



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN

Goodwillnedskrivningar

- bakomliggande faktorer och granskningsproblematik

Magisteruppsats i Externredovisning
Vårterminen 2009

Författare:

Mikael Andersson 841222

Jessica Svensson 820902

Handledare:

Anna Karin Pettersson

Jan Marton



Författarnas tack

Vi har genom denna magisteruppsats fått tillfälle att träffa många intressanta människor som bidragit med information och underlag till vår uppsats. Uppsatsen hade inte varit möjlig utan det stöd vi fått.

Några tacksamma ord vill vi rikta till...

Tack till våra handledare Anna Karin Pettersson och Jan Marton. Ni har varit ett bra stöd och ett utmärkt bollplank i vårt uppsatsskrivande. Det har varit givande att ta del av Er kunskap och kompetens.

Tack till alla Ni som deltagit i studien, utan Er skulle det inte ha blivit någon uppsats. Ett tack riktas till Johan Blume, Johan Ekdahl, Pär Falkman, Magnus Nilsson och Helen Olsson Svärdström.

Tack till våra opponenter som under uppsatsens gång bidragit med värdefulla kommentarer och givande diskussioner. Tack även till Elna Kruse och Hanna Nyberg för hjälp under uppsatsens gång.

Göteborg, 29 maj 2009

Mikael Andersson

Jessica Svensson

Sammanfattning

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitetet, Avancerad externredovisning, magisteruppsats vårterminen 2009.

Författare: Mikael Andersson och Jessica Svensson

Handledare: Anna Karin Pettersson och Jan Marton

Titel: Goodwillnedskrivningar – bakomliggande faktorer och granskningsproblematik

Bakgrund och problem: Goodwill uppstår i samband med rörelseförvärv och utgörs av skillnaden mellan vad det förvärvande företaget betalat och den köpta rörelsens nettotillgångar. En goodwillnedskrivning påverkar inte företagets kassaflöden, som är en viktig faktor vid investerarens värdering av företagen, men visar på att rörelsen inte anses inbringa lika stora kassaflöden i framtiden. När goodwill nedskrivningstestas är det flertalet subjektiva bedömningar från ledningen som kan ha en stor påverkan på slutresultatet, då regelverket lämnar utrymme för osäkerhet. Att goodwill numera nedskrivningstestas istället för att årligen skrivas av planmässigt kan även innebära problem för revisorer då beräkningen av verkligt värde kan vara komplext inom vissa områden. Uppsatsens problemformulering är;

- Vilka bakomliggande faktorer finns som kan förklara att goodwillnedskrivningar görs eller inte görs?
- Vad finns det för svårigheter gällande bedömning av nedskrivning av goodwill utifrån ett granskningsperspektiv?

Syfte: Syftet med denna undersökning är att granska anledningar bakom nedskrivningar av goodwill. Vidare ska det undersökas hur revisorer upplever granskningen av goodwill och vilka typer av problem som kan uppkomma vid granskningen samt hur redovisningsspecialister uppfattar denna problematik.

Metod: Uppsatsen följer en kvalitativ metod där fem intervjuer med revisorer och redovisningsspecialister utgör primär data. Empirin ställs sedan mot tidigare studier i referensramen för att genom en analys leda fram till uppsatsens slutsatser.

Slutsatser: I studien framkommer det att ledningen har olika anledningar till att inte skriva ner goodwill, både medvetna och omedvetna där det sistnämnda är vanligare, då ledningen exempelvis har en tendens att vara något överoptimistiska i sina antaganden. Studien visar vidare på att en ny VD har flera incitament att skriva ner goodwill och att denne lättare kan förhålla sig objektivt till förvärvet. Att företag medvetet skulle skriva ner goodwillposten för att nå ett önskat resultat är generellt sett inte vanligt, eftersom det är en signal på ett misslyckat förvärv. Däremot finns det incitament att skriva ner extra när en nedskrivning bevisligen behövs. Generellt verkar även en nedskrivning förskjutas några år innan den utförs. Granskning av goodwillposten upplevs som svår, bland annat eftersom det innefattar många subjektiva antaganden. Som revisor blir uppgiften att granska rimligheten i antaganden, med hjälp av interna och externa informationskällor. En vanligt förekommande diskussion mellan företag och dess revisorer är hur goodwill ska fördelas på kassagenererande enheter.

Förslag till fortsatt forskning: Det hade varit intressant att göra en liknande studie, men ur företagsledningens perspektiv. Likaså hade det varit av intresse att göra en jämförande studie om några år om hur konjunkturläget påverkar goodwillnedskrivningar och om frågan hamnat i större fokus hos företagsledningarna.

Förkortningar

- FASB** **Financial Accounting Standards Board**
En privat organisation i USA vars främsta syfte är att utveckla redovisningsprinciper som är i allmänhetens intresse. Är IASBs motsvarighet i USA.
- IASB** **International Accounting Standards Board**
Ett oberoende normgivande organ som utvecklar standarder som enligt IAS-förordningen ska användas av samtliga noterade koncerner i EU.
- IFRS** **International Financial Reporting Standards**
De standarder som utvecklas av IASB.
- IAS** **International Accounting Standards**
De standarder som utvecklades av IASBs föregångare IASC (International Accounting Standards Committee) innan 2001. De standarder som går under benämningen IAS gäller fortfarande.
- SFAS** **Statement of Financial Accounting Standards**
De standarder som utvecklas av FASB.
- WACC** **Weighted Average Cost of Capital / Viktad kapitalkostnad**
Den lägsta avkastningen på exempelvis en investering som ett företag kan acceptera om det ska lyckas möta långivares räntekrav och aktieägares avkastningskrav. Används bland annat i beräkningar vid nedskrivningstest av goodwill.

Innehållsförteckning

1	INLEDNING	1
1.1	Bakgrund.....	1
1.2	Problemdiskussion	1
1.3	Problemformulering	2
1.4	Syfte.....	2
1.5	Avgränsningar	3
1.6	Disposition	3
	Fotnoter - Inledning.....	4
2	METOD	5
2.1	Val av metod.....	5
2.1.1	<i>Kvalitativ och kvantitativ data</i>	5
2.1.2	<i>Primär och sekundär data</i>	5
2.2	Urval.....	6
2.2.1	<i>Respondenter</i>	7
2.3	Intervjuförfarande.....	7
2.3.1	<i>Intervjuguide</i>	8
2.3.2	<i>Felkällor</i>	8
2.4	Bearbetning av data och analysförfarande.....	8
2.5	Validitet och reliabilitet	9
	Fotnoter - Metod	11
3	REFERENSRAM	12
3.1	Goodwill.....	12
3.2	Nedskrivning.....	13
3.2.1	<i>Nedskrivning av goodwill enligt IASB</i>	14
3.2.2	<i>Nedskrivning av goodwill enligt FASB</i>	14
3.3	Bidragande faktorer till goodwillnedskrivningar	15
3.3.1	<i>Externa och interna indikationer</i>	15
3.3.2	<i>Förvärvskaraktärer som förknippas med goodwillnedskrivningar</i>	16
3.3.3	<i>Förändringar i företagsledningen</i>	17
3.4	Bidragande faktorer till uteblivna goodwillnedskrivningar	17
3.4.1	<i>Marknadens påverkan</i>	18
3.4.2	<i>Förskjutning av nedskrivningar</i>	18
3.4.3	<i>Fördelning av goodwill på kassagenererande enheter</i>	18
3.5	Granskningsproblematik.....	19
	Fotnoter – Teoretisk referensram	21
4	EMPIRI	23
4.1	Bidragande faktorer till goodwillnedskrivningar	23
4.1.1	<i>Externa och interna indikationer</i>	24
4.1.2	<i>Förvärvskaraktärer som förknippas med goodwillnedskrivningar</i>	24
4.1.3	<i>Förändringar i företagsledningen</i>	25
4.2	Bidragande faktorer till uteblivna goodwillnedskrivningar	25
4.2.1	<i>Marknadens påverkan</i>	26
4.2.2	<i>Förskjutning av nedskrivningar</i>	26
4.2.3	<i>Fördelning av goodwill på kassagenererande enheter</i>	27
4.3	Granskningsproblematik.....	28
4.3.1	<i>Argumentationen och kontroll av bedömningar</i>	29
5	ANALYS	31
5.1	Bidragande faktorer till goodwillnedskrivningar	31
5.1.1	<i>Externa och interna indikationer</i>	31

5.1.2	Förvärvskaraktärer som förknippas med goodwillnedskrivningar	32
5.1.3	Förändringar i företagsledningen.....	32
5.2	Bidragande faktorer till uteblivna goodwillnedskrivningar	33
5.2.1	Marknadens påverkan.....	33
5.2.2	Förskjutning av nedskrivningar	34
5.2.3	Fördelning av goodwill på kassagenererande enheter	35
5.3	Granskningsproblematik.....	35
5.3.1	Argumentationer och kontroll av bedömningar.....	36
	Fotnoter - Analys.....	38
6	SLUTSATSER	39
6.1	Förklaringar för och emot goodwillnedskrivningar	39
6.2	Granskningsproblematik vid goodwillnedskrivningar.....	41
6.3	Förslag till vidare forskning	42
	KÄLLFÖRTECKNING.....	43
	BILAGOR	
	<i>Bilaga I: Intervjuguide</i>	

Figurförteckning

Figur 1.1	Uppsatsens disposition	3
Figur 3.1	Nedskrivning	13

1 Inledning

Detta kapitel börjar med en bakgrund kring ämnesområdet goodwill samt om hur införandet av IFRS har påverkat hanteringen av goodwill. Därefter förs en problemdiskussion kring nedskrivning av goodwill, som följs av uppsatsens två problem som mynnar ut i syftet. Vidare behandlas även uppsatsens avgränsningar samt disposition.

1.1 Bakgrund

Sedan 2005 är det obligatoriskt för alla noterade bolag inom EU att följa de standarder som IASB ger ut och som antagits utav EU. Detta baserar sig på en EU-förordning, vilket innebär att alla antagna standarder automatiskt blir lag i respektive medlemsland. Bakgrunden till förordningen är ett flertal tidigare försök till att nå harmonisering inom EU för att underlätta för exempelvis investerare att kunna jämföra bolags prestationer mellan länderna. De standarder som ges ut av IASB går under namnet IFRS (tidigare IAS).¹

Goodwill uppstår i samband med rörelseförvärv och utgörs av skillnaden mellan vad det förvärvande företaget betalat och den köpta rörelsens nettotillgångar. Orsaken till att en goodwillpost uppkommer, att någon är villig att betala ett överpris, är immateriella tillgångar som inte finns med i balansomslutningen såsom en bra position på marknaden eller en effektiv organisation.² Vidare är det inte möjligt att separera goodwill från en rörelse, vilket gör det omöjligt att enbart förvärva goodwillposter. Goodwill kan även ses som en unik immateriell tillgång på det sätt att dess värde inte direkt kan associeras med någon identifierbar post³. Enligt IASB utgörs goodwill av *framtida ekonomiska fördelar som inte går att enskilt identifiera och inte heller att redovisa separat*.⁴

Införandet av IFRS i Sverige innebar en förändring i hanteringen av goodwill i företagens koncernredovisning. Enligt tidigare normgivning redovisades goodwill till anskaffningsvärdet minskat med ackumulerade av- och nedskrivningar. Avskrivningarna skulle fördelas på maximalt 20 år och företagen skulle vid bokslutstillfället göra en bedömning om någon indikation på minskning av goodwillvärdet fanns, för att i så fall utföra ett nedskrivningstest. I vissa fall fanns det möjlighet att vid en senare tidpunkt återföra nedskrivningen. Goodwill definieras enligt IASB som en immateriell tillgång med obestämd nyttjandeperiod och skrivs därför inte av.⁵ Istället ska ett nedskrivningstest ske årligen, även om det inte finns någon indikation på att en värdeminskning föreligger⁶, och en nedskrivning får ej längre återföras⁷.

Det finns en underliggande logik i att nedskrivningstesta goodwill istället för att planmässigt skriva av, då det sistnämnda inte ger någon information till användarna av företagens finansiella rapporter. Likaså, från ett resultatperspektiv, speglar en nedskrivning av goodwill bättre den verkliga minskningen av det ekonomiska värdet. Således borde det nya regelverket stämma bättre överens med investerares behov av information för att kunna fatta tillfredställande beslut.⁸

1.2 Problemdiskussion

En nedskrivning av goodwill kan ha sin grund i att en förvärvad rörelse börjar redovisa ett sämre resultat och det uppkommer ett problem både för företagets ledning och för dess omgivning att uppskatta om en sådan försämring föreligger eller ej⁹. En goodwillnedskrivning påverkar i sig inte företagens kassaflöden, som är en viktig faktor vid investerares värdering av företagen. Dock visar en nedskrivning på att rörelsen inte anses inbringa lika stora

kassaflöden i framtiden och detta kan ge olika effekter på företaget och hur marknaden värderar detta. Exempelvis påverkas det bokförda värdet på eget kapital som minskar, vilket i sin tur ökar skuldsättningsgraden och ökar risken för insolvens vilket kan leda till ett lägre marknadspris på företagets aktier.¹⁰ Marknadens förtroende för företaget kan komma att påverkas negativt då höga goodwillvärden innebär en större risk för nedskrivning i och med den instabila marknadssituationen som råder i dagsläget. Detta förvärras dessutom av att många av de rörelseförvärv som skett de senaste åren har varit till mycket höga priser.¹¹

Implementeringen av IFRS kan innebära en högre nedskrivningstakt av goodwill under en lågkonjunktur jämfört med tidigare konjunkturedgångar, eftersom goodwill numera inte skrivs av och därmed har ett högre bokfört värde. Dock minskas den påverkan som detta har på företaget genom att den del av förvärven som klassificeras som goodwill är mindre enligt IFRS-regelverket jämfört med tidigare normer och övriga immateriella tillgångar, såsom varumärken och kundrelationer, är större. Dessa skrivs av löpande enligt plan och behöver inte nedskrivningstestas på samma sätt som goodwill.¹² Vidare kan ändringen att en goodwillnedskrivning inte får återföras i förlängningen leda till att en dold reserv skapas, vilket till stor del kan motverka framtida nedskrivningar. Reserven utgörs av det belopp som goodwillposten annars hade skrivits upp med, som då kan upplösas vid en värdeminskning¹³.

När goodwill är föremål för ett nedskrivningstest är det flertalet subjektiva och tvetydiga bedömningar från ledningen som kan ha en stor påverkan på slutresultatet, då IFRS regelverket lämnar utrymme för osäkerhet. Ledningen kan vara partisk vid värdering av återvinningsvärdet och välja att värdera detta något högt för att på så sätt undvika en nedskrivning. Att goodwill numera nedskrivningstestas istället för att årligen skrivas av planmässigt kan även innebära problem för revisorer då beräkningen av verkligt värde kan vara komplext inom vissa områden där produkter inte säljs på en aktiv marknad utan där ledningens bedömningar istället får ligga till grund.¹⁴

Ett flertal företag har de senaste månaderna varskott om nyemissioner vilket tyder på en intern negativ tro på framtiden. Detta kan vara ett tecken på att de berörda företagens goodwill borde ses över, då goodwill kräver att den förvärvade rörelsen har en viss intjäning och tillväxt i framtiden. Om det verkar som att dessa prognoser inte uppfylls måste goodwillposten skrivas ner.¹⁵

Utifrån ovanstående problematik tycker vi att det är av intresse att studera nedskrivningar av goodwill. Vi vill studera ämnesområdet genom att undersöka vilka anledningar som förekommer som kan förklara en gjord eller utebliven nedskrivning av goodwill samt eventuella svårigheter vid en granskning av den värdering som utförts.

1.3 Problemformulering

- Vilka bakomliggande faktorer finns som kan förklara att goodwillnedskrivningar görs eller inte görs?
- Vad finns det för svårigheter gällande bedömning av nedskrivningar av goodwill utifrån ett granskningsperspektiv?

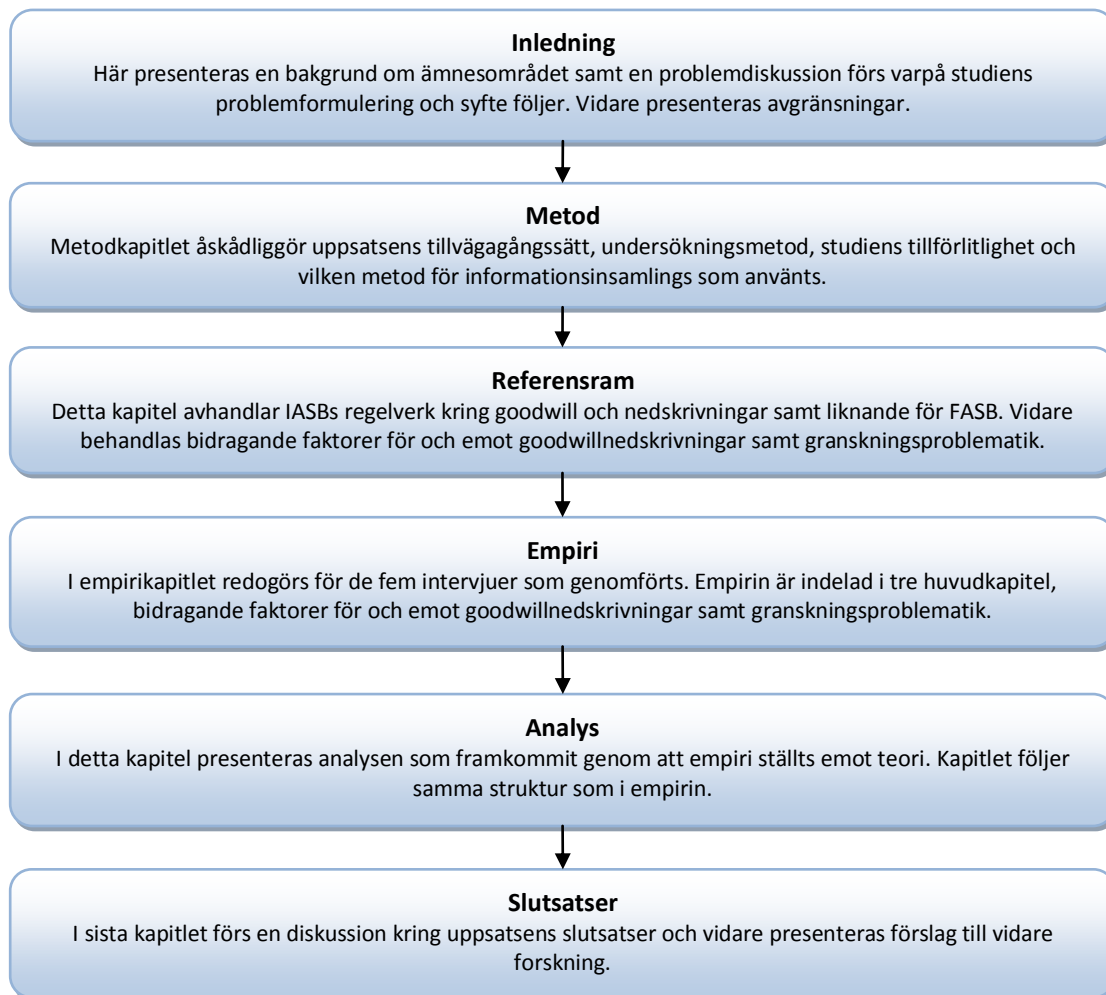
1.4 Syfte

Syftet med denna studie är att granska anledningar bakom nedskrivningar av goodwill. Vidare ska det undersökas hur revisorer upplever granskningen av goodwill och vilka problem som kan uppkomma vid granskningen samt hur redovisningsspecialister uppfattar denna problematik.

1.5 Avgränsningar

Fokus i denna uppsats ligger på goodwillnedskrivningar enligt IASBs regelverk, även om en jämförelse med FASB görs. Svenska revisorer och redovisningsspecialister kommer att intervjuas för att svara på uppsatsens syfte. Däremot kommer inga intervjuer med företagsledningar göras för att få deras synpunkter på detta och de förklaringar som företag lämnat i noterna i årsredovisningarna kommer ej att studeras.

1.6 Disposition



Figur 1.1 Uppsatsens disposition¹⁶

Fotnoter - Inledning

- ¹ Marton, Falkman, Lumsden, Pettersson & Rimmel (2008:2-13)
- ² Ekberg & Lorentzon (2007)
- ³ Seetharaman, Sreenivasan, Sudha, Yee (2006)
- ⁴ IFRS 3 Bilaga A
- ⁵ Persson & Hultén (2006)
- ⁶ IAS 36 p.10
- ⁷ IAS 36 p.124
- ⁸ Wines, Dagwell & Windsor (2007)
- ⁹ Hayn & Hughes (2006)
- ¹⁰ Duangploy, Shelton & Omer (2005)
- ¹¹ http://www.ey.com/global/content.nsf/Sweden/Pressmeddelande_090305 2009-04-03
- ¹² Isaksson (2008)
- ¹³ Thorell (2008)
- ¹⁴ Wines, Dagwell & Windsor (2007)
- ¹⁵ http://www.e24.se/analys/artikel_1216759.e24 2009-04-14
- ¹⁶ Författarnas egen figur

2 Metod

I följande kapitel redogörs de metoder som ligger till grund för arbetet samt en beskrivning av hur arbetet har fortskridit. Avsnitt som behandlas är urval, olika datakällor samt intervjuförfarande. Därefter förs en diskussion kring studiens validitet och reliabilitet. Syftet med kapitlet är att läsaren själv skall kunna bedöma innehållets rimlighet och tillförlitlighet.

2.1 Val av metod

Det går att dela in datainsamling i två större kategorier, där den första är hur datautformning och karaktär är genomförd, vilket åstadkoms genom att skilja på kvantitativ och kvalitativ data. Den andra varianten särskiljer på hur och när datainsamlingen gjordes och delar in data i facken primär- och sekundärdata.¹⁷

2.1.1 Kvalitativ och kvantitativ data

Skillnaden mellan kvalitativa och kvantitativa data ligger i dess form där kvalitativ data utgörs av ord och bilder medan kvantitativ data består utav siffror. Kvantitativ data ses därmed som något som räknas fram genom statistiska metoder medan kvalitativ data istället skall tolkas och förstås.¹⁸

Vad som avgör valet av metod återspeglas i undersökningens problemformulering och syfte, som i denna undersökning är att studera anledningar bakom goodwillnedskrivningar och hur granskningen av dessa upplevs. Med detta som grund har en kvalitativ ansats valts då syftet med denna metod är att upptäcka och belysa de samband som framkommit. En kvalitativ metod bidrar nämligen till att ge en riktig förståelse för ett fenomen, genom att respondenten får svara fritt på de frågor som ställs och inte vara låst i ett visst antal på förhand bestämda svarskategorier¹⁹. Tillvägagångssättet i denna studie var att intervjuer med fem respondenter, bestående av revisorer och redovisningsspecialister, genomfördes för att kunna svara på både granskningsproblematik och bakomliggande anledningar till nedskrivningar av goodwill. Viktigt att ha i åtanke är att resultatet av en kvalitativ studie kommer att speglas av undersökarens subjektiva förmåga att tolka och dra slutsatser av den data som samlats in²⁰. Vidare kan en kvalitativ metod generellt anses vara resurskrävande, vilket gör att fokus läggs på antal frågor i stället för antal intervjupersoner, vilket har som följd att det blir svårt att generalisera resultatet.²¹

Då en kvantitativ studie inriktar sig på att upptäcka, fastställa och mäta samband²², anses inte denna ansats tillfredställande svara på undersökningens problemformulering då det är åsikter och motiv som i enlighet med syftet ska kartläggas. En kvantitativ studie inriktar sig på många enheter vilket har som följd att den inte kan vara alltför komplex utan snarare ger undersökningen en ytlig karaktär²³, vilket inte var det som eftersträvades i denna uppsats. Möjligen hade tillämpningen av en kvantitativ ansats ökat objektiviteten, något som har varit i åtanke under uppsatsens gång. Därmed har stor vikt lagts vid utformning av frågor och vid tolkning av respondenternas svar för att motverka ovan nämnda problematik.

2.1.2 Primär och sekundär data

Sekundärdata är information som redan tidigare har samlats in och använts i ett annat syfte, med andra ord är det den data som redan finns tillgänglig vid undersökningstidpunkten. Primärdata är däremot sådan ny information som måste samlas in för att undersökningen skall kunna uppnå sitt syfte. Det kan exempelvis vara att syftet kräver en fördjupning av den information som redan finns alternativt en annan vinkling av den information som redan finns.²⁴

I början av en studie är det lämpligt att utgå ifrån sekundärdata för att på detta vis införskaffa en baskunskap och förståelse för ämnet och det problem som skall angripas.²⁵ Med detta i åtanke påbörjades insamlingen av sekundärdata i ett tidigt skede för att skapa en bra förståelse kring ämnesområdet och för att tidigt kunna fastställa informationsbehovet utöver det som sekundärdata kunde bidra med. Sekundära datakällor som använts är artiklar, litteratur, databaser samt diverse internetkällor. Artiklarna härstammar från både vetenskapliga tidskrifter samt sådana som ej uppfyller detta kriterium. Anledningen till att båda källorna använts har varit för att hitta nyare artiklar som behandlar den rådande lågkonjunktorens påverkan på goodwill, samt att de vetenskapliga artiklarna ger en större tyngd även om de i vissa fall är något äldre. Den litteratur som nyttjats har till största del legat som grund för referensramen. De databaser som använts för informationssökning är Business Source Premier, Emerald, Far Komplet samt Artikelsök. Internet har främst använts för att söka efter nypublicerade artiklar och då dessa har använts som källa har trovärdigheten försökts utvärderas innan användning. Dessa artiklar har vidare enbart använts i det inledande kapitlet, medan de vetenskapliga artiklarna använts i referensramen.

Då de flesta av de vetenskapliga artiklarna som använts i uppsatsen härstammar från USA och därmed hänvisar till det amerikanska regelverket gjordes en mindre litteraturstudie kring detta för att kunna avgöra om de amerikanska vetenskapliga artiklarna är tillämpliga eller om regelverket skiljer sig avsevärt åt. I det avseende som de amerikanska artiklarna används är regelverket enligt FASB mycket likt det enligt IASB, vilket gör att det till synes inte finns någon anledning att inte kunna använda dessa i analysförfarandet.

I de flesta fall kräver undersökningsproblem information av mer specifik karaktär som är direkt hänförlig till själva undersökningsproblemet²⁶ och eftersom sekundär data inte kan ge all den information som behövs för att besvara syfte och frågeställning i denna uppsats har både primära och sekundära datakällor använts. Primär data har samlats in genom fem intervjuer för att ge en fördjupad förståelse för hur granskare upplever vilka förklaringar som finns vid nedskrivningar av goodwill och vilka svårigheter som förekommer vid en granskning av goodwillnedskrivningar.

Det sågs som nödvändigt att använda båda formerna av datainsamling för att kunna uppfylla syftet och samtidigt öka objektiviteten i uppsatsen. Primärdata är nödvändig för att tillfredställande kunna svara på problemformuleringen gällande svårigheter ur ett granskningsperspektiv. Vidare kan sekundärdata, som är någon annans primärdata som angriper ett liknade problem, bidra till att öka tillförlitligheten i den egna studien genom att användas som jämförelsematerial till den insamlade primärdata.²⁷

2.2 Urval

Beroende på vad som är syftet med studien bör olika metoder för urval användas. Är tanken att kunna generalisera resultatet bör exempelvis ett slumpmässigt urval väljas.²⁸ Då detta inte är ett mål med uppsatsen har istället ett kriterierelaterat urval valts, som innebär att kriterier på respondenter sattes upp för att sedan hitta individer som passade in i dessa²⁹. Då syftet är att finna bakomliggande faktorer till goodwillnedskrivningar och svårigheter som kan uppkomma vid granskningen av goodwillposten utarbetades följande kriterier:

- Ska arbeta som revisor eller redovisningsspecialist
- Ha erfarenhet kring nedskrivningsprövningar av goodwill enligt IFRS

Personer som uppfyllde dessa kriterier ansågs kunna bidra med sådan information som krävs för att få en djupare förståelse kring problemet och därmed även uppfylla syftet med studien.

För att komma i kontakt med individer som stämmer in i ovanstående beskrivning kontaktades flertalet revisionsfirmor. För att öka lämpligheten hos respondenterna fick kontaktpersonerna på respektive revisionsfirma ta del i uppsatsens problemformulering och syfte. Två personer kontaktades direkt genom rekommendationer från våra handledare. Med tanke på tidsbegränsningen valdes fem respondenter för att på så sätt ha den tid som krävs för att tillfredställande analysera intervjuaterialet. Fler respondenter hade måhända gett en större möjlighet till att generalisera resultatet, men det hade inte gett samma djup.

De fem respondenter som deltagit i studien bedöms samtliga ha mycket god kunskap kring ämnesområdet, vilket ansågs bidra till en ökad tillförlitlighet och kvalitet i den information som framkommit under respektive intervju.

2.2.1 Respondenter

De respondenter som deltar i denna uppsats är följande:

- Johan Blume, auktoriserad revisor och avdelningschef på KPMG i Göteborg och har arbetat som revisor i tio år. Ansvarig för goodwilltestning för ett antal publika företag.
- Johan Ekdahl, auktoriserad revisor på Ernst & Young i Göteborg och har arbetat som revisor i 11 år. Arbetar på Ernst & Youngs avdelning för större och noterade bolag och arbetar mycket med IFRS regelverket.
- Magnus Nilsson, auktoriserad revisor och partner på Grant Thornton i Göteborg. Jobbar numera främst som redovisningsspecialist med fokus på IFRS-frågor.
- Helen Olsson Svärdröm, auktoriserad revisor och partner på Öhrlings PricewaterhouseCoopers i Göteborg. Har arbetat som revisor sedan 1985. Är bland annat huvudansvarig för två koncerner med förhållandevis nya förvärv som tillämpar IFRS.
- Pär Falkman, redovisningsspecialist på Ernst & Young i Göteborg och Stockholm, har innehaft denna position i nio år. Hjälper företag att finna indikationer på nedskrivningsbehov av goodwill.

2.3 Intervjuförfarande

Intervjuerna i denna uppsats följer en semistrukturerad form, vilket kan ses som en professionell form av samtalsteknik, där syftet är att inbringa kunskap genom samspelet mellan respondent och intervjuare³⁰. Vidare är denna form av intervjuförfarande en effektiv metod för att få kunskap om människors beteenden och upplevelser³¹, vilket överensstämmer bra med uppsatsens syfte. Den semistrukturerade intervjun präglas av en vardaglig samtalston, med grund i en intervjuguide bestående av olika teman³².

Personliga intervjuer ger intervjuaren stor kontroll över intervjusituationen och stor möjlighet till att ställa frågor av mer komplicerad karaktär³³. Med detta som grund valdes att basera studien på personliga intervjuer och eftersom detta gav möjlighet till ett avslappnat och bra samtal. Dessutom gav ett personligt möte möjlighet att exempelvis läsa av kroppsspråk och genom detta lättare uppmärksamma behov av följdfrågor vid eventuella tveksamheter. Dock finns en viss risk för den så kallade intervjuareffekten, det vill säga att respondenten

påverkas av intervjuarens tonfall eller hur frågorna ställs³⁴. För att undvika detta samt även undvika missförstånd och personliga tolkningar har två intervjuare varit närvarande vid samtliga intervjuer. En intervjuare gavs huvudansvaret att ställa frågorna, så att den andre kunde bibehålla fokus på det som respondenten svarade och på så sätt ytterligare uppmärksamma behov av eventuella följdfrågor. Intervjuerna spelades in på band, för att på så sätt öka intervjuarnas uppmärksamhet och öka kvalitén på intervjun samt att detta gav möjligheten att i efterhand lyssna flera gånger och analysera det som sades. Intervjuerna genomfördes under veckorna 19 och 20 i Göteborg och var i genomsnitt 50 minuter långa. Samtliga intervjuer genomfördes på respektive respondents företag i ett avskilt rum.

2.3.1 Intervjuguide

En intervjuguide (se Bilaga I) utformades efter uppsatsens två problemformuleringar; bakomliggande faktorer till att goodwillnedskrivningar görs eller inte görs samt granskningsproblematik kring detta område. Vidare har även de områden som presenteras i referensramen använts som stöd vid utformning av frågorna. Innan intervjuerna genomfördes granskades intervjuguiden utav en av uppsatsens handledare. Då intervjuerna var semistrukturerade, låg guiden bara som grund och intervjuerna följde ett naturligt samtalsflöde med frågorna som stöd. Detta gav möjlighet att ställa följdfrågor och även ändra ordningen på frågorna vid behov, något som ansågs öka relevansen hos den insamlade informationen. Varje intervju inleddes med frågor kring huruvida respondenten kände sig bekväm med att intervjun spelades in, vilket samtliga var, samt i vilken utsträckning denne ville vara konfidentiell. Även syftet med intervjun och uppsatsen förklarades i ett inledande skede, varvid frågorna i stort sett följde ordningen i intervjuguiden. I slutet av samtliga intervjuer lästes uppsatsens problem upp och respondenten gavs sedan tillfälle att tillägga om det upplevdes som att något väsentligt missats.

2.3.2 Felkällor

Risken för systematiska fel minskas vid en standardiserad intervju. Trots detta kan det fortfarande uppkomma fel på grund av interaktionen mellan respondent och intervjuare, då den förstnämnda kan komma att påverkas av exempelvis tonfall och kroppsspråk. Systematiska fel kan även uppkomma genom att svaren tolkas fel eller att respondenten lämnar socialt acceptabla svar.³⁵

Risken för felkällor är något som har funnits i åtanke och försökts minimeras genom arbetets gång. Dock är det omöjligt att helt utesluta att felkällor kan ha uppkommit. Det upplevs som att respondenterna svarat sanningsenligt och inte känt sig manade att svara på ett visst sätt. Möjligen har en bidragande faktor till detta varit att flertalet önskat en viss konfidentialitet, så att exempelvis inte känsliga svar ska kunna kopplas till respektive respondent. I åtanke under intervjuerna var att låta respondenterna prata utan avbrott och tid till eftertanke har givits vid behov. Fokus under intervjuerna låg på att undvika ledande frågor och likaså att intervjuerna hade ett neutralt tonfall och kroppsspråk. Efter att intervjuerna transkriberats har en kopia skickats till varje respondent så att denne kunnat se att inga missförstånd uppkommit och att ingenting har tolkats fel.

2.4 Bearbetning av data och analysförfarande

Samtliga intervjuer transkriberades för att respondenterna skulle kunna läsa igenom och se att inget misstolkats samt för att underlätta arbetet med empirikapitlet så att inget väsentligt missades. All information som framkommit under intervjuerna återges inte i empirikapitlet utan endast det som var relevant för att svara på uppsatsens syfte och problem. För att sätta informationen i sitt sammanhang och även finna likheter och olikheter följer strukturen i empirin referensramen, istället för att återge varje intervju för sig. Vidare hade vissa av

respondenterna uttryckte en önskan om att vara konfidentiell i den löpande texten, vilket även då underlättades av detta strukturval. På sätt undviks även upprepningar, då flertalet respondenter gett liknande svar på en del frågor. På grund av aspekten kring konfidentialitet har samtliga citat som använts i empirikapitlet på förhand godkänts av respektive respondent. Sammanfattningsvis gjordes sammanställningen av primärdata i följande steg; först transkriberades varje intervju för att sedan jämföras med övriga intervjuer där fokus var att finna likheter och skillnader. På så sätt kunde eventuella mönster identifieras och ett sammanhängande empirikapitel skrivas.

I analyskapitlet ställdes sedan den information som framkommit under intervjuerna mot det som tas upp i referensramen och genom detta kunde likheter och olikheter identifieras och analyseras. Även här följer kapitlet samma struktur som i referensramen, för att både underlätta för läsaren som då känner igen sig och för att säkerställa att ingenting av vikt undgås vid analysarbetet. I analysen är fokus på att finna de kopplingar som existerar mellan primär och sekundärdata för att på så sätt bygga grunden för slutsatserna.

Slutsatserna frångår den tidigare strukturen för att istället ha två rubriker som är kopplade till uppsatsens två problemformuleringar. På så sätt tydliggörs för läsaren vad som är slutsatser till respektive problem.

2.5 Validitet och reliabilitet

Oavsett vilken teknik som används för att samla in information måste den alltid kritiskt granskas, för att kunna avgöra hur tillförlitlig och giltig informationen är³⁶. Genom att vara uppmärksam på vilka problem som ett metodval innebär och hur data har analyserats och tolkats går det att stärka studiens validitet och reliabilitet³⁷.

Validitet är ett mått på om det som studien avser att mäta eller beskriva verkligen är det som mäts eller beskrivs³⁸. För att mäta en studies interna validitet, om de frågeställningar som ställts besvarats och om studiens syfte uppfylls, bör det uppmärksammas att det finns en översättare av informationen och att det inte går att observera en företeelse utan att ändra den. Därmed är det forskarens erfarenhet och inte verkligheten som bör bedömas för att fastställa en hög validitet.³⁹ För att stärka den interna validiteten gjordes metodval som ansågs lämpa sig bäst för att uppfylla studiens syfte. Vidare utvecklades de frågor som ställdes vid intervjuerna utifrån uppsatsens problemformulering och syfte. Likaså utgörs informationen som presenteras i både referensram och empirikapitel av det som ansågs vara relevant för analysen för att vidare att kunna svara på uppsatsens problemformulering. Genom att i sista kapitlet, slutsatser, ha en struktur som följer problemformuleringen är tanken att göra det tydligt för läsaren att svar verkligen ges på respektive fråga.

Den externa validiteten mäter istället hur pass generaliserbart resultatet är, det vill säga om studiens resultat kan tillämpas i andra situationer än den undersökta⁴⁰. Då endast fem respondenter har intervjuats i syftet att få en djupare kunskap kring ämnesområdet var det inte uppsatsens syfte att kunna generalisera resultatet vidare. Därför har heller inga medvetna åtgärder tagits för att bidra till en ökad extern validitet.

Reliabilitet är ett mått på i vilken utsträckning en studie eller ett tillvägagångssätt skulle ge samma resultat där omständigheterna är de samma med den skillnaden att de utförs vid olika tillfällen⁴¹. Att fastställa reliabiliteten i en kvalitativ undersökning kan vara problematiskt då syftet med undersökning kan vara att beskriva upplevelser, vilket kommer att variera beroende på vem som intervjuas. Dock ökar reliabiliteten automatiskt vid en stark inre

validitet.⁴² Med tanke på att primärdata i denna studie endast utgörs av den information som framkommit under fem intervjuer, kan det finnas anledning att misstänka att en liknande studie med andra respondenter skulle kunna ge ett annat resultat. Dock ansågs uppsatsens respondenter ha stor erfarenhet kring ämnesområdet och att tillfredställande svar getts på frågorna. Respondenterna har även haft möjligheten att vara så pass anonyma som de önskat, då alla citat på förhand har godkänts. Genom anonymiteten ansågs risken minska att respondenterna endast skulle lämna svar som var socialt acceptabla. Vidare stämmer mycket av det som framkommit under intervjuerna överens med de tidigare studier som behandlas i referensramen, som samtliga härstammar från vetenskapliga tidskrifter. Detta skulle i viss mån kunna anses stärka att respondenternas åsikter och upplevelser möjligen liknar det som skulle ha återgetts av andra i en liknande studie.



Fotnoter - Metod

- ¹⁷ Christensen, Andersson, Engdahl & Haglund (2001:66)
- ¹⁸ Christensen et al (2001:66-67)
- ¹⁹ Jacobsen (2002:142)
- ²⁰ Christensen et al (2001:67)
- ²¹ Jacobsen (2002:143-144)
- ²² Christensen et al (2001:66-67)
- ²³ Jacobsen (2002:147)
- ²⁴ Christensen et al (2001:69)
- ²⁵ Christensen et al (2001:88)
- ²⁶ Christensen et al (2001:102)
- ²⁷ Christensen et al (2001:88)
- ²⁸ Merriam (1994:62)
- ²⁹ Ibid
- ³⁰ Kvale (1997:40)
- ³¹ Kvale (1997:72)
- ³² Kvale (1997:32)
- ³³ Christensen et al. (2001:175–183)
- ³⁴ Ibid
- ³⁵ Christensen et al. (2001:168)
- ³⁶ Bell (2006:117)
- ³⁷ Merriam (1994:175)
- ³⁸ Bell (2006:117)
- ³⁹ Merriam (1994:177)
- ⁴⁰ Merriam (1994: 183)
- ⁴¹ Bell (2006:117)
- ⁴² Merriam (1994:181)

3 Referensram

I referensramen behandlas den litteratur som anses relevant för ämnesområdet. Först behandlas goodwill- och nedskrivningsregelverket enligt IASB. Efter detta görs en mindre redogörelse över FASBs regelverk gällande goodwillnedskrivningar. Slutligen görs en litteraturstudie gällande bakomliggande faktorer både för och emot nedskrivningar av goodwill samt granskningsproblematik vid goodwillnedskrivningar.

3.1 Goodwill

För att överensstämna med IASBs definition på en tillgång måste en resurs uppfylla tre kriterier. Resursen måste vara ett resultat av en inträffad händelse, som företaget har det bestämmande inflytandet över samt att resursen förväntas generera framtida ekonomiska fördelar för företaget.⁴³ För att en tillgång ska benämnas som immateriell finns ytterligare kriterier som måste uppfyllas; tillgången ska vara identifierbar och av icke-monetär karaktär samt utan fysisk form⁴⁴. Kravet på identifierbarhet finns för att kunna avskilja de immateriella tillgångarna från goodwill. Goodwill uppkommer som följd av ett rörelseförvärv och utgörs av förväntade framtida ekonomiska fördelar som inte enskilt går att identifiera eller kan redovisas separat⁴⁵. Framtida övervinster, personalstyrka och synergieffekter är exempel på fördelar som kan ingå i goodwillposten⁴⁶.

Generellt ska utgifter för immateriella tillgångar kostnadsföras när de uppstår. Detta gäller dock ej om utgifterna är en del av anskaffningsvärdet för en immateriell tillgång i enlighet med kriterierna för en tillgång. Ett annat undantag är om de uppstår i samband med ett företagsförvärv och ej kan urskiljas som en immateriell tillgång, då utgifterna istället ska redovisas som goodwill.⁴⁷ Ett rörelseförvärv skall redovisas i enlighet med förvärvsmetoden, vilket innebär att förvärvaren redovisar den förvärvade enhetens identifierbara tillgångar, skulder samt eventalförpliktelser till verkligt värde. Utöver detta skall även goodwill redovisas⁴⁸, som kan bestå av synergier mellan de identifierade tillgångarna som förvärvats alternativt kan vara tillgångar som ej uppfyller kriterierna för att få redovisas, men som förvärvaren ändå valt att betalat för⁴⁹. Goodwill skall vid förvärvstidpunkten värderas till sitt anskaffningsvärde vilket motsvarar den del av enhetens anskaffningsvärde som överstiger det verkliga värdet för den förvärvade enhetens identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser⁵⁰. Goodwill skrivs inte av, utan ska istället nedskrivningsprövas minst en gång varje år⁵¹. Efter det första redovisningstillfället ska goodwill således redovisas till anskaffningsvärdet minskat med eventuella ackumulerade nedskrivningar⁵².

Goodwill genererar inte kassaflöden oberoende av andra tillgångar eller grupper av tillgångar, utan bidrar istället ofta till kassaflöden för flera kassagenererande enheter. Detta har som följd att goodwill ibland måste fördelas på grupper av kassagenererande enheter.⁵³ Kassagenererande enhet innebär *den minsta identifierbara grupp av tillgångar som vid en fortlöpande användning ger upphov till inbetalningar som i allt väsentlighet är oberoende av andra tillgångar eller grupper av tillgångar*⁵⁴.

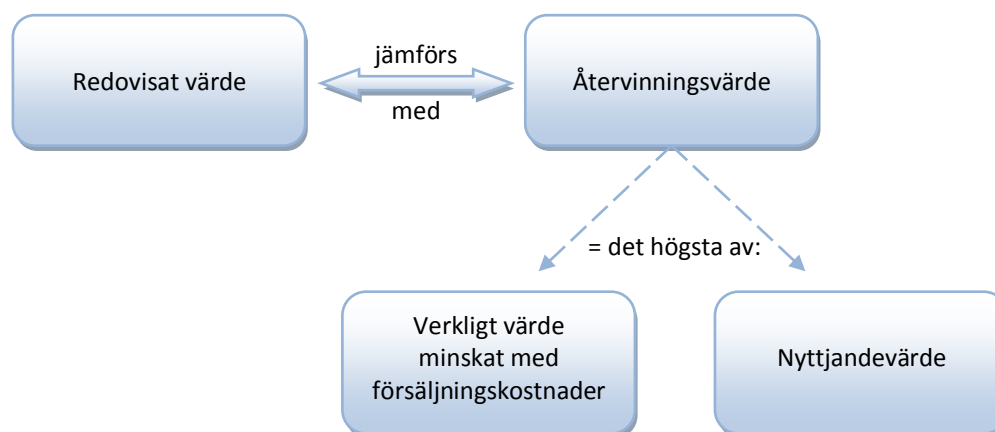
De situationer då utgifter uppstår för att kunna generera framtida ekonomiska fördelar, men som inte skapar en immateriell tillgång som får tas upp i balansräkningen eftersom utgifterna ej uppfyller kriterierna för en tillgång. Dessa bidrar ofta till att skapa internt upparbetad goodwill som ej ska redovisas som en tillgång.⁵⁵ IAS 38 har strikta krav på vilka immateriella tillgångar som får aktiveras, där försiktighetsprincipen är starkt styrande då det kan vara svårt att dela på internt upparbetade immateriella tillgångar och goodwill samt att tillförlitligt kunna

beräkna anskaffningsvärdet⁵⁶. Internt upparbetad goodwill får inte aktiveras då det ej är en identifierbar resurs som går att värdera tillförlitligt eller som är under företagets kontroll.⁵⁷

3.2 Nedskrivning

Att skriva ner tillgångar som är övervärderade görs i enlighet med försiktighetsprincipen⁵⁸. Försiktighetsprincipen benämns i IASBs föreställningsram som viktig vid bedömningar med inslag av osäkerhet, så att bland annat inte tillgångar överskattas. Detta måste dock ske utan att det görs en avsiktig underskattning som skulle påverka tillförlitligheten i den finansiella rapporten.⁵⁹ I ett flertal fall präglas fastställandet om en nedskrivning föreligger eller ej av subjektivitet, då detta baseras på verkligt värde vilket inte alltid är lätt att fastställa om det inte finns en aktiv marknad. Detta leder till osäkerhet i redovisningen, vilket gör att företag kan komma att redovisa i enlighet med egna incitament istället för att göra objektiva bedömningar.⁶⁰

Syftet med IAS 36, Nedskrivningar, är att säkerställa att tillgångar inte redovisas för högt, det vill säga att företag inte ska redovisa tillgångar till ett värde som överstiger återvinningsvärdet⁶¹. IAS 36 skall användas vid redovisning av nedskrivningar av tillgångar, dock ej vissa specifika tillgångar som behandlas i andra standarder⁶². En nedskrivning av en tillgång alternativt en kassagenererande enhet skall genomföras då det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet, det vill säga när tillgången alternativt enheten har minskat i värde⁶³. (Se figur 3.1)



Figur 3.1 Nedskrivning⁶⁴

Det redovisade värdet utgörs av det värde som tillgången hade vid första redovisningstillfället minskat med ackumulerade av- och nedskrivningar. Återvinningsvärdet är det högsta av en tillgångs nyttjandevärde och verkliga värde minus försäljningskostnader.⁶⁵ Det sistnämnda definieras i IAS 36 som det pris tillgången skulle generera vid en försäljning mellan oberoende och kunniga parter. Nyttjandevärdet utgörs av diskonterade framtida kassaflöden som kan hänföras till tillgången eller den kassagenererande enheten.⁶⁶ Beräkning av nyttjandevärdet kräver en del uppskattningar och bedömningar. I beräkningen ska det bland annat ingå en uppskattning om framtida kassaflöden, förväntningar hur dessa förväntas variera över tiden, hur likviditeten kommer att se ut samt påverkan från andra aktörer på marknaden⁶⁷. Uppskattningar gällande framtida kassaflöden ska baseras på ledningens bedömning av de ekonomiska förhållandena under resterande nyttjandeperiod⁶⁸.

Företag ska varje år undersöka om det finns några tecken på att en tillgång har minskat i värde och om detta är fallet ska återvinningsvärdet beräknas⁶⁹. Vid bedömningen ska både interna

och externa indikationer tas i hänsyn, där interna kan vara en förändring i avkastning eller om tillgången är föråldrad eller skadad. Ytterligare en intern informationskälla att ta hänsyn till är om det skett någon större förändring som negativt påverkar möjligheten att nyttja tillgången som det var tänkt, exempelvis om den berörda verksamheten ska avvecklas eller omstruktureras. Externa källor kan vara om tillgångens marknadsvärde minskat eller om det skett förändringar på marknaden som negativt påverkar företaget gällande exempelvis teknologi eller den ekonomiska/juridiska omgivningen. Ytterligare indikatorer är om marknadsräntorna eller marknadens avkastningskrav stigit och som kan påverka diskonteringsfaktorn och därigenom minska återvinningsvärdet. Vidare är det en indikator om företagets redovisade eget kapital är större än börsvärdet.⁷⁰

Företag ska lämna vissa upplysningar när de genomför en nedskrivning, exempelvis gällande vilka händelser och omständigheter som ligger till grund för nedskrivningen samt om återvinningsvärdet utgörs av verkligt värde eller nyttjandevärde⁷¹. Vidare uppmanas företag att upplysa om vilka antaganden som ligger till grund för återvinningsvärdet om inte nedskrivningen omfattar goodwill då det finns ett krav på sådana upplysningar⁷². Om goodwill har skrivits ner skall en beskrivning bland annat finnas för varje viktigt antagande som företagsledningen använt för att beräkna framtida kassaflöden, samt hur de har kommit fram till dessa⁷³.

3.2.1 Nedskrivning av goodwill enligt IASB

Även om det vid den årliga bedömningen inte finns några indikationer på värdeminskning ska goodwill varje år nedskrivningstestas⁷⁴. Vid förvärvstidpunkten ska förvärvad goodwill fördelas ut på var och en av förvärvarens kassagenererande enheter, alternativt grupp av enheter, som förväntas ta del i synergieffekterna av förvärvet. Den enhet, alternativt grupp av enheter, som allokeringen sker till skall motsvara *den lägsta nivå i företaget på vilken goodwillen i fråga övervakas i den interna styrningen av företaget och inte vara större än ett segment*.⁷⁵ Det är sedan på denna nivå som nedskrivningstestet sker, årligen och direkt vid en indikation på värdeminskning. Nedskrivningstestet utförs genom att enhetens, inklusive goodwill, redovisade värde jämförs med återvinningsvärdet och om återvinningsvärdet är det lägre av de två ska en nedskrivning ske.⁷⁶ Nedskrivningen skall fördelas enligt en bestämd ordning, där kassagenererande enhetens redovisade goodwill är det som först minskas⁷⁷.

Goodwill som skrivits ner får inte återföras i en efterföljande period då ett ökat återvinningsvärde efter en redovisad nedskrivning troligen beror på internt upparbetad goodwill och inte en återföring av den goodwill som skrivits ner.⁷⁸

3.2.2 Nedskrivning av goodwill enligt FASB

I USA gäller sedan 2001 SFAS 142 ”Goodwill and Other Intangible Assets”. I standarden bedöms goodwill ha en obestämd nyttjandeperiod⁷⁹, vilket innebar en förändring i redovisningen gällande goodwill, från att redovisa årliga avskrivningar till att istället utföra årliga nedskrivningstest. Detta skifte kan anses öka svårigheten i värderingsarbetet för utomstående, då det har inneburit att ledningen först skall göra återkommande bedömningar angående det verkliga värdet för goodwill vilka sedan revisorer, reglerare och investerare skall utvärdera i varje period för att kunna fatta beslut.⁸⁰ FASB anser dock, precis som IASB, att nedskrivningar framför avskrivningar stämmer bättre överens med faktiska ekonomiska händelser.⁸¹ Goodwill ska fördelas på ”reporting unit” vilket är på den nivå som ledningen utvärderar ett segments verksamhet. På denna nivå beräknas sedan verkligt värde, vilket om det understiger bokfört värde leder till en nedskrivning av goodwill. En gjord goodwillnedskrivning får inte vid ett senare tillfälle återföras.⁸²

Nedskrivningstest i USA görs årligen eller oftare om det finns behov. Nedskrivningstest av goodwill ska utföras i två steg, där verkligt värde på "reporting unit" först ska jämföras med det bokförda värdet. Hur verkligt värde ska beräknas om marknadspriset på en aktiv marknad inte är tillgängligt är inte detaljerat återgett, utan standarden anger bara att bästa möjliga information ska användas. Exempel på beräkningstekniker som går att välja mellan är kassaflödesanalyser och nuvärdesberäkningar. Om det bokförda värdet överstiger det verkliga värdet är detta ett tecken på att en nedskrivning kan föreligga och vidare åtgärder måste då tas. Om det finns misstanke efter steg ett att goodwill behöver skrivas ner genomförs steg två som är mer omfattande.⁸³ Syftet med steg ett är således att undersöka om det föreligger en nedskrivning och steg två är utformat för att kunna värdera storleken på nedskrivningen⁸⁴. I steg två fastställs om det är på grund av en minskning av goodwill eller andra tillgångar som värdet på "reporting unit" har minskat. Trots att FASBs standarder är relativt specifika krävs det bedömningar från ledningen för att kunna fullfölja processen.⁸⁵

Således finns det inga större skillnader mellan IASBs och FASBs regelverk för goodwillnedskrivningar, förutom att FASBs test görs i två steg. Med detta som grund anses tidigare studier baserade på SFAS 142 kunna tillämpas i denna uppsats och bidra med relevant information samt även användas som jämförande material i analyskapitlet.

3.3 Bidragande faktorer till goodwillnedskrivningar

I följande avsnitt behandlas tidigare studier som identifierat olika områden som kan vara förklaringar till att företag väljer alternativt måste skriva ner värdet på en goodwillpost.

3.3.1 Externa och interna indikationer

I en studie, baserad på FASBs regelverk, som publicerades under 2006 av Seetharaman, Sreenivasan, Sudha och Yee identifierades ett antal interna och externa indikationer som påverkar utgången av nedskrivningstest av goodwillposter. En extern indikator är när det sker en betydande förändring i affärsklimatet, exempelvis kan en konjunkturedgång leda till att konsumenter är mer restriktiva i sitt handlande vilket i sin tur leder till en ökad konkurrens. Vidare kan en indikator vara när en oväntad konkurrent tar sig in på marknaden, någon som tidigare kanske agerat på en annan region eller är en ny aktör med en framgångsrik strategi som lyckas ta marknadsandelar. Om politiska eller legala faktorer ändras kan även detta ha en stark inverkan på företaget, till exempel om förhållandet mellan länder eller skattelagstiftningen ändras. Slutligen kan en extern indikator vara när avtal med viktiga leverantörer och distributörer ändras till företagets nackdel. Exempelvis kan ett leverantörsavtal få stor effekt på industrier som är beroende av råmaterial.⁸⁶

De interna indikationer som studien resulterade i är misslyckade budgetar, att nyckelpersoner på företaget slutat, en förändring av företagsnamnet samt misslyckande i hanteringen av förvärvet. Att göra en budget vid rörelseförvärv är viktigt, särskilt om köpet innebär en stor goodwillpost i relation till köpeskillingen, eftersom det är viktigt att identifiera exempelvis de synergier som goodwillposten består utav. Genom detta går det att säkerställa att det förvärvande företaget inte betalat ett för stort överpris och på så sätt motverka en framtida nedskrivning av goodwill. Nästa indikation, nyckelpersoner på företaget, är enligt studien företagets värdefullaste tillgång och en säljare bestämmer försäljningspriset beroende på hur värdefullt humankapitalet upplevs. Däremot är det inte säkert att de anställda som varit en del i företagets tillväxt och framgång väljer att stanna på företaget när detta byter ledning, något som är viktigt att ta hänsyn till i nedskrivningstest.⁸⁷

Om ett företag väljer att byta namn kan detta leda till stor osäkerhet för företagets intressenter. Aktieägare och anställda kan känna osäkerhet kring företagets stabilitet, kunder och distributörer kan bli osäkra gällande bland annat om företaget kommer upprätthålla samma kvalitet som innan. Allt detta kommer att ha en betydande effekt på företagets verkliga värde. Slutligen underskattas alltid den hantering av ett förvärvat bolag som är nödvändig och problem såsom kommunikation, koordination och kontroll dyker allt som oftast upp. Beslutsprocessen kan komma att bli långsam om de två bolagen har olika system och som följd kan företagets verkliga värde påverkas av att bolaget präglas av ineffektivitet.⁸⁸

3.3.2 Förvärvskaraktärer som förknippas med goodwillnedskrivningar

FASB identifierar i ett utkast fyra stycken karaktärsdrag som i en förvärvssituation är nära förknippade med goodwillnedskrivningar, då de indikerar att det förvärvande företaget kan ha betalat ett överpris för den förvärvade verksamheten. Detta kan leda till en efterföljande nedskrivning av det nuvarande värdet på förvärvad goodwill eftersom den då har överskattats.⁸⁹

Det första karaktärsdraget är när det förvärvande bolaget betalar ett påtagligt stort överpris, vilket sker då företagsledningen betalar extra för framtida ekonomiska fördelar som ledningen i sin optimism bedömer kommer att komma verksamheten till godo trots att marknadens förväntningar är lägre. Följaktligen råder det därmed stor osäkerhet kring goodwill i dessa situationer och sannolikheten för att goodwillposten är övervärderad ökar. Nästa karaktärsdrag är när det funnits flera budgivare eller om förvärvet skett under auktionsliknande former. Finns det flera tänkbara köpare ökar sannolikheten att den förvärvande verksamheten får betala ett oönskat högt pris på grund av att konkurrensen pressar upp priset, vilket i sin tur ökar sannolikheten att goodwillposten överskattas.⁹⁰

Vidare tenderar det förvärvande företaget att vara mer medvetna om risken att göra en dålig affär vid kontanttransaktioner än när det säljande bolaget erbjuder aktier som kompensation. Den sistnämnda varianten har som följd att företag vanligen betalar ett för högt pris, jämfört med vad de hade gjort om de betalat på annat sätt. Det kan även finnas risk för framtida nedskrivningar om goodwillposten är mycket stor i relation till förvärvspriset. I och med att goodwillvärdet är mer subjektivt fastställt i jämförelse med andra tillgångar ökar risken för övervärdering av goodwill ju större del av förvärvspriset som hänförs till goodwill.⁹¹

En studie av Hayn och Hughes nämner, förutom de fyra indikationerna som FASB utvecklat, två stycken karaktärsdrag med samma påföljd. Den första följer av de rön som stödjer att lönsamheten under den perioden som tillkännagivandet gällande förvärvet görs och som då marknaden reagerar under, är ett bra tecken på om det kommer att vara ett framgångsrikt förvärv eller ej.⁹²

Slutligen har ett företag som förvärvar intensivt under en period benägenhet att köpa till överpriser. Anledningen är att företag som förvärvar mycket under korta perioder har för lite tid alternativt resurser för att kunna utvärdera den köpta verksamheten innan förvärvstillfället. Detta kan även leda till problem att på ett lyckat sätt integrera förvärvet i den existerande verksamheten.⁹³

Resultatet av en studie gjord av Churyk, även den baserad på FASBs regelverk, visar dock på att goodwill som uppkommer vid förvärv vanligtvis inte är övervärderad när den redovisas i balansräkningen, men att goodwillposten ändå troligtvis kommer att skrivas ner vid ett senare tillfälle om vissa villkor som studien identifierat uppfylls. Dessa indikatorer är när det skett en märkbar minskning av aktiepriset efter förvärvstillfället samt när det bokförda värdet på eget

kapital är större än marknadsvärdet för det egna kapitalet. Dessa indikationer kan vara ett bra verktyg för revisorer i deras arbete med att upptäcka nedskrivningar.⁹⁴

3.3.3 Förändringar i företagsledningen

Under 2008 publicerades en studie av Masters-Stout, Costigan och Lovata med syftet att undersöka vilken påverkan ett företags verkställande direktör (VD) har på nedskrivningar av goodwill, med grund i FASBs regelverk. Tidigare undersökningar visar enligt studien på att en VD:s beteende ändras under tjänstens varaktighet, eftersom incitament och engagemang förändras. Det kan tänkas att en nyare VD tenderar att göra större nedskrivningar, eftersom dessa kan klandras på tidigare lednings förvärvsbeslut och att en nedskrivning idag kan leda till större vinster längre fram i tiden. Det kan även vara så att en ny VD bär med sig ett nytt tankesätt att se på problem och därmed implementerar nya strategier, exempelvis gällande nedskrivningar.⁹⁵

Resultatet av studien visar att en nyare VD skriver ner mer goodwill än någon som haft sin befattning längre, vilket visar på att regelverket tillämpas olika av dessa grupper. En förändring i ledningsgruppen är en starkt förklarande variabel gällande tendenser att skriva ner tillgångar och om den nya ledningsmedlemmen rekryterades utifrån är effekten än mer betydande. En individ som varit VD under en längre period kan ha ett flertal anledningar till att undvika en nedskrivning av goodwill. Det finns bland annat en större risk att denne fortsätter se en förvärvad enhet som en tillgång för företaget och är mer benägen att ge en positiv vinkling till händelser som skett under dennes ledning. Det kan även existera ekonomiska, sociala och psykologiska incitament som motverkar beslut som kan leda till lägre vinster. En ny VD har möjligheten att mer objektivt bedöma den förvärvade enheten och är ofta villig att ta lägre vinster i början för att lättare kunna visa ökade vinster framgent som kan kopplas specifikt till den nye VD:s ledningsstrategi. Det har även framkommit i undersökningar att de största förändringarna sker under de två första åren som en ny individ är VD.⁹⁶

Studien visar vidare på att årets resultat upplevs som mer relevant för en ny VD och att denne är mer uppmärksam på vilken effekt beslut kommer ha på olika nyckeltal. Om resultatet är positivt så minskas storleken på goodwillnedskrivningarna. Om resultatet minskar tenderar en ny VD att öka storleken på nedskrivningen jämfört med en VD som haft sin position länge. Detta är ett tecken på att en ny VD är mer benägen till big bath.⁹⁷ Teorin bakom big bath är att när ett företag redovisar ett ovanligt dåligt resultat passar ledningen på att göra stora nedskrivningar för att på så sätt ytterligare försämra årets resultat. Big bath bör leda till högre resultat i framtiden, eftersom belastningen på företaget minskat. Då regelverket kring goodwillnedskrivningar kräver att ledningen gör subjektiva bedömningar, exempelvis vid allokering till kassagenererande enheter och vid beräkningar av verkligt värde, öppnas det upp för earnings management och därmed även big bath.⁹⁸ Slutligen kan det finnas misstanke att det existerar ett utrymme för tolkningar och möjligen även manipulation i regelverket då olika incitament har noterats för en VD under loppet av dennes anställning och olika beslut fattats gällande nedskrivningar.⁹⁹

3.4 Bidragande faktorer till uteblivna goodwillnedskrivningar

Följande avsnitt omfattas av tidigare studier som har behandlat olika faktorer till att en goodwillnedskrivning som kanske borde ha skett inte sker. Denna sektion berör bland annat praktiska svårigheter i regelverket samt olika incitament hos företagsledningen.

3.4.1 Marknadens påverkan

Under tidigare regelverk, då goodwill skrevs av löpande, var det inte av lika stor vikt vilket belopp som goodwillposten minskades med eftersom detta till största del ignorerades av marknaden. En nedskrivning kan däremot vara en signal på att förvärvet inte var lika lyckat som förväntat och det finns tecken på att marknaden ser nedskrivningar som en väsentlig händelse.¹⁰⁰

Hirschey och Richardson studerade ett antal företag på den amerikanska börsen, under åren 1992 till 1996, för att undersöka om det finns ett samband mellan företags beslut att skriva ner goodwill och aktiepriset. Då det lätt går att identifiera företags tillkännagivande gällande nedskrivningar gör att en efterföljande fluktuation i företagets marknadsvärde går att tolka som att marknaden värderar informationen som användbar. En negativ värdeförändring i aktiepriset visar tydligt på goodwills ekonomiska betydelse eftersom en nedskrivning av goodwill inte påverkar företagets kassaflöden. Resultatet av studien visar på att investerare ser goodwill som en bra indikator på ett företags framtida vinstpotential och vidare framgick ett mönster med en negativ effekt på aktiepriset med två till tre procent efter ett tillkännagivande om goodwillnedskrivning.¹⁰¹

FASBs nedskrivningstest som utförs i två steg har mött kritik i en studie från 2007 av Bini och Della Bella som anser att testet brister i förmågan att mäta hur det förvärvande bolagets aktieägares avkastning minskar. Vidare anses detta ha kunnat minska även om ingen nedskrivning gjorts, genom att företagen konstant misslyckas med att leva upp till de förutsättningar som fastställts vid förvärvstidpunkten. Detta resulterar i att marknaden redan har diskonterat de händelser som leder till en nedskrivning och att nedskrivningen då enbart symboliserar sådant som marknaden redan är medveten om. Slutligen visar studien på att ledningens bedömningar i samband med dess oförmåga att möta sina ekonomiska mål leder till ett opportunistisk beteende i syfte att motverka nedskrivningar.¹⁰²

3.4.2 Förskjutning av nedskrivningar

En amerikansk studie av Hayn och Hughes visar på att en nedskrivning av goodwill generellt sker tre till fyra år efter att det ekonomiska värdet har minskat och en nedskrivning borde ha utförts. Detta kan till viss del försvaras genom att en del företag antas återhämta sig relativt snabbt efter en nedgång i sitt redovisade resultat. Dock visade det sig att en stor del företag väntade mellan sex och tio år i en negativ trend hos den förvärvade rörelsen innan nedskrivning av goodwill gjordes. Detta anses bero på ledningens vilja att anpassa nedskrivningarna till att möta vissa affärs mål.¹⁰³

3.4.3 Fördelning av goodwill på kassagenererande enheter

I en artikel av Wines, Dagwell och Windsor publicerad 2007 studeras vilka problem som företag och revisorer anträffade i samband med att IFRS implementerades i Australien 2005. Precis som i Europa innebar implementeringen ett avsteg från att ha skrivit av goodwill planmässigt till att nu nedskrivningstestas årligen eller oftare vid indikation. Trots alla fördelar med det nya regelverket präglas det även av tvetydighet och subjektivitet som kan ha en negativ effekt inom flertalet områden. Enligt författarna till artikeln leder IFRS till ökad osäkerhet som kan leda till en ökning av kreativ bokföring.¹⁰⁴

Wines, Dagwell och Windsor har identifierat svårigheter i och med implementeringen av IFRS gällande goodwill, där författarna lägger störst vikt vid identifiering av kassagenererande enheter. Svårigheter gällande identifiering uppkommer främst när den förvärvande rörelsen består av flertalet dotterbolag, divisioner eller filialer, då det kan

uppkomma problem om den kassagenererande enheten ska omfatta hela förvärvet eller delas upp i mindre delar. Det finns incitament för en företagsledning att välja att lägga den kassagenererande enheten så högt upp som möjligt i hierarkin då de genom detta i viss mån kan motverka en nedskrivning. Hade exempelvis två lägre nivåer valts, där en går bra och en lite sämre, blir följden att den sistnämnda kommer att tvingas till nedskrivning av goodwill. Däremot får ju den som går bra inte skrivas upp, då regelverket förbjuder detta med tanke på att det antagligen rör sig om internt upparbetad goodwill. Väljs då en istället högre nivå, där de båda nämnda enheterna ingår, motverkats effekterna och ingen nedskrivning är nödvändig. Ytterligare motiv för företagsledningen att välja en så hög nivå som möjligt för företagets kassagenererande enheter kan vara kostnadseffektivitet, då detta resulterar i färre nedskrivningstest som både är resurs- och tidskrävande.¹⁰⁵

Vidare kan det uppstå problem gällande identifiering av kassagenererande enheter i relation till fastställande av återvinningsvärdet. Beroende på vilken nivå den kassagenererande enheten placeras blir det olika svårt att beräkna verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Exempelvis om ett dotterbolag i sig utgör en kassagenererande enhet är det lättare att beräkna de olika värdena jämfört med om dotterbolaget bryts ner i ett flertal, då beräkning av verkligt värde blir alltmer subjektivt. Likaså blir nuvärdet för varje kassagenererande enhet mer komplext och ledningens tolkningar och bedömningar får därmed allt större betydelse. Vidare kan beräkningen av nyttjandevärdet variera starkt beroende på underliggande bedömningar gällande diskonteringsfaktor och framtida tidsperioder. Svårigheterna i att beräkna återvinningsvärdet för en enskild tillgång och i att förutspå framtida kassaflöden för en fristående tillgång samt den subjektivitet det innebär att identifiera en kassagenererande enhet antyder att processen går att missbruka.¹⁰⁶

Hayn och Hughes menar att trots att det finns upplysningskrav över vilka enheter som det fördelats goodwill till är det fortfarande mycket svårt för utomstående, som exempelvis investerare och revisorer, att se vilka enheter som påverkar den allokerade goodwillen. En försämrad prestation av den förvärvade verksamheten skall leda till en nedskrivning av goodwill. Problemet för utomstående är att veta om en sådan försämring föreligger då informationen gällande förvärvet ofta är begränsad och eftersom den kommer från ledningen. Idag kräver FASB att det finns information gällande varifrån fördelad goodwill uppstått samt dess storlek, men problematiken kring goodwillens värde över tid kvarstår. Då värdet över tid beror på prestationen hos den enhet till vilken goodwill allokaterats blir värdet svårt för utomstående att utvärdera. Det kan exempelvis vara att den enhet till vilken goodwill har fördelats ingår i en större grupp eller till och med ett segment, där upplysningar om den mindre enheten faller in under det större segmentet. Detta gör det svårt att spåra den enskilda enhetens prestation och därmed också värdet på dess fördelade goodwill. Ofta drivs en förvärvad rörelse inte separat inom företaget utan ingår istället som en del i ett annat segment eller division, vilket kan vara en anledning till att den specifika enhetens prestation kan vara mycket svår att särskilja från övrig verksamhet. Ovanstående tyder på att de upplysningar som finns tillgängliga i de finansiella rapporterna inte är tillräckliga för att utomstående skall kunna göra utvärderingar över huruvida ledningens bedömningar gällande goodwillnedskrivningar utförts på ett lämpligt tillvägagångssätt.¹⁰⁷

3.5 Granskningsproblematik

Värderingen av goodwill ger viktig information gällande ett företags framtida kassaflöden. Att kunna göra bedömningar gällande dessa värden oberoende av företagsledningens bedömningar är något som skulle vara positivt för investerare, revisorer och reglerare i deras beslutsfattande.¹⁰⁸

När goodwillposten och nedskrivningar av denna ska granskas är det många faktorer som ska tas i hänsyn. En revisor ska bland annat kontrollera beräkningar av verkligt värde och identifiering av kassagenererande enheter samtidigt som det bör hållas i åtanke att det är subjektiva värden som de granskade enheterna baseras på.¹⁰⁹

Då en nedskrivning redovisas som en kostnad i resultaträkningen kan det påverka värdet på företagets aktier och företagets förmåga att införskaffa kapital. Likaså kan det i förlängningen påverka bonusplaner eller incitamentsystem om dessa är kopplade till årets resultat. På grund av detta finns det en risk för ett kortsiktigt tänkande när företagsledningen fattar beslut kring redovisning av goodwill. Detta har som följd att det finns incitament för ledningen att driva upp värderingarna, antingen på grund av att de är överoptimistiska eller opportunistiska. Därför är det mycket viktigt att revisorn är en oberoende part och dessutom eftersom det finns en inneboende svårighet att granska uppskattningar kring verkligt värde. Vidare kan det finnas incitament för revisorer att hålla sina klienter nöjda, speciellt om det ur ett ekonomiskt perspektiv är viktigt att behålla kunden som klient.¹¹⁰

Wines, Dagwell och Windsor presenterar i sin studie fyra stora utmaningar för revisorer i samband med granskning av goodwill. För det första kan det uppkomma svårigheter vid förvärvstillfället då företagsledningen kan vara partisk vid värdering av det förvärvande bolagets tillgångar och skulder för att på så vis maximera goodwillposten, speciellt under det nuvarande regelverket då denna inte skrivs av. Vidare finns det en risk för menings-skiljaktighet mellan revisorn och ledningen när kassagenererande enheter ska identifieras och när återvinningsvärdet för dessa enheter ska beräknas eftersom värdet baseras på godtyckliga antaganden.¹¹¹

I ett flertal fall har inte revisorn tillgång till fullständigt objektiva bevis gällande ledningens bedömningar som ligger till grund för värderingarna, speciellt vid beräkningar till verkligt värde utan tillgång till en aktiv marknad. Slutligen kan en partisk värderare visa på att en nedskrivning av goodwill för den relevanta enheten inte är nödvändig, vilket placerar revisorn i en besvärlig situation när detta behöver motbevisas exempelvis när det saknas objektiva stöd för värderingen.¹¹²

Fotnoter – Teoretisk referensram

- ⁴³ Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter p. 49a
⁴⁴ IAS 38 p. 8
⁴⁵ IAS 38 p. 11
⁴⁶ Marton et al. (2008:269)
⁴⁷ IAS 38 p. 10,68
⁴⁸ IFRS 3 p. 1
⁴⁹ IAS 38 p. 11
⁵⁰ IFRS 3 p. 51
⁵¹ IFRS 3 p. 55
⁵² IFRS 3 p. 54
⁵³ IAS 36 p. 81
⁵⁴ IAS 36 p. 6
⁵⁵ IAS 38 p. 49
⁵⁶ Marton et al. (2008:312)
⁵⁷ IAS 38 p. 49
⁵⁸ Marton et al. (2008:254)
⁵⁹ Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter p. 37
⁶⁰ Marton et al. (2008:254)
⁶¹ IAS 36 p. 1
⁶² IAS 36 p. 2
⁶³ IAS 36 p. 8
⁶⁴ Marton et al. (2008:260)
⁶⁵ IAS 36 p. 6
⁶⁶ Ibid
⁶⁷ IAS 36 p. 30
⁶⁸ IAS 36 p. 33
⁶⁹ IAS 36 p. 9
⁷⁰ IAS 36 p. 12
⁷¹ IAS 36 p.130
⁷² IAS 36 p. 132
⁷³ IAS 36, p. 134
⁷⁴ IAS 36 p. 10
⁷⁵ IAS 36 p. 80
⁷⁶ IAS 36 p. 90
⁷⁷ IAS 36 p. 104
⁷⁸ IAS 36 p. 124-125
⁷⁹ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
⁸⁰ Hayn & Hughes (2006)
⁸¹ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
⁸² Seetharaman, Sreenivasan, Sudha & Yee (2006)
⁸³ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
⁸⁴ Bini & Della Bella (2007)
⁸⁵ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
⁸⁶ Seetharaman, Sreenivasan, Sudha, Yee (2006)
⁸⁷ Ibid
⁸⁸ Ibid
⁸⁹ Hayn & Hughes (2006)
⁹⁰ Ibid
⁹¹ Ibid
⁹² Ibid
⁹³ Ibid
⁹⁴ Churyk (2005)
⁹⁵ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
⁹⁶ Ibid
⁹⁷ Ibid
⁹⁸ Jordan & Clark (2004)
⁹⁹ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
¹⁰⁰ Ibid



- ¹⁰¹ Hirschey & Richardson (2002)
¹⁰² Bini & Della Bella (2007)
¹⁰³ Hayn & Hughes (2006)
¹⁰⁴ Wines, Dagwell, Windsor (2007)
¹⁰⁵ Ibid
¹⁰⁶ Ibid
¹⁰⁷ Hayn & Hughes (2006)
¹⁰⁸ Ibid
¹⁰⁹ Wines, Dagwell, Windsor (2007)
¹¹⁰ Ibid
¹¹¹ Ibid
¹¹² Ibid

4 Empiri

Nedan presenteras resultaten från de fem intervjuer som genomförts och svaren kommer att presenteras under i stort sett samma rubriker som i referensramen. Således kommer inte de olika respondenternas svar att kunna kopplas till specifika respondenter, då ett flertal har uttryckt en önskan om en viss konfidentialitet. All information i detta kapitel härstammar från de fem intervjuer som genomförts.

4.1 Bidragande faktorer till goodwillnedskrivningar

Respondenterna ger ett flertal orsaker som kan leda till att en nedskrivning av goodwill blir nödvändig. En orsak är när verksamheten går sämre än vad som var förväntat vid förvärvstillfället, att de förväntningar som finns på framtida intjäning och tillväxt inte uppfylls. Vidare kan förvärvet i sig vara framgångsrikt, men att bolaget köptes när allting var som dyrast, exempelvis förhållandevis nya förvärv som köptes under högkonjunkturen där framtidstron inte stämmer överens med verkligheten längre. Förutom konjunkturcykler påverkas kalkylerna av alla möjliga förändringar i marknadssituationen, såsom ny teknologi eller att en stor konkurrent byter strategi. I grund och botten beror en nedskrivning på att någonting någonstans går sämre än förväntat, antingen hela koncernen, ett segment eller ett specifikt förvärv.

Det finns även ett flertal faktorer som gör att företag vill skriva ner sina goodwillposter, där respondenterna har reflekterat över olika situationer. Två respondenter menar på att när företag byter VD finns det en ökad risk att företagen passar på att städa undan lite i balansräkningen. Det kan även vara att den finansiella rapporteringen blir politisk om många förväntar sig en nedskrivning eller om företaget redan redovisar ett dåligt resultat och att företag då väljer att minska sin balansräkning i år för att kunna visa upp en bättre resultaträkning framgent. Som exempel kan nämnas i år, då flertal företag kommer att presentera ett lite sämre resultat än tidigare år och att företag då kan bli motiverade till att redovisa en nedskrivning eftersom marknaden ändå i viss mån ignorerar resultaträkningen då det i nuläget är sådana extrema förhållanden.

Vidare kan det finnas incitament när en nedskrivning blir aktuell att passa på att skriva ner lite extra, om företaget har styrkan att klara av det, så att företaget maximerar effekten utav nedskrivningen vid ett enda tillfälle. Nu under en lågkonjunktur ställs frågan om nedskrivningar på sin spets, flertalet bolag har under de tidigare åren inte behövt fundera allt för omfattande kring denna fråga då de utan problem överstigit sina prognoser. Lågkonjunkturen kan leda till ökade nedskrivningar hos en del bolag, eftersom mycket annat ändå påverkar årets resultat att de lika gärna kan passa på att skriva ner goodwill.

Det råder delade meningar om hur vanligt det är att företagen medvetet väljer att skriva ner goodwill för att nå ett visst resultat. En respondent menar på att det i så fall är vanligare med exempelvis avsättningar, eftersom en goodwillnedskrivning inte går att föra tillbaka vid ett senare tillfälle. En annan respondent berättar att det är vanligt att bolags interna rapportering bortser från eventuella goodwillnedskrivningar och att det därför skulle vara ovanligt med nedskrivningar för att påverka resultatet eftersom det internt inte läggs någon vikt vid detta eftersom en goodwillnedskrivning inte påverkar kassaflödena. Vidare tror inte en av respondenterna att det är särskilt vanligt eftersom en nedskrivning av goodwill innebär en viss prestigeförlust, eftersom det indikerar att företaget har gjort ett dåligt förvärv. En av

respondenterna tror dock att det kan vara vanligt när ett företag ändå redovisar ett dåligt resultat att de passar på att skriva ner lite extra.

Under intervjuerna blev respondenterna tillfrågade om de någon gång misstänkt att ett företag skrivit ner för mycket alternativt undvikit en nedskrivning. En respondent ville inte svara på frågan och av de övriga hade en varit involverad i fall där båda sakerna varit aktuella. En respondent hade inte upplevt att någon skrivit ner för mycket, men däremot att företag försökt undvika en nedskrivning. Resterande respondenter hade inte misstänkt detta någon gång.

4.1.1 Externa och interna indikationer

Samtliga respondenter berättar att de använder tidigare prognoser och budgetar och jämför dessa med historik för att se hur pass bra företagen är på att förutse framtiden. Exempelvis om ett företag som visar en trend att de viker av och inte riktigt uppfyller prognoserna, även om företaget fortfarande är lönsamt. Om företaget ständigt ligger under sina prognoser i lönsamhet kan det indikera att den ursprungliga värderingen förmodligen var baserad på en för hög intjäningsförmåga, vilket är en indikation på ett nedskrivningsbehov. Vidare kan en indikation vara om företaget generellt går dåligt eller påvisar en trend att det går sämre. Tre av respondenterna utvecklar resonemanget till att även beröra företagets kassaflöden, att en stark indikation är om kassaflödena börjar stagnera alternativt till och med är negativa.

Ytterligare en indikator kan vara hur den interna lönsamheten ser ut och då kanske till och med ner på produktnivå eller om det sker en specifik händelse exempelvis att ett viktigt avtal sägs upp. En annan indikation på ett nedskrivningsbehov kan vara fluktuationer i råvarupriser för ett energiintensivt företag. Vidare studeras investeringsbehov, WACC samt tillväxttakten på kort sikt samt vilken evig tillväxt de har, det vill säga den tillväxttakt som företaget förväntar sig ha efter prognosperioden.

Indikatorer är också att företaget helt enkelt får sämre låneförhållande, vilket innebär att marknaden ser lite annorlunda på din möjlighet att låna pengar och de ställer högre avkastningskrav vilket gör att du får använda en mycket högre diskonteringsränta, det brukar vara en negativ spiral /.../

Pär Falkman, redovisningspecialist, Ernst & Young

Vidare menar en respondent att det är viktigt att företag är relativt hårda mot sig själva vid beräkningar av goodwill och övriga immateriella tillgångar som inte skrivs av. Speciellt om goodwill utgör en större del av balansräkningen, då respondenten anser att den relevanta kassagenererande enheten behöver generera mycket stora kassaflöden för att motverka en nedskrivning.

4.1.2 Förvärvskaraktärer som förknippas med goodwillnedskrivningar

De förvärv som leder till stora goodwillposter anses i sin tur leda till större risk för nedskrivningar enligt tre av respondenterna. En av dem vidareutvecklar detta med att bolag i Sverige generellt är dåliga på att identifiera andra immateriella tillgångar som uppkommer i samband med ett förvärv. Hade företagen istället identifierat exempelvis kundkontrakt eller andra tillgångar som ska skrivas av hade detta i förlängningen lett till ett minskat nedskrivningsbehov av goodwill eftersom dessa tillgångar då automatiskt kommer att minskas över tiden istället för att vara del av goodwillposten. Sedan finns det även tillfällen då det går att misstänka att ledningen är något överoptimistiska vid förvärvstillfället, men detta är svårt att bevisa de första åren.

4.1.3 Förändringar i företagsledningen

Gällande om det finns någon skillnad på hur mycket ledningen skriver ner goodwill beroende på hur länge de varit anställda i det aktuella företaget anser flertalet respondenter att det finns en skillnad. En respondent hade dock inte reflekterat kring detta. Övriga respondenter anser det vara lättare för en ny VD att skriva ner goodwill jämfört med exempelvis den VD som var den drivande kraften bakom förvärvet, då det kan innebära en viss prestigeförlust då denne tidigare tyckte det varit ett bra förvärv och varit villig att betala en ansevärd summa. Den som kommer in som ny VD har inte tidigare försvarat bolagets tillgångar och resultat och kommer dessutom in med ett nytt synsätt.

/.../ jag tror det är mycket lättare för en nytilträd VD eller en VD som inte var med i ett förvärv att skriva ner ett förvärv rent känslomässigt. Då är vi tillbaka till att så länge jag inte varit med och beslutat om ett dåligt förvärv, är det inte lika svårt att fatta beslut om nedskrivningar med belastning på resultatet. Men, det är ju inte brottsligt att göra dåliga affärer /.../

Helen Olsson Svärdström, auktoriserad revisor, Öhrlings PricewaterhouseCoopers

Vidare kan det förekomma att företag skriver ner goodwill i samband med byte av VD då denne vill rensa rent, eftersom om företaget skriver ner första året blir det lättare att få en positiv utveckling framöver. Dessutom tror en respondent att personalbyten på ledande positioner ofta kan innebära att det blir andra goodwillberäkningar, på gott eller ont. Olika personer kan helt enkelt ha olika uppfattningar och åsikter, då grunden i goodwillberäkningarna bygger på vad ledningen tror om framtiden för det förvärv som gjorts, även om processen egentligen borde vara oberörd av personer bakom. Om ledande personer på företaget byts ut kan det leda till skilda åsikter om den framtida utvecklingen för företaget vilket i sin tur kan leda till olika värden. Vid värdering av goodwill beräknas exempelvis WACC och räntor, vilka ofta är ganska standardiserade, men sedan bygger mycket på den framtidstro som finns på faktorer såsom marginal, utveckling, omsättningsökning samt tillväxt.

Hade jag själv gått in som VD eller koncernchef i ett noterat företag så hade jag naturligtvis gått igenom vad har vi förväntningar, vad har vi för prognoser och vilka förutsättningar och antaganden ligger till grund för affärsplanen och håller jag med om det här? För jag menar, det är ju inte alltid olika personer har samma inställning och bedömningar, det finns ju en anledning till att företag byter VD /.../

Magnus Nilsson, auktoriserad revisor, Grant Thornton

4.2 Bidragande faktorer till uteblivna goodwillnedskrivningar

Anledningar till att företagen inte vill skriva ner goodwill är flera, det visar bland annat på att företaget har gjort ett dåligt förvärv, något som kanske kan vara något motvilligt att visa upp för omvärlden. Det kan även bero på att det finns vissa villkor från banken, som gör att ledningen inte vill få ett alltför dåligt resultat. Och även om det säkert förekommer uppsåt och bedrägeri, menar en respondent att det snarare är vanligare att företagsledningen i sin natur är en aning överoptimistiska. Ledningen tror verkligen på den produkt de säljer och tror att de ska lyckas vända en negativ trend eller redovisa ett positivt resultat för den specifika enheten igen. Precis som ett dåligt resultat kan leda till ökade nedskrivningar kan det få motsatt effekt, ligger företaget redan väldigt illa till så vill de inte dra på sig goodwillnedskrivningar också.

Sedan är ju en nedskrivning en kostnad, som gör att årets resultat blir lägre, vilket företagen så klart inte vill.

Vidare kan det även vara en förändring i själva beräkningsmodellen, exempelvis genom att en ny person blir ansvarig för testningen, som gör att en nedskrivning ej blir nödvändig. Ändras modellen görs dock testningen det året enligt båda modellerna för att se om det blir väldigt olika värden, vilket det ibland kan bli även om det bara är en liten ändring. Detta resulterar i diskussioner kring varför modellen ändrats och om den blivit bättre eller sämre i att spegla verkligheten.

Slutligen har de senaste årens högkonjunktur minskat behovet av nedskrivningar. Många företag har utan problem överstigit de prognoser som gjorde vid förvärvet och skapat så stora marginaler att en nedskrivning av goodwill inte varit aktuell överhuvudtaget. Utifrån nuvarande förhållanden kan den tidigare stora marginalen ha krympt, men fortfarande existera och på så sätt motverka en nedskrivning.

/.../ när företagsledningen ser att bolaget har bra kassaflöden så lägger de inte jättemycket tid på nedskrivningsmetodiken, en del gör inte det åtminstone och då hamnar de i ett läge sen att nu ställs det på sin spets. Och det gick ganska fort här i höstas och då är frågan vad har vi för grund att stå på, vilket gör ju också att det blir problem att det inte varit fokus på nedskrivning, vilket är helt enkelt för att det inte har behövts /.../

Magnus Nilsson, auktoriserad revisor, Grant Thornton

Det är dock inte säkert att en lågkonjunktur skulle öka nedskrivningsbehovet eftersom många bolag gör sina prognoser och beräkningar på mellan 10 och 30 år, vilket då medför att en tillfällig svacka på några år inte får så stor påverkan på det beräknade värdet.

4.2.1 Marknadens påverkan

Den eventuella påverkan som en nedskrivning kan ha på företagets marknadsvärde var inte något som det diskuterades mycket kring under intervjuerna. Två av respondenterna kommenterade dock lite kort kring ämnet. En av dem menar att om ett företag gör ett förvärv som de sedan tvingas skriva ner efter mycket kort tid så kommer marknadens förtroende för bolagets kompetens att påverkas negativt. Den andre resonerar kring att marknaden kan påverka företagsledningens bedömningar vid en nedskrivningsprövning, genom en medvetenhet kring vilka effekter som vissa aktioner kan få.

4.2.2 Förskjutning av nedskrivningar

Under intervjuerna framkom ett flertal anledningar till att en nedskrivning sker senare än den borde ha gjort. En anledning kan vara om det relevanta förvärvet är relativt nytt eftersom det tar ett tag innan exempelvis synergier, företagskultur och värderingar faller helt på plats. Det tar helt enkelt tid innan effekterna från förvärvet syns. Dessutom genomförs inte goodwilltestningen förrän efter ett år vilket innebär att det tar nästan två år innan information kring förvärvet rapporteras och på så sätt blir det per automatik en fördröjning.

Kopplat till den lågkonjunktur som råder i dagsläget kan företagets tro på konjunkturen också vara en anledning till att det blir en eftersläpande nedskrivning. De bolag som inte gjort någon nedskrivning beroende på att de tror att konjunkturen snabbt kommer att vända kan komma att få en eftersläpande nedskrivning om de underskattat den effekt lågkonjunkturen har på bolaget. Det kan även vara svårt att under första året av en lågkonjunktur se om det är en temporär eller permanent nedgång för det specifika företaget.

Två respondenter tar upp problematiken från ett revisionsperspektiv, då det är naturligt och självklart att ledningen tror på det de förvärvat och att de tror att det ska bli en bra tillväxt och utveckling. Därför tar det en stund för en individ som utfört eller varit delaktig i ett förvärv att inse att det kanske inte kommer att falla ut så som det var tänkt. Detta kan vara mycket svårt som revisor att påpeka i testningen då ledningen känner verksamheten bäst och eftersom det då kan dröja ett eller två år innan de själva kommer till insikt. Vidare är det först när det finns tillgång till historiska siffror som en revisor kan hävda att de prognoser som företaget har gjort inte stämmer överens med det faktiska utfallet, exempelvis att de inte nått upp till budget eller att de har negativa kassaflöden på verksamheten. Genom detta får revisorer uppbackning av faktisk historia vilket gör det lättare att argumentera för utfall av framtida prognoser. Problematiken har som följd att det kan bli fördröjningar, eftersom det tar ett tag innan revisorer har samlat in tillräckligt med historik för att lyckas överbevisa företagen.

En annan orsak kan vara att företagen inte har tillräckligt systematiserade processer. Enligt regelverket skall det göras en prövning årligen, men i vissa fall kan kontrollen bli väldigt översiktlig. Det blir inte en riktigt djupgående testning och på så sätt kan nedskrivningen förskjutas.

4.2.3 Fördelning av goodwill på kassagenererande enheter

Återkommande för respondenterna är problematiken kring fördelning av goodwill på kassagenererande enheter i samband med ett förvärv, då exempelvis de förvärvade synergierna ska fördelas på både de förvärvade enheterna och på den befintliga verksamheten. Generellt fördelar företag goodwill på för hög nivå, av enkelhets- eller kostnadsskal då det blir mindre att mäta. En respondent framhäver att det i samband med allokeringen uppkommer möjligheter att undvika ett nedskrivningsbehov. Detta exemplifieras med att en kassagenererande enhet blir känsligare för nedskrivningsbehov om organisationen börjar gå sämre om företaget valt att fördela goodwill på tolv segment jämfört med en fördelning på två. Generellt anses goodwill fördelas på en högre nivå än vad som är tanken i regelverket.

Svårigheter uppstår då goodwill fördelats på en alltför hög nivå, exempelvis på koncernnivå. Om koncernen visar positiva kassaflöden, blir det aldrig någon goodwillnedskrivning oavsett om de har dåliga förvärv eftersom grundverksamheten väger upp detta. Liknande problem kan uppstå även om goodwill fördelats på segmentnivå där ett segment går lite sämre men en beräkning på koncernnivå visar på ett positivt netto. En del företag ser då inget nedskrivningsbehov totalt sett, vilket kan leda till komplicerade diskussioner kring nedskrivningsbehov jämfört med om koncernen som helhet går dåligt. Det blir en krock mellan företagets synvinkel och revisorernas mer teoretiska perspektiv.

En av respondenterna har uppmärksammat debatten, men inte själv varit med om problematiken då de bolag som deltagit i förvärvssituationer valt att behålla de juridiska enheterna och fördelat goodwill på dessa.

Två respondenter ser en problematik kring när det sker förändringar i den verksamheten till vilken goodwill allokaterats. Exempelvis kan fabriker flyttas från en division till en annan eller att några produktionslinjer i en fabrik lagts ner. Detta medför att det kan bli mycket svårt att identifiera den kassagenererande enheten som goodwillposten är knuten till. En annan respondent såg dock inga problem kring identifiering av var goodwill fördelats, utan menade att diskussionerna snarare rör sig om hur företagen ska fördela.

Om företag från början delat upp vad det var som de hade köpt, det vill säga identifierar fler andra tillgångar som varumärken och kundrelationer, då hade det inte spelat någon roll hur dessa förflyttas inom företaget. Vilket är problemet med goodwill då denna inte flyttar med utan den hamnar på ett ställe. Har det förvärvats ett helt nytt affärsområde är det inga problem men om det förvärvats någonting som matchar den nuvarande verksamheten så kan det bli väldigt komplicerat.

Johan Blume, auktoriserad revisor, KPMG

4.3 Granskningsproblematik

Att som revisor granska goodwillposten upplever två av respondenterna som svårt, eftersom posten innehåller ett flertal subjektiva bedömningar gällande bland annat lönsamhet, investeringar och tillväxt. Det är även en granskning som tar lång tid där den professionella skepticismen sätts på prov och där det är väldigt svårt att veta vad som är rätt eller fel. Om företaget inte presenterar uppenbart orimliga belopp blir det svårt att ifrågasätta dessa, till stor del eftersom det är företagsledningen som kan verksamheten bäst. Därför kontrolleras rimligheten bakom argumentationen och om det finns historik som stödjer de antaganden som företaget kommit med. Så länge som det säkerställs att de har exempelvis samma vinstmarginal och investeringsbehov i den interna rapporteringen som de använt i goodwillberäkningen är det svårt att säga emot, även om det ibland upplevs som en aning överoptimistiskt. Dessutom kan vissa delar av nedskrivningstestet upplevas som komplext, exempelvis krävs det beräkningar av WACC. För att lösa denna problematik tar revisorerna hjälp antingen från en värderingsspecialist på en annan avdelning inom revisionsbyrån, eller externt genom att exempelvis beställa statistisk data att jämföra med.

Alla subjektiva värderingar berör vilka nedskrivningsparametrar ledningen har bestämt och därför är det väldigt viktigt att alla sådana val dokumenteras och att ledningen i bolagen vet att de gör redovisningsmässiga val. Det är även anledningen bakom att det finns stora upplysningskrav gällande goodwill.

/.../det är otroligt subjektivt med nedskrivningar överhuvudtaget och det försökte IASB råda bot på genom att företag ska upplysa om vad de har gjort, vilken goodwill de har, när den förvärvades, hur den förvärvades, vad som har hänt sen den förvärvades och så vidare /.../

Pär Falkman, redovisningsspecialist, Ernst & Young

En respondent menar att det inte finns någon bra lösning på subjektivitetsproblemet vid nedskrivningar, eftersom ett mer standardiserat regelverk kring nedskrivning skulle bli alltför generellt och inte företagsspecifikt längre. Respondenten tog som exempel upp att det skulle bli mycket lättare om diskonteringsräntan låstes, men hur bra skulle detta spegla varje företags verklighet?

Två av respondenterna upplever granskningen av goodwill som mycket rolig, speciellt med tanke på de diskussioner som uppkommer, eftersom det är bedömningar som ligger till grund och det därmed inte finns något facit. Detta är dock beroende på hur väl företaget själva har lyckats utveckla den modell som används vid beräkningarna, så att diskussionerna inte fastnar kring det tekniska. En av respondenterna berättade att de innan själva granskningsarbetet diskuterar internt vad de själva tror om de enheter som ska granskas, för att på så sätt skapa sig en egen bild. Exempelvis kontrolleras om bolaget har gjort några omstruktureringar som borde leda till goodwillnedskrivningar.

En respondent menar att granskningen av goodwill kan vara mycket olik beroende på det berörda företags storlek. Är det ett medelstort till större företag har de ofta mer personal som är familjära med metodiken kring en nedskrivningsprövning och har så pass väl utvecklade affärsplaner att granskningen kan fokuseras kring en diskussion om variabler och antaganden. Ett mindre bolag kanske inte klarar av metodiken, då den trots allt är ganska komplex, och att fokus vid granskningen istället läggs på att få företaget medvetna om tekniken bakom ett nedskrivningstest. För mindre bolag kan det dessutom uppkomma problem redan i förvärvsanalysen eftersom de ofta inte är vana vid förvärv och kan därför brista i att identifiera immateriella tillgångar så att goodwillposten blir för stor. Ibland kan det även brista i dokumentationen vid förvärvstillfället, vilket medför ett problem eftersom det då inte finns något att jämföra med vid framtida nedskrivningstest.

4.3.1 Argumentationen och kontroll av bedömningar

De subjektiva bedömningar som ledningen måste komma med vid ett nedskrivningstest måste på något sätt kontrolleras av företagets revisorer. Problemet är att bedömningarna egentligen inte går att kontrollera, utan ett försök till att bedöma rimligheten i antagandena är det närmaste som går att komma. Det undersöks bland annat hur duktiga företaget är på att göra prognoser, hur pass träffsäkra de är när de jämförs med historik. Vidare är det av vikt att det tydligt framgår att företaget har gjort ett seriöst försök och att det ligger en tankeverksamhet bakom bedömningarna, något som respondenterna upplever att företagen gör.

För att kunna avgöra om antagandena är realistiska jämförs dessa med budgetar och flerårsplaner. Om till exempel företaget skriver att de ska ha en viss framtida tillväxt går det att i dessa dokument kontrollera hur de beräknat fram tillväxten. Detta är av vikt eftersom det endast är kassaflöden hänförliga till den befintliga verksamheten som ska vara med och om det ingår förvärv i exempelvis affärsplanen måste den rensas från kassaflöden hänförliga till expansionsinvesteringar. Här kan det dock uppkomma problem eftersom alla företag inte sätter upp sina affärsplaner eller prognoser på en så pass detaljerad nivå att det lätt går att separera kassaflödena, vilket kan komma att skada tillförlitligheten.

/.../ skulle vi skriva i revisionsberättelsen att vi ifrågasätter värdet på grund av några få variabler i en nedskrivningsberäkning, då måste vi vara väldigt säkra på att vi har rätt och det är ju ingen som har rätt i det här läget för vi vet inte vad som kommer att hända framåt så därför är det så viktigt att alla upplysningar finns på plats så att det går att göra sin egen bedömning åtminstone.

Magnus Nilsson, auktoriserad revisor, Grant Thornton

Det kontrolleras även om det skett några ändringar jämfört med tidigare års prognoser, där företaget får argumentera för dessa ändringar och förklara varför de bytt åsikt. Av vikt är även att jämföra med den interna kommunikationen, används verkliga siffror så att de antaganden som finns med i goodwillberäkningen är samma som i affärsplanen. På så sätt ökar rimligheten då exempelvis varje division har samma framtida mål som finns med i beräkningen.

En av respondenterna beskriver granskningen av goodwill som en diskussion där företagen får argumentera för sin sak och göra gällande att det här tycker de är rimligt, vilket ser olika ut beroende på vad som diskuteras. Är frågan företagets framtida lönsamhet, exempelvis omsättning, tillväxt och vinstmarginaler, förs diskussionen kring hur företaget kommit fram till dessa antaganden, hur deras långsiktiga plan ser ut och vad denna baseras på. Jämfört med

diskussioner kring exempelvis diskonteringsräntan är dessa något invecklade och om antaganden inte är uppenbart orimliga kan det vara svårt att som revisor komma till en annan slutsats än företaget gör. Är det diskonteringsräntan som är föremål för diskussionen är ofta svårighetsgraden beroende på utfallet av en känslighetsanalys. Av naturliga skäl blir det lättare att få till en höjning med en eller två procent om företaget oavsett höjningen inte behöver skriva ner goodwillposten.

Vidare görs testningar av själva beräkningsmodellen där ett flertal faktorer kontrolleras, exempelvis om summeringar stämmer och om företaget är konsekventa gällande WACC. Att modellen ändras under åren är vanliga och har detta skett får företaget argumentera för ändringarna. Enligt en respondent är det vanligaste felet att företaget gjort något fel i modellen.

I stort sett är goodwill en svår post att granska avseende att det inte finns konkreta revisionsbevis vad som är rätt eller fel. Revisorn får granska om antagandena är rimliga med tanke på marknadssituation och om de är rimliga vid en benchmarking mot andra företag i samma bransch eller mot andra branscher. Granskningen resulterar i subjektivitet både från företagets sida och från revisorerna, där de sistnämnda måste få en känsla kring om företaget har gjort en nedskrivningsprövning bara för att försvara värdet eller om de gjort en prövning som de faktiskt tycker är rimlig.

Oavsett hur mycket material som företagsledningen än kan presentera för att underbygga sina antaganden så är det framtiden som granskas och detta är ytterst subjektivt. Det är ledningens tro på bolagets framtid som är grunden och i slutändan så är det de som känner bolaget bäst.

5 Analys

Kapitlet avser att analysera det insamlade empiriska materialet med utgångspunkt i referensramen. Analysen kommer att belysa kopplingarna mellan de båda för att ge grunden till slutsatserna. Jämförelserna är relevanta för att kunna besvara uppsatsens syfte och problemformulering.

5.1 Bidragande faktorer till goodwillnedskrivningar

I enlighet med IAS 36 ska en nedskrivning av goodwill ske när återvinningsvärdet är lägre än det bokförda värdet¹¹³. Men vad finns det för faktorer som leder till att återvinningsvärdet blir lägre? Enligt respondenterna kan sådana faktorer exempelvis vara att verksamheten går sämre än vad som förväntats vid förvärvstillfället eller att det förvärvade bolaget köptes när priserna var höga, vilket innebär övervärden som kan bli svåra att försvara i efterföljande perioder. Det kan även finnas faktorer till att företag vill skriva ner sina goodwillposter där respondenterna ger exempel som byte av VD eller att det finns situationer där företag maximerar effekten av en nedskrivning när det ändå står klart att de måste skriva ner. Vidare kan lågkonjunkturen leda till ökade nedskrivningar genom att det blir en politisk effekt, då det blir socialt acceptabelt att redovisa ett sämre resultat. Det skall dock poängteras att flertalet av respondenterna inte tror att det är särskilt vanligt att företag medvetet skriver ner goodwill för att påverka resultatet, men att det förekommer och då främst när företag redan redovisar dåliga resultat. Det finns alltså flertalet orsaker till att återvinningsvärdet kan komma att bli lägre än det bokförda värdet, vilket då skall resultera i en nedskrivning.

5.1.1 Externa och interna indikationer

Vid en bedömning av återvinningsvärdet ska enligt IAS 36 både externa och interna indikatorer tas i hänsyn. Externa indikatorer kan vara förändringar på marknaden som på något sätt påverkar företaget på ett negativt sätt, exempelvis marknadsröntorna som kan ha en effekt på diskonteringsfaktorn. Interna indikatorer kan vara om det skett någon förändring som påverkar möjligheten att utnyttja en tillgång som det var tänkt, exempelvis en omstrukturering av den berörda verksamheten.¹¹⁴ Både i litteraturgenomgången och vid intervjuerna har det framkommit ett flertal olika informationskällor.

I studien av Seetharaman, Sreenivasan och Yee identifieras ett antal externa och interna indikationer. De nämner bland annat att ändrade marknadsförhållanden, som exempelvis att en konjunkturedgång, är en indikation på att utfallet av nedskrivningsprövningen kan komma att påverkas. I studien framkommer att en lågkonjunktur leder till en ökad konkurrens om kunderna som i sin tur kan leda till att företaget går sämre.¹¹⁵ Respondenterna anammade problematiken ur en annan synvinkel, att flera bolag gjorde förvärv under en högkonjunktur med upptrissade priser, som i dagsläget kan leda till att den framtidstro som fanns då förvärvsanalyserna genomfördes inte stämmer överens med verkligheten längre. En av de interna indikationerna som Seetharaman, Sreenivasan och Yee identifierat är när budgetering i samband med rörelseförvärv misslyckats, eftersom det är viktigt att identifiera exempelvis de synergier som goodwillposten består av och särskilt om köpet innebär en stor goodwillpost i förhållande till köpeskillingen. Det är nämligen viktigt att säkerställa att det förvärvande företaget inte betalat ett för stort överpris och på så sätt motverka en framtida nedskrivning av goodwill.¹¹⁶

Ur ett praktiskt perspektiv finns det olika informationskällor som revisorer använder sig av vid granskningen av goodwill för att se om det finns indikationer som kan tyda på en nedskrivning. Samtliga respondenter menar på att om ett företag generellt går dåligt är detta

naturligtvis en indikation på att en nedskrivning kan komma att bli aktuell. När de utvärderar goodwillposter används tidigare prognoser och budgetar för att jämföra med historiska siffror för att se hur bra företaget är på att förutse framtiden. Respondenterna anser att en intern indikation är om den ursprungliga värderingen har baserats på en för hög intjäningsförmåga, vilket tydliggörs när företagen visar upp en trend att de avviker och inte uppfyller prognoserna längre. Tre av respondenterna poängterar vikten av kassaflöden och att stagnerade eller till och med negativa sådana är en stark indikation. Fler exempel på interna indikationer som respondenterna tog upp är om det skett någon specifik händelse, exempelvis om ett viktigt avtal sagts upp vilket kan komma att påverka den interna lönsamheten. Seetharaman, Sreenivasan och Yee identifierar även i sin studie att förändringar i avtal med exempelvis leverantörer eller distributörer kan få stor effekt på bolagets nedskrivningar¹¹⁷.

Flera av respondenterna granskar företags antaganden gällande WACC, tillväxt och evig tillväxt i samband med revision av goodwillposten. Exempelvis granskas att de antaganden som använts vid beräkningen av WACC är rimliga för den bransch som företaget hör till. En annan indikation som en av respondenterna nämner är att om ett företags balansräkning till stor del utgörs av goodwill så krävs det mycket stora kassaflöden för att försvara värdet. De externa indikationer som respondenterna beaktade är bland annat ändrade marknadsförhållanden, exempelvis ändrade råvarupriser eller ändrade låneförhållanden. Vidare använder revisorerna sig av benchmarking i granskningen, eftersom om det går dåligt totalt sett inom den bransch som företaget är verksam i kan detta vara en indikator på att ett nedskrivningsbehov kan bli nödvändig .

5.1.2 Förvärvskaraktärer som förknippas med goodwillnedskrivningar

I ett utkast av FASB identifieras karaktärsdrag som vid förvärv är nära förknippade med goodwillnedskrivningar och som skulle kunna vara bra indikatorer för utomstående att kunna förutspå nedskrivningar. Hayn och Hughes nämner i sin studie ytterligare karaktärsdrag som är nära förknippade med goodwillnedskrivningar. Samtliga karaktärsdrag indikerar att det förvärvande företaget betalat ett överpris för den förvärvade verksamheten, vilket ökar risken för en nedskrivning i en efterföljande period.¹¹⁸ Respondenterna nämner endast två av de karaktärsdrag som identifierades i referensramen, vilka är när goodwillposten är väldigt stor i relation till förvärvspriset samt när företag betalar ett påtagligt överpris i tron att de betalar extra för framtida ekonomiska fördelar. Tre av respondenterna menar att det finns en större risk för framtida nedskrivningar vid de förvärv som leder till stora goodwillposter. En av dem vidareutvecklar detta med att bolag i Sverige generellt är dåliga på att identifiera andra immateriella tillgångar vid förvärv. Eftersom flertalet immateriella tillgångar, undantaget då bland annat goodwill, ska skrivas av löpande hade detta i förlängningen lett till ett minskat nedskrivningsbehov av goodwill eftersom de automatiskt hade minskat över tiden.

5.1.3 Förändringar i företagsledningen

I en studie av Masters-Stout, Costigan och Lovata undersöks vilken påverkan ett företags VD har på nedskrivningar på goodwill utifrån FASBs regelverk. I studien är frågeställningen om en nyare VD tenderar att göra större nedskrivningar eftersom dessa kan klandras på den tidigare ledningens förvärvsbeslut, samt att en nedskrivning idag kan leda till större vinster i framtiden. Detta kan också bero på att en ny VD tar med sig ett nytt tankesätt in i organisationen, vilket kan påverka faktorer som berör nedskrivningar av goodwill.¹¹⁹ Samma tankesätt framkom under en intervju, där respondenten menar på att personalbyten på ledande positioner kan innebära andra goodwillberäkningar, eftersom olika personer helt enkelt kan ha olika åsikter om företagets framtida utveckling.

Resultatet av Masters-Stout, Costigan och Lovata studien visar mycket riktigt på att en nyare VD skriver ner mer goodwill än en som haft sin befattning längre, vilket beror på ett flertal anledningar till att en individ som varit VD under en längre period vill undvika en nedskrivning. Bland annat finns det en större risk att denne fortsätter att se den förvärvade enheten som en tillgång för företaget medan en ny VD har möjligheten att mer objektivt bedöma den.¹²⁰ Detta resultat får medhåll av flertalet respondenter, då de har uppfattningen att det finns en skillnad, de anser det vara lättare för en ny VD att skriva ner goodwill jämfört med exempelvis en som varit den drivande kraften vid ett förvärv som kanske inte uppfyllt de förväntningar som fanns. Respondenterna menar på att en nyare VD har en mer objektiv syn i och med att de själva inte deltagit i förvärvet och har därför lättare att acceptera och skriva ner ett förvärv.

Vidare visar studien av Masters-Stout, Costigan och Lovata att en individ som haft en befattning länge är mer benägen till att ge en positiv vinkling till händelser som skett under dennes ledning, medan en nyare VD ofta är villig att ta lägre vinster i början för att lättare kunna visa ökade vinster som kan kopplas till dennes ledningsstrategi.¹²¹ Detta har även uppmärksammats hos några av respondenterna, då de anser att eftersom en ny VD inte behövt försvarat bolagets tillgångar och resultat tidigare är det lättare att skriva ner. Vidare anser flertalet respondenter att det kan vara så att företag skriver ner i samband med byte av VD då denne kanske vill passa på att rensa lite, att företag helt enkelt skriver ner första året för att lättare kunna få en positivare utveckling framöver. Detta resonemang stärks ytterligare av en studie av Jordan och Clark som menar på att då regelverket kring goodwillnedskrivningar kräver att ledningen gör subjektiva bedömningar öppnar det upp för earnings management.¹²²

5.2 Bidragande faktorer till uteblivna goodwillnedskrivningar

Precis som en nedskrivning ska ske om återvinningsvärdet är lägre än det bokförda värdet, så ska ingen nedskrivning ske om det motsatta föreligger. Anledningarna är även här många, från det enklare att företaget gjort ett lyckat förvärv där prognoserna håller till att det finns olika incitament att få det att se bättre ut än vad det i verkligheten är. Incitamenten är inte alltid av den oärliga karaktären, utan kanske oftare, som det framkom under intervjuerna, att ledningen har en tendens till att vara något överoptimistiska. Allt som oftast tror ledningen på den produkt de säljer och om företaget börjar visa på en negativ trend är ledningen övertygade att de snarast kommer lyckas vända och redovisa ett bättre resultat för den relevanta enheten. Fokus kommer i följande avsnitt ligga på de olika faktorer som bidrar till att motverka en nedskrivning som är beroende av annat än ett lyckat förvärv.

5.2.1 Marknadens påverkan

Eftersom en nedskrivning kan vara en signal på att förvärvet inte var så lyckat¹²³, finns det av naturliga skäl incitament att undvika detta. Studien av Hirschey och Richardsson visar på att aktiepriset påverkas negativt vid ett tillkännagivande om goodwillnedskrivningar och att investerare ser hur företaget väljer att hantera goodwillposten som en bra indikator på företagets framtida vinstpotential¹²⁴. Detta kan ha sin grund i att goodwill värderas utifrån framtida kassaflöden för den relevanta kassagenererande enheten¹²⁵, vilket då gör att en nedskrivning visar på att företagsledningen själva har bedömt att enheten ej uppfyller tidigare gjorda prognoser¹²⁶.

Hur en nedskrivning påverkar marknaden och aktieägarnas förtroende för företaget var inte något som behandlades i större utsträckning under intervjuerna. Det nämndes dock som kortast ur två perspektiv, hur marknadssituationen påverkar ledningens beslut och hur marknadens förtroende kan komma att skiftas. Det sistnämnda togs upp med exemplifieringen

att om företaget nyligen gjort ett förvärv som sedan skrivs ner efter kort tid så kommer marknaden undra över ledningens kompetens inom området.

Däremot gjordes kopplingen mellan konjunkurläget på marknaden och nedskrivningsbehovet hos företagen i flertalet av intervjuerna. Eftersom det de senaste åren varit högkonjunktur har företagen inte haft några problem att nå, eller till och med överträffa, de prognoser som gjorts vid förvärvstillfället. Följden av detta är att nedskrivningar av goodwill för de flesta bolag generellt inte varit i fokus. Nu när det istället råder en lågkonjunktur kan det bli högaktuellt, men en del företag har då inte tillräcklig dokumentation att jämföra med. Sedan är det inte säkert att kortsiktiga fluktuationer på marknaden påverkar flertalet företag i någon större grad eftersom det i nedskrivningstesten ofta används prognoser som löper över en mycket lång tidsperiod, ibland ända upp till 30 år.

5.2.2 Förskjutning av nedskrivningar

Hayn och Hughes studie visar att det allt som oftast finns en förskjutning på tre till fyra år innan en nedskrivning sker efter att det ekonomiska värdet minskat. Författarnas förklaring till företeelsen är att företag avvaktar något innan en nedskrivning redovisas eftersom verksamheten i flertalet fall hinner återhämta sig från en tillfällig svacka,¹²⁷ att de således väntar tills de blir motbevisade av sitt eget resultat eller kassaflöden. Att företagsledningen är motvillig till att alltför snabbt skriva ner värdet på en kassagenererande enhet kan enligt en respondent delvis förklaras av att regelverket förbjuder en återföring av en tidigare nedskrivning av goodwill.

Respondenterna identifierade flertalet orsaker till att en goodwillnedskrivning kan vara något eftersläpande. Precis som Hayn och Hughes ansåg några respondenter att bolag i det rådande konjunkurläget avvaktar ett tag innan de skriver ner, eftersom de tror att konjunkturen kommer att vända snarligen. Det kan nämligen vara svårt att i ett tidigt skede avgöra om det är en temporär eller permanent nedgång för det specifika företaget. Vänder inte konjunkturen snabbt eller företaget har missbedömt effekterna som lågkonjunkturen har på bolaget kommer de att tvingas att redovisa en nedskrivning, som då blir något förskjuten eftersom den eventuellt redan tidigare borde ha utförts.

Vidare framkom det under intervjuerna att bolag som nyligen har genomfört ett rörelseförvärv kan vara en anledning till eftersläpande nedskrivningar, på grund av två orsaker. Den första är helt enkelt att det tar tid att lära känna den förvärvade rörelsen och att det på så sätt tar tid innan företaget kan nyttja de synergieffekter som förvärvet bidrar med till fullo. Den andra anledningen är att förvärvet första året värderas till anskaffningsvärdet och återvinningsvärdet inte beräknas förrän år två, vilket då per automatik omöjliggör en nedskrivning. En liknande problematik kan uppkomma om företags processer för att utvärdera de kassagenererande enheterna inte är tillräckligt systematiserade, eftersom indikationer på en nedgång då kan komma att missas.

Ledningens övertro på den egna verksamheten kan även vara en bidragande faktor, då de helt enkelt kan ha svårt att inse eller acceptera att verksamheten går sämre än förväntat. Om detta är fallet krävs det att det går ett par år så att en utomstående, exempelvis en revisor, har historik att jämföra med mot ledningens prognoser för att på så sätt lyckas överbevisa ledningens framtidstro.

Slutligen visar Hayn och Hughes studie att en del företag väntar ännu längre, upp till tio år innan de redovisar en nedskrivning. Detta är enligt studien på grund av ledningens vilja att

anpassa nedskrivningarna till att möta vissa affärsmål.¹²⁸ Detta resonemang var dock inget som någon av respondenterna reflekterade kring.

5.2.3 Fördelning av goodwill på kassagenererande enheter

Goodwill ska, som tidigare nämnts, fördelas på kassagenererande enheter och allokeringen ska enligt IAS 36 ske till den lägsta nivån i företaget som goodwill kan övervakas på och inte vara större än ett segment¹²⁹. Generellt verkar kassagenererande enheter vara ett problem att tillämpa i praktiken samtidigt som det finns incitament att välja en nivå så högt upp som möjligt i verksamheten. Studien av Wines, Dagwell och Windsor visar på ett flertal svårigheter med fördelningen av goodwill vid ett rörelseförvärv, där praktiska problem identifierats när den förvärvade rörelsen består av exempelvis flertalet dotterbolag eller filialer. I och med detta uppkommer funderingar kring om den kassagenererande enheten är förvärvet som helhet eller om den ska brytas ner i mindre delar.¹³⁰ Detta stämmer bra överens med den problematik som respondenterna uppmärksammat och likaså att den respondent som ej behövt fundera vidare kring ämnet endast har varit delaktig i förvärv där de juridiska enheterna behållits intakta. Vidare framkom det under intervjuerna att företag generellt tenderar att välja en högre nivå både för att det är enklare och kostar mindre vid framtida beräkningar av återvinningsvärdet. Något som även Wines, Dagwell och Windsor reflekterat över, eftersom detta resulterar i färre nedskrivningstest¹³¹.

Det verkar dock som att det kan finnas skäl att misstänka att företag medvetet väljer att placera sina kassagenererande enheter högt, inte bara av kostnadsskäl, utan för att i viss mån motverka en framtida nedskrivning. Wines, Dagwell och Windsor skriver i sin studie att om en högre nivå väljs spelar det ingen roll om en lägre nivå går sämre då andra enheter som går bra motverkar effekterna av detta. Speciellt eftersom det inte går att återföra en gjord nedskrivning är detta av vikt för företagen.¹³² Respondenterna har reflekterat kring samma problematik, att en fördelning på fler segment gör varje segment känsligare för nedskrivningar vid fluktuationer i resultatet. Förutom detta vidareutvecklades problemet av respondenterna då de menar att företagets syn på verksamheten ibland kan krocka med revisorernas. Detta sker om fördelningen trots allt är på en lägre nivå, det vill säga på flertalet kassagenererande enheter, men företaget behåller helhetssynen på koncernens nedskrivningsbehov. Följden blir att om koncernen redovisar ett positivt netto, kan det bli problematiskt att argumentera för en nedskrivning för ett dåligt segment även om regelverket i teorin kräver detta.

Även Hayn och Hughes reflekterar över problematiken kring allokeringen av goodwill på kassagenererande enheter. Deras fokus är dock på att det kan vara svårt för användarna av företagets finansiella rapporter att uppfatta vilka enheter som förvärvad goodwill fördelats på och även utvärderingen av dessa enheters prestationer.¹³³ Från vad som framkommit under två intervjuer verkar problemen att identifiera vilka enheter som goodwill hör till att uppkomma när det sker omstruktureringar och när enheter flyttas från ett segment till ett annat. En lösning på denna problematik skulle enligt en respondent vara om företag blir duktigare på att identifiera andra immateriella tillgångar, då dessa till skillnad från goodwill följer de flyttande enheterna. En respondent framhävde dock att identifiering av fördelad goodwill inte är problemet, utan att själva fördelningen i sig är det som diskuteras flitigast.

5.3 Granskningsproblematik

Från vad som framkommit under intervjuerna upplevs granskningsarbetet av goodwill som roligt men svårt. Regelverket gör att arbetet inte blir standardiserat eftersom det är ledningens bästa bedömning som ligger till grund för flertalet variabler, något som har som följd att det blir många intressanta diskussioner samtidigt som det aldrig finns några konkreta

revisionsbevis. Företagsledningen ska komma med antaganden kring bland annat företags framtida lönsamhet och tillväxt och så länge dessa inte är uppenbart orimliga blir det svårt för en revisor att ifrågasätta antagandena. Samtidigt skulle ett mer standardiserat regelverk med låsta variabler inte bli bättre eftersom det inte skulle ge en rättvisande bild av företaget, även om det skulle bli lättare att granska. Men, som flertalet respondenter sagt, det är trots allt företagsledningen som känner bolaget bäst vilket således borde innebära att subjektiviteten bidrar till en rättvis bild.

Som tidigare framkommit i analysen finns det flertalet orsaker som verkar både för och emot goodwillnedskrivningar. En del av dessa inbegriper subjektiviteten i regelverket som ger ledningen möjlighet att genom antaganden vända variablerna till företags fördel, genom att vara överoptimistiska eller rent av opportunistiska. Anledningarna till ett opportunistiskt beteende är i teorin flera, bland annat att nedskrivningar redovisas som en kostnad och därigenom minskar årets resultat. Ett dåligt resultat kan påverka ledningen på ett personligt plan om bonussystemet är beroende av årets resultat.¹³⁴ Eller som framkom under intervjuerna, ledningen kan vara motvillig att visa för omvärlden att de fattat ett dåligt beslut gällande förvärvet eller att de vill hålla resultatet på en viss nivå eftersom långivare kan ha villkor kopplade till vissa resultatmått. Subjektiviteten och incitamenten gör att det är viktigt att en oberoende part granskar värderingen av goodwillposten¹³⁵.

Under intervjuerna framkom det att granskningsarbetet kan se väldigt olika ut beroende på företaget som granskas. Medelstora till större företag är generellt sett bättre än de mindre på att utveckla systematiserade processer, vilket gör att granskningen här kan fokusera på diskussioner kring de antaganden som ledningen gjort. Hos de mindre blir fokus istället på om de använder sina modeller korrekt och ofta kan det hos de mindre bolagen uppkomma problem redan vid förvärvstillfället eftersom de är ovana vid att göra förvärvsanalyser. På grund av ovanan ökar risken för att immateriella tillgångar inte identifieras och goodwillposten blir större än vad som är tanken med regelverket. Problematiken att goodwillposten blir för stor är något som även framkom i studien av Wines, Dagwell och Windsor. De ansåg dock att det finns starka incitament till att göra denna post så stor som möjligt eftersom goodwill, till skillnad från flertalet övriga immateriella tillgångar, inte skrivs av och därför behåller värdet i balansräkningen under längre tid.¹³⁶ Således har samma problematik identifierats, men med olika bakomliggande anledningar. Revisorer anser att det är företagens ovana och därmed bristande kunskap som är orsaken, medan Wines, Dagwell och Windsor anser att det är ett medvetet agerande från ledningen sida.

5.3.1 Argumentationer och kontroll av bedömningar

Wines, Dagwell och Windsor noterar en problematik i att revisorn ofta inte har tillgång till helt objektiva bevis gällande ledningens bedömningar¹³⁷. Denna problematik gjordes även tydlig under intervjuerna, där respondenterna menar på att deras uppgift istället blir att granska rimligheten i antagandena. Detta görs bland annat genom att jämföra hur väl tidigare års prognoser stämmer överens med det verkliga utfallet och att ledningen får berätta hur de kommit fram till de antaganden som beräkningen grundar sig på. Likaså om antagandena ändrat sig genom åren, vill revisorerna veta vad ändringen baserar sig på för att på så sätt undersöka rimligheten. Vidare kontrolleras även att det är samma antaganden vid goodwilltestningen som används i den interna kommunikationen samt i affärsplanerna. Ett problem som dyker upp här är dock att det bara är kassaflöden som är hänförliga till den befintliga verksamheten som ska vara med i goodwillberäkningen och att det i affärsplanen ofta ingår kassaflöden från expansionsinvesteringar som då måste elimineras.

Beroende på vad det är som efter granskning diskuteras upplever respondenterna att argumentationen är lite olika. Enligt Wines, Dagwell och Windsor är det en ökad risk för meningsskiljaktigheter mellan ledningen och revisorn vid de beräkningar som kräver mer godtyckliga antaganden¹³⁸. Detta stämmer bra överens med vad som framkom under intervjuerna, att det är mer invecklade diskussioner kring framtida lönsamhet än jämfört med exempelvis diskonteringsfaktorn som ofta baseras på WACC. En respondent berättade bland annat att det vanligaste felet är i själva modellen, något som torde vara en relativt lätt diskussion eftersom det till skillnad från ledningens bästa bedömning är lättare att härleda till faktiska siffror.

Sammanfattningsvis baserar sig granskningen på vad som upplevs som rimligt och detta resulterar i subjektivitet från både ledningen och revisorerna. Som en av respondenterna själv uttryckte det, som revisor måste de bilda sig en uppfattning om företaget gjort en nedskrivningsprövning för att försvara ett värde de föredrar eller om de har gjort en prövning som de själva anser är rimlig. Samtliga respondenter upplevde ändå att flertalet företagsledningar gör ett seriöst försök och att dolda agendor hör till det mer ovanliga.



Fotnoter - Analys

- ¹¹³ IAS 36 p. 90
¹¹⁴ IAS 36 p. 12
¹¹⁵ Seetharaman, Sreenivasan, Sudha, Yee (2006)
¹¹⁶ Ibid
¹¹⁷ Ibid
¹¹⁸ Hayn & Hughes (2006)
¹¹⁹ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
¹²⁰ Ibid
¹²¹ Ibid
¹²² Jordan & Clark (2004)
¹²³ Masters-Stout, Costigan & Lovata (2008)
¹²⁴ Hirschey & Richardson (2002)
¹²⁵ IAS 36 p. 30
¹²⁶ IAS 36 p. 33
¹²⁷ Hayn & Hughes (2006)
¹²⁸ Ibid
¹²⁹ IAS 36 p. 80
¹³⁰ Wines, Dagwell, Windsor (2007)
¹³¹ Ibid
¹³² Ibid
¹³³ Hayn & Hughes (2006)
¹³⁴ Wines, Dagwell, Windsor (2007)
¹³⁵ Ibid
¹³⁶ Ibid
¹³⁷ Ibid
¹³⁸ Ibid

6 Slutsatser

I detta kapitel förs en diskussion kring studiens slutsatser som svarar på respektive problemformulering. Slutsatserna baseras på den analys som presenterades i förra kapitlet. Vidare ges även i kapitlet förslag till vidare forskning.

6.1 Förklaringar för och emot goodwillnedskrivningar

På uppsatsens problemformulering *vilka bakomliggande faktorer finns som kan förklara att goodwillnedskrivningar görs eller inte görs?* finns det många svar, från det enkla att företaget gjort ett förvärv som inte går lika bra som förväntat till de lite mer komplicerade där olika incitament är involverade.

Något som framkommit i studien är att ledningen kan ha olika anledningar till att inte vilja skriva ner goodwill. Om ledningen exempelvis har ett incitamentsystem kopplat till aktiekursens utveckling kan det finnas skäl att misstänka att de har detta i åtanke vid nedskrivningstestet. Likaså kan ett byte av personer på ledande positioner innebära ändringar i nedskrivningar, antingen genom big bath eller genom ett förändrat synsätt. Det har visat sig i denna studie att ledningens incitament har stor betydelse på goodwillnedskrivningar, men att omedvetna sådana är vanligare än att ledningen medvetet väljer vissa antaganden för att påverka resultatet. Företagsledningen har en tendens att vara något överoptimistiska, vilket i sig kan leda till uteblivna nedskrivningar genom för höga värderingar. Vidare kan optimismen motverka nedskrivningar genom att om ledningen verkligen tror på sin verksamhet eller produkt finns en större chans att de kommer arbeta hårdare för att vända en nedgående trend. Ytterligare en anledning till att en ny person på en ledande befattning har lättare att fatta beslut om en nedskrivning är att denne har det enklare att på ett objektivt sätt bedöma framtidsutsikterna för det aktuella förvärvet, eftersom denne inte speglas av de personliga åsikter som låg till grund för att förvärvet genomfördes. Det kan även vara en prestigefråga, har personen varit den drivande kraften bakom förvärvet och sedan försvarat det internt och på exempelvis bolagsstämmor kan det nog vara svårt att i vissa fall sedan skriva ner goodwill kopplat till förvärvet, eftersom detta är en signal på att företaget betalat för mycket eller att förvärvet helt enkelt går dåligt.

Om ledningen däremot medvetet tar vissa beslut för att påverka en nedskrivning, är det antagligen relativt vanligt att en ny VD passar på att rensa i balansräkningen eftersom detta kan klandras den tidigare innehavaren av posten. Dessutom kan detta öppna upp för större vinster i framtiden eftersom belastningen på företaget lättas. Samtidigt visar studien på att företag inte skriver ner goodwill för att påverka resultatet om de inte måste genomföra en nedskrivning, då det finns ett flertal orsaker som talar emot detta. En nedskrivning av goodwill tyder ändå på att någonting har gått sämre än vad som förutspåts och att då skriva ner någonting som egentligen inte behöver skrivas ner verkar vara aningen motsägelsefullt och inte särskilt motiverande. Detta stärks ytterligare av att företag ofta har vissa affärsmål att uppfylla, vilket i sådana fall mer skulle tyda på att företag försöker undvika alternativt att fördröja nedskrivningar. Vidare är det en viktig anledning mot nedskrivningar av goodwill att regelverket förbjuder en återföring av en tidigare nedskrivning av goodwill. Detta gör att det troligen finns andra poster som ett företag föredrar att skriva ner om de vill manipulera resultatet eller genom att göra avsättningar som kan återföras vid ett senare tillfälle. Ytterligare en anledning mot nedskrivningar är att en nedskrivning minskar tillgångsidan i balansräkningen och påverkar resultatet, som då påverkar storleken på eget kapital och därigenom även bolagets soliditet. Detta har som följd att en nedskrivning kan få stor

betydelse för ett bolag, exempelvis genom att det i lånevillkoren finns inskrivet ett minimum krav på soliditet.

Studien visar dock att när det står klart att en nedskrivning ändå måste utföras, det vill säga företaget har inget annat val, så ökar risken för att nedskrivningar av goodwill används för att påverka resultatet. Det finns starka incitament som motiverar att företag försöker passa på att skriva ner mer än vad de egentligen behöver och får. Att maximera nedskrivningar vid ett enda tillfälle när nedskrivningen ändå måste utföras för att lättare kunna öka lönsamheten i efterföljande perioder finns det en viss logik i. Speciellt i sämre tider då acceptansen för dåliga resultat är högre och fokuseringen på resultatet minskar, eftersom marknaden ändå räknar med försämrade resultat. Vårt att poängtera är dock att studien visar på att användandet av goodwillnedskrivningar för att påverka resultatet är ovanliga, men att de ändå förekommer.

Att motverka en nedskrivning har flertalet förklarande faktorer. Hur marknaden värderar bolaget är av vikt, ett noterat bolag har trots allt sina ägare på marknaden som är beroende av finansiella rapporter eftersom de inte har full insyn i företaget. Vidare använder marknadsanalytiker dessa rapporter för att ge köp- och säljrekommendationer till allmänheten. I teorin borde inte en nedskrivning påverka hur marknaden värderar ett bolag, eftersom intressenter på marknaden oftast använder kassaflöden för att värdera ett bolags lönsamhet och en nedskrivning inte påverkar företagets kassaflöden. Dock framkom det i referensramen att aktiepriset reagerar negativt på en tillkännagivelse om goodwillnedskrivningar eftersom marknaden ser företagets val gällande hantering av goodwillposten som en bra indikator på företagets syn på framtida kassaflöden och vinstpotential. Vad ger då en nedskrivning av goodwill för signaler till företagets intressenter? Det visar på att företaget gjort ett dåligt förvärv och att de prognoser som gjorde förvärvet försvarbart till det pris de betalade inte längre stämmer överens med verkligheten. Och eftersom ledningen trots allt känner företaget bäst och har tillgång till all fakta, varför skulle då intressenter på marknaden välja att tro något annat? Detta kan således ses som en anledning till att undvika en nedskrivning, att vilja behålla marknads förtroende för bolaget.

Vidare verkar de senaste årens högkonjunktur ha motverkat nedskrivningar i stor grad, då flertalet bolag har redovisat ett så bra resultat att det inte varit några problem att nå de prognoser som gjorts i samband med rörelseförvärven. Detta har vidare resulterat i att det helt enkelt inte varit fokus på nedskrivningstesten internt i organisationerna. Dessutom har den goda marknadssituationen lett till upptrissade priser, som kan vara svåra att försvara med tanke på hur verkligheten ser ut idag. Allt detta sätter då frågan på sin spets, eftersom konjunkturen i dagsläget ser helt annorlunda ut.

Om företaget har betalat överpris innebär detta i förlängningen att de har för stora goodwillposter. En problematik som tydliggjorts är att företag i Sverige generellt är dåliga på att identifiera tillräckligt mycket immateriella tillgångar, vilket då leder till att goodwillposten blir större i relation till köpeskilling än vad som är tanken i regelverket. Detta i sin tur är också en anledning till att företag tvingas skriva ner sin goodwillpost, eftersom det dolt i värdet ligger immateriella tillgångar som annars skulle ha skrivit av helt efter några år. Flertalet faktorer kan således leda till en stor goodwillpost i relation till övriga tillgångar i balansräkningen, vilket kräver att den relevanta kassagenererande enheten genererar oerhört stora kassaflöden för att försvara värdet på posten. Något som nog flera företag kan ha svårt att göra i dagsläget i och med den rådande konjunkturen.

Det verkar även vara en självklarhet att nedskrivningar generellt förskjuts några år innan de genomförs. Först och främst är det ledningens optimism som omnämns ovan, att ledningen tror sig kunna vända en nedgång och därför inte skriver ner. Detta i samband med att företagets prognoser ofta sträcker sig långt fram i framtiden motverkar en nedskrivning idag. Vidare kan det vara mycket svårt för ett företag att avgöra om nedgången är temporär, som då kanske inte borde leda till en nedskrivning eftersom nedskrivningstestet nyttjar prognoser väldigt långt fram i tiden, eller om det är en permanent nedgång. Det sistnämnda bör rimligen leda till en nedskrivning, men innan företaget kan göra bedömningen att det är en permanent nedgång kan det behöva gå några år och således förskjuts nedskrivningen. En ytterligare anledning till förskjutningar är den granskningsproblematik som kommer under följande rubrik, då det för en revisor ibland krävs historiska siffror för att påvisa att en enhet går dåligt och en nedskrivning borde redovisas.

Resultatet av studien visar på att företag är seriösa och att de försöker arbeta utefter de föreskrifter och regler som finns. De situationer då företag kan anses försöka undvika en nedskrivning beror oftast på att företagsledningen är omedvetet optimistiska, vilket till stor del beror på att de tror på sin verksamhet. Att nedskrivningar fördröjs anses därför vara en helt naturlig företeelse och något som är väldigt svårt att eliminera.

6.2 Granskningsproblematik vid goodwillnedskrivningar

Uppsatsens andra problem *vad finns det för svårigheter gällande bedömning av nedskrivningar av goodwill utifrån ett granskningsperspektiv?* kan sammanfattas med nyckelorden subjektivitet och rimlighet. Att granska goodwillposten medför svårigheter i och med att det finns flera subjektiva antaganden och bedömningar som ligger till grund för de variabler som ingår i nedskrivningstesten. En stor del av en revisors arbete med att granska posten är att studera rimligheten i de antaganden som ledningen kommer med. Men vad avgör vad som är rimligt? Studien visar att revisorer vid granskning av rimligheten använder sig av olika interna och externa informationskällor. Den vanligaste metoden är att jämföra hur väl tidigare års prognoser stämmer överens med hur utfallet verkligen blev. På så sätt går det att skapa sig en uppfattning om hur träffsäkra ledningen är i sina antaganden om framtiden. Dessutom görs ofta företagets prognoser ett flertal år framåt i tiden, vilket gör det lätt att se om ledningen ändrat ett tidigare antagande och en diskussion kring skälen till detta kan inledas. Studien visar på att historiska siffror är viktigt vid granskningen och egentligen det enda konkreta som härstammar från företaget internt som revisorn har till hjälp. Vidare kan en revisor kontrollera att samma antaganden används genom hela koncernen, det vill säga att det är samma siffror i goodwilltestningen som det som kommuniceras internt. Detta ökar validiteten i de antaganden som görs eftersom varje enhet inom koncernen kommer att följas upp internt på dessa affärsfall och således kämpa för att uppnå dessa, vilket därmed borde göra det lättare för en granskare att godkänna antagandena. Andra vanliga informationskällor som studien påvisar är olika finansiella hjälpmedel, exempelvis extern statistik eller revisionsbyråernas övriga avdelningar, som har personer med specialkunskaper inom värdering och har information om vilka antaganden som är rimliga gällande exempelvis WACC. Vidare använder sig revisorer av branschspecifik information för att ta del av branschens framtidsutsikter.

Studien visar att ett utav de områden som är svårast att granska gällande goodwill är problematiken kring de kassagenererande enheterna. Generellt verkar kassagenererande enheter vara ett problem att tillämpa i praktiken samtidigt som det finns incitament att välja en nivå så högt upp som möjligt i verksamheten. Studien visar att det är väldigt svårt att komma underfund med hur goodwill skall allokeras, där företag ofta har en helhetssyn medan

revisorer propser på att fördelningen skall ske enligt regelverket. Möjligen borde regelverket vara striktare och inte hänvisa till ”inte vara större än ett segment”, eftersom företagen verkar ta fasta på detta och placera den kassagenererande enheten just på segmentsnivå som i vissa fall kan vara företagets verksamhet på en hel kontinent. Ett så pass stort segment gör att goodwillnedskrivningar per automatik motverkas, eftersom effekterna av en dålig enhet kommer att försvinna i mängden. Som revisor gäller det då att vara proaktiv och föra diskussioner redan i samband med att förvärvsanalysen görs så att goodwillposten representerar det aktuella förvärvet och att de kassagenererande enheterna placeras så att de visar en sann bild.

Ett annat svårlöst problem som identifieras i studien och som dyker upp vid granskningen av goodwill är att det bara är kassaflöden som är hänförliga till den befintliga verksamheten som får räknas in i goodwillberäkningarna. Problemet med detta är att det i affärsplaner och dylikt ofta ingår andra kassaflöden, som exempelvis expansionsinvesteringar som då måste elimineras vilka dock inte alltid är helt enkla att särskilja.

Till skillnad från flertalet övriga poster som finns i ett företags balans- och resultaträkning upplevs det som att granskning av goodwillnedskrivningar till stor del grundar sig på den känsla som frambringas vid diskussioner med ledningen och inte konkreta revisionsbevis. Beroende på om revisorn upplever det som att företaget gjort ett seriöst försök och verkligen själva tror på de antaganden som de presenterar, är troligen utfallet avgörande för hur noga posten ytterligare granskas. Det har i studien framkommit att ledningen tenderar att ha ett optimistiskt alternativt ett opportunistiskt beteende, vilket då revisorn måste ta hänsyn till. I slutändan är det avgörande om företagsledningen verkligen försöker vara objektiva och göra bästa bedömningen, för som samtliga respondenter i denna studie framhåvt; det är de som kan sin verksamhet bäst. Således är det svårt att som revisor anse något annat, speciellt eftersom goodwillposten är av den subjektiva karaktär som den är.

6.3 Förslag till vidare forskning

Då regelverket kring goodwillnedskrivningar kräver subjektiva bedömningar från företagsledningen finns det många intressanta vinklingar inom området. Det hade varit intressant att studera en liknande frågeställning, men kopplat till hur företagsledningen upplever arbetet med goodwill samt vad de anser vara skäl för och emot goodwillnedskrivningar.

Likaså hade det varit intressant att studera om goodwillnedskrivningar verkligen har hamnat i fokus hos företagen i och med rådande lågkonjunktur, eftersom det framkommit att det varit så stora marginaler hos företagen att de inte behövt lägga stor kraft bakom nedskrivningstesten. En studie om några år hade möjliggjort en jämförelse med tidigare högkonjunktur.

Slutligen kan ovanstående resonemang möjligen leda till större nedskrivningar de närmaste åren, eftersom marginalerna mellan prognos och utfall för förvärven krymper. Således hade det varit av intresse att göra en kartläggning av nedskrivningarna under några år för att sedan se om det går att tydliggöra något mönster kopplat till konjunkturläge.

Källförteckning

Litteratur

Bell, J. (2006) *Introduktion till forskningsmetodik* (4th ed.). Lund: Studentlitteratur.

Christensen, L., Andersson, N., Engdahl, C., & Haglund, L. (2001) *Marknadsundersökning – en handbok* (2nd ed.). Lund: Studentlitteratur.

Jacobsen, D. I. (2002) *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur.

Kvale, S. (1997) *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.

Marton, J., Falkman, P., Lumsden, M., Pettersson A M., & Rimmel, G. (2008) *IFRS – i teori och praktik*. Stockholm: Bonnier.

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

Artiklar

Bini, M., & Della Bella, C. Determinants of market reactions to goodwill write-off after SFAS 142 [Elektronisk version]. *Managerial Finance* 2007 (Vol. 33 No. 11) 904-914

Churyk, N, T. Reporting goodwill: are the new accounting standards consistent with market valuations? [Elektronisk version]. *Journal of Business Research*, 2005 (58) 1353-1361.

Duangploy, O., Shelton, M., & Omer, K. The Value Relevance of Goodwill Impairment Loss [Elektronisk version]. *Bank accounting & finance*, 2005 (August-September)

Ekberg, M., & Lorentzon, J. Missbruk av goodwill en fråga för revisorerna [Elektronisk version]. *Aktiespararna*, 2007 (6/7).

Hayn, C., & Hughes, P J. Leading Indicators of Goodwill Impairment [Elektronisk version]. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 2006 (Vol. 21 Issue 3) 223-265.

Hirschey, M., & Richardson V.J. Information content of accounting goodwill numbers [Elektronisk version]. *Journal of Accounting and Public Policy* 2002 (21) 173–191.

Isaksson, P. Sanningens minut för dyra bolagsköp [Elektronisk version]. *Affärsvärlden*, 2008 (43) 48-49.

Jordan, C, E., & Clark S, J. Big Bath Earnings Management: The Case Of Goodwill Impairment Under SFAS No. 142 [Elektronisk version]. *Journal of Applied Business Research*, 2004 (Vol. 20 Issue 2) 63-70.

Masters-Stout, B., Costigan, M. L., & Lovata, L. M. Goodwill impairments and chief officer tenure [Elektronisk version]. *Critical Perspectives on Accounting*, 2008 (19) 1370–1383.

Persson, L-E., & Hultén, K. Redovisning enligt IFRS: Tre ”heta” IFRS-områden *Balans*, 2006 (6-7).

Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R., & Yee, T Y. Managing impairment of goodwill [Elektronisk version]. *Journal of Intellectual Capital*, 2006 (3) 338-353.

Thorell, P. Skyddsnet för nedskrivning av goodwill [Elektronisk version]. *Balans*, 2008 (4).

Wines, G., Dagwell, R., & Windsor, C. Implications of the IFRS goodwill accounting treatment [Elektronisk version]. *Managerial Auditing Journal* 2007 (Vol. 22 Issue. 9) 862-880.

Internetkällor

http://www.ey.com/global/content.nsf/Sweden/Pressmeddelande_090305 2009-04-03

http://www.e24.se/analys/artikel_1216759.e24 2009-04-14

Personlig kommunikation

Blume, Johan, auktoriserad revisor och avdelningschef, KPMG i Göteborg. Personlig intervju 2009-05-07.

Ekdahl, Johan, auktoriserad revisor, Ernst & Young i Göteborg. Personlig intervju 2009-05-15.

Nilsson, Magnus, auktoriserad revisor och partner, Grant Thornton i Göteborg. Personlig intervju 2009-05-15.

Olsson Svärdröm, Helen, auktoriserad revisor och partner, Öhrlings PricewaterhouseCoopers i Göteborg. Personlig intervju 2009-05-12.

Falkman, Pär, redovisningsspecialist, Ernst & Young i Göteborg. Personlig intervju 2009-05-15.

Regelverk

IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter

IFRS 3, Rörelseförvärv

IAS 36, Nedskrivningar

IAS 38, Immateriella tillgångar

Bilagor

Bilaga I: Intervjuguide

Om Respondenten

- Vad är din position på företaget? Hur länge i denna position och i detta företag? Hur många års erfarenhet har du inom yrket?
- På vilket sätt är du involverad i frågor kring goodwillnedskrivningar?

Förklaringar för och emot goodwillnedskrivningar (i enlighet med IFRS)

- Vilka orsaker kan leda till att en nedskrivning av goodwill blir nödvändig?
- Kan det finnas anledningar till att företag vill skriva ner goodwill?
- Kan det finnas anledningar till att företag inte vill skriva ner goodwill?
- Tror du att det är vanligt att företag använder goodwillnedskrivningar för att påverka resultatet i önskad riktning?
- Anser du att det finns större utrymme för subjektivitet nu än i tidigare regelverk?
 - På vilket sätt kan företagen utnyttja detta spelrum till sin fördel?
 - Och vad finns det i så fall för konsekvenser av detta för ert arbete?
- Går det att se ett mönster gällande *när* företag väljer att redovisa nedskrivningar?
- Vilka faktorer tror ni påverkar ledningens beslut angående hur goodwill hanteras?
- Har du sett någon skillnad på hur mycket ledningen skriver ner goodwill beroende på hur länge de varit anställda i det aktuella företaget?
 - Vad kan detta bero på i sådana fall tror du?
- Många trodde att det skulle ske stora nedskrivningar under 2008 eftersom det varit högkonjunktur sedan 2005. Har nedskrivningarna av goodwill förändrats något och i så fall hur?
- Vi har läst en artikel om att nedskrivningar generellt sker tre till fyra år efter att det ekonomiska värdet har minskat och en nedskrivning borde ha skett. Hur ställer du dig till detta? Är det något som du stött på i ditt arbete?

Granskningsproblematik

- Hur upplever du granskningen/arbetet med goodwill?
- Finns det något i regelverket (IFRS) som du hade velat ändra för att underlätta granskningen/arbetet med goodwill?

- Har du någon gång misstänkt ett företag för att undvika en nedskrivning som borde ha skett? Alternativt skrivit ner för mycket?
 - I så fall, hur har argumentationen från företaget sett ut?
- Brukar företagen i bedömandet av sin goodwillpost rådfråga revisorer/redovisningsspecialister, och om så är fallet vilka problem kan det röra sig om?
- Finns det några specifika indikationer som ni tittar efter som kan tyda på att det finns skäl för nedskrivning?
- Försöker ni förutse goodwillnedskrivningar? Exempelvis karaktärsdrag hos förvärv.
- Hur bemöter ni företags argumentation, det vill säga hur kontrolleras dessa?
- Vilka är enligt dig de viktigaste bedömningar och antaganden som företagsledningen måste komma med vid ett nedskrivningstest?
 - Vilka av dessa ser du som mest subjektiva?
- På vilket sätt är det svårt att kontrollera de bedömningar som ligger bakom nedskrivningstestet?
- Vad kan det finnas för olika faktorer som kan påverka bedömningarna i olika riktningar?
- Har du något att tillägga som berör vårt problemområde?
 - *Vilka förklaringar kan finnas för och emot goodwillnedskrivningar?*
 - *Vad finns det för svårigheter gällande bedömning av nedskrivning av goodwill utifrån ett granskningsperspektiv?*
- Går det bra att vi kontaktar dig vid ett senare tillfälle för eventuella tillägg?