



LUNDS UNIVERSITET
Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska institutionen

FEKH69

Examensarbete i redovisning på kandidatnivå

VT 2018

Branschtillhörighet och dess betydelse vid redovisning

En komparativ undersökning av goodwill i två olika branscher

Författare:

Hacıy, Dalal

Norbo, Madelene

Olofsson, Frida

Handledare:

Jönsson, Peter W.

Sammanfattning

Examensarbetets titel: Branschtillhörighet och dess betydelse vid redovisning - *En komparativ undersökning av goodwill i två olika branscher*

Seminariedatum: 2018-05-31

Ämne/kurs: FEKH69, Examensarbete i redovisning på kandidatnivå i, 15 HP

Författare: Dalal Hacıy, Madelene Norbo och Frida Olofsson

Handledare: Peter W Jönsson

Fem nyckelord: Goodwill, Kassagenererande enheter, Redovisning, IFRS och Nedskrivning.

Syfte: Syftet är att undersöka vilken roll branschtillhörighet spelar vid redovisning av goodwill med utgångspunkt i nedskrivningar och kassagenererande enheter samt påvisa varför skillnader uppkommer mellan branscher trots samma regelverk.

Metod: Då studiens syfte var att jämföra hur företagen i de två branscherna informerar och hanterar goodwill i sina finansiella rapporter, har en flerfallsstudie med en komparativ design använts. Kvalitativ metod har används för att underlätta teoriutvecklingen. Data har hämtats från de valda företagens årsredovisningar mellan åren 2007 till 2016. Urvalet blev fyra företag från varje bransch som resulterade i 80 årsredovisningar.

Teoretiska perspektiv: Referensramen har byggts upp av tidigare forskning på ämnet. Fokus har legat på vad goodwill är, kassagenererande enheter, nedskrivningar, samt earnings management. För att skapa en helhet har även goodwillens historia belyst. Utöver detta har även redogjorts för relevanta redovisningsstandarder.

Empiri: Empirin bygger på material från företagens årsredovisningar. Studien undersöker branscherna hälsovård och industrivaror och -tjänster. Företagen inom branschen hälsovård är AstraZeneca AB, Swedish Orphan Biovitrum AB, Elektro AB och Getinge AB. Företagen inom branschen industrivaror och -tjänster är ÅF AB, Atlas Copco AB, Alfa Laval AB och Securitas AB.

Resultat: Resultatet av studien visar att branschtillhörighet spelar en avgörande roll vid redovisning av goodwill. Rådande regelverk ger möjlighet till subjektiva bedömningar, som i kombination med en svårtolkad definition av goodwill, har lett till att branschpraxis har etablerats.

Abstract

Title: Industry affiliation and its importance on accounting - *A comparative survey of goodwill in two different industries*

Seminar date: 2018-05-31

Course: FEKH69, Bachelor Degree Project in Financial and Management Accounting Undergraduate Level, Business Administration, 15 ECTS

Authors: Dalal Hacıy, Madelene Norbo and Frida Olofsson

Advisor: Peter W Jönsson

Key words: Goodwill, Cash-Generating Units (CGU), Accounting, IFRS, Impairment.

Purpose: The purpose is to investigate the role of industry affiliation when it comes to manage and inform about goodwill based on impairments and cash-generating units and demonstrate why differences arise despite the same legal framework.

Methodology: Since the purpose of the study was to compare how companies in the two industries inform and manage goodwill in their financial reports, a multiple case study with a comparative design has been used. Qualitative method has been used to facilitate the theory development. Data has been retrieved from the selected companies' annual reports between 2007-2016. The selection was four companies from each industry that resulted in 80 annual reports.

Theoretical perspectives: The theoretical framework consists of relevant previous research on the subject. The focus has been on defining what goodwill is, cash-generating units, impairments and earnings management. The history of goodwill and relevant accounting standards has also been included.

Empirical foundation: The empirical foundation was based on data from the selected companies' annual reports. The study examines the healthcare and industrial goods and services sectors. The companies in the healthcare sector are AstraZeneca AB, Swedish Orphan Biovitrum AB, Elekta AB and Getinge AB. The companies in the industrial goods and services industry are ÅF AB, Atlas Copco AB, Alfa Laval AB and Securitas AB.

Conclusions: The result of the study shows that industry affiliation plays a crucial role in accounting for goodwill. Current regulations allow for subjective assessments, which, in combination with a difficult interpretation of goodwill, have led to the establishment of industry practices.

Förord

Studien har genomförts med stort engagemang och bidragit med många lärdomar, både på ett teoretiskt och ett personligt plan.

Vi vill tacka varandra för att inte ha gett upp i tider som det har varit tufft och hoppas med vår uppsats kunna inspirera andra att fortsätta undersöka fenomenet goodwill.

Ett stort tack vill även riktas till vår handledare Peter W Jönsson, som har hjälpt oss genom arbetets gång och som har bidragit med inspiration och kunskap längs vägen.

Dalal Hacıy

Madelene Norbo

Frida Olofsson

Lund 2018-08-15

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problematisering.....	3
1.3 Syfte	6
1.4 Frågeställning.....	7
1.5 Avgränsningar.....	7
1.6 Disposition	8
2. Metod.....	9
2.1 Val av angreppssätt	9
2.2 Val av metod.....	9
2.3 Urval.....	11
2.4 Framtagande av institutionalia och referensram.....	13
2.5 Insamling av empiri	14
2.6 Genomförande av analys.....	15
2.7 Metodkritik.....	16
3. Institutionaliala.....	17
3.1 Rådande regler och standarder	17
3.1.1 IFRS 3 Rörelseförvärv.....	18
3.1.2 IAS 38 Immateriella tillgångar	19
3.1.3 IAS 36 Nedskrivningar.....	20
3.1.4 IASB:s föreställningsram	21
4. Referensram.....	23
4.1 Vad är goodwill?	23
4.1.1 1800-talet.....	23
4.1.2 1900-talet.....	24
4.1.3 2000-talet.....	26
4.2 Införandet av IFRS 3	26
4.3 Nedskrivningar	27
4.4 Kassagenererande enheter.....	29
4.5 Branscher inom redovisning	30
4.6 Earnings management.....	33
5. Empirisk data	35
5.1 Hälsovård.....	35
5.1.1 Identifiering av kassagenererande enheter.....	37
5.1.2 Immateriella tillgångar	39
5.1.3 Goodwill	41
5.1.4 Nedskrivningar.....	45
5.2 Industrivaror och -tjänster.....	47
5.2.1 Identifiering av kassagenererande enheter.....	48
5.2.2 Immateriella tillgångar	50
5.2.3 Goodwill.....	52
5.2.4 Nedskrivningar.....	56

6. Analys	58
6.1 Branschanalys	58
6.2 Hantering och informering av goodwill.....	59
6.3 Kassagenererande enheter	61
6.4 Nedskrivningar	63
7. Slutsatser	65
8. Avslutning	66
8.1 Resultatreflektion	66
8.2 Förslag på vidare forskning	68
Referenser	69
Bilagor	79

Definitioner och förkortningar

GAAP	General Accepted Accounting Principles
IASB	International Accounting Standards Board
IAS 36	IAS 36 Nedskrivningar
IAS 38	IAS 38 Immateriella tillgångar
IFRS	International Financial Reporting Standards
IFRS 3	IFRS 3 Rörelseförvärv
Small Cap	Bolag noterade på Nasdaq OMX Stockholm med ett börsvärde som understiger 150 miljoner euro (Avanzaa, u.d.)
Mid Cap	Bolag noterade på Nasdaq OMX Stockholm med ett börsvärde mellan 150 miljoner euro och en miljard euro (Avanzaa, u.d.)
Large Cap	Bolag noterade på Nasdaq OMX Stockholm med ett börsvärde som överstiger en miljard euro (Avanzaa, u.d.)
Goodwill	"En tillgång som representerar framtida ekonomiska fördelar som uppkommer från andra tillgångar förvärvade i ett rörelseförvärv som inte är enskilt identifierade och separata redovisade." (IFRS, 2017, s.77)
Immateriell tillgång	"En identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form." (IFRS, 2017, s.78)
Rörelseförvärv	"En transaktion eller annan händelse i vilken en förvärvare erhåller det bestämmande inflytandet i en eller flera verksamheter/rörelser. Transaktioner mellan jämbördiga parter är också rörelseförvärv såsom termen används i denna standard." (IFRS, 2017, s. 77)

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Ur ett tillväxtperspektiv är rörelseförvärv ett viktigt och betydelsefullt instrument för företag och i samband med förvärv av företag fördelas köpeskillingen på de skulder och tillgångar som följer av förvärvet (Wines, Dagwell & Windsor, 2007). Då förvärvet genererar en positiv skillnad mellan köpeskillning och tillgångar och skulder uppstår goodwill, vilken redovisas som tillgång hos det företag som genomfört förvärvet (Bugeja & Loyeung, 2015). Immateriella tillgångar anses vara ett viktigt element för att erhålla konkurrenskraft. Således är det inte konstigt att företag väljer att investera i immateriella tillgångar, oavsett branschtillhörighet (Daum, 2004).

Giuliani och Brännström (2011) har konstaterat att goodwillredovisningen förändrats markant från dess uppkomst. Detta eftersom att företag tidigare inte behövt redovisa goodwill alls, till att det nu finns olika krav som måste uppfyllas. Kraven har även successivt blivit tuffare. Av den anledningen är tillgångsidentifiering vid förvärv mycket viktigt. Det är framförallt viktigt att korrekt information presenteras i de finansiella rapporterna då det är dessa som ett företags externa intressenter tar del av. Användbarheten av de externa rapporterna går förlorad om informationen som presenteras inte är korrekt, vilket leder till att det inte går att jämföra olika bolag. För att möjliggöra denna jämförbarhet är det nödvändigt att det existerar ett gemensamt regelverk som tillämpas lika för alla bolag (Dahlgren & Nilsson, 2012).

Börsnoterade bolag inom EU måste upprätta koncernredovisning i enlighet med IFRS sedan år 2005. I samband med IFRS inträde försvann kravet på årliga avskrivningarna av goodwill och ersattes med kravet på årliga nedskrivningstest (Marton et al., 2016). IFRS, som är ett principbaserat regelverk, ger utrymme för företagen att göra egna bedömningar (Marton et al., 2012). Vid förekomst av regler som ger utrymme för subjektiva bedömningar och tolkningar i redovisningen kan intressenters möjlighet till att utnyttja rapporterna påverkas (Marton, Pettersson & Lundqvist, 2016). Andra författare menar på att öppenheten för subjektiva bedömningar leder till ökade möjligheter för tillämpning av earnings management (Healy & Wahlen, 1999).

Fenomenet som har flera definitioner innebär i stort att bolagsledningen påverkar resultatet genom att använda rättsligt tillåtna metoder (Beneish, 2001). Healy & Wahlen (1999) anser att denna öppenhet kan leda till att företagsledningen använder bedömningar som är lagenliga men som inte rättvist visar på företagets finansiella ställning.

Denna typ av subjektiva tolkningar och bedömningar är något som är vanligt förekommande vid förvärvsanalys. IFRS 3 är den standard som reglerar just rörelseförvärv, vilken säger att man ska identifiera och redovisa tillgångar och skulder till sitt *verkliga värde*. Om det, i samband med förvärvet, uppkommer ett restbelopp som inte kan fastställas till en tillgång eller skuld, ska det redovisas som goodwill. Det uppstår följaktligen en tillgång som förväntas generera ekonomiska fördelar i framtiden (Smith, Brännström & Jansson, 2015).

Enligt Dahlgren och Nilsson (2012), har det konstaterats att det främst förekommer subjektiva bedömningar och tolkningar vid identifiering av de immateriella tillgångarna. Även när det kommer till nedskrivningar av goodwill förekommer denna problematik. Grunden i IFRS är att tillgångar inte får redovisas till ett högre belopp än det som motsvarar värdet av det framtida kassaflödet som tillgången förväntas ge upphov till. Ett kassaflöde, som i detta fall, beror på en kombination av tillgångar, kallas för en *kassagenererande enhet*. Att identifiera olika kassagenererande enheter är en subjektiv bedömningsfråga för företagen. Detta påverkar således i sin tur både nedskrivningsprövningar och de faktiska nedskrivningarna (Marton et al., 2016). Ett resultat av detta är att regelverket tillämpas olika i dessa situationer och försvårar bland annat jämförbarheten mellan företagen.

Sedan införandet av IFRS 3 år 2005, har författarna Gauffin och Nilsson, numera även Hagström sedan år 2016, studerat rörelseförvärv enligt denna standard för noterade företag på Nasdaq OMX Stockholm. Studien "Rörelseförvärv enligt IFRS 3", följs upp årligen och grundar sig i genomförda förvärv, men specificerar sig på identifieringen av immateriella tillgångar. Med utgångspunkt i de företag som faktiskt genomför rörelseförvärv visar de fördelningen av redovisad goodwill och immateriella tillgångar som andel av total köpeskillning. Resultatet presenteras som ett genomsnitt för alla studerade företag som genomfört företagsförvärv. Utmärkande i studien är goodwillposten, vilken utgör mellan cirka 45 till 60 procent av köpeskillningen under undersökningsåren. Immateriella tillgångar uppgår till mellan cirka 17 och 30 procent. Dessutom finns det flertalet skillnader vid tillämpning av IFRS 3 mellan de studerade företagen.

1.2 Problematisering

Motivet till införandet av IFRS 3 var att förbättra tillförlitligheten, relevansen och jämförbarheten i de finansiella rapporterna (IFRS, 2017, IFRS 3, p.1). Efter införandet har det genomförts flertalet undersökningar och studier på om bolagen som tillämpar IFRS 3 uppnår förväntningarna med standarden, varav resultaten visat på att olika företag i olika länder inte tillämpar standarden på det vis som den avsåg. Detta i sin tur, leder till att standarden tillämpas olika av användarna, vilket försvårar jämförbarheten. Vid utrymme för personliga bedömningar i redovisning och vid värdering av tillgångar, kan det uppstå en problematik vid jämförelse av olika företag då redovisningen ej standardiserats (Glaum et al. 2013). En följd blir även att möjligheten till förståelse av de redovisade värdena begränsas för dess intressenter (Rehnberg, 2012).

Som tidigare nämnt har forskning visat på att immateriella tillgångar bidrar till ökade konkurrensfördelar för företag. Anledningen till detta beror på de immateriella tillgångarnas särskilda egenskaper. De är exempelvis svåra att anskaffa, utveckla och kopiera. Därför blir immateriella tillgångar värdefulla konkurrensmedel för företag. Viktigt att poängtera är att immateriella tillgångar kan ha olika påverkan på ett företags kapacitet. Det kan vara så att en typ av immateriell tillgång kan verka som en fördel i en viss bransch, medan samma tillgång snarare är en nackdel i en annan bransch (Villalonga, 2003).

Det har även framkommit att företags storlek är av betydelse och påverkar hur företag väljer att redovisa. Mindre företag har visat tendenser på att de redovisar försiktigare än vad större noterade bolag gör. Bakgrunden till detta är att graden av informationsasymmetri som finns i företagen, anses vara mindre i större bolag och detta i sin tur leder då till att försiktigheten blir lägre (Bronk & Larsson, 2016). I studien av Glaum et al. (2013) framkom det att rapporter som innehåller subjektiva bedömningar kan vara något som också leder till asymmetri mellan företag.

Av anledning att övervägande del av köpeskillingen redovisas som goodwill i samband med förvärv av företag, har förvärvsanalysen kritiserats och ansetts vara bristande. Goodwillposten har kontinuerligt vuxit hos många företag och därför uppstod framförallt oklarheter under finanskrisen 2008, om hur goodwill skulle hanteras. Man började diskutera huruvida posten skulle få fortsätta att tillta i framtiden, eller om nedskrivningar skulle bli aktuellt (Glaum & Wyrwa, 2011).

Gauffin och Thörnsten (2010) har även de konstaterat i sin studie att posten för goodwill går i riktning mot att växa snabbare än vad den minskar. Under år 2008 framkom det i deras studie att ungefär 50 procent av köpeskillingen vid förvärv utgjordes av goodwill. Nedskrivningarna å andra sidan, uppgick endast till 1,5 procent av de undersökta företagens totala goodwillposter. Summan av detta var en ökning i företagens balansräkningar om cirka tre procent. Detta går således hand i hand med problematiken gällande att en stor del av köpeskillingen redovisas som goodwill vid företagsförvärv. Gauffin och Thörnsten framhäver den ökade risken för företagen, då ökningen av goodwill tenderar att närma sig redovisat eget kapital för bolagen.

Risken finns att företag är försiktiga med nedskrivningar för ett nyligt gjort förvärv, för att inte oro aktieägare eller andra intressenter. Detta har dock lett till att flera noterade bolag sitter med goodwillposter som närmar sig, eller redan överstiger, det egna kapitalet och en stor nedskrivning av goodwill skulle därför kunna riskera att ruinera hela det egna kapitalet i företaget. De subjektiva bedömningarnas inverkan påvisas även här, då det har hänt att goodwillpostens värde godkänns av både granskande revisorer och sittande styrelse ett år, för att nästkommande år skrivs ned med exempelvis 30 procent av en nyligen tillsatt VD (Avanza, 2010). En problematik som kan följa av detta är att företag taktiskt kan redovisa goodwill på ett sådant sätt som gynnar företaget (Seetharaman, Balachandran, & Saravanan, 2004).

Vidare har det framkommit att bolag utnyttjar denna subjektivitet för att anpassa redovisningen efter egna önskemål. Detta tillvägagångssätt har visat sig då nedskrivningsprövningar genomförs, samt att bolagen identifierar mindre antal kassagenererande enheter än vad standarderna avser. Detta i sin tur bidrar till att värdenedgångar på mindre enheter kan gå obemärkt förbi under en längre tid. Resultatet av detta blir således att intressenter får sämre insyn och information om företagens finansiella ställning (Carlin & Finch, 2009).

Dahlgren och Nilsson (2012) poängterar dock att flertalet aspekter har inverkan på redovisningen vid dess upprättande. En faktor är att företag tenderar att inspireras av varandra. När sådana element påverkar redovisningen i form av subjektiva bedömningar och tolkningar, är sannolikheten hög att branschpraxis etableras. Det har även framkommit att det går att påvisa att det finns vissa skillnader gällande hur branscher redovisar. Författarna Ong och Hussey (2004) har studerat olika branscher och deras hantering av immateriella tillgångar. I studien framkommer det att branschernas redovisning skiljer sig åt. Vilka faktorer som detta beror går det att spekulera kring, men genomförda förvärv inom branscherna lyftes som en trolig aspekt.

Ett annat författarpär som har studerat goodwill på branschnivå är Castedello och Klingbeil (2009). Studien genomfördes på företag i Tyskland och de fann att det fanns tydliga skillnader vid tillämpningen av IFRS 3 på beroende på bransch, och att det uppstod problematik gällande jämförbarheten. Dessutom framkom det att det var stora differenser mellan branscherna, detta sett till andelen goodwill i genomsnitt. Branscherna påvisade skillnader i andelen goodwill där spridningen låg mellan 36 till 70 procent.

Sett till tidigare studier kan man konstatera att det existerar en problematik kring tillämpningen av IFRS 3. Goodwillposten tenderar att öka med åren och subjektiva bedömningar spelar en betydande roll i hanteringen av goodwill. Genom att identifiera skillnader i hantering av goodwill i de två branscherna, kan detta främja arbetet med att utveckla och förbättra rådande redovisningsstandarder. Som tidigare nämnt kan olika faktorer vara taktisk redovisning, regler som är svåra att tillämpa och subjektiva bedömningar. Finns det kanske en möjlighet att det är så att branschpraxis förekommer på Nasdaq OMX Stockholm, snarare än att rådande regelverk och standarder följs?

Med inspiration från Gauffin, Hagström och Nilssons årliga studie, "Rörelseförvärv enligt IFRS 3" anser vi att det skulle vara intressant att studera huruvida branschpraxis har etablerats i Sverige vid förekomst av rörelseförvärv och goodwillhantering, likt den man observerat i Tyskland. Anledningen till att det är intressant att gå ner och analysera goodwillhanteringen på branschnivå är för att Gauffin, Hagström och Nilsson endast presenterat sina resultat som ett genomsnitt för hela Nasdaq OMX Stockholm och det går inte att utläsa hur det ser ut för respektive bransch. Då deras studie baserar sig på noterade bolag som genomfört förvärv ett visst år, anser vi att det skulle vara intressant att titta på hanteringen av goodwill under en längre tidsaspekt och inte endast vid dess uppkomst i samband med förvärv. Detta skulle således ge en bredare inblick i postens betydelse över tid och därmed möjliggöra en undersökning av faktorers olika inverkan på goodwillredovisningen i olika branscher, trots samma regelverk. Detta i sin tur kommer att leda till att en branschanalys blir möjlig.

För att kunna undersöka branschtillhörighetens betydelse vid hantering av goodwill, genomförs en studie om hur hanteringen och informationen av goodwill framställs och påverkas av hanteringen av nedskrivningar och kassagenererande enheter. Detta eftersom att dessa faktorer har påvisats vara sammanlänkade med problematiken kring företagens ständigt ökade goodwillposter.

1.3 Syfte

Syftet är att undersöka vilken roll branschtillhörighet spelar vid redovisning av goodwill med utgångspunkt i nedskrivningar och kassagenererande enheter.

Syftet är att bidra till en ökad förståelse om problematiken kring goodwill och visa på varför skillnader och/eller likheter uppkommer i olika branscher och vad det beror på. Genom att belysa branshperspektivet kan studien inspirera normgivare för att utveckla standarder.

1.4 Frågeställning

För att kunna uppfylla syftet med studien har två frågeställningar tagits fram. Vilka är:

- Vilken betydelse har branschtillhörighet vid hantering av goodwill?
- Varför kan likheter och/eller skillnader identifieras mellan branscherna, trots samma regelverk?

1.5 Avgränsningar

Studien har avgränsats till att endast behandla Large Cap företag som är noterade på Nasdaq OMX Stockholm. Anledningen till detta är att ett företags storlek påverkar hur de väljer att redovisa. Enligt Bronk och Larsson (2016) är mindre företag mer försiktiga än vad större och noterade bolag är. Därför vill vi i denna studie endast behandla Large Cap för att undvika den försiktighet som mindre företag påvisats använda sig av.

Avgränsningar har även gjorts till att endast undersöka två olika branscher, hälsovård och industrivaror och -tjänster, samt att studien endast avser åren 2007 till 2016. Studien avgränsades till att beröra två olika branscher av anledning att kunna genomföra en komparativ studie. Det ansågs inte möjligt att genomföra en komparativ undersökning på detaljnivå för fler branscher, givet arbetets resurser och tidsfrist. Branscherna hälsovård och industrivaror och -tjänster valdes därefter då de ansågs vara två olika branscher med olika verksamhetsområden. De två branscherna hade även tillräckligt många företag som uppfyllde urvalskriterierna för att ingå i studien. Dessa kriterier presenteras vidare i metodavsnittet. Anledningen till en studieperiod om tio år grundar sig i tanken om att få en bredare inblick i postens betydelse över tid. Varför just år 2007 är studiens startår är för att vi ville undersöka från en tidpunkt då IFRS 3 blivit etablerat hos företagen. Eftersom att IFRS 3 implementerades år 2005 ansågs därför två år efter införandet vara en tidpunkt då bestämmelsen blivit väl implementerad. Att studiens slutår blev år 2016 var för att de senaste publicerade årsredovisningarna var från det året.

Företag som inte har redovisat goodwill under hela tidsperioden har även exkluderats. Detta eftersom att studiens syfte är att undersöka goodwillredovisning och därför blir automatiskt företag utan goodwill icke relevant för studien. Övriga övervärden som uppkommer vid förvärv har inte berörts på grund av dess komplexitet och internt upparbetad, samt negativ goodwill har också exkluderats. Fokus i studien ligger således på kassagenererande enheter och nedskrivning av goodwill.

1.6 Disposition

I *kapitel två* redogörs för metoden som används i uppsatsen. Kapitlet inleds med en motivering och beskrivning av olika val som format studien. Kapitlet fortsätter med en redogörelse av studiens arbetsgång samt kritik av val av metod och källor. Avslutningsvis diskuteras uppsatsens reliabilitet och validitet.

Kapitel tre presenterar studiens institutionalia där relevanta standarder, bland annat IFRS 3 om rörelseförvärv och IAS 36 om nedskrivningar, utgör grunden.

Kapitel fyra är studiens referensram. Kapitlet består av en forskningsöversikt där tidigare studier inom goodwill presenteras. Här redogörs även för studier kring relationen mellan redovisning och olika branscher.

Kapitel fem presenterar studiens empiri. Kapitlet är uppdelat i två avsnitt utifrån de två branscherna. Varje avsnitt inleds med en presentation av de två valda branscherna följt av en redogörelse av information som ska verka för att besvara studiens syfte.

I *kapitel sex* redogörs analysen av uppsatsens empiri. Det empiriska resultatet analyseras och diskuteras genom att dra paralleller till tidigare forskning och vald teori.

Kapitel sju besvarar uppsatsens syfte och frågeställningar och presenterar de slutsatser som kan dras utifrån studien.

Kapitel åtta avslutar studien med en resultatreflektion och förslag på vidare forskning.

2. Metod

2.1 Val av angreppssätt

Uppsatsen tog sin början i ett förarbete i form av informationssökning, artikelläsning och slutligen diskussion av den erhållna informationen. Detta var framförallt viktigt för att skapa sig en bred uppfattning om det valda ämnet, samt för vilken väg uppsatsen skulle ta. Anledningen till att uppsatsen kom att behandla redovisningsfenomenet goodwill var på grund av dess aktualitet. Detta då framförallt immateriella tillgångar varit mycket omdiskuterat på senare tid. Efter förarbetet med informationssökning kring vad ämnet handlat om fram tills nu, samt vad som är ämnets problem, togs frågeställningen och dess underfrågor fram. Med utgångspunkt i den sökta informationen konkretiserades både bakgrund och problemformulering, vilka skulle väcka ett intresse för uppsatsen. Studiens syfte och frågeställning har sedan ständigt varit i fokus under studiens gång för att hålla sig till ämnet. Med utgångspunkt i studiens syfte och valda forskningsfrågor har ytterligare informationssökning genomförts för att skapa sig en bättre förståelse.

2.2 Val av metod

Då studiens syfte var att jämföra två branscher genom urval av fyra fall i varje bransch är studien vad Bryman och Bell (2017) kallar för multipel fallstudie med komparativ design. Designen innebär att två eller flera fall jämförs för att få en ökad medvetenhet om skillnader och likheter och utifrån detta göra en teoretisk analys där resultaten från fallen ställs mot varandra. Genom att lägga tyngden på kvalitativ metod kan multipla fallstudier med komparativ design användas för att underlätta teoriutvecklingen. När en jämförelse mellan olika fall genomförs, kan studien slå fast under vilka förutsättningar en teori håller, menar Bryman och Bell (2017). Forskare inom samhällsvetenskapen benämner ofta sina studier som deduktiva eller induktiva i fråga förhållandet mellan teori och forskning. I denna studie användes en induktiv ansats, vilket är vanligt förekommande vid en kvalitativ metod (Bryman & Bell, 2017). En induktivt synsätt innebär att man drar generaliserbara slutsatser av sina observationer och tar stöd av detta i teorin.

En referensram byggdes upp för att möjliggöra en mer nyanserad analys där fler aspekter och vinklar av problemet kunde belysas och ställas i förhållande till insamlad data. Referensramen består av tidigare forskning och vetenskapliga artiklar som belyser goodwill och andra relevanta aspekter av goodwill, så som kassagenererande enheter och information om nedskrivning av goodwill. Även väsentliga redovisningsstandarder togs fram tidigt för att få en ökad förståelse och en helhetsbild av hanteringen av goodwill.

Kvantifierbar data samlades in, bearbetades och framställdes i olika grafer och tabeller för att möjliggöra jämförelse mellan de olika bolagen och branscherna. För att kunna tyda och förklara graferna har den kvantitativa datan kompletterats med information från de olika företagens årsredovisningar om händelser som är relaterade till de inhämtade siffrorna och undersökta posterna. Mätningarna genomfördes för att påvisa skillnader och likheter i både förhållandet mellan goodwill och immateriella tillgångar, samt redovisning av goodwill mellan företagen. Fokus har främst legat på information om företagsförvärv, nedskrivning av goodwill och identifiering av kassagenererande enheter. Dessa fokusområden grundar sig i problematiseringen och syftet då nedskrivningar och kassagenererande enheter är centrala och påverkar hur företagen redovisar sin goodwill.

Avslutningsvis genomfördes en analys där den insamlade empirin ställdes i förhållande till den framtagna referensramen. Då avsikten var att få en djupare analys låg fokuset på att uppfylla undersökningens syfte och för att sedan besvara frågeställningarna med utgångspunkt i analysen. Slutsater drogs därefter och målet med dessa var att presentera tydliga svar till studiens frågeställningar, för att uppnå syftet.

2.3 Urval

I studien valdes det att undersöka två olika branscher då detta ansågs ge en möjlighet till att göra en ingående jämförelse mellan branscherna, samt gå ned på detaljnivå inom varje bransch. Givet arbetets omfattning och tidsfrist ansågs två branscher vara det optimala antalet att undersöka för att få ett mer djupgående resultat än den genomsnittsbild som Gauffin, Nilsson och Hagström (2017) fått fram. Tanken var att välja två skilda branscher som var olika för att kunna undersöka om det fanns branschspecifika faktorer som påverkade hanteringen av goodwill. Detta baserat på hur intensiva branscherna är avseende immateriella tillgångar för att tydligare kunna identifiera dessa faktorer. Kraven ansågs vara av vikt för att kunna genomföra jämförelser.

Branschen hälsovård och branschen industrivaror och -tjänster ansågs vara två olika branscher, då hälsovårdsbranschen präglas av mycket forskning- och utveckling (Avanzab, u.d.), medan industrivaror och -tjänster karaktäriseras av att förädla råvaror (NE, u.d.). Dessa två branscher valdes således att studeras. Nasdaq OMX Stockholms branschindelning ansågs vara bra att utgå ifrån då de gör branschindelningen med hjälp av systemet ICB (Industry Classification Benchmark). Idag har företag oftast flera olika typer av verksamheter som genererar inkomster, men ICB utgår från företagets kärnverksamheter vid klassificeringen av branschtillhörighet. ICB utgår då från den verksamhet som proportionellt genererar störst intäkter till företaget. (Nasdaq, u.d.). Genom att utnyttja denna branschindelning vid val av branscher gick inte företagets kärnverksamhet i de olika branscherna förlorad, vilket ansågs vara en viktig faktor för att kunna göra tillräckliga branschjämförelser.

För att kunna genomföra en branschjämförelse krävdes det att man använde sig av företag inom de valda branscherna som forskningsmaterial. Dessa kriterier togs i beaktning vid urval av företag i de två olika branscherna:

- Företaget ska vara noterat på Nasdaq OMX Stockholm
- Företaget ska vara från en av branscherna *hälsovård* eller *industrivaror- och tjänster*
- Företaget ska vara listat på Large Cap listan
- Företaget ska följa regelverket IFRS
- Företaget ska ha redovisat goodwill under alla åren mellan 2007-2016

Nasdaq OMX Stockholm har sorterat och listat de börsnoterade bolagen efter storlek i Small Cap, Mid Cap och Large Cap. I denna undersökning valdes koncerner från kategorin Large Cap eftersom att det krävs att företagen verkar i samma börskategori, samt att det vid framtagande av problematiseringen uppkom att mindre företag tenderar att redovisa mer försiktigt än vad större företag gör. För att undvika denna försiktighet ansågs Large Cap mest optimalt. Utifrån börslistorna valdes fyra koncerner från varje bransch som har redovisat goodwill under åren 2007 till 2016. Varför just fyra koncerner var av den anledningen att det endast fanns fyra företag som uppfyllde urvalskriterierna i hälsovårdsbranschen.

De företag som inte har redovisat goodwill har uteslutits från denna studie då syftet var att undersöka redovisningen av goodwill. Därmed blir företag utan goodwill inte relevanta att inkludera. Initialt slumpades fyra olika företag fram från branschen industrivaror och -tjänster. Av dessa fyra företag, var det två bolag i branschen som inte uppfyllde kraven för deltagande i studien. Dessa exkluderades därmed och två nya företag slumpades fram och inkluderades i studien. Det slumpmässiga urvalet skedde genom att en lapp med varje företagsnamn lades i en behållare och sedan drogs lappar slumpmässigt. Detta tillvägagångssätt medförde att varje företag därmed hade lika chans att dras, vilket innebar att ingen snedfördelning förekom i urvalet.

Data valdes att samlas in mellan åren 2007 till 2016, då tio år ansågs vara en optimal tidsperiod att utgå från för att kunna få en bredare inblick i postens betydelse över tid. Detta för att sedan möjliggöra en kartläggning av olika faktorerers inverkan på goodwillredovisningen och för att slutligen kunna förstå vilken betydelse branschtillhörighet spelar vid hantering av goodwill. Åren 2005 och 2006 exkluderades då IFRS 3 precis hade implementerats och företagen möjligtvis inte hade implementerat standarden fullt ut. Vid ingången av denna studie hade årsredovisningar från år 2017 inte publicerats för alla bolag som följdes av det slumpmässiga urvalet och därmed blev året 2016 den andra utgångspunkten. Detta urval ledde till att åtta koncerners årsredovisningar studerades under en tidsperiod om tio år, vilket resulterade i 80 årsredovisningar. Se tabell för vilka företag som ingår i studien.

Tabell 1. Studerade företag i studien

<u>Hälsovårdsbranschen</u>	<u>Industrivaror och –tjänster</u>
<ol style="list-style-type: none">1. AstraZeneca AB2. Elekta AB3. Getinge AB4. Swedish Orphan Biovitrum AB	<ol style="list-style-type: none">1. Alfa Laval AB2. Atlas Copco AB3. Securitas AB4. ÅF AB

2.4 Framtagande av institutionalia och referensram

För att kunna uppnå studiens syfte har det varit nödvändigt att använda sig utav flertalet diverse informationskällor. Litteratur har förekommit och bidragit till grunden för metod och framtagandet av referensramen, varför de också utgör centrala källor. I referensramen presenteras tidigare forskning kring goodwill. Då andra forskares studier och resultat har varit centrala i denna studie, har det varit viktigt att förhålla sig till källor som anses pålitliga och vars innehåll har granskats. För att minimera risken för att den presenterade forskningen i referensramen skulle vara felaktig eller vinklad, har den inhämtade informationen främst bestått av vetenskapliga artiklar, vilka blivit granskade innan publikation. Således har tillförlitligheten av materialet även stärkts. I de fall det förekom forskning från källor som inte var vetenskapliga eller har blivit granskade, har materialets tillförlitlighet krävt en bedömning. Detta har utvärderats genom en bedömning av både författare och publikationskanal. Även fysiska böcker i form av kurslitteratur som har använts i kurserna inom redovisning på Lunds universitet har utnyttjats under litteratursökningsarbetet.

Tillgången till olika databaser via Lunds universitets bibliotekskatalog underlättade sökningen för relevant information. Som student på Lunds universitet fanns även möjligheten att nyttja andra databaser, vilka varit FAR Online och Business Source Complete, som underlättat sökningsprocessen av vetenskapliga artiklar. Sökningar genomfördes på titel, ämnesområde och olika författare. Frekvent använda sökord i samband med informationssökning har varit goodwill, kassagenererande enheter, eget kapital, IFRS, IFRS 3, redovisning, IAS 36 - nedskrivning, immateriella tillgångar, branscher och branschskillnader. Sökorden har använts på både svenska och engelska, för att inte begränsa informationstillgängligheten.

Koncerner som är noterade på Nasdaq OMX Stockholm regleras av regelverket IFRS och måste redovisa enligt detta regelverk. Då fokus i undersökningen ligger på förvärvad goodwill har IFRS 3, IAS 38 och IAS 36 verkat som institutionalia. Dessa standarder behandlar rörelseförvärv, hanteringen av immateriella tillgångar, samt nedskrivningar. För att komplettera dessa standarder har även IASB:s föreställningsram inkluderats. Föreställningsramen influerar de olika standarderna och spelar därmed en stor roll i utformningen av de finansiella rapporterna och ansågs därför också vara relevant.

2.5 Insamling av empiri

Vid insamlingen av empiri har data från de utvalda företagens årsredovisningar inhämtats och informationen från de finansiella rapporterna kvantifierades och har legat till grund för studiens beräkningar. Årsredovisningarna har samlats in antingen via databasen *Retriever Business*, där sökorden har varit företagsnamnen, eller via respektive bolags hemsida. Det har även hämtats övrig företagsinformation från bolagens hemsidor i syfte att få en uppfattning om företagen och deras verksamhet.

I årsredovisningarna som presenterar företagens finansiella ställning, har fokus vid insamlingen av data legat på resultaträkning, balansräkning, samt noter och upplysningar. Efter diskussion om vilka delar kring goodwill som var av betydelse påbörjades insamlandet av empirin från årsredovisningarna. Den information som inhämtats var hur goodwill, immateriella tillgångar, totala anläggningstillgångar och eget kapital framställs och redovisas i årsredovisningarna för respektive bolag. Även upplysningar om identifiering av kassagenererande enheter och nedskrivning av goodwill hämtades in.

Det är viktigt att vara medveten om risken med hantering av sekundärdata, då det är någon som tidigare har producerat materialet, vilket kan innebära att innehållet har vinklats eller påverkats av producentens egna föreställningsram. Årsredovisningarna har granskats av både företagsrepresentanter och revisorer. Informationen är det som är tillgängligt för olika externa intressenter och ansågs därför tillräckligt tillförlitligt och relevant.

Alla beräkningar av den insamlade datan genomfördes i programmet Microsoft Excel. Vid insamlandet av datan och genomförandet av beräkningarna genomfördes inga avrundningar. Syftet med detta var att öka precisionsgraden och därmed få mer exakthet och djup i analysen. I empirin avrundades de presenterade siffrorna till hela procenttal för att underlätta förståelsen för läsaren. Den framtagna datan och genomförda beräkningar presenteras visuellt i linjediagram där företagen sorteras efter branschtillhörighet. Motivet till att företagen separerades efter respektive bransch var för att lättare kunna identifiera liknelser och skillnader inom branscherna, för att sedan kunna göra en jämförelse branscherna sinsemellan.

Beräkningar som genomfördes var att goodwill och immateriella tillgångar, separat ställdes i förhållande till totala anläggningstillgångar. Dessutom beräknades goodwill i förhållande till eget kapital. Noterbart är att i undersökningen framställs immateriella tillgångar och goodwill separerat, trots att goodwill är en immateriell tillgång. När det skrivs immateriella tillgångar syftar detta på de övriga immateriella tillgångar där goodwill är exkluderad.

2.6 Genomförande av analys

Informationen från referensramen och empirin analyserades i kapitel 6 *Analys* där fokus låg på att undersöka om tidigare studiers slutsatser överensstämde med våra observationer. Analysarbetet tog sin utgångspunkt i referensramen och arbetet påbörjades med att försöka identifiera likheter och skillnader mellan tidigare genomförda studier och uppsatsens insamlade empiriska material. När likheter och skillnader hade urskiljts, genomfördes en mer djupgående analys där fokus låg på att finna orsaken till *varför* resultatet såg ut som det gjorde i förhållande till referensramen. I samband med detta granskades även de olika branscherna för att se om branscherna skiljde sig åt och/eller var lika i något avseende. Analysen förlöpte sedan genom att en förståelse försökte skapas om vilken betydelse nedskrivningar och kassagenererande enheter spelar vid hantering av goodwill. Dessutom analyserades vilken betydelse branschtillhörighet har vid hantering av goodwill, trots samma regelverk. Hela analysarbetet genomsyrades av uppsatsen syfte och formulerade frågeställningar. Analysen mynnade slutligen ut i slutsatser som besvarade syfte och frågeställningar.

2.7 Metodkritik

Enligt Bryman och Bell (2013) handlar en hög *reliabilitet* om att genomföra en studie som är pålitlig och är konsekvent. Detta innebär att vem som helst ska kunna genomföra mätningen under olika omständigheter och resultatet av mätningen ska ändå bli samma. Som tidigare nämnt, utgår studien ifrån publicerade årsredovisningar som har blivit granskade av revisorer innan publikation. Datan är således redan befintlig och tillgänglig för allmänheten. Det gjordes inga subjektiva bedömningar när datan från årsredovisningarna hämtades till studien då de presenterats i absoluta termer. Detta innebär att det är möjligt att hämta exakt samma data om mätningen ska genomföras vid ett senare tillfälle. Beräkningarna som genomfördes i dataprogrammet Microsoft Excel var även standardiserade och lika för alla företag i studien. Reliabiliteten i studien kan således anses vara hög. Dock måste det finnas en medvetenhet om att den mänskliga faktorn kan ha lett till att det förekommit fel någonstans under insamlandet av data då en stor mängd data har inhämtats och bearbetats. Exempelvis kan det uppstått fel i inmatningen av siffrorna i Microsoft Excel. Detta har dock försökt undvikas genom noggrannhet vid inmatning, samt löpande stickkontroll av siffrorna under uppsatsskrivandet. Vid dessa tillfällen har inga felaktigheter påträffats.

Graden av *validitet* i studien bestäms däremot av att rätt mått används för att kunna mäta ett visst begrepp på ett tillförlitligt sätt (Bryman & Bell, 2013). Mätningarna har standardiserats och genomförts i Excel för att minimera systematiska mätfel. Intresset låg i att få fram en bild av hur goodwill såg ut i förhållande till totala anläggningstillgångar och eget kapital, samt immateriella tillgångar i förhållande till totala anläggningstillgångar. Då den inhämtade datan inte krävde bearbetning, utan hämtades rakt av, kan begreppen anses ha mätts på ett tillförlitligt sätt. Validiteten kan därmed anses vara hög.

3. Institutionalialia

3.1 Rådande regler och standarder

I slutet av 1980-talet fanns det flera regelverk som gick att applicera på goodwillredovisningen i Sverige. Detta eftersom att den svenska redovisningen saknade direkta regelverk och hänvisning till andra regelverk förekom istället. Bland annat kunde man tillämpa amerikanska regelverk, där en avskrivningsplan kunde sträcka sig så långt som upp emot 40 år. Vanligt förekommande var även den svenska bokföringslagen. Enligt denna lag gällde en avskrivningsplan på maximalt tio år. Applicerbart var även brittiska regler, vilka innebar att avskrivningen av goodwill gjordes mot eget kapital. Det fanns även situationer då företag inte skrev av goodwill alls och ibland förekom även progressiv avskrivning (Nilsson, 1998). Med anledning av förekomsten av subjektiva bedömningar var flertalet redovisare och analytiker försiktiga vid värdering av immateriella tillgångar under slutet av 1900-talet. Det var nämligen så att immateriella tillgångar initialt inte inkluderades i balansräkningen. Detta eftersom att möjligheten fanns att de kunde kostnadsföras direkt (Marton et al., 2010).

En internationell och oberoende organisation är IASB, vars uppgift är att publicera redovisningsstandarden IFRS. Under 2000-talet har denna standard blivit normgivare inom redovisning och immateriella tillgångar redovisas numera till största del i balansräkningen. Svenska börsnoterade koncerner måste tillämpa bestämmelserna i IFRS. Detta eftersom att regelverket är obligatoriskt sedan år 2005 för börsnoterade företag som framställer koncernredovisningar. Den stora skillnaden efter IFRS blev således att nu genomförs årliga nedskrivningsprövningar och inga avskrivningar, medan innan genomfördes avskrivningar och nedskrivningar förekom om det hade skett drastiska värdoförändringar så att ett nedskrivningsbehov uppstått (Marton et al., 2012).

3.1.1 IFRS 3 Rörelseförvärv

Vid ett företagsförvärv ska standarden IFRS 3, som behandlar rörelseförvärv, följas då den hanterar hur detta ska redovisas i företagens finansiella rapporter. Standarden är framtagen för att bidra till en ökad relevans av informationen som presenteras, men bidrar även till att information ska vara tillförlitlig och möjliggöra jämförelser av olika bolag. Även vilka effekter som rörelseförvärvet innebär ska redogöras för (IFRS, 2017, IFRS 3 p.1).

Vid ett företagsförvärv utgår redovisningen ifrån en metod som är benämnd som *förvärvsmetoden*. Metoden innebär att det förvärvande företaget utgår från fyra olika steg. Initialt identifieras *vem* som är förvärvaren, samt bestäms exakt *tidpunkt* för när förvärvet sker. Även *priset* på rörelseförvärvet måste bestämmas. Därefter följer att tillgångar och skulder, som har förvärvats och kunnat identifieras, *värderas och redovisas*. Dessa ska värderas till det verkliga värdet (IFRS, 2017, IFRS 3 p.18). Slutligen bestäms värdet på goodwill och redovisningen av detta (IFRS, 2017, IFRS 3 p.4-5).

Goodwill är tillgångar som har uppkommit vid ett förvärv och som bedöms kunna generera framtida ekonomiska fördelar till företaget, men som inte går att identifiera enskilt. Därmed uppfyller tillgångar inte kraven för att kunna redovisas separat (IFRS, 2017). Goodwill tas med i redovisningen från den tidpunkt då förvärvet genomförts och är ett övervärde som uppstår vid förvärvet, då det verkliga värdet skiljer sig mot det värdet som har redovisats. Övervärdena ska i den mån det är möjligt, kopplas till de skulder och tillgångar som de tillhör, medan det kvarvarande beloppet redovisas som goodwill. Goodwill upplyser därmed om hur mycket som skiljer mellan priset på förvärvet och de tillgångarna och skulderna som har förvärvats. Det är nettovärdet som beräknas, samt att tillgångarna och skulderna måste vara möjliga att identifiera för att ingå i nettovärdesberäkningen. Har en korrekt identifiering och värdering skett vid förvärvet, består goodwill endast av de tillgångar som *inte* går att identifiera. Dock kan goodwill exempelvis också visa på eventuella synergieffekter eller att ett felaktigt pris har betalats för det förvärvade bolaget (Marton et al., 2012).

3.1.2 IAS 38 Immateriella tillgångar

Standarden IAS 38 har tagits fram av IASB för att styra redovisningen av immateriella tillgångar som inte inkluderas i någon annan standard. En immateriell tillgång är en identifierbar tillgång av icke-monetär karaktär och utan fysisk form. Det finns även tre faktorer som måste uppfyllas för att en tillgång ska få redovisas separat som en immateriell tillgång, vilka är att tillgången måste vara identifierbar, kontrollerad av företaget och sannolikt kommer generera framtida ekonomiska fördelar (Deloitte, u.d.).

De tillgångar som uppkommer vid ett företagsförvärv och som anses generera framtida ekonomiska fördelar, men som inte går att identifiera kommer redovisas som goodwill. Däremot redovisas de identifierbara tillgångarna som uppfyller kraven separat även vid ett företagsförvärv. Redovisningen av goodwill regleras i IFRS 3 som behandlar rörelseförvärv, vilket innebär att den redovisningen inte berörs i standarden IAS 38. Däremot spelar IAS 38 en betydande roll när det bestäms vilka tillgångar som ska redovisas separat och vilka som ska redovisas som goodwill (Marton et al., 2012).

Som nämndes ovan är *identifierbarhet* en aspekt som krävs för att det ska vara möjligt att redovisa en immateriell tillgång. IAS 38 definierar detta som att det ska gå att avskilja tillgången från företaget eller att det finns rättigheter som är juridiskt bindande. Innebörden av att tillgången ska vara avskiljbar är att det ska vara möjligt att sälja tillgången separat. Patent, varumärken och kundregister är exempel på immateriella tillgångar som antingen uppfyller kravet på avskiljbarhet eller att det finns juridiska avtal som specificerar tillgången (Marton et al., 2012).

Marton et al. (2012) menar även att det är svårare att bestämma *kontrollen över en tillgång* när det kommer till en immateriell tillgång än vad det exempelvis är med en materiell tillgång. Kontroll över materiella tillgångar kan ofta kontrolleras med hjälp av juridiska dokument eller någon bestämd äganderätt, men detta finns inte alltid att tillgå när det avser immateriella tillgångar. Författarna påpekar dock att det ges möjligheter i standarden IAS 38 att identifiera kontroll över tillgången trots att det inte finns något dokument som specifikt stödjer det. Exempel på detta är om viss personal besitter kunskap som kan anses vara väldigt värdefull, samtidigt som den är unik för företaget, så kan företaget anses kontrollera denna kunskap genom att förhindra att den sprids till andra.

3.1.3 IAS 36 Nedskrivningar

Grunden i IFRS är att tillgångar inte får redovisas till ett högre belopp än det som motsvarar värdet av det framtida kassaflödet som tillgången förväntas ge upphov till. Vid förekomst av att framtida kassaflöden minskar, måste företagen göra en nedskrivning enligt IAS 36. Detta eftersom att tillgångens redovisade värde inte längre förväntas ge upphov till kassaflöden som motsvarar detta värde. Vid bedömningen om tillgångarnas framtida kassaflöden måste det klargöras att vissa tillgångar genererar *fler* kassaflöden. Exempelvis kan en enskild maskins kassaflöde inte särskiljas om det är så att den ingår i en stor produktion. Ett kassaflöde, som i detta fall, beror på en kombination av tillgångar, kallas för en *kassagenererande enhet*. Att identifiera olika kassagenererande enheter är en subjektiv bedömningsfråga som i sin tur är avgörande vid nedskrivning och nedskrivningsprövning (Marton et al., 2016).

Enligt IAS 36 får en tillgångs redovisade värde inte heller överstiga dess återvinningsvärde. I de fall det inte går att bestämma återvinningsvärdet för en enskild tillgång, ska företaget fastställa återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten som tillgången istället tillhör. En tillgångs eller den kassagenererande enhetens återvinningsvärde är det högsta av dess verkliga värde och dess nyttjandevärde (IFRS, 2017, IAS p. 6). Verkligt värde är tillgångens försäljningspris minus försäljningskostnader (IFRS, 2017, IAS 36 p. 18). IAS 36 p. 6 definierar nyttjandevärdet som nuvärdet av framtida kassaflöden som tillgången förväntas skapa. Värdet består av framtida kassaflöden och diskonteringsfaktorer vilket orsakar svårigheter då det är framtida bedömningar som ligger till grund (Marton et al., 2013). När framtida kassaflöden ska beräknas är bolagsledningens antaganden och bedömning om bolagets framtid avgörande (Sundgren, Nilsson & Nilsson, 2013). Företaget måste motivera sina antaganden vid värdering av goodwill var företagen måste beakta både tidsperiod och tillväxttakt. IFRS kräver att företagen motiverar i årsredovisningarna i de fall tidsperioden är längre än fem år. IFRS kräver ytterligare motivation även när företagen utgår ifrån en högre tillväxttakt än generellt för branschen (IFRS, 2017, IAS 36 p. 33). Val av diskonteringsränta är också väsentlig vid beräkning av framtida kassaflöden. Företaget måste enligt IAS 36 p. 55 utgå ifrån en diskonteringsränta som är rimlig för att få en så nära rättvis bild som möjligt på de framtida kassaflödena.

I det fall återvinningsvärdet överstiger det redovisade värdet, krävs ingen nedskrivning på tillgången. Är istället det redovisade värdet högre än återvinningsvärdet ska tillgången skrivas ned till återvinningsvärdet och minskningen som utgör nedskrivningen ska redovisas som en kostnad i resultaträkningen (Marton et al., 2016).

De tillgångar som centralt omfattas av IAS 36 är materiella och immateriella tillgångar. Goodwill som tillhör kategorin immateriella tillgångar, är klassad med en obestämd nyttjandeperiod och ska därmed prövas för nedskrivningsbehov minst en gång per år enligt IAS 36 p. 10. Tillgången ska även prövas för nedskrivningsbehov när det finns indikationer på att värdet har gått ner under året. I IAS 36 p. 12 finns det uppställt både externa och interna indikationer som företaget måste ställning till ifall tillgången har lett till värdenedgång. Externa indikationer kan vara att tillgången marknadsvärde har gått ner kraftigt under året eller ökade marknadsräntorna. Interna indikationer kan vara att tillgången är fysiskt skadad eller att tillgångens framtida avkastning bedöms vara lägre än tidigare förväntat.

När IAS 36 uppdaterades år 2005 kom det även krav på mer omfattande och tydliga upplysningar från företagens sida. Olika intressenter som använder företagens finansiella rapporter ska kunna bilda en uppfattning om företagens nedskrivningar och själva bedöma om nedskrivningsprövningarna är rimliga. I upplysningarna ska företagen redogöra för tillvägagångssättet de har använt för att uppskatta nedskrivningsbehovet och motivationen till det redovisade värdet, oavsett om det resulterat i någon nedskrivning eller inte det året.

3.1.4 IASB:s föreställningsram

Att ge vägledning för externa intressenter är det som IASB:s föreställningsram för finansiella rapporterna handlar om och den ligger till grund för framställningen av dessa rapporter. Dess syfte är att vägleda IASB:s styrelse, detta vid förekomst av utformning och omarbetning av redovisningsstandarder. Föreställningsramen används även av företag för att tolka de existerande reglerna, framförallt situationer då specifika regler ska tolkas och appliceras. Av anledning att de principer som finns i föreställningsramen är allmänna, kan de appliceras på all redovisning. Dessutom finns det diverse kvalitetskrav för rapporterna enligt föreställningsramen. Detta av anledning att den presenterade informationen ska vara användbar för de externa intressenterna (Marton et al, 2012).

Dessa kvalitativa egenskaper som ställs som krav är (Marton et al, 2012):

- *Begriplighet*: Att informationen som presenteras i de finansiella rapporterna ska vara lätt för användarna att förstå och begripa. Däremot är en utgångspunkt att användarna har rimliga förkunskaper om ekonomi och redovisning.

- *Relevans*: Informationen skall vara relevant vid tillfällena då användarna ska fatta beslut. Således är informationen först relevant då den påverkar användarnas beslut.

- *Tillförlitlighet*: Användarna måste kunna förlita sig på den information som presenteras. Detta innebär att presenterad information inte får innehålla felaktigheter eller vara vinklad. För att informationen ska vara tillförlitlig gäller det även att presenterad redovisning görs med försiktighet. Detta görs genom att företag undviker över- och underskattning av dess intäkter, tillgångar, kostnader och skulder.

- *Jämförbarhet*: De finansiella rapporterna måste kunna vara jämförbara över längre tidsperioder, dels mellan företag men också för det enskilda företaget. Ett kriterium för att jämförbarhet ska kunna uppstå är att jämlika tillstånd och händelser redovisas likvärdigt.

4. Referensram

4.1 Vad är goodwill?

4.1.1 1800-talet

Definitionen av vad goodwill är har diskuterats och studerats både innan och efter införandet av IFRS. Det äldsta rättsfallet rörande goodwill kommer från England år 1810 och handlar om en åkare med häst och vagn. Det ekonomiska begreppet definierades som *”The goodwill which has been the subject of sale is nothing more than the probability that the old customers will resort to the old place”* (Westermarck, 1988, s. 1). Goodwillens värde var i detta fall kopplat till platsen där företaget hade legat. Kunderna kände till platsen väl och skulle därmed återvända till platsen även efter en försäljning. Platsen bidrog således till att företaget förvärvades för ett högre pris än vad tillgångarna var värda i företaget.

Redan år 1906 publicerade Dicksee och Tillyard (1906) en bok där fenomenet goodwill diskuterades inom redovisningen. Författarna granskade flertalet rättsfall från 1800-talet där goodwill hade definierats vid olika tillfällen. Det äldsta fallet som författarna studerade var från år 1843 och då ansågs goodwill uppkomma genom att kunderna hade ett stort förtroende för verksamheten som låg på en viss plats, samtidigt som verksamheten hade ett gott rykte. Detta resulterade i att även om verksamheten såldes skulle kunderna fortsätta att återkomma till samma plats och handla. Goodwillens storlek bestämdes således av sannolikheten att kunderna skulle återkomma till platsen och verksamheten.

Det efterföljande rättsfallet tog plats år 1859 och handlade om ett handelsföretag som förvärvades. Domaren i fallet ansåg även då att goodwill var knutet till den plats där verksamheten bedrivits. Goodwill ansågs vara de fördelarna som lokalerna och platsen medförde för de nya ägarna, framförallt när det handlade om att locka till sig kunder. Det påpekades dock i detta fall att även namnet på firman kunde ses som en fördel vilket i så fall också blev en del av goodwill (Dicksee och Tillyard, 1906).

Fördelarna med en redan existerande och uppbyggd kundbas var även i slutet av 1800-talet det som till största del använts för att beskriva vad goodwill är. År 1896 resonerades det att skillnaden mellan ett nystartat företag och ett förvärvat företag är kundbasen. Det nystartade företaget hade således ingen goodwill, men vid förvärv av en redan etablerad verksamhet fanns en goodwillpost i form av de trogna kunderna (Dicksee och Tillyard, 1906).

I ett rättsfall gällande kommissionärers intäkter år 1901 uttalade sig Lord Cranworth om goodwill: *“What is Goodwill? It is a thing very easy to describe, very difficult to define. It is the benefit and advantage of the good name, reputation, and connection of a business. It is the attractive force which brings in customers. It is the one thing which distinguishes an old established business from a new business at its first start...”* (Dicksee och Tillyard, 1906, kap. 32).

4.1.2 1900-talet

En senare definition på goodwill som har stor betydelse för goodwill än idag är definitionen av Oskar Sillén från år 1924, som definierar den såsom *”det nuvarande värdet av kommande företagarevinster”* (Westermark, 1988).

Ratiu och Tiron Tudor (2012) har gjort en kartläggning över hur goodwill har definierats genom tiderna och har sammanställt mycket av den tidiga forskningen som genomförts om goodwill. I artikeln presenteras exempelvis H.D. Seeds definition och syn på goodwill. Seeds arbete är från år 1937 och författaren var den första som kopplade samman goodwill med komponenter som namnrättigheter, patent och upphovsrätt. Han menade på att goodwill skulle värderas i förhållande till värdet på hela verksamheten och poängterade även att goodwill sannolikt skulle bidra till att generera vinster för bolaget i framtiden. Ratiu och Tiron Tudor har även tolkat vad Harris Norris skrev år 1946 om goodwill i sin bok *”Accounting Theory. An Outline of Its Structure”*. Goodwill byggs upp av komponenter och det är just komponenterna som ger värde till goodwill. Komponenterna kan inte värderas enskilt, men de kan värderas tillsammans under benämningen goodwill.

Några år senare publicerade författaren Gynther (1969) en artikel där han granskade definitionen av goodwill. Han påbörjar sin artikel med att skriva att goodwill har varit ett *"thorny problem"* (Gynther, 1969, s. 247) inom redovisningsvärlden under en lång tid. Han påpekar även att det har gjorts mycket forskning kring det hela, men det verkar ändå inte ha löst problematiken kring begreppet. Gynther påpekar att anledningen till att goodwill finns är för att det finns tillgångar som inte redovisas som materiella tillgångar, men som ändå anses vara just tillgångar. Detta kan röra sig om specialistkunskap hos personal, viktiga affärsrelationer och gott rykte för att nämna några. Det totala värdet av dessa tillgångarna är det som utgör värdet för goodwill. Författaren fortsätter sitt resonemang med att påpeka svårigheten med att värdera goodwill korrekt och tar upp att det förekommer vissa felaktiga uppfattningar om vad goodwill är. Exempelvis fokuseras det ibland på att goodwill är det diskonterade värdet av förväntade intäkter som goodwill ska generera i framtiden, men Gynther menar att så enkelt är det inte att värdera goodwill.

Det har även genomförts en studie på australiensiska bolag av Gibson och Francis (1975) där de tittade på hur olika redovisningsstandarder påverkade hanteringen av goodwill vid konsolideringar av bolag. Författarna gjorde i sin definition av goodwill en koppling till konsolideringar och ansåg att goodwill kan ses som den kostnad som betalats över det redovisade värdet för det företag som förvärvats. Även Gibson och Francis (1975) påpekar att goodwill är något som har lett till stora diskussioner och meningsskiljaktigheter.

På slutet av 80-talet och under 90-talet studerade bland annat Colley och Volkan (1988) samt Johnson och Petrone (1998) goodwill och försökte definiera och klassificera den. I båda studierna framkom det att det går att se goodwill ur två perspektiv, vilka benämns *uppifrån och ned-perspektivet* respektive *nedifrån och upp-perspektivet*.

Det förstnämnda perspektivet, *uppifrån och ned-perspektivet*, belyser goodwill som en överbliven del av en större tillgång. Goodwill anses då uppkomma antingen för att det inte finns möjligheter att identifiera och mäta de immateriella tillgångarna, eller uppkomma som endast en residual utan tydliga kvaliteter och egenskaper. Det andra perspektivet, *nedifrån och upp-perspektivet*, definierar dock goodwill som att det är summan av immateriella tillgångar som inte är tillräckligt etablerade för att identifieras separat vid förvärvstidpunkten, men som potentiellt kommer vara värdeskapande för företaget i framtiden.

4.1.3 2000-talet

Med utgångspunkt i dessa två perspektiv som nämnts ovan, genomförde författarna Giuliani och Brännström (2011) en studie för att försöka klargöra om det fanns en allmän praktisk definition av goodwill, som företag utgick ifrån när de redovisade och förklarade den goodwill som uppstått vid ett förvärv. Svenska och italienska börsbolag studerades och det framkom att hanteringen av goodwill efter införandet av IFRS 3 tenderade till att vara en kombination av de två olika perspektiven. Dock kunde *uppifrån och ned-perspektivet* anses vara något mer dominerande och då var det framförallt synen av att goodwill var en residual som var vanligast. Det framkom även att när företagen beskriver sin förvärvade goodwill så förklaras det på *tre* olika sätt:

1. Antingen diskuteras de synergier som uppkommer vid förvärvet,
2. eller de olika immateriella tillgångarna som inte går att redovisa separat,
3. samt en kombination av de båda sätten.

Bolagen rättfärdigar sina förvärv, där de betalat mer än nettovärdet av tillgångarna och goodwill uppstått, med att det finns en förhoppning om ökade synergieffekter.

Däremot resulterade inte Giuliani och Brännströms (2011) studie i någon tydligt definition av goodwill, utan det som författarna identifierade var att det finns ett gap mellan goodwill i teorin och goodwill i praktiken. Detta gap innebär dels en svårighet gällande att tolka och validera goodwillposten i olika företag, men även revisionen av posten blir komplicerad. Detta ledde till en diskussion om att i framtiden önskas antingen en tydligare teoretiskt definition av goodwill eller ökad motivation för företag att redovisa sin goodwill tydligare. Jämförbarheten skulle därmed även kunna förbättras ytterligare.

4.2 Införandet av IFRS 3

När IFRS 3 infördes år 2005 skedde en förändring om hur företag ska redovisa och hantera goodwill. Hamberg, Paananen och Novak (2011) har undersökt detta fenomen i svenska bolag och då framkom det att goodwillvärdet ökat påtagligt i bolagen efter implementeringen av IFRS 3. Författarna fann även att företag med hög andel goodwill redovisade bättre resultat efter införandet av standarden, än vad de gjort tidigare. Ökningen av andelen goodwill och det

förbättrade resultatet förklaras till viss del av att fler förvärv har genomförts under åren, men framförallt förklaras det av att kravet på årliga avskrivningarna av goodwill försvann och ersattes med det årliga nedskrivningstest. Det fanns möjligheter att även innan införandet av IFRS 3 genomföra nedskrivningar under tiden som goodwill skrevs av, om det ansågs nödvändigt. Dock fann författarna att antalet goodwillnedskrivningar inte ökat efter införandet, trots kravet att företagen nu årligen måste pröva goodwillen för nedskrivning då ingen avskrivning sker.

Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson, även Therese Hagström det sista året, har sedan införandet av IFRS 3 år 2005 genomfört årliga undersökningar kring hur de samtliga börsnoterade bolagen på Nasdaq OMX Stockholm har redovisat sina rörelseförvärv och hur mycket av anskaffningspriset som utgör förvärvsgoodwill mellan åren 2005 till 2015 (Gauffin, Nilsson & Hagström, 2017). Författarna kunde, som tidigare nämnda studier, konstatera att goodwillpostens storlek generellt hade ökat, och en stor orsak till detta var att nedskrivningarna under åren hade varit minimala. Gauffin och Nilsson (2014) anmärkte på att beskrivningen av de faktorer som bidrog till goodwillposten var otillräcklig i årsredovisningarna. Även behovet av nedskrivning av goodwill behöver vara mer informativ ansåg författarna. I studien drog författarna slutsatsen att reglerna behöver övervakas så att upplysningskravet om redovisad goodwill hos företagen följs, alternativt att reglerna om upplysningskrav tas bort.

4.3 Nedskrivningar

Efter år 2005 när de svenska noterade bolagen övergick till att rapportera enligt IFRS, genomförde Anna Lindén en undersökning år 2007 för att se hur väl bolagen har tillämpat den nya regelverket, speciellt avseende upplysningar (Lindén, 2009). Studien omfattade en fjärdedel av alla bolag som var noterade på NGM Equity och Nasdaq OMX Stockholm år 2007. Lindén kom fram till att majoriteten av de undersökta bolagens årsredovisningar innehöll beskrivningar som var generella och oftast för allmänna (Lindén, 2009). Särskilt kring nedskrivningsprövning av goodwill kunde Lindén uppmärksamma att upplysningskraven enligt IFRS inte fullt ut uppfylldes. I studien valde alla bolag att basera sin nedskrivningsprövning på nyttjandevärde, det vill säga, ingen av bolagen valde att använda alternativet med verkligt värde minus försäljningskostnader vid framtagandet av

återvinningsvärdet. Känslighetsanalys används som metod för att uppskatta om det redovisade värdet överstiger nyttjandevärdet efter förändring av viktiga antaganden, exempelvis diskonteringsräntan och tillväxttakt. Undersökningen kom fram till att flera företag är dåliga på att presentera centrala antaganden vid beräkning av återvinningsvärde i känslighetsanalyserna (Lindén, 2009).

Petersen och Plenborg (2010) genomförde en studie som omfattade 73 procent av de företag som var börsnoterade på Köpenhamnsbörsen och som redovisade goodwill i balansräkningen. I undersökningen fann de att implementeringen av IAS 36 och att hanteringen av nedskrivningar skiljde sig åt mellan företagen. Författarna till studien kunde inte fastslå huruvida orsaken låg i företagens ekonomiska och organisatoriska struktur eller om det grundades i att IAS 36 är komplext och att företagen är osäkra på hur de ska tillämpa standarden. Petersen & Plenborg upptäckte att det varierade hur dessa företag fick fram återvinningsvärdet, vilket är avgörande vid bedömningen av nedskrivningsbehov. Vidare kom författarna fram till att inkonsekvenser var mer förekommande i mindre företag som inte hade ett system för nedskrivningsprövning eller använde kompetenta personer vid värdering av goodwill.

Hamberg och Beisland (2014) har även kommit fram till i sin studie att nedskrivningar, som skedde under tiden som avskrivningar gjordes, ansågs vara en kraftigare indikation på värdeminskning än vad en nedskrivning under IFRS 3 anses vara. En annan studie som har haft till syfte att lyfta fram de väsentliga delarna av IFRS för nedskrivning av goodwill och hur det ska tillämpas praktiskt är Seetharaman et al. (2006) studie. Författarna drog slutsatsen att företagen kan dra fördel av att visa hur starkt deras köp av goodwill är för att locka till sig investerare. Därmed ansåg författarna att företagen borde införa strategier för att förebygga nedskrivning av goodwill då detta kan bidra till positiva resultat. Anna Karin Petterssons (2015) studie om hur de europeiska företagen tillämpat IAS 36 om nedskrivningar finner att det allmänt finns en ovilja hos företagen att göra nedskrivningar. Detta menar hon beror på att företagen anser att nedskrivningar leder till en volatilitet i redovisningen, samt sänder en negativ signal till marknaden. Detta gör att företagen väljer att skjuta upp sina nedskrivningar tills en stor nedskrivning är nödvändig för att slippa riskera att göra ännu en nedskrivning nästkommande period.

4.4 Kassagenererande enheter

Vid ett förvärv, ska som tidigare nämnt, kassagenererande enheter identifieras i företaget. Det har dock framkommit att detta inte är en objektiv bedömning utan det finns en subjektivitet inblandad. Flera andra studier har gjorts om redovisning av goodwill enligt IFRS sedan uppdateringen år 2005. I Wines, Dagwell och Windsors (2007) studie granskades förändringen av redovisningen av goodwill enligt IFRS i Australien. Jämförelsen fokuserade på olika fördelar med att göra årliga nedskrivningsprövningar av goodwill, men även komplexiteten i den nya metoden med avsikt att identifiera de problem och utmaningar som revisorer och bolagsledningen står inför för att uppfylla de nya kraven. Författarna har i sin undersökning kommit fram till att identifiering och värdering av kassagenererande enheter kommer kräva många subjektiva och tvetydiga antaganden. Resultatet av detta kommer leda till kreativ redovisning där revisorernas yrkesmässiga bedömning sätts på prov vid granskning av företagsledningens sätt att värdera kassagenererande enheter, goodwill och andra relevanta transaktioner.

Det har även framkommit att antalet identifierade kassagenererande enheter spelar roll i den framtida hanteringen. Vogt et al. (2016) genomförde exempelvis en studie av brasilianska noterade företag där de testade hypotesen om det finns ett signifikant förhållande mellan ett företags antal kassagenererande enheter och identifieringen av nedskrivning av goodwill. Resultatet blev att det gick att finna ett positivt och signifikant förhållande mellan de två faktorerna och studien konstaterade därmed att företag som har ett större antal identifierade kassagenererande enheter, har en större sannolikhet att genomföra fler nedskrivningar av goodwill. Noterbart är även att nästan hälften av de 91 studerade företagen endast hade en kassagenererande enhet. Det har även framkommit i en annan studie av Carlin och Finch (2011) att det finns en ökad nedskrivningsrisk om företag identifierar ett större antal kassagenererande enheter i bolaget. Författarna menar att om bolagens kassagenererande enheter förändras till ett färre antal, kan detta uppfattas som ett försök från företagets sida att undkomma nedskrivningar.

4.5 Branscher inom redovisning

Författarparet Jaafar och McLeay (2007) genomförde en studie där de granskade europeiska företag under 90-talet för att se om olika länder och olika branscher påverkar harmoniseringen av redovisningen trots att samma regelverk tillämpas. Det som granskades var hantering av lager, möjligheten till att använda alternativa regelverk, samt avskrivningar och goodwill. Resultatet av studien påvisade att vid hanteringen av goodwill så är landet där bolaget har sin hemort den faktor som till störst del påverkar att det uppkommer avvikelser i redovisningen. Det framkommer dock även att ett företags branschtillhörighet till viss del påverkar hur stora avvikelser som sker inom bolaget, men landsfaktorn var betydligt mer påtaglig.

Tidigare genomförda studier har däremot visat på att en viss branschtillhörighet påverkar vilken redovisningspraxis som tillämpas. En studie utförd av Watts och Zimmerman (1990) gällande positiv redovisningsteori visade på att det förekom skillnader mellan hur branscherna valde att redovisa. Författarna tar exempelvis upp att valet av kontonummer vid bokföring används på olika sätt i olika branscher. Det uppstår en branschpraxis om hur poster ska redovisas. Däremot påpekar även författarna att forskning kring både hur det ser ut inom branscher och mellan olika branscher, är något som borde undersökas mer med redovisningsval och -metoder i fokus.

Detta är något som det har forskats mer om och Watts (1992) publicerade en artikel ett par år senare där det framkom att företagets branschtillhörighet påverkar redovisningen och att det uppkommer skillnader i redovisningspraxis mellan olika branscher. Förklaringen till detta fenomen anses vara att organisationer utformas för att vara så kostnadseffektiva som möjligt och då den mest kostnadseffektiva utformningen av en organisation troligen skiljer sig åt mellan branscher, innebär detta att företagets utformning blir mer branschspecifik. Redovisningspraxis anses vara en del av denna utformning vilket innebär att även denna kommer skilja sig åt mellan branscher. Ett exempel som Watts tar upp är skillnader i när vinster redovisas. Det vanligaste är att vinster redovisas när varor eller produkter har sålts och levererats, men det finns undantag. Företag som ägnar sig åt gruvarbete eller konstruktionsarbete redovisar däremot vinsten så fort varan eller tjänsten är producerad.

I en annan studie av Rehnberg (2012) framkom det att immateriella tillgångar spelar olika stor roll i olika branscher, varav Rehnberg poängterar att redovisningen egentligen borde skilja sig åt, samt att tillgångsidentifieringen bör se annorlunda ut beroende på bransch. Detta eftersom att de framtida ekonomiska fördelarna som följer olika tillgångar har olika betydelse beroende på tillgång. Följaktligen spelar även ett företags verksamhet stor roll för en tillgång betydelse.

För ett tillverkningsföretag spelar exempelvis de fysiska tillgångarna större roll, medan immateriella tillgångar är av större betydelse för ett högteknologiskt företag (Rehnberg, 2012). På grund av IFRS 3 generella principer anser Rehnberg (2012) att jämförelser mellan branscher och företag kan försvåras. Därför anser hon att redovisningsreglerna egentligen borde ta hänsyn till tillgångarnas olika egenskaper, samt ett företags branschtillhörighet.

IFRS är ett idag väletablerat regelverk och är väldigt generellt utformat för att det ska passa alla bolag. Den amerikanska motsvarigheten till IFRS är regelverket US GAAP. Regelverken är båda erkända regelverk, men det finns dock en distinkt skillnad mellan dem. US GAAP behandlar nämligen branschskillnader och ger guidning för hur olika branscher ska sköta sin redovisning i betydligt större utsträckning än vad IFRS-regelverket gör. IFRS saknar således denna branschspecifika information som det andra regelverket tillhandahåller (Chiu, Pincus & Zhou, 2016).

Förutom branschindelning är det även möjligt att klassificera företag som högteknologiska eller ej. Författaren Yun-hong (2009) har genomfört en studie där det framkom att ett företag som är en ekonomisk enhet som fokuserar mycket på forskning och utveckling, transformering och produktion, klassas som ett högteknologiskt företag. Innovativa produkter med avancerad teknologi ska vara kärnverksamheten för det högteknologiska företaget.

Det har framkommit att det går att dela in högteknologiska bolag i några olika områden, vilka är:

- Bioteknologi
- Informationsteknologi
- Högteknologi och nya material
- Luftrum och flygteknologi
- Marinteknologi
- Automatisk teknologi
- Högteknologiskt miljöskydd

Det finns ytterligare egenskaper som högteknologiska bolag besitter, både ekonomiska och teknologiska. Det ska finnas en stor potentiellt ekonomisk möjlighet och relevans i det företag bedriver, samtidigt som det är riskfyllt. Företagen karaktäriseras också av hög intelligens och effektivitet. Dessa egenskaper påverkas sedan i sin tur hur högteknologiska företag hanterar sina immateriella tillgångar.

Yun-hong (2009) menar vidare att högteknologiska företag tendera att inneha större del immateriella tillgångar än materiella tillgångar eftersom att denna typ av investeringar är nödvändiga för att erhålla en dominerande ställning på marknaden. När man talar om immateriella tillgångar i högteknologiska företag består dessa ofta av patent, varumärken, diverse innovation och goodwill. Problem kan dock uppstå för dessa bolag när det kommer till just identifieringen av immateriella tillgångar. Det är hög osäkerhet i framtagandet av exempelvis nya produkter och patent, vilket innebär att en tänkt tillgång snabbt kan förändras, från att i ett ögonblick förväntas generera intäkter till att plötsligt inte besitta något värde alls. Författaren poängterar att tidpunkten för framtagandet av teknik även spelar stor roll då företagets tillgång kan ha förlorat allt värde om den exempelvis presenteras till marknaden för sent. Slutligen ligger det en problematik i att se vad som är en tillgång och vad som är människors kunskap, då detta är nära sammankopplat med forskningen och utvecklingen som sker i företaget.

4.6 Earnings management

Det grundläggande syftet med att företagen rapporterar årliga bokslut är för att lämna finansiell information till både externa och interna intressenter. Ett viktigt inslag i rapporten är företagets redovisade resultat. Användare av företagets kommunicerade information måste kunna lita på att mätningen och redovisningen av bolagens resultat har gjorts på ett tillförlitligt och korrekt sätt. En dominerad frågeställning inom redovisningsforskning är hur tillförlitliga företagens kommunicerade resultat är och i vilken omfattning företagen förändrar resultaten till egen fördel (Beneish, 2001).

Flera forskare inom redovisning har kommit fram till att det finns ett samband mellan earnings management och nedskrivningar av goodwill (AbuGhazaleh et al., 2011; Baboukardos & Rimmel, 2014; Hamberg & Beisland, 2014; Pajunen & Saastamoinen, 2013). De ökade möjligheterna till subjektiva bedömningar vid värdering av goodwill efter införandet av IFRS menar flera studier ha lett till ökad användning av earnings management (Hamberg & Beisland, 2014; Pajunen & Saastamoinen, 2013). Definitionen på earnings management och vad det innebär, är forskare inte eniga om. Beneish (2001) skriver att det finns tre definitioner på begreppet.

(1) "the process of taking deliberate steps within the constraints of generally accepted accounting principles to bring about a desired level of reported earnings." (Beneish, 2001, s. 4).

(2) Managing earnings is "a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain (as opposed to say, merely facilitating the neutral operation of the process)." ... "A minor extension of this definition would encompass "real" earnings management, accomplished by timing investment or financing decisions to alter reported earnings or some subset of it." (Beneish, 2001, s. 4).

(3) "Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers." (Beneish, 2001, s. 4).

Samtliga tre definitioner handlar om åtgärder som bolagsledningen vidtar till bolagets fördel, inom ramen för vad som är tillåtet enligt regelverket på området (Beneish, 2001). I denna uppsats syftar dessa åtgärder på de bedömningar och uppskattningar som företagsledningen använder sig utav när goodwill redovisas, samt värderas.

Innan införandet av IFRS år 2005 argumenterade Healy och Wahlen (1999) för att redovisningsstandarder skulle tillåta företagen att göra egna subjektiva bedömningar då de finansiella rapporterna bättre skulle spegla företagens prestationer. Ett argument för införandet av IFRS var att de redovisade värdet bättre skulle motsvara företagens resultat under året och att det inte gick att standardisera hur företagen skulle bedöma nyttan av något (Hamberg et al., 2011). Healy & Wahlen (1999) ansåg att bolagsledningen, som ofta besitter störst kunskap om företagens verksamhet, är mest lämpade att göra bedömningar som gör att det stämmer överens med företagens finansiella ställning. Detta skulle även leda till att årsredovisningar som kommunikationsmedel skulle öka i värde, menade Healy & Wahlen (1999). Däremot innebär öppenheten för subjektiva bedömningar att det skapar möjlighet för tillämpning av earnings management där företagens ledning kan välja att använda bedömningar som inte rättvist reflekterar bolagets finansiella ställning. Denna möjlighet var nackdelen med en flexibel redovisningsstandard, vilket Healy & Wahlen (1999) var medvetna om.

5. Empirisk data

5.1 Hälsovård

Hälsovårdsbranschen omfattar företag som producerar vårdredskap och vårdrelaterade produkter och tjänster. Även bolag som arbetar med forskning, utveckling och produktion av läkemedel och bioteknikprodukter ingår i branschen (Avanzab, u.d.). Branschen kännetecknas även av att bestå av allt ifrån små fåmansföretag till stora multinationella företag. Således är det utmärkande för branschen att ha stor räckvidd. Branschen präglas av innovation och år 2012 var hälsovårdsbranschen den bransch som registrerade flest antal patent. Hög tempo är vanligt förekommande då cyklerna för innovation ofta är väldigt korta, generellt endast 18 månader (Swedish Medtech, u.d.). Branschen är starkt beroende av myndigheter och majoriteten av produkterna inom denna bransch är föremål för myndigheternas granskning och kräver godkännande innan marknadsföring och lansering (Aktiespararna, 2013).

De senaste åren har arbetet för företag inom hälsovårdsbranschen präglats av ett stort tryck på att leverera höga intäkter, samtidigt som marginalerna har minskat. Detta är en trend som förväntas fortsätta då det i branschen finns en ökad efterfrågan i kombination med att infrastruktur behöver uppdateras och teknologin utvecklas. För företagen är detta kostsamt med tanke på de redan pressade marginalerna och det har visat sig att inom hälsovårdsbranschen har företag börjat samarbeta till viss del för att nå vissa konkurrensfördelar (Cooper & Allen, u.d.). Dock har det under de senaste åren varit något lugnare inom hälsovårdsbranschen när det kommer till förvärv, men även branschen förväntas komma igång igen de närmsta åren då konkurrensen ständigt ökar (FIM, 2017).

För att kunna hänga med i den digitalisering som sker i branschen kommer företagen behöva investera mycket i digitala databaser och journaler. Även investeringar som görs i personal, arbetsprocesser och arbetslokaler bör genomsyras av digitaliseringen för att företagen ska kunna möta det krav som ställs på att det ska kunna erbjudas vård digitalt.

Kundupplevelsen och patientupplevelsen är en annan aspekt som också är viktig inom branschen. Det efterfrågas mer personlig vård och mer engagemang från vårdgivare och hälsoföretag. Ett skifte har skett avseende hälsovårdsföretagens fokus, där fokus nu inte enbart ligger på pris och kvalitet, utan att relationen med kunden är lika viktig. Hälsovårdsbranschen tar således efter andra branscher så som exempelvis branschen för konsumentvaror och den finansiella sektorn (Cooper & Allen, u.d.).

Företag från andra branscher har även börjat etablera sig i hälsovårdsbranschen och således börjat konkurrera med de mer traditionella hälsovårdsföretagen. Dessa nya företag får dessutom flera fördelar när de etablerar sig i denna bransch då de redan har en global räckvidd och kundbas från sin tidigare bransch. De tenderar även att ha kunder som efterfrågar nya icke traditionella lösningar på vården. Hälsovårdsbranschen anses vara en fragmenterad sektor i dagsläget då exempelvis de mobila läkartjänsterna har suddat ut de tydliga avgränsningarna gällande vad som är klassisk hälsovårdsservice eller hälsovårdsprodukter. Nyttänkande är något som företagen i branschen hälsovård måste fokusera på för att hänga med i den utveckling i branschen som råder idag (PWC, u.d.).

5.1.1 Identifiering av kassagenererande enheter

Tabell 2. Antal identifierade kassagenererande enheter, hälsovård

År	AstraZeneca AB	Elekta AB	Getinge AB	Swedish Orphan Biovitrum AB	Totalt hälsovård
2007	1	6	3	1	11
2008	1	7	3	1	13
2009	1	7	3	1	13
2010	1	7	3	1	13
2011	1	7	3	1	13
2012	1	8	3	1	14
2013	1	3	3	1	8
2014	1	3	3	1	8
2015	1	3	3	1	8
2016	1	3	3	1	8

De fyra företag som ingår i branschen hälsovård har alla informerat om kassagenererande enheter i noten som informerar om goodwill i deras årsredovisningar. Genomsnittligt antal identifierade minsta kassagenererande enheter var år 2007 2,75 stycken för de inkluderade bolagen i branschen. Utvecklingen har sedan varit sådan att ett antal enheter har tenderat att minska och tio år senare ligger genomsnittet på 2 stycken enheter per företag. Utvecklingen av genomsnittet ger en överskådlig bild, men uppdelningen som är gjord varierar i de olika bolagen. Minst antal redovisade enheter är en och inom ett företag har det redovisats åtta stycken olika divisioner.

Under hela tidsperioden har både AstraZeneca AB och Swedish Orphan Biovitrum AB redovisat en kassagenererande enhet. De bägge företagen ansåg att hela koncernen var den enda minsta kassagenererande enheten som kunde identifieras i bolagen (AstraZeneca AB, 2017; Swedish Orphan Biovitrum AB, 2017). Hela goodwillposten hänvisas därmed till koncernen och nedskrivningsprövningar som genomförs är hänförbara till koncernen som helhet.

Elekta AB hade mellan sex och åtta olika identifierade kassagenererande enheter som de härledde goodwill till. De delade upp goodwill på de olika affärsområdena inom bolaget. Exempel på kassagenererande enheter är Radiation Therapy och Medical Intelligence (Elekta AB, 2009). Denna indelning gjordes mellan åren 2007 till 2012, men år 2013 genomförde Elekta AB en förändring gällande informationen av goodwill. Istället för att fortsätta se de olika affärsområdena som egna enheter, började koncernen att dela upp de kassagenererande enheterna efter geografiska segment. De tre segmenten som det informeras om var Nord- och Sydamerika, Europa, Mellanöstern och Afrika samt Asien och Stillahavsregionen (Elekta AB, 2016).

Getinge AB valde att dela upp informationen på de olika affärsområdena. Under hela tioårsperioden hade företaget tre kassagenererande enheter som de redogjorde för vid varje nedskrivningsprövning. Getinge AB har inte redovisat efter geografiska segment (Getinge AB, 2017).

5.1.2 Immateriella tillgångar

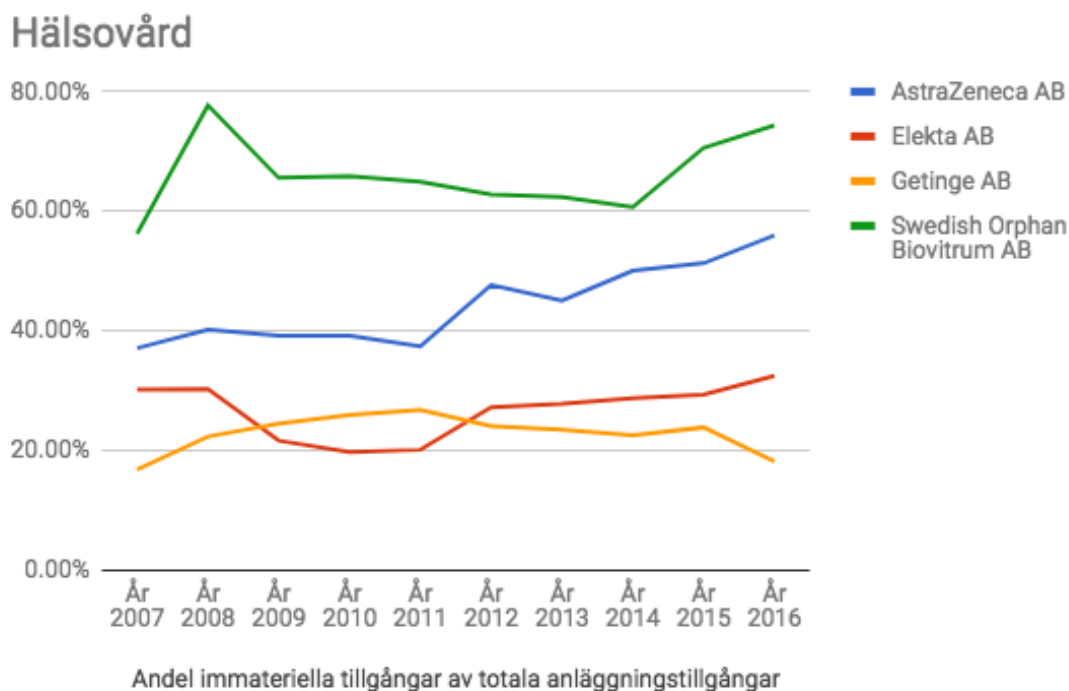


Diagram 1. Immateriella tillgångar i förhållande till totala anläggningstillgångar, hälsovård

I branschen hälsovård går det att urskilja olika nivåer mellan företagen när det kommer till andelen immateriella tillgångar av totala anläggningstillgångar. Getinge AB och Elekta AB är två företag vars andel immateriella tillgångar är liknande, vilken varierar runt 20 och 30 procent under tioårsperioden. Getinge AB har något lägre andel i genomsnitt då den ligger på strax under 23 procent, vilket kan liknas med Elekta AB:s genomsnitt som ligger fyra procentenheter högre. AstraZeneca AB:s andel är något högre och ligger i genomsnitt på strax över 44 procent. Swedish Orphan Biovitrum AB, innehar en större andel immateriella tillgångar och ligger över de övriga studerade bolagen.

Andelen immateriella tillgångar ökar hos samtliga företag mellan åren 2007 och 2008 där Swedish Orphan Biovitrum AB visar på en uppgång på precis över 20 procent, vilket förklaras av att bolaget förvärvade flera olika produkt rättigheter, patent och licenser under året (Biovitrum AB, 2009). Året därefter avtar andelen med nästan 15 procent för att sedan hållas på en stabil, men avtagande, nivå fram tills år 2014.

Elekta AB har en nedgång mellan åren 2008 och 2009, vilken främst beror på en ökning i totala anläggningstillgångar, samtidigt som immateriella tillgångar minskar något. Ett förvärv som genomfördes i mars 2008 förklarar utvecklingen av totala anläggningstillgångar. Förvärvet innebar samtidigt inte en ökning av immateriella tillgångar, varför dessa endast minskar till följd av årliga avskrivningar (Elekta AB, 2009).

Mellan åren 2009 och 2011 håller sig i princip alla hälsovårdsföretag på en stabil nivå i sin andel immateriella tillgångar. AstraZeneca AB avviker först år 2012 då andelen ökar nästan 10 procent, för att sedan avta marginellt och därefter successivt öka igen. Den stora uppgången förklaras av ett företagsförvärv där möjligheten till identifiering av immateriella tillgångar var stor. Detta samtidigt som totala anläggningstillgångar inte ökade i samma omfattning (AstraZeneca AB, 2013). Elekta AB följer AstraZeneca AB år 2011, men de följande åren påvisar inte lika stor successiv ökning, även om andelen immateriella tillgångar ökar.

Getinge AB är det företag som avviker från de övriga företagen i branschen. Detta eftersom att utvecklingen av Getinge AB:s andel immateriella tillgångar tenderar att gå i motsatt riktning sett till de övriga tre företagens. Detta framförallt för tidsperioden som avser år 2007 och framåt då andelen ökar successivt, för att de avslutande fem åren sjunka. Sista året skedde däremot en minskning, vilket inte orsakats av en specifik händelse under året. Minskningen beror istället på både ned- och avskrivningar, samt försäljning av immateriella tillgångar under året, detta samtidigt som totala anläggningstillgångar ökat minimalt (Getinge AB, 2017).

Sammantaget kan man av graferna tyda att AstraZeneca AB, Swedish Orphan Biovitrum AB och Elekta AB påvisar tendenser att andelen immateriella tillgångar ökat sedan år 2012 och fortsätter att öka, medan Getinge AB går i motsatt utveckling.

5.1.3 Goodwill

I sina årsredovisningar förklarar de olika företagen vad de anser att goodwill är och hur de framställer det. Nedan presenteras hur respektive företag inom branschen hälsovård definierar sin goodwill.

AstraZeneca AB

“När en verksamhet förvärvas, allokeras verkliga värden till identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser, förutom när det verkliga värdet inte tillförlitligt kan beräknas, då värdet istället inryms i goodwill.” (AstraZeneca AB, 2015, s. 139)

Elekta AB

“Goodwill utgör den positiva skillnaden mellan summan av (i) anskaffningsvärdet på aktier i dotterföretag, (ii) värdet på innehav utan bestämmande inflytande och (iii) det verkliga värdet på tidigare innehav och verkligt värde vid förvärvstidpunkten på koncernens andel av förvärvade identifierbara nettotillgångar.” (Elekta AB, 2016, s. 68)

Getinge AB

“Goodwill utgörs av den del av köpeskillingen vid ett förvärv som överstiger marknadsvärdet för de identifierbara tillgångarna med avdrag för skulder och eventalförpliktelser, räknat på förvärvsdagen, på den andel av det förvärvade bolagets tillgångar som koncernen förvärvar.” (Getinge AB, 2017, s. 60)

Swedish Orphan Biovitrum AB

“Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger verkligt värde på koncernens andel av det förvärvade dotterföretagets/intressebolagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället.” (Swedish Orphan Biovitrum AB, 2017, s. 91)

Hälsovård

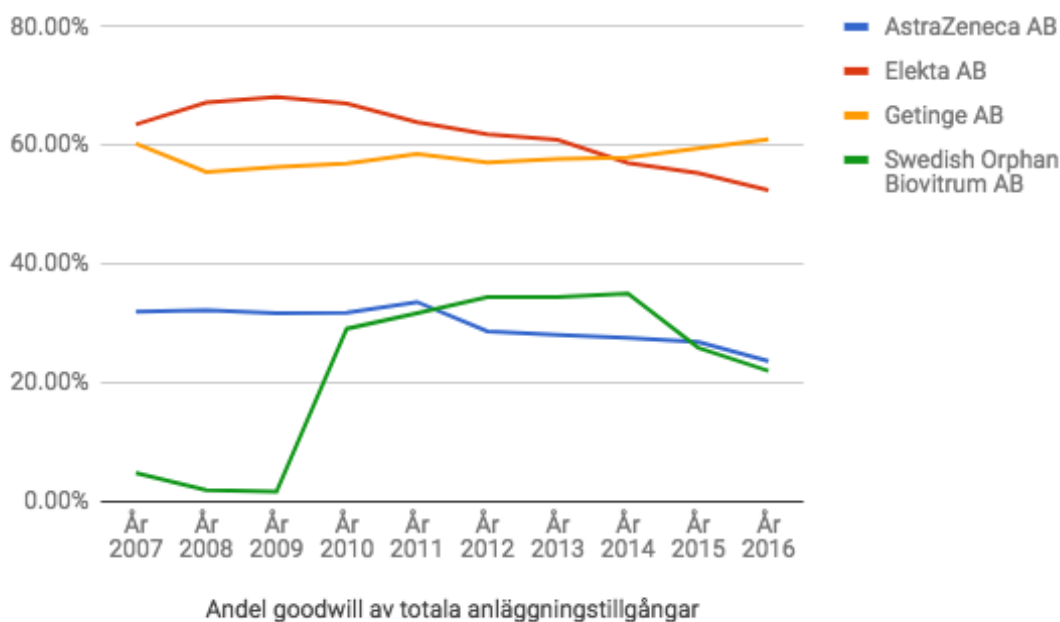


Diagram 2. Goodwill i förhållande till totala anläggningstillgångar, hälsovård

Ställs goodwill i förhållande till totala anläggningstillgångar framkommer det att variationen i andelen goodwill är liten för AstraZeneca AB, Elekta AB och Getinge AB. Getinge AB:s och Elekta AB:s andel goodwill tenderar båda att röra sig runt 60 procent under den studerade tidsperioden. Utvecklingen av andelen goodwill ser likartad ut för AstraZeneca AB, men rör sig i stället runt 30 procent.

Av företagen i branschen ser utvecklingen annorlunda ut för Swedish Orphan Biovitrum AB. Speciellt då företaget mellan åren 2007 och 2009 redovisar en nästan obefintlig andel goodwill, för att sedan markant öka år 2010. Detta händelseförlopp beror på två stycken företagsförvärv som har genomförts. Förvärvet av Arexis och förvärvet av Swedish Orphan, vilka innebar att goodwillposten ökat mer än 60 gånger (Swedish Orphan Biovitrum AB, 2011). Efter ökningen håller sig andelen goodwill mer konstant, för att sedan successivt avta från år 2014.

Likt Swedish Orphan Biovitrum AB påvisar AstraZeneca AB och Elekta AB en nedgång i andelen goodwill under den senare delen av tioårsperioden. Getinge AB, visar istället på en uppgång i andelen goodwill under motsvarande period.

Hälsovård

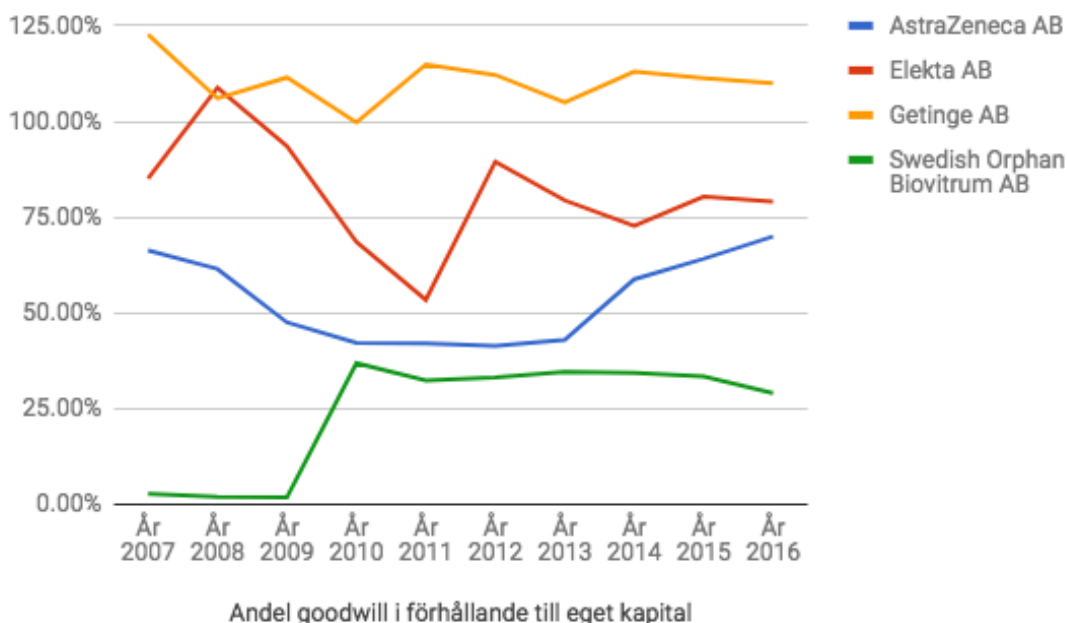


Diagram 3. Goodwill i förhållande till eget kapital, hälsovård

Tittar man på andelen goodwill i förhållande till det egna kapitalet framkommer det att företagens grafer ser annorlunda ut. Getinge AB är det företag som under hela tidsperioden redovisar goodwill som överstiger det egna kapitalet och ligger i genomsnitt på 110 procent. Även Elekta AB:s goodwill är högre än det egna kapitalet, dock förekommer detta endast vid ett år. AstraZeneca AB och Swedish Orphan Biovitrum AB är de två företag som inte alls redovisar goodwill större än det egna kapitalet under undersökningsperioden.

Det enda företag som visar på någon form av stabilitet i förhållandet är AstraZeneca AB. Företaget är stabilt i mitten av perioden, men avviker från stabiliteten under de första och sista åren då andelen minskar respektive ökar. Mellan åren 2007 och 2010 minskade andelen goodwill med nästan tio procent, för att sedan hålla sig stabil tre år framöver. Därefter tilltar andelen goodwill igen, för att slutligen återgå till sin ursprungsnivå från basåret i undersökningen. Getinge AB är det andra företaget som påvisar variationer under hela perioden. Däremot är det upp- och nedgångar i andelen goodwill nästan vartannat år. Anledningen till denna utveckling är variationer i goodwillposten under tioårsperioden.

Både Swedish Orphan Biovitrum AB och Elekta AB påvisar variation under tioårsperioden. Däremot följer de inte varandra. Swedish Orphan Biovitrum AB visar de första åren på en nästan obefintlig goodwillandel. År 2010 ökar andelen goodwill kraftigt med nästan 40 procent. Detta förklaras av förvärven av Arexis och Swedish Orphan, som nämnts i ovanstående stycke (Swedish Orphan Biovitrum AB, 2011). Åren som följer är andelen goodwill stabil på runt 40 procent. Elekta AB visar på en ökning mellan åren 2007 och 2008, för att sedan göra en minskning av andelen goodwill i förhållande till eget kapital fram till år 2011. Händelseförloppet där andelen goodwill faller över 50 procent, kan förklaras av att eget kapital procentuellt ökar mer än goodwillposten. Året därpå sker ytterligare en ökning, vilket beror på företagsförvärvet av Radon som stärkte företagets kundbas på den brasilianska marknaden (Elekta AB, 2013). Från år 2012 och framåt, är goodwillandelen däremot mer stabil.

Getinge AB, Elekta AB och Swedish Orphan Biovitrum AB är alla företag som under den senare delen av tioårsperioden tenderat att minska sin andel goodwill i förhållande till det egna kapitalet. AstraZeneca AB å andra sidan, visar på en ökning i andelen goodwill i förhållande till eget kapital och avviker således från de övriga bolagen.

5.1.4 Nedskrivningar

Tabell 3. Antal genomförda nedskrivningar, hälsovård

År	AstraZeneca AB	Elekta AB	Getinge AB	Swedish Orphan Biovitrum AB
2007				
2008				X
2009				
2010				
2011				
2012				
2013				
2014				X
2015				
2016				

X = Nedskrivning genomförd

Under studiens tioårsperioden (år 2007 till 2016) genomfördes totalt två nedskrivningar för de fyra företagen inom hälsovårdsbranschen och Swedish Orphan Biovitrum AB stod för båda nedskrivningarna. Detta innebär således att varken AstraZeneca AB, Elekta AB eller Getinge AB skrev ned sin goodwill någon gång under hela perioden.

Trots att AstraZeneca AB inte har gjort någon nedskrivning under tioårsperioden har företaget i sina noter redogjort för tillvägagångssättet som använts för att uppskatta ett eventuellt nedskrivningsbehov av goodwill. Återvinningsvärdet som jämförs med det redovisade värdet, har utgått ifrån nyttjandevärdet som har tagits fram genom diskonterande prognoser över koncernens framtida kassaflöden över en tioårsperiod. Det framgår av årsredovisningarna att styrelsen anser att en tioårsperiod för ett läkemedel är lämplig då branschen har en lång utvecklings- och livscykel (AstraZeneca AB, 2015). Det framgår däremot inte i årsredovisningarna vad dessa framtida kassaflöden bedöms ha för tillväxttakt som det gör i de andra företagens årsredovisningar.

Precis som AstraZeneca AB presenterar Elekta AB, Getinge AB och Swedish Orphan Biovitrum AB också i sina noter hur en nedskrivningsprövning går till och vilka antaganden som ligger legat till grund för bedömningarna. De bedömda framtida kassaflöden har nuvärdesberäknats utifrån en diskonteringsränta mellan 9-11 procent för varje granskat år i alla företagen. Elekta AB:s, Getinge AB:s och Swedish Orphan Biovitrum AB:s framtida kassaflöden har varit baserade på finansiella prognoser som täcker en femårsperiod. Företagen har baserat kassaflöden under en femårsperiod på egna bedömningar på tillväxten i varje enskilt kassagenererande enhet. Efter femårsperioden har samtliga tre företagen utgått ifrån att tillväxttakten på de framtida kassaflöden är 2 procent, vilket är lägre än branschens förväntade tillväxttakt (Elekta AB, 2016; Getinge AB, 2016; Swedish Orphan Biovitrum AB, 2015). Swedish Orphan Biovitrum AB gjorde den andra nedskrivningen år 2014 och förklarar tydligt i noterna vilket forskningsprojekt som nedskrivningen av goodwillen åsyftar, samt orsaken till nedskrivningen (Swedish Orphan Biovitrum AB, 2015).

Getinge AB som inte gjorde en nedskrivning under tioårsperioden redogör tydligt i sina årsredovisningar hur nedskrivningsprövningen gått till. I noterna får läsaren både ta del av de olika kassagenererade enheternas redovisade värde och hur återvinningsvärdet har tagit fram med hjälp av tydliga känslighetsanalyser (Getinge AB, 2016).

I alla fyra företagens årsredovisningar uppger man att känslighetsanalyser har använts vid nedskrivningsprövningen. Getinge AB är ett företag som informerar om känslighetsanalyser i årsredovisningen där det framgår hur företaget har beräknat återvinningsvärden. AstraZeneca AB påvisar i sina årsredovisningar upplysningar om hur nedskrivningsprövningarna har gått till, men det framgår inte vad återvinningsvärdet är eller vad företaget har bedömt att de framtida kassaflödena har för tillväxttakt.

Alla företagens upplysningar kring nedskrivningsprövning av goodwill består av standardtexter som är återkommande varje år (AstraZeneca AB, 2013; AstraZeneca AB, 2015; Elekta AB, 2009; Elekta AB, 2016; Getinge AB, 2016; Getinge AB, 2017; Swedish Orphan Biovitrum AB, 2011; Swedish Orphan Biovitrum AB, 2015). Det som skiljer sig mellan åren är diskonteringsräntan och tillväxttakten i de olika företagen.

5.2 Industrivaror och -tjänster

Branschen industrivaror och -tjänster är en bransch som omfattar företag med något olika verksamhetsområden, men som ändå klassificeras till samma bransch. Det kan finnas företag som bedriver verksamhet inom gruvarbete och mineraler, inom olja, gas och kemikalier, eller inom energi. Det finns även företag som ägnar sig åt flyg och försvar (Deloitteb, u.d.). Branschen inrymmer även transport som består av flyg och fraktföretag, rederier, infrastruktur och väg- och järnvägstransport. Kommersiella tjänster är inräknat och består av bemanning, miljöservice och tryckning (Avanzac, u.d.).

Gemensamt för de studerade bolagen i studien är att teknologi spelar stor roll och är viktigt för kärnverksamheten. Alla fyra bolag är ledande i världen inom sitt verksamhetsområde och poängterar hur viktigt innovation och utveckling är för att företagen ska fortsätta behålla sin position på marknaden (Alfa Laval, u.d.; Atlas Copco, u.d.; Securitas, u.d. & ÅF, u.d.).

Det är framförallt förhoppningen om ökade stordriftsfördelar och en högre lönsamhet som driver uppköp av företag. Inom industrisektorn är företagsförvärv väldigt populärt av anledning att det är svårt för företagen att få till en organisk tillväxt och branschen förväntas därför att fortsätta vara flitiga företagsförvärvare (Cederblad, 2016). Ett område inom branschen som dock förväntas växa och få stora intäkter kommande år är just flyg och försvarsområdet. Förklaringen till denna sektors förväntade tillväxt är dels förbättrat BNP globalt sett, men även den ökade efterfrågan på att resa med kommersiella flyglinjer. Det förväntas dock fortsätta ske många förvärv då konkurrensen är hög och leverantörer måste slås samman för att få just stordriftsfördelar och bli mer kostnadseffektiva (Lineberger, u.d.). Det är inte endast sektorn för flyg och försvar som kommer fortsätta förvärva och växa. Exempelvis kommer även sektorn med olja, gas och kemikalier behöva göra detta (Deloitte, u.d.).

För branschen i helhet kommer det krävas arbete och genomtänkta investeringar för att lyckas hänga med i den digitala utvecklingen som sker i dagens samhälle. Det kommer krävas nya verksamhetsmodeller, genomföras offensiva rekryteringar av personal, samt kommer partnerskap och investeringar spela en viktig roll (Mueller et al., 2017).

Det politiska läget i världen kommer att påverka branschen. Det förekommer diskussioner om olika handelshinder som på olika sätt motverkar möjligheten till det fria flödet av varor som har funnits fram tills idag. Dessa handelshinder och beslut bidrar till en ökad osäkerhet inom branschen industrivaror och -tjänster, samt att det kan bidra negativt sett till tillväxten inom tillverkningssektorn. Det finns en risk att företagen väljer att avvakta med vissa investeringar för att avvakta de politiska åtgärderna och se vilka effekter dessa får (Mueller et al., 2017).

5.2.1 Identifiering av kassagenererande enheter

Tabell 4. Antal identifierade kassagenererande enheter, industrivaror och -tjänster

År	Alfa Laval AB	Atlas Copco AB	Securitas AB	ÅF AB	Totalt industrivaror & -tjänster
2007	2	20	5	4	31
2008	2	21	4	4	31
2009	2	20	5	4	21
2010	2	4	5	4	15
2011	2	4	5	4	15
2012	3	4	5	5	17
2013	3	4	5	7	19
2014	3	4	4	6	17
2015	3	4	4	4	15
2016	3	4	4	4	15

I branschen industrivaror och -tjänster kan man se att antalet kassagenererande enheter minskar. År 2007 låg genomsnittet på strax över tio identifierade enheter per företag och detta antal har mer än halverats till 5 enheter år 2016.

Företaget ÅF är ett jämnt företag när det kommer till antalet enheter och hade fyra stycken enheter både år 2007 och år 2016. Företaget ger även en detaljerad beskrivning av sina kassagenererande enheter och förklarar varför de har redovisats som de har gjort under åren. Däremot, under hela tioårsperioden, går det att se hur de redovisade fler än fyra enheter under en treårsperiod, där toppen nåddes år 2013 med sju stycken identifierade enheter. Detta förklarades då i noterna med att ett förvärv nyligen hade skett och att den goodwill som

uppstått då inte hunnit särredovisas på de övriga affärsområdena. Likaså poängterades det om de problem som hade uppstått på olika internationella marknader och dessa marknader redovisades då som separata kassagenererande enheter vid de tillfällena (ÅF AB, 2014). ÅF AB redovisade sina geografiska segment som kassagenererande enheter (ÅF AB, 2017).

Atlas Copco AB har haft förändringar på antalet identifierade enheter. Under åren 2007 till 2009 delade företaget upp sin goodwill på olika divisioner. Dock gick Atlas Copco AB djupare än så och redovisade även all goodwill på totalt 20 olika undergrupper till de tre huvuddivisionerna. Detta gav en detaljerad och nyanserad bild av hur företaget ansåg att de kunde förvänta sig framtida kassaflöden och vad det kunde vara hänförligt till (Atlas Copco AB, 2010). Att redovisa på underdivisioner frångick Atlas Copco AB år 2010 och redovisade därefter goodwillen på huvudaffärsområdena (Atlas Copco, 2017).

Alfa Laval AB har haft motsatt förändring under tioårsperioden i förhållande till genomsnittsbilden av antal minsta kassagenererande enheter. Företaget hade under de första fem åren två olika affärsområden som goodwill hänfördes till, medan det tillkom ytterligare en avdelning under de sista fem studerade åren. Redovisningen och informationen som lämnas är standardiserad och det är inga större förändringar som lyfts fram under perioden (Alfa Laval AB, 2017).

Slutligen har Securitas AB legat stabilt på mellan fyra och fem olika enheter under alla åren. Företaget har inte delat upp det enbart på affärsområden, utan det är endast ett affärsområde, Mobile & Monitoring, som har urskiljts och resten av de kassagenererande enheter är olika geografiska segment (Securitas AB, 2017).

5.2.2 Immateriella tillgångar

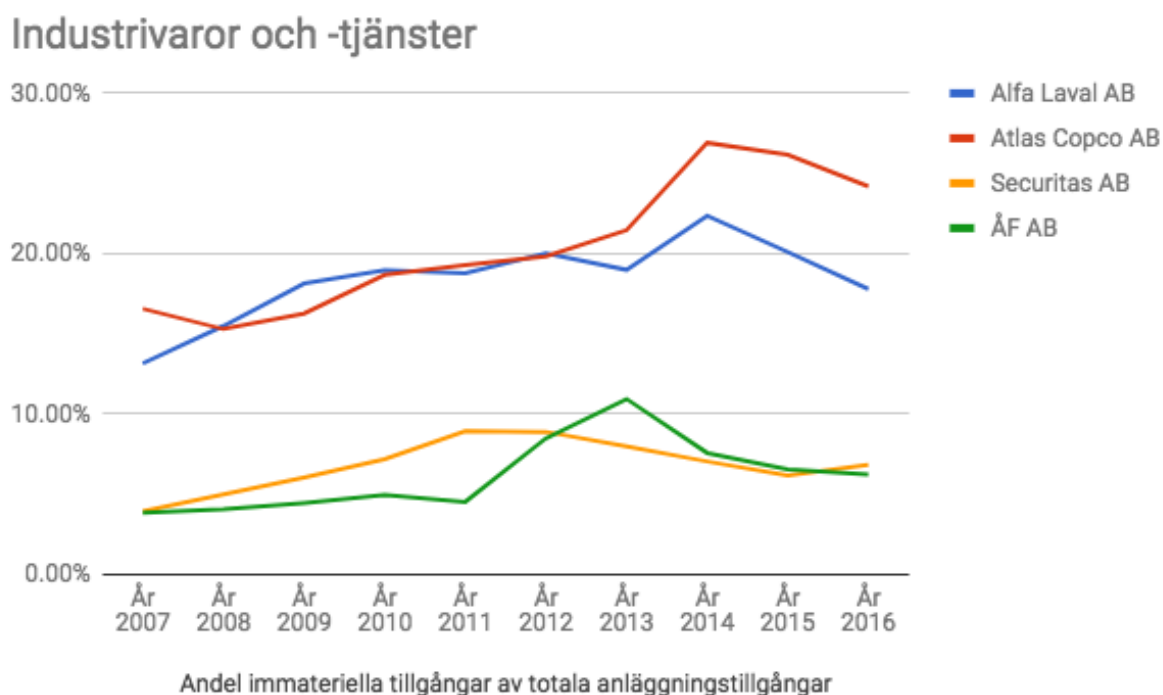


Diagram 4. Immateriella tillgångar i förhållande till totala anläggningstillgångar, industrivaror och -tjänster

Inom branschen industrivaror och -tjänster finns vissa skillnader i andelen immateriella tillgångar i förhållande till totala anläggningstillgångar mellan de studerade företagen, av diagrammet att följa. De två företagen Atlas Copco AB och Alfa Laval AB, har i genomsnitt en högre andel än de övriga två bolagen, då genomsnittet ligger på 20 respektive 18 procent. De två företagen visar även på en liknande utveckling under hela tidsperioden då de båda har en successiv ökning från år 2007 och de sex efterföljande åren. Mellan åren 2013 och 2014 hade de bägge en något tydligare ökning och därefter har andelen immateriella tillgångar av totala anläggningstillgångar minskat. Detta förklaras av att båda bolagens immateriella tillgångar har växt mer i förhållande till de övriga tillgångarna tack vare olika genomförda förvärv. Alfa Laval AB genomförde exempelvis sitt historiskt största förvärv när de förvärvade Frank Mohn AS (Alfa Laval AB 2015).

Securitas AB och ÅF AB har under tioårsperioden en lägre andel immateriella tillgångar än vad Atlas Copco AB och Alfa Laval AB har. Securitas AB har ett genomsnitt på 6,8 procent, medan ÅF AB ligger precis över 6 procent. Securitas AB har en jämn och stabil nivå under den studerade tidsperioden, då andelen ökar och minskar jämnt runt genomsnittet och är inte några märkbara händelser eller förändringar som föranlett variationerna. Företaget har inte en lika tydlig minskning från år 2014 och framåt som Atlas Copco AB och Alfa Laval AB hade, utan istället redovisar Securitas AB en stabil nivå.

För ÅF AB går det inte heller att urskilja en tydlig förändring från år 2014, då ÅF AB:s andel immateriella tillgångar sjunker redan året dessförinnan. ÅF AB ligger, sett till genomsnitt, lägst av de fyra företagen, men visar inte på en stabilitet likt Securitas AB. Mellan åren 2011 och 2013 ökade andelen från mindre än 5 procent till strax under 11 procent. Under dessa åren genomförde ÅF AB ett stort förvärv av ett företag med namnet Epsilon. Förvärvet innebar att 1700 stycken nya konsulter blev en del av ÅF AB och deras verksamhet växte. Deras totala tillgångar mer än dubblerades, samtidigt som de immateriella tillgångarna växte fyra gånger (ÅF AB, 2013). Bolaget utnyttjade de synergieffekter som uppkom vid förvärvet och lyckades även ha en företagstillväxt på 44 procent under år 2013 (ÅF AB, 2014).

5.2.3 Goodwill

I sina årsredovisningar förklarar de olika företagen vad de anser att goodwill är och hur de framställer det. Nedan finnes hur respektive företag inom branschen hälsovård definierar sin goodwill.

Alfa Laval AB

“Skillnaden mellan erlagd köpeskilling och de förvärvade bolagens nettotillgångar redovisas på de övervärden som kan hänföras till respektive tillgångsslag, medan residualen redovisas som goodwill.” (Alfa Laval AB, 2017, p. 88)

Atlas Copco AB

“Goodwill redovisas till anskaffningsvärde, enligt vad som fastställts vid förvärvstidpunkten för en verksamhet [...], efter avdrag för eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill fördelas på de kassagenererande enheter som väntas gynnas av rörelseförvärvets synergieffekter.” (Atlas Copco, 2017, s. 72)

Securitas AB

”Det överskott som utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på koncernens andel av identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas som goodwill” (Securitas AB, 2017, s. 66)

ÅF AB

“Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet för rörelse förvärv och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventualförpliktelser.”
(ÅF AB, 2017, s. 51)

Industrivaror och -tjänster

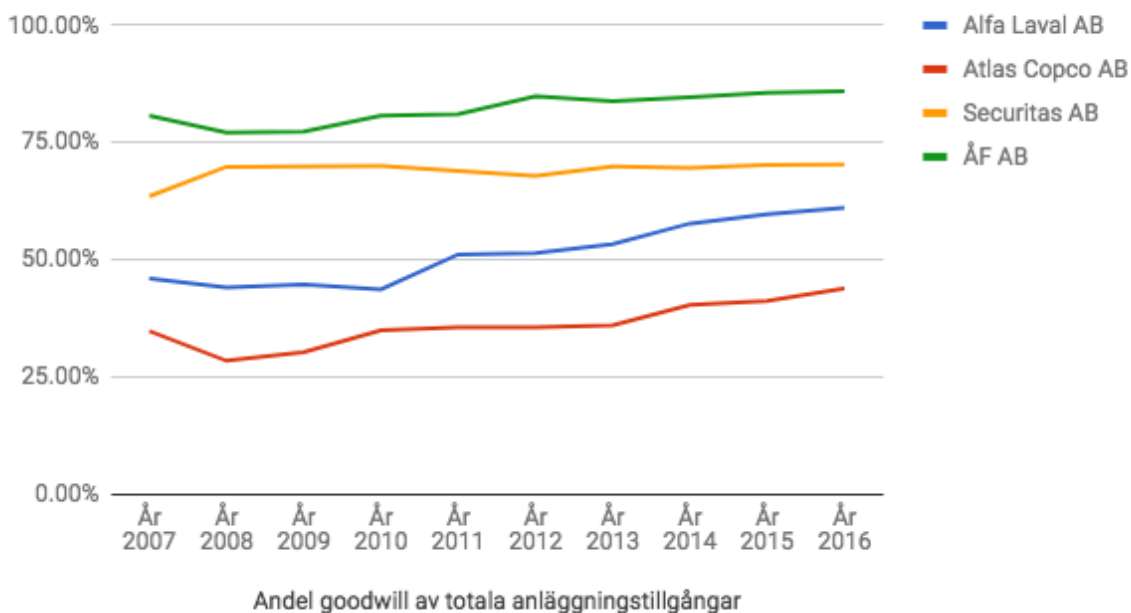


Diagram 5. Goodwill i förhållande till totala anläggningstillgångar, industrivaror och -tjänster

I grafen av de fyra företagens goodwillposter i förhållande till de totala anläggningstillgångarna, går det att tyda att storleken på andelen goodwill ser annorlunda ut för de fyra företagen. ÅF AB är det företag som har den största andelen, vilken inte understiger 75 procent under hela tioårsperioden. Securitas AB har den näst högsta andelen och ligger i genomsnitt på 69 procent under perioden.

Däremot har det inte, för något av de studerade bolagen, skett någon påtaglig förändring under åren 2007 till 2016. Företagen ligger stabilt på sina respektive nivåer, men det går dock att tyda en svag ökning de senaste fem till sex åren för alla bolag.

Industrivaror och -tjänster

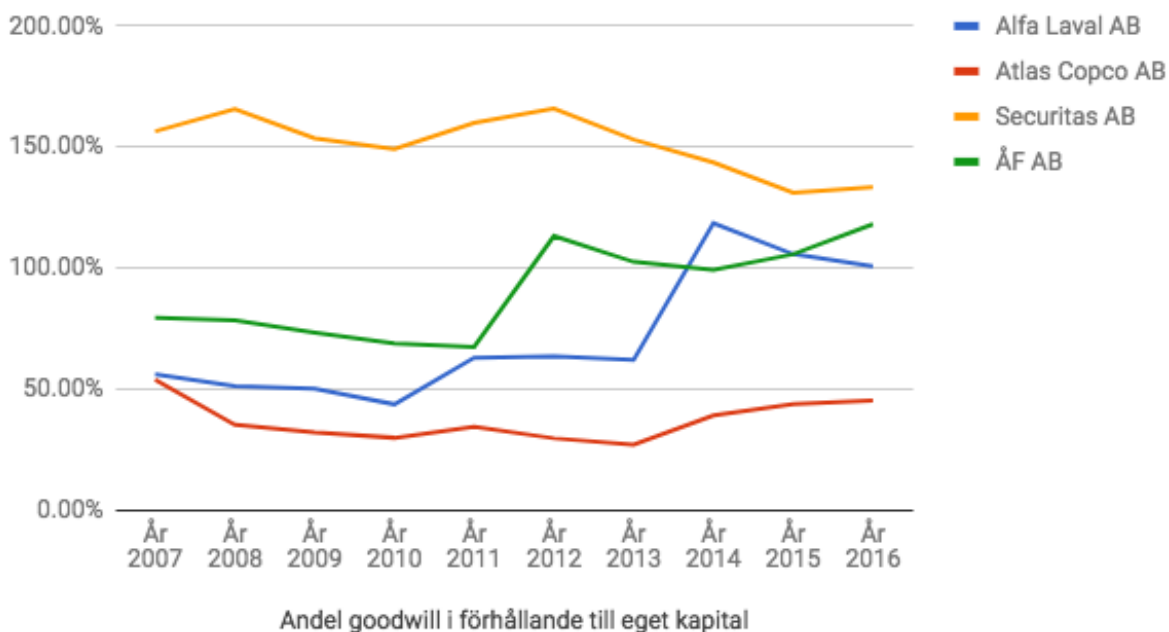


Diagram 6. Goodwill i förhållande till eget kapital, industrivaror och -tjänster

Om goodwill ställs i förhållande till företagets egna kapital, framkommer det att det företagen inom branschen har olika andel goodwill. Securitas AB är den organisation som har mest goodwill i förhållande till eget kapital då goodwillposten i genomsnitt ligger på 151 procent. Detta innebär att företagets goodwill är 1,5 gånger större än det totala egna kapitalet. Däremot går det att se en förändring från år 2012, då posten har tenderat att minska. Andelen goodwill ligger fortfarande över 100 procent mellan åren 2015 till 2016, men den har sjunkit med strax över 30 procentenheter. Anledningen till att det har sjunkit sedan år 2012 kan förklaras av att Securitas har haft en stark tillväxt av sitt egna kapital under perioden, samtidigt som goodwillposten har varit stabil.

ÅF AB är det andra företaget som har redovisat en goodwillpost som överstiger det egna kapitalet. Företaget har dock inte gjort det under hela tidsperioden, utan år 2012 skedde en ökning med ungefär 46 procentenheter, vilket innebar att redovisad goodwill översteg eget kapital. Denna förändring är relaterad till det stora företagsförvärv av Epsilon som beskrivits i ovanstående stycke då det uppstod en betydande goodwillpost efter förvärvet (ÅF AB, 2013). Företaget hade därefter en stark tillväxt, vilket gjorde att det egna kapitalet ökade året efter, samtidigt som goodwillen minskade något (ÅF AB, 2014).

Atlas Copco AB är det företag som har lägst andel av de studerade företagen då deras goodwill i genomsnitt är 37 procent av totalt eget kapital. Bolaget påvisar en svag ökning de senaste fyra åren. Alfa Laval AB:s andel goodwill ligger också lågt de första sju åren, men mellan åren 2013 och 2014 skedde här en stor ökning likt den som ÅF AB hade under år 2011. Förändringen för Alfa Laval AB har även här identifierats härröra från bolagets största företagsförvärv då de förvärvade Frank Mohn AS (Alfa Laval AB, 2015). Förvärvet följdes av att företagets goodwill uppnådde samma storlek som det egna kapitalet.

5.2.4 Nedskrivningar

Tabell 5. Antal genomförda nedskrivningar, industrivaror och -tjänster

År	Alfa Laval AB	Atlas Copco AB	Securitas AB	ÅF AB
2007			X	
2008				
2009		X		
2010				
2011				
2012	X		X	
2013				
2014		X		
2015				
2016	X			

X = Nedskrivning genomförd

Inom branschen industrivaror och -tjänster var antalet nedskrivningar jämnt i tre av fyra företag. Atlas Copco AB, Alfa Laval AB och Securitas AB genomförde alla tre nedskrivningar av goodwill vid två olika tillfällen under tioårsperioden. Nedskrivningarna som gjordes skedde med antingen tre eller fyra års mellanrum. Företaget ÅF AB genomförde inte en enda nedskrivning under hela tidsintervallet.

Atlas Copco AB har utgått ifrån en femårsprognos för framtida kassaflöden med varierande tillväxttakt beroende på kassagenererad enhet, därefter har företaget följt en generell tillväxttakt på 3 procent. Diskonteringsräntan som företaget har utgått ifrån har varit mellan 10 till 12 procent. Utifrån studiens tidsperiod, genomförde Atlas Copco AB den första nedskrivningen år 2009. Det framgår däremot inte i årsredovisningen vilken kassagenererande enhet nedskrivningen kan hänföras till, mer än att det avser två obetydliga förvärv där verksamheterna har lagts ner (Atlas Copco AB, 2010). I andra nedskrivningen som företaget gjorde år 2014 går det att utläsa från årsredovisningen att nedskrivning av goodwill är fördelat på affärsområde.

ÅF AB har också en femårsprognos över de förväntade framtida kassaflödena med en diskonteringsränta mellan 10 till 12 procent. I noterna anger ÅF AB att nuvärdet på dessa kassaflöden, det vill säga återvinningsvärdet, jämförs med goodwillens redovisade värde. Vid beräkningen av kassagenererande enheters återvinningsvärde skriver ÅF AB att företaget har utgått ifrån olika antaganden om framtiden och uppskattat olika parametrar. Vilka dessa parametrar är och vilket återvinningsvärde som företaget fått fram framgår inte i årsredovisningarna, utan anger bara att återvinningsvärdet överstiger det redovisade värdet (ÅF AB, 2008).

Alfa Laval AB genomförde en nedskrivning på goodwill år 2012 och sedan nästa år 2016. Det går att utläsa i noterna att ett nedskrivningstest har gjorts under alla åren, men att det inte framkom någon nedskrivningsbehov i något av de andra åren. Det ges ingen upplysning om vilken kassagenererande enhet som nedskrivningen åsyftar (Alfa Laval AB, 2013; Alfa Laval AB, 2017).

Securitas AB bedömde att det fanns ett nedskrivningsbehov av goodwill år 2007. I årsredovisningen framgår det vilka kassagenererade enheter det avser och från vilket förvärv goodwill härstammar från (Securitas AB, 2008). Bolaget genomför känslighetsanalyser när beräkning av återvinningsvärdet ska tas fram i samband med nedskrivningsprövningen. Securitas AB genomförde en nedskrivning av goodwill även år 2012. I noterna till årsredovisningen för år 2012 redovisas mindre information om vilken kassagenererande enhet nedskrivningen avser, var goodwillen härstammar ifrån, samt om resultaten av genomförda känslighetsanalyser jämfört med informationen som lämnats år 2007 (Securitas AB, 2013).

I branschen industrivaror- och tjänster använder företagen återkommande standardtexter i sina upplysningar kring nedskrivningsprövning av goodwill där flera antaganden om framtiden sällan ändras (Alfa Laval AB, 2013; Alfa Laval AB, 2017; Atlas Copco AB, 2010; Atlas Copco AB, 2015; Securitas AB, 2008; Securitas AB, 2013; ÅF AB, 2008; ÅF AB, 2014).

6. Analys

6.1 Branschanalys

Givet den information som inhämtats från de olika företagen i de två branscherna, kan man utläsa att andelen immateriella tillgångar och goodwill är betydligt större än materiella tillgångar för båda branscherna (se diagram 1, 2, 4 & 5 och bilaga 1 & 2). Då Rehnberg (2012) konstaterat att immateriella tillgångar spelar en större roll i högteknologiska bolag, tyder denna tillgångsfördelning på att både branschen industrivaror och -tjänster samt hälsovårdsbranschen är av högteknologisk karaktär. Dock är inte detta den enda faktorn som påverkar klassificeringen om företagen eller branscherna är högteknologiska eller ej. Yun-hong (2009) poängterade i sin studie flertalet andra faktorer som också spelar roll vid denna typ av klassificering.

Hälsovårdsbranschen kan med utgångspunkt i Rehnbergs (2012) studie klassificeras som en högteknologisk bransch då företagen i branschen arbetar mycket med immateriella tillgångar. Å andra sidan om man tar utgångspunkt i Yun-hongs (2009) identifierade områden och kriterier, blir denna klassificering inte lika tydlig. Med tanke på att hälsovårdsbranschen idag är en fragmenterad bransch, kan man argumentera för att den snabba utvecklingen som krävs för att uppfylla kraven för högteknologiska företag, gått förlorad i hälsovårdsbranschen. Detta i kombination med att nya aktörer från andra verksamhetsområden och branscher har inträtt hälsovårdsbranschen, vilket styrker argumentet för att utvecklingen hämmas.

Till skillnad från hälsovårdsbranschen kan man argumentera för att branschen industrivaror och -tjänster uppfyller betydligt fler identifierade kriterier och områden, som enligt Yun-hong (2009) krävs för att ett företag eller en bransch ska klassificeras som högteknologisk. Anledningen till detta är på grund av att branschen består av flertalet företag med olika verksamhetsområden där världsledande teknologi är kärnverksamheten (Alfa Laval, u.d.; Atlas Copco, u.d.; Securitas, u.d. & ÅF, u.d.). Detta i kombination med att immateriella tillgångar och goodwill är betydande värde för företagen i branschen.

Jämför man branscherna blir utfallet som sådant att *båda* branscherna visar på att vara av högteknologisk karaktär. Däremot går det att tyda skillnader mellan branscherna avseende detta, främst då hälsovårdsbranschen inte påvisar lika tydlig koppling till att vara högteknologisk sett till Yun-hongs (2009) krav. Med anledning av att branschen industrivaror och -tjänster innefattar flertalet verksamhetsområden, samt att kärnverksamheten består av innovativa produkter och avancerad teknologi, blir den högteknologiska klassificeringen än mer tydligare än i hälsovårdsbranschen. Detta då *både* Rehnbergs (2012), samt Yun-hongs (2009) krav på högteknologi uppfylls.

6.2 Hantering och informering av goodwill

Med utgångspunkt i Colley och Volkans (1988) samt Johnson och Petrones (1998) studier, om att det finns två olika perspektiv att se på goodwill, kan man analysera huruvida de studerade branscherna och dess företags synsätt och definition av goodwill överensstämmer med dessa två perspektiv. Dominerande för företagen är att de ser goodwill som en överbliven del av en större tillgång, det vill säga en residual som en följd av komplexiteten med identifiering av de immateriella tillgångarna. Således kan man argumentera för att uppifrån och ned-perspektivet är det mest förekommande perspektivet i de båda branscherna. Å andra sidan kan man utläsa att nedifrån och upp-perspektivet inte utesluts i hur företagen i de två branscherna *definierar* sin goodwill. Detta på grund av att goodwill vid dess uppkomst *kan* anses vara värdeskapande för företagen i framtiden, men vars värde kanske inte är tillräckligt etablerat vid förvärvstidpunkten för att identifieras och således redovisas separat. Utmärkande bland företagen är exempelvis Elekta AB i hälsovårdsbranschen som definierar goodwill som ett *positivt* värde som uppkommer i samband med förvärv, vilket är typisk för perspektivet. Atlas Copco AB i branschen industrivaror och -tjänster influeras ännu mer av ett nedifrån och upp-perspektiv när de definierar goodwill eftersom att de beskriver att goodwill *fördelas* på kassagenererande enheter, varav de menar att goodwillen förväntas ge upphov till synergieffekter. Detta är de också ensamma om att göra givet informationen.

Att det endast är två av åtta företag som inte bara ser sin goodwill som en residual, utan även belyser dess positiva aspekter, är något som kan anses vara oroväckande. Det kan diskuteras hur något som belastar en så stor del av balansslutningen inte förmedlas som något värdeskapande för företagen utifrån ett långsiktigt perspektiv. Svårigheten blir således att se

och förstå hur företagen rättfärdigar köpeskillningens storlek om icke-identifierade förvärvade värden *inte* förväntas ge upphov till positiva synergier. Om man därefter studerar hur goodwill står i förhållande till eget kapital överstiger goodwillvärdet eget kapital för Getinge AB i hälsovårdsbranschen, samt Securitas AB i branschen industrivaror och -tjänster under **hela** tioårsperioden. Detta talar för att de båda företagen i hög grad faktiskt *bör* se goodwill som något värdeskapande och inte endast som en residual. Samma gäller även för de övriga företagen, där övervägande del av företagens goodwillposter också är stora i förhållande till eget kapital. Det kan ses som en risk för både företag, och branscherna i synnerhet, att goodwill redan överstiger, alternativt närmar sig redovisat eget kapital. Detta på grund av att en stor nedskrivning av goodwill i sin tur kan medföra att eget kapital påverkas negativt. Om detta scenariot skulle ske för flertalet bolag i en och samma bransch kan man fundera på hur utfallet hade blivit för själva branschen.

Eftersom att immateriella tillgångar, goodwill inräknat, spelar större roll för högteknologiska branscher enligt både Rehnberg (2012) och Yun-hong (2009), kan man argumentera för att detta är en risk för båda branscherna. Däremot kan risken anses vara större för branschen industrivaror och -tjänster. Detta eftersom att goodwill i förhållande till eget kapital överstiger 100 % för tre av fyra företag i branschen de senaste åren (se diagram 6). Detta jämfört med hälsovårdsbranschen där endast ett av företagens goodwillpost överstiger det egna kapitalet (se diagram 3). Således styrker även detta resonemanget om att branschen industrivaror och -tjänster är något mer högteknologisk än hälsovårdsbranschen.

Potentiellt kan det vara så att företagen i grund och botten *faktiskt* ser sin goodwill som värdeskapande, men att detta inte förmedlas till externa intressenter i de finansiella rapporterna. Detta kan medföra att jämförbarheten går förlorad om företagen inte förmedlar goodwillens faktiska värde i de finansiella rapporterna, så som de ser det i praktiken. Detta tillstånd kan förklaras av det gap som existerar mellan goodwill i teorin och goodwill i praktiken som Giuliani och Brännström (2011) har identifierat. Något som man inte får glömma i detta fall är att faktorer som kan anses skapa värde för olika företag kan bero på dess verksamhetsbransch. Detta även med utgångspunkt i det som Villalonga (2003) konstaterade, att företag i olika branscher har olika strategier att konkurrera på. Goodwill kan spela en viktig roll i båda branscherna, men till vilken grad företagen i de båda branscherna är beroende av goodwill kan skilja sig åt. Med utgångspunkt i det som Rehnberg (2012) konstaterade, kring att goodwill och immateriella tillgångar spelar större roll för ett

högteknologiskt företag, talar det för att det främst är branschen industrivaror och-tjänster som bör informera om goodwillens positiva värde. Varför företagen i branschen inte kommunicerar goodwill på detta vis kan å andra sidan bero på att det har etablerats branschpraxis och att företagen väljer att förhålla sig till detta, snarare än till rådande regelverk. Etableringen av en sådan branschpraxis går i linje med Watts och Zimmermans (1990) studie.

6.3 Kassagenererande enheter

Av de undersökta företagen i studien blir det tydligt att det finns skillnader mellan företagen när det kommer till vad de identifierar som minsta kassagenererande enhet i koncernen och hur många enheter de anser att de har inom koncernen. Det är företagen själva som identifierar de kassagenererande enheterna, vilket innebär att företagens val baseras på deras egna subjektiva antaganden och bedömningar. Denna subjektivitet bidrar till att varje enskilt företag identifierar olika antal enheter, samt *vad* de anser att en enhet är. Detta påvisas även då det finns en spridning på mellan en till 20 enheter per företag. Att identifieringen av minsta kassagenererande enhet genomsyras av subjektiva antaganden överensstämmer även med Wines, Dagwell och Windsors (2007) studie där de kom fram till att just identifieringen av kassagenererande enheter är baserat på tvetydiga bedömningar. Ett annat problem som uppstår är att subjektiviteten innebär att externa intressenter får en svårighet i att förstå, anmärka och kritisera företagens bedömningar då informationen om hur företagen resonerat är väldigt kortfattad och förklarar endast vilka kassagenererande enheter som de *har* identifierat.

Denna nuvarande svårighet kan tänkas ta utgångspunkt i den problematik kring att förstå och definiera goodwill som uppkom redan på 1800-talet. På den tiden ansågs goodwill främst hänföra sig till en specifik plats och ett företags kundbas (Dicksee och Tillyard, 1906; Westermarck, 1988). Således kan man förstå att problematiken ökat ytterligare med åren då goodwill idag definieras som icke-enskilt identifierbara tillgångar som förväntas generera framtida ekonomiska fördelar för företaget (IFRS, 2017).

Med tanke på de subjektiva bedömningarna som förekommer vid redovisning av goodwill och hantering av de komponenter som goodwill består av, existerar fortfarande problematiken kring dess definition. En följd kan således också tänkas vara att hanteringen vid redovisningen av goodwill blir bristande då man inte vet hur tillgången ska definieras och hanteras i praktiken, vilket är en problematik som Giuliani och Brännström (2011) har poängterat.

Med utgångspunkt i att det är själva definitionen på goodwill som kan anses vara ett problem, blir det således intressant att titta på identifieringen av kassagenererande enheter utifrån ett branschperspektiv, då det som ovan nämnt är stor spridning på antalet identifierade enheter. Sett till det totala antalet kassagenererande enheter i branscherna, ser man att hälsovårdsbranschen har klart färre identifierade enheter än branschen industrivaror och -tjänster (se tabell 2 & 4). En tänkbar förklaring till att identifieringen av minsta kassagenererande enhet skiljer sig mellan branscherna, kan bero på att trots ett gemensamt regelverk, ges utrymme för subjektiva bedömningar i IFRS. Detta samtidigt som olika verksamheter ständigt tvingas arbeta mot att vara så kostnadseffektiva som möjligt. I sin tur påverkar detta redovisningsval (Watts, 1992), där bland annat identifieringen av minsta kassagenererande enhet ingår.

Kombinationen av att subjektivitet och kostnadseffektivitet påverkar redovisningsval kan även leda till att branschpraxis har etablerats i de båda branscherna. Eftersom att bolagen i samma bransch tvingas till denna pressning, kan ett tänkbart scenario vara som så att de inspireras av varandra och därmed fattar liknande redovisningsval. Därmed uppkommer denna branschpraxis. Detta kan därför också förklara skillnaden i antalet minsta kassagenererande enheter i de två branscherna, eftersom att det är troligt att företagen i branscherna följer etablerad branschpraxis snarare än rådande regelverk. En annan faktor som kan förklara denna skillnad mellan branscherna är att bolagsledningarna i företagen kan ha fattat beslut som ligger i linje med deras egna vinstintresse, utan att ha brutit mot rådande regelverk. Detta är något som Beneish (2001) har lyft upp i sin earnings management forskning.

6.4 Nedskrivningar

De företag som omfattas av undersökningen använder i stor utsträckning standardtexter i sina noter avseende sin nedskrivningsprövning av goodwill. Centrala antaganden vid beräkning av återvinningsvärdet kan företagen i båda branscherna förbättra i sina känslighetsanalyser, vilket går i enighet med Lindéns (2009) studie. Av de studerade företagens upplysningar kring goodwill att tyda, är de idag generiskt presenterade, vilka i sin tur ska verka som beslutsunderlag för externa intressenter. Således *måste* den information som presenteras vara trovärdig och korrekt för att de ska kunna fatta adekvata beslut, samt för att främja jämförbarheten, den ökade relevansen och tillförlitligheten som IFRS vill främja. Då den information som lämnas är så pass allmän, kan den inte anses spegla företagens goodwillvärde på ett riktigt sätt, vilket skulle kunna innebära att informationen som presenteras kan ifrågasättas. Orsaken till varför företagen väljer att använda den mängden standardtext i sina noter kan bero på standardens komplexitet, vilket medför osäkerhet vid tillämpning. Ytterligare ett tänkbart scenario är, som tidigare nämnt, att branschpraxis har etablerats till följd av att företagen då istället inspireras av övriga bolag i branschen, vilket då speglas i redovisningen. Således blir det lättare att göra som "*alla andra*" i branschen, istället för att faktiskt sätta sig in i regelverket, och förstå hur det *verkligen* ska tillämpas.

Vid beräkning av återvinningsvärdet finns en problematik kring att centrala antaganden är bristfälligt motiverade. Detta är av betydelse då företagens val av diskonteringsränta och tillväxttakt bestäms utifrån subjektiva antaganden vid beräkning av återvinningsvärdet. Precis som Beneish (2001) presenterade i sin studie finns det risk för att earnings management förekommer när standarder ger möjlighet till subjektiva bedömningar. Även om earnings management tillåter åtgärder som bolagsledningen kan vidta inom ramen för vad som är tillåtet finns det tvivel på om dessa åtgärder verkligen reflekterar företags finansiella ställning.

Det går inte att urskilja några skillnader eller likheter mellan de två branscherna eller säga att något företag inom samma bransch fullt ut uppfyller upplysningskraven för nedskrivningsprövningen av goodwill enligt IAS 36. Däremot kan man tyda skillnader mellan branscherna när det kommer till antalet kassagenererande enheter och antalet nedskrivningar. Forskning har påvisat att det finns ett samband mellan antalet identifierade kassagenererande enheter och antalet genomförda nedskrivningar. Sambandet anses vara att ett större antal

kassagenererande enheter, leder till att fler nedskrivningar görs (Carlin och Finch, 2011; Vogt et al., 2016). Detta samband stämmer för branscherna eftersom att branschen industrivaror och -tjänster innehar fler kassagenererande enheter, samtidigt som de genomför fler nedskrivningar än hälsovårdsbranschen (se tabell 2, 3, 4 & 5).

Motivet till varför det frekvent inte förekommer nedskrivningar av goodwill kan bero på företagens farhågor om att sända negativa signaler till marknaden, vilket de då skulle kunna vilja undvika. Detta kan således vara ett tänkbart skäl till att de företag i båda branscherna som har gjort nedskrivningar, har gjort det med flera års mellanrum, samt att det inte förekommer nedskrivningar frekvent hos de studerade bolagen. Detta går även i enighet med Petterssons (2015) studie om att företagen väljer att skjuta upp sina nedskrivningar fram tills dess att en nedskrivning är *nödvändig*. Detta förekommer i båda branscherna och för de företag som har gjort nedskrivningar av goodwill. Däremot, sett till att de båda branschernas totala antal nedskrivningar under tioårsperioden skiljer, skulle en tänkbar anledning kunna vara att man vill presentera positiva resultat för intressenter. Nedskrivningsprövningar skulle i sådana fall verka som ett verktyg för företagsledningen att påverka den finansiella informationen i en fördelaktig riktning (Beneish, 2001). Varför *earning management* blir påtagligt även här.

Å andra sidan, när företagen *väl* gjort en nedskrivning av goodwill, tenderar den att vara stor. Detta behöver inte innebära att något märkbart hänt i företaget, utan man genomför en mer omfattande nedskrivning för att undvika nedskrivningar tätt inpå de kommande åren. Som tidigare nämnt, ses en stor nedskrivning enligt Hamberg och Beisland (2014), inte som en större indikation att det går dåligt för företaget, vilket en nedskrivning gjorde innan införandet av IFRS, när planerlig avskrivning gällde.

Det finns dock en problematik kring att göra stora nedskrivningar vid ett fåtal tidpunkter om andelen goodwill är hög i förhållande till bolagets egna kapital. Genomförs en större nedskrivning finns det en risk att det egna kapitalet äts upp av nedskrivningen vilket kan bli väldigt problematiskt för det enskilda företaget. Detta skulle även kunna medföra en problematik för branscherna om en stor del av företagen i en bransch drabbas av detta. Som tidigare löper branschen industrivaror och -tjänster större risk om en sådan situation skulle uppstå. Detta på grund av branschens mer högteknologiska karaktär.

7. Slutsatser

Resultatet av studien visar att branschtillhörighet spelar en avgörande roll vid redovisning av goodwill. De bakomliggande orsakerna till detta beror på de skilda definitionerna av goodwill som har funnits genom alla tider. Rådande regelverk ger möjlighet till subjektiva bedömningar, som i kombination med en svårtolkad definition av goodwill, har lett till att branschpraxis har etablerats. I enighet med tidigare forskning, där det bland annat har konstaterats att det existerar ett gap mellan teori och praktik, dras slutsatsen att trots att alla företagen i båda branscherna använder sig av samma regelverk, uppstår det branschpraxis och redovisningen ser olika ut vilket visar sig i kassagenererande enheter och nedskrivningar för branscherna.

Subjektiviteten är också en av grunderna till varför de går att identifiera både likheter och skillnader mellan branscherna trots samma regelverk. Denna subjektivitet i sin tur möjliggör för earnings management där företagen kan välja bedömningar och uppskattningar vid redovisningen av goodwill till fördel för företagen. Således är en kombination av branschpraxis, subjektiva bedömningar och earnings management anledningarna till att skillnader och likheter mellan branscherna har identifierats, trots att de följer samma regelverk.

IFRS togs fram för att främja jämförbarheten mellan bolag och ska vara ett neutralt regelverk, men resultatet visar på att detta inte är något som har lyckats då branschtillhörighet och branschpraxis istället spelar en avgörande roll vid redovisning av goodwill. Detta är något som normgivare bör ta i beaktning vid framtida utveckling av regelverk som IFRS.

8. Avslutning

8.1 Resultatreflektion

Syftet med uppsatsen var att undersöka branschtillhörighetens roll vid hantering av goodwill. Detta med utgångspunkt i nedskrivningar och kassagenererande enheter. Syftet uppnåddes genom att slutsatser drogs och kopplades till företagens redovisning av goodwill, förekomsten av subjektiva antaganden vid hanteringen av nedskrivningar och kassagenererande enheter, samt hur branscherna förhöll sig till varandra. Uppsatsens slutsatser uppfyller således syftet och visar på att branschtillhörighet spelar en avgörande roll vid redovisning av goodwill.

Som tidigare nämnts i uppsatsen, valdes de två branscherna hälsovård och industrivaror och -tjänster med avsikten att de skulle vara två olika branscher, för att se branschskillnader och -likheter. Under arbetets gång framkom det dock att branscherna var mer lika än vad som initialt var tänkt. Detta ledde till att det resultat som uppsatsen mynnade ut i, skiljde sig något mot vad vi från början hade förväntat oss. Hade istället branscherna *faktiskt* varit mer olika, hade eventuellt ett annat resultat framkommit och det hade varit möjligt att eventuella identifiera ännu tydliga skillnader mellan branscherna.

Uppsatsens resultat hade även kunnat vara annorlunda om intervjuer hade förekommit, både med företagsrepresentanter och revisorer. Detta hade kunnat ge en alternativ bild av hur goodwillposten hanteras. Däremot var vi väl medvetna om den kritiska tid som är för både revisorer och stora noterade bolag till följd av årsbokslut. Därför ansågs det bättre att utgå från redan presenterad data, än att försöka genomföra intervjuer som hade kunnat resultera i ett icke tillräckligt empiriskt material. En viktig grundpelare i uppsatsen var därför diagrammen som visar andelen goodwill och immateriella tillgångar i både förhållande till totala anläggningstillgångar och eget kapital. Diagrammen presenterar inte någon detaljerad information, men gav en övergripande bild och förståelse för de olika företagens verksamhet och goodwillhantering.

Vid arbetets början genomfördes ett omfattande arbete med att skapa en bild av problematiken av goodwill. Det framkom då att det fanns en problematik kopplat till hanteringen av goodwill. Aspekter som var återkommande i samband med detta förarbete var framförallt nedskrivningar av goodwill och identifieringen av minsta kassagenererande enhet. Det beslutades därmed att fokusera studien på dessa två aspekter för att möjliggöra en detaljerad undersökning. Efter arbetets slut har dock en medvetenhet uppstått om att goodwill är en mycket komplex post och påverkas av flera aspekter, inte endast kassagenererande enheter och nedskrivningar. Det är möjligt att argumentera för att ett annat resultat hade kunnat uppnås om det hade genomförts en mer heltäckande och detaljerad undersökning av alla aspekter avseende goodwill, än vad det görs i denna studie. Det hade då varit möjligt, att i större grad undersöka *hur* företagen efterlever alla de regler och standarder som existerar. Däremot hade inte denna medvetenheten uppstått om inte denna studie hade genomförts och haft sitt fokus på undersökningens två aspekter. Med detta vill vi lyfta fram att kunskapsnivån höjts och utvecklats markant i samband med uppsatsen.

Det har varit viktigt att beakta den tidsram och de resurser som har funnits att tillgå. Därför är det ingen självklarhet att studien hade förbättrats om alla aspekter hade undersökts. Det hade då funnits en risk att undersökningen hade blivit *för* övergripande, och således ej bidragit till ny forskning och kunskap. Därför anser vi att vårt fokus på kassagenererande enheter och nedskrivningar möjliggjort en djupdykning i ämnet under tioårsperioden, vilket även gör att studien särskiljer sig från tidigare genomförda undersökningar.

8.2 Förslag på vidare forskning

I framtiden hade det varit intressant att utveckla studien och göra en ännu mer omfattande kartläggning av olika branscher och deras företag. Utgångspunkten kan fortfarande ligga i att undersöka *hur* goodwill hanteras och vilken information som lämnas, men istället för att granska sekundärdata, görs undersökningen ur ett företagsperspektiv. Intressant hade varit att se hur företagen resonerar när de gör sina bedömningar och antaganden, vad deras upplevelser av regelverket och standarderna är, samt deras syn på subjektiviteten som uppkommer. Det hade även varit spännande att utöka antalet branscher och antalet företag, samt även inkludera Small- och Mid Cap företag. Inkluderas alla noterade bolag möjliggörs en analys kring betydelsen av företagets storlek och om detta påverkar hanteringen av goodwill och den information som publiceras till externa intressenter.

Ett alternativ är även att ta utgångspunkt i revisorernas arbete och bedömning av goodwillposten. Då det framkommit att det tenderar till att genomföras stora nedskrivningar vid få tillfällen för att undvika årliga nedskrivningar, hade det varit intressant att se *hur* revisorer granskar och tar ställning till goodwillposten från år till år.

Referenser

AbuGhazaleh, N., Al-Hares, O. och Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, [e-journal] vol.22, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 8 augusti 2018]

Aktiespararna (2013). Så investerar du i läkemedelsbolagen, Tillgänglig online: <https://www.aktiespararna.se/artiklar/Reportage/Sa-investerar-du-i-lakemedelsbolag> [Hämtad 23 april 2018]

Alfa Laval AB. (2013). Alfa Laval AB Årsredovisning 2012. Tillgänglig online: https://www.alfalaval.com/globalassets/documents/investors/swedish/arsredovisningar/2012_annual_report_sv.pdf [Hämtad 26 april 2018]

Alfa Laval AB. (2015). Alfa Laval AB Årsredovisning 2014. Tillgänglig online: https://www.alfalaval.com/globalassets/documents/investors/english/annual-reports/alfa_laval_www_en_14_low.pdf [Hämtad 25 april 2018]

Alfa Laval AB. (2017). Alfa Laval AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online: <https://www.alfalaval.com/contentassets/106e856131914b9d9fc7e0ceac7b4bfa/wkr0006.pdf> [Hämtad 26 april 2018]

Alfa Laval (u.d.). Technologies to trust. Tillgänglig online: <https://www.alfalaval.com/about-us/our-company/> [Hämtad 14 augusti 2018]

AstraZeneca AB. (2015). AstraZeneca AB Årsredovisning 2014. Tillgänglig online: https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/Investor_Relations/annual-reports-homepage/2014-Annual-Report-Swedish.pdf [Hämtad 17 april 2018]

AstraZeneca AB. (2017). AstraZeneca AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online: https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/Investor_Relations/Annual-report-2016/AZ_AR2016_Full_Report.pdf [Hämtad 17 april 2018]

Atlas Copco AB. (2010). Atlas Copco AB Årsredovisning 2009. Tillgänglig online: <http://www.atlascopcogroup.com/content/dam/atlas-copco/corporate/documents/investors/financial-publications/swedish/Årsredovisning%20inkl.%20hållbarhets-%20och%20bolagsstyrningsrapport%202009.pdf> [Hämtad 26 april 2018]

Atlas Copco. (2015). Atlas Copco AB Årsredovisning 2014. Tillgänglig online: <http://www.atlascopcogroup.com/content/dam/atlas-copco/corporate/documents/investors/financial-publications/english/Annual%20Report%20incl.%20Sustainability%20Report%20and%20Corporate%20Governance%20Report%202014.pdf> [Hämtad 25 april 2018]

Atlas Copco. (2017). Atlas Copco AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online: <http://www.atlascopcogroup.com/content/dam/atlas-copco/corporate/documents/investors/financial-publications/swedish/20170310%20%20C3%85rsredovisning%20inkl.%20h%C3%A5llbarhetsredovisning%20och%20rapport%20om%20koncernens%20styrning%202016.pdf> [Hämtad 14 maj 2018]

Atlas Copco (u.d.). Atlas Copco Group. Tillgänglig online: <https://www.atlascopcogroup.com/en/about-us> [Hämtad 14 augusti 2018]

AstraZeneca AB. (2013). AstraZeneca AB Årsredovisning 2012. Tillgänglig online: https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/Investor_Relations/annual-reports-homepage/2012-Annual-Report-Swedish.pdf [Hämtad 25 april 2018]

AstraZeneca AB. (2015). AstraZeneca AB Årsredovisning 2014. Tillgänglig online: https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/Investor_Relations/annual-reports-homepage/2014-Annual-Report-Swedish.pdf [Hämtad 14 maj 2018]

Avanza (2010). Goodwill nästa års börsrytare, Tillgänglig online: <https://avanza.se/placera/redaktionellt/2010/11/16/goodwill-nasta-ars-borsrytare.html> [Hämtad 20 april 2018]

Avanza (u.d.) Börsvärde, Tillgänglig online: <https://www.avanza.se/aktier/aktiegeneratorn/aktiegeneratorn-foerdjupning/borsvarde.html> [Hämtad 16 maj 2018]

Avanzab (u.d.). Hälsovård, Tillgänglig online: <https://www.avanza.se/index/om-indexet.html/334584/halsovard> [Hämtad 16 april 2018]

Avanzac (u.d.). Industrivaror, Tillgänglig online: <https://www.avanza.se/index/om-indexet.html/334586/industrivaror> [Hämtad 2 maj 2018]

Baboukardos, D. och Rimmel, G. (2014). Goodwill under IFRS: relevance and disclosures in an unfavorable environment. *Accounting Forum*, [e-journal] vol. 38, nr. 1, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 8 augusti 2018]

Beneish, M.D. (2001). Earnings management: a perspective. *Managerial Finance*, [e-journal] vol.27, nr. 12, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 7 augusti 2018]

Biovitrum AB. (2009). Biovitrum AB Årsredovisning 2008. Tillgänglig via: Databasen Retriever Business <http://web.retriever-info.com/services/businessinfo> [Hämtad 25 april 2018]

Bugeja, M. & Loyeung, A. (2015). What drives the allocation of the purchase price to goodwill? *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, [e-journal] vol. 11, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 1 maj 2018]

Bronk, J. & Larsson, M. (2016). Faktorer som påverkar försiktighet i redovisning. En studie av svenska börsnoterade bolag, kandidatuppsats, Företagsekonomiska institutionen, Högskolan Kristianstad, Tillgänglig online: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:934923/FULLTEXT01.pdf> [Hämtad 22 maj 2018]

Bryman, A. & Bell, E. (2013). Företagsekonomiska forskningsmetoder, Stockholm: Liber AB

Bryman, A. & Bell, E. (2017). Företagsekonomiska forskningsmetoder, Stockholm: Liber AB

Carlin, T. & Finch, N. (2009). Discount rates in disarray: Evidence on flawed goodwill impairment testing. *Australian Accounting Review*, [e-journal] vol. 19, nr. 4, Tillgänglig via LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 22 maj 2018]

Carlin, T. & Finch, N. (2011). Goodwill impairment testing under IFRS: a false impossible shore?. *Pacific Accounting Review*, [e-journal] vol. 23, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 24 april 2018]

Castedello, M. & Klingbeil, C. (2009). Immaterielle Vermögenswerte und Goodwill in Unternehmenszusammenschlüssen - Analysiert nach Branchen, KPMG Germany

Cederblad, J. (2016). Sverige het marknad för fusioner och förvärv, *SvD*, 11 mars, Tillgänglig online: <https://www.svd.se/sverige-het-marknad-for-fusioner-och-forvarv> [Hämtad 18 april 2018]

Chiu, P-C., Pincus, M. & Zhou, K. (2016). Do Industry Differences Matter - IFRS Versus US GAAP?, Tillgänglig online: <https://www.nhh.no/globalassets/departments/accounting-auditing-and-law/seminar-papers/do-industry-differences-matter-us-gaap-and-ifs--2016-9-12-mort-pincus.pdf> [Hämtad 1 maj 2018]

Colley, R. & Volkan, A. (1988). Accounting for Goodwill, *Accounting Horizons*, [e-journal] vol. 2, nr. 1, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 11 april 2018]

Cooper, T. & Allen, S. (u.d.). 2018 Global health care outlook, Tillgänglig online: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/global-health-care-sector-outlook.html> [Hämtad 1 augusti 2018]

Dahlgren, J. & Nilsson, S-A. (2012). The Illusion of Comparability - The case of recognizing intangible assets in Purchase Price Allocation

Daum, J. (2004). Intangible Assets and Value-Based Network Control in the Automotive Industry. Part 1: The role of a intangibles-based analysis of the value creation system - the example of Toyota [pdf] Tillgänglig via: http://www.intangibleassets.de/ARTICLES/ia_automotive_toyota_e.pdf [Hämtad 2 maj 2018]

Deloittea (u.d.). IAS 30 - Intangible Assets, Tillgänglig online: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38> [Hämtad 5 april 2018]

Deloitteb (u.d.). Industrial Products & Construction, Tillgänglig online: https://www2.deloitte.com/global/en/pages/energy-and-resources/topics/industrial-products-construction.html?icid=top_industrial-products-construction [Hämtad 6 augusti 2018]

Deloittec (u.d.). 201 Global chemical industry mergers and acquisitions outlook, Tillgänglig online: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-chemical-industry-m-and-a-outlook.html> [Hämtad 6 augusti 2018]

Dicksee, L. & Tillyard, F. (1906). Goodwill and its treatment in accounts, London: GEE & CO., Tillgänglig online: https://archive.org/stream/goodwillandits01tillgoog/goodwillandits01tillgoog_djvu.txt [Hämtad 6 augusti 2018]

Elekta AB. (2002). Elekta AB Årsredovisning 2001/02, Tillgänglig online: <https://www.elekta.com/investors/fileadmin/reports/annual-reports/Elekta-arsredovisning-2001-02.pdf> [Hämtad 16 april 2018]

Elekta AB. (2009). Elekta AB Årsredovisning 2008/09, Tillgänglig online: <https://ir.yourelekta.com/investors/fileadmin/reports/annual-reports/Elekta-arsredovisning-2008-09.pdf> [Hämtad 25 april 2018]

Elekta AB. (2012). Elekta AB Årsredovisning 2011/12, Tillgänglig online: <https://ir.yourelekta.com/investors/fileadmin/reports/annual-reports/Elekta-arsredovisning-2011-12.pdf> [Hämtad 25 april 2018]

- Elekta AB. (2013). Elekta AB Årsredovisning 2012/13, Tillgänglig online: <https://ir.yourelekta.com/investors/fileadmin/reports/annual-reports/Elekta-arsredovisning-2012-13.pdf> [Hämtad 25 april 2018]
- Elekta AB. (2016). Elekta AB Årsredovisning 2015/16, Tillgänglig online: <https://www.elekta.com/investors/fileadmin/reports/annual-reports/Elekta-arsredovisning-2015-16.pdf> [Hämtad 16 april 2018]
- FIM (2017). Läkemedelsföretag är attraktiva - men när är det rätt köpläge?. Tillgänglig online: <https://www.fim.se/analys/2017/lakemedelsforetag-ar-attraktiva--men-nar-ar-det-ratt-koplage/> [Hämtad 18 april 2018]
- Gauffin, B. & Nilsson, S-A. (2014). Rörelseförvärv enligt IFRS 3, nionde året - stabilt men otillräckligt, *Tidningen Balans*, [e-journal] nr. 4, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 april 2018]
- Gauffin, B., Nilsson, S-A., & Hagström, T. (2017). Rörelseförvärv enligt IFRS 3, elfte året- Vi ger oss inte, nu även om nedskrivningar, *Tidningen Balans*, [e-journal] nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 april 2018]
- Gauffin, B. & Thörnsten, A. (2010). Nedskrivning av goodwill - få nedskrivningar 2008 som följd av finanskrisen, *Tidningen Balans*, [e-journal] nr. 1, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 april 2018]
- Getinge AB. (2016). Getinge AB Årsredovisning 2015. Tillgänglig online: https://www.getinge.com/siteassets/about-us/investors/reports-presentations/reports/annual-reports/swe/getinge_2015_swe_low_final.pdf [Hämtad 26 april 2018]
- Getinge AB. (2017). Getinge AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online: https://www.getinge.com/siteassets/about-us/investors/reports-presentations/reports/annual-reports/eng/getinge_ar2016_eng.pdf [Hämtad 26 april 2018]
- Gibson, R. W. & Francis, J. R. (1975). Accounting for Goodwill - a Study in Permissiveness, *Abacus*, [e-journal] vol. 11, nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 5 augusti 2018]
- Giuliani, M. & Brännström, D. (2011). Defining goodwill: a practice perspective. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, [e-journal] vol. 9, nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 april 2018]
- Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3-and IAS 36- required disclosures across 17 European countries: company-and country-level determinants. *Accounting and Business Research*, [e-journal] vol. 43, nr.3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 20 mars 2018]

Glaum, M. & Wyrwa, S. (2011) Making Acquisitions Transparent: Goodwill Accounting in Times of Crises, Frankfurt: Fachverlag Moderne Wirtschaft

Gynther, R. S. (1969). Some "Conceptualizing" on Goodwill, *Accounting Review*, [e-journal] vol. 44, nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 5 augusti 2018]

Hamburg, M. & Beisland, L-A. (2014). Changes in the value relevance of goodwill accounting following the adoption of IFRS 3, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, [e-journal] vol. 23, nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 9 april 2018]

Hamberg, M., Paananen, M. & Novak, J. (2011). The Adoption of IFRS 3: The Effects of Managerial Discretion and Stock Market Reactions. *European Accounting Review*, [e-journal] vol. 20, nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 april 2018]

Healy, P.M. och Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, [e-journal] vol.13, nr. 4, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 8 augusti 2018]

IFRS. (2017). IFRS-volymen 2017, Stockholm: FAR

Jaafar, A. & McLeay, S. (2007). Country Effects and Sector Effects on the Harmonization of Accounting Policy Choice, *Abacus*, [e-journal] vol. 43, nr. 2, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 3 augusti 2018]

Johnson, T. & Petrone, K. (1998). Is Goodwill an Asset?, *Accounting Horizons*, [e-journal] vol. 12, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Biblioteks hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 11 april 2018]

Lindén, A. (2009). Tillämpningen av IFRS allt bättre, *Tidningen Balans*, [e-journal] nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 maj 2018]

Lineberger, R. (u.d.). 2018 Global aerospace and defense industry outlook, Tillgänglig online: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-a-and-d-outlook.html> [Hämtad 8 augusti 2018]

Marton, J. (2009). Redovisning: Nedskrivning av goodwill – hur jämförbart är det? *Tidningen Balans*, [e-journal] nr. 5, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 april 2018]

Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P., & Pettersson, A-K. (2012). IFRS – I teori och praktik, Stockholm: Sanoma utbildning AB

Marton, J., Lumsden, M., Falkman, P., Pettersson, A-K. & Rimmel, G. (2010). IFRS - i teori och praktik, Sundbyberg: Bonniers AB

Marton, J., Pettersson, A-K. & Lundqvist, P. (2016). IFRS – I teori och praktik, Stockholm: Sanoma utbildning AB

Mueller, M., Bono, B., Pillsbury, S., & Misthal, B. (2017). 2017 Industrial Manufacturing Trends [pdf] Tillgänglig online: <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/2017-Industrial-Manufacturing-Trends.pdf> [Hämtad 8 augusti 2018]

Nasdaq (u.d.). Industries, segments and indexes, Tillgänglig online: <https://business.nasdaq.com/list/listing-options/European-Markets/nordic-main-market/industries-segment-indexes/index.html> [Hämtad 1 augusti 2018]

NE (u.d.). Industri, Tillgänglig online: <https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/industri> [Hämtad 10 maj 2018]

Nilsson, S-A. (1998). Redovisning av goodwill: utveckling av metoder i Storbritannien, Tyskland och USA. Diss. Lund: Univ.

Ong, A. & Hussey, R. (2004). Fudged Accounting Theory and Corporate Leverage. *Journal of Management Research*, [e-journal] vol. 4 nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 22 maj 2018]

Pajunen, K. och Saastamoinen, J. (2013). Do auditors perceive that there exists earnings management in goodwill accounting under IFRS? Finnish evidence. *Managerial Auditing Journal*, [e-journal] vol. 28, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 8 augusti 2018]

Petersen, C. & Plenborg, T. (2010). How do firms implement impairment tests? *Abacus A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, [e-journal] vol. 46, nr. 4, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 9 april 2018]

Pettersson, A-K. (2015). Nedskrivning av fartyg: En studie av hur IAS 36 har tillämpats i europeiska rederier, *Tidningen Balans*, [e-journal] nr. 5, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 13 maj 2018]

PWC (u.d.) The distrustful consumer, Tillgänglig online: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/healthcare/emerging-trends-pwc-healthcare/diy-non-traditional-healthcare.html> [Hämtad 1 augusti 2018]

Ratiu, V. & Tiron Tudor, A. (2012). The Definition of Goodwill- a Chronological Overview, *Romanian Statistical Review*, [e-journal] vol. 60, nr. 4, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 5 augusti 2018]

Rehnberg, P. (2012). Redovisning av immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering - principbaserade redovisningsregler och relevans, [e-bok] Göteborg: Handelshögskolan, Göteborgs universitet. Tillgänglig via: https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/30372/1/gupea_2077_30372_1.pdf [Hämtad 20 mars 2018]

Securitas AB. (2008). Securitas AB Årsredovisning 2007. Tillgänglig online: <https://www.securitas.com/globalassets/com/files/annual-reports/sv/ar-07.pdf> [Hämtad 26 april 2018]

Securitas AB. (2013). Securitas AB Årsredovisning 2012. Tillgänglig online: <https://www.securitas.com/globalassets/com/files/annual-reports/sv/arsredovisning-2012.pdf> [Hämtad 26 april 2018]

Securitas AB. (2017). Securitas AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online: https://www.securitas.com/globalassets/com/files/annual-reports/sv/securitas_arsredovisning_2016.pdf [Hämtad 14 maj 2018]

Securitas (u.d.). Our Security Solutions Include a High Degree of Advanced Technology Content, Tillgänglig online: <https://www.securitas.com/our-offering/security-solutions/> [Hämtad 14 augusti 2018]

Seetharaman, A., Balachandran, M., & Saravanan, A.S. (2004). Accounting treatment of goodwill: yesterday, today and tomorrow : Problems and prospects in the international perspective, *Journal of Intellectual Capital*, [e-journal] vol. 5, nr. 1, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 20 mars 2018]

Seetharam, A., Seernivasan, J., Raju, S. & Tey, Y. (2006). Managing impairment of goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, [e-journal] vol. 7, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 14 mars 2018]

Smith, D., Brännström, D. & Jansson, A. (2015). Redovisningens språk, Lund: Studentlitteratur AB

Sundgren, S., Nilsson, H., & Nilsson, S. (2013). Internationell redovisning: teori och praxis. Lund: Studentlitteratur AB

Swedish Medtech (u.d.). Om branschen, Tillgänglig online: <http://www.swedishmedtech.se/sidor/om-branschen.aspx> [Hämtad 5 april 2018]

Swedish Orphan Biovitrum AB. (2011). Swedish Orphan Biovitrum AB Årsredovisning 2010. Tillgänglig online: https://www.sobi.com/sites/default/files/files/Annual%20Report%202010_ENG_0.pdf [Hämtad 16 april 2018]

Swedish Orphan Biovitrum AB. (2015). Swedish Orphan Biovitrum AB Årsredovisning 2014. Tillgänglig online: https://www.sobi.com/sites/default/files/wkr0006_14801.pdf [Hämtad 2 maj 2018]

Swedish Orphan Biovitrum AB. (2017). Swedish Orphan Biovitrum AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online: https://www.sobi.com/sites/default/files/wkr0006_14348.pdf [Hämtad 16 april 2018]

Villoalonga, B. (2003). Intangible resources, Tobin's q, and sustainability of performance differences, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 54, ss. 205–230

Vogt, M., Sulzbach Pletz, C., Morás, V-R. & Kann, R-C. (2016) Determinants of Goodwill Impairment Loss Recognition. *Revista Contabilidade & Financias -USP*, [e-journal] vol. 27, nr. 72, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 10 maj 2018]

Watts, R. L. (1992). ACCOUNTING CHOICE THEORY AND MARKET-BASED RESEARCH IN ACCOUNTING, *British accounting review*, [e-journal] vol. 24, nr. 3, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 5 augusti 2018]

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective, *The Accounting Review*, vol. 65, nr. 1, pp. 131-156, Tillgänglig online: https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/icanibano/2007/Tema%208%20T%20Positiva/Watts_Zimmerman_1990.pdf [Hämtad 5 augusti 2018]

Westermarck, C. (1988). Förvirring kring goodwill, *Tidningen Balans*, nr. 6-7, Tillgänglig online: https://www-faronline-se.ludwig.lub.lu.se/Dokument/Balans/1988/BALANS_Nr_06-07_1988/BALANS_1988_N06-07_A0007/?query=Förvirring+kring+goodwill [Hämtad 10 maj 2018]

Wines, G., Dagwell, R. & Windsor, C. (2007) Implications of the IFRS goodwill accounting treatment. *Managerial Auditing Journal*, [e-journal] vol. 22, nr. 9, Tillgänglig via: LUSEM Bibliotekets hemsida <http://www.lusem.lu.se/library> [Hämtad 13 mars 2018]

Yun-hong, C. (2009). The research on the recognition and measurement of intangible assets for high-tech enterprise, *Management Science and Engineering*, vol. 3, nr. 2, sid. 55-60, Tillgänglig online: <http://cscanada.net/index.php/mse/article/view/j.mse.1913035X20090302.008/806> [Hämtad 11 april 2018]

ÅF (u.d.). Digital Solutions Division. Tillgänglig online: <http://www.afconsult.com/en/investor-relations/corporate-governance/organisation/technology-division/> [Hämtad 14 augusti 2018]

ÅF AB. (2008). ÅF AB Årsredovisning 2007. Tillgänglig online:
http://www.afconsult.com/globalassets/ir/reports/annual-reports/af_20072.pdf [Hämtad 26 april 2018]

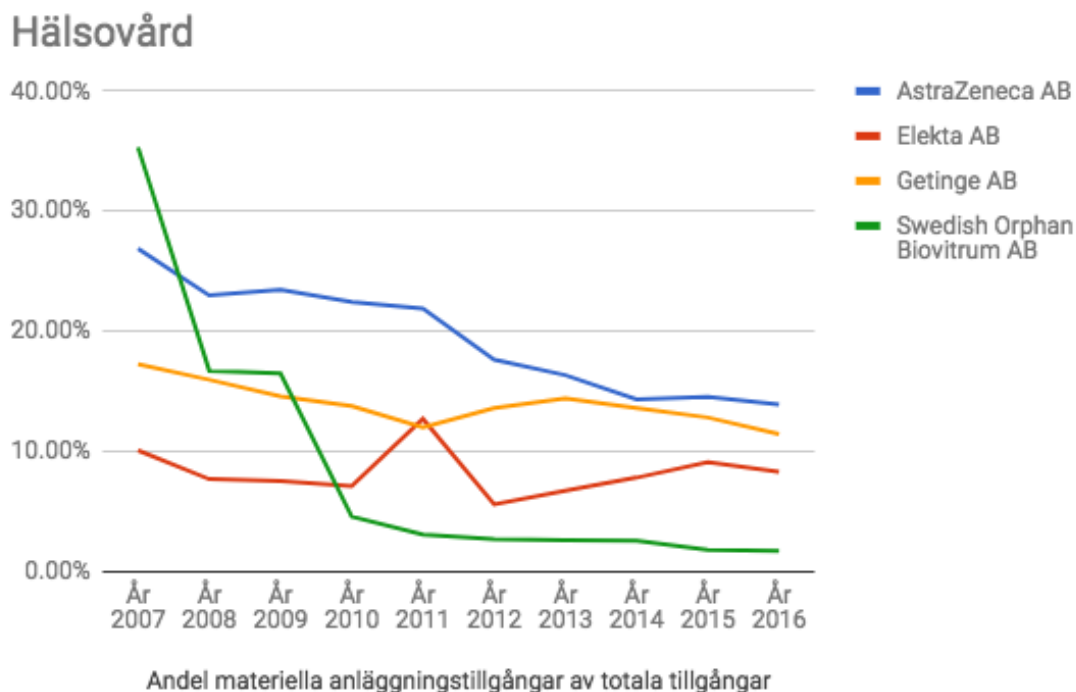
ÅF AB. (2013). ÅF AB Årsredovisning 2012. Tillgänglig online:
http://www.afconsult.com/globalassets/ir/reports/annual-reports/af_ar_2012.pdf [Hämtad 25 april 2018]

ÅF AB. (2014). ÅF AB Årsredovisning 2013. Tillgänglig online:
<http://www.afconsult.com/globalassets/ir/reports/annual-reports/annualreport2013.pdf>
[Hämtad 25 april]

ÅF AB. (2017). ÅF AB Årsredovisning 2016. Tillgänglig online:
http://www.afconsult.com/contentassets/79423d4a4a0247f7863722c5a9422805/af_ar16sve_index.pdf [Hämtad 14 maj 2018]

Bilagor

Bilaga 1: Materiella tillgångar i förhållande till totala anläggningstillgångar, hälsovård



Bilaga 2: Materiella tillgångar i förhållande till totala anläggningstillgångar, industrivaror och -tjänster

