwill i förhållande till köpeskillning blev cirka 45,1 %. Den goodwill som redovisas i samband med f rsvrvet har uppstått genom synergier som förväntas uppnås på den engelska marknaden. Getinge f rsvrvede även distributörer från Spanien och Irland samt en del mindre oväsentliga f rsvrv. Köpeskillingen för dessa f rsvrv var 51,9 miljoner kronor och andelen redovisad goodwill uppgick till 44,6 miljoner kronor. Total andel goodwill i förhållande till köpeskillingen blev cirka 85,9 %. Goodwillen hänförs till ytterligare penetrering av de olika marknaderna. Total andel goodwill i förhållande till köpeskillning för alla f rsvrven uppgick till cirka 68,3 %.⁸¹

4.1.4 Meda

Meda  r ett Specialty Pharmaf retag som i huvudsak verkar inom två affärsområden, Medical Device och Pharma. Medical Device finns i Norden och marknadsför medicintekniska produkter. Bolaget koncentrerar sin försäljning inom följande områden: allergi/astma, hjärt/kärl, smärta/inflammation, mage/tarm, hud/infektion och lokala produkter, som är produkter med starka varumärken och specialistprodukter. Den totala försäljningen på 2 870 miljoner svenska kronor sker framförallt i Europa, med Tyskland i spetsen. På balansdagen, det vill säga den 31 december 2005, hade bolaget totalt omkring 1 800 medarbetare och det redovisade resultatet innan skatt var på 141,6 miljoner kronor. Meda var

⁷⁹ BioTages  rsredovisning 2005.

⁸⁰ Getinges  rsredovisning 2005.

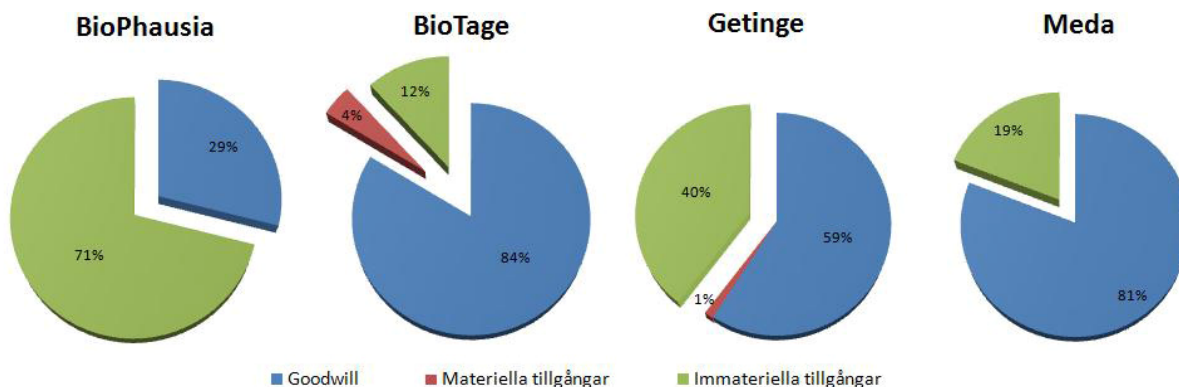
⁸¹ Getinges  rsredovisning 2005.

under 2005 noterat på Stockholmsbörsens O-lista.⁸²

Koncernen gjorde i huvudsak ett stort förvärv under räkenskapsåret 2005. Bolaget som förvärvades var det tyska läkemedelsföretaget Viatris. Förvärvet förväntas att ge Meda ett bredare produktsortiment och ett geografiskt tillskott i framförallt Europa. Genom förvärvet räknar Meda med att få fördelar då Viatris har nya produktionsanläggningar medan Meda har outsourstat sin tillverkning. Den goodwill som redovisas i företaget hänförs till framtida produkt- och marknadsmöjligheter. Ytterligare förväntningar är kostnadsbesparingar och synergier som hänförs till försäljning och produktutveckling. Den sammanlagda köpeskillingen uppgick till cirka 5 460 miljoner kronor och redovisad goodwill till cirka 5 100 miljoner kronor, vilket ger en kvot mellan redovisad goodwill och köpeskillning på 93 %.⁸³

4.1.5 En överblick över förvärven

För att få en tydligare överblick över fördelningen vid förvärven, presenteras här ett diagram över redovisade värden. I diagrammet presenteras hur övervärdet är fördelat mellan materiella tillgångar, immateriella tillgångar och goodwill.



Figur 1. Hur övervärdet är fördelat mellan immateriella tillgångar, materiella tillgångar och goodwill. (Källa: De fyra företagens årsredovisningar år 2005)

⁸² Medas årsredovisning 2005.

⁸³ Medas årsredovisning 2005.

Nedan presenteras de immateriella tillgångar med avskrivningstid som uppkom i och med förvärven:

BioPhausia	
Marknadsföring licenser	5-10 år
Varumärkesrättigheter	Obegränsad
BioTage	
Varumärken	7 år
Patent	8-20 år
Strukturkapital (upparb. kundrelationer mm)	7 år
Getinge	
Kundrelationer	3-10 år
Patent	3-10 år
Varumärke	Obegränsad
Övriga (teknisk kunskap mm)	3-15 år
Meda	
Produkträttigheter	10-15 år
Licensrättigheter	10-15 år
Kundavtal	10-15 år
Övriga	3 år

Tabell 1 Immateriella tillgångar som identifierades vid förvärven.
(Källa: De fyra företagens årsredovisningar år 2005)

4.2 Intervjuer med företagen

Intervjuerna har sammanställts i tematisk form, dels för att respondenterna önskat att få vara anonyma och dels för att uppsatsförfattarna anser att det underlättar för läsaren att återge informationen i tematisk form. Det bör klargöras att det som sammanställts nedan inte är uppsatsförfattarnas egna reflektioner eller åsikter utan endast det som kommit fram under intervjuerna.

4.2.1 IFRS 3

Vid kontakt med respondenterna ställdes frågor om hur de tillfrågade hade införskaffat kunskap om IFRS 3, vad de har för kommentarer till anpassningen till det nya regelverket och om de tycker att det är befogat med de upplysningskrav som numera gäller enligt IFRS 3. Respondenterna har skaffat sig kunskap om IFRS 3 delvis genom tryckta källor, exempelvis användes FAR samlingsvolym, tryckt material från revisorer, internationell redovisningsstandard i Sverige samt rekommendationer. De har även skaffat sig kunskap i form av utbildning genom seminarier samt konsultation från externa parter så som revisorer. Respondenterna var i stort sett eniga om att anpassningen till regelverket har varit tidskrävande. Anledningen till detta är att anpassningen kan ses som en inlärningsprocess och att det tar viss tid innan företagen hittar ett tillfredställande sätt att arbeta på. Även storleken på företaget kan påverka eftersom att det kan uppfattas som mer tidskrävande för ett litet noterat bolag än för ett större bolag att anpassa sig till IFRS 3. Alla respondenter såg dock inte anpassningen till det nya regelverket som komplicerad. Anpassningen kan ses som ett steg framåt när det gäller redovisningen av rörelseförvärv, genom att goodwillposten blir mer specificerad eftersom fler tillgångar identifieras, såväl materiella som immateriella. Det påpekas dock att jämförbarheten blir sämre genom att identifieringen av immateriella

tillgångar tolkas olika av olika personer. Företag har även fått kritik ifrån analytiker för att de inte anses fördela ut övervärden utan fortfarande bara ser det som ren goodwill, detta trots att företagen försökt anpassa sig till det nya regelverket. Vad gäller upplysningskraven i IFRS 3 och huruvida dessa är befogade går meningarna isär. I de fall respondenterna tyckte att upplysningskraven var befogade var det även någon respondent som ansåg att det eventuellt skulle vara befogat med ytterligare upplysningskrav. I de fall respondenterna inte ansåg att reglerna skulle vara mer omfattande än idag, angavs skäl som att vissa krav redan i nuläget var svåra att uppfylla. Som exempel nämns inkrämsförvärv där verksamheten integreras i befintlig verksamhet.

I och med att immateriella tillgångar enligt det nya regelverket skall värderas till verkligt värde ställdes frågor till respondenterna om detta ger upphov till subjektiva bedömningar samt om det nya regelverket ger en mer rättvisande bild av företaget och dess resultat. Alla respondenter var överens om att värdering av immateriella tillgångar till verkligt värde ger upphov till subjektiva bedömningar. En orsak är att många av dessa beräkningar baseras på prognostiserade framtida flöden, vilket leder till en viss subjektivitet. Subjektiva bedömningar tros dock vara större innan praxis har utvecklats mer. När regelverket blivit mer etablerat kommer det troligtvis att bli mer likartade värderingar. Vid redovisning av immateriella tillgångar så används modeller som är relativt etablerade, men på grund av att modellerna innehåller parametrar som är företagsspecifika finns det en möjlighet att laborera med dessa värden, vilket kan ses som en svaghet då risken för subjektivitet blir för stor. Ytterligare en aspekt som tas upp är svårigheten att kunna sätta ett marknadspris eftersom det inte skulle vara praktiskt genomförbart att direkt avyttra vissa tillgångar på en marknad där det redan finns ett marknadspris för produkten. I ett sådant fall uppkommer subjektiva bedömningar vid fastställandet av det verkliga värdet och svagheter i IFRS 3 framkommer. Enligt standarden ställs långtgående krav på att fördela ut övervärden på såväl materiella som immateriella tillgångar. En reflektion från en av respondenterna är att tillgångarna skall identifieras enligt kriterierna i IFRS 3 och kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt. Om det skulle göras en fundamentalistisk tolkning utifrån detta så skulle i princip allt som har något övervärde, exempelvis börsnoterade aktier, fastigheter eller liknande bli goodwill. I och med detta skapas en motsägelse i IFRS 3, vilket visar på att de som satt samman reglerna om förvärvsanalysen är mer teoretiska än praktiska.

En del av respondenterna anser inte att IFRS 3 ger en mer rättvisande bild av företaget och dess resultat i nuläget. En mer rättvisande bild kommer troligen att växa fram i framtiden när processen har etablerat sig efter att kritikerna har framfört sina åsikter. Det kan dock ta ett par år innan företagen, som en respondent uttryckte sig, har "lärt sig sin läxa" och tagit till sig av dessa synpunkter. En åsikt som fördes fram var att det inte har blivit lättare för läsarna att förstå årsredovisningarna, utan läsaren måste vara väl insatt i regelverket för att kunna förstå börsbolagens årsredovisningar, vilket exempelvis inte många småsparare är. En annan synvinkel är att det nya regelverket varken ger en mer eller mindre rättvisande bild än tidigare. En av respondenterna gav som exempel att det visat sig att 50 % av övervärdet tillhör identifierade immateriella tillgångar och att dessa har en genomsnittlig avskrivningsperiod på tio år. Det övervärde som tidigare identifierats som goodwill skrevs av på 20 år. Även om ambitionen finns att ge redovisningen en mer rättvisande bild, finns det en risk att det istället blir det motsatta genom att redovisningen blir "ryckig" när avskrivningen ersätts med nedskrivningsprövning.

4.2.2 Rörelseförvärv

Respondenterna fick svara på vilka motiv som låg bakom förvärven och vilka som var

delaktiga vid upprättandet av förvärvskalkylen. Vidare undersöktes huruvida det var svårt att identifiera och värdera immateriella tillgångar vid förvärven samt om det fanns några branschspecifika immateriella tillgångar som var lätta eller svåra att identifiera. De flesta förvärv genomfördes på grund av att det förvärvade företaget hade en bra produkt och kompletterade produktinnehavet. Förvärven kunde innefatta en konkurrent, leverantör eller ingetdera. Ökad omsättning eller marknadstäckning var andra orsaker som nämndes till förvärvet. I något fall nämndes att det var en del i företagets strategi att växa via förvärv. I samtliga fall var CFO medverkande och i de flesta fall var koncernredovisningschefen med vid upprättandet av förvärvskalkylen. Övriga personer som nämndes var VD, revisorer, experter på varulagersvärdering och affärsområdets controller.

Vid identifieringen och värderingen av immateriella tillgångar var i övervägande delen CFO med och övriga personer som nämndes var VD, koncernredovisningschef, revisor, forskningschef, patentansvarig, externa konsulter och i några fall hade företagen erhållit hjälp från det förvärvade bolagets personal. När det gäller identifiering och värdering av immateriella tillgångar går åsikterna isär om det är svårt eller inte att utföra dessa. Vissa av respondenterna såg det som en omfattande process, men att de branschspecifika modeller som finns för att identifiera immateriella tillgångar förenklar samt fungerar som stöd när identifieringen skall utföras. Exempel som gavs på immateriella tillgångar som är lätta att identifiera var produkträttigheter och varumärken. Det påpekades dock att varumärken var lätta att identifiera, men att det är ett omfattande arbete att värdera dem. Immateriella tillgångar som nämndes som svåra att identifiera var patent och pågående utvecklingsprojekt. Anledningen till att det är svårt att värdera en forskningsportfölj inom läkemedelsbranschen är att det inte är lika lätt att förutse kostnader och värde till skillnad mot vissa andra branscher som verkar inom en mogen industri. Som exempel nämndes bilindustrin där det finns mer kunskaper om produktframtagningen hos det förvärvande företaget till exempel vad det är för typ av motorer de arbetar med och typ av design som så småningom kommer att lanseras.

Respondenterna fick även frågan om de vid ett eventuellt framtida förvärv tror sig kunna identifiera och värdera fler immateriella tillgångar. Svar som gavs var att varje förvärv är unikt och att olika förutsättningar råder vid olika förvärv. Det finns en ambition om att identifiera fler tillgångar, vilket någon påpekade att de troligen kommer att lyckas med, men att det hänger samman med vad det är för typ av verksamhet de förvärvar, hur företagets balansräkning ser ut och så vidare. En av respondenterna påpekade att det vid förvärv de gjort efter år 2005 inte har identifierat *fler* tillgångar än vad de skulle ha gjort vid förvärvet 2005, men att de däremot har identifierat *andra* immateriella tillgångar. Detta på grund av att de förvärvade bolagen sett olika ut. Något företag hade utvecklat en modell för att kunna beräkna immateriella tillgångar vid mindre förvärv, men avser att använda sig utav externa konsulter som hjälp vid större förvärv.

4.2.3 Immateriella tillgångar

Vid varje förvärv skall en identifiering och värdering av de tillgångar som finns i det förvärvade företaget utföras. Företagen försöker att identifiera så många tillgångar som möjligt, detta framförallt för att användarna av årsredovisningarna skall få en så riktig bild som möjligt. Om en tillgång identifieras som en immateriell anläggningstillgång med obestämd nyttjandeperiod måste denna omprövas dels för nedskrivning och dels för om den obestämda nyttjandeperioden skall bestå. På liknande sätt skall goodwillvärdet testas om det redovisade värdet är motiverat. Respondenterna tycker att det är enklare vid förvärvstillfället att värdera en post istället för fler poster. Å andra sidan tillför det användarna bättre och mer användbar information om flera olika tillgångar kan identifieras.

De nya reglerna i IFRS 3 och IAS 38 har medfört en del förändringar för företagen angående goodwillredovisningen. I studien har författarna ställt frågor angående dessa förändringar och vad de medför för företagen. Företagens syn på hur goodwillposten skall hanteras idag jämfört med tidigare år skiljer sig visserligen åt en del, men det går även att urskilja en del likheter. Den linjära avskrivningen speglar inte det ekonomiska värdet, det går inte att fastställa en riktig nyttjandeperiod som avspeglar förbrukningen på ett korrekt sätt. Teoretiskt sett kommer en nedskrivningsprövning av det redovisade värdet av goodwill att visa en mer korrekt bild av det ekonomiska värdet, men respondenterna menar att denna teori inte fungerar som den är tänkt att fungera i praktiken.

Ett problem som nedskrivningstestet medför är att det goodwillvärde som redovisas blir betydligt mer subjektivt än tidigare. Värdena baseras i de flesta fall på prognoser eller budgetar. Respondenterna menar att om företagen vill att siffrorna skall stödja ett bestämt värde är det inte omöjligt att skapa kalkyler eller liknande som kan motivera ett sådant värde. Företagen bestämmer exempelvis själva vilken diskonteringsränta som skall användas eller meddelar bara halva sanningen för användarna av årsredovisningen. Utomstående har svårt att kontrollera om den diskonteringsränta som används är rimlig eller om hela sanningen har kommit fram. Detta medför att de nya upplysningskraven som nu krävs är befogade för att det skall bli svårare för företagen att undanhålla eller att inte återge korrekt information, samtidigt som det skall bli lättare för användarna att få en rättvis bild av företaget. Andra nackdelar som nämns kring nya regelverket är att stora värden på immateriella tillgångar byggs upp.

Vidare anser företagen att nedskrivningsprövningen ger en viss ryckighet i redovisningen. En del är förblir det redovisade värdet detsamma medan det ett annat år kan skrivas ned med omfattande belopp. Som exempel nämns att företag kan ha incitament för att bibehålla ett goodwillvärde, som egentligen inte speglar det ekonomiskt riktiga värdet. Företaget vill kanske inte visa att de har betalt ett för högt pris när det förvärvade ett bolag. Posten kan på detta sätt förbli oförändrad över en lång tid, för att senare minska drastiskt under ett räkenskapsår genom en nedskrivning. Nedskrivningen kan exempelvis äga rum på grund av att bolaget bytt företagsledning. De intervjuade personerna på företagen menar att det på detta sätt blir svårt för användarna att tolka vad som egentligen är ekonomiskt riktigt.

Några av företagen anser att tanken med de nya reglerna i IFRS 3 är goda, men att det i praktiken inte fungerar på de vis som reglerna har för avsikt att fungera. För att uppnå bästa resultat borde en fast nyttjandeperiod bestämmas för goodwillvärdet och sedan bör detta värde skrivas av linjärt, inte för att det avspeglar företagets ekonomiska värden på bästa sätt utan för att en linjär avskrivning fungerar bäst i praktiken och för att inte goodwillposten skall bli för subjektiv. En bestämd nyttjandeperiod och en linjär avskrivning skulle ge användarna en mer begriplig och tydlig redovisning. Företagen nämner dock att det finns argument både för och emot att skriva av och att skriva ned. Att sätta ett verkligt värde på goodwillposten är inte alltid lätt.

4.2.4 Synergieffekter

Fördelar som uppstår i samband med förvärven kan av företagen ses som en form av synergieffekt. Dessa synergieffekter kan grundas på att företaget kan sälja fler eller andra produkter, nå nya marknader eller göra kostnadsbesparingar. Det finns olika meningar om hur synergieffekter skall nämnas i årsredovisningen. Det är lätt att skriva att synergieffekter finns, medan det är svårare att kontrollera om så verkligen är fallet. En av respondenterna menar att det inte ger användaren användbar information att skriva att goodwill uppkommit på grund av

ett samgående mellan dotterbolag och moderbolag. En annan respondent menar att det vore bäst för användaren att informationen finns, men att regelverket fortfarande är nytt och att det tar tid innan företagen vet hur de skall ställa sig till frågan om vilka upplysningskrav som är av intresse för användarna.

4.3 Intervju med Jan Hanner

Jan Hanner från revisionsbolaget Öhrlings PricewaterhouseCoopers, arbetar idag som redovisningsspecialist med inriktning mot regelverket IFRS 3. Han har tidigare varit verksam som revisor och har över 20 års yrkeserfarenhet inom branschen.

4.3.1 IFRS 3

Frågan om IFRS 3 ger en mer rättvisande bild än tidigare diskuterades även vid denna intervju. Hanner anser att det tidigare regelverket inte ger en speciellt bra bild över riktiga ekonomiska värden. Ett exempel var när förvärv utförts på grund av en tro på att de produkter företaget förfogar över kommer att ge framtida kassaflöde under några kommande år. Förvärvet resulterar i ett goodwillvärde, som under kommande tjugo år skall belasta resultatet. Med andra ord påverkas en koncern av kostnader under tjugo år medan intäkterna för förvärvet uppkommer under en period i början. Hanner anser att regelverket är mer logiskt utformat som det är idag. Detta för att företagen årligen måste ompröva om de ekonomiska fördelarna som uppkom i form av goodwill fortfarande existerar. Skulle de ekonomiska värdena ha förändrats skall tillgångarna skrivas ned.

Komplikationerna med en ryckig resultatredovisning som respondenterna från företagen hade uppmärksammat, anser även Hanner att det verkar vara den allmänna uppfattningen i och med implementering av IFRS 3. Däremot menar han att problemet kan tonas ner om företagen hanterar nedskrivningsprövningen på rätt sätt. En cyklisk bransch med både uppgångar och nedgångar skulle kunna innebära en nedskrivning vid varje nedgångsperiod i cykeln. De prognosvärden som används vid nedskrivningsprövningen måste sträcka sig längre än bara en cykel, enskilda år skall därmed inte kunna påverka redovisningen.

På frågan om IFRS 3 har medfört fler konsultuppdrag för revisionsföretagen svarade Hanner att det finns en viss skillnad mellan små och stora bolag. Större bolag är oftast bättre på att ta till sig förändringar, genom att de oftast tillsätter en projektgrupp som skall implementera de nya reglerna i verksamheten. I mindre företag där en person arbetar med mindre specialiserade arbetsuppgifter innebär en förändring inom ett område mer inlärningsstid än om personen hade varit specialiserad på området.

En viktig faktor som skall beaktas när upplysningskraven från årsredovisningarna granskas är den begränsade tiden som företagen förfogar över. Den verklighet som Hanner presenterar är att företagen ibland inte avsatt tillräckligt med tid för att förse årsredovisningen med de upplysningar som enligt regelverket skall finnas med. Antalet sidor som årsredovisningen skall innehålla kan i förväg vara bestämt och när årsredovisningen sedan skapas finns inte plats för all information som företaget har för avsikt att publicera. Hanner påpekar även att revisorerna informerat bolagen om att förändringarna i IFRS tar tid att redovisa, då revisorerna erhållit liknande erfarenheter från US GAAP implementeringen. Företagen har trots detta i en del fall nonchalerat informationen. En annan förklaring till varför upplysningskraven kan framstå som otydliga eller till och med bristfälliga är att företagen inte vill lämna ut all information då den kan anses som känslig. Företagen gör en egen bedömning av de upplysningskrav rapporterna måste innehålla samt vad som utgör känslig information och som därmed inte publiceras.

4.3.2 Rörelseförvärv

När det gäller IFRS 3 och värderingen kring förvärvskalkylen anser Hanner att den nya standarden på ett teoretiskt plan är väldigt logisk, då det som är förvärvat redovisas till sitt verkliga värde. Det går dock att på ett övergripande plan urskönja två olika komplikationer. Den första komplikationen har att göra med de personer som är inblandade i förvärvet och upprättandet av förvärvskalkylen. Problemet ligger i att den person, eller de personer som fattar beslut om förvärvet ofta inte är de som sedan upprättar förvärvskalkylen. Besluten kring förvärven fattas oftast av personer med högre befattningar inom koncernen och på detta sätt är det personer med högre befattningar som förhandlar och till slut sätter den faktiska prislappen på det förvärvade bolaget. Innan förvärvet kommer till stånd värderas bolaget som skall förvärfas på ett mer övergripande sätt, framtida kassaflöden är exempel på viktiga faktorer. När besluten sedan är tagna och köpeskillingen bestämd tar en ny grupp av personer vid, som skall redovisa förvärvet, med andra ord upprätta förvärvskalkylen. En ny värdering på det förvärvade bolaget genomförs, men på ett annat stadium än den tidigare värderingen. Först identifieras alla typer av tillgångar och skulder i företaget för att därefter värderas. Värdet på enskilda tillgångar och skulder bildar företagets totala värde. Det pris som förhandlats fram och betalas skall fördelas ut på de förvärvade tillgångarna. På båda sätt värderas bolagen till verkligt värde, men på två olika sätt och från två olika perspektiv.

Den andra komplikationen innebär att tillgångar som egentligen inte har något värde för förvärvaren måste tas upp till verkligt värde i förvärvsanalysen. Det förvärvade bolaget måste värdera föremål som de inte tidigare satt ett värde på och på detta sätt egentligen inte betalat för. Hanner menar att immateriella tillgångar som egentligen inte skulle ha funnits i en balansräkning kommer att dyka upp i förvärvsanalysen. Alla föremål är inte enkla att värdera vilket medför att värden som inte är helt och hållet tillförlitliga måste sättas på tillgångar och skulder, ett exempel på ett sådant föremål kan vara ansvarsförbindelser.

4.3.3 Immateriella tillgångar

Hanner har på samma sätt som företagen uppfattningen om att det inom läkemedelsbranschen kan vara svårt att sätta värden på olika tillgångar. Värderingen på produktutveckling kan ses som digital i den mening att så länge som tillgången inte genererar inbetalningar till företaget är det svårt att se hur produkten kommer att lyckas på marknaden, medan det blir lättare i och med att produkten börjar generera inbetalningar till företaget.

Hanner hänvisade till en konferens med Peter Malmqvist, analyschef på Nordnet, där analytikerna var nöjda med de noterade bolagens första rapporter under år 2005 genom att företagen redovisat fler immateriella tillgångar än vad analytikerna hade förväntat sig. Däremot fanns inte intresset för att redovisa en stor del immateriella tillgångar hos företagen utan hos redovisare och revisorn. Respondenten tror att företagen inser att det en dag kommer nedgångar och att det då är bra för företagen att ha skrivit av på sina identifierade tillgångar istället för att allt kommer på en gång vid nedskrivningen, en slags försiktighetsprincip. Hanner påvisade även att det var vanligt förekommande att analytikerna räknade bort goodwillposten vid företagsvärdering.

4.3.4 Synergieffekter

Hanner anser att det är svårt att peka ut någon direkt förklaring till varför det är en så stor spridning inom läkemedelsbranschen i hur mycket som hamnar i goodwillposten, men att två faktorer kan nämnas i sammanhanget. Varje förvärv är unikt och varje företag som förvärvas ser olika ut, på detta sätt kommer goodwillvärdena att skilja åt beroende på vad för typ av

förvärv som utförts. Den andra faktorn som kan påverka goodwillstorleken är kopplad till hur stort intellektuellt kapital som finns i bolaget eller andra poster som separat inte går att aktivera, exempelvis synergieffekter.

5 Analys

Analysavsnittet ställer den sammanställda referensramen mot framarbetad empiri. Dispositionen under analysavsnittet följer samma redovisning enligt tidigare valda teman; IFRS 3, rörelse förvärv, immateriella tillgångar och synergier.

5.1 IFRS 3

Heffes menar i tidigare nämnd artikel att det krävs en del arbete av företagen för att skaffa sig den kunskap som krävs i och med införandet av IFRS 3 och det ökade kravet på att fler tillgångar än tidigare skall värderas till verkligt värde. Behöver företaget dessutom extern konsultation för att införskaffa denna kunskap ökar kostnaderna för bolaget. Inläringen av reglerna kring IFRS 3 bör sannolikt ha inneburit ökade kostnader för företagen med tanke på att det krävs utbildning och informationssökning i samband med införandet av nya regler. Förutom tryckta källor skaffade sig många av de tillfrågade företagen sig kunskap genom utbildning via seminarier eller konsultation från externa parter såsom revisorer. Eftersom vissa företag har valt att använda extern hjälp vid framtida förvärv så torde kostnaderna öka i och med detta, eftersom mer professionell kunskap behövs på grund av de ökade upplysningskraven. Skillnaden mellan stora och små bolag kan kopplas till Jan Hanners åsikt om att det finns skillnader i samband med förändringar. Han anser att i större företag där personalen har specialiserade uppgifter är det ofta enklare att implementera nya regler i sin verksamhet, vanligtvis genom att de tillsätter en projektgrupp. I mindre företag där personalen kanske har fler och mindre specialiserade uppgifter tar inlärningsprocessen vid en förändring längre tid.

Enligt IASB:s föreställningsram skall företagens rapporter innehålla så mycket information att informationsbehovet hos större delen av användarna tillgodoses. Rättvisande bild skapas vanligtvis om de finansiella rapporterna upprättas genom tillämpliga redovisningsstandarder som ges kvalitativa egenskaper. Enligt IFRS 3 så skall tillgångarna värderas till verkligt värde, vilket respondenterna ansåg ge upphov till subjektiva bedömningar. I och med att identifieringen av immateriella tillgångar tolkas olika av olika personer, enligt en av respondenterna, så skapas inte en fullständig rättvisande bild och jämförbarheten blir sämre. På grund av att många beräkningar baseras via prognoser om framtida flöden så ansåg en del respondenter att subjektiviteten ökar. Jan Hanner anser dock att dagens regelverk med en årlig nedskrivningsprövning av goodwill är mer logiskt än det tidigare regelverket. Han anser att det tidigare regelverket inte gav en rättvisande bild över de ekonomiska värdena i företaget. Detta med tanke på att en koncern i samband med avskrivning av goodwill belastades med kostnader under tjugo år, medan intäkterna uppkom i början; vid förvärvet. De flesta respondenter författarna intervjuade är dock övertygade om att när regelverket blir mer etablerat så kommer de subjektiva bedömningarna minska och därigenom kommer en mer rättvisande bild att skapas.

5.2 Rörelseförvärv

Vid varje företagsförvärv skall det förvärvande företaget enligt regelverket upprätta en förvärvskalkyl där företagen identifierar och värderar alla tillgångar. Respondenterna ansåg att det vore enklare om de istället för att identifiera, värdera och fördela ut köpeskillingen på de förvärvade tillgångarna, istället kunde använda sig av en post i redovisningen. Det påpekas dock att det nya regelverket bättre förser användarna med mer användbar information, med tanke på intressenterna får en bättre bild över vad som har förvärvats. Det nya regelverket avspeglar bättre företaget, dess tillgångar och förvärvet på ett mer rättvisande sätt.

Informationen blir mer komplett för användarna när företagen preciserar allt, men informationen är alltifrån lättare att förstå. Det krävs att användarna av en årsredovisning är tämligen insatta i det nya regelsystemet för att kunna ta del av informationen på bästa sätt.

Hanner anser att värderingen kring förvärvsanalysen är logisk, men att det i praktiken kan finnas vissa komplikationer. Ett problem är att det ofta är olika personer som är med om besluten om förvärvet och upprättandet utav förvärvskalkylen. Innan förvärvet genomförs värderas företaget övergripande och efter förhandlingar mellan berörda parter fastställs en slutgiltig köpeskilling. Genom förhandlingar kan det hända att företagen får betala ett för högt pris beroende på förhandlingens resultat. I denna process är det ofta personer med ledande befattningar som är med och fattar beslut. Efter förvärvet skall en förvärvskalkyl upprättas och detta sker relativt ofta av andra personer än de som fattade beslutet om förvärvet. En ny värdering måste utföras i samband med upprättandet av förvärvskalkylen och denna värdering skiljer sig ifrån den ursprungliga, genom att *alla* enskilda tillgångar och skulder i det förvärvade företaget skall identifieras och värderas till verkligt värde. Båda värderingarna återspeglar det verkliga värdet, men sett ur två olika perspektiv. För att belysa problematiken nämner Hanner att även tillgångar som *inte* har något värde för det förvärvade företaget måste tas upp till verkligt värde i förvärvsanalysen. På detta sätt värderas tillgångar som inte tidigare tillsatts något värde av det förvärvade företaget och föremål som egentligen inte skall ha funnits i balansräkningen dyker upp i förvärvsanalysen. Alla föremål är inte enkla att värdera och konsekvenserna av detta blir att värden som kanske inte är fullt tillförlitliga sätts på tillgångar och skulder.

Författarna ser bland företagen ett stort engagemang vid upprättandet av förvärvskalkylen där många är delaktiga. Enligt vår mening så är det dock anmärkningsvärt att inte fler personer från det förvärvade företaget är delaktiga, med tanke på att de har kunskap som kan vara till hjälp vid värderingen till verkligt värde. Om personal från det förvärvade företaget är delaktig i samband med värderingen av tillgångarna borde det även skapa en mer rättvisande bild och redovisningen bör därmed bli mer tillförlitlig.

Enligt IFRS 3 skall en tillgång redovisas separat om den uppfyller vissa krav. Ett av dessa krav är att en immateriell tillgång skall tas upp till verkligt värde om den uppfyller kravet på att den kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Uppsatsförfattarna uppfattar det som att företagen har ansträngt sig genom att försöka identifiera och värdera de immateriella tillgångarna på bästa sätt genom att sätta sig in i regelverket och rätta sig efter det, men får uppfattningen att det inte alltid är lätt att efterleva. Inom läkemedelsbranschen kan det vara svårt att sätta ett marknadspris till verkligt värde på en tillgång eftersom den i vissa fall inte skulle kunna avyttras på en marknad där det finns ett pris för den. Ett exempel på en sådan här tillgång är produktutveckling. Hanner menar att värderingen av sådana här tillgångar kan ses som digitala genom att så länge produkten inte genererar inbetalningar till företaget, så är det svårt att förutse hur den kommer att lyckas på marknaden. Det är först i och med inbetalningarna till företaget som produkten lättare kan ses som lyckad eller inte.

En del av respondenterna ansåg att de ökade upplysningskraven inte bör vara mer omfattande än idag och det går säkerligen att koppla samman med svårigheten om att sätta värden på immateriella tillgångar om de inte finns på en aktiv marknad. Ett problem som någon av respondenterna berör är att det i vissa fall är enklare att identifiera en tillgång än att värdera den, som exempel nämns varumärken. En aspekt som Forbes tar upp i sin artikel är att i och med att varumärken ofta har en obegränsad nyttjandeperiod och måste nedskrivningsprövas individuellt, så ökar risken för att värdet måste skrivas ner.

Hanner nämnde att Peter Malmqvist som är analyschef på Nordnet, på en konferens hade framfört att företagen hade redovisat fler immateriella tillgångar än vad analytikerna hade förväntat sig. Intresset för att redovisa mycket immateriella tillgångar låg dock oftare hos redovisare och revisorer än hos företagen. En av respondenterna påpekade just att företagen trots att de har försökt att anpassa sig till det nya regelverket fått kritik från analytikerna om att de inte fördelar ut övervärdena, utan ser det som ren goodwill. Hanner tror att företagen i framtiden kommer att se fördelarna att identifiera tillgångar som skrivs av för att i möjligaste mån undvika engångsnedskrivningar.

5.3 Immateriella tillgångar

I och med de nya reglerna i IFRS 3 skall de tillgångar som klassificerats med obegränsad nyttjandetid, årligen eller så ofta det anses nödvändigt, prövas för sitt rätta värde. Om resultatet blir att de immateriella tillgångarna är för högt värderade ska företagen göra nedskrivning av den immateriella tillgångens värde. Respondenterna åsikter var skilda, någon ansåg inte att det skapade någon rättvisande bild. Respondenten menade att på ett teoretiskt plan så ger nedskrivningsprövningen det redovisade värdet en bra avspiegling av det ekonomiska värdet, vilket inte en linjär avskrivning gör. Då några respondenter ansåg att en fast nyttjandeperiod skulle bestämmas även för goodwillposten och att den då även skulle skrivas av skulle skapa en betydligt mer begriplig redovisning. Nedskrivningsprövningen kan även ge en viss ryckighet i redovisningen vilket kan medföra att företagen får ta väldigt stora kostnader vissa år i form av att de redovisade immateriella tillgångarna minskat i värde och kostnadsfört dem direkt. Skulle ett företag redan ha dåliga siffror, kan det eventuellt ligga i företagets intresse att försöka värdera sina tillgångar så lika värde som möjligt för att undvika att ta några kostnader på grund av nedskrivningar. Återigen kopplas redovisningen samman med subjektiva bedömningar, tillförlitlighet och rättvisande bild. Hanner är medveten om att många av företagen kan uppfatta att resultatredovisningen kan bli ryckig i och med de nya reglerna gällande nedskrivningsprövning. Han menar dock att denna ryckighet kan lindras om företagen hanterar nedskrivningsprövningen på rätt sätt. I och med att lönsamheten i en bransch går i cykler, så finns det en risk för att företaget behöver göra en nedskrivning vid varje nedgångsperiod. För att mildra effekterna av detta kan företaget se till att enskilda år inte påverkar redovisningen genom att se till att de prognosvärden som används i samband med nedskrivningsprövningen sträcker sig längre än en cykel.

Det nya regelverket relaterat till tidigare regelverk ger betydligt bättre information av vad det ekonomiska värdet faktiskt är. Nackdelen kring att företagen själva skall identifiera och värdera sina tillgångar kommer förmodligen att vara att företagen i allt större utsträckning kommer att göra subjektiva bedömningar av värdena. Det är många gånger svårt att värdera en tillgång på en marknad där företagen inte kan sälja den immateriella tillgången åtskiljt från en annan tillgång. Såväl respondenterna som Hanner påpekade att svårigheten många gånger även ligger i vad som är rätt värde på en immateriell tillgång för en eller en annan person. Ytterligare en annan svårighet är att många värden baseras på prognoser och budgetar, vilken i alla största grad är uppskattningar av framtiden, vilken många gånger kan vara svårt att sätta värde på. Vägs även rekvisiten om försiktighet och rättvisande bild in så kommer företagen att närma sig regelverket på bästa sätt.

5.4 Synergieffekter

Ett av kraven i IFRS 3 är att specificera vilka faktorer som bidrog till goodwill. Enligt Gauffin och Nilsson är det relativt vanligt att redovisad goodwill hänförs till den höga lönsamheten i det förvärvade företaget samt synergieffekter. Detta ger ingen utförligare förklaring till vilka

faktorer som bidragit till denna lönsamhet. En av respondenterna påpekade att det är lätt för företagen att skriva att det finns synergier, men att det är svårt att kontrollera att det stämmer. Hanners kommentarer kring synergier var att analytikerna vid företagsanalyser räknar bort goodwillposten. En av respondenterna berör just denna punkt genom att påpeka att det inte ger användbar information till användaren när ett företag skriver att goodwill uppkommit genom samgående mellan dotter och moderbolag. En av respondenterna anser att det bästa är om informationen till användaren finns, men påpekar att regelverket är nytt och att det tar tid innan företagen vet vilka upplysningskrav som är av intresse för användarna.

Enligt Hanner så finns det ingen given förklaring till varför det är en så stor spridning av andelen goodwill som uppkommer i samband med rörelseförvärv inom läkemedelsbranschen. Likt någon av de övriga respondenterna påpekar han att varje förvärv är unikt och att det ser olika ut beroende på vad det är för förvärv. Beroende på vad det är för typ av förvärv så kommer goodwillposterna att skilja sig åt. Faktorer som påverkar storleken på goodwillposten kan exempelvis vara intellektuellt kapital och synergieffekter, det vill säga poster som inte går att separat aktivera i balansräkningen.

6 Slutsats

Under slutsatsavsnittet presenteras de slutsatser och egna reflektioner som gjorts. Utifrån problemdiskussionen utformade uppsatsförfattarna fram en frågeställning, här presenteras de slutsatser som undersökningen mynnat ut i. Kapitlet avslutas med förslag till fortsatt forskning.

6.1 Avslutande diskussion och slutsats

Uppsatsens huvudfråga var följande:

- *Finns det utrymme i IFRS 3 för tolkningsfrihet som i sin tur påverkar kvoten redovisad goodwill i förhållande till köpeskilling i samband med ett rörelseförvärv?*

För att få svar på huvudfrågan ställdes två delfrågor. Den första frågan formulerades enligt följande:

- *Hur har anpassningen till IFRS 3 genomförts?*

De utvalda företagens sätt att ta till sig information kring IFRS 3 har varit ganska lika. Företagen har varit på seminarier, läst sig på tillämpligt material och vid de tillfällen som krävts har de anlitat externa konsulter. Utifrån de empiriska fakta som sammanställts anser uppsatsförfattarna att de utvalda företagen ansträngt sig för att tillämpa reglerna kring IFRS 3. Engagemanget är och har varit stort. Respondenterna var även överens om att anpassningen inte varit så komplicerad, men regelverket har tolkats olika mellan de olika företagen. Det förekommer variationer och skillnader i hur de utvalda företagen närmat sig IFRS 3 och implementerat reglerna i sin redovisning. En del av de utvalda företagen är duktiga på att presentera sina uppgifter i årsredovisningarna på ett tillfredställande sätt, medan andra företag tyvärr är mindre bra. I en del fall är det svårt att tyda redovisningen av förvärvet genom att presentationen kring förvärvet är något bristfällig och ibland saknas det uppgifter som hade förtydligat förvärvsinformationen för läsaren.

Uppsatsförfattarnas uppfattning är att storleken på företaget påverkade huruvida respondenten tyckte anpassningen till det nya regelverket var mer eller mindre tidskrävande. I de större företagen kändes anpassningen mindre tidskrävande än i de mindre bolagen. En anledning som skulle kunna ligga till grund är att de större företagen har mer resurser i så väl ekonomiska termer som humankapital. Uppfattningen gavs att de större företagen i större utsträckning tillsatte projektgrupper som satte sig in i det nya regelverket.

Den andra delfrågan formulerades enligt följande:

- *Finns det faktorer som påverkar andelen redovisad goodwill?*

En faktor som påvisats ha effekter på andelen redovisad goodwill är när det förhandlade priset för det förvärvade bolaget ska fördelas ut på de tillgångar som förvärvats. Uppsatsförfattarna ser upprättandet av förvärvskalkylen som en slags efterhandskonstruktion, där prislappen i efterhand fördelas ut på de olika identifierade såväl materiella som immateriella tillgångarna. Det kan uppstå tillfällen där företagens förhandlingar kring förvärvspriset leder till att det förvärvande bolaget får betala ett för högt pris. Eftersom regelverket säger att företagen skall värdera alla tillgångar till verkligt värde och företaget eventuellt har betalt ett för högt pris så

resulterar det i en större goodwillpost i samband med förvärvet.

För läkemedelsbranschen, och förmodligen för andra branscher också, så finns det immateriella tillgångar som är både lätta och svåra att identifiera och värdera. Övervägande andel av de utvalda respondenterna ansåg att det inte var några större problem med att identifiera tillgångarna. Det svåra enligt företagen är att värdera tillgången till verkligt värde på ett tillförlitligt sätt. För läkemedelsbranschen nämndes som exempel att utvecklingsprojekt var svåra att värdera till ett verkligt värde och dessa kan enligt regelverkets krav vara svåra att definiera som en immateriell anläggningstillgång. Relateras detta till förvärvskalkylen så är det lättare att förstå anledningen till varför vissa delar av ett förvärv anses vara goodwill.

En av de brister som kan påtalas är att goodwillposten inte presenteras nämnvärt eller om goodwillposten hänvisas till synergieffekter hade det varit av intresse att veta mer precist vad det kan tänkas innebära för företagen. Vår uppfattning är att goodwillposten i vissa fall blir en ”restpost”. Då regelverket är så pass nytt och företagen inte helt anpassat sig kommer det förmodligen att ta en tid innan företagen tagit till sig alla delar i det nya regelverket och implementerat det fullt ut i sin verksamhet på bästa sätt.

De två delfrågorna ledde oss fram till svaret på huvudfrågan:

Tolkningsfriheten lyfts fram när diskussioner förs kring verkligt värde. Som tidigare nämnts är det för företagen många gånger svårt att värdera en tillgång till verkligt värde. En svårighet vid värdering är vad som är ett verkligt värde för olika personer eller organisationer. Som exempel kan verkligt värde vara olika för det förvärvande och det förvärvade bolaget. Tolkningsfriheten kan många gånger spegla subjektiviteten. Författarna finner en förklaring till varför redovisad goodwill i förhållande till köpeskilling skiljer sig åt mellan de utvalda företagen kan bero på svårigheterna att värdera de materiella så väl som immateriella tillgångarna och att övervärden således redovisas i en goodwillpost.

Uppsatsförfattarna anser att tolkningsfrihet föreligger. Eftersom regelverket inte har varit tillämpligt i Sverige under så lång tid så föreligger det tolkningsfrihet för företagen att tolka regelverket på grund av att praxis inte upparbetats än. Så snart företagen använt sig av regleringen under en längre period kommer tolkningsfriheten att minska genom att regelverket blir allmänt beprövat. Resultatet kommer då sannolikt att leda till att företagets årsredovisningar kommer att bli tydligare och lättare att jämföra och författarna anser att tillförlitligheten kommer att öka.

När det gäller upplysningskraven så ansåg några av respondenterna att kraven var tillräckliga och någon tyckte eventuellt att det kunde utökas. Har företaget svårt för att hitta stöd till att värdera tillgången till verkligt värde ser författarna skäl till varför några av företagen inte vill ha utökade upplysningskrav. I enlighet med IASB:s föreställningsram så anser författarna att en tillgång med ett osäkert värde skall värderas mer försiktigt, det vill säga till ett lägre värde. Författarna anser dock att redovisningen inte blir fullt lika tillförlitlig när tillgångarna värderas med en viss osäkerhet till ett uppskattat verkligt värde å andra sidan är detta en betydligt bättre lösning än att inte värdera den alls. Enligt vår mening kan även svårigheten att sätta verkligt värde på en tillgång vara möjlig förklaring till varför olika värden sätts på immateriella tillgångar och goodwillposten skiljer sig åt vilket speglar tolkningsfriheten.

6.2 Egna reflektioner

Risk för subjektivitet är överhängande. Uppsatsförfattarna anser det svårt att sätta ett verkligt värde. Vad är verkligt värde? Svaret på frågan anser författarna alltid kommer att besvaras med viss subjektivitet. Vad verkligt värde är, är olika för olika individer. Vi är alla olika individer och det är omöjligt att vara helt objektiv i allt som sägs och görs. En viss del av subjektivitet kommer alltid att finnas i någon grad, så slutsatsen att redovisningen är godtycklig som analytikerna påpekat anser författarna är väl hård att dra. Att subjektiviteten ställs mot att det inte skapar en fullständigt rättvisande bild är bra att ha i åtanke när årsredovisningen blir kritiskt granskad.

En aspekt som Hanner lyfte fram var den tidsbrist som ibland råder när årsredovisningen skall tryckas. Hanner sa att företagen många gånger i förväg har avtalat med tryckeriet antal sidor som företaget har till förfogande för varje årsredovisning och att de därmed inte anser sig ha möjlighet att precisera mer vad goodwillposten är. Uppsatsförfattarna ställde sig då frågan – varför är det just goodwillposten eller information kring förvärvet som undviks? Är detta eventuellt på grund av att informationen kring förvärvet är svår att precisera och att företaget så långt det är möjligt undviker att skriva om det?

6.3 Förslag till fortsatt forskning

Under arbetets gång med uppsatsen har ett antal intressanta aspekter kommit fram. Dels skulle det vara av intresse att se hur företagen närmat sig regelverket och om tolkningsfriheten kvarstår om ett antal år. Då uppsatsförfattarna tror att den ska ha minskat vore det av intresse att se om det blir så.

En annan aspekt som lyfts fram är att i några av de företagsförvärv som gjorts var det några av de förvärvande företagen som inte tagit upp kundrelationer i sina förvärvs kalkyler, varför har de då köpt dessa företag?

7 Litteraturöversikt

7.1 Artiklar

Gauffin, B. mfl, *Rörelseförvärv enligt IFRS 3*, Balans nummer 8-9, 2006

Heffes, M. E, *Big Accounting Changes likely with release of ED on Business Combinations*. Financial Executive, 2005

Johansson, C, *Immateriella tillgångar – svåra att hantera vid företagsförvärv*, Ernst & Young Executive Magazine No 5, 2006

Malmqvist P, *Revisorerna bör säga ifrån!*, Balans nummer 2, 2007

Forbes T, *Failure of IFRS 3: Intellectual Asset management*, Intangible Business, December/January 2007

7.2 Litteratur

Axelman, L. mfl, (2003) *IAS/IFRS 2005 – En jämförelse mellan International Accounting Standards och Redovisningsrådets rekommendationer*, (Ernst & Youngs skriftserie nr 55), Stockholm; Printgraf, ISBN 91-87178-53-2

Eriksson, L. T. mfl, (2001) *Att utreda, forska och rapportera*, (Upplaga 7), Karlshamn; Liber AB, ISBN 91-47-06385-8

Falkman, P., (2000) *Teori för redovisning*, Lund: Studentlitteratur, ISBN 91-44-00896-1

Holme, I. M. mfl, (1997) *Forskningsmetodik - Om kvalitativa och kvantitativa metoder* (Upplaga 2), Lund: Studentlitteratur, ISBN 91-44-00211-4

Lönnqvist, R., (2006) *Årsredovisning i koncerner*, (Upplaga 4), Lund: Studentlitteratur, ISBN 91-44-02062-7

Nobes, C. mfl, (2004) *Comparative International Accounting*, (Upplaga 8), London: Pearson Education, ISBN 0 273 687 53 0

Patel, R. mfl, (2003) *Forskningsmetodikens grunder*, (Upplaga 3), Lund: Studentlitteratur, ISBN 91-44-30952-X

Sevenius, R., (2003) *Företagsförvärv – en introduktion*, (Upplaga 1), Lund; Studentlitteratur, ISBN 91-44-03000-2

Smith, D., (2006) *Redovisningens språk*, (Upplaga 3), Lund: Studentlitteratur, ISBN 91-44-04493-3

Schuster, W., (2005) *Group Accounting – an Analytical Approach*, Lund: Studentlitteratur, ISBN: 91-44-03544-6

Westermark, C, (2005) *EU:s redovisningsstandard – en introduktion till IAS/IFRS*, (Upplaga

1), Stockholm; Nordstedts Juridik AB, ISBN 91-39-10783-3

7.3 Andra källor

Deloitte & Touche AB, (2005) *Nya internationella regler för redovisning av företagsförvärv. En guide till IFRS 3*

Ernst & Young, (2004), *Guide till IFRS 3 - Företagsförvärv*

Rehnberg, P., (2006) *Företagens redovisningsval vid förvärvskalkylering – planeringsrapport för doktorsavhandling*, Göteborgs Universitet

7.4 Lagar och förordningar

IASB:s Föreställningsram

IFRS 3 Rörelseförvärv

IAS 36 Nedskrivningar

IAS 38 Immateriella tillgångar

SOU 2003:71, Statens Offentliga utredningar, www.riksdagen.se alt www.lagrummet.se

7.5 Intervjuer

BioPhausia, 2007-05-07.

BioTage, 2007-05-16.

Getinge, 2007-05-14.

Meda, 2007-05-15.

Jan Hanner, Öhrlings PricewaterhouseCoopers, 2007-05-25.

7.6 Årsredovisningar

BioPhausia, 2005.

BioTage, 2005.

Getinge, 2005.

Meda, 2005.

7.7 Webbadresser

<http://www.generikaforeningen.se/>, 2007-05-08.

<http://www.janusinfo.se/>, 2007-05-08.

Bilaga 1: Frågeformulär

Namn:

Utbildning:

Profession/titel:

Antal yrkesverksamma år:

1. Information/kunskaper kring IFRS 3

- a. Hur skaffade ni er kunskapen kring IFRS 3 Rörelseförvärv?
 - Använde bolaget t ex externa konsulter vid upprättande av förvärvskalkylen?
- b. Vad har du/ni för kommentarer kring anpassningen till det nya regelverket?
- c. Anser ni att det nya reglerna räcker eller tycker ni att upplysningskravet borde utökas ytterligare?
- d. Är det befogat med de upplysningskrav som numera gäller enligt IFRS 3?

2. Rörelseförvärv

- a. Under 2005 gjorde ert företag förvärv, varför gjordes förvärvet/en, fanns det något speciellt motiv till förvärvet/en?
 - Var det ett förvärv av konkurrent, leverantör etc?
- b. Vilka var delaktiga vid upprättandet av förvärvskalkylen? Vem gjorde identifieringen och värderingen av de immateriella tillgångarna?
- c. Anser ni att det är *svårt* att identifiera och värdera immateriella tillgångar?
- d. Finns det specifikt för er bransch immateriella tillgångar som är lätta/svåra att identifiera och värdera?

3. Goodwill

- a. Vad tycker ni är mest fördelaktigt att redovisa goodwill eller att redovisa immateriella tillgångar med obegränsad nyttjandeperiod? Varför/varför inte?
- b. Vad tycker ni om att goodwillposten inte längre får skrivas av?
- c. Om företaget anger att redovisad goodwill uppstått genom synergieffekter. I ert fall vad består synergieffekterna av? Finns det anledning till att denna information eventuellt inte finns angiven i er årsredovisning?
- d. Vad består Goodwillposten mer specifikt av?

4. Subjektivitet/objektivitet, rättvisande bild

- a. Immateriella tillgångar skall enligt det nya regelverket värderas till verkligt värde, anser ni att det ger upphov till subjektiva bedömningar? Varför/varför inte?
- b. Anser ni att IFRS 3:s regelverk ger en mer rättvisande bild av företaget och dess resultat?

5. Framtida förvärv

- a. Vid ett eventuellt framtida förvärv, tror ni då att ni kommer att ha möjlighet att identifiera och värdera fler immateriella tillgångar? Varför/varför inte?

Avslutande kommentar:

Är det något ni vill tillägga?

Är det ok om vi återkommer vid ett senare tillfälle om vi skulle ha ytterligare frågor?

Vi tackar Dig för att du tog dig tid för att svara på våra frågor!