



Företagsekonomiska Institutionen  
EKONOMIHÖGSKOLAN VID  
LUNDS UNIVERSITET

**Kandidatuppsats**  
**VT 2001**

# **KONCERNMÄSSIG GOODWILL**

*EN STUDIE AV SAMBANDET MELLAN FÖRVÄRVSMOTIV OCH  
AVSKRIVNINGSTIDER*

## **Handledare**

Bertil Gandemo  
Fredrik Ljungdahl

## **Författare**

Markus Håkansson  
Cecilia Odevall  
Anna Ottosson

## Inledande sammanfattning

Titel: **KONCERNMÄSSIG GOODWILL**, *En studie av sambandet mellan förvärvsmotiv och avskrivningstider för koncernmässig goodwill.*

Författare: Markus Håkansson, Cecilia Odevall och Anna Ottosson.

Seminarium: 31 maj 2001.

Handledare: Bertil Gandemo och Fredrik Ljungdahl.

Problem: Koncernmässig goodwill och hur nyttjandeperioden för denna skall fastställas är ett omdiskuterat ämne. En fråga som debatteras är harmoniseringsproblemet och vart utvecklingen på området går. Två svenska koncerner, Atlas Copco och Electrolux, har valt att skriva av sin goodwill på upp till 40 år trots att det i Sverige är rekommenderat att skriva av upp till maximalt 20 år. De motiverar de avskrivningstider som sträcker sig i spektrat 20 till 40 år med att motiven till förvärven, som gett upphov till goodwillen, var strategiska. Valet av så långa avskrivningstider är kontroversiellt. ÅRL accepterar dock avvikelser från rekommendationer om upplysning om detta lämnas i not.

Denna uppsats har koncentrerat sig på frågeställningen: *Vilken roll spelar förvärvsmotiven vid fastställandet av avskrivningstiderna och finns det teoretiskt stöd för koncerner att fastställa nyttjandeperioder för koncernmässig goodwill på 20 till 40 år i sina koncernredovisningar?*

Syfte: Att studera skillnaderna mellan dessa två avvikande koncerner och tre övriga som endast har avskrivningstider för goodwill på 5 till 20 år, varav två också nyttjar begreppet strategiskt förvärv för att motivera sina 20-åriga avskrivningar och en sista som ej brukar detta begrepp. Vidare att analysera skillnaderna mellan dessa koncerners förvärv, för att se om det kan finnas några skillnader mellan dessa som kan förklara skillnaderna mellan deras sätt att välja avskrivningstider för koncernmässig goodwill samt hur de kopplar samman det strategiska förvärvet med en lång avskrivningsperiod.

Slutsatser: Förvärvsmotivet har betydelse för valet av avskrivningstider. Konglomerat, som normalt är förvärv med relativt stora belopp, tenderar att leda till relativt stora goodwillposter. Dessa goodwillposter är vanligen också de som får de längre avskrivningstiderna. Motivet till dessa förvärv är ofta att slå sig in på nya marknader. Dessa förvärv är också de som vanligen kategoriseras som strategiska av de koncerner som nyttjar begreppet strategiska förvärv, men beteendet som beskrivs ovan återfinns även hos den koncern som inte nyttjar begreppet.

Emellertid kan vi endast finna stöd i RR 1:91, en numera ej gällande rekommendation från redovisningsrådet, som stödjer detta beteende. Ingen teori, lagtext eller annan rekommendation stödjer dock detta beteende.

Nyckelord: Koncernmässig goodwill, avskrivningsperioder, förvärvsmotiv, strategiskt förvärv.

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1</b>	<b>INLEDNING</b>	<b>6</b>
1.1	Problematisering	6
1.2	Syfte	10
<b>2</b>	<b>METOD</b>	<b>11</b>
2.1	Övergripande angreppssätt	11
2.2	Urval	12
2.3	Perspektiv	14
2.4	Handgripligt angreppssätt	15
<b>3</b>	<b>TEORI KRING STRATEGIER</b>	<b>18</b>
3.1	Inledning	18
3.2	Vad är ett strategiskt förvärv	18
3.3	Olika förvärvsbegrepp	19
3.3.1	Horisontella och Vertikala förvärv	19
3.3.2	Konglomerat	19
3.4	Motiv till förvärv	20
3.4.1	Ekonomisk rationalitet	20
3.4.2	Organisatorisk rationalitet	21
3.4.3	Personlig rationalitet	21
3.4.4	Avslutningsvis	22
<b>4</b>	<b>LAGAR OCH REKOMMENDATIONER</b>	<b>23</b>
4.1	Inledning	23
4.2	Svenska lagar och rekommendationer	24
4.2.1	Ursprunget till ”strategiskt förvärv”	25
4.3	IASC	26
4.4	USA	27
4.5	Storbritannien	28
<b>5</b>	<b>EMPIRI</b>	<b>29</b>
5.1	Inledning	29
5.2	Atlas Copco	29
5.3	Electrolux	34
5.4	Securitas	35

<b>5.5</b>	<b>Gambro</b>	<b>38</b>
<b>5.6</b>	<b>Swedish Match</b>	<b>41</b>
<b>6</b>	<b>ANALYS</b>	<b>44</b>
<b>7</b>	<b>SLUTSATS</b>	<b>47</b>
	<b>KÄLLFÖRTECKNING</b>	<b>48</b>

## Begrepp

För att undvika missförstånd och feltolkningar har vi valt att nedan definiera och konkretisera centrala, och i texten vanligt förekommande, begrepp.

Denna uppsats behandlar endast den typ av goodwill som uppkommer som en restpost i förvärvsanalysen när företag förvärvar andelar i ett annat företag i syfte att bilda och utöka en koncern, dvs. den typ av goodwill som benämns *koncernmässig goodwill*. I texten använder vi dock ibland endast *goodwill*, vi vill därför påpeka att det alltid är koncernmässig goodwill som åsyftas.

Nyttjandeperiod är ett vanligt förekommande begrepp som härstammar ifrån Redovisningsrådets nya rekommendation om koncernredovisning, RR 1:00<sup>1</sup>. Nyttjandeperioden är den period som en koncern bedöms få nytta av uppkommen koncernmässig goodwill. ”Goodwill skall skrivas av på ett systematiskt sätt över nyttjandeperioden” enligt RR 1:00, nyttjandeperioden ligger således till grund för avskrivningstiden. Nyttjandeperiod skall alltså tolkas synonymt med ekonomisk livslängd.

Ibland talar vi om långa respektive korta nyttjandeperioder. Med korta menar vi perioder mellan 5 och upp till 10 år och med långa menar vi perioder som är mellan 20 och upp till 40 år.

Begreppet förvärvsobjekt har en vid språklig innebörd. I vår studie innebär begreppet ett uppköpt företag som blir en del av den köpande koncernen.

---

<sup>1</sup> Redovisningsrådets rekommendation, RR 1:00

# 1 Inledning

## 1.1 Problematisering

Koncernmässig goodwill, och hur detta skall redovisas är ett sedan länge omdiskuterat ämne<sup>2</sup>. Ett av problemen som tas upp i dessa diskussioner är hur den ekonomiska livslängden för goodwill ska fastställas. Att detta är ett problem har delvis att göra med den ökade globaliseringen, många svenska moderföretag har dotterföretag i andra länder och är ofta också noterade vid olika börser. Problemet för koncernerna ligger i att lagar och rekommendationer skiljer sig åt mellan länderna och därmed, som en direkt följd, borsreglerna. Exempelvis i USA tillåts avskrivningsperioder på goodwill på upp till 40 år<sup>3</sup> medan det i Sverige finns en maximigräns på 20 år<sup>4</sup>. För svenska koncerner med amerikanska konkurrenter kan detta upplevas som jämförelsestörande, eftersom en kortare avskrivningsperiod medför högre belastning på resultatet, och därmed nyckeltalen, än vad den längre avskrivningsperioden gör. Detta skulle kunna vara orsaken till det faktum att två svenska koncerner med dotterföretag i USA använt sig av amerikanska regler i sin redovisning och därmed gjort avsteg från gällande rekommendationer i Sverige<sup>5</sup>.

I en artikel i Sydsvenskan den 26 februari 2001 behandlades ämnet och som exempel på en koncern som använder sig av amerikanska regler uppgavs Atlas Copco-koncernen. I artikeln talas om att koncernen tillämpar 40-åriga avskrivningar på goodwill trots att detta strider mot gällande rekommendationer.<sup>6</sup> Artikeln väckte vårt intresse och vi frågade oss hur dessa långa avskrivningstider motiverades och om det fanns fler koncerner med 40-åriga goodwillavskrivningar noterade på Stockholmsbörsen.

Av koncernernas agerande får man uppfattningen att goodwillpostens påverkan på resultatet skulle vara den viktigaste faktorn vid bestämningen av avskrivningsperioden. Resultatpåverkan är dock inget giltigt skäl till att välja en längre avskrivningsperiod, vare sig enligt gällande lagar och rekommendationer eller redovisningsteori. Frågan är vilka faktorer som spelar in vid fastställande av avskrivningsperioder. En möjlighet skulle kunna vara att söka förklaringar till detta inom agentteorin.

Agentteorin försöker ge en förklaring till hur redovisningsteorier och standarder uppkommer. Teorin som utgår från hypotesen om effektiva marknader, ser redovisning som

---

<sup>2</sup> Colley, R J & Volkan, A G, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 448

<sup>3</sup> Accounting Principles Board, Opinion No 17

<sup>4</sup> Redovisningsrådets rekommendation, *RR 1:96*

<sup>5</sup> *Atlas Copco-koncernen och Electrolux-koncernen*

information för kapitalmarknaden och utgår ifrån att alla individer nyttomaximerar.<sup>7</sup> Engelskans *agency* definieras som förhållandet mellan två parter där den ena avtalar att agera som ombud för den andra, till exempel, chefen för ett företag agerar som ombud för ägarna. I teorin talas om konflikten i detta avtal då varje individ antas nyttomaximera. För chefen skulle det innebära att han först och främst tillgodoser sin egen, personliga nytta, för aktieägarna innebär nyttomaximering maximering av vinsten. Konflikten uppstår när chefens beslut maximerar dennes nytta men inte aktieägarnas. Finns denna konflikt mellan ägare och ledning när det gäller goodwill och dess påverkan på resultatet och i så fall, skulle det vara möjligt att utreda den? Rent konkret skulle detta kunna innebära att chefen ser till att koncernen väljer så långa avskrivningstider som möjligt för att förbättra resultatet och i förlängningen utöka sin eventuella resultatrelaterade bonus. Det som talar emot användandet av agentteorin är svårigheten att få information av koncernerna där de berättar om denna eventuella konflikt. En ytterligare svårighet ligger i att hypotesen om effektiva marknader starkt ifrågasätts av praktiker<sup>8</sup> och då denna fungerar som grundpelare för agentteorin riskerar en eventuell studie resultera i mycket teori med lite anknytning till praktiken.

Redovisningsteoretikerna Schroeder och Clark skriver att i teorin är värdet av goodwill lika med nuvärdet av förväntade framtida vinster, utöver det normala för branschen.<sup>9</sup> Prognoser innebär alltid ett inslag av risk och ju längre in i framtiden uppskattningen går, desto större är risken för felbedömningar. Med felbedömningar menas att förutsagda vinster inte infrias och/eller att den diskonteringsränta som använts visar sig inte stämma överens med verkligheten. Dessa teoretiker menar att nuvarande intäkter och kostnader ska användas vid bedömningen av framtida kassaflöden. På grundval av teorin om vad goodwill är anser de att det bästa prognosunderlaget för framtiden ges av historien. Dock menar de att följande punkter är ett mycket viktigt komplement i den process som det innebär att fastställa avskrivningstider:

1. Användandet av för få eller för många år kan ge en förvrängd bild av verkligheten
2. Trender i försäljning bör beaktas
3. Trender inom branschen är viktiga
4. Övergripande ekonomiska förhållanden såsom konjunkturläget kan spela en viktig roll

---

<sup>6</sup> Andersson, J, (2001), Reglerna skärps för goodwillredovisning, *Sydsvenskan*, 2001-02-26

<sup>7</sup> Schroeder, R G & Clark, M W, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 64

<sup>8</sup> Bodie, Z et al, (1998), *Essentials of Investments*, The McGraw-Hill Comp, s 237

<sup>9</sup> Schroeder, R G & Clark, M W, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 432

En annan diskussion förd av andra teoretiker handlar om huruvida det förflutna kan sägas vara ett bra mått på framtiden, det vill säga, kan man säga något om förvärvsobjektets framtida verksamhet och kassaflöde baserat på resultatet fram till dagen för fusionen?<sup>10</sup>

Goodwill är en immateriell tillgång och som sådan är den i USA föremål för kravet i Accounting Principles Board, *APB, Opinion No 17* att skrivas av över den ekonomiska livslängden eller 40 år, beroende på vilket som kommer först. Schroeder och Clark menar att det i fallet med goodwill är svårt, om inte omöjligt, att uppskatta den ekonomiska livslängden.<sup>11</sup>

Företagsekonomiskt tänkande gör gällande att om goodwill står för framtida övervinster kan detta endast gälla en kortare tid innan konkurrens leder till att försprånget hinns ikapp. Följaktligen bör goodwill skrivas av under en kortare period. Om det skulle vara omöjligt för konkurrenter att komma ikapp försprånget av olika skäl, till exempel för att dynamiken mellan ledarna och annan personal är omöjlig att efterlikna, då skulle goodwillen ha en obestämbar ekonomisk livslängd och därmed inte skrivas av alls.<sup>12</sup> Tankegångarna att livslängden är obestämbar kan antas ligga bakom den brittiska rekommendationen då koncerner i Storbritannien har möjlighet att avstå avskrivning av goodwill om den ekonomiska livslängden inte går att fastställa.<sup>13</sup>

Det finns inom teorin också de som argumenterar för att goodwill ska skrivas av i samband med förvärvet. Teoretikerna menar då att goodwill ska behandlas på samma sätt som den goodwill som existerar men som inte betalats för, så kallad internt uppbyggd goodwill. Motståndare till direkt avskrivning säger att det vore inkonsekvent att redovisa på detta sätt då goodwill faktiskt representerar att en tillgång har framtida servicepotential.<sup>14</sup>

Ett utökat kassaflöde som ett resultat av att ett företag går upp i en koncern kan ibland sägas vara ett resultat av en synergieffekt, och det kan delvis vara detta köparen betalar goodwill för. Självklart är det då viktigt att veta hur länge det kommer att uppstå positiva effekter efter ett uppköp, om man vill fastställa en lämplig nyttjandeperiod för koncernmässig goodwill. Colley och Volkan anser att avskrivningstiden bör kunna kopplas till något, ett patent eller dylikt men de medger också att synergieffekten är en del av goodwillen samt att denna är svår

---

<sup>10</sup> Colley, J R & Volkan, A G, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 448 f

<sup>11</sup> Schroeder, R G & Clark, M W, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 433

<sup>12</sup> Ibid. s 433

<sup>13</sup> Rundfelt, R, Ny rekommendation om redovisning av goodwill, *Balans*, nr 3/98, s 45

<sup>14</sup> Schroeder, R G & Clark, M W, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 432



att livstidsbestämma.<sup>15</sup> Inom redovisningsområdet spelar dock lagar och rekommendationer en viktig roll varför dessa bör beaktas i samband med teorin.

Årsredovisningslagen säger att en årsredovisning ska upprättas på ett överskådligt sätt och i enlighet med god redovisningssed samt att den ska ge en rättvisande bild av företagets ställning och resultat.<sup>16</sup> ÅRL hänvisar till avskrivning av immateriella anläggningstillgångar när det gäller koncernmässig goodwill vilket innebär en avskrivningstid på 5 år om inte annan tid med säkerhet kan fastställas.<sup>17</sup> Redovisningsrådets nu gällande rekommendation 1:96, om koncernredovisning, tillstodjer dock en avskrivningsperiod på upp till 20 år om denna kan motiveras. Det finns en rad faktorer som dock bör beaktas vid uppskattningen av ekonomisk livslängd;<sup>18</sup>

1. Den överblickbara framtiden för branschen eller verksamheten.
2. Effekter av förändringar i efterfrågan, produkters livscyklar och andra ekonomiska faktorer.
3. Bedömd återstående tjänstgöringstid för nyckelpersoner och viktiga personalkategorier.
4. Förväntade åtgärder av konkurrenter och potentiella konkurrenter.
5. Legala restriktioner.
6. Varumärken.

Avskrivningstiden för koncernmässig goodwill ska enligt teori och praxis fastställas efter hur långt in i framtiden övervinster kan förväntas infrias. Faktorerna som ska vara till grund för bedömningen handlar uteslutande om att prognostisera framtida fördelar direkt hänförligt från goodwillposten som uppstår vid ett förvärv. Framtidsbedömningar med god precision om konjunkturläget i ekonomin är svåra redan på kort sikt och oss veterligen kan ingen idag säga hur ofta högkonjunkturer uppstår och än mindre förutsäga trender inom olika branscher så långt som 40 år in i framtiden.

Med detta i åtanke blir de tidigare nämnda 40-åriga avskrivningsperioderna intressanta att undersöka. Det visar sig dock, vid en snabb överblick, att dessa 40-åriga avskrivningsperioder inte motiveras med ovan nämnda faktorer utan med att förvärven som ligger till grund för goodwillen var *strategiska*.<sup>19</sup> Flera frågor inställer sig genast: Är förvärvsmotivet en avgörande faktor vid bestämningen av avskrivningstid och kan detta agerande stödjas av någon teori? Hur definierar koncernerna *strategiskt förvärv*? Hur motiveras detta agerande av dem, och vad är det logiska sambandet mellan ett strategiskt förvärv och en lång

---

<sup>15</sup> Colley, J R & Volkan, A G, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 449 samt 453-454

<sup>16</sup> ÅRL (1995:1554), 2 kap, 2-3 §§

<sup>17</sup> ÅRL (1995:1554), 4 kap, 4 §

<sup>18</sup> Redovisningsrådets rekommendation, *RR 1:96*, p. 45-46

<sup>19</sup> Atlas Copco, *Årsredovisning för 2000*, s 15  
Electrolux, *Årsredovisning för 2000*, s 44

avskrivningstid? Dessa frågor kan alla betraktas som delfrågor relaterade till den forskningsfråga som kommer att ligga till grund för denna uppsats:

***Vilken roll spelar förvärvsmotiven vid fastställandet av avskrivningstiderna och finns det teoretiskt stöd för koncerner att fastställa nyttjandeperioder för koncernmässig goodwill på 20 till 40 år i sina koncernredovisningar?***

Avsaknaden av de på föregående sidor beskrivna teoretiska faktorerna i årsredovisningarna gör alltså att vi, istället för i teorin, tar vår utgångspunkt i vad koncernerna motiverar avskrivningstiden med, nämligen förvärvsmotivet. Detta leder oss in på strategiforskningsområdet i hopp om att hitta teori som skulle kunna förklara skillnaden mellan ett strategiskt förvärv och ett icke strategiskt förvärv.

## ***1.2 Syfte***

För att kunna svara på frågan ovan har vi för avsikt att först undersöka vilka eventuella skillnader som finns i förvärvsmotiven mellan koncerner som har avskrivningsperioder på 20 till 40 år och jämförbara koncerner (se avsnitt om urval) vars avskrivningsperioder aldrig överstiger 20 år. Vi kommer sedan att analysera de eventuella skillnaderna främst med avseende på förvärvsmotiven hos dessa koncerner. Jämförelser kommer att göras dels mellan de olika koncernerna i studien, dels mellan förvärven inom koncerner som tillämpar både 20- och 40-åriga avskrivningsperioder. Vi har även för avsikt att utreda hur koncernerna kopplar samman det strategiska förvärvet med lång avskrivningsperiod för att utröna huruvida det finns teoretiskt stöd för detta agerande.

## 2 Metod

### 2.1 Övergripande angreppssätt

Vårt angreppssätt är inte renodlat induktivt men kan heller inte sägas vara ett deduktivt angreppssätt fullt ut då vi inte har haft för avsikt att testa de teorier vi använder oss av, dessa tjänar mer som verktyg bland annat för att klassificera förvärv. Vårt angreppssätt bör därför lämpligen klassificeras såsom abduktivt då vi har växlat mellan att arbeta med teori och empiri under hela undersökningsprocessen.<sup>20</sup>

Vi har tagit vårt avstamp i empirin, problemet som ligger till grund för undersökningen är till stora delar ett praktiskt problem, då vi studerar ett existerande fenomen. Det är ett fåtal koncerners sätt att redovisa koncernmässig goodwill på perioder mellan 20 och 40 år och deras motivering till detta, att förvärven är strategiska, som har väckt vårt intresse. Vi började därför med att empiriskt undersöka fem stycken koncerner med avseende på kopplingen mellan motiven till deras förvärv och längden på avskrivningstiden för respektive förvärv. Hur urvalet av dessa företag gick till och exakt hur vi gick till väga när vi undersökte dem presenteras nedan.

Parallellt med de empiriska undersökningarna har vi arbetat med teorier som behandlar förvärv och vilka motiv som kan tänkas ligga bakom dessa. Avsikten med detta var dels att utröna om det fanns någon teoretisk grund för uttrycket *strategiskt förvärv* och vad motsatsen till detta, alltså ett icke strategiskt förvärv, i så fall anses vara. Vi har dessutom använt teorierna till att klassificera de studerade koncernernas förvärvsmotiv för att i analysfasen kunna avgöra om skillnaderna i förvärvsmotiven helt eller delvis förklarar skillnaderna i nyttjandeperioder för goodwillen.

Vi har även sökt efter uttrycket *strategiskt förvärv* i lag- och rekommendationstexter från det svenska systemet, men även i det från USA, Storbritannien samt i de rekommendationer som getts ut av International Accounting Standards Committee, IASC. Valet att ta upp lagar och rekommendationer utanför Sverige beror på att vi studerat multinationella koncerner, i synnerhet sådana där dotterföretag i USA ingår, vilket gör de amerikanska rekommendationerna intressanta. Rekommendationerna utges av Financial Accounting Standards Board, FASB. FASB:s rekommendationer har dessutom stort inflytande på IASC:s

---

<sup>20</sup> Wallén, G, (1996), *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*, Studentlitteratur, s 47 f

rekommendationer.<sup>21</sup> Brittiska regler är av intresse då FASB varit inne på att tillämpa dessa i sin revidering av APB no 17 Business Combination<sup>22</sup>.

Studien av lagar och rekommendationer gjordes även genom att intervjua personer som är väl insatta i utvecklingen av dessa, huvudsakligen är de sådana som är engagerade i redovisningsrådets verksamhet. Dessa personer har hjälpt oss att hitta ursprunget till begreppet *strategiskt förvärv*, men de har även gett sin syn på hur de rekommendationer som är kopplade till ämnet bör tolkas.

## 2.2 *Urval*

Vi har valt att studera fem stycken koncerner:

- Två koncerner med goodwillavskrivningar som sträcker sig över 5 till 40 år och där längre avskrivningar motiveras med att förvärven är strategiska, Atlas Copco samt Electrolux.
- Tre koncerner med goodwillavskrivningar som sträcker sig över 5 till 20 år, och där längre avskrivningar motiveras med förvärvsmotivet, Securitas, Gambro samt Swedish Match. De två förstnämnda använder dessutom begreppet strategiskt förvärv.

Dessa fem är plockade ur urvalsmatrisen på nästa sida. Matrisen är indelad i fyra rutor där två variabler kombineras, förvärvsmotivet och avskrivningstiden. För avskrivningstiden finns två alternativ 5 till 20 år och 5 till 40 år. När det gäller förvärvsmotivet ges alternativen motiv eller inget motiv. Motiv innebär att koncernen i fråga kopplar ihop motiven till sina förvärv med avskrivningstiden på koncernmässig goodwill och att de således väljer avskrivningstid efter vad motivet till förvärvet var. Alternativet inget motiv innebär följaktligen raka motsatsen till det tidigare beskrivna alternativet motiv. Huruvida koncernerna väljer längden på avskrivningen eller ej med hjälp av motivet till förvärvet har vi hämtat från respektive koncerns årsredovisning, även längden på avskrivningen är hämtad därifrån.

---

<sup>21</sup> Rundfelt, R, (2001), *Tendenser i börsbolagens årsredovisningar 2000*, OM Stockholmsbörsen AB Produktion, 13:e upplagan, s 125

<sup>22</sup> Rundfelt, R, Redovisning av goodwill i USA, *Balans* nr 1/99, s 16

I denna urvalsmatris har vi lagt in de 33 mest omsatta koncernerna på Stockholmsbörsens A-lista. Dessa 33 finns redovisade i tidningarnas<sup>23</sup> börslistor. Där delas A-listan in i ”De mest omsatta” och ”Övriga”. Detta är anledningen till att vi har valt just 33 stycken.

	högst 20 år	högst 40 år
<b>Inget Motiv</b>	Astra Zeneca    Industriv. Skanska        Scania Stora Enso     Investor ABB             SSAB Nokia         Ericsson SEB             Telia SKF             OM-Gruppen	Pharmacia Autoliv
<b>Motiv</b>	Assa Abloy     Sandvik Gambro        SCA Securitas      Holmen Swedish Match SHB Nordea         Skandia Volvo           Assidomän Kinnevik       WM-data Föreningssparbanken	Atlas Copco Electrolux

**Bild 2.1:** De 33 mest omsatta på Stockholmsbörsens A-lista indelade efter om de kopplar motivet till förvärvet till avskrivningstiden på koncernmässig goodwill eller ej i årsredovisningen för 2000, samt hur lång denna avskrivningstid maximalt blir.

**Källa:** Cecilia Odevall

Vår studie är som redan nämnts ingen renodlad fallstudie av de koncerner som har nyttjandeperioder för koncernmässig goodwill som överstiger 20 år. Det finns även ett komparativt inslag i studien där dessa två koncerner, de med långa nyttjandeperioder och motiv till dessa, jämförs med fyra andra koncerner som enbart har korta nyttjandeperioder för goodwill. Två av dessa fyra, Securitas samt Gambro, är sådana som har motiv, men som har valt att ha korta avskrivningstider, motivet är att förvärvet är strategiskt. Den sista, Swedish Match, har också korta avskrivningstider. Även de kopplar ihop förvärvsmotiv och avskrivningstid i årsredovisningen, motivet är dock inte att förvärvet är strategiskt. Securitas, Gambro samt Swedish Match är intressanta som jämförelseobjekt då de skiljer sig från Electrolux och Atlas Copco med avseende på skillnader i avskrivningstider. Det är därför intressant att se om skillnaderna i förvärvsmotiven också kan tänkas förklara skillnaderna i avskrivningstiderna.

Att vi inte har valt någon ur den fjärde rutan, det vill säga de koncerner med långa avskrivningstider och inget motiv, beror på att de två koncerner som finns där, Autoliv och

<sup>23</sup> Se t.ex. *Sydsvenskan* eller *Dagens Industri*

Pharmacia, redovisar enligt US GAAP. Anledningen att de inte motiverar deras långa avskrivningstid, som för övrigt måste göras om 20 års avskrivningstid överskrids<sup>24</sup>, är det faktum att Stockholmsbörsen inte ställer samma krav på de företag som inte är primärnoterade<sup>25</sup> i Stockholm, vilket är fallen med dessa två företag.

Vi har i vår studie valt att uteslutande titta på koncerner som redovisar enligt svenska redovisningsprinciper eller enligt IAS, då kravet på Redovisningsrådet är att deras rekommendationer skall revideras så att de följer IAS. Redovisningsrådets nya rekommendation RR 1:00 som behandlar koncernredovisning, är alltså skriven med IAS 22, Business Combinations, som grund. I fallet med koncernmässig goodwill bedömer vi därför skillnaderna mellan de koncerner som följer IAS eller Redovisningsrådets rekommendationer såsom obetydliga för resultatet av vår studie. Vi har heller inte tagit hänsyn till om koncernerna som följer RR 1:96 skiljer sig från de som följer RR 1:00, då samtliga koncerner har möjligheten att välja RR 1:00 istället. Deras beteende kan därför inte förstås genom att de följer en speciell rekommendation.

Andra kriterier för val av dessa jämförelseobjekt är att de skall ha gjort uppköp av företag som beskrivs i årsredovisningen för år 2000. Anledningarna är att det inte kan uppstå koncernmässig goodwill om koncernerna inte har gjort några uppköp av företag samt att vi av praktiskt hanterbara skäl har valt att endast titta på årsredovisningen för år 2000. Vi har också valt koncerner som har verksamhet och har gjort uppköp i flera olika länder, anledningen är att vi vill se om det kan finnas något förvärvsmönster i respektive koncern. Vi har även valt koncerner med verksamhet i olika branscher för att undvika branschspecifika slutsatser.

Trots att vi inte gör en renodlad fallstudie är vår ansats klart dragen åt det ideografiska hållet, då vi koncentrerar oss på ett fåtal undersökningsobjekt och tittar på dessa ur en rad olika aspekter. Valet av just fem koncerner är gjort med hänsyn till studiens tidsram. Vårt resultat kan därför inte användas för att dra generella slutsatser om inte flera studier görs på samma område.

### **2.3        *Perspektiv***

Vår undersökning kan sägas ha två perspektiv ett inre och ett yttre. Det inre är koncernens perspektiv. Det är vårt antagande att studien kan vara intressant för en koncern såtillvida att

---

<sup>24</sup> Redovisningsrådets rekommendation, RR 1:96 samt RR 1:00

<sup>25</sup> Liljedahl, N, Informationsansvarig Stockholmsbörsen, telefonintervju 2001-05-16

de är intresserade av huruvida det är möjligt att motivera längre nyttjandeperioder på något vis, eftersom detta i förlängningen skulle ha en positiv effekt på resultatet.

Det yttre perspektivet är aktieägarnas. Det är vårt antagande att dessa alltid är intresserade av att koncernerna återger en rättvisande bild av koncernen genom sin redovisning. Aktieägarna är sannolikt inte intresserade av att äga aktier i ett moderföretag där koncernen i själva verket har ett lägre resultat än vad det redovisade resultatet visar. Om en koncern använder sig av nyttjandeperioder som är längre än vad som är motiverat, och dessutom gör det med en motivering som inte har något med den verkliga situationen att göra så är detta allvarligt ur aktieägarsynpunkt. Det ligger således i aktieägarens intresse att veta hur pålitlig en motivering, t.ex. att förvärven är strategiska, kan sägas vara.

## **2.4 Handgripligt angreppssätt**

Den empiriska delen av undersökningen började med val av undersökningsobjekt i enlighet med de kriterier som beskrivits ovan. De fem koncerner som vi har valt att studera är följande: Atlas Copco, Electrolux, Securitas, Gambro samt Swedish Match. De två förstnämnda tillämpar i vissa fall avskrivningstider på mer än 20 år på goodwill och motiverar detta med att förvärven som gett upphov till goodwill är strategiska i dessa fall. De två följande tillämpar en avskrivningstid på 5 till 20 år och motiverar de 20-åriga avskrivningarna med att förvärven är strategiska. Den sistnämnda tillämpar en avskrivningstid på 5 till 20 år och nyttjar inte begreppet strategiskt förvärv för att motivera avskrivningstiden för goodwill. I vårt sökande efter lämpliga undersökningsobjekt har vi gått igenom samtliga 33 företagen som beskrivits ovan för att slutligen välja fem stycken som passade in i vårt urval.

Undersökningen började med en dokumentstudie av respektive koncerns årsredovisning för år 2000, det vill säga den senast utgivna, då denna förväntades ge information om tidigare års uppkomna goodwill såväl som årets.

Årsredovisningarna betraktas i denna undersökning som primärdata då de kommer att bli föremål för en ingående analys och tolkning. Detta är viktigt för att förstå hur en koncerns totala verksamhet är kopplad till valet av nyttjandeperiod för goodwill och om förvärv med långa nyttjandeperioder har någon utmärkande koppling till koncernens strategi. När en koncerns agerande, till exempel valet av nyttjandeperioder för goodwill, lyfts ut ur sin kontext ökar risken för feltolkningar och orsakerna bakom blir svårare att förstå. Därför är det viktigt för oss att ha en övergripande bild av koncernens verksamhet.

I årsredovisningarna förväntar vi oss finna information om koncernernas övergripande strategi, gjorda förvärv som har lett till uppkommen koncernmässig goodwill, längden av nyttjandeperioder för denna, vilken normgivare som de rättar sig efter (RR/IASC el FASB), samt företagets syn på goodwill.

Om motiveringen som vi studerar är att förvärven är strategiska, så är det följaktligen av intresse att kartlägga koncernernas strategier såsom de framställs i årsredovisningarna. Vi kommer speciellt att titta på om de förvärv som klassificeras som strategiska har någon speciell koppling till koncernens strategi.

Med företagens syn på goodwill menas framförallt hur de tror att rekommendationerna kommer att förändras i framtiden och om detta redan idag påverkar deras val av nyttjandeperiod.

Dokumentstudien har dock vissa svagheter som behöver stärkas med andra datainsamlingsmetoder som till exempel intervjuer. Fördelarna med intervjuer är ökade möjligheter till oredigerade svar. Detta kan ställas i motsats till årsredovisningar där risken finns att varje ord är noga övervägt för att inte röja mer än nödvändig information. En annan fördel är möjligheten att ställa följdfrågor vilket kan leda till en djupare förståelse för koncernens agerande.

Vi har i samtliga fall studerat årsredovisningarna innan det att vi har tagit kontakt med koncernerna för en intervju. Anledningen har varit att ha tillräckliga kunskaper för att kunna ställa väsentliga frågor och under intervjuens gång även följdfrågor. Frågorna har till större delen varit fokuserade på goodwill och goodwillavskrivningar, samt vilka avskrivningar koncernerna har valt för specifika dotterföretags goodwill och varför. Frågorna har alltså inte varit konstruerade för att få en övergripande bild av koncernens verksamhet, då årsredovisningarna har givit oss tillräcklig information för att lösa sådana frågor. De personer vi har pratat med har varit sådana som vi bedömt vara väl insatta i koncernernas goodwillredovisning, det har rört sig om anställda på koncernredovisningsavdelningar, eller informationsansvariga personer som lätt kan skaffa fram nödvändig information.

Intervjufrågorna har varit öppna till sin karaktär, frågorna var korta och raka och intervjuobjektet har givits god tid till att svara. Då intervjuaren har ansett det lämpligt, har denne även gjort avsteg från det på förhand uppgjorda intervjuformuläret för att ställa följdfrågor. Nya frågor har alltså ibland uppstått under intervjun. Frågorna var konstruerade för att undvika att tillhandahålla ett svar åt intervjupersonen, till exempel så att denne ges möjlighet att avge svar såsom ”ja, det stämmer” och sedan inte utveckla ytterligare. Frågorna



hade mer den karaktären att vi bad intervjupersonen att utveckla sitt resonemang eller definiera begrepp som koncernen använder.

Det finns dock även en del nackdelar med intervjuer, personer med insikt i ämnet är lika medvetna om det vi tidigare kallade *oredigerade svar* vilket inte gör dem mer samarbetsvilliga. I detta ligger också problemet med dessa nyckelpersoners tillgänglighet. Det är vår uppfattning att ämnet avskrivningstider för koncernmässig goodwill inte gärna diskuteras av alla koncerner. I ett fall har tom intervjuobjekt visat sig tydligt ovillig till att svara på frågorna, i ett annat har de uttryckligen sagt att de inte gärna svarar på en viss typ av frågor. I andra fall har intervjupersonen inte kunnat göra sig tillgänglig inom vår deadline.

På grund av de svårigheter som uppstått i samband med intervjuerna har vi kompletterat informationen angående företagens förvärv med hjälp av pressreleaser. Pressreleaserna visade sig vara ett bra komplement till årsredovisningarna då de gav bättre och mer ingående information om förvärvsmotiven. I vissa fall har pressreleaserna även gett detaljerad information om goodwillposternas storlek och avskrivningstid för respektive förvärv. Vi har även i några fall sökt information på koncernernas hemsidor. I ett fall hänvisade koncernens informationsavdelning till två av deras egna böcker. Dessa kan i vissa avseenden, till exempel beskrivning av affärsområdenas verksamhet, vara mer informativa än årsredovisningarna.

Samtliga fem koncerner har givits lika stor vikt med avseende på den tid vi har lagt ned för att studera dem samt den omfattning analyserna har haft i övrigt. Det faktum att till exempel Atlas Copco koncernen har givits större utrymme än övriga i texten nedan beror enbart på att studierna av denna har givit oss mest information som vi bedömt som väsentlig, inte att den anses vara ett viktigare objekt att studera än de andra koncernerna.

## 3 Teori kring strategier

### 3.1 *Inledning*

I detta kapitel kommer vi att söka teoretisk grund för begreppet ”strategiskt förvärv” i syfte att klargöra vilka förvärv som är strategiska. Vi kommer även att redogöra för olika förvärvsbegrepp och deras bakomliggande motiv för att i analysfasen kunna klassificera studieföretagens förvärv, i syfte att se om skillnaderna i avskrivningstiden på goodwill är helt eller delvis beroende av det bakomliggande motivet till förvärvet.

### 3.2 *Vad är ett strategiskt förvärv*

Det finns en stor mängd litteratur som behandlar motiv till förvärv och fusioner. Detta sker ur tre olika perspektiv; det strategiska, det nationalekonomiska och det organisatoriska perspektivet<sup>26</sup>. Endast det strategiska perspektivet relaterar utfallet av ett förvärv eller en fusion till ett enskilt företag medan utfallet ur nationalekonomisk synvinkel relateras till marknaden som helhet, och det organisatoriska perspektivet relaterar utfallet på individnivå.

Strategiforskaren Henrik Kristensen talar om fyra olika skolor med skilda frågeställningar och perspektiv, som alla bedriver forskning relaterat till förvärv och fusioner; Kapitalmarknadsskolan, Strategiskolan, Organisatoriskt-beteendeskolan och Process-skolan. Strategiskolan utgår från frågeställningen huruvida ett förvärv eller en fusion är en lönsam affär för det enskilda företaget. Om det råder en ”strategic fit” mellan det uppköpande och det säljande företaget är förvärvet lönsamt. Kapitalmarknadsskolan tittar istället på utfallet för marknaden medan Organisatoriskt-beteendeskolan fokuserar på om det råder ”cultural fit” mellan företagen i ett förvärv eller fusion. Process-skolan fokuserar på själva förvärvsprocessen och hur den kan påverka förvärvet *oberoende* av förekomsten av ”strategic fit” och cultural fit”.<sup>27</sup>

Detta gör gällande att ingen idag existerande teori gör skillnad på strategiska och icke strategiska förvärv utan skiljer istället mellan företagsekonomiska och icke

---

<sup>26</sup> Larsson, R, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Systems Approaches towards Synergy*, Lund University Press, s 33

<sup>27</sup> Kristensen, H, (1999), *En studie av Prisförhandlingar vid företagsförvärv*, Lund University Press, 45

företagsekonomiska perspektiv. Med perspektiv menas vilken utgångspunkt man har för det man gör. I egenskap av koncernredovisare utgår man ifrån den enskilda koncernens ekonomi i motsats till att någon, i egenskap av t.ex. LO-ekonom, utgår ifrån samhällsnyttan och istället har ett nationalekonomiskt perspektiv. Det är vår tolkning att alla förvärv sedda ur ett företagsekonomiskt perspektiv är strategiska i enlighet med teorin.

### **3.3            *Olika förvärvsbegrepp***

Strategiforskaren Rikard Larsson klassificerar förvärv utifrån Classification Scheme of the Federal Trade Commission (FTC). Klassificeringen innebär att förvärven delas upp i horisontella, vertikala samt konglomerat som i sin tur är uppdelade i produktutvidgning, marknadsstillväxt samt rena konglomerat.<sup>28</sup>

Kristensen säger att det vanligaste sättet att klassificera förvärv är efter vilket sätt det köpta företaget förhåller sig till affärsrörelsen hos det köpande företaget. Indelningen görs först i relaterade och orelaterade. Horisontella och vertikala förvärv hamnar då under relaterade medan konglomeraten återfinns under orelaterade.<sup>29</sup>

#### **3.3.1            Horisontella och Vertikala förvärv**

Horisontella förvärv innebär uppköp av företag som opererar på samma marknad och med samma produkter som det uppköpande företaget. Det handlar med andra ord om att köpa upp sina konkurrenter.

Vertikala förvärv innebär uppköp av leverantör, s k ”backward vertical integration”, eller uppköp av kund, s k ”forward vertical integration”.<sup>30</sup>

#### **3.3.2            Konglomerat**

Konglomerat kan, som sagt, delas in ytterligare tre kategorier beroende på motivet till förvärvet. Konglomerat för produktutvidgning innebär uppköp av företag med icke

---

<sup>28</sup> Larsson, R, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Systems Approaches towards Synergy*, Lund University Press, s 34

<sup>29</sup> Kristensen, H, (1999), *En studie av Prisförhandlingar vid företagsförvärv*, Lund University Press, kap 2

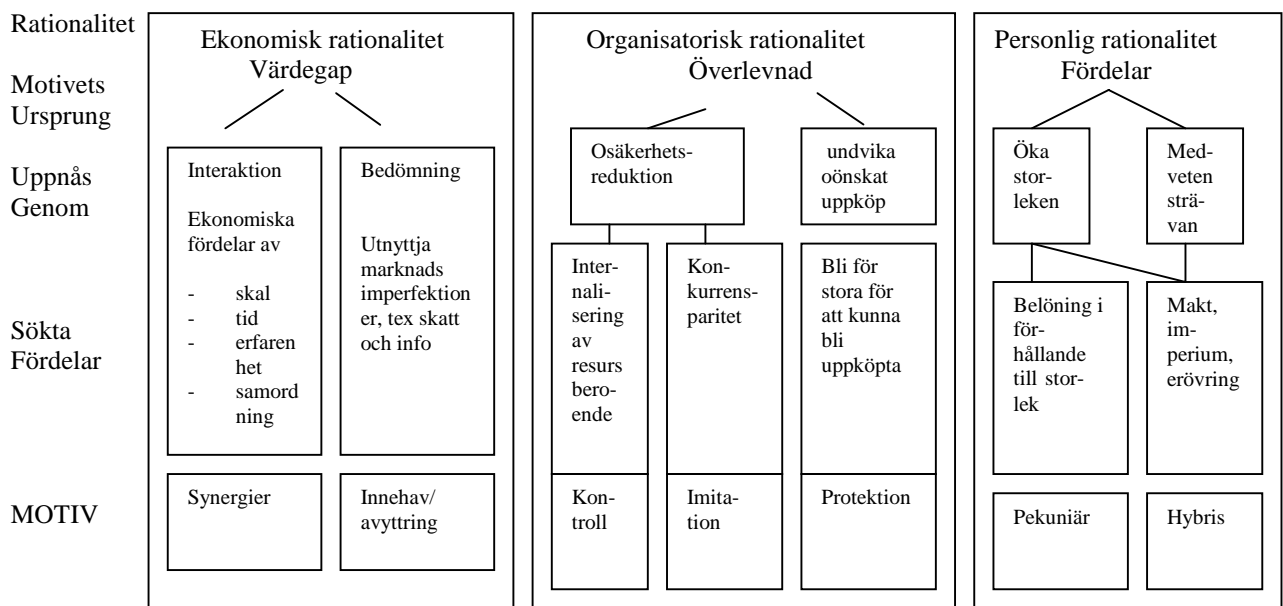
<sup>30</sup> Larsson, R, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Systems Approaches towards Synergy*, Lund University Press, s 34

konkurrerande produkter men funktionellt relaterade till produktion eller distribution. Konglomerat för marknadstillväxt innebär uppköp av företag med samma produkter men som opererar på geografiskt skilda marknader.

Rena konglomerat är kombinationer av företag som opererar på olika marknader och med olika produkter.<sup>31</sup>

### 3.4 Motiv till förvärv

Larsson har studerat över tjugo olika författares forskning kring motiv till förvärv och fusioner. Studien resulterade i en modell som innebär en kartläggning av dessa författares<sup>32</sup> motiv, vilka delas in i tre olika rationaliteter; ekonomisk-, organisatorisk- och personlig rationalitet<sup>33</sup>.



**Bild 3.1** Systematisering av förvärvsmotiv

Källa: Larsson, Rikard, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Systems Approaches towards Synergy*, s 199

#### 3.4.1 Ekonomisk rationalitet

Värdegapet är skillnaden mellan säljarens och förvärvarens värdering av företaget och ursprunget till motivet. Värdegapet kommer av antagandet att tillsammans är företagen värda

<sup>31</sup> Larsson, R, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Systems Approaches towards Synergy*, Lund University Press, s 34

<sup>32</sup> Han nämner bl. a. Rydén (1971), Goldberg (1983), Salter & Weinhold (1981), totalt över 20 författare

mer än bara det sammantagna värdet av dem och att köparen och säljaren har skilda uppskattade värden. Genom interaktion kan företagen utnyttja fördelar som t.ex. skalproduktion, erfarenhet och samordning, vilka samtliga är vägar att gå för att uppnå synergi som är ett av motiven bakom ekonomisk rationalitet.

Om tex. möjlighet uppstår att förvärva ett företag till ett lägre pris än marknadsvärdet finns incitament att göra ett uppköp för att inom kort sälja vidare till marknadspris och på så vis göra vinst. Exemplet visar på hur marknadsimperfektioner kan utnyttjas för att uppnå ekonomisk rationalitet genom att de uppskattade värdena inte överensstämmer. Det andra motivet under ekonomisk rationalitet är då kortsiktigt innehav.<sup>34</sup>

### **3.4.2 Organisatorisk rationalitet**

Organisatorisk rationalitet har sitt ursprung i överlevnadsmotivet. Detta kan uppnås genom att antingen reducera osäkerheten eller undvika oönskat uppköp, där det senare helt enkelt innebär att organisationen genom förvärv blir för stor för att någon annan ska kunna köpa upp den. Reducering av osäkerhet kan göras genom att uppnå konkurrensparitet, d v s sträva efter att åtminstone vara jämbördig med konkurrenterna. Den mest naturliga vägen att gå för att reducera osäkerhet genom förvärv är dock genom att internalisera kritiska produktionsresurser i organisationen.<sup>35</sup>

### **3.4.3 Personlig rationalitet**

Undersökningar visar på att företagsledarlönerna snarare är en funktion av storleken på företaget han eller hon leder än av prestationen som utförs. Detta leder till att det är lönsamt för en företagsledare att öka storleken på företaget genom uppköp eller fusion. Även motiv andra än pekuniära, dvs. monetära, som exempelvis makt, tillfredsställelsen av erövring etc. gör att det blir personligt rationellt med förvärv eller fusioner.<sup>36</sup>

Det är dock svårt att visa på personlig rationalitet som motiv, eftersom man inte gärna berättar om detta. Dessutom utesluter inte en rationalitet en annan, det skulle mycket väl kunna vara så att personlig rationalitet alltid är ett delmotiv vid ett förvärv.

---

<sup>33</sup> Larsson, R, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Systems Approaches towards Synergy*, Lund University Press, s 199

<sup>34</sup> Ibid. s 200

<sup>35</sup> Ibid. s 200

<sup>36</sup> Ibid., s 200

Mona Ericson talar om *social rationalitet* i sin bok Iggesundsaaffären. Hon skriver; ”Motiv tycks ha en utsida och en insida.” De ägare, styrelsemedlemmar och andra personer i ledande befattningar som intervjuats i Ericsons fallstudie framhöll företagsekonomiska synergier som motiv. Detta kalkylerbara delmotiv skulle då vara utsidan av motivet medan de icke kalkylerbara historiska och relations aspekterna representerade insidan av motivet. Motivet har med insidan även fått en social rationalitet.<sup>37</sup>

#### **3.4.4 Avslutningsvis**

Vid ett förvärv finns det två motiv, säljarens och köparens. Denna studie har fokuserat på köparens motiv då det ställs i relation till uppkommen goodwill i samband med förvärvet. Ericson säger dock att en ensidig fokusering på köparmotiv leder till att man inte ser hur ett förvärv är en interaktionssituation, vilket i förlängningen gör att man inte tar hänsyn till existerande beroendeförhållanden.<sup>38</sup> Målsättningen att se förvärvsmotiv som en faktor vid bestämmandet av avskrivningsperioden för uppkommen goodwill bör dock inte påverkas av denna ensidighet till den grad att syftet inte skulle uppnås.

---

<sup>37</sup> Ericson, M, (1991), *Iggesundsaaffären Rationaliteter i en strategisk förvärvsprocess*, EFI , s 237

<sup>38</sup> Ibid. s 238

## 4 Lagar och rekommendationer

### 4.1 Inledning

I detta kapitel tar vi upp lagar och rekommendationer gällande fastställandet av nyttjandeperioder av koncernmässig goodwill i Sverige, USA och Storbritannien. Från och med januari 2002 börjar en ny rekommendation om koncernredovisning tillämpas i Sverige, RR 1:00.<sup>39</sup> I USA arbetar FASB på en revidering av nuvarande rekommendation om koncernredovisning, APB no 17, som kommer att bli klar i juni 2001<sup>40</sup>. FASB:s rekommendationer är av betydelse då två av koncernerna i denna studie tillämpar dessa. Storbritannien är av intresse då FASB har varit inne på att tillämpa brittiska regler i sin nya rekommendation. Storbritanniens gällande rekommendation kom 1998.<sup>41</sup>

Svenska företag har i stor utsträckning dotterföretag i andra länder vilket gör att skillnader i lagar och rekommendationer blir ett problem. I t.ex. Storbritannien och Sverige har reglerna harmoniserats i och med medlemskapet i EU som gör att länderna måste anpassa sig till IASC. Detta gäller dock inte USA där våra studieföretag har dotterföretag och så länge som FASB har andra rekommendationer kvarstår problemen.

Atlas Copco har i sin årsredovisning för 2000 påpekat effekterna av ett företagsförvärv på koncernens nyckeltal och hur dessa försämras ju kortare nyttjandeperiod de använder<sup>42</sup>. Atlas Copco skulle med 20-åriga avskrivningar ha lägre vinst per aktie än amerikanska konkurrenter som gör avskrivningar över 40 år, vilka Atlas Copco jämförs med. Olve menar att revisorers resonemang kring övervärden och undervärden tyder på att koncernchefer är angelägna om att koncernens nyckeltal inte kraftigt försämras när förvärv görs<sup>43</sup>.

---

<sup>39</sup> Redovisningsrådets rekommendationer, *RR 1:00*, p 107 om Ikraftträdande

<sup>40</sup> FASB hemsida, [www.fasb.org](http://www.fasb.org), senast besökt 2001-04-24

<sup>41</sup> Rundfelt, R, Redovisning av goodwill i USA, *Balans* 1/99, s 16

<sup>42</sup> Atlas Copco, *Årsredovisning för 2000*, s 29

<sup>43</sup> Olve, N-G, (1988), *Företag köper företag En handbok i företagsförvärv*, Mekanförbundet Ord & Form AB

## 4.2 Svenska lagar och rekommendationer

I ÅRL, 7 kap Koncernredovisning, står det att bestämmelserna i 4 kap 4 och 5 §§ även gäller för koncernmässig goodwill. Detta innebär att goodwill anses vara en anläggningstillgång och skall skrivas av systematiskt över den ekonomiska livslängden. I ÅRL, 4 kap, 4 § står det:

” Den ekonomiska livslängden för en immateriell anläggningstillgång som avses i 2 § skall anses uppgå till högst 5 år, om inte annan längre tid med rimlig grad av säkerhet kan fastställas. Om en sådan längre avskrivningstid tillämpas, skall det i en not lämnas upplysning om detta. I noten skall i så fall också anges skälen för den längre avskrivningstiden.”

Redovisningsrådet gav 1996 ut en ny rekommendation om koncernredovisning, RR 1:96. Koncernmässig goodwill behandlas i punkterna 45-51 och vad gäller avskrivningsperioden står det i punkt 45:

”Avskrivningsperioden skall inte vara längre än fem år om inte en längre period, dock inte längre än tjugo år, kan motiveras.”

I augusti 2000 kom Redovisningsrådets nya rekommendation om koncernredovisning, RR 1:00, som ersätter 1:96. Rekommendationen skall tillämpas för räkenskapsår som påbörjas fr.o.m. den 1 januari 2001<sup>44</sup>. Den stora skillnaden vad gäller avskrivningsperioden för goodwill är att det nu ges större utrymme för avskrivning längre än tjugo år. RR 1:96 anger en maximigräns när den säger ”...dock inte längre än tjugo år...” (se ovan) medan det i RR 1:00, punkt 54 står:

” Om inte annat kan visas antas att nyttjandeperioden inte är längre än tjugo år, räknat från förvärvstidpunkten.”

Detta gör gällande att om längre avskrivningsperiod kan motiveras, än tjugo år, är det helt i sin ordning. Det krävs dock att tilläggsupplysning lämnas i not vid dessa längre avskrivningsperioder. I punkt 60 konkretiseras ytterligare att endast i *sällsynta fall* kan det finnas anledning att skriva av på mer än tjugo år och i så fall ska återvinningsvärdet beräknas



minst en gång per år. Om den längre avskrivningsperioden inte längre är motiverbar skall nedskrivning ske.

RR 17 behandlar nedskrivningar och i punkterna 77 till 82 samt i punkterna 108 till 111 nedskrivning av goodwill. Eftersom återvinningsvärdet inte kan bestämmas för goodwillposter måste istället återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet, till vilken goodwillen härstammar, fastställas. Detta värde ska sedan jämföras med det bokförda värdet på denna enhet för att avgöra huruvida värdet bör skrivas ner eller ej. Vid en eventuell nedskrivning redovisas denna i enlighet med punkt 87, nedskrivning av värdet på en kassagenererande enhet. Enligt denna punkt ska nedskrivningsbeloppet, dvs. skillnaden mellan fastställt återvinningsvärde för den kassagenererade enheten och bokfört värde för densamma, fördelas på enskilda tillgångar, i första hand goodwill och därefter till övriga tillgångar i proportion till deras redovisade värden. När det gäller reglerna om återföring av en tidigare nedskrivning som anges i punkt 98 i rekommendationen, avviker goodwill på så vis att nedskrivning inte ska återföras. Det finns dock två undantagsfall angivna i punkt 108 som behandlar detta; ”a) nedskrivningen föranleddes av en särskild extern omständighet av ovanlig karaktär som inte kan förväntas komma att upprepas samt b) senare händelser inträffat som upphäver verkningarna av den omständighet som ledde fram till beslutet om nedskrivning.”

#### 4.2.1 Ursprunget till ”strategiskt förvärv”

I Atlas Copcos årsredovisning står det; ”Goodwill avskrivs normalt på 10 år, medan goodwill uppkommen vid strategiska förvärv avskrivs på 20-40 år.”<sup>45</sup> Uttrycket ”strategiska förvärv” återfinns i ytterligare en årsredovisning där 40-åriga avskrivningstider tillämpas, Electrolux.<sup>46</sup> I våra ambitioner att hitta ursprunget till uttrycket har vi dels sökt en teoretisk förklaring (se avsnitt 3.2) dels studerat rekommendationstexter. För det senare tog vi kontakt med Sven-Arne Nilsson som skrivit en doktorsavhandling om redovisning av goodwill vid Lunds Universitet<sup>47</sup>. Nilsson menade att begreppet förmodligen kommer ifrån Redovisningsrådets rekommendation RR 1:91, där det om avskrivning av koncernmässig goodwill i punkt 32 står;

---

<sup>44</sup> Redovisningsrådets rekommendation, *RR 1:00*, om Ikraftträdande p 107

<sup>45</sup> Atlas Copco, *Årsredovisning 2000*, s 15

<sup>46</sup> Electrolux, *Årsredovisning 2000*, s 44

*”En längre avskrivningstid än tio år kan komma ifråga exempelvis vid långsiktiga strategiska förvärv eller när marknads- och teknikförhållanden kan bedömas som speciellt stabila.”*

Enligt Nilsson finns inte motsvarande formulering om strategiskt förvärv i amerikanska rekommendationer.<sup>48</sup>

Vi tog även kontakt med Redovisningsrådet för att få tillgång till eventuell bakgrundsinformation om uttrycket ”strategiskt förvärv”. Enligt Lennart Axelman på sekretariatet i Stockholm finns det ingen referens bakom användandet av uttrycket i rekommendationstexterna<sup>49</sup>.

### **4.3 IASC**

I juli 1998 kom IASC:s rekommendation om immateriella tillgångar, IAS 38, och verkningarna av den på IAS 22, Business Combinations. Även här togs maximigränsen bort och istället blev det möjligt att skriva av koncernmässig goodwill över mer än tjugo år. Enligt Sigvard Heurlin, verksam vid Öhrlings Pricewaterhousecoopers, ledamot av Redovisningsrådet samt ”technical advisor” till IASC:s Board, har det i Sverige upplevts som att avskrivningsperioden på goodwill är valfri enligt vad det står i § 44;<sup>50</sup>

*”There is a rebuttable presumption that the useful life of goodwill will not exceed twenty years from initial recognition.”*

Detta anser Heurlin vara en felaktig tolkning då det av följande paragrafer framgår att goodwill representerar framtida ekonomiska fördelar som inte kan identifieras och redovisas separat. Detta tillsammans med att osäkerheten är större ju längre in i framtiden man räknar talar inte för livslängder längre än tjugo år. Heurlin menar att huvudansatsen i den nya rekommendationen är att ”goodwill normalt inte skall bedömas ha en ekonomisk livslängd

---

<sup>47</sup> Nilsson, S-A, (1998), *Redovisning av Goodwill Utveckling av metoder i Storbritannien, Tyskland och USA*, Lund University Press

<sup>48</sup> Nilsson, S-A, Andersen Malmö, telefonintervju 2001-04-23

<sup>49</sup> Axelman, Lennart, Ansvarig för sekretariatet vid Redovisningsrådet, , telefonintervju 2001-04-23

<sup>50</sup> Heurlin, S, (1998), IASC:s nya regler för redovisning av goodwill, *Balans* nr 8-9/98, s 12

över tjugo år”.<sup>51</sup> Rekommendationen säger dock att vid sällsynta fall och om det finns övertygande skäl kan den ekonomiska livslängden överstiga tjugo år. Något som Heurlin dock ställer sig undrande till är att det inte finns ett enda exempel på fall där det skulle kunna vara möjligt att tillämpa längre avskrivningsperioder än tjugo år. Enligt IASC:s s.k. styrgrupp beror detta på att de inte kunnat hitta ett enda exempel på fall där goodwill skulle kunna skrivas av över 40 år. Heurlin skriver att det trots detta gavs utrymme för längre avskrivningsperioder av i huvudsak tre skäl,<sup>52</sup>

- Koncernmässig goodwill motsvarar definitionen av en tillgång. En tillgång skall avskrivas över beräknad ekonomisk livslängd. Denna kan inte en gång för alla bestämmas till en given maxperiod, t.ex. tjugo år,
- Parallellkopplingen med rekommendationen om immateriella tillgångar. För sådana kan det finnas exempel på ekonomisk livslängd som överstiger tjugo år, vilket också visas i denna rekommendation.
- Existensen av en ny rekommendation om nedskrivning (IAS 36, Impairment of Assets).

#### **4.4 USA**

I USA tillåts idag 40-åriga goodwillavskrivningar<sup>53</sup> men enligt Rundfelt arbetar FASB på en revidering som skulle innebära en maximal avskrivningstid på 20 år. Förslaget är dock inte välkomnat och har mött starka protester. Ordföranden för FASB har dessutom, vid tre tillfällen, varit inkallad till den amerikanska kongressen för att försvara sitt förslag.<sup>54</sup>

FASB har även tidigare varit inne på att införa bestämmelser liknande de brittiska där det skulle vara möjligt för företag att helt avstå avskrivning av goodwill<sup>55</sup> (se nedan).

---

<sup>51</sup> Heurlin, S, (1998), IASC:s nya regler för redovisning av goodwill, *Balans* nr 8-9/98, s 12

<sup>52</sup> Ibid. s 14

<sup>53</sup> Schroeder, R G & Clark, W M, (1998) *Accounting theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan, s 433

<sup>54</sup> Rundfelt, R, (2001), *Tendenser i börsbolagens årsredovisningar 2000*, 13:e utgåvan, Tina Hasselgren tryck.

<sup>55</sup> Rundfelt, R, Redovisning av goodwill i USA, *Balans* 1/99, s 16

## 4.5 *Storbritannien*

1998 kom en ny rekommendation från ASB, FRS 10, *Goodwill and Intangible Assets*. Tidigare praxis innebar att goodwill skrevs av direkt mot eget kapital med motiveringen att goodwill inte är en egentlig tillgång. Skillnaden är att nu ser ASB goodwillen som en del av förvärvet och eftersom detta är en tillgång är också goodwilldelen det. Med det följer att tillgången ska skrivas av över nyttjandeperioden. Om inte nyttjandeperioden kan fastställas behöver inte goodwillposten skrivas av enligt ASB, men enligt brittisk aktiebolagslag ska normalt alla tillgångar, förutom mark, skrivas av. Om det finns skäl att göra avskrivningar längre än 20 år ska ett s.k. impairment test genomföras varje år. Testet innebär en prövning av goodwillposten huruvida det bokförda värdet stämmer överens med det verkliga värdet. Enligt Rundfelt framstår testet som krävande vilket kan leda till att ett antal brittiska företag väljer att inte skriva av goodwill överhuvudtaget.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Rundfelt, R, Ny rekommendation om redovisning av goodwill, *Balans* nr 3/98, s 45

## 5 Empiri

### 5.1 Inledning

I detta kapitel kommer vi att ge en beskrivning av insamlad data för varje koncern i studien. Koncernerna är, som tidigare nämnts; Atlas Copco, Electrolux, Securitas, Gambro och Swedish Match. Varje koncern har tilldelats en underrubrik.

### 5.2 Atlas Copco

Atlas Copco-koncernen har fyra affärsområden, dessa är Kompressorteknik, Anläggnings- och Gruvteknik, Industriteknik samt Rental Service. De tre förstnämnda är tillverkande och utvecklande enheter inom sina respektive områden. Kompressorteknik tillverkar och marknadsför, såsom namnet antyder, kompressorer medan Gruvteknik tillverkar tyngre maskiner för gruvdrift. Industriteknik skiljer sig från dessa då de även marknadsför lättare verktyg som är avsedda för hemmabruk. Det sista affärsområdet Rental Services skiljer sig markant från de övriga då detta inte sysslar med tillverkning och utveckling utan med uthyrning och försörjning av eftermarknader.<sup>57</sup>

Koncernen har tre övergripande strategier. Den första är att fortsätta utvecklas inom sitt kärnområde, tillverkning och utveckling, samt söka nya marknader eller nischer för detta. Som kärnområde betraktas de tre affärsområden som sysselsätter sig med tillverkning och utveckling. Detta område kan utvecklas genom att skapa större eftermarknader samt genom att skapa bättre kontakt med kunderna som är tänkt att ske genom utveckling av Rental Services<sup>58</sup>. Ett annat strategiskt mål är att utöka sin verksamhet i Asien, koncernen har under 2000 bland annat förvärvat det kanadensiska företaget Hobic Bit Industries med tillverkning i Kanada och Kina<sup>59</sup>. Det tredje är att bli större på marknaden för maskin och verktygsuthyrning, Rental Services<sup>60</sup>.

---

<sup>57</sup> Atlas Copco, *Årsredovisning 2000*, s 40

<sup>58</sup> Ibid. s 41

<sup>59</sup> Ibid. s 4

<sup>60</sup> Ibid. s 42

Asienmarknaden genererar idag förhållandevis små intäkter. Atlas Copcos mål är närmare bestämt att få samma marknadsandel där som i Nordamerika och Europa. Dels kommer de att göra strategiska förvärv. På det taktiska planet innebär detta att de kommer att stärka sin egen verksamhet med försäljning, service och tillverkning inom regionen.<sup>61</sup> Uthyrningsverksamheten växer snabbare än marknaden den betjänar tack vare trenden att hyra istället för att köpa utrustning<sup>62</sup>. Atlas Copco är idag den näst största aktören på marknaden för maskinuthyrning i USA<sup>63</sup>.

Koncernens förvärv under 2000, som förväntas bidra med en total årlig omsättning på cirka 435 MSEK, omfattades av 47 maskindepåer, som samtliga hänförs till affärsområdet Rental Services<sup>64</sup> samt det kanadensiska företaget Hobic Bit Industries Corp. Totalt förvärvade affärsområdet Rental services för 375 MSEK<sup>65</sup>. Under hela den senare halvan av 1990 - talet har koncernen förvärvat företag inom området Rental Services. 1995 förvärvades Milwaukee Electric Tool Corporation, två år senare Prime service och ytterligare två år senare Rental Service Corporation<sup>66</sup>.

Goodwillavskrivningar görs på mellan 5 och 40 år. Goodwill tillsammans med andra immateriella tillgångar samt en rad anläggningstillgångar ingår i en grupp poster som skall skrivas av linjärt enligt plan och kopplas till respektive tillgångs ekonomiska livslängd<sup>67</sup>. Gruppen tillämpar en avskrivningsperiod på hela 40 år för den goodwill som uppstod i samband med förvärven av de amerikanska företagen Milwaukee Electric Tool, Prime Service Corporation och Rental Service Corporation<sup>68</sup>.

Enligt årsredovisningen skrivs goodwill normalt av på 10 år, medan goodwill uppkommen vid strategiska förvärv skrivs av på 20 till 40 år<sup>69</sup>. Följaktligen skall även de förvärv som skrivs av på 20 år betraktas som strategiska. Koncernen har sorterat in sina förvärvsobjekt i 10, 20 och 40- årskategorier för goodwillavskrivning. Det totala anskaffningsvärdet för den goodwill som har 40-åriga avskrivningar är 21 242 MSEK, för de 20-åriga är det 1 908 MSEK och för de 10-åriga 293 MSEK<sup>70</sup>.

---

<sup>61</sup> Ibid. s 2

<sup>62</sup> Ibid. s 4

<sup>63</sup> Ibid. s 2

<sup>64</sup> Ibid. s 1

<sup>65</sup> Ibid. s 4

<sup>66</sup> Ibid. s 43

<sup>67</sup> Ibid. s 16

<sup>68</sup> Ibid. s 6

<sup>69</sup> Ibid. s 15

<sup>70</sup> Ibid. s 22

Koncernens goodwillavsnitt i årsredovisningen framstår som omfattande i jämförelse med motsvarande avsnitt hos övriga koncerner i studien. Här talar de om att de medvetet avviker från redovisningsrådets rekommendation RR 1:96, då de har en nyttjandeperiod för viss goodwill på en period som överstiger 20 år. Emellertid menar de att detta varken strider emot Stockholmsbörsens inregistreringsregler eller gällande svensk lagstiftning.

Atlas Copco framhåller två skäl till att de har anledning att ha nyttjandeperioder som är längre eller lika med 20 år, och således kan hänföras till ett strategiskt förvärv. För det första genererar dessa förvärvsobjekt stora kassamässiga rörelseöverskott, och redovisar löpande rörelsevinster från mycket starka varumärken, de har även omfattande kundregister. De har sin verksamhet och försäljning nästan uteslutande i USA och de med stor sannolikhet en ekonomisk livslängd som överstiger eller är lika med 20 år. Det andra skälet som nämns är konkurrens, koncernen menar helt enkelt att de bör konkurrera på samma villkor som andra aktörer ute på marknaden, och att det därför är önskvärt att de har möjlighet att tillämpa samma regler som sina konkurrenter. Enligt koncernen är marknadspriset för lönsamma företag med god tillväxtpotential i normalfallet högre än det redovisade egna kapitalet. Eftersom Atlas Copco är ett multinationell koncern med 98 % av faktureringen utanför Sverige, är det önskvärt för dem att deras redovisning är internationellt jämförbar.

I goodwillavsnittet talar de även om utvecklingen av redovisningsrådets nya rekommendation RR 1:00 och hur denna har reviderats för att anpassas till IAS 22. De är medvetna om att IAS 22 i normalfallet har som utgångspunkt att nyttjandeperioden som regel inte överstiger 20 år från förvärvstillfället men att det kan finnas specialfall där den är längre.<sup>71</sup> De motiverar dock inte på vilket eller vilka sätt de egna 40-åriga förvärven utgör sådana specialfall.

Efter en telefonintervju med Kerstin Thyr på Atlas Copco samt efter att ha läst Atlas Copcos egna pressreleaser kunde vi konstatera att Atlas Copco definierar begreppet strategiskt förvärv på följande sätt:

*”Strategic acquisitions are expected to contribute to the growth of the Atlas Copco Group over a very long period and to yield a long-term effect on the groups total market shares.”<sup>72</sup>*

---

<sup>71</sup> Ibid. s 28-29

<sup>72</sup> Thyr, K, Koncernredovisningschef, Atlas Copco, e-mail 2001-05-11

Atlas Copco kan ändå inte utifrån denna definition urskilja de förvärv som är strategiska och de som inte är strategiska. Kerstin Thyr påstår att det varierar från fall till fall. Ett förvärv kan vara strategiskt när Atlas går in i en ny marknad såväl som när de expanderar i en marknad där de redan har verksamhet. De kan även kalla ett förvärv strategiskt om det exempelvis leder till att de kan samordna produktionskostnader. Allting beror på goodwillpostens storlek.<sup>73</sup>

Vidare fick Thyr svara på frågan om hur Atlas Copco bestämmer om de ska ha 20- respektive 40-åriga avskrivningar, återigen menar hon att det är avhängigt storleken på goodwillposten som uppstår i samband med förvärvet. De tre förvärv som lett till 40 åriga goodwillavskrivningar har haft relativt stora goodwillposter i förhållande till resultatet. Ju större strategisk betydelse förvärvet har, desto större goodwillpost uppstår. Den goodwill som Atlas fick betala för i samband med deras tre stora förvärv, hänger ihop med de immateriella värden som tillkom vid köpet, exempelvis starka varumärken och en omfattande kundkrets; faktorer som påverkar de framtida inkommande kassaflöden.<sup>74</sup>

Bland koncernens tre största förvärv är Rental Service det förvärv som gav upphov till en av de två största goodwillposterna på 868 MSEK. I samband med köpet av Milwaukee samt Prime Service uppstod goodwillposter på 440 MSEK respektive 835 MSEK. Atlas Copco förvärvade Rental Service Corporation 1999, anskaffningsvärdet uppgick till 6,1 miljarder SEK.<sup>75</sup> Rental Service var före förvärvet ett av de största företagen inom maskinuthyrning som agerade på den amerikanska marknaden med 266 hyresdepåer. Detta innebar att förvärvet skulle resultera i stora synergieffekter i och med att Atlas Copco redan ägde en stor konkurrent till Rental Service, Prime Service. Förbättrad köpkraft och ökat utnyttjande av hyresparken, tillsammans med vissa skalfördelar, var exempel på möjligheten att förbättra service för kunderna. Atlas Copcos verkställande direktör Giulio Mazzaluppi påstod att genom att kombinera två av de mest väletablerade och största företagen inom hyresmarknaden, kunde Atlas förbättra deras service gentemot kunderna på den snabbt växande marknaden för maskinuthyrning i Nordamerika.

Atlas Copco sade redan innan affären var klar att Rental Service Corporation skulle bli en division inom Atlas Copcos affärsområde Rental Service. Affärsområdet beräknades

---

<sup>73</sup> Thyr, K, Koncernredovisningschef, Atlas Copco, telefonintervju 2001-05-18

<sup>74</sup> Ibid.

<sup>75</sup> Atlas Copco, Pressrelease 1999-06-28



ha en årlig omsättning på 10 miljarder kronor, vilket skulle göra Atlas till det näst största företaget på den amerikanska marknaden för maskinuthyrning.<sup>76</sup>

Den 6 september 2000 tillkännagav Atlas Copco att de köpte det kanadensiska företaget Hobic Bit Industries Corporation, som hade tillverkning i Kanada och i Kina. Företaget hade före förvärvet 85 anställda och en årlig omsättning på drygt 60 MSEK. Hobic Bit var då ett av världens ledande tillverkare av diamantborrkronor för prospekteringsborrning. Inför förvärvet uttryckte sig Atlas Copco på följande sätt: *”Detta strategiska förvärv innebär att Atlas Copco blir en av världens största tillverkare av diamantborrkronor. Den kinesiska tillverkningen stärker Atlas Copcos konkurrensförmåga och ger en bättre grund till expansion i Asien.”*<sup>77</sup> Den goodwillpost som uppstod i samband med detta förvärv var mycket liten, enligt Thyr en nästan obetydlig summa. Goodwillavskrivningarna fastställdes till 10 år<sup>78</sup>, trots att förvärvet anses vara strategiskt.

Förvärvet av det sydafrikanska Rand Air Ltd., ett ledande företag för uthyrning av utrustning för komprimerad luft, var precis som förvärvet av Hobic Bit Industries Corporation ett i raden av förvärv som Atlas Copco gjort för att stärka sin position inom hyresmarknaden inom utvalda regioner i världen. Förvärvet gjordes under 1999.<sup>79</sup> För Rand Air Ltd fastställdes goodwillavskrivningen till något mellan 15-20 år<sup>80</sup>.

Atlas Copcos tre stora förvärv som gav upphov till de långa avskrivningarna gjordes vid en tidpunkt då det inte var tillåtet att ha så långa avskrivningar. Koncernen kom dock överens med Stockholmsbörsen att ha dessa avskrivningar fram till dess att RR 1:00 börjar tillämpas januari 2002. Nils Liljedahls personliga bedömning är att i och med denna nya rekommendationen kommer Atlas Copco med största sannolikhet vara tvungen att anpassa sig till 20-åriga avskrivningar.<sup>81</sup>

---

<sup>76</sup> Atlas Copco, Pressrelease 2000-09-06

<sup>77</sup> Ibid.

<sup>78</sup> Thyr, K, Koncernredovisningschef, Atlas Copco, telefonintervju 2001-05-18

<sup>79</sup> Atlas Copco, Pressrelease 1999

<sup>80</sup> Thyr, K, Koncernredovisningschef, Atlas Copco, telefonintervju 2001-05-18

<sup>81</sup> Liljedahl, N, Informationsansvarig, Stockholmsbörsen, 2001-05-15

### 5.3 *Electrolux*

Electrolux-koncernen har två affärsområden: inomhusprodukter och utomhusprodukter. Dessa är i sin tur indelade i konsumentprodukter samt professionella produkter.<sup>82</sup>

I strategin ingår förutom att förbättra en rad interna processer och kontakten med kunderna, att växa mer än vad övriga marknaden växer, bland annat genom att expandera organiskt. Detta tolkar vi som att koncernen ökar sin marknadsandel genom att de redan konsoliderade dotterföretagens omsättning ökar, men även genom att göra förvärv av andra företag. De planerar även att konsolidera sin inköpsbas och utöka samarbetet med andra leverantörer.<sup>83</sup>

Electrolux har, i linje med sin strategi att växa, gjort förvärv på Australienmarknaden under 2000 och då de förvärvade Australiens största vitvaruföretag Email Ltd.<sup>84</sup> Förvärvet gjordes för att stärka koncernens ställning i Oceanien. Försäljningen i detta område utgjorde tidigare mindre än 1 % av den totala omsättningen. Genom förvärvet får koncernen egen tillverkning i området och synergieffekter förväntas genom samarbete inom flera verksamhetsområden.<sup>85</sup> Andra förvärv har gjorts för att kunna erbjuda kunder som tillverkar fritidsfordon ett komplett sortiment av komponenter och produkter. Den 1 januari förvärvades därför den tyska företagsgruppen Seitz<sup>86</sup>. Förvärven på USA-marknaden har gjorts främst för att bredda och komplettera produktsortiment. Under år 2000 förvärvades därför Bluebird International incorporated och Magnum Diamond and Machinery I USA samt JKS Lamage i Kanada.<sup>87</sup>

Goodwill skrivs av över sin bedömda ekonomiska livslängd, vilken normalt sätts från 10 till 20 år. Om förvärven dock klassificeras såsom strategiska är den bedömda ekonomiska livslängden längre, den sätts då till att vara 20 till 40 år. Inga av de förvärv som har beskrivits tidigare har ansetts vara strategiska. Endast förvärv av tre företag: Zanussi, White och American Yard Products anses vara så strategiskt betydelsefulla att deras goodwill har skrivs av på 40 år. Avskrivningarna på goodwill var 206 MSEK för år 2000. Om de tre poster som skrivs av på 40 år istället skrivits av på 20 år hade resultatet försämrats med 98 MSEK.<sup>88</sup>

Vid en intervju med Bengt Larsson, ansvarig för goodwillfrågor inom Electrolux-koncernen, framkom att storleken på goodwillposterna i de tre fallen var den avgörande

---

<sup>82</sup> Electrolux, *Årsredovisning 2000*, s 1-2

<sup>83</sup> Ibid. s 10

<sup>84</sup> Ibid. s 7

<sup>85</sup> Ibid. s 22

<sup>86</sup> Ibid. s 25

<sup>87</sup> Ibid. s 26

<sup>88</sup> Ibid. s 47

faktorn vid fastställandet av de 40-åriga avskrivningsperioderna. Anledningen till det var att förvärven var de största förvärv Electrolux gjort samt att de utgör de största värdena i koncernens balansomslutning. På frågan om han med detta menar att avskrivningsperioden är beroende av goodwillpostens storlek svarar han, "Ja, så enkelt är det". Värt att notera är att dessa förvärv är gjorda på 1980-talet<sup>89</sup>

Electrolux hänvisar också, precis som Atlas Copco, till att deras konkurrenter ibland är företag eller koncerner som tillämpar en annan redovisningspraxis och således en längre avskrivningstid än den som RR 1:96 rekommenderar.<sup>90</sup> De säger dock inte att detta är ett skäl till att de också tillämpar längre avskrivningstider, men vi tolkar det så.

Koncernen redovisar enligt svenska redovisningsprinciper, och följer Redovisningsrådets rekommendation RR 1:96. De påpekar att detta redovisningssätt skiljer sig från det amerikanska och tar upp de skillnader som de anser är viktigast i en speciell not. Här nämner de dock inte något om skillnaderna som gäller vid fastställandet av nyttjandeperioder för goodwill.<sup>91</sup>

Electrolux 40 åriga avskrivningar hör till förvärv de gjorde på 1980-talet och då var det möjligt att göra så långa avskrivningar. Det finns inget retroaktivt agerande, alltså har de möjlighet att fortsätta skriva av dessa på 40 år även efter det att RR 1:00 trätt i kraft.<sup>92</sup>

## **5.4        *Securitas***

Securitas är en växande global koncern och är marknadsledare både i Europa och i Nordamerika. Trots marknadsledarpositionen motsvarar Securitas andel av världsmarknaden endast 7 procent. Detta visar att branschen fortfarande är fragmenterad och att det därför finns utrymme att förvärva företag. Securitas har vuxit genom förvärv av företag och kommer att fortsätta förvärva i den mån de förmår. Trots förvärvens betydelse är det ändå den organiska tillväxten som är grunden för Securitas framtidsvision.<sup>93</sup>

Koncernen menar att efterfrågan på säkerhetstjänster har ökat på senare tid. Även om kriminaliteten har minskat i USA och i de flesta europeiska länder under de sista tio åren, så kvarstår rädslan för kriminalitet, vilket driver den snabbväxande säkerhetsmarknaden. Ytterligare en faktor till ökad efterfrågan är att i och med att konkurrensen ökar i de flesta

---

<sup>89</sup> Larsson, B, koncernredovisare vid Electrolux koncernredovisningsavdelning, telefonintervju 2001-05-23

<sup>90</sup> Electrolux, *Årsredovisning 2000*, s 44

<sup>91</sup> Ibid. s 56-58

<sup>92</sup> Liljedahl, N, informationsansvarig, Stockholmsbörsen, telefonintervju 2001-05-15

branscher så har specialisering blivit allt viktigare för företagen. Detta leder till att allt fler säkerhetstjänster lämnas ut till externa leverantörer, så kallad outsourcing.<sup>94</sup>

Koncernens omsättning uppgick under år 2000 till 27,4 miljarder SEK. Securitas räknar med att försäljningen år 2005 kommer att uppgå till 69 miljarder SEK och att rörelseresultatet ska nå 5,6 miljarder SEK. Drivkrafterna som ligger bakom målet att nå upp till dessa siffror består av en decentraliserad organisation med duktiga och kreativa medarbetare.

Under 2000 implementerade Securitas en ny organisationsstruktur som består utav sex affärsområden: Security Services USA, Security Services Europe, Security Systems Europe, Security Systems USA, Direct Europe och Cash Handling Services Europe. Den nya organisationen är resultat av Securitas kraftiga tillväxt under senare år. Verksamhetsområdena har blivit så stora att de kräver en ny form av styrning. Med den nya organisationen kommer fokuseringen på varje verksamhet samt närheten till kunden att öka.

Security Services USA och Security Services Europe fokuserar på bevakning, medan Security Systems USA och Security Systems Europe arbetar med larmtjänster till större kunder och företag. Direct Europe har ett heltäckande larmkoncept för mindre företag och privatpersoner. Cash Handling Services omfattar olika former av värdehantering, dvs hela penningtransporter, uppräknings tjänster och underhåll av uttagsautomater och serviceboxar. De största affärsområden är Security Services USA samt Security Services Europe som har en omsättning motsvarande 41 respektive 39 procent av den totala omsättningen.<sup>95</sup>

Förvärvet av Burns innebar en stor etablering på den amerikanska marknaden och en fördubbling av Securitas försäljning i Nordamerika. Förutom Burns genomfördes även några mindre regionala förvärv på USA-marknaden. Det är även värt att nämna köpet av det amerikanska företaget Pinkerton under 1999. Under år 2000 har Pinkerton, genom ovannämnda förvärv, nästan tredubblat sin storlek. Genom förvärven är Securitas marknadsledare i alla regioner i USA, med en marknadsandel på 19 procent av den amerikanska bevakningsmarknaden.<sup>96</sup>

Burns grundades 1909 och var före förvärvet det näst största bevakningsföretaget i USA. Securitas äger genom förvärvet av Burns även Loomis Fargo Incorporated som är det näst största värdehanteringsföretaget i USA med en omsättning på 384 miljarder dollar. Genom samordning med Pinkerton förväntas redan på kort sikt synergivinster uppstå i form av lägre

---

<sup>93</sup> Securitas, *Årsredovisning 2000*, s 5

<sup>94</sup> Ibid. s 16

<sup>95</sup> Ibid. s 13

<sup>96</sup> Ibid.

huvudkontorskostnader. I samband med förvärvet uppstod en goodwill som uppgår till 4 338 MSEK som skrivs av linjärt över 20 år<sup>97</sup>.

I koncernen skrivs goodwill av linjärt över 5 till 20 år beroende på vilken typ av förvärv som avses. Goodwill i företag där den största tillgången är kundavtal, system eller speciellt utbildad personal skrivs av över 5 år. Goodwill i väletablerade företag med självständiga och välkända varumärken avskrivs över 10 år. Goodwill som dessutom utgör strategiska förvärv i produkter eller marknader skrivs av över 20 år.<sup>98</sup>

Den 15 maj 2001 genomfördes en telefonintervju med Per Larsson, Securitas, med frågor om hur koncernen definierar strategiskt förvärv och vad som ligger till grund för avskrivningstiden på uppkommen koncernmässig goodwill.

Securitas förvärvade Pinkerton våren 1999 med förvärvsmotivet att komma in på en ny marknad. Under 2000 nästan tredubblades Pinkertons storlek genom en rad följdförvärv som gjordes för att stärka marknadsandelarna i första förvärvsregionen. Under 2000 gjordes också två förvärv på helt nya marknader i USA för att stärka Securitas ställning som världsledande säkerhetskoncern.

Förvärvsmotiven avgör hur lång avskrivningstiden för uppkommen koncernmässig goodwill blir. På förstagångsförvärv, det vill säga med motiv som att gå in på nya marknader genom förvärv eller kraftigt stärka sin marknadsandel genom förvärv, sätts avskrivningstiden till 20 år. Dessa förstagångsförvärv är också de som Securitas menar är strategiska. De förvärv som sedan följer, med motivet att stärka marknadsandelarna på nuvarande marknader, är inte strategiska och får därför en avskrivningstid på maximalt 10 år. På frågan om goodwillpostens storlek har någon betydelse för avskrivningstidens fastställande, säger Larsson att en förhållandevis liten goodwillpost rent hypotetiskt inte skrivs av på 20 år även om den härrörde från ett så kallat förstagångsförvärv. Det är dock inte sannolikt att ett förstagångsförvärv skulle vara relativt litet då det krävs ett stort företag för att slå sig in på en ny marknad. Securitas förvärvar företag som till största delen säljer tjänster vilket innebär att deras största tillgång är personalen. Personalen återfinns inte i balansräkningen vilket gör att nära hela förvärvssumman också blir goodwill i förvärvsanalysen.<sup>99</sup>

Vid en studie av årsredovisningen och pressreleaser för respektive förvärv gjorda under 2000 finner vi det Larsson sagt i intervjun. På följande sida presenteras Securitas USA-förvärv sen 2000:

---

<sup>97</sup> Securitas, pressrelease 2000-08-03

<sup>98</sup> Ibid. s 66

<sup>99</sup> Larsson, P, koncernredovisare vid Securitas koncernredovisningsavdelning, telefonintervju 2001-05-15

DATUM:	FÖRVÄRV:	GOODWILL:	AVSKR.TID:	STRATEGISKT:
19/4/00	Smith	51 msek	10 år	följdförvärv till Pinkerton, ej strategiskt
30/6/00	Doyle prot.	87 msek	10 år	”
2/8/00	APG Secu.	59 msek	10 år	”
3/8/00	Burns Int.	4338 msek	20 år	stärker sin ställning till världsledande inom säkerhetsbranschen
15/5/01	Looms Fargo	2722 msek	20 år	stärker sin ställning till världsledande inom värdehantering

Bild 5.1 USA-förvärv 2000

## 5.5 *Gambro*

Gambro är en global medicinteknisk koncern med en ledande position på många marknader och områden inom sjukvården. Koncernen är aktiv inom tre affärsområden: Gambro Healthcare, Gambro Renal Products och Gambro BCT. Affärsområdet Gambro Healthcare är det som dominerar och svarade för 58 procent av omsättningen under år 2000. Gambro har idag cirka 18.000 anställda i 35 länder och dess omsättning under 2000 var 22,2 miljarder SEK.<sup>100</sup>

Affärsområdet Gambro Healthcares verksamhet består i att äga och driva kliniker. Det förvärvade under år 2000 andelar i nio kliniker i USA, sexton i Europa och två i Argentina. Den största andelen av deras omsättning sker i USA med 90 procent, 7 procent i Europa och 3 procent i Asien tillsammans med övriga världen.<sup>101</sup>

Den fortsatta tillväxten förväntas öka genom förvärv av kliniker samt genom organisk tillväxt. Gambro satsar en del på ökat samarbete mellan Gambro Healthcare och Gambro Renal Products. Genom nära samarbete kan vårdkvaliteten förbättras och produktiviteten på klinikerna ökas. De två affärsverksamheterna kan även samarbeta i samband med etableringar på nya marknader, särskilt på mindre marknader eftersom det där oftast inte är lönsamt för ett

<sup>100</sup> Gambro, *Årsredovisning 2000*, s 5

<sup>101</sup> Ibid. s 14

affärsområde att gå in ensam, medan det kan bli en intressant affär om de etablerar sig gemensamt.<sup>102</sup>

Gambro Renal Products koncentrerar sin verksamhet på tillverkning och försäljning av njursjukvårdsprodukter. Affärsområdet har 60 procent av sin försäljning i Europa och under året utvecklades försäljningen på de stora europeiska marknaderna till exempel Tyskland, Frankrike och Italien. Försäljningen av produkter till Gambro Healthcare ökade med 49 procent, vilket är ett resultat av ökat samarbete mellan de två affärsverksamheterna.

Bland affärsområdets strategier ingår ett omstruktureringsprogram som handlar om att fusionera franska Hospal som förvärvades 1987 och amerikanska COBE som köptes 1990. Det finns i fusionen möjlighet till samordningsvinster, ökad konkurrenskraft och ökad tillväxt. För övrigt satsar Gambro Renal Products på en kraftig expansion utanför Europa samt att bli Gambro Healthcares dominerande leverantör. Idag svarar Gambro Renal Products för cirka 50 procent av Healthcares produktleveranser.<sup>103</sup>

Gambro BCT satsar på att bli en ledande aktör inom blodbanksteknologi. Deras största marknad finns i USA, där försäljningen motsvarar 61 procent av den totala omsättningen. Strategin för segmentet Blodbanksteknologi är att globalt leverera produkter som höjer blodkvaliteten, säkerheten, blodtillgången och effektiviseringen genom automatiserad blodinsamling, leukoreduktion, inaktivering av sjukdomsframkallande virus och bakterier samt elektronisk handel och rådgivning.

Under årens lopp har Gambro koncernen genomfört följande fyra stora förvärv. År 1987 köptes franska Hospal som gav Gambro tillgång till världens, på den tiden, mest avancerade dialysmembran. Förvärvet av den amerikanska COBE 1990 gav tillgång till de nya affärsområdena hjärtkirurgi och blodkomponentteknologi som visade sig vara ytterst framgångsrika. Dessutom kunde Gambro bearbeta den stora amerikanska dialysmarknaden.<sup>104</sup> Inför köpet av COBE nämndes att kombinationen av Gambro och COBE skulle skapa stora tillväxtpotentialer och att förvärvet skulle ge koncernen skalfördelar. Vidare sades det att uppköpet skulle skapa mycket goda förutsättningar för att ytterligare utveckla koncernen till ett ledande företag inom medicinsk teknologi.<sup>105</sup> Genom att förvärva klinikkedjan REN Corporation 1992 breddade Gambro sin verksamhet. Amerikanska Vivra, världens tredje största dialysklinikkedja köptes 1997.

---

<sup>102</sup> Ibid. s 9

<sup>103</sup> Ibid. s 22

<sup>104</sup> Larsson, I, Bergman, O, (1998), *Gambro – en företagshistorik*, Annonsbyrå Pennan

<sup>105</sup> Gambro, pressrelease 1990-06-19

COBE finns fortfarande kvar i Gambro, men hjärtsjukvårdsområdet såldes för cirka tre år sedan. REN var bara början på det som skulle bli det stora affärsområdet inom dialysklinikverksamhet. Förvärvet innebar att Gambrokoncernen gick in på ett nytt affärsområde, Healthcare Services. Investeringarna i REN introducerade koncernen på den amerikanska omvårdnadsmarknaden, som kännetecknades av stark tillväxt. REN bytte namn till Gambro Healthcare Patient Services och senare till bara Gambro Healthcare som idag äger cirka 500 kliniker.<sup>106</sup>

COBE-förvärvet redovisades enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att samtliga tillgångar och skulder värderades till verkliga värden per förvärvsdagen. Den goodwill på 683 MSEK som uppstod i samband med förvärvet, skrevs av direkt mot eget kapital, i första hand mot överkursen vid nyemissionen som genomfördes för att finansiera förvärvet och resterande del, 223 miljoner kronor mot koncernens fria reserver. Den goodwill som uppstod i samband med REN förvärvet skrivs av under 20 år.<sup>107</sup>

Vi har valt att närmare granska förvärvet av klinikkedjan Vivra och vilka motiv som ligger bakom förvärvet eftersom det i årsredovisningen för 2000 står "För långsiktiga strategiska förvärv är avskrivningstiden högst 20 år. Vivra är ett exempel på ett sådant förvärv."<sup>108</sup>

I början av 1997 ägde Gambro cirka 130 kliniker, varav 105 i USA, där totalt 11.000 patienter vårdades. På så sätt tillhörde Gambro de största aktörerna på området. Den allra största aktören var den tysk-amerikanska koncernen Fresenius Medical Care med 55.000 patienter, därefter kom det tyska Kuratorium für Dialyse samt det amerikanska Vivra med vardera 14.500 patienter. På fjärde plats fanns Gambro.<sup>109</sup>

Gambros målsättning på klinikområdet var under hösten 1996 att inom tre år ha cirka 30.000 patienter. Detta kunde uppnås antingen genom att köpa flera mindre kliniker eller att ta ett stort steg och köpa en större klinik. Gambro bestämde sig för att ta det stora steget och 1997 förvärvades på så sätt Vivras dialysklinikverksamhet, Vivra Renal Care, med cirka 260 kliniker, 15.800 patienter och en omsättning på ungefär 3 miljarder kronor. Vivra integrerades i Gambros amerikanska dialysklinikverksamhet, Gambro Healthcare Services.

Förvärvet ansågs i högsta grad vara strategiskt. Den dåvarande verkställande direktören Berthold Lindkvist uttryckte sig på följande sätt: "Förvärvet kommer att stärka vår position på marknaden som ett världsledande företag inom njursjukvård. Vi var först med att integrera

---

<sup>106</sup> Holmström, G, Informationsansvarig Gambro, e-mail 2001-05-17

<sup>107</sup> Stocksen, O, Gambro, e-mail 2001-05-17

<sup>108</sup> Gambro, Årsredovisning 2000, s 60

<sup>109</sup> Bratingson, C, (1998), *Den Strategiska Resan - Från Incentive till Gambro- en av 90-talets största omstruktureringar i svenskt näringsliv*, Strokirk-Landströms, s 44



*framåt i USA och vi har vunnit respekt som högkvalitativa vårdgivare. Genom detta samgående kommer vi att stärka Gambros position som ett ledande, helt integrerat, mångregionalt dialysföretag i USA. Dessutom kommer förvärvet att ge påtagliga synergieffekter och göra det möjligt för Gambro att fortsätta att ge service av högsta kvalitet.”*<sup>110</sup> Den goodwill som uppstod i samband med förvärvet skrivs av linjärt och över en 20 årsperiod enligt svensk redovisningssed.

Förutom dessa fyra stora förvärv har Gambro under åren gjort ett antal förvärv av mindre kliniker som ändå i vissa fall anses vara strategiska. Exempelvis förvärvet av St. Joseph's Hospital i West Virginia den 25 september 2000 och Memphis Kliniken den 5 april 2000. De eventuellt uppkomna goodwillposterna i dessa mindre förvärv kan troligtvis anses vara obetydliga i förhållande till resultatet i jämförelse med goodwill som uppstått i samband med de större ovan nämnda förvärven. Det hade varit intressant att veta hur långa avskrivningar som fastställdes på de mindre förvärven. Hade de haft 20-åriga avskrivningar medan andra mindre, icke strategiska förvärv bara haft 10-åriga avskrivningar hade vi kunnat dra slutsatsen att förvärvsmotivet verkligen har betydelse när avskrivningstiden skall fastställas inom Gambro. Utan större framgång har vi försökt att få svar på dessa frågor. Fredrik Larsson, ansvarig för koncernredovisningen på Gambro, påstår dock att en stor del av deras klinikförvärv skrivs av över 20 år och att han inte har möjlighet att ange namn på kliniker. Vidare säger han att när det gäller enskilda klinikförvärv kan han inte av konkurrensskäl, börsetiska skäl och överenskommelser med säljarna kommentera de enskilda fallen.<sup>111</sup>

## **5.6 Swedish Match**

Koncernen har tre affärsområden: Rökfri Tobak, Cigaretter och Piptobak samt Tändstickor och Tändare.<sup>112</sup> Verksamhetsområdet sträcker sig över 140 länder. Rökfri Tobak har verksamhet som är betydande i Norden, Sydafrika och Nordamerika medan de andra opererar i hela området.<sup>113</sup> Moderbolagets aktier är noterade på NASDAQ och på Stockholmsbörsen<sup>114</sup>.

---

<sup>110</sup> Gambro, pressrelease 1997-05-05

<sup>111</sup> Larsson, F, Corporate Accounting Director på Gambro, e-mail 2001-05-19

<sup>112</sup> Swedish Match, *Årsredovisning 2000*, s 1

<sup>113</sup> Ibid. s 2

<sup>114</sup> Ibid. s 3

De senaste två åren har koncernen haft en tillväxtstrategi som är anpassad till de förändrade konsumtionsmönsterna av tobak. Länder som Sverige och USA har alltid varit en spjutspets för utvecklingen, i dessa länder har cigarettkonsumtionen stagnerat och minskar nu för varje år, därför satsar de hårt på så kallade OTP:er (other tobacco products) vilka innefattar allt utom just cigaretter.<sup>115</sup> Förvärv har gjorts som har gett gruppen en ledande ställning i cigarrbranschen.<sup>116</sup> Uppköp av företagen General Cigarr och El Credito på den Nordamerikanska marknaden har lett till stora synergivinster särskilt på distributionssidan. I Sydafrika har tre större förvärv av cigarrföretag gjorts, vilket kommer att ge dem en stabil plattform för expansion i området.<sup>117</sup> Koncernen menar att dess strategi är speciell på så vis att den tvingas följa samhällstrender<sup>118</sup>. Swedish Match vill mena att de är den enda tobakskoncernen som har en sådan försiktig strategi, som går ut på att nischa sig på marknaden, och understryker att det beror just på att marknaden håller på att förändras kraftigt med avseende på cigarettförbrukning<sup>119</sup>. I en pressrelease menar koncernen att förvärvet av El Credito är ett led i dess strategi att koncentrera sig på cigarrer och rökfri tobak. Förvärvet var ett sätt att etablera sig inom premiumsegmentet på den amerikanska marknaden och de kontrollerar nu en rad väletablerade varumärken inom detta segment.<sup>120</sup> Vad beträffar General Cigarr ger det Swedish Match tillgång till det mest sålda cigarmärket på den amerikanska marknaden tillsammans med en rad andra märken. General Cigarr grundades 1906.<sup>121</sup>

Syftet med förvärvet av Brasant i Sydafrika var att stärka marknadsandelarna på närliggande marknader. Året innan förvärvade de även snus- och tobaksföretaget Leonard Dingler. Förvärvet av Brasant förväntades ge en solid grund för expansion av existerande såväl som nya produkter.<sup>122</sup>

Goodwill skrivs av på 5 till 20 år. Goodwill hänförligt till förvärv där förvärvsobjektet i fråga har existerat som företag i mer än 20 år, där varumärket är starkt eller där företaget i fråga har en stark position på marknaden skrivs av på 20 år.<sup>123</sup> Koncernen har avskrivningar på goodwill som sträcker sig över hela spektrat 5 till 20 år, men det vanliga är att de väljer 20. De senaste förvärven av General Cigarr och El Credito har båda 20-åriga avskrivningstider.<sup>124</sup>

---

<sup>115</sup> Ibid. s 9

<sup>116</sup> Ibid. s 4

<sup>117</sup> Ibid. s 5

<sup>118</sup> Ibid. s 6

<sup>119</sup> Ibid. s 7

<sup>120</sup> Swedish Match, pressrelease 1997-07-02

<sup>121</sup> Ibid. 2001-01-20

<sup>122</sup> Ibid. 2000-05-08

<sup>123</sup> Swedish Match, *Årsredovisning 2000*, s 33

<sup>124</sup> Raihle, B, Swedish Match Årsredovisningsavdelning, telefonintervju 2001-05-17

Koncernen har valt att inte ha avskrivningstider på 20 till 40 år. Som skäl anger de att detta, i deras fall, inte är tillåtet enligt svensk redovisningspraxis. De är medvetna om att det finns andra koncerner som tillämpar upp till 40-åriga avskrivningsperioder; de är också införstådda med att det tillhör ovanligheterna. De koncerner som gör det måste ange mycket speciella skäl menar Bertil Raihle på koncernens redovisningsavdelning.<sup>125</sup> Vi får intrycket av att Swedish Match själva menar att koncernen inte har några sådana skäl.

Som skäl till att de väljer nyttjandeperioder på 20 år anger koncernen även i intervjun de skäl som beskrivs ovan. Som en annan viktig faktor anges storleken på förvärvet. De större goodwillposterna har en tendens att få de längre avskrivningstiderna. Detta beror på att de vanligen är hänförliga till förvärv av större företag med just de egenskaper som beskrivs ovan. Större företag anses ha en stabilitet som inte återfinns hos de mindre, mer osäkra investeringarna. För att man skall kunna vara säker på att ett företag skall överleva i 20 år bör det alltså vara ett större företag.<sup>126</sup>

Konkurrenternas val av avskrivningstider för goodwill, till exempel för att de följer andra redovisningsprinciper, spelar ingen roll för Swedish Match. De menar att branschen är sådan att det inte uppstår särskilt stora goodwillavskrivningar vare sig för dem eller för deras konkurrenter.<sup>127</sup>

---

<sup>125</sup> Ibid.

<sup>126</sup> Ibid.

<sup>127</sup> Ibid.

## 6            **Analys**

Som ett resultat av vårt sökande i olika teorier efter en definition av begreppet strategiskt förvärv och det som i så fall utgör dess motsats, kan vi endast konstatera att befintlig teori inte gör denna distinktion inom ramen för koncernernas förvärvsverksamhet. Ett strategiskt förvärv, enligt strategiskolan, beskrivs såsom ett förvärv där det råder en ”strategic fit” mellan den förvärvande och den förvärvade och att följden av att detta tillstånd råder är att förvärvet blir lönsamt. Det är därför rimligt att anta att samtliga förvärv har ett strategiskt motiv enligt strategiskolan, eftersom det är orimligt att anta att ett förvärv, åtminstone på lång sikt, skulle ske på premissen att man förväntar sig att göra förlust.

Nu är det emellertid så att vissa koncerner använder begreppet strategiskt förvärv på ett sätt som antyder att de skiljer på strategiska och icke strategiska förvärv inom ramen för sin egen förvärvsverksamhet. Av de koncerner som vi studerat och som använder begreppet strategiskt förvärv så är mönstret det samma; de gör det alltid för att motivera varför goodwillen som uppkommer vid ett förvärv skall skrivas av över maximal tid, vare sig den maximala tiden anses vara 20 eller 40 år. De menar alltså att strategiska förvärv är sådana som skall ha lång avskrivningstid. Endast i fallen med Securitas och Atlas Copco har vi fått begreppet strategiskt förvärv definierat av koncernerna. Av dessa två är det endast i Securitas-fallet som det går att konstatera att definitionen avgör vilka förvärv som är strategiska, medan det i Atlas Copco-fallet inte är lika tydligt huruvida definitionen avgör. Detta beror på att Atlas Copcos definition är tolkningsbar då de till exempel säger ”lång tid” utan att ange vad de menar med ”lång” och så vidare. Dessa två definitioner skiljer sig diametralt åt, Securitas fokuserar på första förvärvet på en ny marknad medan Atlas Copco fokuserar på framtida kassaflöden. Övriga koncerner i studien ger, som framgår av ovan, ingen definition av begreppet strategiskt förvärv men deras handlande visar att de ligger betydligt närmare Securitas definition än Atlas Copcos. Som exempel kan nämnas Electrolux tre stora förvärv, med 40-åriga goodwillavskrivningar, som alla rörde sig om etableringar på nya marknader. Den, något knapphändiga, information som varit tillgänglig när det gäller Gambros förvärv tyder också på att etableringar på nya marknader får längst goodwillavskrivningstider. Samtidigt har det i studien visat sig att det är de största goodwillposterna som också får de längsta avskrivningstiderna. I intervjuer med Atlas Copco, Electrolux och Swedish Match har intervjupersonerna bekräftat detta. Vi kan också se att den övervägande delen av Atlas

Copcos goodwillbelopp skrivs av på 40 år, en mindre del på 20 år och en i sammanhanget obetydlig summa på 10 år.

Genomgången av de 33 koncernerna i urvalsmatrisen har lett till konstaterandet att det endast finns två svenska koncerner, noterade på Stockholmsbörsen, som fastställt nyttjandeperioder på koncernmässig goodwill på upp till 40 år. Vår undersökning har dock inte kunnat visa att Atlas Copco och Electrolux har något gemensamt, som inte *också* är gemensamt med övriga koncerner i studien och som skulle kunna förklara de långa avskrivningstiderna. Vi ser alltså inga principiella skillnader mellan de koncerner som har 40 åriga goodwillavskrivningar och de som har 20.

De agerar alla på den globala marknaden, dock i huvudsak på den amerikanska. De gör även samma typ av uppköp, mycket för att slå sig in och expandera på nya marknader. Detta är också i samtliga fall ett uttalat strategiskt mål. Utöver detta har de ofta också en strategi som går ut på att satsa på kärnverksamheten. Endast på vissa punkter som vi har bedömt som obetydliga skiljer de sig åt, till exempel har Electrolux en strategi som går ut på att förbättra de interna processerna. Trots att de opererar i olika branscher och sektorer, tjänstesektorn och tillverkningssektorn, så liknar deras beteende varandras.

Vi vill hävda att det inte kan påstås att ett strategiskt förvärv är ett förvärv som är gjort i enlighet med koncernens strategi och att ett icke strategiskt förvärv är motsatsen. Anledningen är, som ovan nämnts, att samtliga studerade koncerner har en strategi som går ut på att växa. Således är alla förvärv enligt denna definition strategiska. Vi vet också att ingen av koncernerna sorterar samtliga förvärv som strategiska. Denna definition kan alltså inte vara den som koncernerna använder sig av. Om man förkastar denna definition bör man också acceptera att det inte finns något samband mellan begreppet strategi såsom det används för att beskriva koncernernas långsiktiga mål för framtiden och begreppet strategiskt såsom det används för att beskriva ett förvärv som givit upphov till goodwill som skrivs av över maximal tid.

Bortsett från *ett* Atlas Copco-förvärv, Hobic Bit Industries, är alla strategiska förvärv *orelaterade förvärv*, så kallat *konglomerat*. De förvärvade företagen har i samtliga fall varit företag som antingen säljer samma produkter men opererar på skilda marknader eller säljer andra produkter men på samma marknad som den uppköpande koncernen. En koncern i studien motiverar *inte* goodwillavskrivningar med strategiskt förvärv men de förvärv som har gett upphov till långa goodwillavskrivningar är även de konglomerat. Detta tyder på att koncerner som inte uppger strategiskt förvärv som ett skäl till goodwillavskrivningar ändå tar motivet i beaktande.

Gemensamt för koncernernas icke strategiska förvärv är att härrörande goodwillposter är relativt små. Ytterligare en gemensamhetsfaktor är att dessa icke strategiska förvärv är *relaterade förvärv* där marknadsandelen stärks på en redan ändrad marknad. För att stärka sin position köper koncernerna upp konkurrenter till sina dotterföretag på etablerade marknader, så kallade *horisontella förvärv*.

Förvärvsmotiven har i samtliga fall sitt ursprung i antagandet om att ett värdegap finns, dvs. genom interaktion kommer ekonomiska fördelar uppnås. Detta kommer att ske genom bl.a. rationaliseringar i tillverkning, utbyte av erfarenheter, samordning av olika funktioner etc. Ekonomisk rationalitet uppges oftast som största skäl till att ett företag förvärvar ett annat och så är också fallet med koncernerna i den här studien. Organisatorisk rationalitet och personlig rationalitet uppnås sannolikt samtidigt som den ekonomiska men när det gäller den senare lär det inte framkomma i vare sig årsredovisningar eller intervjuer. I takt med att koncerner växer genom förvärv minskar risken för fientligt uppköp och kontrollen över leverantörer ökar, vilket även leder till organisatorisk rationalitet.

Ingen av de fyra koncerner som nyttjar strategiskt förvärv kan visa varifrån de har hämtat begreppet. De ställer sig också främmande till dess ursprung. Det enda stället som vi har hittat begreppet är i den äldre, ej längre gällande, rekommendationen från redovisningsrådet RR 1:91. Denna rekommendation tillåter maximala avskrivningar i de fall där det kan visas att motivet är strategiskt. En plausibel förklaring är att spår av denna gamla rekommendation lever kvar. Att användandet av begreppet skulle vara slumpmässigt kan uteslutas då studien har visat att det faktiskt ligger något i det då det finns ett mönster bakom användandet.

Anmärkningsvärt är att ingen av de fem koncernerna använder en motivering till avskrivningstiderna på goodwill som överensstämmer med det både redovisningsteoretiker och rekommendationer förespråkar.

Det har visats sig i vår studie att Electrolux 40-åriga goodwillavskrivningar är tillåtna då förvärven härrör sig från en tid då det var legitimt att välja så långa avskrivningar och då retroaktivt agerande inte förekommer idag. Atlas Copco kan dock inte stödja sig på detta skäl då koncernens förvärv inte härstammar från denna tid. Detta kan vara en förklaring till att Atlas Copco ägnar betydligt större utrymme än vad någon annan koncern i studien gör till att motivera det sätt de skriver av goodwill på. Alla tänkbara motiv radas upp i årsredovisningen förutom det som i intervjun framställdes som det viktigaste, nämligen att de största goodwillposterna också får de längsta avskrivningstiderna.

## 7 Slutsats

- Förvärvsmotiven har betydelse vid fastställandet av avskrivningstider för koncernmässig goodwill. Att döma av våra fallföretag är de stora förvärven ofta av strategisk betydelse och har givit upphov till stora goodwillposter som i sin tur givits långa avskrivningar. Avvikelser är ovanliga men de är ett faktum, som exempel kan nämnas ett av Atlas Copcos förvärv som klassificerades som strategiskt men som ändå fick kort avskrivningstid.
- Studien har visat att det inte finns någon teori som stödjer att koncerner fastställer goodwillavskrivningar på grundval av motivet till förvärvet. Det finns ej heller något stöd i nu gällande lagar eller rekommendationer i Sverige, USA eller Storbritannien för att en koncern som har gjort ett strategiskt förvärv har möjligheten att skriva av goodwillen över maximal tid, som kan vara 20 eller 40 år. IASC har inte heller någonting om detta i sina rekommendationer. Mycket tyder på att författare av rekommendationer skriver dessa med utgångspunkt i befintlig redovisningsteori, då vi tycker oss finna stora likheter mellan teori och rekommendationer. Kopplingen mellan praxis och doktrin är dock svag i detta avseende.
- De förvärv som koncernerna kallar strategiska är i de flesta fall konglomerat, det bör dock accentueras att dessa förvärv också normalt är de största. Swedish Match, som inte nyttjar begreppet strategiskt förvärv för att motivera längre avskrivningar, har även de längre avskrivningar för sina större förvärv som också är konglomerat. Detta implicerar att större goodwillförvärv, som vanligen är konglomerat, leder till längre avskrivningstider för koncernmässig goodwill.
- Vi har inte lyckats identifiera några principiella skillnader mellan de företag som använder max 20 år respektive 40 år som avskrivningstid för koncernmässig goodwill.

## Källförteckning

### Publicerade källor

- Andersson, J, (2001), Reglerna skärps för goodwillredovisning, *Sydsvenskan*, 2001-02-26
- Bodie, Z, et al, (1998), *Essentials of Investments*, The McGraw-Hill Comp
- Brattington, C, (1998), *Den Strategiska Resan - Från Incentive till Gambro- en av 90-talets största omstruktureringar i svenskt näringsliv*, Strokirk-Landströms
- Colley, R J & Volkan, A G, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan
- Ericson, M, (1991), *Iggesundaffären Rationalisteter i en strategisk förvärvsprocess*, EFI
- Heurlin, S, (1998), IASC:s nya regler för redovisning av goodwill, *Balans* nr 8-9/98
- Kristensen, H, (1999), *En studie av Prisförhandlingar vid företagsförvärv*, Lund University Press
- Larsson, I & Bergman, O, (1998), *Gambro – en företagshistorik*, Annonsbyrå Pennan
- Larsson, R, (1990), *Coordination of Action in Mergers and Acquisitions Interpretive and Approaches towards Synergy*, Lund University Press
- Nilsson, S-A, (1998), *Redovisning av Goodwill Utveckling av metoder i Storbritannien, Tyskland och USA*, Lund University Press
- Olve, N-G, (1988), *Företag köper företag En handbok i företagsförvärv*, Mekanförbundet Ord & Form AB
- Rundfelt, R, (2001), *Tendenser i börsbolagens årsredovisningar 2000*, OM Stockholmsbörsen AB Produktion, 13:e upplagan
- Rundfelt, R, Ny rekommendation om redovisning av goodwill, *Balans*, nr 3/98
- Rundfelt, R, Redovisning av goodwill i USA, *Balans*, nr 1/99
- Schroeder, R G & Clark, M W, (1998), *Accounting Theory*, John Wiley & Sons Inc, 6:e upplagan
- Wallén, G, (1996), *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*, Studentlitteratur



## **Lag- och rekommendationstext**

Redovisningsrådets rekommendationer, RR 1:91, RR 1:96 samt RR 1:00

Årsredovisningslagen, ÅRL (1995:1554)

## **Företagsinterna källor**

Atlas Copco, *Årsredovisning för 2000*

Atlas Copco, Pressrelease, 1999-06-28

Electrolux, *Årsredovisning för 2000*

Gambro, *Årsredovisning 2000*

Gambro, pressrelease 1990-06-19

Securitas, *Årsredovisning 2000*

Securitas, pressrelease 2000-08-03

Swedish Match, *Årsredovisning 2000*

Swedish Match, pressrelease 1997-07-02

## **Muntliga källor**

Axelmann, L, ansvarig för sekretariatet vid Redovisningsrådet, telefonintervju 2001-04-23

Larsson, B, koncernredovisare vid Elektrolux koncernredovisningsavdelning, telefonintervju 2001-05-23

Larsson, P, koncernredovisare vid Securitas koncernredovisningsavdelning, telefonintervju 2001-05-15

Liljedahl, N, Informationsansvarig vid Stockholmsbörsen, telefonintervju 2001-05-15 samt 2001-05-16

Nilsson, S-A, Andersen Malmö telefonintervju 2001-04-23

Raihle, B, koncernredovisare vid Swedish Match årsredovisningsavdelning, telefonintervju 2001-05-17

Thyr, K, koncernredovisningschef, Atlas Copco, telefonintervju 2001-05-18

## **Elektroniska källor**

Holmström, G, Informationsansvarig Gambro, e-mail 2001-05-17

Larsson, F, Corporate Accounting Director Gambro, e-mail, 2001-05-19

Stocksen, O, Gambro, e-mail 2001-05-17

Thyr, K, koncernredovisningschef, Atlas Copco, e-mail 2001-05-11

FASBs hemsida [www.fasb.org](http://www.fasb.org), senast besökt 2001-04-24