



**GÖTEBORGS UNIVERSITET  
HANDELSHÖGSKOLAN**

# **Nedskrivningsprövning av goodwill inom resekoncerner**

**- Tillvägagångssätt och problematik**

Magisteruppsats i företagsekonomi

Inriktning: Externredovisning

Vårterminen 2009

Handledare: Gunnar Rimmel

Författare: Helena Johansson 851020

Justine Ragnarsson 840809

# FÖRORD

Ett stort tack riktas till de respondenter från TUI Travel PLC, Ticket Travel Group samt Thomas Cook Group PLC som tog sig tid att svara på våra frågor. Ett speciellt tack riktas även till de revisorer som delade med sig av sina tankar och erfarenheter.

Slutligen vill vi rikta ett tack till vår handledare Gunnar Rimmel, Göteborgs universitet, för det stöd och de råd vi fått under uppsatsens gång.

Göteborg den 25 maj 2009

---

Helena Johansson

---

Justine Ragnarsson

# SAMMANFATTNING

**Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Extern redovisning, Magisteruppsats, VT 2009**

**Författare:** Helena Johansson & Justine Ragnarsson

**Handledare:** Gunnar Rimmel

**Titel:** Nedskrivningsprövning av goodwill inom resekoncerner – Tillvägagångssätt och problematik

**Bakgrund och problem:** Goodwill har sedan lång tid tillbaka varit ett omdiskuterat ämne och reglerna gällande redovisningen ändrades avsevärt i och med ikraftträdandet av IFRS-reglerna. Tidigare var företag tvungna att göra årliga avskrivningar men numera ska goodwillposten istället prövas för nedskrivning minst en gång per år. Det framgår tydligt att goodwill är en post som det är mycket svårt att bestämma värdet på, vilket resulterar i ett stort utrymme för subjektiva bedömningar. I många resekoncerner utgör goodwill en betydande post och de antaganden som ligger till grund för bedömningar av värdet får därför stor betydelse för om en nedskrivning krävs eller ej. Detta har lett fram till följande frågeställning: Hur genomförs nedskrivningsprövningen av goodwill inom utvalda resekoncerner och vilken är den tillhörande problematiken?

**Syfte:** Syftet är att utreda hur utvalda resekoncerner går tillväga vid en nedskrivningsprövning av goodwill samt vilken eventuell problematik som uppstår. För att bidra till en djupare förståelse för problematiken kring nedskrivningsprövning av goodwill kommer även erfarna revisorers syn på området att undersökas.

**Avgränsningar:** För att studien inte skulle bli alltför omfattande intervjuades två revisorer och antalet resekoncerner avgränsades till tre stycken; TUI Travel, Ticket Travel Group samt Thomas Cook Group.

**Metod:** Både primärdata och sekundärdata har samlats in vid genomförandet av denna studie. Insamlandet har skett med hjälp av vetenskapliga artiklar, årsredovisningar, intervjuer samt annan litteratur. Intervjuerna skedde över mail med resekoncernerna och med de två revisorerna genomfördes besöksintervjuer.

**Resultat och slutsatser:** Utifrån studien har det framkommit att resekoncernernas tillvägagångssätt vid nedskrivningsprövningen i stort sett följer samma modell, men skillnaderna utgörs av de antaganden koncernerna inkluderar i modellen. Den största problematiken kring nedskrivningsprövningar är enligt revisorerna att avgöra om de bedömningar som görs om framtiden är korrekta, framförallt resultatutvecklingen. Resekoncernerna har olika syn på nedskrivningsprövningens svårigheter men majoriteten av respondenterna är dock överens om att det är särskilt svårt att bedöma goodwillvärdet i tider som präglas av finansiell oro. Revisorerna tror att resekoncerner såväl som andra företag med stora goodwillposter kommer att vara särskilt utsatta för nedskrivningar av goodwill i framtiden.

**Förslag till vidare forskning:** Att undersöka hur nedskrivningsprövningen genomförs inom andra branscher, till exempel IT-branschen, som kännetecknas av stora goodwillposter.

# ABSTRACT

**Degreeproject in Business and Administration, Handelshögskolan at Göteborgs University, External accounting, Master thesis, Spring 2009**

**Authors:** Helena Johansson & Justine Ragnarsson

**Advisor:** Gunnar Rimmel

**Title:** Impairment testing of goodwill in travel groups – Approaches and difficulties

**Background and problem:** Goodwill has been a contested topic for many years and rules concerning the accounting were changed considerably when the IFRS rules were introduced. Previously, companies were obliged to make annual depreciation, but now they have to carry out a goodwill impairment test at least once a year. It is clear that goodwill is an item that is very difficult to determine the value of, which results in a big scope for subjective assessments. In many travel groups goodwill represents a significant item and the assumptions they make in their assessments of the value may be of significant importance to whether impairment is required or not. This has led to the following issue: How is the impairment test of goodwill carried out in selected travel groups and what are the related difficulties?

**Purpose:** The purpose is to investigate how the selected groups are carrying out their impairment test of goodwill and the potential problems that arise. To contribute to a deeper understanding of the difficulties of goodwill impairment testing we will also examine experienced auditors' opinions about the area.

**Delineation:** To avoid a too extensive study the number of interviews was limited to two auditors and three travel groups; TUI Travel, Ticket Travel Group and Thomas Cook Group.

**Methodology:** Both primary data and secondary data have been collected in the implementation of this study. Collection has been made with the help of scientific articles, annual reports, interviews and other literature. The interviews took place over e-mail with the travel groups and personal interviews were conducted with the two auditors.

**Result and conclusions:** The study has revealed that the travel groups are carrying out the impairment of goodwill under essentially the same model, but the differences are the assumptions they include in the model. The biggest difficulty of impairment tests, according to the auditors, is to determine whether the assessments about the future are correct or not, especially future performance. The travel groups have different views on the difficulties with impairment testing. However, the majority of the respondents agree that it is particularly difficult to assess the value of goodwill in periods marked by financial stress. The auditors believe that travel groups as well as other companies with significant goodwill items will be particularly vulnerable to impairments of goodwill in the future.

**Proposal for further research:** To investigate how the impairment test is carried out in other industries, such as the IT industry, which is characterized by large goodwill items.

# FÖRKORTNINGAR

<b>BNP</b>	Bruttonationalprodukt
<b>EU</b>	Europeiska Unionen
<b>IAS</b>	International Accounting Standards
<b>IASB</b>	International Accounting Standards Board
<b>IASC</b>	International Accounting Standards Committee
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards
<b>US GAAP</b>	United States Generally Accepted Accounting Principles
<b>WACC</b>	Weighted Average Cost of Capital

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1. INLEDNING.....</b>	<b>1</b>
1.1 Bakgrund .....	1
1.2 Problemdiskussion .....	2
1.3 Problemformulering .....	3
1.4 Syfte .....	3
1.5 Avgränsning .....	3
1.6 Disposition .....	4
<b>2. METOD.....</b>	<b>5</b>
2.1 Vetenskaplig ansats .....	5
2.2 Vetenskaplig undersökningsmetod .....	5
2.3 Databesamling.....	6
2.3.1 Insamling av primärdata.....	6
2.3.2 Insamling av sekundärdata .....	6
2.4 Urval.....	7
2.5 Intervjuteknik .....	7
2.5.1 Mailintervju .....	7
2.5.2 Besöksintervju .....	9
2.6 Sammanställning och analys av insamlad data .....	10
2.7 Giltighetsanspråk.....	10
2.7.1 Validitet .....	10
2.7.2 Reliabilitet .....	11
2.8 Källdiskussion .....	12
<b>3. TEORETISK REFERENSRAM .....</b>	<b>13</b>
3.1 Redovisningens kvalitativa egenskaper .....	13
3.2 Agentteori.....	13
3.3 Vad är goodwill? .....	14
3.4 Värdering och redovisning av goodwill .....	14
3.5 Nedskrivning av goodwill .....	15
3.5.1 Tidpunkt och indikationer .....	15
3.5.2 Prövning av nedskrivningsbehov .....	16
3.6 Tidigare forskning och diskussion i litteraturen.....	17
3.6.1 Införandet av årlig nedskrivningsprövning .....	17
3.6.2 Utrymme för subjektivitet .....	18
3.6.3 Övrig problematik .....	19
<b>4. EMPIRI .....</b>	<b>21</b>
4.1 Koncernernas årsredovisningar .....	21
4.1.1 TUI Travel PLC Group .....	21
4.1.1.1 Beskrivning .....	21
4.1.1.2 Goodwill och dess fördelning på kassagenererande enheter.....	21
4.1.1.3 Nedskrivningsprövning av goodwill.....	22
4.1.2 Thomas Cook Group PLC.....	22
4.1.2.1 Beskrivning .....	22
4.1.2.2 Goodwill och dess fördelning på kassagenererande enheter.....	23
4.1.2.3 Nedskrivningsprövning av goodwill.....	23
4.1.3 Ticket Travel Group .....	23

4.1.3.1 Beskrivning .....	23
4.1.3.2 Goodwill och dess fördelning på kassagenererande enheter.....	24
4.1.3.3 Nedskrivningsprövning av goodwill.....	24
4.2 Intervjuer .....	25
4.2.1 Respondenternas bakgrund .....	25
4.2.2 Granskning av goodwillvärdet .....	25
4.2.3 Tidpunkt och upplysning om nedskrivningsprövning.....	27
4.2.4 Införandet av årlig nedskrivningsprövning .....	27
4.2.5 Nedskrivningsprövningens tillförlitlighet .....	28
4.2.6 Utrymme för subjektivitet .....	29
4.2.7 Svårigheter med nedskrivningsprövningar.....	30
4.2.8 Påverkan av den finansiella oron .....	31
<b>5. ANALYS .....</b>	<b>33</b>
5.1 Tillvägagångssätt vid nedskrivningsprövning av goodwill.....	33
5.2 Införandet av årlig nedskrivningsprövning .....	34
5.3 Nedskrivningsprövningens tillförlitlighet .....	35
5.4 Utrymme för subjektivitet .....	36
5.5 Svårigheter med nedskrivningsprövningar.....	37
5.6 Påverkan av den finansiella oron.....	38
<b>6. SLUTSATSER.....</b>	<b>40</b>
6.1 Förslag till fortsatt forskning.....	41
<b>7. KÄLLFÖRTECKNING .....</b>	<b>42</b>

# 1. INLEDNING

---

*Detta kapitel inleds med en beskrivning av bakgrunden till redovisning och värdering av goodwill. För att skapa förståelse för området förs en problemdiskussion som leder fram till vår problemformulering. Därefter presenteras syftet med uppsatsen samt de nödvändiga avgränsningar som gjorts. Kapitlet avslutas med en disposition över uppsatsen.*

---

## 1.1 Bakgrund

I takt med att världen globaliseras allt mer ställs högre krav på företagens redovisning, framförallt på företag som verkar internationellt. Sedan 1973 har IASB (tidigare IASC), arbetat för att öka harmoniseringen mellan olika länder, vilket bland annat har innefattat ett framtagande av redovisningsstandarder. IASB har som mål att tillsammans med nationella normsättare runt om i världen utforma redovisningsnormer som accepteras internationellt. IASC, föregångaren till IASB, gav under sin tid ut 41 stycken standarder med benämningen IAS. Sedan 2001 har IASB utformat nya standarder samt arbetat om vissa IAS standarder, som i sin tur benämns IFRS. För att öka harmoniseringen mellan medlemsländerna införde EU från och med 2005 ett krav på att alla noterade bolag inom EU ska utforma sin koncernredovisning enligt detta regelverk. På så sätt ska jämförbarheten mellan företag i olika länder öka och en mer enhetlig redovisningspraxis ska byggas upp. (Nilsson, 2005) De redovisningsstandarder som IASC och IASB har givit ut används idag i ungefär 100 länder världen över (Marton, Falkman, Lumsden, Pettersson & Rimmel, 2008). Den internationella redovisningen såväl som det svenska sättet att redovisa påverkades i hög grad av ikraftträdandet av IFRS. Många företag blev tvungna att ändra sina värderingsmetoder och redovisningsprinciper, varav en av många betydande förändringar avser redovisningen av goodwill. (Nilsson, 2005)

Goodwill definieras som framtida ekonomiska fördelar för företaget som inte går att redovisa separat (IASCF, 2008). Den tidigare synen på goodwill var att den hade en begränsad nyttjandeperiod och därför gjordes linjära avskrivningar av goodwillvärdet. Den uppskattade nyttjandeperioden kunde variera från 5 år upp till 40 år, men företagen var tvungna att skriva av värdet med minst 5 procent per år. Enligt IASB:s regelsystem är det inte längre tillåtet att göra avskrivningar av goodwill utan istället ska en nedskrivningsprövning utföras varje år för att kontrollera att det bokförda värdet inte överstiger det verkliga värdet. Om det visar sig att det framräknade värdet understiger det bokförda värdet måste goodwillvärdet skrivas ner. (Nilsson 2005) IASB:s regler angående goodwill är i det stora hela en anpassning till de amerikanska reglerna US GAAP (Shoaf & Zaldivar, 2005).

Införandet av nedskrivningsprövning istället för årliga avskrivningar innebär att resultatet inte längre behöver påverkas negativt av goodwillposten varje år. Det är dock viktigt att ha i åtanke att när företag väl tvingas till en nedskrivning kan det slå mycket hårt mot resultatet. En bransch där det finns relativt stora goodwillposter och som därmed påverkades i hög grad av den här förändringen är resebranschen (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008; Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008; Ticket Travel Group Årsredovisning, 2008).



## 1.2 Problemdiskussion

Goodwill har varit ett mycket omdebatterat ämne för såväl revisorer som andra under nästan 100 år och många olika redovisningssätt har varit tillåtna genom tiden. Många företag som genom förvärv hade stora goodwillposter försökte innan tillämpningen av IFRS kringgå redovisningsrekommendationerna med syfte att minimera de resultat- och nyckeltalsmässiga effekterna av goodwill. (Davis, 2005) Det är uppenbart att goodwill är en post som i de allra flesta fall är mycket svår att bestämma värdet på. Det kan därför resultera i subjektiva värderingar och även om företagsledningen endast förändrar sina antaganden en aning kan det få stora effekter i värderingen. (Schultze, 2005) Risken finns att företag som vill uppvisa ett högt resultat, överskattar värdet på goodwill för att undvika en nedskrivning, samtidigt som andra företag som vill sänka sitt resultat kan underskatta värdet (Beatty & Weber, 2005). Vikten av att företagsledningen bygger sina bedömningar på godtagbara och rimliga antaganden ska inte underskattas.

Företag i vissa branscher tenderar att ha en större goodwillpost i förhållande till totala tillgångar än andra. I flera resekoncerners balansräkningar utgör goodwill en betydande post och tillämpningen av IFRS förde därför med sig en stor förändring i deras sätt att redovisa goodwill (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008; Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008; Ticket Travel Group Årsredovisning, 2008). Tanken är att nedskrivningsprövningar ska förbättra den finansiella rapporteringen och bidra till att årsredovisningen bättre återspeglar företagets underliggande ekonomiska fördelar (GodFrey & Koh, 2009). Det nya sättet att redovisa goodwill innebär att traditionen i Sverige, att följa försiktighetsprincipen, frångås mer och mer till förmån för att redovisningen ska spegla verkligheten (Artsberg, 2005). Värdering ska ske genom en beräkning av förväntade framtida kassaflöden för den verksamhet som har skapat goodwillvärdet, vilket är en mycket svår uppgift (Shoaf & Zaldivar, 2005). Ett annat komplicerat område när det gäller nedskrivning av goodwill är dess fördelning på kassagenererande enheter. Gränsdragningsproblem kan uppkomma och företag kan ha incitament att undvika att dela in verksamheten i kassagenererande enheter på den låga nivå som företaget borde (Wines, Dagwell & Windsor, 2007). Jämfört med de tidigare reglerna kan nedskrivningsprövningar innebära mer jobb för revisorer eftersom de är skyldiga att årligen bedöma skäligheten av beslutet om nedskrivningsbehov som ledningen fattat. En revision innebär mer än att bara kontrollera de beräkningar av nuvärdet som företaget gjort och kan därför vara en komplicerad uppgift. Att det inte längre är tillåtet att skriva av goodwill innebär även en större utmaning för investeraren. Då det saknas en systematik blir det svårare att utvärdera om goodwillposten är korrekt värderad. (Hayn & Hughes, 2006)

Svensson & Isacsson (2004) förutspådde att de nya reglerna avseende goodwill skulle innebära ett betydligt lyft av resultatet för många börsbolag eftersom resultaträkningen inte längre kommer att belastas med någon avskrivning av goodwill. Om ett företag tvingas till en nedskrivning kan det å andra sidan slå mycket hårt mot resultatet, som härigenom har blivit mer känsligt för både utvecklingen inom förvärvade bolag och för räntehöjningar. En räntehöjning får ju till följd att nuvärdet av framtida kassaflöden faller. Genom de nya reglerna avseende redovisning av goodwill blir ett företags resultat mer känsligt för vilka antaganden som ligger till grund för värderingen och resultatet blir mindre förutsägbart. (Svensson & Isacsson, 2004) Både Davis (2005) och Huefner & Largay III (2004) har genomfört undersökningar som visar att reglerna om nedskrivningsprövning hade stor inverkan på de finansiella rapporterna då stora nedskrivningar av goodwill skedde i många företag vid övergången till de nya reglerna.

Den nuvarande finansiella krisen leder dessutom till att nyfikenhet väcks angående hur resekoncernerna ställer sig till de indikationer på lågkonjunktur som föreligger. En lågkonjunktur skulle kunna leda till stora nedskrivningar av goodwillposter. Den finansiella oron är på en mycket hög nivå just nu och det är därför intressant att följa vilka antaganden företagen gör om framtiden och huruvida de skriver ner värdet på goodwill eller ej. Att det inte är tillåtet att återföra en tidigare gjord nedskrivning leder till att det blir än viktigare att värdet mäts så tillförlitligt som möjligt.

### **1.3 Problemformulering**

Ovanstående problemdiskussion har lett oss fram till följande frågeställning som vi vill undersöka genom vår uppsats:

- ❖ Hur utförs nedskrivningsprövningen av goodwill inom utvalda resekoncerner och vilken är den tillhörande problematiken?

### **1.4 Syfte**

Syftet med uppsatsen är att utreda hur utvalda resekoncerner går tillväga vid en nedskrivningsprövning av goodwill samt vilken eventuell problematik som uppstår. För att bidra till en djupare förståelse för problematiken kring nedskrivningprövning av goodwill kommer även erfarna revisorers syn på området att undersökas.

### **1.5 Avgränsning**

Vid val av respondenter har tre resekoncerner samt två revisorer valts ut. De studerade resekoncernerna utgörs av Ticket Travel Group, TUI Travel PLC Group samt Thomas Cook Group PLC. Tickets aktier är noterade på OMX Nordiska börs i Stockholm medan både TUI Travels och Thomas Cook Groups aktier är noterade på London Stock Exchange. Kravet på de utvalda resekoncernerna var att de skulle följa IFRS och för att göra studien mer intressant valdes endast resekoncerner ut som även är verksamma på den svenska marknaden. Revisorerna har valts ut baserat på kunskap samt erfarenhet med fokus på de större revisionsbyråerna.

## 1.6 Disposition

**METOD** - Det tillvägagångssätt och de metoder som använts för att besvara uppsatsens frågeställning beskrivs utförligt. Kapitlet avslutas med en källdiskussion.

**TEORETISK REFERENSRAM** – En redogörelse av relevant teori kopplat till problemområdet. Vetenskapliga artiklar, regelverk samt annan litteratur ligger till grund för kapitlet.

**EMPIRI** - En kort beskrivning av de utvalda koncernerna och deras tillvägagångssätt vid nedskrivningsprövningen ges. Dessutom presenteras resultatet av de intervjuer som genomförts.

**ANALYS** - Den empiriska datan som samlats in genom intervjuerna analyseras och kopplas samman med den teoretiska referensram som presenterats tidigare.

**SLUTSATSER** - Slutsatser utifrån den föregående analysen presenteras. Uppsatsens frågeställning besvaras och förslag till vidare forskning ges.

## 2. METOD

---

*Detta kapitel syftar till att skapa förståelse för hur studien har genomförts genom en beskrivning av valda metoder. Inledningsvis beskrivs val av vetenskaplig ansats samt undersökningsmetod. Därefter beskrivs tillvägagångssättet vid insamlandet av data och kapitlet avslutas med en redogörelse av analysprocessen samt en utvärdering av studien.*

---

### 2.1 Vetenskaplig ansats

En forskare kan använda olika strategier för att besvara uppsatsens frågeställning. Om studien har en induktiv strategi samlar forskaren in empiri utan att ha alltför många antaganden före undersökningen. Den deduktiva strategin innebär istället att forskaren startar med vissa antaganden. Beroende på de slutsatser som kan dras utifrån den insamlade datan kan forskaren se om antagandena håller eller om de måste förkastas. Enligt Jacobsen (2002) skiljer sig strategierna mest åt när det gäller hur öppna de är för ny information. Användning av en induktiv strategi innebär en lägre risk för att viktig data missas i jämförelse med den deduktiva strategin. Forskare som använder en deduktiv strategi tenderar nämligen att enbart leta efter den information som är relevant utifrån dennes förväntningar. Kritik som riktas mot den induktiva strategin är att det är naivt att tro att en forskare kan gå in i en undersökning med ett helt öppet sinne samt att denne ska ha kapaciteten att samla in all relevant information. (Jacobsen, 2002)

Denna studie är delvis baserad på en induktiv ansats då inga antaganden som var tänkta att antas eller förkastas utifrån empirin ställdes upp innan undersökningen inleddes. Med en induktiv strategi ska forskarna undersöka verkligheten helt utan förväntningar och teorin ska sedan utformas utifrån empirin. Att samla in empiri utan att vara insatt i teorin var inte möjligt i denna studie och därför har inte den induktiva strategin följts till fullo. Studien kan istället sägas följa en abduktiv strategi, vilket innebär en kombination av induktiv och deduktiv strategi. Den abduktiva strategin kallas ibland för "den gyllene medelvägen" och innebär att teori och empiri undersöks växlande. Forskaren har en kunskapsbas inom ämnet innan empirisk data samlas in, men behöver ändå empirin för att sedan kunna dra slutsatser om frågeställningen. (Andersen red. 1994) För att kunna genomföra bra intervjuer var det behövligt att sätta sig in i ämnesområdet, vilket medförde att en abduktiv ansats var mest lämplig för studien. Nackdelen med en abduktiv ansats är enligt Patel & Davidson (2003) att forskarna lätt låter sig påverkas av tidigare forskning. Det är något som har undvikits genom en öppenhet för all typ av information som framkom under insamlandet av empirin.

### 2.2 Vetenskaplig undersökningsmetod

Forskare använder olika metoder för att ta fram information som sedan kan användas på olika sätt. Beroende på valen som görs i forskningsstudien brukar två metoder särskiljas; kvalitativ och kvantitativ metod. (Patel & Davidsson, 2003) Den kvalitativa metoden genomförs ofta genom observation eller samtal med respondenter medan den kvantitativa metoden ger information i form av siffror på frågor som hur många, hur ofta och så vidare (Jacobsen, 2002).

Den här studien kommer att genomföras med en kvalitativ metod då målet är att skapa en djupare förståelse för hur företag går tillväga i praktiken vid nedskrivningsprövningar av goodwill. Undersökningsmetoden syftar till att få fram utförliga beskrivningar och uppfattningar från respondenter som är insatta och har gedigen erfarenhet inom ämnesområdet. Ett frågeformulär med givna svarsalternativ eller någon annan kvantitativ metod skulle inte ge tillräckliga svar på de frågorna som är aktuella för studien. Den kvalitativa metoden innebär en flexibilitet i uppläggningsen och sätter därmed få begränsningar på de svar en respondent kan ge (Jacobsen, 2002). Att varje person får utrymme att svara fritt leder till att mer information kan samlas in och på så sätt kan en djupare förståelse för problemområdet skapas. Enligt Halvorsen (1992) är en kvalitativ metod lämplig när forskare av olika skäl inte själva kan studera processen. Att praktisk erfarenhet av nedskrivningsprövning av goodwill saknas är ännu ett skäl till valet av en kvalitativ inriktning. Nackdelar med en kvalitativ metod är att den tenderar att vara resurskrävande och att forskaren ofta stöter på generaliseringsproblem (Jacobsen, 2002).

## **2.3 Datainsamling**

Forskare kan använda sig av två olika typer av information vid insamling av data; *primärdata* respektive *sekundärdata* (Lundahl & Skärvad, 1999).

### **2.3.1 Insamling av primärdata**

Primärdata är sådan data som forskaren samlat in på egen hand med syfte att belysa en specifik frågeställning, till exempel genom intervjuer och enkäter (Jacobsen, 2002). Fördelen med att använda sig av denna typ av data är bland annat möjligheten att anpassa informationen direkt till uppsatsens specifika frågeställning. Primärdata kommer att utgöra en betydande del av uppsatsen då svar från respondenter behövs för att kunna besvara uppsatsens frågeställning och på så vis uppnå syftet med studien. Insamlingen av primärdata kommer dels att ske genom intervjuer med respondenter som arbetar inom resekoncernerna TUI Travel Group, Ticket Travel Group samt Thomas Cook Group. Intervjuer kommer även att genomföras med två revisorer från olika revisionsbyråer.

### **2.3.2 Insamling av sekundärdata**

Den andra typen av data, sekundärdata, är redan tillgänglig information som har samlats in av någon annan än forskaren. Den kan exempelvis bestå av tidigare genomförd forskning eller statistik. (Jacobsen, 2002) Sekundärdata har använts till det inledande kapitlet samt till den teoretiska referensramen. Sekundärdata var viktig då den bidrog till att skapa en djupare förståelse för utförandet och problematiken kring nedskrivningsprövning av goodwill och underlättade utformandet av intervjuguiderna. För att få fram relevant sekundärdata söktes information i olika databaser, framförallt Business Source Premier. De nyckelord som använts är främst *goodwill*, *nedskrivning/impairment*, *nedskrivningsprövning/impairment test* samt *IAS 36*. Vissa tips på litteratur hittades även i källförteckningar från tidigare uppsatser som berör ämnesområdet. För att skapa förståelse för problemområdet har skriftliga källor i form av vetenskapliga artiklar och böcker använts. Till viss del har även data samlats in från tidskrifter samt från koncernernas årsredovisningar.

## 2.4 Urval

Urvalet av respondenter är av stor betydelse för studiens resultat och tillförlitlighet (Jacobsen 2002). De resekoncerner som intervjuades är strategiskt utvalda, vilket betyder att forskarna medvetet väljer ut enheterna (Holme & Solvang, 1997). Enligt Halvorsen (1992) är ett strategiskt urval att föredra när det urval som ska göras är litet. Att just tre koncerner valdes ut beror på att studien annars skulle bli alltför omfattande och tidskrävande. Att välja ut ett fåtal innebar en större möjlighet till en djupgående granskning än om fler intervjuer hade genomförts. Respondenten i respektive koncern har en ekonomisk befattning och är involverad i prövningar av nedskrivningsbehov och värdering av goodwill. För att få tag på rätt person kontaktades först växel och via samtal med andra anställda skapades till sist kontakten med den person som är mest insatt i just nedskrivningsprövningar av goodwill.

För att få ett vidare perspektiv och en djupare förståelse för problematiken kring nedskrivningsprövning av goodwill har även intervjuer med två revisorer genomförts. Det innebar en möjlighet att jämföra åsikter och uppfattningar revisorer och koncerner emellan. Revisorerna är verksamma inom två av de största revisionsbyråerna i Sverige, vilket var ett önskemål då de arbetar med koncerner som är börsnoterade och följer IFRS/IAS. En viss mättnadspunkt nåddes efter genomförandet av två intervjuer och att genomföra många intervjuer innebär också en risk för att materialet blir ohanterligt och svårt att få en överblick över utan att missa viktiga detaljer (Trost, 2005). Urvalet av revisorer var även det ett så kallat rekommendationsurval (Arbnor & Bjerke, 1994). Respektive revisionsbyrås växel kontaktades och där mottogs tips på vem som var mest lämplig att intervjua utifrån uppsatsens frågeställning.

## 2.5 Intervjukonstruktion

Intervjuerna med revisorerna skedde i form av besöksintervjuer medan frågorna ställdes över mail till koncernerna. Lundahl & Skärvad (1999) framhäver att det är viktigt att ta hänsyn till standardiserings- respektive struktureringsgraden vid val av intervjumetod. Förutom några få frågor som riktades särskilt till revisorerna ställdes samma frågor till samtliga respondenter. Frågorna ställdes även i stort sett i samma ordning vid både mail- och besöksintervjuerna, därmed kan standardiseringsgraden sägas vara hög. Att samtliga frågor som ställdes var öppna med syfte att respondenten skulle svara fritt innebär att struktureringsgraden i intervjuerna var låg. Vid både intervjuer och enkäter är forskarna hänvisade till respondenternas villighet att svara på frågorna, vilket innebär att de inte alltid kan se nyttan med att besvara frågorna (Patel & Davidson, 2003). För att få så uttömmande svar som möjligt presenterades först syftet med studien och ett påpekade om att respondenterna kommer att vara anonyma i uppsatsen gjordes.

### 2.5.1 Mailintervju

Till respondenterna inom koncernerna skickades ett frågeformulär ut via mail. Att genomföra besöksintervjuer var tyvärr inte möjligt då de som var involverade i just nedskrivningsprövningar av goodwill arbetar antingen i Stockholm eller utomlands. Då respondenterna inte var positiva till att ställa upp på en telefonintervju skedde en överenskommelse om att de istället skulle svara på frågorna över mail. Bedömningen innan insamlandet var att en mailintervju kunde innebära fördelar för studien då genomtänkta och

utförliga svar krävdes för att besvara uppsatsens frågeställning. Respondenterna fick drygt en vecka på sig att svara på frågeformuläret och kunde därmed noga tänka igenom frågorna. Mailintervju är effektivt med tanke på den tid som sparas i jämförelse med besöksintervjuer men nackdelen är att missförstånd lättare uppstår. För att motverka detta lades särskild vikt vid att konstruera frågorna så klart och tydligt som möjligt. För att vara på den säkra sidan granskades frågorna av handledaren för att höra om denne hade några synpunkter på hur frågorna kunde förtydligas alternativt ge förslag på kompletterande frågor. Enligt Jacobsen (2002) är nackdelen med ett frågeformulär att det består av de frågor som forskaren i förväg anser är relevanta och att det inte ges utrymme för andra intressanta upplysningar och förhållanden. Alla de frågor som ställdes var dock öppna, vilket ledde till att respondenten tog upp det som denne tyckte var mest relevant. Dessutom inkluderades en fråga där respondenten ombeddes att redogöra för annat av betydelse för vårt problemområde. Frågeformuläret presenteras nedan:

<b>INTERVJUGUIDE - KONCERNER</b>	
<b>Respondentens bakgrund</b>	
<b>Fråga 1</b>	Vilken befattning har Ni?
<b>Fråga 2</b>	På vilket sätt är Ni involverad i frågor kring goodwill och nedskrivningsprövningar?
<b>Nedskrivningsprövning av goodwill</b>	
<b>Fråga 3</b>	Hur går ni tillväga vid en nedskrivningsprövning av goodwill? • Har ni några företagsspecifika modeller och principer ni följer?
<b>Fråga 4</b>	Finns det några svårigheter med nedskrivningsprövningarna? • Om ja, vilka? Hur löser ni dem?
<b>Fråga 5</b>	Har Ni, bortsett från den årliga nedskrivningsprövningen, gjort några ytterligare nedskrivningsprövningar under ett år?
<b>Fråga 6</b>	Hur tillförlitlig anser Ni att en nedskrivningsprövning är?
<b>Fråga 7</b>	Har era nedskrivningsprövningar av goodwill påverkats av den pågående finansiella oron i världen? • Är reseföretag särskilt känsliga?
<b>Fråga 8</b>	Vad kan ni se för konsekvenser vid nedskrivningsprövningar av goodwill i en lågkonjunktur? • Kan Ni se något som kan tänkas vara särskilt problematiskt för resekoncerner när det gäller goodwillposten och nedskrivningsprövningar?
<b>Gamla vs nya goodwillregler</b>	
<b>Fråga 9</b>	Vad anser Ni om att nedskrivningspröva goodwill istället för att göra avskrivningar? • Fördelar respektive nackdelar?
<b>Fråga 10</b>	Anser Ni att de nya reglerna ger en mer/mindre rättvisande bild av företaget?
<b>Fråga 11</b>	Anser Ni att de nya reglerna innebär ett större/mindre utrymme för subjektivitet i värderingen av goodwill?
<b>Övrigt</b>	
<b>Fråga 12</b>	Har Ni något annat ni vill tillägga som berör vårt problemområde?

En stor risk med mailintervjuer är att respondenterna struntar i att svara, vilket kan leda till ett betydande bortfall (Patel & Davidson, 2003). Det undveks genom en försäkran i förväg om att den specifika personen som frågorna skickades till lovade att ställa upp. Ytterligare en fördel med mailintervjuer är att respondenten själv skriver ner svaren och därmed finns det ingen risk att gå miste om information, som vid en muntlig intervju. En mailintervju är dessutom en

relativt anonym metod och risken för att respondenten ska påverkas av intervjuaren elimineras därför (Jacobsen, 2002). En nackdel med frågeformulär är att möjligheten att ställa följdfrågor faller bort men respondenterna ställde upp på att bli kontaktade igen om några kompletterande frågor eller funderingar uppstod.

## 2.5.2 Besöksintervju

Intervjuerna med revisorerna skedde i form av öppna intervjuer på respektive revisionsbyrå. Med tanke på att sådana intervjuer är mycket tidskrävande passar de bra när få enheter ska undersökas, som i denna studie. Besöksintervjuer ger en direktkontakt med respondenten och ökar möjligheten att få utförliga svar. (Jacobsen, 2002) Det var en lämplig metod eftersom den enskilde revisorns åsikter och uppfattningar kring problematiken med nedskrivningsprövningar söktes. Intervjufrågorna (se nedan) skickades till respondenten ungefär en vecka innan intervjun så att denne kunde tänka igenom frågorna och därmed ge uttömmande svar.

<i>INTERVJUGUIDE - REVISORER</i>	
<b>Respondentens bakgrund</b>	
<b>Fråga 1</b>	Vilken befattning har Ni?
<b>Fråga 2</b>	På vilket sätt är Ni involverad i frågor kring goodwill och nedskrivningsprövningar?
<b>Nedskrivningsprövning av goodwill</b>	
<b>Fråga 3</b>	Hur går Ni tillväga vid en granskning av företagets nedskrivningsprövning av goodwill?
<b>Fråga 4</b>	Upplever Ni att olika företag använder olika metoder för att bedöma värdet på goodwillposten?
<b>Fråga 5</b>	Upplever Ni att det är många företag som gör mer än en nedskrivningsprövning av goodwill under ett år?
<b>Fråga 6</b>	Vilka moment anser Ni är mest problematiska och komplicerade för företaget vid nedskrivningsprövning av goodwill?
<b>Fråga 7</b>	Tror Ni att vissa företag utnyttjar antaganden vid nedskrivningsprövning för att på så sätt styra resultatet i önskad riktning?
<b>Fråga 8</b>	Hur tillförlitlig anser Ni att en nedskrivningsprövning är?
<b>Fråga 9</b>	Har nedskrivningsprövningar av goodwill påverkats av den pågående finansiella oron i världen? • Är reseföretag särskilt känsliga?
<b>Fråga 10</b>	Vad kan ni se för konsekvenser vid nedskrivningsprövningar av goodwill i en lågkonjunktur? • Kan Ni se något som kan tänkas vara särskilt problematiskt för resekoncerner när det gäller goodwillposten och nedskrivningsprövningar?
<b>Gamla vs nya goodwillregler</b>	
<b>Fråga 11</b>	Vad anser Ni om att nedskrivningspröva goodwill istället för att göra avskrivningar? • fördelar respektive nackdelar?
<b>Fråga 12</b>	Anser Ni att de nya reglerna ger en mer/mindre rättvisande bild av företaget?
<b>Fråga 13</b>	Anser Ni att de nya reglerna innebär ett större/mindre utrymme för subjektivitet i värderingen av goodwill?
<b>Övrigt</b>	
<b>Fråga 14</b>	Har Ni något annat ni vill tillägga som berör vårt problemområde?



För att underlätta bearbetningen av materialet och för att undvika att missa viktig information spelades intervjuerna in med hjälp av en diktafon. Det innebär en stor fördel då det som respondenten säger kan fås med ordagrant och det är lättare att upprätthålla en naturlig samtalskontakt (Jacobsen, 2002). Nackdelen med ljudinspelning är att respondenten kan reagera negativt och känner sig obekvämt (Patel & Davidson, 2003). För att undvika detta tillfrågades respondenten före intervjun om det gick bra att inspelning skedde. Varje intervju varade mellan en halvtimme och en timme.

Enligt Lundahl & Skärvad (1999) kan två intervjuare få ut mer av en intervju genom en genomtänkt och planerad arbetsfördelning. För att uppnå en så naturlig samtalskontakt som möjligt ställde den ena personen frågorna medan den andra personen antecknade. En risk med intervjuer är dock att respondenten ger de svar som denne tror att intervjuaren vill höra istället för att säga sanningen. Det var en anledning till valet att låta samtliga respondenter vara anonyma i studien då det troligtvis ger mer ärliga svar.

## **2.6 Sammanställning och analys av insamlad data**

Den första fasen i analysprocessen av primärdatan är att registrera vad som kommer fram under intervjun så noggrant som möjligt (Jacobsen, 2002). Att en del av intervjuerna skedde genom att skicka ut frågeformulär via mail underlättade denna första fas då respondenten själv skrev ner svaren. För att kunna få ut så mycket som möjligt av besöksintervjuerna användes en diktafon. Omedelbart efter respektive intervju lyssnades ljudinspelningen av och all information skrevs ned så ordagrant som möjligt. Det underlättade att information överfördes från tal till skrift i direkt anslutning till intervjun eftersom intervjun då var färsk i minnet.

I den andra fasen ska all insamlad information struktureras och eventuellt reduceras (Jacobsen, 2002). Resultatet av detta arbete presenteras i empirikapitlet. För att inte kapitlet skulle bli alltför omfattande gjordes valet att bortse från viss information som inte ansågs vara relevant eller intressant att inkludera utifrån studiens frågeställning. Enligt Jacobsen (2002) måste en forskare förenkla informationen och endast presentera huvudrönen. För att göra empirin så överskådlig som möjligt och för att underlätta för läsaren att ta till sig informationen sammanställdes resultatet av intervjuerna i ett och samma avsnitt.

Den tredje fasen består av att tolka den information som sammanställts (Jacobsen, 2002). Tolkning av det mest relevanta som framkommit genom intervjuerna går att finna i analyskapitlet där empirin har sammankopplats med den teoretiska referensramen.

## **2.7 Giltighetsanspråk**

### **2.7.1 Validitet**

Jacobsen (2002) slår fast att krav som bör ställas på den insamlade empiriska datan är att den ska vara giltig och relevant. För att uppnå det är det viktigt att försäkra sig om att det är det som avses att mätas som faktiskt mäts i praktiken, vilket benämns intern giltighet. Att det vi undersöker genom intervjuer med ett fåtal också kan gälla för flera brukar istället kallas för extern giltighet. (Jacobsen, 2002)

Empirins giltighet påverkas av vilken insamlingsmetod som väljs. Enligt Halvorsen (1992) ligger utmaningen i att samla in data som är relevant för uppsatsens frågeställning. Besöksintervjuer i kombination med mailintervjuer ansågs vara en lämplig metod för att besvara studiens frågeställning. Då det som syftades till att undersöka faktiskt har undersökts är den interna giltigheten i studien hög. Frågor som forskaren bör ställa sig själv är om intervjuer har skett med de rätta personerna och om dessa har gett riktig information (Jacobsen, 2002). Risken för att respondenterna har givit felaktig information är liten då växel först kontaktades och vidarekoppling sedan skedde till den revisor och respondent inom koncernerna som hade stor kunskap och erfarenhet av nedskrivningsprövningar. För att minska risken för att respondenten medvetet skulle ge oriktiga svar gjordes valet att låta dem vara anonyma uppsatsen. Namnen på de utvalda koncernerna nämns visserligen inledningsvis men det framgår inte vilken koncern som står för respektive svar. Förhoppningen var att respondenterna därmed skulle ge mer ärliga och tillförlitliga svar. Syftet med studien var inte att generalisera utan att undersöka hur några få koncerner genomför sina nedskrivningsprövningar av goodwill, vilket inte leder till en hög extern giltighet. I studien efterfrågades istället individuella och personliga uppfattningar och Jacobsen (2002) instämmer i att kvalitativa metoder inte har som mål att säga något om det generella och typiska.

Validiteten i en kvalitativ studie kan stärkas genom att forskningsprocessen beskrivs såpass utförligt att läsaren kan bilda sig en uppfattning om de val forskaren har gjort för att komma fram till ett visst resultat (Patel & Davidson, 2003), vilket är något som tagits fasta på i detta kapitel.

### **2.7.2 Reliabilitet**

Det andra kravet som ska ställas på empirin är att den ska vara tillförlitlig och trovärdig. Undersökningen ska utföras på ett korrekt sätt och får därmed inte vara behäftad med uppenbara mätfel. Resultatet av undersökningen ska gå att lita på. Hög tillförlitlighet kan kännetecknas av att resultatet vid samma datainsamlingsmetod skulle bli detsamma även om undersökningen genomförs upprepade gånger. (Jacobsen, 2002)

Urvalet av respondenter är av stor betydelse för studiens tillförlitlighet och trovärdighet. Hot mot tillförlitligheten vid öppna intervjuer är intervjuareffekten samt att platsen för intervjun kan påverka respondentens svar i viss riktning. Intervjuareffekten handlar om att respondenten blir påverkad av hur intervjuaren ser ut, talar osv. (Jacobsen, 2002) Det undveks i högsta möjliga grad i denna studie då båda forskarna närvarade och uppträdde så neutralt som möjligt vid båda intervjuerna. För att intervjun skulle bli naturlig och för att inte respondenten skulle känna sig obekväma genomfördes intervjuerna med revisorerna på deras arbetsplats. Nackdelen med den platsen kan vara risken för störande inslag under intervjun, till exempel att kolleger behöver hjälp eller att telefonen ringer. Ett annat hot mot tillförlitligheten är att forskaren slarvar vid nedteckning av informationen. (Jacobsen, 2002) Att samtliga intervjuer spelades in och att allt skrevs ned ordagrant eliminerar detta hot. Ljudinspelning ökar tillförlitligheten på så sätt att den insamlade datan inte påverkas av intervjuarens intresse eller förmåga att anteckna (Jacobsen, 2002). Frågorna utformades så tydligt som möjligt och ledande frågor undveks, allt för att reliabiliteten i studien skulle bli så hög som möjligt. Att samma frågeformulär användes vid samtliga intervjuer och att respondenterna var anonyma i sina svar är något som ökar tillförlitligheten i den insamlade datan ytterligare.

## 2.8 Källdiskussion

Vid insamlingen av primär- och sekundärdata är det mycket viktigt att inta ett kritiskt förhållningssätt (Patel & Davidsson, 2003). Det är något som har eftersträvat genom hela studien och sammantaget anses därför denna undersökning ha genomförts på ett tillförlitligt sätt.

Information har samlats in från både primära och sekundära källor, vilket också anses vara det optimala (Jacobsen, 2002). Ett kritiskt förhållningssätt till kvaliteten på den insamlade primärdatan har upprätthållts under hela studien. Vad gäller mailintervjuerna kunde en personlig intervju med respektive respondent gett mer uttömmande svar på vissa frågor och det skulle ha erbjudit möjligheten att identifiera eventuella reaktioner hos respondenten. Med tanke på att besöksintervjuer inte var möjligt att genomföra anser författarna ändå att mailintervjuerna gav relevant och intressant information.

Vid insamlandet av sekundärdatan är det mycket viktigt att förhålla sig kritisk till urvalet av källor till dessa data (Lundahl & Skärvad, 1999). Granskning av var uppgifterna kommer ifrån, vem som har samlat in dem och om det förekommer några fel ska ske. Sammantaget handlar det om att bedöma hur trovärdiga källorna är. En gyllene regel är att information från flera oberoende källor ger en giltig beskrivning av det som undersöks. (Jacobsen, 2002) Trovärdigheten i uppsatsen försökte säkerställas genom att många olika informationskällor användes. Till största delen användes vetenskapliga artiklar då de kännetecknas av hög reliabilitet. Information från IASBs redovisningsstandarder presenterades även då de utgör en pålitlig källa. Annan relevant litteratur och andra intressanta artiklar användes i viss mån då de ansågs innehålla aktuell information och var väsentliga att ta med utifrån problemformuleringen. Både de böcker och de ej vetenskapliga artiklarna som använts är skrivna av sakkunniga personer och bedöms därför vara såpass tillförlitliga att de inkluderas i den teoretiska referensramen. Årsredovisningar är offentligt tillgängliga och hot mot tillförlitligheten i de källorna är att informationen speglar vad företaget vill lämna ut. Årsredovisningar upprättas dock inom ramen av lagar och redovisningsstandarder och dessutom är de granskade och godkända av revisorer, vilket gör att informationen bedöms vara såpass pålitlig att den presenterats i studien. Internetkällor har undvikits i största möjliga utsträckning då det ofta är osäkert vem som är upphovsmannen och det är därmed svårt att uppskatta tillförlitligheten på informationen.

### 3. TEORETISK REFERENS RAM

---

*I detta kapitel presenteras relevant teori som berör goodwill och nedskrivningsprövningar. Kapitlet inleds med en beskrivning av redovisningens kvalitativa egenskaper och agentteorin. Därefter fokuserar den utvalda teorin mer konkret på nedskrivningsprövning av goodwill.*

---

#### 3.1 Redovisningens kvalitativa egenskaper

För att redovisningen ska vara till nytta för dess användare ska den uppfylla vissa kvalitetskrav. Investerare, kunder, banker samt andra användare av redovisningen fattar viktiga beslut rörande företaget baserat på den information som återfinns i de finansiella rapporterna. Det är därför av stor vikt att en årsredovisning ger en rättvisande bild av företaget. Principen om rättvisande bild fokuserar på att det är läsaren av årsredovisningen som inte ska vilseledas och att den slutliga årsredovisningen ska bedömas i sin helhet. För att avgöra hur väl informationen avspeglar företagets ekonomiska ställning bedöms redovisningens så kallade kvalitativa egenskaper. (Artsberg 2005)

Den kvalitativa egenskapen relevans handlar om att redovisningen ska vara begriplig och aktuell. Läsaren av årsredovisningen ska förstå innebörden av den information som lämnas i de finansiella rapporterna och rapporterna bör ges ut med ganska korta intervall för att få någon effekt på användarnas beslut. (Smith, 2006) Relevant information är enligt Moehrle (2008) sådan information som kan påverka användarens beslut i betydande mening.

Den kvalitativa egenskapen tillförlitlighet handlar i stort om att redovisningen ska ge en rättvisande bild av företaget och dess ekonomiska ställning (Smith, 2006). För att redovisningen ska vara tillförlitlig krävs det att den är fullständig och neutral. Den ska också vara väsentlig samt inte innehålla några större fel. (Moehrle, 2008) För att avgöra om redovisningen är tillförlitlig bedömer man sanningshalten i den, den så kallade verifierbarheten (Smith, 2006). Howard (2007) hävdar dock att det är svårt att slå fast om årsredovisningen ger en rättvisande och korrekt bild eftersom den är grundad på bedömningar och uppskattningar.

Ytterligare en kvalitativ egenskap är jämförbarhet. Kravet på jämförbarhet innebär framförallt att lika händelser ska redovisas på samma sätt oavsett företag och oavsett tid. (Smith, 2006) Moehrle (2008) menar att information är till störst nytta då den kan jämföras med liknande information från tidigare år i företaget, eller från andra företag under samma år. Emmanuel & Garrod (2002) påpekar att kravet på jämförbarhet är viktigt då användare av redovisningen måste ha möjlighet att jämföra företagets finansiella ställning över tiden för att kunna identifiera trender i dess finansiella utveckling.

#### 3.2 Agentteorin

Agentteorin handlar om hur olika aktörer agerar inom redovisningen och relationerna mellan dessa. Alla aktörer inom redovisningsområdet strävar efter nyttomaximering och många utgår från vad som är bästa lösningen för sin egen del (Artsberg, 2005). Teorin går ut på att *principalen* (uppdragsgivaren) vill ha något genomfört och anlitar därför *agenten* för att denne ska utföra något. Agenten, som kan vara en redovisningsansvarig på företaget, ska utifrån

principalens (ägarens) krav, informera principalen om hur verksamheten har fungerat och hur dess resurser har använts. (Merchant, 2003) Relationen mellan agenten och principalen är ofta konfliktartad, vilket innebär att agenten strävar efter att försöka öka sin nytta så mycket som möjligt. Det sker dock ofta på bekostnad av principalens nytta. Agentens egna ekonomiska ställning påverkas ofta av storleken på företagets vinst, till exempel genom årliga bonusar. Därför väljer agenten att redovisa på det sätt som ger den högsta vinsten för företaget och därmed även högsta vinsten för sig själv. (Artsberg, 2005)

Det stora problemet mellan principalen och agenten är att agenten ofta sitter inne med mer information och kunskap inom området än vad principalen gör. Agenten kan på så sätt förvränga eller utelämna sådan information som inte är till nytta för denne själv. Detta problem benämns informationsasymmetri. (Merchant, 2003) För att minska risken med informationsasymmetri ställs högre krav på granskning och revision av företaget. Ju mer kontroller och granskningar som genomförs desto mindre blir risken för att någon arbetar enbart för sitt eget intresse på bekostnad av någon annan eller på bekostnad av hela företaget. (Artsberg, 2005) Nedskrivning av goodwill är en av många tillgängliga signaler för principalen avseende hur verksamheten sköts. Principalen får information genom nedskrivningsprövningen om hur verksamheten fungerar men det finns alltid en risk att agenten uppvisar ett felaktigt resultat, vilket sedan principalen kan få betala för. Agenten kan exempelvis redovisa ett felaktigt belopp på goodwillposten. Det får till följd att kostnaderna för principalen ökar då denne måste motivera agenten till att redovisa sanningsenligt. (Pacharn & Zhang, 2006)

### **3.3 Vad är goodwill?**

För att en tillgång ska kunna redovisas som en immateriell tillgång krävs det att den är av icke-monetär karaktär och utan fysisk form (Qulligan, 2006). Goodwill ses som en betalning för tillgångar som ger upphov till förväntade framtida ekonomiska fördelar som inte går att enskilt identifiera och redovisa separat. Goodwill är därmed ett exempel på en icke identifierbar immateriell tillgång, vilken kan anskaffas antingen som en del i ett förvärv eller via intern uppbyggnad. Internt uppbyggd goodwill kan aldrig redovisas som en tillgång utan det är endast i samband med rörelseförvärv som den blir redovisningsbar. (IASCF, 2008) Även om existensen av goodwill i balansräkningen representerar en förväntan om högre vinst finns det ett pris på denna post (Hake, 2004). Goodwill uppgår till det värde som utgör skillnaden mellan det pris som företaget betalar för att förvärva ett annat företag och värdet på det förvärvade företagets nettotillgångar (Lander & Reinstein, 2003). Värdet på goodwill vid ett förvärv kan därmed bestämmas först när värdet på de materiella och de identifierbara immateriella tillgångarna i förvärvet har beräknats (Stevenson & McPhee, 2005). Att goodwill inte är något som kan säljas separat från resten av företaget eller att värderingen är svår förnekar inte det faktum att den kan utgöra ett stort värde för företaget och därför ska tas upp i årsredovisningen (Falk & Gordon, 1977).

### **3.4 Värdering och redovisning av goodwill**

Goodwill som uppkommer vid rörelseförvärv ska redovisas som en tillgång i förvärvarens balansräkning. Värdering ska ske till anskaffningsvärdet, vilket utgörs av differensen mellan köpeskillingen och det verkliga värdet av nettotillgångarna i det köpta företaget. (IASCF, 2008) De framtida ekonomiska fördelarna kan exempelvis ha sin grund i synergi mellan de identifierbara tillgångar som förvärvats, goda kund- och leverantörsrelationer eller ett gott

affärsläge (Artsberg 2005). Goodwill har varit en mycket omtvistad fråga för såväl revisorer som andra och många olika redovisningssätt har varit tillåtna genom tiden (Davis, 2005). Numera anses goodwill ha en obegränsad nyttjandeperiod och det är inte tillåtet att göra avskrivningar på det sätt som gjordes tidigare. Efter det första redovisningstillfället ska den goodwill som uppstod vid förvärvet redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella ackumulerade nedskrivningar. (IASCF, 2008)

Goodwill som har förvärvats i ett rörelseförvärv ska fördelas till kassagenererande enheter direkt vid förvärvstidpunkten. Förvärvaren ska fördela goodwillen på var och en eller på de grupper av kassagenererande enheter som väntas bli gynnade av förvärvet. Identifieringen av kassagenererande enheter, på vilken goodwill ska fördelas, ska motsvara den lägsta nivån i företaget på vilken goodwillen följs upp internt. (IASCF, 2008) Det är viktigt att veta vart förväntade synergier förväntas uppkomma när goodwill fördelas till dessa enheter. Risken för nedskrivning av goodwill ökar om synergieffekterna är fördelad på fel kassagenererande enhet eller om synergieffekterna inte uppkommer som förväntat. (Eldridge, 2005) Enligt Wines et al. (2007) är identifieringen av kassagenererande enheter ett av många områden där IFRS öppnar upp för möjligheten till kreativ redovisning. Nedskrivningar skulle kunna undvikas genom sammanslagning av enheter på en alltför hög nivå (Wines et al., 2007).

### **3.5 Nedskrivning av goodwill**

#### **3.5.1 Tidpunkt och indikationer**

Huvudregeln när det gäller nedskrivningar är att en tillgång ska skrivas ner när redovisat värde överstiger återvinningsvärdet. Goodwill kan dock aldrig prövas för ett nedskrivningsbehov enskilt utan företaget behandlar den som en del av den kassagenererande enheten som den hör till. Nedskrivningsbehovet avseende en kassagenererande enhet på vilken goodwill har fördelats ska prövas årligen, samt närhelst det finns en indikation på att enhetens värde kan ha minskat i värde. Den årliga prövningen ska ske vid samma tidpunkt varje år. (IASCF, 2008)

Enligt Bukics & Chapman (2002) är det som följer nedan exempel på indikationer på att en prövning av nedskrivningsbehov av goodwill ska företas:

- En betydande negativ förändring i juridiska faktorer eller företagsklimatet
- En negativ åtgärd eller bedömning av ett regleringsorgan
- Oförutsedd konkurrens
- En förlust av nyckelpersoner
- Om sannolikheten är hög att hela eller delar av en kassagenererande enhet ska säljas eller på annat sätt avyttras
- Nedskrivning av goodwill sker i ett dotterbolag som utgör en del av den kassagenererande enheten

I IAS 36 finns det omfattande upplysningskrav uppställda för nedskrivningsprövningen av goodwill. Avseende nedskrivning av goodwill ska upplysningar bland annat lämnas om de händelser och omständigheter som lett till nedskrivningen, nedskrivningens belopp, viktiga antaganden och företagsledningens metod för att fastställa värdena i dessa antaganden. Upplysningar krävs även i de fall när prövningen inte leder till en nedskrivning. (IASCF, 2008) Upplysningarna ska göra det möjligt för läsarna av årsredovisningen att bedöma huruvida antagandena som företagsledningen har gjort är rimliga eller inte (Schultze, 2005).

### 3.5.2 Prövning av nedskrivningsbehov

Till skillnad mot de amerikanska reglerna valde IASB att behålla den existerande strategin för nedskrivningsprövning i IAS 36 även för goodwill (Shoaf & Zaldivar, 2005). Det innebär att istället för att pröva nedskrivningsbehovet av goodwill genom en direkt metod ska den kassagenererande enhet som goodwillen har fördelats till provas för nedskrivningsbehov i sin helhet. Vid en prövning av nedskrivningsbehovet av en kassagenererande enhet ska det redovisade värdet inklusive goodwill jämföras med enhetens återvinningsvärde. Om enhetens återvinningsvärde är lägre än det redovisade värdet ska en nedskrivning till återvinningsvärdet göras. Återvinningsvärdet utgörs av det högsta värdet av enhetens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. (IASCF, 2008) Det innebär att om det värde som beräknas först visar sig vara högre än det redovisade värdet behöver ingen beräkning göras av det andra värdet då inget nedskrivningsbehov föreligger (Shoaf & Zaldivar, 2005). Med tanke på att det ofta saknas en aktiv marknad för de flesta kassagenererande enheter kommer de flesta företag enligt Shoaf & Zaldivar (2005) att börja med att bestämma nyttjandevärdet för enheten då det inte är troligt att sådan information som krävs för att bestämma verkligt värde på goodwill är tillgänglig. Nyttjandevärdet kan däremot bedömas genom en beräkning av framtida kassaflöden som ska vara baserade på budgetar och prognoser som företagsledningen har godkänt. (Shoaf & Zaldivar, 2005)

Marton et al. (2008) framhäver att när värdet på goodwill ska bedömas är en beräkning av framtida kassaflöden och val av diskonteringsfaktor av mycket stor betydelse och det framräknade värdet ska vara företagsledningens bästa bedömning. Shoaf & Zaldivar (2005) beskriver att de underliggande prognoserna vanligen ska omfatta max fem år, såvida inte en längre period kan motiveras, och för efterföljande perioder används en stabil eller avtagande tillväxttakt vid beräkningen. Kassaflödesprognoserna ska bygga på det nuvarande skicket av den kassagenererande enheten och de förväntade framtida kassaflödena ska sedan diskonteras till nuvärde. Diskonteringsräntan som används ska inkludera den riskfria räntan justerat med risker som är specifika för den kassagenererande enhetens framtida kassaflödesuppskattningar. (IASCF, 2008)

Nedskrivningsbeloppet ska först minska det redovisade värdet för goodwill som fördelats till enheten (gruppen av enheter) och därefter minskas redovisat värde som hänförts till övriga tillgångar inom enheten proportionellt (IASCF, 2008). Tillgångarnas värde ska dock inte nedskrivas till ett belopp som understiger det högre av verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Det innebär att om värdet av den goodwill som är fördelad till enheten inte täcker nedskrivningsbeloppet krävs det att andra tillgångar också skrivs ner, trots att en indikation på värdeminskning kanske inte existerade för dessa tillgångar. (Shoaf & Zaldivar, 2005)

Om vissa villkor är uppfyllda kan den senaste utförliga beräkningen av återvinningsvärdet för en kassagenererande enhet med tillhörande goodwill användas när nedskrivningsbehovet provas för innevarande period. Nedanstående villkor ska då vara uppfyllda: (IASCF, 2008)

- Tillgångarna och skulderna som utgör enheten ska inte ha förändrats i någon betydande utsträckning sedan den senaste utförliga beräkningen
- Den senaste beräkningen resulterade i ett återvinningsvärde som var högt över det redovisade värdet

- Baserat på en analys av förändringar av omständigheter och inträffade händelser sedan senaste beräkningen är sannolikheten låg att en aktuell beräkning ska visa på ett nedskrivningsbehov.

Att goodwill ses som någon form av residualkategori komplicerar tolkningen av värdeberäkningen. Fel i beräkningen av nettotillgångarnas värde i den kassagenererande enheten påverkar i sin tur värdet på goodwillposten, liksom om ett över-eller underpris betalas vid förvärvstidpunkten. Det står klart att det uppstår många problem vid beräkningen av en eventuell nedskrivning av goodwill. De största problemen innefattar vilken modell som ska användas vid beräkningen, att förutse framtida kassaflöden och oförmågan att efter förvärvstidpunkten skilja förvärvad goodwill från koncernens totala goodwill. (Lander & Reinstein, 2003) Även Herz m fl (2001) ansåg att just särskiljandet av förvärvad goodwill från koncernens totala goodwill efter förvärvstidpunkten utgjorde det allvarligaste hindret vid en årlig nedskrivningsprövning av goodwill.

## 3.6 Tidigare forskning och diskussion i litteraturen

### 3.6.1 Införandet av årlig nedskrivningsprövning

Tanken är att nedskrivningsprövningar ska förbättra den finansiella rapporteringen och bidra till att årsredovisningen bättre återspeglar företagets underliggande ekonomiska fördelar (Godfrey & Koh, 2009). Enligt Davis (2005) fanns det främst två problem med avskrivningar av goodwill. Det första var att företag var tvungna att skriva av goodwill trots att företagets goodwillvärde i själva verket ökade genom till exempel en aktiv och framgångsrik styrning. Det andra problemet var att vissa företag som upplevde en betydande minskning av värdet på goodwill försökte dölja nedgången genom att redovisa lägsta möjliga avskrivning. (Davis, 2005)

Enligt Haynes & Hughes (2006) innebär övergången från avskrivningar av goodwill till en årlig nedskrivningsprövning att ett nytt och utökat ansvar läggs över på företagsledningen. Det innebär också en större utmaning för revisorer och investerare att utvärdera företagsledningens bedömning. Christian et al. (2002) förutspådde att de nya reglerna med nedskrivningsprövningar skulle bli betungande för företagen, i alla fall till en början. De antog att många företag skulle behöva ta hjälp av konsulter med expertkunskap vid första prövningen för att kunna göra en korrekt värdering. Även Schultze (2005) och Wines et al. (2007) påpekar att en nackdel är att tekniken med årliga nedskrivningsprövningar är ganska dyr att genomföra. Att den tidigare systematiken med avskrivningar har försvunnit gör det också mer komplicerat för investerare att utvärdera goodwillposten. Även fast goodwill bara utgör en enskild post i företagets balansräkning är värderingen av posten ett viktigt bidrag till bedömningen av osäkerheten och nivån av framtida kassaflöden från företaget som helhet. (Hayn & Hughes, 2006)

Wayman (2002) ansåg att nackdelen med de nya reglerna är att företag erbjuds en viss handlingsfrihet i värderingen och allokeringen av goodwill. Att bestämma verkligt värde har alltid varit problematiskt och även fast en expert bedömer värdet behöver det inte vara samma värde som en annan expert skulle komma fram till. Dessutom kan allokeringsprocessen manipuleras och Wayman (2002) tyckte därför att det var sannolikt att reglerna skulle resultera i en subjektiv redovisning av goodwill. Om värderingen däremot sker korrekt kommer de nya reglerna enligt Wayman (2002) att ge investerare mer relevant information.



De nya reglerna tvingar företag att omvärdera dåliga investeringar i förvärvade företag. Investerare ges också en bättre möjlighet att utvärdera företagsledningen och dess bedömningar och antaganden. Ett företag som tvingas till betydande nedskrivningar har uppenbarligen inte tagit goda investeringsbeslut. (Wayman, 2002) Wines et al. (2007) anser att det nya sättet att redovisa goodwill ger stort utrymme för kreativ bokföring. Ledningen kommer i många fall att ha incitament att undvika att redovisa en nedskrivning om det är möjligt. Sammantaget tror Wines et al. (2007) att de möjligheter för kreativ redovisning som de nya reglerna innebär på sina håll kommer att resultera i spänningar mellan revisorer och företagsledningen. Det krävs i många fall att revisorerna använder sitt professionella omdöme och lutar på ledningens förmåga och integritet. (Wines et al., 2007)

Davis (2005) genomförde en undersökning bland amerikanska företag som jämförde de gamla reglerna med de nya reglerna gällande goodwill. Det visade sig att hos de företag som gjorde nedskrivningar de följande åren efter ikraftträdandet skedde nedskrivningar till belopp som saknade motstycke i modern redovisningshistoria. Det tyder därför på att om inte de nya reglerna hade införts skulle många företag ha visat ett felaktigt värde av goodwill i sin balansräkning och överskattat sina inkomster. (Davis, 2005) Huefner & Largay III (2004) beskriver resultatet av en analys av de 100 publika företagen som innan de nya reglerna infördes hade de största goodwillposterna i USA. En tredjedel av dessa företag skrev ner 30 procent av goodwillvärdet när de övergick till de nya reglerna, vilket visar att de nya reglerna hade en betydande inverkan på de finansiella rapporterna. (Huefner & Largay III, 2004)

### **3.6.2 Utrymme för subjektivitet**

”Att bedöma handlar om att utöva omdöme. Det handlar om att bestämma sig trots att förutsättningarna i situationen inte kan tala om för oss hur vi ska göra.” (Guvé, 2003; s.15) Om bedömningen enbart skulle bero på den tillgängliga informationen skulle bedömningen vara någonting fullt rationellt och analytiskt, men så är inte fallet när det gäller bedömningar av goodwillvärdet. Guvé (2003) beskriver att den rätta eller felaktiga bedömningen endast kan sägas finnas i relation till den praxis som råder och en bedömning kan därför sägas vara ett sätt att förstå någonting på. Den professionella bedömaren har kalkyler, analyser, expertutlåtanden och rationella resonemang till förfogande som stöd för sin bedömning. En bedömning kan därmed ses som ett uttryck för bedömarens förståelse av fenomenet och de slutsatser denne kan dra av det. ”Att bedöma något och fälla ett omdöme är att varsebli och ange en riktning hos sig själv”, menar Guvé (2003; s.356). Bedömningsarbetet innefattar att selektivt ta fram den mest relevanta input som krävs för att kunna göra en tillförlitlig bedömning, vilket påverkas av mängden information samt vartifrån informationen hämtas. (Guvé 2003)

Enligt Schultze (2005) har synsättet att endast nedskrivning är tillåten varit föremål för mycket kritik. Att tillgången inte kan kopplas till ett specifikt kassaflöde gör det mycket problematiskt att bestämma värdet på goodwill. Att bedömningen av en eventuell värdeminskning är högst subjektiv kan få följderna att företag redovisar goodwillposten i enlighet med sina egna incitament istället för att göra en neutral bedömning av värdet. Om ett företag av någon anledning strävar efter att uppvisa ett så högt resultat som möjligt kan de överskatta värdet på goodwill för att undvika en nedskrivning. (Beatty & Weber, 2005) Det finns även risk för att företag gör omotiverat stora nedskrivningar i perioder då de redan uppvisar ett dåligt resultat, vilket är ett exempel på fenomenet big bath accounting. Det kan gynna företaget i framtiden då de därmed kan uppvisa ett betydligt bättre resultat för kommande perioder. (Stalebrink, 2007)

Godfrey & Koh (2009) instämmer i att det är svårt att göra en objektiv bedömning av värdet på goodwill och hävdar därför att företagsledningen har ett visst spelutrymme när de beslutar om en nedskrivning ska göras eller ej. Enligt Schultze (2005) handlar den centrala kritiken om företagsledningens spelutrymme i processen för nedskrivningsprövning av goodwill samt möjligheten att särskilja på förvärvad goodwill och internt upparbetad goodwill. Godfrey & Koh (2009) drog slutsatsen av sin undersökning att vissa företag använder det spelutrymme som redovisningsreglerna erbjuder på ett komplext sätt som visar på att företag har incitament att visa ett visst resultat. De fann även att chefer generellt sätt tenderar att utnyttja det spelutrymme som redovisningsregler ger (Godfrey & Koh, 2009). Massoud & Raiborn (2003) hävdade att fördelarna inte uppväger kostnaderna i de nya reglerna på grund av den stora risken för manipulation. Normgivare går mer och mer mot principbaserade standarder och Bens (2006) menar i sin tur att konceptet att värdera tillgångar och skulder som ej handlas på en aktiv marknad till verkligt värde troligvis kommer att öka subjektiviteten i de finansiella rapporterna ytterligare i framtiden.

### 3.6.3 Övrig problematik

Goodwill ses ofta som den mest abstrakta av de immateriella tillgångarna eftersom värdet endast kan fastställas när företaget har sålts (Boyd & McCarthy, 2002). Enligt Artsberg (2005) är förvärvad goodwill accepterad att aktivera som en tillgång på grund av att det innefattar en transaktion mellan två oberoende parter. Den summan som företaget betalar för förvärvet måste redovisas på något sätt och därmed måste även den del som inte kan kvittas mot förvärvade tillgångar rubriceras. När det inte går att hänföra det här övervärdet till en specifik identifierbar tillgång hamnar det i posten goodwill. Denna restpost består därför ofta av goda kund- och leverantörsrelationer och ett gott affärsläge. Det är dock exempel på sådant som inte är tillåtet att aktivera som en tillgång om det är internt upparbetat. (Artsberg, 2005) Med bakgrund i detta tycker Artsberg (2005) att det därför är mycket tvivelaktigt att förvärvad goodwill överhuvudtaget får aktiveras.

Revsine et al. (2004) betonar att goodwill är en sådan svår post att bedöma eftersom den är en sammansättning av många olika komponenter. Med tanke på att goodwill också inkluderar överpriser kan tvetydighet uppstå (Revsine et al., 2004). En minskning av det verkliga värdet av goodwill behöver inte bara vara en konsekvens av en minskning av den kassagenererande enhetens värde. Det kan också vara resultatet av ökning av det verkliga värdet på nettotillgångar, till exempel på grund av investeringsaktiviteter. Nedskrivningar behöver inte heller alltid bero på överpris och oväntade försämringar i näringslivet utan de kan i vissa fall vara förutsägbara och av återkommande karaktär. (Schultze, 2005)

En bedömning innefattar alltid ett visst mått av osäkerhet, men om beslutsfattaren förstår konsekvenserna av de olika omständigheterna som ligger bakom beslutet kan osäkerheten minskas. Vid en nedskrivningsprövning görs en uppskattning av framtida kassaflöden men problemet är att prognosen bygger på data från osäkra framtidsbedömningar. Enligt Persson & Nilsson (2001) kommer den osäkerheten alltid att finnas där även om prognosmetoderna förbättras avsevärt. Prognosmetoderna begränsas av att de normalt sett baserar sig på tidigare utveckling och historiska mönster. Nuförtiden uppstår dock ofta diskontinuitet i utvecklingen och i många fall blir det då svårare att förlita sig på prognoser som bygger på tidigare utvecklingsmönster. Den diskonteringsfaktor som använts vid beräkning av nyttjandevärdet av goodwill påverkar i hög grad utfallet av prognosen. Tillvägagångssättet vid bestämmandet av diskonteringsräntan regleras i IAS 36 men diskonteringsfaktorn är uppbyggd av ytterligare en del, nämligen tid. Persson & Nilsson (2003) påpekar att bedömaren aldrig kan

förutspå framtiden eftersom förutsättningarna ständigt förändras. Vid en bedömning är det ofta möjligt att identifiera de faktorer som är mest kritiska för utfallet. Vid en känslighetsanalys beräknas det hur mycket en kritisk faktor kan variera utan att utfallet av bedömningen förändras. Det är därmed en metod för att hantera osäkerhet vid prognoser. (Persson & Nilsson, 2003)

Wayman (2002) betonar att nedskrivningsprövningar av goodwill kommer att väcka större uppmärksamhet när ekonomin är svag och aktiemarknaden osäker eftersom det tvingar många företag till nedskrivningar. Enligt Wayman (2002) är det tveksamt hur stor andel av företagen som kommer att göra en nedskrivning direkt när det upptäcks att det verkliga värdet understiger det bokförda värdet. Risker är att många företag istället kommer att hoppas på att börsen vänder med förhoppningen att det verkliga värdet höjs och därmed skjuta upp nedskrivningen. I artikeln "Early Goodwill Testing on Tap" framgår det att Greg Franceschi, VD och global ledare för den finansiella rapporterings- och värderingsgruppen på Duff & Phelps, anser att den finansiella krisen och vacklande aktiekurser är en sådan utlösande händelse som kommer tvinga många företag att genomföra nedskrivningsprövningar tidigare och mer frekvent än en gång per år. Greg Franceschi påpekar även att nedskrivningsprövningar kan vara besvärliga och betungande men att en svag ekonomi och fallande aktiekurser gör det oundvikligt. (Leone, 2008)

## 4. EMPIRI

---

*Detta kapitel består dels av en beskrivning av de utvalda resekoncernerna och respektive koncerns tillvägagångssätt vid nedskrivningsprövning av goodwill. Den andra delen består av en presentation av vad som framkommit genom intervjuerna med de utvalda koncernerna och revisorerna. Som tidigare beskrivits har vi valt att låta respondenterna vara anonyma. Respondenterna kallas därför för koncern A, B, C samt revisor A och B. För att underlätta för läsaren att ta till sig empirin och förbättra överblicken har samtliga intervjuer sammanställts i ett och samma avsnitt.*

---

### 4.1 Koncernernas årsredovisningar

#### 4.1.1 TUI Travel PLC Group

##### 4.1.1.1 Beskrivning

TUI Travel är en av världens största resekoncerner med över 30 miljoner kunder om året och verksamhet i mer än 180 länder. TUI Travel tillhör koncernen TUI Group som utöver TUI Travel består av TUI Hotels & Resorts och Cruises samt sjökraftsverksamheten Hapag-Lloyd. TUI Travel, som är noterad på London Stock Exchange, skapades den 3 september 2007 genom en sammanslagning av First Choice Holidays Plc och the Tourism Division of TUI AG. Antalet anställda inom TUI Travel uppgår till ungefär 50 000 och huvudkontoret ligger i London. Intäkterna uppgick till 13 932 £m för 2008. (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008) I Sverige finns Fritidsresor som representant för den nordiska koncernen Fritidsresegruppen som ingår i TUI Travel.

TUI Travel har sedan sammanslagningen varit framgångsrika och visat mycket bra resultat trots rekordhöga oljepriser och den ekonomiska nedgången. TUI Travel framhäver i årsredovisningen att de trots det nuvarande ekonomiska klimatet har en stark plan för potentiella förvärvsmöjligheter och att de kommer att fortsätta förvärva nischföretag som präglas av hög tillväxt med en hög kompetens inom företaget. (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008)

##### 4.1.1.2 Goodwill och dess fördelning på kassagenererande enheter

I årsredovisningen från TUI Travel framgår det att goodwillposten utgör 39 % av koncernens totala tillgångar. Goodwill är fördelat på 8 kassagenererande enheter.

Goodwill som har uppkommit genom förvärv under det föregående räkenskapsåret är främst relaterat till:

- Kunskaper om marknaden i särskilda geografiska områden
- Kunskaper om särskilda marknadssegment, t.ex. sportresor och volontärerfarenheter
- Involveringen av den befintliga ledningen och de anställda samt överföringen av deras kunskap
- Integrationssynergier

- Förmågan att sälja förvärvade produkter genom existerande kanaler samt existerande produkter via förvärvade kanaler.

(TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008)

#### *4.1.1.3 Nedskrivningsprövning av goodwill*

Koncernens senaste räkenskapsår sträcker sig från den 1 oktober 2007 till den 30 september 2008. TUI Travel genomförde sin nedskrivningsprövning av goodwill på balansdagen och baserade bedömningen av återvinningsvärdet på en beräkning av nyttjandevärdet för samtliga kassagenererande enheter. Nedskrivningsprövningen av goodwill ledde till nedskrivningar på totalt 111,7 £m, vilket utgör 3 % av koncernens totala goodwill. Detta berodde på en omstrukturering där koncernens flygbolag TUIfly omklassificerades den 30 juni 2008 till en koncern som innehas för försäljning. Omklassificeringen genomfördes baserat på planen att flygbolaget skulle ingå i ett nytt joint venture. (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008)

TUI Travel gör följande antaganden i sin beräkning av nyttjandevärdet av goodwill: (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008)

- Kassaflödesprognoserna är baserade på koncernens senast godkända femårsplan.
- Kassaflöden för åren bortom planen beräknas genom att använda endast en inflatorisk tillväxttakt på 1 %. Denna tillväxttakt är lägre än den prognos av BNP-tillväxten på medellång sikt i de viktigaste geografiska marknaderna där koncernen är verksam vid tidpunkten då prognoserna är bereddes.
- Kassaflödena diskonteras genom att använda koncernens vägda genomsnittliga kapitalkostnad (WACC), som är justerad för företagsspecifika risker relaterade till segment och företagsstorlek samt den geografiska risken.
- Diskonteringsräntan har baserats på historiska värden av koncernens WACC för att undvika en snedvriden procentsats till följd av kortsiktig volatilitet på Storbritanniens aktiemarknad. TUI Travel anser att det tillvägagångssättet är rimligt eftersom kassaflödesprognoserna har känslighetsanalyserats med hänsyn till den förväntade effekten av den globala nedgången i efterfråga.

TUI Travel påpekar i årsredovisningen att deras beräkning av nyttjandevärdet är särskild känsligt för förändringar i den använda diskonteringsräntan samt förväntade framtida inkomster. Av årsredovisningen framgår det att en 20 procents minskning av framtida förväntade inkomster under 2009 och 2010 inte skulle innebära att goodwillvärdet behövde skrivas ner för någon kassagenererande enhet. Inte heller skulle en 1-1,5 procentenhets ökning av diskonteringsräntan ändra resultatet av nedskrivningsprövningen. Den använda diskonteringsräntan varierar mellan 8,5 % och 13 % före skatt. (TUI Travel Plc Annual Report & Accounts, 2008)

## **4.1.2 Thomas Cook Group PLC**

### *4.1.2.1 Beskrivning*

Thomas Cook Group är en av världens ledande resekoncerner och har en historia som sträcker sig tillbaka till mitten av 1800-talet. Koncernen har dotterbolag som är verksamma i 21 länder. I Sverige finns Ving Sverige AB representerat från dotterbolaget Thomas Cook Northern Europe. Thomas Cook Group har över 22 miljoner kunder och ca 31 000 anställda. Koncernen hade intäkter uppgående till 8 167 £m under det senaste räkenskapsåret. (Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008)

Thomas Cook Group verkar ha klarat sig relativt bra under 2008. Trots ökade kostnader under perioden och den finansiella oron i världen ökade både omsättning och resultat jämfört med år 2007. De framlyfter i sin årsredovisning att de har en lång erfarenhet inom branschen och att det gynnar koncernen i kristider. Under 2008 gjorde koncernen även ett flertal förvärv och siktar på att växa ännu mer under kommande år för att stärka sin marknadsposition. (Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008)

#### *4.1.2.2 Goodwill och dess fördelning på kassagenererande enheter*

I den senaste årsredovisningen från Thomas Cook Group framgår det att goodwillposten utgör 42 % av koncernens totala tillgångar. Goodwillposten är uppdelad på fem olika kassagenererande enheter. Dessa är: *UK and Ireland, Continental Europe, Northern Europe, North America* och *Airlines Germany*. (Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008)

#### *4.1.2.3 Nedskrivningsprövning av goodwill*

Koncernens senaste räkenskapsåret utgörs endast av 11 månader och sträcker sig från den 1 november 2007 till den 30 september 2008. Koncernens goodwillposter prövades för nedskrivning på balansdagen genom att nyttjandevärdet beräknades. Nedskrivningstestet för goodwillposten baseras på tre stycken nyckelantaganden; diskonteringsräntan, intäkts- och kostnadstillväxten samt investeringsnivån för perioden. De framtida kassaflödena diskonterades genom att använda en ränta som uppgick till mellan 10 och 13 procent före skatt. Thomas Cook Group baserar sina kassaflödesprognoser på de senaste årens budgetar samt på en treårsplan för verksamheten. Utöver treårsplanen tittar man på kommande års uppskattade tillväxttakt för koncernen. Denna baseras på en långsiktig plan och överstiger inte den genomsnittliga tillväxttakten inom branschen. (Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008)

Resultatet av prövningen visade att värdet på goodwill kunde stödjas av värdet på de framtida kassaflödena. Därför gjordes ingen nedskrivning av goodwill under 2008 i Thomas Cook Group. I årsredovisningen för 2008 påpekas det att inget nedskrivningsbehov av goodwill förelåg under 2007 och att inga sannolika förändringar i antagandena finns som skulle leda till en nedskrivning. (Thomas Cook Group plc Annual Report & Accounts, 2008)

### **4.1.3 Ticket Travel Group**

#### *4.1.3.1 Beskrivning*

Ticket Travel är en känd koncern i Norden med dotterbolag i Sverige, Norge, Finland och Danmark. I Sverige är Ticket Travel den största privat- och affärsresebyrå och i Norge har koncernen tagit beslag på andraplatsen. I koncernen finns ca 490 personer anställda och

föregående års försäljning uppgick till drygt 4,2 miljarder SEK. (Ticket Travel Group Årsredovisning, 2008)

Ticket Travel påverkades mycket negativt av konjunkturedgången och den finansiella kris som inleddes under 2008. Försäljningsminskning och därpå följande resultatförsämring ledde till att företaget införde stora åtgärdsprogram med syfte att minska sina kostnader. Redan i april 2008 upplevde koncernen en nedgång i försäljningen och tog tag i problemet tidigt. Under 2008 har företaget, trots lågkonjunkturen, startat upp en ny affärsresebyrå i Norge samt förvärvat ett finskt resebyråföretag, Mr Travel Oy Ab. Sammantaget bedöms verksamheten i Norge att utvecklas positivt med bakgrund i att de ska lyckas återställa sitt produktutbud, sänka kostnaderna och fortsätta med intäktsgenererande aktiviteter. Verksamheten i Sverige förväntas visa positivt resultat kommande år på grund av fortsatt satsning på försäljningsutveckling i kombination med effektivare interna processer. (Ticket Travel Group Årsredovisning, 2008)

#### 4.1.3.2 Goodwill och dess fördelning på kassagenererande enheter

I årsredovisningen för 2008 framgår det att Ticket Travel har en goodwillpost som utgör närmare 45% av de totala tillgångarna. Vad denna post innehåller presenterar koncernen i årsredovisningen på följande sätt:

*”I goodwillvärdet ingår framförallt en samtrimmad personalstyrka och en väl fungerande organisation. Samt såväl betydande försäljning till kunder utanför kärnkundkretsen samt en stark marknadsposition och goda förutsättningar att vinna nya kunder.”*

Ticket Travel har sex stycken kassagenererande enheter varav tre stycken innehåller betydande goodwillvärden. Dessa är *Privatresor i Norge, Affärsresor i Sverige och Affärsresor i Finland.*

(Ticket Travel Group Årsredovisning, 2008)

#### 4.1.3.3 Nedskrivningsprövning av goodwill

Koncernens senaste räkenskapsår sträcker sig från den 1 januari till den 31 december 2008. Nedskrivningsprövning har genomförts av goodwillposten gällande Privatresor i Norge samt Affärsresor i Sverige på balansdagen. Prövningen är baserad på en beräkning av nyttjandevärdet och bygger på kassaflödesprognoser för totalt 15 år. Denna prognostisering går till på följande sätt:

Först och främst utformar Ticket Travel en femårig plan, där ett antal antaganden görs.

- Försäljningen förväntas öka i ungefärlig takt med uppskattad nominell BNP i respektive land.
- I Privatresor Norge förväntas bruttoresultat/försäljning att ligga på samma nivå under alla fem åren genom fokusering på utvecklande av personalens säljförmåga. I Affärsresor Sverige förväntas den däremot sjunka till följd av att fler kunder väljer att boka online, vilket å andra sidan innebär lägre driftskostnader jämfört med annan försäljning.

- Med bakgrund i tidigare erfarenheter av kostnadsökning med oförändrad organisation och antal anställda har kostnadsökningen antagits uppgå till 2,5 procent (Privatresor Norge) respektive 2,7 procent per år (Affärsresor Sverige).

Kassaflödena har nuvärdesberäknats med en diskonteringsränta (WACC) på 13,3 % (Affärsresor i Sverige) respektive 11,7 % före skatt (Privatresor i Norge). De följande tio årens kassaflöden prognostiseras därefter baserat på en årlig försäljningstillväxt på tre procent, både i Norge och Sverige.

Nedskrivningsprövningarna visade utifrån beräkningen att återvinningsvärdet översteg det redovisade värdet för båda enheterna, varför inga nedskrivningar av goodwillposterna har gjorts under 2008. En känslighetsanalys av förändrade antaganden är inkluderad i årsredovisningen där en förändring av 0,5 procentenhet av de viktigaste värdedrivarna har illustrerats. De viktigaste värdedrivarna anses vara diskonteringsräntan, kostnadsökningen och tillväxten efter de fem första åren.

(Ticket Travel Group Årsredovisning, 2008)

## 4.2 Intervjuer

### 4.2.1 Respondenternas bakgrund

Respondenten i koncern A är chef för den finansiella planeringen och är därmed involverad i beräkningar rörande nedskrivningsprövningar av goodwill. Respondenten i koncern B är finansdirektör och ansvarar för värdering och nedskrivningsprövning av goodwill. Respondenten i koncern C är redovisningschef och ansvarar för att rent praktiskt upprätta nedskrivningsprövningen av goodwill. I fortsättningen kommer respondenterna att betecknas efter den koncern de representerar, det vill säga koncern A, B eller C.

Personliga intervjuer har genomförts med två revisorer från olika revisionsbyråer. Revisor A är avdelningschef på sin byrå där denne har jobbat i ungefär 15 år. Revisorn innehar titeln Senior Manager och jobbar uteslutande med större noterade bolag, ofta med internationell prägel. Denne har därmed lång erfarenhet av koncernredovisning och jobbar kontinuerligt med granskning av goodwillposter. Revisor B är delägare i sin byrå och ansvarig revisor i ett antal noterade bolag som följer IFRS. Revisor B arbetar därför mycket med koncernredovisning, även i utbildningssammanhang.

### 4.2.2 Granskning av goodwillvärdet

Revisor A berättar att revisorerna först och främst granskar hur bolaget har dokumenterat sin bedömning av goodwillposten. Revisorerna vill veta hur företaget försvarar det värde som goodwillposten uppgår till i balansräkningen. Vid granskningen av goodwillposten vill revisor A ha reda på hur mycket företaget förväntas att generera i framtiden och hur deras plan ser ut. Samma revisor påpekar att det är speciellt svårt att bedöma värdet på goodwill år 1 efter ett förvärv. Då det saknas historik är det mycket svårt för revisorn att uttala sig om rimligheten i de värden företaget använder sig av, företagets prognoser och fastställandet av diskonteringsräntan. Revisor A menar att det är svårt även efterföljande år men att det då i alla fall går att göra en återkoppling till tidigare års prognoser. Om historiken visar att bolaget inte



har klarat att leva upp till förväntningarna menar samme revisor att denne de efterföljande åren har mer stöd för ett eventuellt uttalande om att beräkningen inte håller. Sammanfattningsvis klargör revisor A att ”Det vi tittar på är att man har någon form av dokumentation som kan försvara värdet”. Revisor A betonar att revisorn inte får göra någon bedömning av goodwillvärdet åt bolaget. Ledningen, VD: n och ekonomichefen ska ha sin uppfattning klar om framtidsprognosen för bolaget. Revisor A förtydligar att ledningen ska ha gjort en bedömning och dokumenterat den på papper innan revisorerna ska ta del av den och göra en bedömning om nedskrivningsprövningen verkar rimlig. Revisor A påpekar att de naturligtvis har en dialog med ledningen i företaget innan ett eventuellt påpekande om att en nedskrivning bör göras. Diskussionen mellan ledningen och revisorn har sin utgångspunkt i om beräkningen av goodwillvärdet är acceptabel eller ej. Revisorn ifrågasätter exempelvis varför företaget har ändrat diskonteringsräntan och varför de räknar med högre resultat framåt i tiden. Revisorn har därför en diskussion med ledningen för att komma fram till en acceptabel nivå på goodwillvärdet. Revisor A förklarar att det finns en högsta nivå och en lägsta nivå och bedömningen ska ligga inom det intervallet. ”Det är ingen exakt vetenskap”, påpekar samma revisor.

Revisor B betonar att det vid en nedskrivningsprövning av goodwill är ett samspel mellan ledningen, ekonomichefen och revisorerna. Denne berättar att granskningsprocessen förutsätter att revisorn i grunden har någon sorts kunskap om det specifika företaget. Det krävs att revisorn känner till marknaden och branschen som företaget befinner sig inom och att planeringen är klar innan denne fokuserar på goodwillfrågan. Revisor B framhäver att det är viktigt att en revisor känner till vilka risker som är förknippade med det specifika företaget men även med branschen som helhet. Den kunskapen är något revisorn måste ha med sig när denne mer konkret tittar på goodwillfrågan och ska bedöma om ett nedskrivningsbehov föreligger. Nästa steg enligt revisor B innefattar att titta framåt, vad företaget räknar med att prestera och vilka kassaflöden det kommer att generera. Revisor B påpekar att de allra flesta bolagen tillämpar en vedertagen modell, t.ex. att de tittar fem år framåt i tiden. Revisorns uppgift är att pröva de antaganden som företaget gör i samband med nedskrivningsprövningen. Denne ska alltså bedöma rimligheten i prognoserna men naturligtvis granska det rent matematiskt också. Revisor B påpekar dock att ”den svåra biten är ju vad företagen stoppar in modellerna i form av antaganden”. Samma revisor berättar att de naturligtvis ifrågasätter mer i ett företag som förutspår en kraftig ökning av försäljningen än ett företag där ökningen följer utvecklingen bakåt i tiden. En annan viktig del av granskningen är att bedöma hur rimlig den diskonteringsränta som företaget har använt är, något som skiljer sig mycket från företag till företag. Revisor B beskriver att om företaget befinner sig i en mogen fas och har en historik kan risken vara lägre och därmed också räntan jämfört med ett företag som befinner sig i ett utvecklingskede. Revisor B vill därför betona att arbetet med att försöka bedöma hur företaget har bedömt risken är en viktig del i arbetet. Enligt revisor B är revisorernas roll att ifrågasätta och kritiskt granska det som presenteras och försöka ställa så svåra frågor som möjligt kring det. Samma revisor berättar vidare att de sedan ska bedöma rimligheten i svaren de får, men påpekar att man även får en känsla av hur trovärdig klienten är vid ett möte. För att sammanfatta det säger revisor B att ”man jämför bakåt och försöker att så kritiskt som möjligt ifrågasätta framåt”.

Vad gäller vilken metod företaget använder vid nedskrivningsprövningen beskriver revisor A att metoderna skiljer sig väldigt mycket åt beroende på om det är ett litet ägarlett bolag eller ett större bolag. Revisorn berättar vidare att de större bolagen har mer personal som jobbar med just de frågeställningarna som berör goodwill medan det görs lite vid sidan av i de mindre bolagen. Den revisionsbyrå som revisor A representerar har en kassaflödesmall som de i vissa fall föreslår att kunderna kan använda sig av. Revisor A hävdar att börsbolagen

oftast har bra modeller för att hantera nedskrivningsprövningar men att vissa små bolag saknar sofistikerade modeller. Revisor B hävdar enligt hans erfarenheter att bolag som följer IFRS ofta använder samma modell. Både revisor A och revisor B förtydligar att det är någon form av diskonterat kassaflöde som är den vedertagna modellen men att företag kan välja att arbeta med olika prognosperioder. Revisor B berättar vidare att det inte är alla bolag som jobbar med en prognosperiod om fem år utan tre år förekommer också ofta. Båda revisorerna slår fast att det inte är vanligt att de påpekar att en nedskrivning bör göras i företag som följer IFRS, men att det kan vara annorlunda i små företag.

#### **4.2.3 Tidpunkt och upplysning om nedskrivningsprövning**

Koncern A har inte gjort några nedskrivningsprövningar utöver den årliga och hävdar att de inte har några speciella indikationer som de bevakar. Koncern B slår fast att en ytterligare nedskrivningsprövning utöver den årliga genomförs när det av någon anledning krävs och förklarar att de under tredje kvartalet gör en översiktlig översyn av goodwillvärdet. De indikationer på nedskrivningsbehov av goodwill som koncernen speciellt övervakar är dess resultatutveckling över ett antal år och marknadsförändringarna i branschen. I likhet med de andra koncernerna berättar koncern C att de hittills inte gjort någon nedskrivningsprövning av goodwill utöver den årliga. Revisor A berättar att utifrån dennes erfarenhet görs endast en nedskrivningsprövning av goodwill per år. Företagen följer givetvis utvecklingen för dotterbolagen men revisor A tror inte att de bedömer värdet förrän de måste, alltså vid den årliga nedskrivningsprövningen. Inte heller revisor B upplever att företag gör mer än en nedskrivningsprövning, utan denne har bara sett något enstaka exempel. Revisor B kan tänka sig att det förekommer om det har varit en förvärvssituation under året och att beräkningen av värdet har gjorts vid det tillfället. Då kan de eventuellt behöva uppdatera beräkningen vid årets slut, menar revisor B. Annars tycker inte revisor B att det är vanligt utan denne anser att det räcker med en gång.

Koncern A tycker att det är rättvist att läsaren av årsredovisningen genom upplysningarna får veta en del om metoderna och antagandena som ligger till grund för nedskrivningsprövningen. Koncern B anser att de upplysningskrav som IFRS/IAS ställer upp är rimliga medan koncern C inte lämnar något svar alls. Revisor A förklarar att upplysningskraven är ganska långtgående och tror att de allra flesta bolag, både noterade och icke noterade, inte lämnar all den informationen som ska lämnas. Anledningen kan vara att det är känslig information att lämna till sina konkurrenter, menar revisor A. Denne slår fast att information om dotterbolag, goodwillposter, resultatutveckling och förväntningar om framtida resultat är exempel på sådan känslig information. Företagen kan därför förbättra sina upplysningar enligt samma revisor. Revisor B påpekar att denne inte har någon heltäckande bild men att det enligt hans erfarenheter varierar hur pass tydligt företaget beskriver hur de genomfört nedskrivningsprövningen. Vissa företag går till exempel vidare och förklarar varför de har prognositerat en viss utveckling. ”Ju mer man berättar ju bättre är det”, säger revisor B.

#### **4.2.4 Införandet av årlig nedskrivningsprövning**

Koncern A tycker att de nya reglerna med en årlig nedskrivningsprövning är bra. Det är även bra att IASB har satt upp strikta regler för allokeringen av goodwill vid förvärvstidpunkten och det är positivt att både materiella och immateriella tillgångar ska tas upp till marknadsvärde i balansräkningen vid förvärvstidpunkten, betonar koncern A. Koncern A anser inte att de nya reglerna har påverkat koncernens resultat på något särskilt vis de senaste

åren men denne tycker ändå att de nya reglerna ger en mer rättvisande bild av goodwillvärdet. Koncern A hävdar att de nya reglerna underlättar jämförandet av lönsamhet mellan olika konkurrenter på marknaden. Koncern B tycker att de gamla reglerna var tydliga och upplevde dem varken som subjektiva eller teoretiska. Samma koncern nämner att det nya sättet att redovisa goodwill har medfört ökade kostnader för beräkning och extern validering av den använda modellen. Koncern B påpekar att de nya reglerna är mer volatila eftersom nedskrivningarna blir större när de sker än vid årliga nedskrivningar. Koncern C anser att det blir en mer korrekt värdering med de nya reglerna eftersom det ställer krav på att bolaget årligen faktiskt värderar sin goodwillpost. Även koncern C påpekar att de nya reglerna dock innebär mer arbete.

Revisor A förklarar att det finns ett större utrymme för bedömningar i de nya reglerna och berättar att de innebär ett ökat tryck både på ledningen och revisorerna. Denne påpekar dock att de också för med sig en större flexibilitet. Revisor A förklarar att bolag kan göra ett förvärv och boka upp en goodwillpost men att det kan ha mindre inverkan på resultatet nu. Samma revisor nämner att det vid övergången till IFRS fanns börsbolag som försökte boka upp en större goodwillpost i det årsskiftet för att de inte längre behövde göra några avskrivningar. Denne revisor framhäver att de nya reglerna innebär att när en nedskrivning väl sker så får det en större resultatpåverkan än om det hade gjorts i små etapper genom avskrivningar. Fördelen med de gamla reglerna enligt revisor A var att vetskapen om hur regelverket var utformat fanns där och dess påverkan var känd. Det goodwillvärdet som togs upp i balansräkningen påverkade resultaträkningen förr eller senare. Idag är goodwill istället en post som företaget måste försvara. Om företaget har en förhoppning om att goodwillvärdet kommer att förbli en balanspost och inte påverka resultaträkningen kan de också vid ett förvärv betala mer för ett bolag, förklarar revisor A. Revisor A beskriver även att enligt de nya reglerna ska de olika immateriella tillgångarna identifieras på ett tydligare sätt. Det blir därmed en större allokering av förvärvsvärdet i de immateriella tillgångarna med IFRS-reglerna. Det innebär att företag tittar mer på de immateriella tillgångarna och verkligen går in på detaljer, vilket generellt sätt borde innebära att goodwillposterna blir mindre med de nya reglerna. För att sammanfatta anser revisor A att fördelen med de nya reglerna är att goodwillposten förmodligen blir mindre då värdet allokeras till immateriella tillgångar på ett annat sätt än tidigare. Nackdelen är att företag vid förvärvstidpunkten inte förväntar sig att goodwillvärdet kommer att påverka resultaträkningen framåt, utan företaget fokuserar på att försvara värdet.

Revisor B uttryckte redan innan de nya reglerna infördes att det egentligen inte är särskilt konsekvent med avskrivningar och tycker att de nya reglerna är bättre i det avseendet. Revisor B nämner att det finns utrymme för en viss subjektivitet i de nya reglerna. Företag kan exempelvis manipulera siffrorna för att få det till de önskvärda siffrorna. Revisor B tror dock inte att det är vanligt och påpekar att även de gamla reglerna hade subjektiva inslag, t.ex. bestämmandet av avskrivningstiden. Samma revisor berättar att det var många företag som valde en avskrivningstid på 20 år, vilket hotade en korrekt jämförbarhet mellan företag. Revisor B tycker att nedskrivningsprövning av goodwill ger en mer rättvisande bild än avskrivningar om prövningen är rätt tillämpad. ”Då ska ju alla göra likadant”, säger revisor B. Vad gäller jämförbarheten anser inte denne revisor att det är någon skillnad efter införandet av de nya reglerna då det var ett resultat som var rensat för goodwillavskrivningar som de flesta tog del av vid en jämförelse. Revisor B känner inte att denne kan yttra sig angående frekvensen av nedskrivningar av goodwill men tror att det kommer att bli vanligare framöver.

#### **4.2.5 Nedskrivningsprövningens tillförlitlighet**

Koncern A tror att tillförlitligheten generellt sätt ligger på en acceptabel nivå men påpekar att nedskrivningsprövningar kan vara partiska då beräkningarna baseras på ledningens antaganden och uppskattningar. Revisorerna spelar dock en stor roll i sammanhanget då de kontrollerar och ifrågasätter de gjorda antagandena, säger koncern A. Koncern B hävdar att nedskrivningsprövningen är rimligt korrekt rent teoretiskt. Regelverket bör dock reglera mer, till exempel genom att införa max-värden, anser koncern B. Koncern C betonar att tillförlitligheten bygger på en tro vid ett visst tillfälle och att den därmed kan ifrågasättas. Koncern C tillägger att de tycker att det är viktigt att de använder samma mall för nedskrivningsprövningen varje år för att hitta en kontinuitet i beräkningarna.

Revisor A beskriver att nedskrivningsprövningen egentligen bygger på historik och de antaganden företaget gör. "Det är den bästa bedömningen vid tillfället", säger revisor A och konstaterar att utfallet oftast inte överensstämmer med bedömningen. Med det i beaktande anser revisor A att tillförlitligheten är kan ifrågasättas. Revisor A påpekar dock att det är svårt för revisorerna att argumentera eftersom de känner till verksamheten sämre än vad ledningen gör. Ledningen har ju bättre kontroll över sin egen verksamhet än vad revisorerna har, menar revisor A. Samma revisor berättar att möjligheten som står till buds är att stödja sina argument i en jämförelse av bolagets marknad med konkurrenters marknader. Från revisorernas sida bygger det även på erfarenheter från andra klienter, beskriver revisor A. Revisor B tycker att en nedskrivningsprövning av goodwill generellt sätt är rätt så tillförlitlig. Det förutsätter dock att den är rätt utförd, att revisorn ställer de rätta frågorna samt att de rätta avstämningarna görs. Även revisor B poängterar att det inte är någon exakt vetenskap utan att det handlar om att göra bästa möjliga bedömning.

#### **4.2.6 Utrymme för subjektivitet**

Koncern A anser att de nya reglerna kan innebära ett större utrymme för subjektivitet i värderingen. Då nedskrivningsprövningar baseras på ledningens antaganden och uppskattningar kan ledningen anpassa antagandena till huruvida de vill göra en nedskrivning eller ej, menar koncern A. Beroende på vilket resultat de vill visa upp kan de välja att göra aggressiva eller konservativa antaganden, förklarar koncern A. Koncern B anser att de nya reglerna innebär ett större utrymme för subjektivitet i värderingen eftersom värderingen baseras på företagens bästa möjliga prognos med inslag av ett antal marknadsförutsättningar. Även koncern C anser att de nya reglerna innebär ett större utrymme för subjektivitet.

Revisor A anser också att de nya reglerna innebär ett större utrymme för subjektivitet och tror att det skulle vara svårt för någon att hävda motsatsen. Ledningen har uppenbarligen en subjektiv bedömning om framtiden för de bolag som de har goodwillvärden i. Revisor A påpekar att det finns utrymme för subjektivitet för revisorer också då det är en bedömningsfråga. Denne berättar att det är väldigt sällan en revisor kan hävda att företaget har helt fel och påpeka att en nedskrivning ska göras om det är så att företaget har kommit fram till motsatsen. Enligt revisor A får revisorn istället säga att med den erfarenheten de har med andra bolag de reviderar är det konstigt att bolaget kan ha den resultatutvecklingen som de förutspår osv. Det blir på så sätt en diskussion och ett resonemang för att komma fram till en acceptabel nivå på goodwillvärdet. Revisor A medger att det givetvis kan finnas incitament från ledningen att utnyttja antaganden för att styra resultatet i viss riktning. I noterade bolag där information om en nedskrivning får en negativ effekt på aktiekurserna tror revisor A definitivt att det förekommer. Denne menar att då revisorer granskar ett bolag utifrån ett revisionsperspektiv är det definitivt en risk för att företaget styr resultatutvecklingen om företaget har incitaments-, bonus -eller aktieoptionsprogram. En nedskrivning av goodwill i

ett dotterbolag kan ju innebära en stor påverkan betonar revisor A och konstaterar att företag ofta gör en stor nedskrivning när de väl skriver ner goodwillvärdet. Samma revisor betonar att nedskrivningsprövningar av goodwill innebär många ställningstaganden och subjektiva bedömningar. Det är ledningens bästa bedömning vid tillfället som egentligen ligger till grund för om man ska skriva ner goodwill eller bibehålla värdet. Utifrån revisorernas perspektiv kan de inte göra bättre bedömningar än vad ledningen kan, förutsatt att de är objektiva, menar revisor A. En revisor har ofta erfarenhet från olika bolag och branscher och den informationen ska man använda i dialogen angående antagandena i nedskrivningsprövningen av goodwill. Som revisor försöker revisor A att få svar på alla frågeställningar för att kunna göra en bedömning av ledningens subjektiva bedömningar. Revisor A konstaterar att det inte finns något rätt och fel i frågeställningarna utan det är en bedömningsfråga. ”Det är den bästa bedömningen ledningen kan göra och den bästa bedömningen som vi revisorer kan göra”, säger revisor A. Normalt sett är revisorer mer restriktiva än vad ledningen är, betonar samma revisor. Det gäller att ha en öppen dialog med bolaget för ett beslut om nedskrivning får ju konsekvenser på ett eller annat sätt. Om det är ett noterat bolag påverkar det ofta aktiekursen och för ledningen kan det faktiskt innebära att de går miste om en miljon i bonus. Revisor A menar att det därför är naturligt att ledningen försöker försvara goodwillvärdet så långt det är möjligt. Den risken är något som revisorerna jobbar med och det finns med i revisorns planering, förklarar revisor A.

Revisor B anser att de nya reglerna innebär ett något större utrymme för subjektivitet men inte mycket. Denne menar att det även fanns utrymme för subjektivitet i de gamla reglerna när det gällde valet av avskrivningstid. Revisor B tror vidare att det förekommer att företag utnyttjar antagandena för att styra resultatet i viss riktning, men inte i någon stor utsträckning. Företag kan lyckas styra resultatet på detta sätt under ett år men revisor B hävdar att det straffar sig under kommande år. ”På något sätt så kommer sanningen ikapp”, säger revisor B. Revisor B betonar också att prognoser påverkas av hur man är som person. Vissa personer är mer optimistiska till sin natur och tror ofta att försäljningen ska utvecklas ännu bättre än den som är lite mer försiktig.

#### **4.2.7 Svårigheter med nedskrivningsprövningar**

Koncern A ser inga egentliga svårigheter med att utföra nedskrivningsprövningarna, förutom att det är ganska tidskrävande. Koncern A tillägger även att marknadens förväntningar på aktiemarknaden kan vara en utmaning vid beräkningen. Samma koncern hävdar att identifieringen av kassagenererande enheter inte var problematisk då koncernen har en väletablerad rapporterings- och konsolideringsstruktur för månatliga redovisningar, budgetar och långsiktiga planer för samtliga dotterbolag. Enligt koncern B är de främsta svårigheterna kopplade till själva prognoserna och påpekar att det är särskilt svårt i dessa tider. En annan svårighet enligt koncern B är att beräkna WACC: en. Koncern C kan inte komma på några svårigheter överhuvudtaget men påpekar att budgeten är en målsättning och att de därför öppet räknar ner kassaflödena för att uppvisa en mer konservativ hållning.

Revisor A anser att det mest komplicerade är bedömningarna i det stora hela. Bedömningen av de framtida kassaflödena från enheterna vid nedskrivningsprövningen är problematisk. Företag lämnar normalt sett prognoser för framtiden men just nu är marknaden såpass oviss att vissa börsbolag inte ens har en prognos. En del företag vet inte om de ens kommer att överleva 6 månader och då är det mycket svårt att göra en bedömning av goodwillvärdet. Revisor A berättar att även WACC: en kan vara svår att fastställa. Företagets avkastningskrav på eget kapital, avkastningskrav på lånen, till vilken ränta företaget kan låna och hur mycket

risk det finns i bolaget utgör alla komplexa frågeställningar. ”Det absolut svåraste att bedöma tror jag egentligen är bedömningen av framtida resultatutveckling”, säger revisor A. Det är även svårt att bestämma vilken procentuell förändring det ska vara efter prognosperioden. De framtida frågeställningarna är svåra och det är det hela nedskrivningsproblematiken handlar om, konstaterar revisor A. Revisor B berättar att det ofta uppkommer frågor om goodwill i dennes arbete med klienter och anser att det är de mjuka frågorna, de som inte går att verifiera, som är mest problematiska vid nedskrivningsprövningar. Det är svårt att avgöra om prognoserna är rimliga, särskilt om företaget förutspår en stor ökning av försäljningen. ”Det kanske finns jättebra argument men det är ändå ett stort mått av osäkerhet kring det”, säger revisor B. Denne påpekar att det naturligtvis också inträffar händelser i omvärlden som företaget måste ta hänsyn till. Det gäller att inte enbart fokusera på det enskilda företaget utan det gäller att se vad konkurrenter och andra gör samt att ta ställning till hur det kan påverka det specifika företaget.

#### **4.2.8 Påverkan av den finansiella oron**

Koncern A medger att nedskrivningsprövningen av goodwill har blivit påverkad av den pågående finansiella krisen och tror att många reseföretag har påverkats. Anledningen till det är enligt samma koncern att reseföretag har svårt att bibehålla sin lönsamhet i konjunkturnedgångar på grund av minskad efterfrågan på resor i allmänhet. Därför menar koncern A att reseföretag kan ha problem med sin förvärvade goodwill i dessa tider, men det är naturligtvis beroende av priset vid förvärvet. Koncern A anser att en lågkonjunktur skapar särskilda problem för reseföretag avseende lönsamhet och kassaflöden. En nedgång i försäljningen kommer inte bara att påverka lönsamheten utan det påverkar också kassaflödet betydligt, då kunder normalt sätt betalar sina resor i förskott. En minskning i försäljningen innebär alltså ett utflöde av rörelsekapital, förklarar koncern A. Koncern B berättar att reseföretag tidigt går in i en lågkonjunktur men att de också går ut ur den först. Avgörande för hur känsliga reseföretag är vad gäller nedskrivningsbehov av goodwill under orostider är hur mycket resandet minskar. Vid frågan om det är något som är särskilt problematiskt för resekoncerner gällande goodwillposten i en lågkonjunktur nämnde koncern B just bedömandet av tidpunkten för när resandet kommer att öka igen. Enligt koncern B är bolagens marknadsvärden låga just nu och det är svårt att veta om det är ett korrekt värde sett över en flerårig period. Koncern C upplever inte att den finansiella oron har orsakat några större problem hittills.

Revisor A beskriver att revisorerna har en stor uppgift framför sig det här året med tanke på alla de diskussioner om bedömningar av goodwillvärdet som de måste ta och konstaterar att det givetvis beror på den nuvarande konjunkturen. Då det går sämre för företagen är det svårare att försvara goodwillposten. Revisor A berättar att det är ett helt annat fokus under en lågkonjunktur. Är det högkonjunktur blir betalningarna gjorda på ett eller annat sätt och det strömmar in pengar. Som det är nu stramas det istället åt och revisor A menar därför att det är klart att det får en helt annan inverkan. ”Den finansiella oron här ute påverkar definitivt behovet av att skriva ner goodwill”, säger revisor A. Samme revisor anser att företag också har en osäkerhetsfaktor på framtida kassaflöden vilket får till följd att förväntningarna på framtiden minskas. Om företaget har en uppblåst goodwillpost kommer den med största sannolikhet att krympa under detta eller nästkommande år, säger revisor A. Revisor A kan tänka sig att reseföretag är särskilt känsliga för goodwillnedskrivningar i en lågkonjunktur. Revisor A nämner dels miljöaspekten i resebranschen och följden av den allmänna konjunkturen. Om folk har mindre pengar att röra sig med reser de troligtvis inte lika mycket som de gjort tidigare, menar denne revisor. ”Så resebolag likväl som andra bolag tror jag

definitivt kommer att påverkas”, säger revisor A. I vissa flygbolag som reseföretag använder sig av har ju till exempel order på order blivit avbeställd och avskedande av personal har även skett. Revisor A tror därför att det kommer att vara en hel del fokus på nedskrivningsbedömningar inom resebranschen. Samme revisor hävdar att med tanke på det nuvarande ekonomiska klimatet vill företag undvika nedskrivning i de allra flesta fall. Många bolag går ju redan knackigt och vill enligt denne därför inte göra en nedskrivning som försämrar resultatet ytterligare. Revisor A säger ”Generellt kan man säga att det är i de tider då det är lite knapert som nedskrivningarna sker”. Revisor A påpekar dock att företagen kan justera en del av värdena i kassaflödesmallen för att på så sätt kunna försvara sitt goodwillvärde.

Revisor B anser att nedskrivningsprövningarna absolut har påverkats av den finansiella oron. Osäkerheten och risknivån har ju helt klart ökat och revisorn påpekar att det framförallt är de närmaste åren som osäkerheten finns. Revisor B berättar att flera företag har valt att öka sin WACC, vilket denne tycker är bra. Det blir dels en försiktigare beräkning och dels skickas det någon slags signal i årsredovisningen när de beskriver att på grund av att osäkerheten och risken är större väljer företaget en högre ränta. Revisor B kan även tänka sig att en lågkonjunktur skulle kunna leda till att nedskrivningsprövningarna blir lite för pessimistiska. När företag måste göra en nedskrivning kan revisor B tänka sig att de tycker att det är lika bra att ta i rejält. Denne menar att när allt ser svart ut kanske de drar ner sina prognoser väldigt mycket för 2009 och 2010 men även för fler år framåt i tiden. Revisor B påpekar dock att denne inte tror att det generellt är så men att det kan vara en möjlig konsekvens. Denne anser att alla företag som har stora goodwillposter, oavsett bransch, är mer exponerade och därmed mer känsliga för nedskrivningar under en lågkonjunktur. Det är tydligt att resebranschen är en bransch som drabbas i dessa tider, anser revisor B. ”Affärsresandet går ner och kanske privatresandet också”, säger revisor B.

## 5. ANALYS

---

*I detta kapitel kommer den empiriska datan som samlats in genom intervjuer och årsredovisningar att analyseras och kopplas ihop med den teoretiska referensramen som presenterats tidigare.*

---

### 5.1 Tillvägagångssätt vid nedskrivningsprövning av goodwill

Vid en nedskrivningsprövning ska det redovisade värdet inklusive goodwill för den kassagenererande enheten jämföras med enhetens återvinningsvärde (IASCF, 2008). Shoaf & Zaldivar (2005) beskriver att det i de allra flesta företag sker genom en beräkning av nyttjandevärdet, vilket också är den metod som samtliga koncerner i studien har tillämpat. Nyttjandevärdet kan uppskattas genom en beräkning av de framtida kassaflöden som enheten kommer att generera och enligt Shoaf & Zaldivar (2005) ska de vara baserade på de budgetar och prognoser som företagsledningen har godkänt. Båda revisorerna var överens om att de flesta företag använder sig av någon form av kassaflödesprognos vid beräkning av goodwillvärdet, men att företag väljer att arbeta med olika prognosperioder. Enligt Shoaf & Zaldivar (2005) ska de underliggande prognoserna i normala fall inte omfatta mer än fem år. Ticket och TUI utgår från en femårsplan då de gör sina kassaflödesprognoser medan Thomas Cook utgår från en treårsplan. För efterföljande perioder ska en stabil eller avtagande tillväxttakt användas vid beräkningen (Shoaf & Zaldivar, 2005). Det finns även vissa skillnader i vilken tillväxttakt koncernerna använder vid beräkningen av framtida kassaflöden för åren bortom den närmaste prognosen. TUI använder sig av en tillväxttakt på 1 %, vilken understiger den genomsnittliga tillväxttakten inom branschen. Ticket däremot använder sig av en tillväxttakt på 3 % vilket motsvarar den genomsnittliga BNP-tillväxten. I likhet med TUI använder sig Thomas Cook av en tillväxttakt som understiger den genomsnittliga tillväxttakten inom branschen.

Marton et al. (2008) framhäver att när goodwillposten ska bedömas är kassaflödesprognoser och val av diskonteringsfaktor av mycket stor betydelse. Den diskonteringsränta som används ska inkludera den riskfria räntan justerat med risker som är specifika för den kassagenererande enheten (IASCF, 2008). En av revisorerna betonar att det är viktigt att man vid granskning av goodwillposten har kännedom om vilka risker som är förknippade med såväl företaget som branschen i stort. TUI nämner i sin årsredovisning att deras WACC är justerad för företagsspecifika risker relaterade till segment, företagsstorlek samt den geografiska risken. Persson & Nilsson (2003) påpekar att den diskonteringsfaktor som använts vid beräkning av nyttjandevärdet i hög grad påverkar utfallet av prognosen. Den diskonteringsränta som koncernerna har använt sig av vid beräkningen varierar något, vilket är vanligt enligt revisorernas erfarenhet. Thomas Cook har använt sig av en diskonteringsränta på mellan 10-13 %, Tickets diskonteringsränta ligger inom intervallet 11,7-13,3 % medan TUI har en diskonteringsränta som varierar allt ifrån 8,5 % upp till 13 %. En av revisorerna berättar att diskussionen mellan ledningen och revisorn har sin utgångspunkt i om beräkningen av goodwillvärdet är acceptabel eller ej. Revisorn ifrågasätter exempelvis varför företaget har ändrat diskonteringsräntan och varför de räknar med högre resultat framåt i tiden.



Persson & Nilsson (2003) påpekar att bedömaren aldrig kan förutspå framtiden eftersom förutsättningarna ständigt förändras. Vid en bedömning är det dock ofta möjligt att identifiera de faktorer som är mest kritiska för prognosen. En känslighetsanalys är en metod för att hantera osäkerhet vid prognoser. (Persson & Nilsson, 2003) TUI och Ticket har i sina årsredovisningar presenterat en känslighetsanalys. TUI anser att deras beräkning av nyttjandevärdet är särskilt känsligt för förändringar i den använda diskonteringsräntan samt förväntade framtida inkomster. Ticket menar i sin tur att de mest kritiska faktorerna för dem är diskonteringsräntan, kostnadsökningen och tillväxten efter de fem första åren. Koncernerna gör sina nedskrivningsprövningar av goodwill på balansdagen varje år och ingen av koncernerna har gjort någon ytterligare nedskrivningsprövning. Enligt Bukics och Chapman (2002) är två exempel på indikationer för ytterligare nedskrivningsprövning under ett år en betydande negativ förändring i företaget samt oförutsedd konkurrens. Dessa faktorer är något som en av koncernerna nämner att de bevakar under året. Det har dock inte lett till någon ytterligare nedskrivningsprövning för denna koncern. Ovanstående stämmer även väl överens med revisorernas erfarenheter då de inte sett ytterligare nedskrivningsprövningar av goodwillvärdet särskilt ofta.

## **5.2 Införandet av årlig nedskrivningsprövning**

Övergången från avskrivningar av goodwill till en årlig nedskrivningsprövning syftade till att förbättra den finansiella rapporteringen och bidra till att årsredovisningen bättre återspeglar företagets underliggande ekonomiska fördelar (GodFrey & Koh, 2009). Två av koncernerna anser att införandet av en årlig nedskrivningsprövning är positiv dels på grund av de strikta regler gällande allokeringen av goodwill och att det ger en mer korrekt värdering då reglerna ställer krav på att bolagen varje år faktiskt värderar goodwillposten. Enligt Schultze (2005) har reglerna avseende nedskrivning av goodwill varit utsatta för mycket kritik. Christian et al. (2002) förutspådde att nedskrivningsprövningar av goodwill skulle bli betungande för företagen. Även Schultze (2005) påpekar att en nackdel är att tekniken är ganska dyr att genomföra. Två av koncernerna instämmer i det och framhåller att de nya reglerna medför mer arbete och ökade kostnader för bolagen.

Enligt Davis (2005) var ett problem med avskrivningar av goodwill att vissa företag försökte dölja att goodwillposten minskat i värde genom att redovisa lägsta möjliga avskrivning. En revisor nämner att det finns utrymme för en viss subjektivitet i de nya reglerna men påpekar i likhet med Davis (2005) att även de gamla reglerna hade subjektiva inslag, t.ex. bestämmandet av avskrivningstiden. En av koncernerna tycker dock att de gamla reglerna var tydliga och upplevde dem varken som subjektiva eller teoretiska. Den andre revisorn instämmer i att de gamla reglerna var tydliga och mer förutsägbara. Det goodwillvärdet som togs upp i balansräkningen påverkade resultaträkningen förr eller senare genom en avskrivning men idag är goodwill istället en post som företaget måste försvara. Denne revisor anser därför att fördelen med de nya reglerna är att många företag troligtvis redovisar en mindre goodwillpost men att nackdelen är att företag vid förvärvstidpunkten inte räknar med att goodwillvärdet kommer att påverka resultaträkningen i framtiden, utan de fokuserar enbart på att försvara värdet. Massoud & Raiborn (2003) tycker inte att fördelarna med nya reglerna uppväger kostnaderna på grund av den stora risken för manipulation som reglerna ger utrymme för.

Principen om rättvisande bild har blivit allt mer central i redovisningen sedan införandet av IFRS och den syftar till att användare av årsredovisningen inte ska vilseledas av den

information som lämnas (Artsberg, 2005). Moerhle (2008) menar att information är till störst nytta då den kan jämföras med liknande information från tidigare år i företaget, eller från andra företag under samma år. En av koncernerna är av åsikten att de nya reglerna underlättar jämförbarheten mellan olika konkurrenter på marknaden. I motsats till det uttalandet anser en av revisorerna att jämförbarheten inte har förändrats nämnvärt eftersom det även tidigare var ett resultat som var rensat från goodwillavskrivningar som användare av årsredovisningen oftast intresserade sig för.

Två undersökningar av Davis (2005) och Huefner & Largay III (2004) visar båda att de nya reglerna hade en betydande inverkan på de finansiella rapporterna då det de följande åren efter ikraftträdandet skedde nedskrivningar till enorma belopp. Enligt Davis (2005) tyder detta på att de nya reglerna ger en mer rättvisande bild då många goodwillposter annars skulle ha förblivit övervärderade. Två av koncernerna anser att de nya reglerna ger en mer rättvisande bild av goodwillvärdet i och med att de ställer högre krav på att bolaget faktiskt värderar sin goodwillpost årligen. En av revisorerna instämmer i att de nya reglerna ger en mer rättvisande bild under förutsättning att prövningen sker på rätt sätt. Den andra revisorn framhåller att det finns ett större utrymme för bedömningar i de nya reglerna, något som medför både för- och nackdelar. Enligt Haynes & Hughes (2006) har införandet av nedskrivningsprövningar medfört att ett nytt och utökat ansvar har lagts över på företagsledningen. De nya reglerna innebär också en större utmaning för revisorer och investerare att utvärdera företagsledningens bedömning (Haynes & Hughes, 2006). En av revisorerna instämmer i att nedskrivningsprövningar av goodwill innebär ett ökat tryck på ledning och revisorer men påpekar att de också för med sig en större flexibilitet.

### **5.3 Nedskrivningsprövningens tillförlitlighet**

En kvalitativ egenskap som redovisningen ska präglas av är tillförlitlighet, vilket innebär att redovisningen ska ge en rättvisande bild av företaget och dess ekonomiska ställning (Smith, 2006). Två av koncernerna tycker att tillförlitligheten ligger på en acceptabel nivå när det gäller nedskrivningsprövningar. Guvé (2003) slår fast att om bedömningen enbart skulle grundas på tillgänglig information skulle den vara fullt rationell, men så är inte fallet när det gäller bedömning av goodwillvärdet. En av revisorerna betonar att det inte finns något rätt och fel i frågeställningarna utan det är en bedömningsfråga. I likhet med det anser Guvé (2003) att den rätta eller felaktiga bedömningen endast kan sägas finnas i relation till den praxis som råder och en bedömning kan därför sägas vara ett sätt att förstå någonting på. Wayman (2002) beskriver att det alltid har varit problematiskt att bestämma verkligt värde och även fast en expert bedömer värdet behöver det inte vara samma värde som en annan expert skulle komma fram till, något som stödjer Guvé (2003) beskrivning. En av revisorerna tycker att tillförlitligheten i nedskrivningsprövningarna kan ifrågasättas då utfallet oftast inte överensstämmer med bedömningen enligt dennes erfarenheter. Den andra revisorn tycker att nedskrivningsprövningen är tillförlitlig förutsatt att den utförs på rätt sätt.

Howard (2007) hävdar att det är mycket svårt att avgöra om årsredovisningen ger en rättvisande och korrekt bild eftersom den är grundad på bedömningar och uppskattningar. En av revisorerna framhäver att revisorn inte får göra någon bedömning av goodwillvärdet åt bolaget utan ledningen, VD:n och ekonomichefen ska ha sin uppfattning klar avseende framtidsprognosen innan granskningen sker. En koncern betonar att prövningarna kan vara partiska då beräkningarna baseras på ledningens antaganden och uppskattningar. Guvé (2003) beskriver att den professionella bedömaren bland annat ska stödja sin bedömning på kalkyler, analyser och expertutlåtanden. Koncernen menar dock att ledningen kan göra aggressiva eller

konservativa antaganden beroende på deras eventuella vilja eller motvilja till att göra en nedskrivning. Persson & Nilsson (2001) framhäver att kassaflödesprognoser bygger på data från osäkra framtidsbedömningar och osäkerheten kommer alltid att finnas där även om prognosmetoderna genomgår en avsevärd förbättring. Den tredje koncernen instämmer i det då denne tycker att tillförlitligheten kan ifrågasättas just på grund av att nedskrivningsprövningen bygger på en tro vid ett visst tillfälle.

Bedömningsarbetet innefattar enligt Guvé (2003) att selektivt ta fram den mest relevanta informationen som krävs för att kunna göra en tillförlitlig bedömning, vilket påverkas av mängden information samt från vilka källor som informationen hämtas. Revisorerna ska öka tillförlitligheten i redovisningen genom att ifrågasätta och kritiskt granska det som presenteras. En av revisorerna berättar att deras roll är att försöka ställa så svåra frågor som möjligt kring bedömningen av värdet och därefter bedöma rimligheten i de svar de får. Samma revisor påpekar att de vid ett möte med klienten även får en känsla av hur trovärdig denne är. Den andre revisorn påpekar att det dock är svårt för dem att argumentera för nedskrivning med bakgrund i att revisorerna känner till verksamheten mycket sämre än vad ledningen gör. Revisorn kan därför främst grunda sina argument på dennes erfarenheter från andra klienter. Persson & Nilsson (2001) anser att en bedömning alltid innefattar ett visst mått av osäkerhet, men osäkerheten är något som kan minskas genom att beslutsfattaren förstår konsekvenserna av de gjorda antagandena som ligger bakom beslutet. Båda revisorerna framhäver vid frågan om tillförlitlighet att nedskrivningsprövning av goodwill inte är någon exakt vetenskap utan det handlar om att göra bästa möjliga bedömning. Det är därmed den bästa bedömningen ledningen kan göra och den bästa bedömningen revisorerna kan göra menar den ena revisorn.

#### **5.4 Utrymme för subjektivitet**

Enligt Schultze (2005) handlar den centrala kritiken kring nedskrivningsprövningar av goodwill om företagsledningens spelutrymme i reglerna. Godfrey & Koh (2009) kunde av sin undersökning dra slutsatsen att vissa företag tenderar att använda det spelutrymme som redovisningsreglerna erbjuder på ett komplext sätt som visar på att företagsledningen har incitament att visa ett visst resultat. Samtliga koncerner är överens om att de nya reglerna innebär ett större utrymme för subjektivitet. Båda revisorerna medger också att de nya reglerna innebär ett större utrymme för subjektivitet och den ena revisorn tror att det skulle vara svårt för någon att hävda motsatsen. Den andre revisorn är dock försiktigare i sitt uttalande och anser att de nya reglerna innebär ett något större utrymme för subjektivitet men inte mycket. Denne menar att det fanns utrymme för subjektivitet i de gamla reglerna också, bland annat när det gällde valet av avskrivningstid.

Enligt agentteorin väljer agenten att redovisa på det sätt som ger den högsta vinsten för företaget och därmed även högsta vinsten för sig själv. Agentens egna ekonomiska ställning påverkas nämligen ofta av storleken på företagets vinst, till exempel genom årliga bonusar. (Artsberg, 2005) En koncern tycker att subjektiviteten är större i de nya reglerna på grund av att nedskrivningsprövningar baseras på ledningens antaganden och uppskattningar och att de därför kan anpassa antagandena till huruvida de vill göra en nedskrivning eller ej. Beroende på vilket resultat de vill visa upp kan de välja att göra aggressiva eller konservativa antaganden, menar denne koncern. En av revisorerna berättar att det givetvis kan finnas incitament från ledningen att utnyttja antaganden för att styra resultatet i viss riktning och instämmer i att den risken finns när det exempelvis förekommer options- eller bonusprogram. I noterade bolag där information om en nedskrivning får en negativ effekt på aktiekurserna

tror revisorn definitivt att det förekommer. Wines et al. (2007) anser att det nya sättet att redovisa goodwill ger stort utrymme för kreativ bokföring och att ledningen i många fall har incitament att undvika att redovisa en nedskrivning om det är möjligt. En av revisorerna berättar att en nedskrivning ofta påverkar aktiekursen och för ledningen kan det innebära att de går miste om så mycket som en miljon i bonus. Denne menar därför med stöd för agentteorin att det är naturligt att ledningen försöker försvara goodwillvärdet så långt det är möjligt. Godfrey & Koh (2009) instämmer i att det är svårt att göra en objektiv bedömning av värdet på goodwill och fann genom sin undersökning att chefer generellt sett tenderar att utnyttja det spelutrymme som redovisningsregler ger. Den andre revisorn tror att det förekommer att företag utnyttjar antaganden för att styra resultatet i viss riktning, men inte i någon stor utsträckning. Företag kan lyckas styra resultatet på detta sätt under ett år men denne hävdar att sanningen kommer fram förr eller senare och att det då kommer att straffa sig under kommande år. Wayman (2002) ansåg att reglerna om nedskrivningsprövning av goodwill med hög sannolikhet skulle resultera i en subjektiv redovisning. Risker enligt Wayman (2002) är att många företag skjuter upp nedskrivningen med förhoppningen att börserna vänder och dessutom kan allokeringprocessen manipuleras, vilket även Wines et al. (2007) framhåller. En av koncernerna anser att de nya reglerna innebär ett större utrymme för subjektivitet just på grund av att värderingen baseras på företagets bästa möjliga prognos. Utifrån revisorernas perspektiv kan de inte göra bättre bedömningar än vad ledningen kan förutsatt att de är objektiva, enligt en revisor. Det gäller för revisorn att få svar på alla frågeställningar för att kunna bedöma ledningens subjektiva bedömningar. Bens (2006) tror att konceptet att värdera tillgångar till verkligt värde gör det troligt att subjektiviteten i finansiella rapporter kommer att fortsätta öka i framtiden.

Sammantaget tror Wines et al. (2007) att de möjligheter för kreativ redovisning som reglerna nedskrivningsprövning av goodwill för med sig på sina håll kommer att resultera i spänningar mellan revisorer och företagsledningen. En revisor påpekar att det finns utrymme för subjektivitet även för revisorerna. Enligt denne revisor kan en revisor väldigt sällan hävda att företagsledningen har helt fel och hävda att en nedskrivning ska göras om det är så att företaget har kommit fram till motsatsen. Enligt Wines et al. (2007) krävs det i många fall att revisorerna använder sitt professionella omdöme och lutar på ledningens förmåga och integritet. En av revisorerna påpekar att prognoser också påverkas av hur bedömaren är som person då vissa personer är mer optimistiska till sin natur.

## **5.5 Svårigheter med nedskrivningsprövningar**

Enligt Lander och Reinstein (2003) uppstår det många svårigheter vid beräkandet av ett eventuellt nedskrivningsbehov och den största problematiken kan sägas vara kopplat till vilken modell som ska användas vid beräkningen, att förutse framtida kassaflöden och oförmågan att efter förvärvstidpunkten skilja förvärvat goodwill från koncernens totala goodwill. En av koncernerna ser svårigheter i framtidsprognoserna och att fastställa diskonteringsräntan. Koncernen anser också att detta är särskilt problematiskt i svåra ekonomiska tider som i nuläget då förutsättningarna förändras. Även revisorerna anser att det är bedömningar om framtiden som utgör det största problemet och instämmer i att det är extra svårt i orostider. En revisor beskriver att som det ser ut nu är det vissa företag som inte ens har en prognos för framtiden, på grund av att det är så ovisst hur det kommer att se ut några månader framåt i tiden. Persson & Nilsson (2003) beskriver att prognosmetoderna begränsas av att de normalt sett grundar sig på tidigare utveckling och historiska mönster. En revisor nämner att det är speciellt svårt att bedöma värdet på goodwillposten år 1 efter ett förvärv. Då det saknas historik är det mycket svårt för revisorn att uttala sig om rimligheten i de

antaganden företaget gör. Persson & Nilsson (2003) påpekar dock att det kan vara svårt även efterföljande år på grund av att det nuförtiden ofta uppstår diskontinuitet i utvecklingen och det kan då vara vanskligt att basera prognosen på historiska mönster. En annan av koncernerna anser att det största problemet är att det är tidskrävande att genomföra nedskrivningsprövningar. Även Schultze (2005) och Christian et al. (2002) menade att nedskrivningsprövningarna innebär en ökad arbetsbelastning och därmed ökade kostnader. Den tredje koncernen kunde inte komma på några svårigheter alls med prövningarna. Ingen av koncernerna tog upp att särskiljandet mellan förvärvat och internt upparbetad goodwill utgjorde en svårighet för dem, vilket var något som både Herz et al. (2001) och Lander & Reinstein (2003) ansåg vara mycket problematiskt.

Problemet enligt Persson & Nilsson (2003) är att prognoser bygger på information från osäkra framtidsbedömningar. Enligt revisorerna är det svårt med prövningarna just de bedömningar som görs samt att avgöra rimligheten i de antaganden företagen inkluderar i sina modeller. Att bedöma framtida resultatutveckling anser en av revisorerna är det absolut svåraste med nedskrivningsprövningarna. Denne menar också, precis som en av koncernerna, att WACC:en och tillväxttakten efter prognosperioden kan vara svårt att fastställa. Enligt Persson & Nilsson (2001) kommer osäkerheten alltid att finnas kvar även om prognosmetoderna förbättras avsevärt.

## **5.6 Påverkan av den finansiella oron**

Wayman (2002) slår fast att finansiell oro tvingar många företag till att göra nedskrivningar av goodwill. En av koncernerna medger att nedskrivningsprövningar av goodwill har blivit påverkade av den finansiella oron och tror också att många reseföretag har påverkats mycket. Detta beror enligt denne på att reseföretag har svårt att bibehålla sin lönsamhet i konjunkturedgångar på grund av minskad efterfrågan på resor. Enligt Wayman (2002) blir det ett större fokus på nedskrivningsprövningar av goodwill när ekonomin är svag och aktiemarknaden osäker. En annan koncern nämner att avgörande för hur känsliga resekoncerner är vad gäller nedskrivningsbehov av goodwill är hur mycket resandet minskar med och framhäver att det är svårt att bedöma tidpunkten för när resandet kommer att öka igen. Enligt samma koncern är bolagens marknadsvärden låga just nu och det är givetvis svårt att veta om det är ett korrekt värde sett över en längre tid.

Enligt en artikel av Leone (2008) framgår det att Greg Franceschi, VD och global ledare för den finansiella rapportering- och värderingsgruppen på Duff & Phelps, anser att den finansiella krisen tvingar många företag att genomföra sina nedskrivningsprövningar tidigare och mer ofta än en gång per år. Enligt revisorerna har den finansiella oron påverkat företag och deras nedskrivningsprövningar i hög grad. Då det går sämre för företagen är det svårare att försvara goodwillposten och det påverkar därmed behovet av att skriva ned goodwill. En av revisorerna tror att många goodwillposter kommer att skrivas ner detta eller nästkommande år på grund av den pågående finansiella krisen. Denne tror också att det kommer att vara en hel del fokus på nedskrivningsbedömningar inom resebranschen framöver. Den andre revisorn betonar att det framförallt är de kommande åren som osäkerheten är störst och även denne tror att det kommer att bli vanligare med nedskrivningar av goodwill framöver.

Wayman (2002) betonar dock att det inte är säkert att företag gör nedskrivningen omedelbart när det står klart att ett nedskrivningsbehov existerar. Wayman (2002) tror att många företag istället kommer att skjuta upp nedskrivningen med förhoppningen att börsen tids nog vänder. En av revisorerna påpekar att företag med tanke på det ekonomiska klimatet i många fall gör

allt för att undvika en nedskrivning, då det försämrar resultatet ytterligare i en svår tid. Revisorn tycker att det generellt sätt är i tider som präglas av finansiell oro som nedskrivningar sker men påpekar att företag enkelt kan justera vissa värden i kassaflödesmallen för att på så sätt försvara goodwillvärdet. Enligt Stalebrink (2007) finns det risk för att företag, som redan uppvisar ett dåligt resultat, passar på att göra en omotiverat stor goodwillnedskrivning för att kunna visa ett betydligt högre resultat nästkommande år. I överensstämmelse med detta nämner en revisor att en möjlig konsekvens av den finansiella oron är att nedskrivningsprövningarna kan bli lite för pessimistiska och att företagen istället gör extra stora nedskrivningar då de tvingas skriva ner goodwillposten. Även den andre revisorn konstaterar att företag ofta gör en stor nedskrivning när de väl skriver ned goodwillvärdet.

## 6. SLUTSATSER

---

*I detta kapitel presenteras de slutsatser som kan dras utifrån den föregående analysen. För att uppnå syftet med studien besvaras den frågeställning som ställdes upp inledningsvis. Avslutningsvis presenteras förslag till vidare forskning.*

---

Syftet med studien var att utreda hur utvalda resekoncerner går tillväga vid en nedskrivningsprövning av goodwill samt vilken eventuell problematik som uppstår.

När de utvalda resekoncernerna utför sin nedskrivningsprövning av goodwill utgår samtliga från en beräkning av nyttjandevärdet. Det som skiljer sig mellan koncernernas tillvägagångssätt är vilka antaganden de gör. Beräkningen bygger på någon form av kassaflödesprognos, men dess tidslängd samt tillväxttakten efter prognosperioden varierar mellan koncernerna. Den diskonteringsränta som används vid beräkning utgör också en skillnad som har stor inverkan på utfallet. Endast en av koncernerna har för det föregående räkenskapsåret redovisat en nedskrivning av goodwill, vilken uppstod på grund av omstrukturering. Någon ytterligare nedskrivningsprövning utöver den årliga har inte utförts i någon av koncernerna då de inte ansett att något sådant behov har funnits.

Införandet av IFRS-reglerna innebar en stor förändring avseende redovisningen av goodwill. Respondenterna är överlag positivt inställda till förändringen. Anledningen till det är dels för att det nu är strikta regler gällande allokeringen av goodwill och dels för att det ger en mer korrekt värdering då reglerna ställer krav på att bolagen faktiskt värderar goodwillposten varje år. Åtminstone några av respondenterna är av åsikten att de nya reglerna bidrar till en mer rättvisande bild av företaget. Koncernerna påpekar dock att nedskrivningsprövningar medför mer arbete och högre kostnader för dem. Det är svårt att avgöra hur tillförlitlig en nedskrivningsprövning egentligen är och det visades även genom respondenternas svar. Vissa tyckte att den generellt sätt ligger på en acceptabel nivå medan andra tyckte att det fanns goda skäl till att ifrågasätta tillförlitligheten. Det går att konstatera att goodwillvärdet är mycket svårt att bedöma, både för företaget självt och för revisorerna. Då det är omöjligt att veta vad som kommer att ske i framtiden kommer nedskrivningsprövningen alltid att innebära en viss osäkerhet. Det som har diskuterats mycket i litteraturen är företagsledningens möjlighet att göra subjektiva bedömningar för att på så sätt undvika nedskrivning alternativt redovisa en omotiverat stor nedskrivning. Både koncernerna och revisorerna är överens om att nedskrivningsprövning av goodwill medför ett större utrymme för subjektivitet än de tidigare reglerna med avskrivning. Någon slutsats om hur vanligt det är går dock inte att dra och det bör nämnas att även revisorerna hade delade uppfattningar om i vilken utsträckning det faktiskt sker. För att motverka en subjektiv redovisning av goodwillvärdet är det viktigt att revisorerna ställer mycket frågor angående de antaganden företagen inkluderar i modellen. Särskilt noggranna bör revisorerna vara då företaget har bonusprogram och liknande då det innebär att företagsledningen kan gå miste om mycket pengar genom att redovisa en nedskrivning.

Den största problematiken kring nedskrivningsprövningar är enligt revisorerna att avgöra om de bedömningar som görs om framtiden är korrekta, framförallt resultatutvecklingen. Resebranschen är särskilt känslig för sådana händelser som inte går att förutspå, till exempel

naturkatastrofer och terrorattentat, och risken är därför stor att resultatutvecklingen blir någon helt annan än den förutspådda. Koncernernas åsikter om svårigheter skiljde sig åt då endast en av dem nämnde att framtidsprognosen och att fastställa diskonteringsräntan utgjorde en svårighet. Majoriteten av respondenterna är dock överens om att det är särskilt svårt att bedöma goodwillvärdet i tider som präglas av finansiell oro. Att även resebolag har påverkats av den finansiella krisen framgår tydligt och det är mycket svårt för dem att avgöra när resandet kommer att öka igen. Revisorerna tror att många företag kommer att tvingas till nedskrivningar av goodwill under detta eller nästkommande år. De resekoncerner som undersökts i studien har goodwill som uppgår till 39-45 % av totala tillgångar, vilket är enorma belopp. Revisorerna anser därför att resekoncerner såväl som andra företag med stora goodwillposter kommer att vara särskilt utsatta för nedskrivningar i framtiden.

## **6.1 Förslag till vidare forskning**

Den här studien har endast utgått från hur koncerner inom resebranschen utför sina nedskrivningsprövningar. Ett förslag till vidare forskning är därför att undersöka hur nedskrivningsprövningen genomförs inom andra branscher, till exempel IT-branschen, där stora goodwillposter förekommer. Det skulle även vara intressant att mer på djupet undersöka den problematik som är särskilt förknippad med nedskrivningsprövning i lågkonjunktur, både från revisorers och från företagens perspektiv.



## 7. KÄLLFÖRTECKNING

### Böcker

Andersen, H. (red.) (1994) *Vetenskapsteori och metodlära : introduktion*. Lund: Studentlitteratur.

Arbnor, I. & Bjerke, B. (1994) *Företagsekonomisk metodlära*. Andra upplagan. Lund: Studentlitteratur.

Artsberg, K. (2005) *Redovisningsteori – policy och –praxis*. Malmö: Liber Ekonomi.

Guvé, B. (2003) *Att bestämma sig utan grund*. Kristianstad: Kristianstads Boktryckeri AB.

Halvorsen, K. (1992) *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur.

Holme, I.M. & Solvang, B.K. (1997) *Forskningsmetodik: om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Andra upplagan. Lund: Studentlitteratur.

Howard, M. (2007) *Accounting and Business Valuation Methods : How to Interpret IFRS Accounts*. Cima Publishing.

IASCF (2008) *A Guide through International Financial Reporting Standards (IFRSs)*, London: IASCF Publications Department

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

Lundahl, U. & Skärvad, P. (1999). *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*. Tredje upplagan. Lund: Studentlitteratur.

Marton, J., Falkman, P., Lumsden, M., Pettersson, AK., Rimmel, G. (2008) *IFRS – I teori och praktik*. Stockholm: Bonniers.

Merchant, K. & Van der Stede, W. A. (2003) *Management control systems – Performance Measurement, Evaluation and Incentives*, Prentice Hall

Nilsson, S. (2005) *Redovisningens normer och normbildare – En nationell och internationell översikt*. Lund: Studentlitteratur.

Patel, R. & Davidson, B. (2003) *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Tredje upplagan. Lund: Studentlitteratur.

Persson, I. & Nilsson, S. (2001) *Investeringsbedömning*. Sjätte upplagan. Malmö: Liber ekonomi.

Revsine, L., Collins, D.W. & Johnson, W.B. (2004) *Financial Reporting and Analysis*. Tredje upplagan, Upper Saddle River: Prentice Hall.

Smith, D. (2006) *Redovisningens språk*. Lund: Studentlitteratur.

Trost, J. (1997) *Kvalitativa intervjuer*. Andra upplagan. Lund: Studentlitteratur.

## Artiklar

Beatty, A. & Weber, J. (2006) "Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments", *Journal of Accounting Research* 44 (2), 257-288.

Bens, D.A. (2006) "Discussion of Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments", *Journal of Accounting Research* 44 (2), 289-296.

Boyd, T. & McCarthy, I.N. (2002) "Financial Statement Effects of Goodwill Amortization", *Bank Accounting & Finance* 15(4), 10.

Bukics, R. L. & Chapman, B.J. (2002) "The big splash: Goodbye, Pooling; Hello, Goodwill Impairment Testing", *CPA Journal* 72 (3), 32-36.

Christian, C., McCarthy, M. G. & Schneider, D.K. (2002) "Goodwill Impairment Testing and Disclosures under SFAS No. 142", *Bank Accounting & Finance* 15 (4), 5-9.

Davis, M. (2005) "Goodwill Impairment: Improvement or Boondoggle?", *Journal of American Academy of Business* 6 (2), 230-236.

Eldridge, S. W. (2005) "Goodwill Impairment Potential: Lessons from Purchase Acquisitions", *Bank Accounting & Finance* 18 (6), 3-10.

Emmanuel, C.R. & Garrod, N. (2002) "On the Relevance and Comparability of Segmental Data", *Abacus* 38, 215-235.

Falk, H. & Gordon, L. A. (1977) "Imperfect Markets and the Nature of Goodwill". *Journal of Business Finance & Accounting* 4 (4), 443-462.

Godfrey, J. M. & Koh, P. (2009) "Goodwill impairment as a reflection of investment opportunities", *Accounting & Finance* 49 (1), 117-140.

Hayn, C & Hughes, P. J. (2006) "Leading Indicators of Goodwill Impairment", *Journal of Accounting* 21 (3), 223-265.

Herz, R. H., Lannaconi, T. E., Maines, L. A., Palepu, K., Ryan, S. G., Schipper, K., Schrand, C. M., Skinner, D. J. & Vincent, L. (2001) "Equity Valuation Models and Measuring Goodwill Impairment", *Accounting Horizons*, 161-70.

Hake, E. R. (2004) "The Appearance of Impairment: Veblen and Goodwill-Financed Mergers", *Journal of Economic Issues* 38 (2), 389-395.

Huefner, R. J. & Largay III, J. A. (2004) "The Effect of the New Goodwill Accounting Rules on Financial Statements", *CPA Journal* 74 (10), 30-35.

Lander, G. H. & Reinstein, A. (2003) "Models to Measure Goodwill Impairment", *International Advances in Economic Research* 9 (3), 227-232.

Massoud, M. F. & Raiborn, C. A. (2003) "Accounting for Goodwill: Are We Better Off?", Review of Business 24 (2), 26-32.

Moehrle, S. R., Reynolds, M. & Jennifer, A. (2008) "The Proposed Conceptual Framework", The CPA Journal 78, 6-9.

Pacharn, P. & Zhang, L. (2006) "Accounting, innovation, and incentives", Journal of Engineering & Technology Management. 23 (1/2), 114-129.

Quilligan, L. (2006) "Intangible Assets identification and valuation under IFRS 3", Accountancy Ireland 38 (3), 10-12.

Schultze, W. (2005) "The Information Content of Goodwill- Impairments under FAS 142: Implications for External Analysis and Internal Control". Schmalenbach Business Review 57 (3), 276-297.

Shoaf, V. & Zaldivar, I. P. (2005) "Goodwill Impairment: Convergence Not Yet Achieved". Review of Business 26 (2), 31-35.

Stalebrink, O. J. (2007) "An investigation of discretionary accruals and surplus-deficit evidence from Swedish municipalities". Financial Accountability & Management 23 (4), 441-458

Stevenson, H. & McPhee, D. (2005) "Acquiring companies: knowing your IAS from your elbow", Accountancy 136 (1343), 82-83.

Svensson, D. & Isacson, T. (2004) "Goodwillpostens värde skall testas", Dagens Industri.

Wines, G., Dagwell, R. & Windsor, C. (2007) "Implications of the IFRS goodwill accounting treatment", Managerial Auditing Journal 22 (9), 862-880

### **Internetkällor**

Leone, M (2008) "Early Goodwill Testing on Tap".  
[http://www.cfo.com/article.cfm/12834583/c\\_12834707?f=home\\_todayinfinance](http://www.cfo.com/article.cfm/12834583/c_12834707?f=home_todayinfinance) (2009-04-11)

Wayman, R. (2002) "Impairment Charges: The Good, The Bad and The Ugly".  
<http://www.investopedia.com/articles/analyst/110502.asp> (2009-04-08)

### **Årsredovisningar**

Thomas Cook Group Plc Annual Report & Accounts 2008

Ticket Travel Group Årsredovisning 2008

TUI Travel Plc Annual Report & Accounts 2008