



GÖTEBORGS UNIVERSITET HANDELSHÖGSKOLAN

Kandidatuppsats redovisning

En studie av företags redovisning av kund- och leverantörsrelationer vid rörelseförvärv

Kandidatuppsats Redovisning, 15hp
Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet
Företagsekonomiska institutionen
Vårterminen 2015, Göteborg

Författare
Anna Holkert
Maria Ljungstrand

Handledare
Jan Marton
Ulf Nilsson

Förord

Uppsatsförfattarna vill inledningsvis rikta ett stort tack till handledare Jan Marton och Ulf Nilsson för det stöd och rådgivning som resulterat i denna studie.

Vidare riktas ett tack till de personer som opponerat och ifrågasatt arbetet löpande under dess framtagningsprocess.

Göteborg 2015-05-29

Anna Holkert

Maria Ljungstrand

Sammanfattning

En studie av företags redovisning av kund- och leverantörsrelationer vid rörelseförvärv

Företags tillgångar i form av relationer, har i tidigare studier berörts och påvisats vara viktiga värde drivare och därmed av betydande värde för företag. För att värdet av ett rörelseförvärv korrekt ska återspeglas i redovisningen i de finansiella rapporterna har standarden IFRS 3 tagits fram. Standardens syfte är att förbättra relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet.

I denna studie har Europeiska företag som genomfört förvärv, och som sedan år 2005 redovisar enligt IFRS, undersökts. Ett urval av rörelseförvärv har analyserats i syfte att kartlägga huruvida företagen allokerar förvärvets köpeskilling, och därmed specificerar ett värde, till immateriella tillgångar och specifikt till posterna för kund- och leverantörsrelationer. Studien dokumenterade i 34 % av de observerade förvärven redovisade tillgångar i form av kundrelationer. Vidare redovisade endast 1,8 % av förvärven posten leverantörsrelationer.

I studien genomfördes ett urval av statistiska tester i syfte att identifiera faktorer som torde ha en påverkan på företagets val att specificera och redovisa för relationer. Studien fann att de storleksrelaterade faktorerna, omsättning och köpeskilling, som ensamma variabler inte kunde förklara huruvida ett företag väljer att redovisa för kundrelationer. Däremot påvisade studien ett samband mellan den bransch förvärvaren tillhör och valet att specificera för kundrelationer. Ett samband dokumenterades även mellan året förvärvet genomfördes och huruvida allokering av studerade relationer observerats. I den slutliga statistiska modellen inkluderades alla undersökta faktorer, varpå bransch och köpeskilling var de två faktorer som påverkade huruvida företag redovisar för posten.

Samtidigt som kund- och leverantörsrelationer utgöra en essentiell funktion hos företaget påvisade studien en låg observerad frekvens av företag som uppmärksammat relationer. Således har studien vidrört tänkbara incitament till varför företag väljer att inte specificera för relationsposterna. Underliggande faktorer som kostnadsbesparingar, vinstmaximering samt värderingsproblematik uppmärksammades för att möjligen kunna förklara studiens resultat. Med standardens principbaserade utformning i åtanke ifrågasattes huruvida standardens syfte införlivas av företagen. Studiens resultat kan vara till hjälp för att skapa en djupare insikt hos läsaren hur väl relationer identifieras och redovisas vid förvärv i företagens finansiella rapporter efter införandet av IFRS 3.

Nyckelord: Rörelseförvärv, IASB, IFRS 3, Immateriella tillgångar, kundrelation, leverantörsrelation.

Innehållsförteckning

Inledning	5
Bakgrund	5
Frågeställningar.....	6
Syfte.....	6
Avgränsningar	6
Studiens disposition.....	7
Referensram	9
IFRS 3	9
Immateriella tillgångar.....	10
Kund- och leverantörs relationer.....	11
Redovisning av förvärv relaterat till bransch	12
Redovisningsval.....	14
Motiv till redovisningsval.....	15
Framtagna hypoteser	17
Metod	19
Val av metod	19
Studiens urval	19
Datainsamling och inhämtad teori	20
Metod för statistisk undersökning.....	20
Bortfall	24
Studiens kvalitet	24
Empiri	26
Redogörelse av insamlad data	26
Resultat från statistiska test.....	27
Testade hypoteser	28
Diskussion	36
Det förvärvande företags omsättning och det förvärvade företags köpeskilling.....	36
Årens utveckling och branschens påverkan på redovisningen	37
Kund- och leverantörsrelationer vid rörelseförvärv	40
Slutsats	41
Studiens bidrag.....	42
Förslag till fortsatta studier.....	42
Källförteckning	43
Appendix	45
Appendix 1.....	45
Appendix 2.....	45
Appendix 3.....	46

Inledning

I kapitel presenteras en introduktion till ämnesområdet som valts, som följs av en problemdiskussion samt den utformade frågeställningen. Avslutningsvis presenteras syftet med studien och dess avgränsningar.

Bakgrund

I takt med att klimatet på den globala marknaden blir allt mer krävande har kravet på företagen att övervaka de ständiga förändringarna ökat. Det är svårt för enskilda företag att hålla sig uppdaterat på de senaste teknologierna, kompetenserna och resurserna för att kunna nå framgång. Genom strategiska allianser och nära relationer kan företag på ett effektivt sätt nå ut till nya marknader, erhålla banbrytande teknik och spetskompetens. Företag bildar allianser med både leverantörer och kunder vilket resulterar i att företag numera konkurrerar i grupperingar. Detta har förändrat dynamiken på den konkurrerande marknaden världen över där företag numera i stor utsträckning samarbetar för att nå samma gemensamma mål. Samarbete har kommit att bli en nyckelfaktor i företags strävan att bli konkurrenskraftiga på marknaden. Upparbetade relationer gör det möjligt för företag att generera högre värde än vad som hade kunnat göras ensamt (Cojohari u.å.).

Begreppet relation är inte lätt att definiera, en tolkning av Håkansson och Snehota (1995) är att begreppet relation är en ömsesidig interaktion mellan två olika parter. En relation uppstår ofta mellan parter till följd av ett ömsesidigt beroende av utfallet. Det resulterar i ett beroende mellan parterna som kan vara både till fördel och nackdel för de involverade (Håkansson & Snehota 1995). För företag finns det olika former av relationer som är av värde. Två av de huvudsakliga är kund- och leverantörsrelationer. Ett företags relationer med sina kunder har en stor betydelse och ett högt värde för dess verksamhet. (Castedello & Klingbeil 2010). En huvuduppgift som företag har är att skapa starka och långsiktiga relationer med sina kunder. Förr handlade det om att företaget skulle ha så mycket kunder som möjligt; ju större kundregister desto mer pengar skulle genereras. Idag handlar det mer om att företag ska ha rätt kunder och leverera rätt produkt till rätt kund (Armstrong & Kotler 2012).

Rapportering och redovisning av rörelseförvärv, och där inkluderade tillgångar i form av relationer, regleras av standarden IFRS 3 utgiven av IASB. Standarden redogör för ett antal kriterier som ska uppfyllas för att en tillgång eller skuld ska få tas upp vid redovisningen av rörelseförvärvet. När kriterierna för en immateriell tillgång inte uppfylls uppstår istället goodwill (James et al. 2011). I takt med att ekonomin har blivit mer kunskapsbaserad har de immateriella tillgångarna under de senaste decennierna ökat i omfattning. Ur ett redovisningsperspektiv har det visats att immateriella tillgångar är mer svåra att identifiera än materiella tillgångar (Marton et al. 2012). Eftersom tillgångarna hanteras olika redovisningsmässigt är det viktigt för en intressent att förstå incitamenten bakom företagets redovisningsval och dess påverkan på företagets finansiella position (James et al. 2011).

Problemdiskussion

Ett effektivt sätt att nå ut till nya kunder på internationella marknader är uppköp av andra företag. De många incitament till att växa genom förvärv är relaterat till de tillgångar företag erhåller varav kund- och leverantörsrelationer utgör en viktig del. Relationerna utgör ett omfattande värde inte minst mellan företag vilket påverkar köpeskillingen av det förvärvade företaget (Öberg 2014).

Upparbetade relationer fungerar som viktiga värdedrivare för företag. Det utgör ett värdeskapande som kan hänföras till immateriella tillgångar och som väcker frågor vid redovisning av förvärv (Öberg 2014). I IFRS 3 redogörs att vid förvärv ska alla tillgångar och skulder redovisas till verkligt värde. Problematik uppstår då tillgångar och skulder, som inte tidigare redovisats i det förvärvade bolagets finansiella rapporter och som i praktiken kan vara svåra att bedöma ett värde på, ska identifieras (IFRS 3 2009, punkt 13; Marton et al. 2012). I praktiken har standarden blivit omdiskuterad. Praktiker menar på att vid ett förvärv ses rörelsen som en enda enhet, medan standarden från IFRS menar på att enheten ska ses som ett "paket" av tillgångar och skulder som därmed enligt standarden bör värderas separat (Marton et al. 2012).

Frågeställningar

- Värderar företag kund- och leverantörsrelationer vid rörelseförvärv?
- Vilka företag, utifrån storlek, redovisar relationer vid rörelseförvärv och förekommer skillnader mellan åren 2005-2014?
- Finns det eventuella skillnader mellan branscher och vilka orsaker skulle kunna ligga till grund för olikheter?

Syfte

Syftet med denna studie är att utvärdera huruvida specificering av immateriella tillgångar gjorts vid rörelseförvärv. Studiens fokus ligger på om kund- och leverantörsrelationer värderats. Granskning har även gjorts över om det finns skillnader mellan företag som redovisar relationer, samt om skillnader mellan branscher förekommer och i så fall möjliga orsaker till varför det förekommer.

Avgränsningar

På grund av studiens begränsade omfattning har avgränsningar hos både det förvärvande och det förvärvade företaget gjorts till ett urval av branscher som presenteras i metodkapitlet. Studien har även avgränsats till europeiska företag som redogör sin redovisning enligt IFRS standarder inom tidsintervallet 2005 till 2014. Dock har ingen närmare observation gjorts med avseende på vilket land det förvärvande företaget är registrerat i. Vidare har endast förvärv med en köpeskillning på minst € 400 miljoner uppmärksammats.

Studiens disposition

Utöver ovan inledande del består studien av ytterligare följande fem delar.

Del II Referensram

I den teoretiska referensramen kommer den teori som bidrar med att besvara syftet att presenteras. I denna del presenteras aktuell normgivning för rörelseförvärv och immateriella tillgångar samt tidigare studier som berört ämnet. Vidare definieras kund- och leverantörsrelationer och dess betydelse. Skillnader presenteras mellan branscher som observerats i tidigare studier samt den problematik som förekommer med incitament från företagen. Avslutningsvis presenteras utformade hypoteser för studien.

Del III Metod

Metod delen redogör för studiens upplägg. En presentation av den genomförda årsredovisningsstudien redogörs samt motivering av gjorda val i studien. I denna del kommer även en presentation göras av studiens valda statistiska modeller. Avslutningsvis förs en diskussion om studiens kvalitet.

Del IV Resultat från statistiska modeller

Denna del innehåller resultat från årsredovisningsstudien samt genomförda statistiska test. Inledningsvis presenteras observerad data och utfall. Vidare presenteras resultaten från samtliga testade hypoteser.

Del V Analys av resultat

Denna del innehåller analys av genomförda statistiska test. Analysen kommer att delas in i tre delar, varav den inledande berör det förvärvande företags omsättning, förvärvets köpeskilling samt faktorerna i relation till varandra. Den andra delen berör analysen företagens bransch och årens påverkan på redovisningen. Avslutningsvis görs en vidare analys där möjliga faktorer berörs som kan komma att påverka huruvida företaget redovisar kund- och leverantörsrelationer.

Del VI Slutsats

Denna del är studiens avslutande del och innehåller slutsatsen från genomförd årsredovisningsstudie. Vidare besvaras studiens frågeställning samt en beskrivning av studiens bidrag. Avslutningsvis presenteras förslag till fortsatta studier.

Tabell 1: Definitioner och förkortningar

Uttryck	Förkortning	Innebörd
European Securities and Markets Authority	ESMA	Oberoende EU-myndighet vars uppdrag är att trygga stabiliteten i EU:s finansiella system (ESMA 2015).
Föreställningsram		”IASBs föreställningsram för utformning av finansiella rapporter. Den har framtagits för att vara tillämplig på en rad olika redovisningsmodeller och kapitalbegrepp och begrepp för bibehållande av kapital” (Föreställningsramen 2001).
Förvärvat företag		”Den verksamhet/rörelse eller de verksamheter/rörelser som förvärvaren erhåller bestämmande inflytande över i ett rörelseförvärv” (IFRS 3 2009, bilaga A definitioner).
Förvärvare		”Det företag som erhåller bestämmande inflytande över det förvärvade företaget” (IFRS 3 2009, bilaga A definitioner).
Verksamhet/rörelse		”En integrerad mängd aktiviteter och tillgångar som kan bedrivas och styras i syfte att tillhandahålla en avkastning i form av utdelning, lägre kostnader eller andra ekonomiska fördelar direkt till investerare eller andra ägare, medlemmar eller deltagare” (IFRS 3 2009, bilaga A definitioner).
Rörelseförvärv		”En transaktion eller annan händelse i vilken en förvärvare erhåller det bestämmande inflytandet i en eller flera verksamheter/rörelser” (IFRS 3 2009, bilaga A definitioner).
International Accounting Standards Board	IASB	Internationellt, oberoende och normgivande organ för IFRS Foundation (IFRS 2015).
International Accounting Standards Committee	IASC	Första internationella redovisningsnormgivande organet. Efter efterlysning på förbättringar i styrning, finansiering, och oberoende ombildades IASC till IASB (IASB 2015).
International Financial Reporting Standards	IFRS	Består av standarder och tolkningar som fastställts av International Accounting Standards Board (IASB) (IAS 1 2008, punkt 7).
Post-implementation Review	PIR	Utvärderingsprocess som kan används för att uppmärksamma problematik uppkomna vid införandet av ny standard. (IASB 2014a).

Referensram

Referensramen syftar till att förmedla den teoretisk kunskap som ligger till grund för läsarens förståelse och tolkning av uppsatsens diskussion samt slutsats. Avsnittet inleds med en redogörelse av standards. Vidare presenteras relevanta studier. Avslutningsvis behandlas de incitament som torde till grund för redovisnings val.

IFRS 3

International Accounting Standards Committee (IASC) är en organisation som grundades för att uppnå harmonisering inom redovisning mellan länder (IFRS 2015). Organisationen grundades år 1973 av revisorsorganisationer i olika länder. IASC kom sedan att ombildas år 2001 och benämndes därefter International Accounting Standards Board (IASB). IASB ger ut standarder vid namn International Financial Reporting Standards (IFRS). Standarder som tidigare gavs ut av IASC benämns International Accounting Standards (IAS) och finns delvis kvar (IFRS 2010). Europeiska Unionen (EU) tog beslut år 2002 att från år 2005 kräva tillämpning av IFRS i koncernredovisningen för samtliga noterade företag inom EU. (Förordning 1606/2002).

IFRS 3 är standarden utgiven av ISAB som behandlar transaktioner som lever upp till definitionen av ett rörelseförvärv. Utgångspunkten vid definitionen är att de förvärvade tillgångarna och skulderna utgör en rörelse/verksamhet (IFRS 3 2009, punkt 1-2). IFRS 3 har kommit ut i två olika faser, fas A och B. Den första faser började gälla under 2005 som sen reviderades och publicerades på nytt år 2008. Den reviderade versionen är tillämplig sedan 1 juli 2009 (Marton et al. 2012). Standarden verkar för att förbättra relevansen, tillförlitligheten och jämförbarheten på den information som ges utav företag i samband med förvärv. För att uppnå just det redogör standarden för de krav och principer som ställs för hur förvärvaren ska redovisa och värdera förvärvets tillgångar och skulder. Standarden fastställer även vilka upplysningar som ska lämnas för att intressenter ska kunna bedöma förvärvets karaktär och finansiella effekter (IFRS 3 2009, punkt1-3).

Ett företag ska enligt IFRS 3 (2009, punkt 4) tillämpa förvärvsmetoden vid redovisning av varje rörelseförvärv. Förvärvaren ska redovisa alla identifierbara tillgångar per förvärvstidpunkten. För att uppfylla villkoren för redovisning enligt förvärvsmetoden måste tillgångarna stämma in på definitionen på en tillgång i Föreställningsramen för utformning av finansiella rapporter (IFRS 3 2009, punkt 10-11). Enligt Föreställningsramen (2001, punkt 58) ska en tillgång vara förknippad med framtida ekonomiska fördelar, vidare ska företaget inneha bestämmande inflytande över de ekonomiska fördelarna som förknippas med tillgången. Slutligen ska tillgången ha tillkommit företaget till följd av en genomförd transaktion eller annan händelse. Enligt IFRS 3 (2009, punkt 12) måste dessutom villkoret uppfyllas om att de identifierbara förvärvade tillgångarna ska ingå i det utbytet som sker för att redovisas enligt förvärvsmetoden. De förvärvade tillgångarna får därmed inte hanteras som en separat transaktion.

Förvärvaren ska redovisa för det förvärvade företags identifierbara immateriella tillgångar såsom kundrelationer. Sådana tillgångar utvecklas i annat fall hos förvärvaren internt och redovisas som kostnader (IFRS 3 2009, punkt 13). I IFRS 3 redogörs för vägledning vid tillämpning (2009, punkt 31 B), förvärvaren ska enligt standarden utöver goodwill redovisa

för de identifierbara immateriella tillgångarna som förvärvats i samband med rörelseförvärvet. Här inkluderas de immateriella tillgångar som uppfyller kriterierna i IAS 38 immateriella tillgångar (IFRS 3 2009, punkt 2).

IAS 38 som behandlar immateriella tillgångar syftar till att ange hur tillgångar som inte omfattas av någon annan standard från IASB ska behandlas i redovisningen. De kriterier som standarden uppger för en immateriell tillgång är att tillgången ska vara identifierbar dvs. går att avskilja från verksamheten eller uppkommer ur juridiska eller avtalsenliga rättigheter, vidare ska företaget ha kontroll över tillgången samt att tillgången ska generera framtida ekonomiska fördelar (IAS 38 2008, punkt 11-17).

Om posten inte uppfyller definitionen för en immateriell tillgång så utgör den en del av posten goodwill som redovisas som en tillgång i den finansiella rapporten vid rörelseförvärv (IAS 38 2008, punkt 1-10). Goodwill skapas när en förvärvare betalar en större köpeskillning än vad det verkliga värdet på tillgångarna med avdrag för skulderna motsvarar (IFRS 3 2008). Goodwill kan även bestå utav immateriella tillgångar som inte går att identifiera men som ska ingå i rörelseförvärvet (IAS 38 2008, punkt 10, 68B). Goodwill-posten anses inte ha en bestämbar nyttjandeperiod och ska därmed endast nedskrivningsprövas (IAS 36 2008, punkt 13). Tidigare regler innebar att goodwill-posten skulle skrivas av under maximum 20 år (ref i. Bugeja & Loyeung 2007; Rehnberg 2012). Andra immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod ska skrivas av årligen (IAS 38 2008, punkt 97).

Immateriella tillgångar

Enligt Castedello & Klingbeil (2010) spelar immateriella tillgångarna spelar en allt viktigare roll för ett företags framgång. Identifierade immateriella tillgångar utgör de huvudsakliga värde drivarna vid rörelseförvärv. Studier visar på att immateriella tillgångar står för mer än 50 % av totala tillgångar i börsnoterade bolag. Vikten av immateriella tillgångar ökar och behovet av att redovisa dem på lämpligt sätt enligt ramverket blir allt viktigare (Castedello & Klingbeil 2010).

Immateriella tillgångar har till skillnad från materiella tillgångar, som har redovisats hos företag hundratals år tillbaka i tiden, kommit att bli en senare redovisningsform. Redovisningssystemen är därmed mer anpassat till de materiella tillgångarna (Rehnberg 2012). För att uppnå den jämförbarhet som IFRS 3 eftersträvar (2009, punkt 1) krävs det en väl utarbetad praxis och att en enhetlig tillämpning görs av standarden.

Vid utarbetandet av standarden IFRS 3 som började 2004 ansåg IASB att användbarheten av de finansiella rapporterna skulle öka om immateriella tillgångar skiljdes från goodwill. Anledningen var att IASB ansåg att sådana tillgångar antingen har bestämd nyttjandeperiod eller har obestämda nyttjandeperioder vilket påverkar om tillgångarna ska skrivas av eller utsättas för värdenedgångsprövning, en så kallad komponentansats (Gauffin & Nilsson 2014). Enligt IASB bidrar en mer detaljerad allokering av förvärvet till att ett korrekt anskaffningsvärde bokförs samt att bokföring av en korrekt värdeminskning av tillgångar och skulder sker (ref. i Rehnberg 2012).

För att utvärdera den nya standarden utförde IASB under sommaren 2013 en så kallad Post-implementation Review (PiR) för IFRS. Den kom att omfatta frågor som uppmärksammades vid framtagandet av IFRS 3 samt frågor som har kommit att uppmärksamhet efter att

standarden utfärdades (IASB 2014a). Vid utvärderingen hanterades frågor om redovisning av immateriella tillgångar där standardens användbarhet och mervärde ifrågasattes. Allmänheten ombads uttrycka sig angående standarden, vilket resulterade i kommentarer från både användare av standarden och intressenter (IASB 2014b).

Delade meningar rådde angående tillämpningen av den nya standarden. En del användare som kommenterade stödjer inte standardens ställda krav på att identifiera ytterligare immateriella tillgångar så som kundrelationer, varumärken m.fl. utöver goodwill. Användare ansåg att värderingen av dessa tillgångar är subjektiv, vilket öppnar upp för arbitragemöjligheter för företag vid rörelseförvärv. Många anser att vissa immateriella tillgångar såsom internt genererade varumärken och kundlistor är svåra att skilja från verksamheten som helhet och kan kräva subjektiv och godtycklig fördelning av framtida kassaflöden. De främsta orsakerna till utmaningarna i redovisning och värderingen av immateriella tillgångar beskrivs vara att det i många fall saknas en aktiv marknad för tillgångarna samt att många av tillgångarna är unika och därmed svåra att värdera (IASB 2014b). Vidare menar andra användare av IFRS 3 på att en separat redovisning av de immateriella tillgångarna är begränsad som verktyg för en investerare, och att en liten tilltro ges till de värderingar som görs av de förvärvade immateriella tillgångarna. De menar även på att separat redovisning orsakar förvirring och begränsar jämförbarheten mellan företag (IASB 2014b). I studien gjord av Rehnberg (2012) påvisas även att den information som en särredovisning av immateriella tillgångar förväntas ge inte har någon nytta för användaren. Vidare anses inte läsaren ha lättare att förutspå den framtida ställningen eller resultat för de företag som allokeringar köpeskillingen till immateriella tillgångar istället för till goodwill. Relevansen för allokeringen har således varit väldigt liten (Rehnberg 2012).

Däremot finns det användare av standarden som anser att separat redovisning av immateriella tillgångar är användbar och ger en insikt i varför ett företag har förvärvat ett annat företag, samt ger information om de framtida kassaflödena från den förvärvade verksamheten. Somliga menar på att det ger en möjlighet att göra en jämförelse mellan olika redovisningsprinciper som ledningen väljer att tillämpa. De anser att informationen som lämnas om de immateriella tillgångarna är mer användbar än informationen om goodwill (IASB 2014b).

Kund- och leverantörs relationer

En rad tidigare studier har uppmärksammat betydelsen av immateriella tillgångar däribland kundrelationer. Forbes (2007) menar på att kundrelationer utan tvekan är de viktigaste immateriella tillgångarna då ett företag inte kan existera utan dessa. För att illustrera hur kundrelationer skapar värde hänvisar författaren till Porters värdekedja. Värdekedjan illustrerar de aktiviteter, t.ex. produktion, extern- och internlogistik samt marknadsföring, som sker i företaget vilket resulterar i att produkten ökar i värde (Porter 1985). Det är kundens direkta eller indirekta relation med varje aktivitet som skapar värde. Eftersom alla aktiviteter i kedjan skapar värde och bidrar till kundrelationen menar Forbes (2007) att värdet på verksamheten och värdet på kundrelationen kan anses vara detsamma. Nya partnerskap, relationer mellan leverantörer, tillverkare, återförsäljare och andra parter har ersatt den konventionella fria marknadsstrukturen. Ett partnerskap i försörjningskedjan är ett förhållande som bildats mellan två oberoende parter genom ökade nivåer av informationsutbyte för att nå specifika mål och fördelar i form av minskade totala kostnader och varulager (Cheng et al. 2001). Flera studier har belyst betydelsen av leverantörsrelationer där bl.a. skapandet av beroendeställningar har uppmärksammat, antingen baserat på

funktionen som produkten bidrar med, dvs. komplexiteten, eller baserat på lokalisering, dvs. hur lättillgänglig produkten är. Värdefull spetskompetens skapas längs värdekedjan och skapar ett nätverk av samarbete som resulterar i viktiga synergieffekter. (Öberg 2014) Industrier som förknippas med produktion av komplexa produkter och där kvaliteten är essentiell tenderar att bli beroende av underleverantörer som genom sin höga prestanda skapat ett rykte om sig att leverera kvalitetsprodukter (Castedello & Klingbeil 2010).

IASB exemplifierar kundrelaterade immateriella tillgångar i form av kundregister, marknadsandelar, kundrelationer, och kundlojalitet (IAS 38, punkt 9). Tillgångar i form av kundregister och avtalsbundna kundrelationer är associerade med ett tydligt värde då de antingen kan säljas eller förväntas generera en tydlig framtida inkomst. Följaktligen går dessa att värdera på ett enkelt sätt enligt Forbes (2007). De immateriella tillgångarna i form av icke avtalsbundna kundrelationer utgör en mjukare tillgång. De innefattar en osäker framtida inkomst (Forbes 2007) där hänsyn måste tas till vad det hade kostat för företaget att bygga samma relation från grunden (Anderson et al. 2001). Det är därmed ovanligt att denna typ av kundrelationer blir separat identifierade och rapporterade, istället hamnar de under posten goodwill. Forbes (2007) menar på att ingen av de tillåtna värderingsmetoderna för immateriella tillgångar kommer kunna generera ett korrekt, obestriddigt och tillförlitligt värde. Trots detta menar författaren att det är bättre att försöka tilldela den immateriella tillgången ett värde istället för att klassificera allt som goodwill.

En annan studie baserad på ett svenskt företag som varit involverade i ett flertal rörelseförvärv undersökte förvärvets påverkan på kund- och leverantörsrelationer. Författarna uppmärksammar och ifrågasätter de antaganden många företag gör vid förvärv. Företag tenderar vid rörelseförvärv att förutsätta att den marknadsposition som det förvärvade företaget besitter är direkt överförbar. Författarna menar på att det inte är en enkel övergång och att det många gånger kan vara omöjligt att överta det förvärvade företags kund- och leverantörsrelationer. Resonemanget förs med hänsyn till upparbetandet av relationen som sker genom kontinuerlig interaktion. Vid förvärv kommer inte bara företagen som direkt gör affärer med varandra att påverkas. Kunder till kunder och leverantörer till leverantörer har en direkt påverkan på verksamheten och har skapat ett nätverk av relationer där företag både direkt och indirekt är beroende av varandra (Anderson et al. 2001).

Anderson et al. (2001) uppmärksammar en ytterligare aspekt då litteratur som berör förvärv endast vagt berör kunder och leverantörer som viktiga intressenter, berättigade att få information om förvärvets påverkan. Enligt författarna är detta synsätt inte tillräckligt. De omstruktureringar som sker kommer t.ex. med stor sannolikhet påverka interaktionen hos affärsrelationerna och därmed påverka relationen med leverantörer och kunder. Att bygga en relation är en process som kräver stora resurser där båda parter investerar i utbytet på olika sätt. En relation är en viktig tillgång för företaget och med hänsyn till dess form blir tillgångens överförbarhet ett centralt problem. Författarna belyser betydelsen av att uppmärksamma förvärvets relationer och menar på att det är en nyckelfaktor till att minska den höga andelen misslyckade förvärv (Anderson et al. 2001).

Redovisning av förvärv relaterat till bransch

I juni 2014 publicerade European Securities and Markets Authority (ESMA) en rapport där de har utfört en granskning av tillämpningen av kraven i IFRS 3. I granskningen som ESMA utförde gjordes ett urval av 56 europeiska börsnoterade företag från 11 olika länder som år 2012 redovisade enligt IFRS. Av dessa observerade företag var det 77 % som redovisade

andra immateriella tillgångar än goodwill som en del av rörelseförvärvet. Granskningen gjord av ESMA (2014) visade på att olika immateriella tillgångar förekom beroende på vilken bransch företaget tillhörde. Av de immateriella tillgångar som vanligtvis inte har någon observerbar marknad var kundrelaterade och marknadsföringsrelaterade immateriella tillgångar de vanligast förekommande i granskningen. ESMA bekräftar även att kundrelationer spelar en viktig roll när det gäller rörelseförvärv (ESMA 2014).

En ytterligare studie som behandlat sambandet mellan redovisning av immateriella tillgångar och olika branscher vid förvärv är gjord av Castedello och Klinbeil (2010). Författarna har observerat att antalet företag som allokerar köpeskillingen till immateriella tillgångar skiljer sig mellan branscher. Vidare skiljer även vilken typ av immateriella tillgångar som observerats mellan branscher. För vissa branscher kan en del immateriella tillgångar spela en större roll och därmed agera som värddrivare vid förvärv. Författarna observerar att andelen är störst inom branschen för konsumentprodukter och tjänster efterföljt av hälsovetenskap och sjukvård. Inom branschen konsumentprodukter och tjänster utgör den största delen redovisade immateriella tillgångar vid förvärv av marknadsföring så som varumärke, företagsnamn och Internetdomän-namn. Inom hälsovetenskap och sjukvård är merparten immateriella tillgångar som redovisas kopplat till teknologi, så som forskning och utveckling samt patent på teknologi. Av de studerade industrier är bygg och konstruktion den bransch som särskiljer minst immateriella tillgångar av köpeskillingen.

För fordonsbranschen är de största värddrivande immateriella tillgångarna kund- och teknikrelaterad. Det kan förklaras av strukturen hos industrin och dess förädlingskedja. Biltillverkare förlitar sig direkt på leverantörer av bildelar. Produktleverantörerna förlitar sig i sin tur på leverantörer av komponenter som i sin tur förlitar sig på leverantörer av råmaterial. Till följd av detta har ett beroende skapats, vilket resulterat i ett nätverk av samarbete och tillit mellan biltillverkare och leverantörer. Bilindustrin är tillverkare av komplexa produkter i en mycket konkurrensutsatt miljö, därmed skapas en strävan efter att upprätthålla starka leverantörsrelationer. (Castedello & Klinbeil 2010).

Inom bygg och konstruktionsindustrin identifieras inte immateriella tillgångar i hög grad vid rörelseförvärv. Av de immateriella tillgångar som identifieras utgör den största delen marknadsföringsrelaterade tillgångar, medan en liten del av köpeskillingen allokeras till kundrelaterade immateriella tillgångar. Författarna har däremot observerat att desto högre upp i förädlingskedjan företaget befinner sig desto högre värde anses de immateriella tillgångarna ha. Även om immateriella tillgångar utgör ett generellt lågt värde inom branschen i jämförelse med andra branscher så blir produkterna alltmer specifika i sina egenskaper och värdet av immateriella tillgångar såsom varumärken och kundrelationer ökar (Castedello & Klinbeil 2010).

Till skillnad från bygg- och konstruktionsbranschen utgör kundrelaterade immateriella tillgångar en stor del av de identifierade immateriella tillgångarna vid förvärv inom kemikalieindustrin. Kundrelaterade tillgångar utgör de dominerande identifierade immateriella tillgångarna vilket beror på att tillverkare och kunder oftast tecknar en form av avtal som beror på den stora kundlojaliteten som förekommer inom kemikalieindustrin. Inom konsumentprodukter och tjänster allokeras en liten del av köpeskillingen till kundrelaterade immateriella tillgångar. De kundrelaterade tillgångar som observeras är kundrelationer med återförsäljare av företagets produkter. Även inom industribranschen redovisas en stor del av köpeskillingen som kundrelaterade immateriella tillgångar. Inom industribranschen utgörs den stora andelen av ramavtal och orderstockar och visar på betydelsen av kundrelaterade

immateriella tillgångar. Inom industribranschen är den enskilda kundens produktkrav ofta baserade på högspecialiserad tillverkning och produktspecifik teknik som är speciellt framtagen för kunden (Castedello & Klinbeil 2010).

Inom hälsovetenskap och sjukvård är stor del av köpeskillingen allokerad till ospecificerade immateriella tillgångar. Inom farmaceutiska företag utgör en stor del av de identifierade tillgångar kundrelationer till skillnad från företag verksamma inom bioteknik, vilket kan anses bero på att farmaceutiska företag direkt distribuerar till slutkund. Transport och logistikbranschen har även observerats i studien gjord av Castedello och Klingbeil (2010). Kundrelaterade immateriella tillgångar utgör en stor del av köpeskillingen vilket karaktäriserar hela industrin. Kundrelationer inom flygindustrin utgörs ofta av bonusprogram och förväntas identifieras om det utgörs av ett etablerat kundlojalitetsprogram. Relationerna mellan transportföretag och kunder är ofta långvariga och inom transport och logistik redovisas kontraktbaserade kundrelationer i nästan alla rörelseförvärv inom branschen (Castedello & Klinbeil 2010).

Även i studien gjord av Rehnbergs (2012) belyses redovisningsskillnader relaterat till bransch. Enligt författaren kan den immateriella tillgångens förmåga att i framtiden bidra ekonomiskt skilja sig åt beroende på bransch. Det anses därmed viktigt att som analytiker inneha specifik branschkompetens för att kunna uttala sig om framtiden. Beroende på vilken bransch som företaget är verksam inom kan de immateriella tillgångarnas förmåga att skapa framtida kassaflöden skilja sig åt. Inom detaljhandel är t.ex. beroendet av varumärken större än inom tillverkningsbranschen där till exempel teknologisk utveckling har en större betydelse (Rehnberg 2012).

Redovisningsval

En omfattande studie gjord av Gauffin och Nilsson (2006) har för varje år sedan 2006 studerat koncernredovisningar och redogjort för hur immateriella tillgångar redovisas i enlighet med IFRS 3. I studierna har en sammanställning av alla företagen gjorts över andel materiella tillgångar, immateriella tillgångar samt posten goodwill. En svårighet uppmärksammades relaterat till att det inte finns några direkta regler eller enhetlig praxis som redogör för var redovisningen av förvärv ska lämnas. Olikheterna innebär en svårighet i att både finna informationen och att skapa en förståelse om varför belopp kan vara olika i vissa fall på olika ställen i redovisningen.

År 2005, tillika vid den första studien, studerades samtliga 261 noterade bolag på Stockholmsbörsen. Av 261 företag var det 98 stycken som utförde minst ett rörelseförvärv under år 2005. Författarna noterade att av de 98 observerade förvärv utgjorde 25 % av den genomsnittliga köpeskillingen ett netto av materiella tillgångar, 23 % utgjorde immateriella tillgångar så som varumärken, kundrelationer patent m.fl. Den resterande andelen utgjordes av goodwill (Gauffin & Nilsson 2006). Författarna observerade i studien att de mest förekommande identifierade immateriella tillgångarna var kundavtal/relationer, system/teknologi samt varumärken. I studien observerar de att i endast hälften av förvärven har informationen lämnats i förvärvsnoten. Av de 48 företag där en fördelning kunde identifieras var det endast 25 företag som angav kundrelationer/avtal separat eller som del av ett större begrepp. Vilket leder till att det var 23 av 48 företag som inte identifierade kundrelationer och ansett att de är av väsentlighet och därmed åsatt något värde. Författarna menar på att det är märkligt att de inte i större utsträckning har kunnat återfinna någon form

utav kundrelation/avtal, vilket torde i normalfallet finnas hos ett förvärvat företag (Gauffin & Nilsson 2006).

Sedan 2006 har författarna observerat betydande belopp som immateriella tillgångar, men de har samtidigt sett att posten goodwill ständigt växer. I den nionde studien gjord år 2014 undersöktes samtliga 245 bolag noterade på Stockholmsbörsen. Under år 2013 var det 76 företag som genomförde minst ett rörelseförvärv och som kan utläsas i koncernredovisningen. Av 76 företag var det 68 som analyserades. Författarna observerade i denna studie att av köpeskillningarna utgjorde i genomsnitt netto materiella tillgångar 10 %, immateriella tillgångar så som varumärke, kundrelationer och forskning och utveckling 32 %. Resterande del utgjordes av goodwill dvs. 58 %. Författarna har under de senaste åren observerat att andelen immateriella tillgångar har ökat, och dokumenterar höga nivåer för år 2012 och 2013. Gauffin och Nilsson (2014) kan dock inte uttala sig om det är ett trenderbrott eller inte, men att det eventuellt kan bero på en ökning av förvärv av tjänsteföretag.

Författarna har i tidigare undersökningar även analyserat relationen mellan goodwill och totalt värde på identifierade immateriella tillgångar. Av de observerade förvärv från år 2013 var det drygt 15 % av förvärvarna som redovisade goodwill men inte några identifierade immateriella tillgångar. Författarna anser att andelen som inte redovisar immateriella tillgångar kan förklaras av att vid mindre förvärv gör en del företag en begränsad insats vid identifiering av immateriella tillgångar. Författarna påvisar att i IFRS 3 finns det inga undantag från att göra en förvärvsanalys även vid mindre förvärv, och anser att ett problem förekommer att det i föreställningsramens egenskap väsentlighet inte förekommer någon enhetlig tillämpning för förvärvsanalys. Författarna menar på att i IFRS 3 punkt B65 kan möjligen en slutsats dras att om det under rapportperioden endast förekommer ett oväsentligt förvärv, eller flera förvärv som tillsammans anses vara oväsentliga behövs inte en förvärvsanalys redogöras (Gauffin & Nilsson 2014).

Gauffin och Nilsson (2014) beskriver i sin studie att de har sett en trend med en försämring av att specificera vilka immateriella tillgångar som har ingått i rörelseförvärvet. År 2013 var det 60 % som inte angav någon närmare specifikation av de förvärvade immateriella tillgångarna och dess verkliga värde. Detta kan ställas i relation till år 2011 resultat på endast 32 %. Författarna har observerat en kraftig variation mellan åren hur stor andel av företagen som närmare specificerar de förvärvade immateriella tillgångarna (Gauffin & Nilsson 2014). Andra studier påvisar orsaker till förekomsten av fluktuationer av antalet förvärv som skett mellan åren. Marknadsrelaterade orsaker belyses så som finanskrisen 2008 där frekvensen av utgivna lån för nya investeringar sjönk kraftigt (Ivashina & Scharfstein 2009).

Motiv till redovisningsval

Det finns en rad olika motiv för vad som påverkar ett företags redovisningsval. Tidigare forskning har resulterat i studier som identifierat och dokumenterat samband mellan redovisningsval och motiv. Med syftet att förmedla en överblick över de motiv företag kan påverkas av delar Rehnberg (2012) in motiven i tre kategorier. Den första kategorin utgör påverkan på företaget från tredje-part så som allmänheten samt parter med rätten att upprätta lagar och regler. Vidare utgör den andra kategorin motivet att vilja påverka informationen som förmedlas till kreditgivare i syfte att erhålla förmånliga avtal. Det tredje motivet inom den kategoriska indelningen utgör motivet att vilja påverka marknaden och investerare (Rehnberg 2012).

För att studera vilka faktorer som driver företag att allokera ett större värde av köpeskillingen till goodwill-posten utförde Bugeja och Leyong (2007) en studie baserad på ett urval av Australienska företag. Innan IFRS infördes i Australien amorterades goodwill-posten över maximalt en 20 års period. Den nya standarden innebar istället att en nedskrivningsprövning skulle ske. Företag med ett intresse att maximera sin vinst hade enligt studien ett incitament att använda sin "handlingsfrihet" och allokera en större del av köpeskillingen till goodwill och därmed undvika att redovisa avskrivningar som årligen belastar resultatet. (Bugeja & Leyong 2007) Även om detta tillvägagångssätt kan ha en positiv påverkan på resultatet, är det tveksamt om det redovisade värdet i balansräkningen återspeglar verkligheten i transaktionen (Castedello & Klinbeil 2010).

IFRS har ett principbaserat synsätt, vilket innebär att företaget har en möjlighet att verksamhetsanpassa sin redovisning i dess finansiella rapporter (Wennerberg & Carlsson 2006). Reglernas tillåtna principbaserade tillämpningssätt skapar en risk relaterat till företagets incitament och redovisningens påverkan. Det leder till att användaren blir utlämnad att förlita sig på företagets bedömningar. Vidare kan felbedömningar göras och investeringsbeslut fattas på fel grunder (Rehnberg 2012; Kieran et al. 2011).

Vidare dokumenterade Bugeja och Leyong (2007) i studien ett samband mellan beslutsfattarens kompensation och företagets redovisade vinst där ett ytterligare incitament skapas till att vinstmaximera resultatet och allokera köpeskillingen till goodwill. Även bonusprogram kopplade till företagets vinst kan leda till att val av fördelaktiga redovisningsprinciper för ledning och styrelse tillämpas (Rehnberg 2012). Att allokera en allt för stor andel till goodwill riskerar dock att resultera i efterföljande nedskrivningar, vilket kan påverka aktievärdet som bör influera beslutsfattare vid redovisning av förvärv. Vidare belyses en viktig skillnad mellan amortering och nedskrivning. Då beslutsfattare har större påverkan med hänsyn till när en nedskrivning ska redovisas till skillnad från årliga avskrivningar kan incitament skapas att redovisa större andel goodwill. Incitament om kostnadsbesparingar kan påverka i vilken utsträckning företag väljer att allokera köpeskillingen, en omfattande kostnadsallokering är både tidskrävande och kostsamt för företaget (Bugeja & Leyong 2007).

Svårigheter relaterat till värderingen av immateriella tillgångar har dokumenterats i tidigare studier och har motverkat en specificerad redovisning (IASB 2014b). Enligt IASB finns det inga möjligheter att avstå från att redovisa immateriella tillgångar med hänvisning till värderingsproblematiken. IASB förutsätter att samtliga identifierbara tillgångar kan värderas. Det resulterar i att större belopp härleds till immateriella tillgångar och ger ett mindre belopp till posten goodwill. Vid tillämpning av tidigare regler tenderade posten att bli omfattande då stora delar av övervärden redovisades som goodwill, men utgångspunkten i IFRS 3 är istället att alla övervärden i möjligaste mån ska hänföras till specifika tillgångar och skulder (Marton et al. 2009).

Grinyer et al (1991) lyfter fram ytterligare argument till vilket värde som allokeras goodwill. Förvärvets storlek i relation till "stock market values of equity" kan influera beslutsfattarens val av värdering. Förvärv vars värde är stort i förhållande till storleken på förvärvaren kommer mest troligen dra till sig uppmärksamhet från media vilket väcker intresse hos intressenter. I takt med ökat intresse stiger efterfrågan på en utförlig prisallokering. Vidare observerar Rehnberg (2012) i sin studie på svenska börsnoterade bolag att storleken har betydelse för om företaget identifierar immateriella tillgångar. Resultatet visade på att ju större företaget är desto mer immateriella tillgångar identifieras av företaget.

Framtagna hypoteser

Tidigare forskning, logiska resonemang och empiriska scenarios har mynnat ut i fem hypoteser applicerbara på studiens framtagna data. Hypoteserna ligger till grund för de statistiska tester som presenteras senare i studien.

Förvärvets köpeskillning

Förvärv av ett större värde antas attrahera mycket uppmärksamhet från intressenter. I takt med ett ökat intresse torde företagens krav att utförligt specificera köpeskillingen öka. (Grinyer et al. 1991). Vidare menar studier på att en del företag tenderar att vid mindre förvärv göra en begränsad insats vid identifiering av immateriella tillgångar (Gauffin & Nilsson 2014).

En mer frekvent redovisning av kundrelationer bör därmed kunna identifieras med ett ökat värde på förvärvet. Resonemanget definieras i hypotes 1 enligt följande:

Hypotes 1: Det finns ett samband mellan köpeskillingen av det förvärvade bolaget och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Förvärvarens omsättning

Omsättningen används i studien som ett mått på hur stort det förvärvade företaget är. Ett stort företag antas vara exponerat för ett större antal intressenter än ett mindre företag där finansiell information kommuniceras ut till en mindre publik. Vidare torde ett större företag ha tillgång till ett stort utbud av resurser som bidrar till möjligheten till en noggrann prisallokering då detta många gånger kan vara en tidskrävande och kostsam uppgift (Bugeja, Leyong 2007).

Antagandet definieras i hypotes 2 enligt följande:

Hypotes 2: Det finns ett samband mellan det förvärvande företagens omsättning och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Förvärvets köpeskillning i relation till förvärvarens omsättning

Ett liknande resonemang som brukas i hypotes ett och två kan användas vid definiering av hypotes tre. Antagandet utgår från förhållandet mellan företagets storlek och köpeskillning där rörelseförvärvets värde testas i relation till företagets omsättning. Argumentet grundar sig i att definitionen på vad som klassas som ett stort och betydande rörelseförvärv varierar beroende på förvärvaren. Ett rörelseförvärv som är stort i relation till förvärvaren torde resultera i att mer uppmärksamhet och resurser tilldelas transaktionen. Förekomsten av detaljerade prisallokeringar bör öka i takt med relationen mellan köpeskillning och omsättning (Grinyer et al. 1991). Om samband förekommer visar det på köpeskillningens storlek i förhållande till omsättningen har betydelse. Hypotes 3 definieras enligt följande:

Hypotes 3: Det finns ett samband mellan köpeskillningen i relation till förvärvarens omsättning och att redovisning av kundrelationer görs av bolaget i dess finansiella rapport.

Förvärvarens branschtillhörighet

Huruvida förvärvaren väljer att redovisa för kundrelationer torde bero på en rad antal faktorer däribland några branschspecifika. Prisallokeringen kan bland annat influeras av branschens konkurrensutsatthet, produktens komplexitet och företagets närhet till kund. (Castedello &

Klinbeil 2010) Tidigare granskning visar även på att olika immateriella tillgångar förekommer beroende på vilken bransch företaget tillhörde (ESMA 2014).

Resonemanget definieras i hypotes 4 enligt följande:

Hypotes 4: Det finns ett samband mellan det förvärvande företags bransch och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Året förvärvet genomfördes

I takt med att IFRS 3 introducerades för länder inom EU, praxis utvecklas och en vana skapas torde frekvensen av de företag som noggrant följer standarden och redovisar kundrelationer öka med tiden (Rehnberg 2012). Trender bör kunna dokumenteras över åren 2005-2014 där bland annat faktorer relaterade till marknaden kan ha en inverkan. Resonemanget resulterar i hypotes 5 som definieras enligt följande:

Hypotes 5: Det finns ett samband mellan år och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Metod

Under metodkapitlet redogörs för de tillvägagångsätt och tekniker som använts vid insamling av data och analys. Vidare motiveras de val som gjort i studien och slutligen diskuteras studiens trovärdighet samt nackdelar med vald metod.

Val av metod

Studien baseras på en granskning och utvärdering av företagens redovisning och värdering av kund- och leverantörsrelationer vid förvärv under tidsperioden år 2005 till 2014. Genom en undersökning av ett flertal olika förvärv har en årsredovisningsstudie upprättats. En kvantitativ ansats har genomsyrat studiens upplägg för att uppnå beskrivet syfte. Kvantitativ metod innebär en insamling av numeriskt data. Metoden kan betraktas som en strategi som betonar kvantifiering vid insamling och analys av data. Vid användandet av en kvantitativ metod är relationen mellan teori och forskning av ett deduktivt slag (Bell & Bryman 2014). Uppsatsförfattarnas val av metod grundar sig i syftet att göra en observation baserad på företags redovisning av relationer vid förvärv. Anledningen till valet av ämne och specifikt immateriella tillgångar som observationsobjekt grundar sig i problematiken som förekommer kring redovisning av immateriella tillgångar samt aktualiteten av ämnet inom branschen.

Studiens urval

Årsredovisningsstudien omfattar internationellt verksamma företag där förvärvaren redovisar enligt IFRS. Datan för förvärven är insamlad från databasen Zephyr som finns tillgänglig via Göteborgs Universitetsbibliotek. För att i databasen kunna urskilja de förvärv som är relevanta för studiens syfte har ett antal kriterier fyllts i. Samtliga företag som förvärvats och uppmärksammats i studien är tillverkare av någon form av produkt där kund- och leverantörsrelationer torde ha stor betydelse. Vid urvalet av förvärv har EU:s näringslivsindelning Nace rev 2 använts, se bifogad lista i appendix 1 (Eurostat 2008). Vidare får köpeskillingen inte understiga € 400 miljoner. Beloppsgränsen baseras på den ökade sannolikheten att återfinna redovisning av posterna aktuella för studien i den finansiella rapporten hos det förvärvande företaget. Beloppsgränsen resulterade även i ett lämpligt antal förvärv, hanterbart baserat på studiens omfattning. Ytterligare krav ställs angående tidsintervallet som förvärvet ska ha avslutats samt ägt rum mellan. Tidsperioden 2005-2014 grundar sig i att EU år 2005 antog standarder utgivna av IASB (Wennerberg & Carlsson 2006). Att det kom en ny reviderad version av IFRS 3 år 2009 har inte haft en påverkan på studien. Endast transaktioner där ägandet antingen gått från ett minoritet- till ett majoritetsägande, alternativt där 100 % av ägandet överförs vid en tidpunkt uppmärksammas i studien. Motivet är att IFRS 3 inte är tillämpbar för rörelseförvärv där bestämmande inflytande inte erhålls (IFRS 3 2009, punkt B1). Utifrån uppställda kriterier observerade studien 308 förvärv.

Samtliga förvärvande företag som observerats i studien har ursprung inom Europa och redovisar enligt IFRS. Studiens urval av förvärv har resulterat i ett antal förvärvare som, baserat på tidigare studier, delats in i följande nio branscher, se tabell 2 (Castedello & Klingbeil 2010).

Tabell 2: Observerade branscher för förvärvaren

Branscher:
Hälsövetenskap & Sjukvård
Fordon
Transport & Logistik
Kemikalie
Bygg & Konstruktion
Investering
Konsumentprodukter & Tjänster
Industri
Elektronik

Datainsamling och inhämtad teori

Den insamlade datan som redogör för hur företag valt att redovisa för förvärven grundar sig helt på årsredovisningar. Utifrån de registrerade förvärven gjordes en insamling av det förvärvande företags årsredovisning. Vissa observationer gjordes i efterkommande års redovisning pga. förvärvstidpunkten. Ett mindre betydande antal observerade förvärv var av samma förvärvare, detta torde dock inte kunna påverka utfallet av genomförda test och togs därför med i studien. Baserat på den digitala årsredovisningen gjordes en granskning av företags redovisning av förvärvet där fokus låg på noten som redogör för företags förvärv samt noten för immateriella tillgångar. Allokering av immateriella tillgångar undersöktes varav huvudsakligt fokus låg på poster för kund- och leverantörsrelationer. Posterna identifierades för att granska hur stor andel av företagen som specificerar för posterna vid förvärv. Insamlad data från årsredovisningarna sammanställdes i ett dokument som redogör för vilken bransch förvärvaren och det förvärvade företaget tillhör. Vidare dokumenterades vilket år förvärvet genomfördes, vilken omsättning förvärvaren hade, det observerade året samt köpeskillingen för förvärvet. De olika val av förklaringsvariabler grundar sig i logiska resonemang och tidigare studier (Castedello & Klingbeil 2010; Gauffin & Nilsson 2014, 2006; Rehnberg 2012).

Studien grundar sig även på ett urval av litteratur i form av läroböcker, vetenskapliga artiklar samt studier gjorda av fackmän. De vetenskapliga artiklar och tidigare gjorda studier som använts har hämtats ur databaser via Göteborgs Ekonomiska bibliotek. Databaser som har använts är bl.a. Business source premier och Emerald.

Metod för statistisk undersökning

Regressionsanalys

Baserat på uppsatsens syfte och frågeställningar har hypoteser formulerats för att i studien testa statistiska utfall. Vid de statistiska testerna har en logistisk regressionsmodell tillämpats för att kunna analysera relationen mellan respons- och förklaringsvariabler. Syftet är att försöka identifiera den modell som på bästa sätt förklarar relationerna mellan variablerna, och observera huruvida någon av de oberoende variablerna kan påverka den beroende variabeln. Valet av modellen grundar sig i att studien söker ett samband mellan olika variabler där binär data används, dvs. en variabel som bara kan anta två värden, vilket gör logistisk regression tillämpbar. Detta till skillnad från den mer välkända linjära regressionen där datan antar kontinuerliga värden (Hosmer & Lemeshow 2000).

Logistisk regression

$$E(\gamma) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_p x_p}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_p x_p}}$$

(Andersson et al. 2007)

Beroende variabel och oberoende variabler

Med utgångspunkt i studiens hypotesformuleringar antas valet att redovisa relationer i den finansiella rapporten vara påverkat av något, därmed kommer den variabel utgöra den beroende variabeln. I nedan statistiska tester kommer responsvariabeln att anta värdet 1 om företaget redovisar för kundrelationer alternativt 0 om företaget inte gör det. De förklaringsvariabler som testats i studien är förvärvarens omsättning, förvärvets köpeskilling, året förvärvet genomfördes, köpeskillingen i relation till förvärvarens omsättning samt förvärvarens branschtillhörighet.

För att justera för inflationens påverkan har förvärvarens omsättning som har observerats mellan år 2005 till 2013 omräknats till 2014 års värden med hjälp av ett index, se bifogad tabell i appendix 3. I ett flertal observerade årsredovisningar redovisades omsättningen i annan valuta än Euro. Växelkurser har använts för att räkna om de företags omsättning som inte redovisats i Euro, se appendix 2.

För att fastställa huruvida den oberoende variabeln är signifikant relaterad till oberoende variabeln görs en bedömning i den logistiska modellen utifrån variabelernas p-värde. En förklaringsvariabel som bedöms vara signifikant anses göra modellen bättre och mer exakt än om variabeln utelämnas (Hosmer & Lemeshow 2000). Signifikansnivån som har använts i de testade modellerna är 5 % dvs. med 95 % säkerhet kan uttalande göras kring om det finns ett samband utifrån den insamlade datan för den här statistiska undersökningen. Vidare har signifikansnivåer på 10 % och 1 % även tillämpats i studien.

Variabeln bransch är en kategorisk variabel dvs. ett värde tillhör flera variabler (Black & Cortinhas 2012). En kategorisk variabel innebär att ett linjärt samband inte kan antas förekomma för variabeln, utan en dummy variabel har skapas för varje bransch i programmet. Vid testet med den kategoriska variabeln studeras avvikelser från den totala effekten. Inställning har valts så att varje kategori av den oberoende variabeln, förutom en kategori som i detta fall är den sista kategorin, jämförs med den totala effekten (IBM knowledge center 2012). Därmed har inte valet av jämförelsekategori någon betydelse för resultatet.

I tabell 3 definieras den beroende variabeln och de oberoende variabler som har studerats i de statistiska testen. Även statistiska begrepp definieras för att skapa förståelse för det presenterade resultatet nedan.

Tabell 3: Definitioner av variabler samt statistiska begrepp

Definition av beroende variabel:	
Variabel:	Definition:
Företag som redovisar för kundrelationer vid rörelseförvärv	Företag som vid rörelseförvärv redovisar för kundrelationer i den finansiella rapporten.

Definition av oberoende variabler:	
Variabel:	Definition:
Köpeskillning	Köpeskillning för det förvärvade företaget, dvs. betalada summan för företaget.
Omsättning	Omsättning för det förvärvande företaget alternativt tillhörande koncern. Resulterar i ett storleksmått på företaget
Köpeskillning i relation till omsättning	Köpeskillning för det förvärvade företaget i relation till omsättning för det förvärvande företaget. Resulterar i ett kvotvärde som indikerar på förvärvets betydelse för det förvärvande företaget.
År	Åren från 2006 till 2014 som har observerats i studien.
Bransch	Den bransch det förvärvande företaget klassificeras som. Nio olika branscher har observerats vilka är Hälsovetenskap & sjukvårdsbranschen, Fordonsbranschen, Kemikalieindustrin, Industribranschen, Transport & logistikbranschen, Elektronikbranschen, Konsumentprodukter & tjänster och Investeringsbranschen

Definitioner på statistiska begrepp:	
Begrepp:	Definition:
Signifikansnivå	sannolikheten att vid ett signifikanstest förkasta en sann nollhypotes
p-värde	P-värdet observeras för att jämföras med angiven signifikansnivå för att undersöka om hypotesen kan förkastas.
Korrelationskoefficient	Korrelationskoefficient anger grad av korrelation

Statistiska tester

För att besvara hur väl en modell beskriver datan används vanligen R^2 som är en etablerad modell vid klassiska regressionsanalyser. R^2 definieras som andelen av variansen förklarad av regressionsmodellen och som därmed är ett bra mått på hur väl den beroende variabeln kan förklaras av den oberoende variabeln (Nagelkerke 1991). Då det klassiska R^2 -testet inte är tillämpligt vid logistisk regression kommer studien tillämpa dess motsvarighet Nagelkerke R square. Valet av det specifika testet baserades på att Nagelkerke R square anses, till skillnad från dess andra motsvarigheter, lättare att tolka med ett tydligt maximalvärde om 1 (Idre 2011).

Hosmer-Lemeshow Goodness of Fit Test har även studerats för att beskriva hur väl modellen passar. Hosmer-Lemeshow Goodness of Fit Test liknar ett Chi Square test där nollhypotesen baseras på att det inte finns någon skillnad mellan observerade och predikterade värden i modellen. Nollhypotesen för Hosmer-Lemeshow Goodness of Fit Test är modellen kan anses passa för variablerna. Om ett högt p-värde redovisas i testet visar det på att nollhypotesen därmed inte kan förkastas och modellen kan anses passa, vilket visar på att modellen förklarar en större del av den beroende variabelns variation. (Hosmer & Lemeshow 2000).

I resultaten för de statistiska testerna presenterades en oddskvot, så kallat "odds ratio". Kvoten uttrycker sannolikheten för händelsen, dvs. att företaget redovisar kundrelationer. I testet dividerades värdet på oddset att något händer med oddset att inget händer, och resulterar i en oddskvot. I logistisk regression är händelsen av värde alltid $y = 1$. Av matematiska skäl ligger alltid ett odds mellan 0 och ∞ . Oddset blir större desto större $P(Y=1)$ är, och oddset hamnar närmare 0 ju lägre $P(Y=1)$ är. Oddskvoten mäter inverkan på oddset när en av de oberoende variablerna ökar med en enhet. Kvoten som uppstår visar på oddsens att $y = 1$ med tanke på att en av de oberoende variablerna har ökat med en enhet ($odds_1$) dividerat med oddsens att $y=1$ inte ger någon förändring av värdena för de oberoende variablerna ($odds_0$) (Andersson et al. 2007). I testen har en kategorisk variabel även använts, vilket resulterar i en oddskvot för varje kategori som visar på oddset att det är i den kategorin i jämförelse med den totala effekten.

Oddskvoten

$$Oddskvoten = \frac{P(\gamma = 1 | x_1, x_2, \dots, x_p)}{P(\gamma = 0 | x_1, x_2, \dots, x_p)} = \frac{P(\gamma = 1 | x_1, x_2, \dots, x_p)}{1 - P(\gamma = 0 | x_1, x_2, \dots, x_p)}$$

$$Oddskvoten = \frac{odds_1}{odds_0}$$

(Andersson et al. 2007)

Vidare har ett Spearmans rankkorrelationstest gjorts. Ett korrelationstest används för att studera om korrelation förekommer mellan olika oberoende variabler i de hypoteser där fler än en oberoende variabel använts. Spearman valdes istället för Pearsons korrelationstest då ett antagande om datans fördelning inte kan göras. Spearmans korrelationstest fungerar på både nominell och ordinär data och ingår i en grupp av icke-parametriska statistiska test. Spearmans rankkorrelation räknar ut ett värde för r_s som visar på hur stor korrelation som förekommer mellan variablerna. Korrelation visar på ett mått för det linjära sambandet

mellan två variabler. Korrelationen kan vara mellan -1 till 1, där -1 innebär perfekt negativ korrelation och 1 innebär perfekt positiv korrelation. Värdet 0 på r_s indikerar liten eller ingen korrelation alls (Black & Cortinhas 2012). Däremot behöver det inte betyda att det finns ett orsak-verkan-relation mellan de två variablerna (Lantz 2013). Förekommer hög korrelation mellan två variabler tar modellen endast med en, och då den med lägst redovisat p-värde. Tas båda eller fler variabler med i modellen som är korrelerade till varandra finns risk för multikollinjaritet, vilket innebär att det blir svårt om inte omöjligt att tolka regressionskoefficienterna. Dvs. det uppstår svårigheter att påvisa vilken oberoende variabel som påverkar den beroende variabeln (Black & Cortinhas 2012).

Spearman's rankkorrelation

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

(Black & Cortinhas 2012)

Det presenterade p-värdet för uppställda hypoteser är baserade på ett Wald-värde. P-värdet har räknats fram enligt nedan formel.

Wald-test

$$Wald = \left(\frac{B}{S.E.} \right)^2$$

(Idre 2015)

Bortfall

På grund av studiens tidsomfattning har endast de företag där den finansiella rapporten har kunnat återfås genom företagets hemsida eller via databaserna Orbis och Business Retriever använts. Ett betydande bortfall av investeringsbolag har förekommit då de vid ett flertal fall har saknat en tillgänglig årsredovisning. Företag där en finansiell rapport inte återfunnits på antingen svenska eller engelska har valts att tas bort då en felfri språköversättning inte har kunnat garanteras. Av 308 förvärv omfattas studien av 111 stycken, vilket motsvarar ett bortfall om 64 %.

Studiens kvalitet

Studien baseras på att ett orsakssamband testats mellan den beroende och den oberoende variabeln. Huruvida två variabler är relaterade till varandra går genom statistiska test enkelt att konstatera. Studien utgår från ett begränsat urval av variabler baserat på tidigare studier och logiska resonemang. Till skillnad från vår studie består verkligheten av en mängd olika variabler som samspelar och skapar ett orsakssamband. Svårigheter uppstår därmed när en utökad slutsats dras huruvida den observerade variabeln faktiskt påverkar den andra variabeln.

Studien redogör för motiv till redovisningsval. En kvantitativ studie exkluderar möjligheten att djupare analysera och förklara hur företagen resonerar kring vilka motiv som har störst inverkan vid upprättande av den finansiella rapporten. Det är därmed essentiellt att observera de multipla motiven i analysen. Problematiken uppmärksammades även i Rehnbergs (2012) avhandling.

När generella slutsatser dras är urvalsmetoden av stor betydelse. Bortfall förekom under framtagandet av data vilket kan ses som en nackdel av vald studie. Vidare granskades endast 111 årsredovisningar under en tioårsperiod vilket kan anses vara ett mindre antal. Dock granskade studien de allra största förvärven genomförda under perioden där andelen som redovisar för relationer torde vara som högst. Urvalet av förvärven ansågs därmed vara en bra indikator på huruvida redovisningen sker och ökade därmed realiteten.

Vidare användes omsättningen i de statistiska testen som en indikation på förvärvarens storlek. Ett kritiskt förhållningsätt bör tillämpas främst då omsättningen, på grund av företagets natur, skiljer sig mellan olika branscher. Omsättningen ska enligt EU kommissionens rekommendationer (2003) kompletteras med antal sysselsatta personer samt balansomslutning för en bra bild av företagets storlek. Omsättningen bidrar främst med en bild av företagets verkliga betydelse, konkurrenssituation och uppträdande.

Empiri

I nedan del kommer resultatet av genomförda statistiska test att redovisas. Inledningsvis kommer en presentation göras av insamlad data. I resterande del kommer fokus vara på antingen det förvärvade företaget, det förvärvande företaget eller båda i kombination. Efter varje genomfört test ges en redogörelse över resultatet.

Redogörelse av insamlad data

Utifrån den genomförda årsredovisningsstudien inhämtades data som resulterade i att 111 förvärv inom nio olika branscher identifierades. Av de totala antal observerade förvärv visade studien på att 34 % redovisade för kundrelationer. Vidare redovisade endast två stycken förvärv för leverantörsrelationer.

Datainsamlingen resulterade i att skillnader gick att urskilja angående vilka branscher som redovisar för kundrelationer där störst andel kunde härledas till elektronikbranschen där 75 % av samtliga identifierade förvärv inom branschen redovisade för posten. Högre nivåer dokumenterades även för industribranschen samt inom investeringsbranschen där 47 % respektive 50 % av förvärven redovisade för kundrelationer. Vidare identifierade branscherna konsumentprodukter samt bygg och konstruktion lägst andel kundrelationer där 8 % respektive 0 % av förvärven redovisade för posten.

Tabell 4: Observerad data

Observerade Branscher	Antal observerad förvärv	Antal som redovisar kundrelationer	Andel som redovisade kundrelationer	Antal som redovisade leverantörsrelationer
Hälsovetenskap & Sjukvård	20	4	20%	0
Fordon	5	1	20%	1
Transport & Logistik	10	4	40%	0
Kemikalie	12	4	33%	0
Bygg & Konstruktion	10	0	0%	0
Investering	8	4	50%	0
Konsumentprodukter & Tjänster	13	1	8%	0
Industri	17	8	47%	1
Elektronik	16	12	75%	0
Summa:	111	38		2

Endast två förvärv redovisade för leverantörsrelationer. Observationerna dokumenterades inom fordons- respektive industribranschen. Inom industribranschen var det företaget Nexans S.A. (2009) som redovisade för relationen. Nexans S.A. är världsledande inom kabelindustrin som vid förvärvstidpunkten omsatte € 5,045 miljoner. Nexans S.A. förvärvade Madeco S.A. för € 466 miljoner. Företaget är verksamt inom produktionen av koppar och aluminium kablar. Inom fordonsindustrin var det Volkswagen AG (2011) som identifierade leverantörsrelationer hos förvärvet av lastbilstillverkaren MAN AG. Förvärvets köpeskilling var € 2083 miljoner. Volkswagen AG tillverkar och säljer diverse fordon och omsatte vid förvärvstillfället € 159,337 miljoner.

För att kunna urskilja tendenser över tiden inhämtades information angående vilket år förvärvet genomfördes vid datainsamlingen. Med hänsyn till studiens frågeställning är det

mest intressant att dokumentera hur stor andel av de förvärv som genomfördes ett visst år som redovisar för kund- respektive leverantörsrelationer. Störst andel företag som redovisade kundrelationer identifierades för åren 2007 och 2013 där 57 % respektive 50 % av förvärven identifierade posten. Lägst andel härleddes till åren 2012 och 2009 där 15 % respektive 20 % av företagen dokumenterat kundrelationer. Posten för leverantörsrelationer togs upp vid två förvärv som genomfördes under åren 2011 respektive 2008.

För att ytterligare kunna analysera förändringar över tiden relaterat till immateriella tillgångar har data samlats in som visar på hur stor andel av förvärven som överhuvudtaget har allokerat köpeskillingen till specifika immateriella tillgångar. Den insamlade datan visar på att störst andel företag specificerade åren 2005 och 2008, se tabell 5. Lägst andel om 25 % observerades för år 2010 som sedan visar på ett stadigt ökande mönster fram till 2014 där 69 % specificerade de immateriella tillgångarna.

Tabell 5: Observerade förvärv per år

År	Totalt antal identifierade förvärv per år	Antal förvärv per observerat år som redovisade för kundrelationer	Procent kundrelationer	Antal förvärv per observerat år som specificerade för immateriella tillgångar	Procent immateriella tillgångar
2014	13	3	23%	9	69%
2013	6	3	50%	3	50%
2012	13	2	15%	6	46%
2011	14	4	29%	6	43%
2010	4	1	25%	1	25%
2009	5	1	20%	2	40%
2008	11	3	27%	8	73%
2007	21	12	57%	11	52%
2006	16	6	38%	8	50%
2005	8	3	38%	6	75%
Summa	111	38		60	
Andel av totala förvärv			34%		54%

Resultat från statistiska test

Den övergripande frågeställningen i denna studie har brutits ner genom identifiering av ett urval av faktorer för att testa huruvida de påverkar företagets val att redovisa för kundrelationer vid förvärv. Endast hypoteser för huruvida samband mellan kundrelationer och oberoende variabler har formulerats. Studien kommer inte utföra statistiska tester relaterade till leverantörsrelationer då endast ett fåtal observationer gjorts av den typen av relation, vilket kommer resultera i statistiska resultat utan mervärde för studien.

I de statistiska testen observerades förvärv inom nio olika branscher. Inom branscherna observerades ett varierat antal förvärv. Inom samtliga branscher förutom bygg- och konstruktionsbranschen kunde förvärv observeras där kundrelationer redovisats. Branschen påvisar därmed inte någon variation, dvs. det förekom inte både förvärv som redovisade för posten och förvärv som inte gjorde det. Bygg- och konstruktionsbranschen plockades därför bort i de nedan testade statistiska modeller då modellen påverkas negativt där redovisade värden blir missvisande och svårtolkade. Exkluderandet av bygg- och konstruktionsbranschen resulterade i att antalet observerade förvärv, tillika populationen i testen, är 101 stycken och motsvarar därmed värdet på N. Den nya populationen innefattar 38 förvärv som redovisat

kundrelationer och därmed 63 som inte gjort det, vilket motsvarar 37,6 % som har redovisat kundrelationer.

Testade hypoteser

Det förvärvade bolaget

Den observerade datan visade på en stor variation i hur stor köpeskillingen var för förvärven. Hypotesen testas därmed om det finns ett samband mellan köpeskillingen för det förvärvade bolaget, och att redovisning har gjorts av kundrelationer i den finansiella rapporten.

H1: Det finns ett samband mellan köpeskillingen av det förvärvade bolaget och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Utifrån de statistiska testen framgår att modellen utan några förklaringsvariabler kommer kunna korrekt förutspå huruvida redovisning av kundrelationer kommer ske eller inte hos 62,4 % av förvärven. Resultatet från den logistiska regression med förklaringsvariabeln köpeskillning är det fortfarande 62,4 % sannolikhet att modellen antar rätt. Därmed tillför förklaringsvariabeln inte något till modellen.

Ytterligare tester stärker ovannämnda slutsats. Nagelkerke R square visar på ett lågt värde om 0,011 som indikerar att modellen inte kan förklara den beroende variabeln. Utifrån insamlad data kan nollhypotesen inte förkastas (p-värde = 0,374) vid signifikansnivån 10 %. Vidare kan nollhypotesen inte heller förkastas vid signifikansnivåerna 5 % eller 1 %, se tabell 7. Resultatet blir att inget samband kan ses mellan köpeskillingen och att det förvärvande företaget redovisar kundrelationer. Vidare studeras oddskvoten vilket visar på oddset om den oberoende variabeln ökar med en enhet. Oddskvoten blev 1,000 i modellen vilket indikerar att om köpeskillingen ökar med en enhet, som motsvarar 1 miljon Euro, så påverkar inte det oddset huruvida företaget redovisar kundrelationer eller inte.

Hosmer-Lemeshow Good of Fits Test har även studerats, vilket bygger på ett Chi-square test. Resultatet visar på om nollhypotesen att modellen inte passar ska förkastas. Resultatet visade på att nollhypotesen för testet inte kunde förkastas på en signifikansnivå= 1 % (p-värdet=0,006). Resultatet visar på att modellen inte lyckas fånga upp stor variation hos den beroende variabeln.

Det förvärvande bolaget

Av det observerade företagen som genomfört förvärv skiljer sig omsättningen åt. Hypotesen testas för om ett samband finns mellan företagets årliga omsättning och huruvida företaget redovisar för kundrelationer.

H2: Det finns ett samband mellan det förvärvande företagets omsättning och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Resultatet från ovan givna modell med omsättning hos det förvärvande företaget som den oberoende variabeln ger att modellen i 62,4 % av fallen predicerar rätt. Resultatet indikerar att förklaringsvariabeln inte tillför något till modellen.

Den oberoende variabel i den logistiska regressionen ger ingen signifikans vid 10 %, dvs. den förklarar inte förändringen i den beroende variabeln (p-värde = 0,701). Utifrån modellen kan därför inte en slutsats dras att det finns ett samband mellan det förvärvande företags omsättning och att det redovisar kundrelationer i redovisningen. Modellen kan inte anses förklara den beroende variabeln utifrån insamlad data (Nagelkerke = 0,002). En oddskvot om 1,000 observerades även i detta testet, värdet visar på att oddsen för händelserna är lika stora om den oberoende variabeln förändras med en enhet. Hosmer-Lemeshow visar på signifikans (p-värde=0,002), och modellen kan därmed inte med signifikansnivå = 1 % förkasta nollhypotesen.

Köpeskillingen i förhållande till omsättningen hos det förvärvande företaget

Omsättningen hos det förvärvande företaget och köpeskillingen av det förvärvade företaget skiljer sig mellan de olika förvärven. Hypotesen testas för om samband finns mellan köpeskillingen i relation till omsättningen och att företaget redovisar kundrelationer.

H3: Det finns ett samband mellan köpeskillingen i relation till förvärvarens omsättning och att redovisning av kundrelationer görs av bolaget i dess finansiella rapport.

Precis som för resultatet i hypotes 2 visade modellen ha en sannolikhet på 62,4 % att predicera rätt för den beroende variabeln. Förklaringsvariabeln tillför därmed inget till modellen. Med en signifikansnivå på 10 % kan vi inte förkasta nollhypotesen. Utifrån datan visar resultatet inte på något samband (p-värde = 0,348) mellan köpeskillingens storlek i relation till omsättningen och att företaget redovisar kundrelationer i den finansiella rapporten.

Variabeln köpeskillning i relation till omsättning kan inte ses som en förklarande variabel till den beroende variabeln att företaget redovisar kundrelationer som visas av ett lågt värde på Nagelkerke R square = 0,0016. Det framräknade Hosmer Lemeshow testet visar även för denna hypotes på signifikans (p=0,009) vilket resulterar i att modellen inte kan antas förklara variabeln i variabeln. Den observerade oddskvoten är 0,629 vilket är mindre än 1, och innebär därför att oddset är 1,590 gånger större att företaget inte kommer redovisa kundrelationer om den oberoende variabeln ökar med en enhet.

Förvärvarens branschtillhörighet

Studiens urval av förvärv har resulterat i att förvärvande företag inom nio olika branscher observerats. Genom nedan angiven hypotes testas om det finns ett samband mellan förvärvarens branschtillhörighet och huruvida redovisning har gjorts av kundrelationer i årsredovisningen.

H4: Det finns ett samband mellan det förvärvande företags bransch och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Modellen ger en sannolikhet på 70,3 % att anta rätt huruvida företaget redovisar kundrelationer eller inte. Jämfört med tidigare resultat om 62,4 % visar det på att förklaringsvariabeln bransch tillför till modellen. Utifrån ovan testad modell visar resultatet på att variabeln är signifikant med en signifikansnivå på 0,05 och 0,1, däremot inte vid en signifikansnivå om 0,01. Resultatet visade på ett p-värde = 0,030 i vald modell. Att variabeln bransch är signifikant visar på att någon bransch sticker ut vilket resulterar i att nollhypotesen kan förkastas. Ett samband mellan industri och redovisning av kundrelationer i

den finansiella rapporten kan därmed observeras utifrån insamlad data. Vid en analys av varje bransch utifrån dess p-värde visas elektronikbranschen vara signifikant vilket visar på att kategorin skiljer sig från alla de andra branscherna. Då variablerna är kategoriska jämförs de med samtliga branscher.

I modellen antar Nagelkerke ett värde om 0,249, vilket påvisar att en större del av variationen hos den beroende variabeln kan förklaras med hjälp av modellen. Värdet för Hosmer-Lemshow testet visar inte på signifikans (p-värde=0,152), vilket innebär att nollhypotesen inte kan förkastas. Därmed kan modellen anses passa och då förklara viss variation i den beroende variabeln.

Vidare har även oddskvoten för varje bransch studerats. Då branschen är en kategorisk variabel leder det till att oddskvoten visar på oddset att ett företag redovisar kundrelationer inom den kategorin jämfört med de andra kategorierna. Precis som tidigare test indikerar erhåller elektronikbranschen ett högt värde på oddskvoten = 5,874, dvs. oddset är 5,874 gånger högre att ett observerat förvärv kommer redovisa kundrelationer i elektronikbranschen i jämförelse med den totala branscheffekten. Den lägsta observerade oddskvoten återfinns inom konsumentprodukter och tjänster, där oddset är 6,14 gånger större att ett företag inom branschen inte redovisar för kundrelationer jämfört med den totala branscheffekten.

Året förvärvet genomfördes

IFRS 3 antogs av EU år 2005. Standarden har därmed använts under en längre tidsperiod, där skillnader av tillämpningen möjligen går att urskilja över tiden. Hypotesen nedan testar om det finns ett samband mellan att företag redovisar kundrelationer i den finansiella rapporten och året förvärvet genomfördes.

H5: Det finns ett samband mellan år och att redovisning av kundrelationer görs av det förvärvande bolaget i dess finansiella rapport.

Resultatet från modellen ger en sannolikhet på 61,4 % att anta rätt att företaget redovisar kundrelationer eller inte. Jämfört med tidigare resultat om 62,4 % visar det på att förklaringsvariabeln är inte tillför till modellen.

Utifrån den logistiska regressionsmodellen är p-värdet = 0,047, vilket med en signifikansnivå på 5 % resulterar i att nollhypotesen kan förkastas. Ett uttalande kan därmed göras utifrån insamlad data om att det finns ett samband mellan år och att företag redovisar. Resultatet från modellen förklaringsvariabeln år visar Nagelkerke R square = 0,055, vilket är lägre än det observerade värdet för bransch och förklarar därmed inte lika stor variation i variabeln att företag redovisar kundrelationer. Hosmer-Lemshow test visar på signifikans (P-värde=0,031) vilket som i tidigare tester visar på att modellen inte kan antas förklara den beroende variabeln bra.

Resultatet visar på en oddskvot = 0,865 för variabeln år, vilket i detta fall visar på att oddset är större att företaget inte kommer redovisa kundrelationer ett år senare. Det innebär att genomsnittligt för varje år som går minskar andelen som redovisar kundrelationer med 15,6 %.

Tabell 6: Observerade p-värden och oddskvoter för test 1-5

Beroende variabel: Redovisar kundrelationer	Test 1	Test 2	Test 3	Test 4	Test 5																											
Köpeskillingen	0,374 (1,000)																															
Omsättningen		0,701 (1,000)																														
köpeskillning i relation till omsättning			0,348 (0,629)																													
Bransch				0,030** (*)																												
År					0,047** (0,865)																											
N	101	101	101	101	101																											
Hosmer-Lemeshow	0,006	0,002	0,009	0,152	0,031																											
Nagelkerke R square	0,011	0,002	0,016	0,249	0,055																											
<p>*, **, *** anger p-värden som är signifikanta vid $\alpha=0,1, 0,05$ och $0,01$ Inom parantesen presenteras oddskvoten för varje variabel.</p>																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>(*) Värden för variabeln: bransch</th> <th>Test 4 p-värde</th> <th>Test 4 oddskvot</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hälsovetenskap & sjukvård</td> <td>0,196</td> <td>(0,489)</td> </tr> <tr> <td>Fordon</td> <td>0,477</td> <td>(0,489)</td> </tr> <tr> <td>Kemikalie</td> <td>0,971</td> <td>(0,979)</td> </tr> <tr> <td>Industri</td> <td>0,265</td> <td>(1,740)</td> </tr> <tr> <td>Transport & logistik</td> <td>0,667</td> <td>(1,305)</td> </tr> <tr> <td>Elektronik</td> <td>0,002</td> <td>(5,874)</td> </tr> <tr> <td>Konsumentprodukter & tjänster</td> <td>0,054</td> <td>(0,163)</td> </tr> <tr> <td>Investering</td> <td>()</td> <td>()</td> </tr> </tbody> </table>						(*) Värden för variabeln: bransch	Test 4 p-värde	Test 4 oddskvot	Hälsovetenskap & sjukvård	0,196	(0,489)	Fordon	0,477	(0,489)	Kemikalie	0,971	(0,979)	Industri	0,265	(1,740)	Transport & logistik	0,667	(1,305)	Elektronik	0,002	(5,874)	Konsumentprodukter & tjänster	0,054	(0,163)	Investering	()	()
(*) Värden för variabeln: bransch	Test 4 p-värde	Test 4 oddskvot																														
Hälsovetenskap & sjukvård	0,196	(0,489)																														
Fordon	0,477	(0,489)																														
Kemikalie	0,971	(0,979)																														
Industri	0,265	(1,740)																														
Transport & logistik	0,667	(1,305)																														
Elektronik	0,002	(5,874)																														
Konsumentprodukter & tjänster	0,054	(0,163)																														
Investering	()	()																														
<p>Värden för investeringsbransch presenteras inte då det är jämförelsebranschen.</p>																																

Korrelation

Korrelationen mellan samtliga oberoende variabler som inkluderas har testats. Förekomsten av korrelation kan påverka modellen och ligga till grund till vilka variabler som tillför modellen. I tabell 7 presenteras korrelationen mellan alla oberoende variabler förutom variabeln bransch vars egenform gör att korrelation inte kan studeras då korrelation studeras linjärt samband. I tabellen presenteras korrelationskoefficienten samt p-värdet. Resultatet visar på svag korrelation mellan omsättning och köpeskilling i relation till omsättningen och vice versa, vilket inte är utmärkande då variabeln omsättning ingår i variabeln köpeskilling i relation till omsättning. Signifikant korrelation observeras även för omsättning och köpeskilling men korrelationskoefficienternas storlek kan inte anses vara så stora att den kan ha en påverkan på modellen. Genom att undersöka korrelationen kan multikollinearitet undvikas, då det i sådana fall blir svårt att påvisa vilken oberoende variabel som påverkar att företag redovisar kundrelationer. Multikollinearitet har inte observerats i detta test.

Tabell 7: Spearmans rankkorrelationstest

Spearmans rankkorrelation	År	Omsättning	Köpeskilling	Köpeskilling i relation till omsättning
År	1,000	-0,087	-0,048	0,034
	(.)	(0,385)	(0,633)	(0,737)
Omsättning	-0,087	1,000	0,268**	-0,788**
	(0,385)	(.)	(0,007)	(0,000)
Köpeskilling	-0,048	0,268**	1,000	0,312**
	(0,633)	(0,007)	(.)	(0,001)
Köpeskilling i relation till omsättning	0,034	-0,788**	0,312**	1,000
	(0,737)	(0,000)	(0,001)	(.)
*, ** anger p-värden som är signifikanta vid $\alpha=0,05$ & $0,01$ Värdet inom parantesen anger p-värdet				

Test med samtliga variabler

Alla förklaringsvariabler tordes kunna förklara om företag redovisar kundrelationer eller inte. Därmed testas om samband mellan flera olika variabler och att företag redovisar för kundrelationer vid förvärv förekommer.

För att testa om samband finns mellan flera olika variabler används samma logistiska regressionsmodell som för de andra testen. I testet används samtliga oberoende variabler i en och samma modell för att studera deras förklaringsgrad på responsvariabeln. Den stegvisa framåtvalsmetoden s.k. "forward method" har använts för att bestämma vilka förklaringsvariabler som bäst predikterar värdet på den beroende variabeln utifrån använda förklaringsvariabler. Metoden bygger på att endast konstanten är med i modellen från början. Därefter läggs en variabel i taget till i modellen för att studera om den har signifikans. Är en variabel statistiskt signifikant behålls den och interceptet. Test har även gjorts med den

stegvisa bakåtvalsmetoden s.k. "backward method" där resultat blev lika som framåtvalsmetoden. Resultatet från testet med alla oberoende variabler resulterade i att variabeln bransch och köpeskillning endast togs med, se tabell 8. Modellen visar på ett signifikant p-värde = 0,016 för variabeln bransch med en signifikansnivå på 5 % samt för köpeskillningen (p-värde = 0,063) med en signifikansnivå på 10 %. Bransch gav även signifikans i tidigare statistiskt test till skillnad från köpeskillningen. Däremot visade variabeln år på signifikans i tidigare test som ensam variabel men är inte med i denna modell, vilket beror på att bransch och köpeskillning som variabler bättre förklarar den beroende variabeln att företag redovisar kundrelationer. Orsak kan antas bero på att variabeln bransch påverkar köpeskillningen, och att köpeskillningen fångar upp en liten variabilitet medan bransch fångar upp en stor variabilitet.

Modellen visar på att sannolikheten är 72,3 % att modellen predicerar rätt att företaget redovisar kundrelationer eller inte. Av ovan testade variabler är sannolikheten som störst när bransch och köpeskillning är med i modellen som oberoende variabler. I den här modellen observerades de högsta värden på Nagelkerke R square = 0,288, vilket tyder på att denna modell bäst predicerar den beroende variabeln. Även det framräknade värdet för Hosmer-Lemeshow Goodness of Fit Test (p-värde=0,179) visar på att modellen kan anses passa för variablerna.

Sammanfattningsvis är det bransch och köpeskillning dem två oberoende variabler som enligt modellen bäst predicerar den beroende variabeln utifrån ovan använda variabler. En viss försiktighet ska dock antas då dessa två variabler är de som bäst förklarar den beroende variabeln utifrån använda förklaringsvariabler. Det kan finnas andra variabler som inte har använts i denna studie som bättre förklarar responsvariabeln att företag redovisar kundrelationer.

Tabell 8: Observerade p-värden och oddskvoter för test

Beroende variabel: Redovisar kundrelationer	Test 6	
Köpeskillingen	0,063* (1,000)	
Omsättningen		
köpeskillning i relation till omsättning		
Bransch	0,016** (*)	
År		
N	101	
Hosmer-Lemeshow	0,288	
Nagelkerke R square	0,179	
<p>*, **, *** anger p-värden som är signifikanta vid $\alpha=0,1$, 0,05 och 0,01 Inom parantesen presenteras oddskvoten för varje variabel.</p>		
(*) Värden för variabeln: bransch	Test 6 p-värde	Test 6 oddskvot
Hälsövetenskap & sjukvård	0,094	(0,359)
Fordon	0,301	(0,313)
Kemikalie	0,860	(0,897)
Industri	0,154	(2,088)
Transport & logistik	0,490	(1,548)
Elektronik	0,001	(6,731)
Konsumentprodukter & tjänster	0,081	(0,192)
Investering	()	()
<p>Värden för investeringsbransch presenteras inte då det är jämförelsebranschen.</p>		

Tabell 9: Sammanställning av studiens hypoteser och dess utfall.

Hypotes	Förväntan	Utfall
H1	Samband finns mellan köpeskillingen och att redovisning av kundrelationer görs.	Kan inte accepteras
H2	Samband finns mellan omsättning och att redovisning av kundrelationer görs.	Kan inte accepteras
H3	Samband finns mellan köpeskillingen i relation till omsättning och att redovisning av kundrelationer görs.	Kan inte accepteras
H4	Samband finns mellan bransch och att redovisning av kundrelationer görs.	Kan accepteras
H5	Samband finns mellan år och att redovisning av kundrelationer görs.	Kan accepteras

Diskussion

Uppsatsen diskussionsavsnitt återkopplar till den insamlade empirin samt uppsatsens referensram där en analys av företagens incitament till redovisningsval sker.

Det förvärvande företagets omsättning och det förvärvade företagets köpeskillning

Storleken på förvärvet och förvärven har i studien observerats för att kunna analysera huruvida de påverkar valet att redovisa för kundrelationer. Förvärv av större värde torde innefatta en större summa immateriella tillgångar där en efterfråga om allokering från bland annat intressenter bör finnas. Detta för att kunna bedöma förvärvets karaktär. Vidare uppmärksammas antagandet om att andelen som inte redovisar immateriella tillgångar kan förklaras av att en del företag vid mindre förvärv gör begränsad insats vid identifiering av immateriella tillgångar (Gauffin & Nilsson 2014).

Baserat på det statistiska testet utfört på insamlad data kan inget samband påvisas mellan värdet på förvärvet och huruvida redovisning av kundrelationer görs. Frågan som följer är varför ett samband mellan köpeskillingen och redovisning av kundrelationer inte går att urskilja. Värdena på det förvärvade bolagen återfinns inom spannet € 405 miljoner till € 26 miljarder. Inom spannet innefattas med andra ord de 111 förvärv med högst köpeskillning genomförda under åren 2005 till 2014. Det kan därmed konstateras att samtliga förvärv är av en stor och betydande summa. Rehnbergs (2012) studie visar på att större bolag identifierar mer immateriella tillgångar. Utifrån de observerade förvärv i denna studie kan frågan ställas varför inte andelen som har identifierat immateriella tillgångar alternativt kundrelationer inte är större än 54 % respektive 34 %. Vidare väcks frågan om samtliga förvärv är av ett sådant markant värde att skillnader inom redovisningen orsakade av köpeskillingen inte kan observerats. Med studiens urval av stora förvärv samt intressenternas påvisade intresse för identifiering av immateriella tillgångar (IASB 2014b) i åtanke borde alla förvärvande företag rimligen ha redovisat för identifierade immateriella tillgångar och därmed kundrelationer. Ett resonemang om att andra underliggande faktorer än köpeskillingen som en ensam faktor påverkar huruvida företagen väljer att specificera förvärven i studien väcks.

Ytterligare test genomfördes för att testa huruvida förvärvarens storlek, i form av omsättningen, påverkar om redovisning av kundrelationer sker eller inte. Det statistiska testet stödjer inte argument funna i tidigare studier samt logiska resonemang som indikerar att omsättning torde ha en påverkan på frekvensen av redovisning av kundrelationer. Argumenten baseras främst på att ett företag med hög omsättning tenderar att exponeras för en stor publik samt att resurser torde finnas tillgängliga för en specificerad allokering av köpeskillingen (Grinyer et al. 1991). Frågan som följer är varför, baserat på insamlad data, omsättningen inte visar på ett samband med den oberoende variabeln.

Samtliga företag som genomfört förvärv har en omsättning inom spannet från € 166 miljoner till € 349 miljarder. Enligt EU kommissionens rekommendationer (2003) är ett av gränsvärdena för att klassas som ett stort företag att redovisa en nettoomsättning överstigande € 50 miljoner. Det kan därmed konstateras att samtliga företag i studien uppfyller kriteriet för omsättningen att klassas som ett stort företag. Ett antagande, baserat på studiens resultat, dras därmed om att det inte förekommer några samband mellan hur företagen tenderar att redovisa när samtliga företag har en relativt hög omsättning. Baserat på dess höga omsättning, torde samtliga företag inneha tillräckliga resurser samt utsättas för hög

exponering och bör därmed välja att redovisa förvärven på samma sätt. Företagen antas därmed påverkas av liknande incitament till huruvida de väljer att redovisa kund- eller leverantörsrelationer. Studiens resultat indikerar att andra underliggande faktorer än omsättningen som en ensam faktor påverkar huruvida företagen i studien väljer att specificera förvärven.

För att möjliggöra en djupare analys testades köpeskillingen i förhållande till omsättningen. Testet visar inte på något samband mellan den oberoende variabeln och den beroende variabeln. Testet är baserat på erfarenheter från tidigare studier samt logiskt resonemang, där förvärv vars värde är stort i förhållande till förvärvarens storlek torde influera hur allokering av köpeskillingen sker (Grinyer et al. 1991) Modellen går därmed inte att applicera på den insamlade datan.

Baserat på ovanstående modeller, som testats på den insamlad data, kan slutsatsen dras att storlek på varken förvärv, förvärvaren eller relationen därmellan påverkar huruvida ett företag redovisar för kundrelationer. Då hypoteserna inte ger signifikans väcks frågan vilka bakomliggande faktorer och incitament som driver företag att inte redovisa för posten. Frågeställningen har behandlats i en rad tidigare studier. Det olika regler för värdeminskning relaterade till goodwill och immateriella tillgångar kan fungera som ett motiv vid allokering då det många gånger är önskvärt för företagen att kunna påverka det redovisade resultatet (Bugeja & Leyong 2007). Bonusprogram relaterade till företagets vinst kan resultera i incitament som kan påverka beslutsfattare för personlig vinning. En större andel till goodwill-posten tenderar att allokeras i syfte att maximera resultatet (Rehnberg 2012). Därmed skiftar fokus från ett företagsperspektiv till ett mer egenvinnande intresse, vilket torde kunna få konsekvenser för företagets framtida ekonomiska utveckling.

Vidare identifieras svårigheter vid värderingen av immateriella tillgångar, vilket hämmar allokering av köpeskillning (IASB 2014b). Ytterligare aspekter uppmärksammade i tidigare studier påvisar att den information som en särredovisning av immateriella tillgångar förväntas ge inte har någon nytta för användaren (Rehnberg 2012). Problematik kan uppstå då värderingen kan anses bli subjektiv och resultera i en begränsad tilltro till värderingen som görs av de immateriella tillgångarna. En uppfattning är därför att en separat redovisning orsakar förvirring och begränsar jämförbarheten mellan företag, vilket ytterligare talar emot en specifik allokering. (IASB 2014b). Frågan väcks huruvida intressenter torde ha någon uppfattning om de incitament och svårigheter som företagen ställs inför vid redovisningsval. Resonemang kan därmed föras hur mycket vikt intressenterna faktiskt lägger vid de angivna värdena på dem immateriella tillgångarna som redovisas i den finansiella rapporten. Vidare resonemangen om en låg efterfråga från intressenter på allokering av köpeskillning till kund- och leverantörsrelationer, vilket skulle kunna vara en anledning till att redovisning inte görs i större utsträckning.

Årens utveckling och branschens påverkan på redovisningen

Studien innefattar tio redovisningsår vilket är tidsperioden som ligger till grund till hypotesen huruvida det finns ett samband mellan året förvärvet gjordes och om redovisning av kundrelationer gjordes eller inte. Utifrån det slutgiltiga testet, där samtliga variabler inkluderas, kan studien inte påvisa något statistiskt samband mellan året förvärvet gjordes och andelen förvärv som redovisade för relationer. Huruvida företagen har redovisat för

kundrelationer eller inte har fluktuerat över åren där störst andel observeras år 2007 och 2013. Resultatet går emot studiens uppsatta hypotes, vilket även var Gauffin och Nilssons (2014) slutsats i deras studier genomförda årligen över samma tidsperiod. Frågan som följer är varför något samband mellan posten för relationer och året som förvärvet genomfördes inte kan observeras?

Över tiden utvecklas praxis och vägledning vilket resulterar i en successiv förändringsprocess. Därmed torde en utveckling kunna observeras som resulterar i att fler förvärv uppmärksammar posten för kund- och leverantörsrelationer. Tio år kan antas vara en tillräckligt lång tid för en implementeringsprocess där argumentet okunskap kan anses vagt som motiv för att inte tillämpa standarden fullt ut. Kanske görs förvärv allt för sällan hos enskilda företag som resulterar i att standarden endast tillämpas enstaka gånger, vilket resulterar i att företag gör det enklare vid redovisningen av förvärvet och undviker identifiering av immateriella tillgångar. Om företag sällan genomför förvärv skulle en implementeringsprocess rimligen kunna överstiga tio år. Rehnberg (2012) för resonemang om implementeringsprocessen är runt 10-20 år, men frågan väcks om implementeringsprocessen får anses vara längre än så med tanke på att denna studie omfattar tio år och full implementering av standarden ännu inte gjorts.

Vidare skulle förändringar inom redovisningen rimligen kunna dokumenteras beroende på marknadsrelaterade faktorer såsom finanskrisen 2008. Finanskrisen associeras med en låg frekvens av utgivna lån från banker och därmed en mindre köpstark marknad (Ivashina & Scharfstein 2009). Krisen torde därmed kunna resultera i att lägre överpriser betalas och därmed allokeras inte övervärden till immateriella tillgångar i samma utsträckning. Incitament om kostnadsbesparingar kan påverka redovisningsvalet. Studien observerade en minskning av andelen företag som redovisade kundrelationer från 2007 till och med 2009. Detta torde kunna förklaras av den finansiella krisen som förekom mellan åren 2008 och 2009, vilket exemplifierar andra omvärldsfaktorer som kan komma att påverka redovisningen av kund- och leverantörsrelationer. År 2008 observerades ett högt värde för andelen företag som specificerat immateriella tillgångar som senare sjönk med 33 procentenheter. En förklaring skulle kunna vara att konsekvenserna av finanskrisen inte återspeglas i redovisningen förens år 2009, vilket leder till att påverkan av krisen förskjuts.

I Gauffin och Nilssons (2014) visas en försämring var det gäller specificering av immateriella tillgångar. År 2011 allokerade 68 % av det observerade förvärven köpeskillingen till immateriella tillgångar medan endast 40 % redovisade dessa år 2013. I studien gjord av ESMA visades att år 2014 särredovisade 77 % av företagen immateriella tillgångar, vilket är en större andel än vad Gauffin och Nilsson observerade för år 2013. Viss reservation ska göras för att det är ett år senare, men det är intressant att utvecklingen visar på en stor försämring från år 2011. Vidare grundar sig ESMA:s studie på företag inom Europa medan Gauffin och Nilsson gjort ett urval av svenska företag. Nationella skillnader mellan studierna skulle därmed eventuellt kunna påvisas vid val av redovisning, vilket lämnas till ny undersökning att verifiera.

Denna studien visar på att fluktuationer förekommer över hur stor andel som redovisar och specificerar immateriella tillgångar. 69 % av förvärven särskilde immateriella tillgångar år 2014 och 50 % år 2013, vilket antyder på en förbättring över tiden. Trots att en ökning har observerats för redovisning av immateriella tillgångar har ändå en genomsnittlig försämring om 15,6 % per år observerats för andelen som specifikt redovisar kundrelationer. Resultaten indikerar att företag med tiden uppmärksammat vikten av att specificera för immateriella

tillgångar. Trenden avspeglas däremot inte vid allokering till posten för kundrelationer. Företag torde därmed anse att posten inte är av samma betydelse som andra immateriella tillgångar.

Tidigare studier visar på att betydelsen av kundrelationer varierar beroende på branschen företaget tillhör. Det förekommer därmed branschskillnad mellan om kundrelationer redovisas eller inte. Studien visar på att branscher där företag i stor utsträckning uppmärksammar kundrelationer präglats av en hög konkurrens utsatthet, hög grad av kundlojalitet, eller branscher där produktspecifik teknik förekommer. Vidare har även branscher präglade av en hög grad av kontakt med slutkund, där relationer vanligtvis är långvariga, redovisat för kundrelationer. (Castedello & Klinbeil 2010). Resonemanget mynnar ut i ett antagande om att redovisningsskillnader mellan åren kan bero på antalet förvärv en viss bransch genomfört det observerade året. Studien dokumenterade att företag inom elektronikbranschen i störst utsträckning redovisade för kundrelationer. Branschen kännetecknas av en hög utsatthet för konkurrens vilket ökar betydelsen för relationer och skulle kunna vara en förklarande faktor till den höga andelen företag som redovisade (Castedello & Klinbeil 2010). 50 % av de observerade förvärven inom elektronikbranschen genomfördes under år 2007, vilket också var det år där störst andel observerade förvärv redovisade för kundrelationer. Resultatet stödjer resonemanget om förvärvens branschtillhörighet påverkar skillnader mellan åren.

Till skillnad från elektronikbranschen observerades det lägst antal förvärv där redovisning av kundrelationer gjorts i bygg-och konstruktionsbranschen, vilket även påvisas i studien gjord av Castedello och Klingbeil (2010). Detta kan förklaras av att branschen tenderar att använda sig av större återförsäljare och applicerar därmed ingen nära kontakt med slutkund. (Castedello & Klingbeil 2010)

Hälsovetenskap och sjukvård innefattade till stor del av företag verksamma inom med läkemedelsbranschen. Läkemedelsbranschen är en kunskapsintensiv bransch där patent är en stor del av företagets tillgångar (Castedello & Klinbeil 2010). Intressenter som granskar förvärvet kommer med stor sannolikhet att sätta stor vikt vid just den posten. Då företagen själva i stor utsträckning enligt standard får avgöra hur transaktionen ska framställas för att förmedla en rättvisande bild väcks frågor huruvida mervärde vid identifiering av ytterligare poster skapas. Hur mycket mervärde kan en allokering till kund- och leverantörsrelationer generera för ett läkemedelsföretag, där hänsyn även bör tas till den extra kostnad som företaget belastas med för att identifiera och värdera posten?

Resultatet från de gjorda statistiska testen visar på att de faktorer som har en påverkan på om företaget redovisar kundrelationer är företagens bransch samt den betalda köpeskillingen för det förvärvade bolaget. Branschen har som ovan nämnt en stor påverkan på om företaget redovisar kundrelationer. I det första statistiska testet hade inte köpeskillning någon påverkan, dvs. om företaget har förvärvat ett företag för större köpeskillning skulle ett samband kunna finnas med att det förvärvande företaget redovisar för kundrelationer. I det slutliga statistiska testet där alla faktorer påverkan undersöks visar köpeskillingen ha en påverkan på om företag redovisar kundrelationer, vilket tyder på att om företag förvärvat ett företag för en större köpeskillning tenderar företag att i större utsträckning redovisa kundrelationer. Till skillnad från faktorn köpeskillning visade bransch på samband även i det första testet, vilket förklarar att branschen även har en påverkan på köpeskillingen.

Kund- och leverantörsrelationer vid rörelseförvärv

I denna studie observerades som omnämnt ett fåtal förvärv där redovisning av leverantörsrelationer gjorts. Frågan väcks varför inte större antal förvärv kunnat observerats redovisa för posten, då IAS 38 exemplifierar leverantörsrelationer som en immateriell tillgång som enligt IFRS 3 bör tas upp vid förvärv. Leverantörsrelationernas vikt påvisas i flertal studier, bl.a. Cheng (2001) visar på kostnadsbesparing och givande informationsutbyte som två viktiga argument för värdet av leverantörsrelationer för företag. Borde inte ett intresse finnas från företaget att visa värdet för sina tillgångar i form av leverantörsrelationer utåt mot sina intressenter genom att redovisa dem?

Tidigare studier identifierar svårigheter kopplade till förvärv då överförandet av leverantörsrelationer ska genomföras. Problematiken grundar sig i synergieffekterna skapade av relationerna hos det förvärvade företaget inte kommer generera samma mervärde hos förvärvaren. Dilemmat resulterar i en värderingsproblematik vilket skulle kunna hämma företag från att identifiera posten (Andersson et al. 2001). Baserat på studiens resultat väcks frågan varför antalet företag som redovisar leverantörsrelationer inte är fler, torde inte företag som redovisar för kundrelationer även se ett mervärde i att redovisa för leverantörsrelationer? Ur intressenternas perspektiv skulle en orsak kunna vara att kundrelationer torde ha en direkt association med ökade intäkter till skillnad från leverantörsrelationer där effektivitet och kostnadsbesparingar är i fokus. Med det argumentet kan posten för kundrelationer vara en bättre indikator på huruvida det förvärvade företaget anses vara lönsamt, som i sin tur skapar ett incitament för förvärvaren att framhäva posten i redovisningen.

Utifrån standardens krav på identifiering av immateriella tillgångar ska hänförelse av köpeskillning till specifika tillgångar ske i möjligaste mån (Marton et al. 2009). Intressenternas behov av en allokering av köpeskillningen kan dock ställas frågande då en uttalad efterfråga från intressenterna torde påverka företagen att allokeras en större andel till immateriella tillgångar och inte redovisa övervärdet som goodwill. Standarden tillåter en viss handlingsfrihet samtidigt som företagen påverkas av underliggande incitament och motiv. I kombination med det observerade resultatet väcks frågan till vilken grad standardens syfte faktiskt införlivas, och kan standardens principbaserade uppbyggnad vara till nackdel för tillämpningen. Den kräver att företag först studerar om tillgången kan anses vara en tillgång enligt föreställningsramen, därefter ska det beslutas om den kan anses vara av immateriell karaktär enligt IAS 38. Slutligen ska bedömning göras om den immateriella tillgången är identifierbar och ska därmed värderas vid förvärv. Företagen utsätts för svåra beslut och bedömningarna blir därmed av subjektiv karaktär, vilket leder till frågan om informationen ger något mervärde för intressenterna. Huruvida intressenter faktiskt erhåller tillräcklig och icke- missvisande information för att kunna bedöma förvärvets karaktär och finansiella effekter innefattas inte av den här studien men är en essentiell frågeställning då redovisningen till stor del upprättas för deras bruk.

Slutsats

Uppsatsens sista del redogör för de slutsatser som observerats i analysdelen. Vidare besvaras de frågeställningar som legat till grund för studiens syfte. Avslutningsvis presenteras studiens bidrag samt förslag till fortsatta studier.

IFRS 3 verkar för att förbättra relevansen, tillförlitligheten och jämförbarheten vid redovisning av förvärv (IFRS 3 2009, punkt1-3). Studien, som specifikt tittat på kund- och leverantörsrelationer, visar på att en låg andel av förvärven har specificerat posterna. Endast 34 % av de observerade förvärven redovisade för kundrelationer och 1,8 % för leverantörsrelationer. Vidare har andelen företag som har specificerat för någon typ av immateriell tillgång genomsnittligt minskat med 0,6 % årligen samtidigt som redovisning av kundrelationer genomsnittligt minskat med 15,6 % per år. Intresset för allokering till immateriella tillgångar visar inte på någon genomsnittlig nämnvärd förändring, samtidigt som redovisning av kund- och leverantörsrelationer tenderar att minska. Kund- och leverantörsrelationer torde, baserat på tidigare studier, utgöra betydelsefulla immateriella tillgångar som således bör kunna identifieras och specificeras i redovisningen.

Resultatet från denna studie påvisar att företag inte väljer att följa standardens vägledning till fullo genom att identifiera kund- och leverantörsrelationer vid förvärv. Företagen tenderar att utnyttja handlingsfriheten som den principbaserade standarden tillåter och redovisar därmed övervärden som goodwill i den finansiella rapporten. Flertal incitament från företag kan ligga till grund för studiens resultat, där bland annat vinstmaximering torde kunna påverka företagets allokering av köpeskilling till immateriella tillgångar. En annan orsak torde kunna vara att företag sällan utför förvärv och tillämpning av standard inte sker frekvent vilket resulterar i okunskap.

För att besvara frågeställningen vilka företag som redovisar kundrelationer kan inget samband, baserat på observerad data, påvisas mellan företags storlek och att redovisning görs. Studien har observerat att företagets branschtillhörighet är den faktor som utmärker sig, dvs. företag tillhörande vissa specifika branscher tenderar att i större utsträckning redovisa för kundrelationer. Den observerade datan visar på att företag inom elektronikbranschen i större omfattning redovisar för kundrelationer än bygg- och konstruktionsbranschen. En orsak till skillnad torde vara att företag verksamma inom elektronikbranschen har närmare kontakt med slutkunden än företag inom bygg- och konstruktionsbranschen samt att elektronikbranschen är utsatt för större konkurrens.

Sammanfattningsvis kan konstaterande göras utifrån studiens resultat att företag värderar andra immateriella tillgångar högre än kund- och leverantörsrelationer och väljer därmed att i större utsträckning att identifiera andra immateriella tillgångar. Studiens resultat visar på att företag redovisar utifrån eget intresse där branschspecifika preferenser styr vilka tillgångar som uppmärksammas. Poster som företaget bedömer vara av mindre betydelse tenderar att inte redovisas, vilket tyder på att IFRS 3 inte följs till fullo. Konsekvensen blir att intressenternas bild av förvärvet riskerar att påverkas av företagets incitament.

Studiens bidrag

Denna studie bidrar till den del inom ämnet externredovisning och allokering av immateriella tillgångar där omfattande forskning ännu inte bedrivits. Flertal tidigare studier behandlar immateriella tillgångar, där denna studie tillför djupare förståelse för problematiken kring redovisning av kund- och leverantörsrelationer. Denna studie bekräftar delvis tidigare resultat och skapar en bild över i hur stor omfattning företag redovisar för posterna.

Förslag till fortsatta studier

Studien har fokuserat på två utvalda poster vid redovisning av förvärv sedan IFRS 3 infördes, kund- och leverantörsrelationer. Ett område som inte behandlas av denna studie men som torde kunna vara av intresse att studera är eventuell förekomst av skillnader länder emellan. Vidare föreslås en jämförelse mellan IFRS och US Gaap, vilket är motsvarande normgivning för amerikanska företag. Slutligen föreslås en kvalitativ studie ur företagets perspektiv för att skapa en djupare förståelse för de incitament som förekommer till huruvida posten för kund- och leverantörsrelationer redovisas vid förvärv.

Källförteckning

Litteratur

- Andersson, D.R., Sweeney D.J., Williams, T.A, Freeman, J., Shoesmith, E., (2007), *Statistics for Business and Economics*, London, Thomson Learning, 10th ed.
- Armstrong, G., Kotler, P. (2012), *Principles of Marketing*, Essex, 14th ed,
- Bell, E., Bryman, A. (2014), *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, 2:a uppl, Stockholm
- Black, K., Cortinhas, C. (2012) *Statistics for Business and Economics*, 1st European ed,
- Håkansson, H., Snehota, I. (1995), *Developing relationships in business networks*, Routledge, London
- Lantz, B. (2013) *Grundläggande statistisk analys*, 2:a uppl, Lund. Studentlitteratur.
- Marton, J. (2009), *Koncernredovisning enligt IFRS*, Stockholm. kpmg.se
- Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P., Pettersson, AK. (2012). *IFRS - i teori och praktik*, Stockholm, 3e uppl. Sanoma utbildning
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage : creating and sustaining superior performance*. New York : Free Press, cop.
- Saunders, M. (1997) *Strategic purchasing & supply chain management*, Essex, 2nd ed,

Vetenskaplig artikel

- Forbes, T. (2007). *Valuing customers*. Database Marketing & Customer Strategy Management vol.15 1, 4-10
- Hosmer, D.W., Lemeshow, S. (2000). *Applied Logistic Regression*, 2nd ed., John Wiley & Sons, New York
- Ivashina, V., Scharfstein, D. (2009). *Bank lending during the financial crisis of 2008*, Journal of Financial Economics. Sep 2010, Vol. 97 Issue 3
- James, K., How, J., Verhoeven, P. (2011). *On the allocation of a takeover purchase price under AASBI013*. AAMJAF vol. 7, No. 2,
- McKelvie, A., Wiklund, J., Davidsson, P. (2006). *A Resource-Based View on Organic and Acquired Growth*. Elsevier Ltd.
- Nagelkerke, N.J.D. (1991). "A note on a general definition of the coefficient of determination." *Biometrika* 78:
- Wittman, V. (2014). *World society and globalisation*, journal of multicultural education vol.8
- Zhenxin Yu Hong Yan T.C. Edwin Cheng. (2001). Benefits of information sharing with supply chain partnerships, *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 101 Iss 3
- Öberg, C. (2014). *Customer relations challenges following international acquisitions*. international marketing review vol 31

Standards och förordningar

- Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1606/2002 av den 19 juli 2002, om tillämpning av internationella redovisningsstandarder.
- International Accounting Standards Board. (2001). *Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter*.
- International Accounting Standards Board. (2008). *Utformning av finansiella rapporter*. International Accounting Standards (IAS) 1,
- International Accounting Standards Board. (2008). *Immateriella tillgångar*. International Accounting Standards (IAS) 38.
- International Accounting Standards Board. (2008). *Nedskrivningar*. International Accounting Standards (IAS) 36.
- International Accounting Standards Board. (2009). *Rörelseförvärv*. International Financial Reporting Standards (IFRS) 3.

Avhandling

- Rehnberg, P. (2012). *Redovisning av immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering*, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Företagsekonomiska institutionen.

Andra källor

Bokföringsnämnden. (2000). RR 15 *Immateriella tillgångar*. Redovisningsrådet. Stockholm.

Castedllo, M., Klingbeil, C. (2010). *KPMG - An industry study. Intangible Assets and Goodwill in the context of Business combinations*.

Cojohari, N. (u.å.). *The competitive advantage of strategic alliances*. Universitatea "Alec Russo", balti

European Securities and Markets Authority. (2014). *ESMA Report - Review on the application of accounting requirements for business combinations in IFRS financial statements*. ESMA/2014/643

Eurostat. (2008) *NACE rev 2, Statistical classification of economic activities in the European Community*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities

FASB. (2015). *Comparability in international accounting standards - a brief history*. Financial Accounting standards board.

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176156304264>

Gauffin, B., Nilsson, S-A. (2006). *Rörelseförvärv enligt IFRS 3- Hur gick det med identifieringen av immateriella tillgångar*. Balans nr 8–9 2006

Gauffin, B., Nilsson, S-A. (2014). *Rörelseförvärv enligt IFRS 3, nionde året – stabilt men otillräckligt*. Balans fördjupning nr 4.

IASB. (2014)a. *Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations*: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/PIR/PIR-IFRS-3/Pages/PIR-IFRS-3.aspx> hämtad: 2015-04-20

IASB. (2014)b. *IASB meeting: IASB Agenda ref 12F: Summary of comments received*: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/September/AP12F-IFRS%20IC%20Issues-PIR%20IFRS%203.pdf>, hämtad 2015-04-38

IBM Knowledge center. (2012). *Contrast Subcommand (Logistic Regression Command)*, http://www-01.ibm.com/support/knowledgecenter/#/SSLVMB_21.0.0/com.ibm.spss.statistics.help/syn_logistic_regression_contrast.htm hämtad 2015-05-23

Idre (2015) *Annotated SPSS Output Logistic Regression*

<http://www.ats.ucla.edu/stat/spss/output/logistic.htm> hämtad: 2015-05-22

Idre (2011) *FAQ: What are pseudo R-squareds?* Statistical consulting group

http://www.ats.ucla.edu/stat/mult_pkg/faq/general/Pseudo_RSquareds.htm hämtad: 2015-05-22

IFRS. (2015). *About the IFRS foundation and the IASB* <http://www.ifrs.org/About-us/Pages/IFRS-Foundation-and-IASB.aspx> hämtad: 2015-05-03

IFRS. (2010). *Constitution*.

<http://www.ifrs.org/DPOC/Documents/ConstitutionDec2010.pdf> hämtad: 2015-05-03

Kommissionens rekommendation. (2003) *om definitionen av mikroföretag samt små och medelstora företag*. Europeiska Unionens officiella tidning. Delgivet med nr K(2003) 1422

Nexans (2009). *Årsredovisning*. Nexans SA <http://www.nexans.com/Corporate/2010/Nexans-Registration-document-def.pdf>

Volkswagen (2011). *Årsredovisning*. Databas: Orbis.

Wennerberg, G., och Carlsson, R. (2006). *Företagens tillämpning av internationella redovisningsregler*. (Rapport 2006:2) Finansinspektionen

Appendix

Appendix 1

Urval förvärv, NACE rev.2

Manufacture of chemicals and chemical products
Manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparations
Manufacture of rubber and plastic products
Manufacture of other non-metallic mineral products
Manufacture of basic metals
Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment
Manufacture of computer, electronic and optical products
Manufacture of electrical equipment
Manufacture of machinery and equipment nec
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers.
Manufacture of other transport equipment

Appendix 2

Tabell över valutakurser.

Valutakurser per 2015-05-08	
EUR/GBP	0,7254
EUR/NOK	8,3872
EUR/SEK	9,2931
EUR/USD	1,1207
USD/DKK	6,6608

Appendix 3

Tabell över justeringsvärden för inflation.

Justering för inflation	
År	Förändringsfaktor
2014	1
2013	1,004293775
2012	1,01777045
2011	1,043183006
2010	1,071449468
2009	1,088772395
2008	1,091939322
2007	1,127636875
2006	1,151748122
2005	1,18573899