

**Antaganden vid
värdering av
goodwill**

**Assumptions in
valuation of
goodwill**

Examensarbete inom huvudområdet
Företagsekonomi
Grundnivå 15 Högskolepoäng
Vårtermin 2016

Julia Auvinen
Cornelia Norrbín

Handledare: Fredrik Lundell
Examinator: Rune Wigblad

Antaganden vid värdering av goodwill

Examensrapport inlämnad av Julia Auvinen och Cornelia Norrbin till Högskolan i Skövde, för Kandidatexamen (BSc) vid Institutionen för handel och företagande.

2016-05-20

Härmed intygas att allt material i denna rapport, vilket inte är vårt eget, har blivit tydligt identifierat och att inget material är inkluderat som tidigare använts för erhållande av annan examen.

Signerat:

Julia Auvinen
Julia Auvinen

Signerat:

Cornelia Norrbin
Cornelia Norrbin

Författarnas förord

Vi vill tacka vår handledare Fredrik Lundell som har kommit med kloka ord och rådgivning under hela uppsatsarbetet samt stöttat oss med konstruktiv kritik. Vi vill även tacka vår examinator Rune Wigblad samt studiekamrater för kritik som drivit vårt arbete i rätt riktning.

Ett stort tack till alla företag som ställt upp och delat värdefull information så vi lyckats färdigställa vårt arbete.

Skövde, maj 2016

Julia Auvinen & Cornelia Norrbin

Förkortningslista

IAS	International Accounting Standards
IFRS	International Financial Reporting Standards
GICS	Global Industry Classification Standard

Definitionslista enligt IFRS-volymen 2016

IFRS/IAS	Principbaserat regelverk som alla svenska börsnoterade företag är skyldiga att följa sedan 2005.
Immateriella tillgångar	En identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form.
Verkligt värde	Det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång.
Kassagenererande enhet	Den minsta identifierbara grupp av tillgångar som vid en fortlöpande användning ger upphov till inbetalningar som i allt väsentligt är oberoende av andra tillgångar.
Återvinningsvärde	Det högre av det verkliga värdet minus försäljningskostnader för en tillgång eller en kassagenererande enhet och dess nyttjandevärde.
Nyttjandevärde	Nuvärdet av de framtida kassaflöden en tillgång eller kassagenererande enhet väntas ge upphov till.
Diskonteringsränta	Återspeglar aktuella marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och tillgångens särskilda risker.

Sammanfattning

Bakgrund: Alla börsnoterade företag är skyldiga att följa regelverket IFRS. Värdering av goodwill skall enligt IFRS ske, åtminstone, en gång årligen i samband med bokslutet.

Goodwillposten värderas till verkligt värde för att undersöka om det föreligger ett nedskrivningsbehov. I de fall det verkliga värdet är lägre än det bokförda värdet måste en nedskrivning ske. För att fastställa det verkliga värdet måste företag enligt IFRS ta hänsyn till tidsperiod, tillväxttakt samt diskonteringsränta men regelverket saknar tydliga riktlinjer för hur dessa beräkningar skall göras. Regelverket kräver att företagsledningen kan förklara hur de motiverat dessa antaganden men tidigare forskning visar att dessa motiveringar ofta är bristfälliga. IFRS subjektivitet kring goodwillavsnittet leder till mycket frihet för företagsledningen att göra egna bedömningar. Det kan bli problematiskt att företag själva kan styra över de antaganden som skall göras då det kan påverka värderingen.

Syfte: Syftet med studien är att förklara hur företagsledningen motiverar de antaganden som används vid den årliga värderingen av goodwill i samband med bokslutet då IFRS ger utrymme för subjektiva bedömningar.

Metod: Vi har genomfört en kvalitativ studie för att få en djup förståelse för hur företag motiverar antaganden kring värdering av goodwill i samband med bokslutet. Vi har studerat tio börsnoterade företag inom mid cap som är verksamma i olika sektorer. Vi har studerat årsredovisningar för respektive företag samt genomfört semistrukturerade intervjuer med en representant från varje företag. Utifrån årsredovisningar samt intervjuer har förståelse skapats för hur företag motiverar antaganden vid goodwillvärdering då IFRS subjektivitet påverkar värderingen.

Slutsats: När det gäller de antaganden som företag motiverar vid värdering av goodwill i samband med bokslutet har det sedan IFRS införande skett en tydlig institutionalisering bland företagen som deltog i vår studie. Vi har funnit ett tydligt mönster oberoende av sektorer och goodwillpostens storlek när företagsledningen motiverar antaganden och de tar hjälp av liknande faktorer vilka är regelverket IFRS, tidigare erfarenheter, externa experter och konkurrenter. Institutionaleringen är tydlig då alla företag motiverar på liknande sätt vid den årliga värderingen av goodwill som sker i samband med bokslutet. Trots regelverket IFRS subjektivitet där företagsledningen har möjlighet att göra egna bedömningar har det skapats ett tydligt mönster för hur företagen motiverar antaganden.

Nyckelord: goodwill, nedskrivning, IFRS, antaganden, Institutionell teori.

Abstract

Background: All listed companies are required to comply with IFRS standards. Valuation of goodwill under IFRS has to be done, at least, once a year in conjunction with the financial statements. Goodwill must be valued to fair value in order to examine whether impairment is needed. In cases where the fair value is lower than the carrying value, impairment needs to be done. To determine the fair value, companies according to IFRS must calculate time period, growth rate and discount rate, but the regulations have no clear guidelines on how these calculations should be done. Regulations require companies to explain how they motivate these assumptions but previous research shows that these motivations are often inadequate. IFRS subjectivity about goodwill leads to a lot of freedom for the management to make their own judgments. It can be problematic that companies can control their own assumptions because it may affect the valuation.

Purpose: The purpose of the study is to explain how management motivates the assumptions used in the annual valuation of goodwill in conjunction with the financial statements as IFRS leaves space for subjective judgments.

Method: We conducted a qualitative study to gain a deep understanding of how the company motivates the assumptions about the valuation of goodwill in conjunction with the financial statements. We have studied ten listed companies in the mid-cap operating in various industries. We have studied the annual reports for the respective companies and conducted semi-structured interviews with a representative from each company. The annual reports and the interviews have created understanding of how companies motivate the assumptions in the valuation of goodwill as IFRS leaves space for subjective judgments.

Conclusion: Regarding the assumptions that companies motivate when they value goodwill in conjunction with the financial statement, it has been a clear institutionalization among the companies that participated in our study since the adoption of IFRS. We have found a pattern independent of the industries and goodwill size when companies motivate assumptions and they use the same factors which are IFRS standards, past experience, external experts and competitors. The institutionalization is clear and every company motivates similarly at the annual valuation of goodwill in conjunction with the financial statements. Despite the rules subjectivity where management has the opportunity to make their own judgments, it has created a pattern for the companies.

Keywords: goodwill, impairment, IFRS, assumptions, Institutional theory.

Innehållsförteckning

1 Inledning.....	1
1.1 Problembakgrund	1
1.1.1 Värdering av goodwill i samband med bokslutet.....	2
1.2 Problemdiskussion	3
1.3 Problemformulering	6
1.4 Syfte	6
2 Metod	7
2.1 Övergripande om metodval.....	7
2.2 Studiens genomförande	8
2.3 Val av respondenter.....	9
2.4 Studiens trovärdighet.....	10
2.5 Metodkritik.....	11
3 Teoretisk referensram.....	13
3.1 Val av redovisningsteori.....	13
3.2 Institutionell teori	13
3.3 Tidigare studier kring värdering av goodwill.....	14
3.3.1 Tidsperiod.....	16
3.3.2 Tillväxttakt.....	16
3.3.3 Diskonteringsränta.....	17
3.4 Tidigare studier utifrån institutionell teori	18
4 Empiri.....	21
4.1 Presentation av respondenter.....	21
4.2 Värdering av goodwill utifrån subjektiva bedömningar	21
4.3 Antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet	24
4.3.1 Tidsperiod.....	25

4.3.2 Tillväxttakt.....	26
4.3.3 Diskonteringsränta.....	27
5 Analys.....	30
5.1 Värdering av goodwill utifrån subjektiva bedömningar	30
5.2 Antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet	32
5.2.1 Tidsperiod.....	34
5.2.2 Tillväxttakt.....	36
5.2.3 Diskonteringsränta.....	38
5.3 Sammanfattning	40
6 Slutsats och implikationer	42
6.1 Slutsats från studien	42
6.2 Samhälleliga och etiska reflektioner	43
6.3 Teoretiskt och praktiskt bidrag.....	43
6.4 Förslag till vidare forskning	44
7 Litteraturförteckning	46
8 Bilagor.....	49
8.1 Intervjuguide	49
8.2 Egna Reflektioner.....	50

1 Inledning

I inledningen presenteras en genomgång av regelverket kring värdering av goodwill. Problemdiskussionen behandlar problematiken kring antaganden vid värdering. Detta leder till vår problemformulering och syftet med studien.

1.1 Problembakgrund

Vid förvärv av företag kan förvärvad goodwill uppstå vilket är skillnaden mellan det förvärvade företagets tillgångar och skulder jämfört med förvärvspriset (Sandell & Carlsson, 2014). Svenska börsnoterade företag skall sedan 2005 värdera goodwill enligt det principbaserade regelverket IFRS. Innan reglernas införande gjordes årliga avskrivningar men enligt IFRS skall goodwill värderas till verkligt värde varje år i samband med bokslutet för att undersöka om det finns ett nedskrivningsbehov (Marton, Lumsden, Pettersson, & Lundqvist, 2013). Bestämmelserna innehåller principer vilket leder till mindre specifika regler. Detta i sin tur leder till mer subjektivitet då användaren får göra egna antaganden genom professionella bedömningar och tolkningar (Marton, 2009).

IFRS 3 behandlar förvärv av företag då goodwill uppstår (Marton et al., 2013). Posten kan bestå av bland annat rykte, relationer och välutbildad arbetskraft (Seetharaman, Sreenivasan, Sudha, & Yee, 2006). Vid rörelseförvärv värderas företagets tillgångar och skulder till verkligt värde vilket sedan jämförs med förvärvspriset (Sundgren, Nilsson, & Nilsson, 2013). I de fall förvärvspriset är högre än summan av företagets tillgångar och skulder redovisas mellanskillnaden som goodwill (Marton et al., 2013).

Goodwill fördelas på kassagenererande enheter för att underlätta beräkningen av dess värde. Kassagenererande enheter förklaras i IAS 36 p 6 som den minsta grupp tillgångar som genererar inbetalningar vilka är oberoende av andra enheters inbetalningar. Det är svårt att exakt avgöra vad goodwill består av och därför måste den delas in i minsta möjliga grupp (Sundgren et al., 2013).

Goodwill har succesivt ökat de senaste åren trots upp- och nedgångar i konjunkturen. En undersökning från 2012 visar att den största delen av företags köpeskilling är goodwill. Köpeskillingen består av 23 procent identifierbara immateriella tillgångar, 23 procent materiella tillgångar och där hela 54 procent definieras som goodwill. Författarna har dragit slutsatsen att goodwill ökar och immateriella tillgångar minskar eftersom goodwill inte längre behöver skrivas av (Gauffin & Nilsson, 2014).

1.1.1 Värdering av goodwill i samband med bokslutet

Goodwill värderas årligen för att undersöka om det verkliga värdet har förändrats, vilket kan indikera till ett nedskrivningsbehov (IFRS 3). Nedskrivning behandlas i IAS 36 och måste göras i de fall återvinningsvärdet är lägre än det redovisade värdet (IAS 36 p 59).

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde och nyttjandevärde (Marton et al., 2013). Verkligt värde är tillgångens försäljningspris minskat med försäljningskostnader (IAS 36 p 18). Nyttjandevärde definieras i IAS 36 p 6 som nuvärdet av framtida kassaflöden som tillgången förväntas generera. Värdet består av framtida kassaflöden och diskonteringsfaktor vilket gör det svårt att fastställa då det består av framtida bedömningar (Marton et al., 2013).

Vid beräkningen av framtida kassaflöden är det viktigt att ledningen gör rimliga och noggranna antaganden som speglar verksamhetens framtid på ett bra sätt (Sundgren et al., 2013). Vid värdering av goodwill tar företag hänsyn till tidsperiod och tillväxttakt vilket kräver rimliga antaganden som skall motiveras. I de fall tidsperioden är längre än fem år kräver IFRS en ytterligare motivering som presenteras i årsredovisningen. Tillväxttacken kräver också ytterligare motivering i de fall den överstiger den generella tillväxten för branschen företaget är verksam i (IAS 36 p 33). Diskonteringsräntan används för att anpassa framtida inbetalningars tidsvärde. Företagsledningen beräknar en diskonteringsränta som återspeglar marknadens framtida bedömningar och därför är det viktigt att beräkningen grundar sig på rimliga antaganden för att skapa en så korrekt bild som möjligt av den ekonomiska framtiden (IAS 36 p 55-57).

Enligt IAS 36 p 126 skall ett företag lämna upplysningar angående nedskrivningsprövningen. Upplysningarna skall innehålla beräkningarnas resultat men också vilka antaganden som gjorts. Det är viktigt att företagsledningen kan visa hur de motiverat antaganden för att ge förståelse för värderingen (IAS 36 p 130). Upplysningarna måste ges trots att en nedskrivning inte är aktuell (Sundgren et al., 2013).

Det är möjligt att ifrågasätta om tillämpningen av de principbaserade reglerna leder till bristfällig redovisningskvalité då det inte ges tydliga riktlinjer och framtida bedömningar är svåra att beräkna (Marton, 2009). Det blir problematiskt då företagsledningen själva kan styra över de antaganden som skall göras och därmed påverka värderingen och undvika nedskrivning (Wines, Dagwell, & Windsor, 2007). Studier visar att det sällan sker nedskrivning av goodwill samt att upplysningar om antaganden i årsredovisningar är bristfälliga och saknar motivering (Gauffin & Nilsson, 2014; Carlin & Finch, 2007).

1.2 Problemdiskussion

Värdering av goodwill till verkligt värde är som tidigare nämnt komplicerat samtidigt som företagsledningen har stora friheter att göra antaganden då IFRS saknar tydliga riktlinjer (Beatty & Weber, 2006; Wines et al., 2007). Goodwillposten representerar stora värden i balansräkningen och antaganden som ligger till grund för värderingen är viktiga för intressenter eftersom den har en påverkan på resultatet (Gauffin & Nilsson, 2014).

Antaganden vid värdering av goodwill kräver bedömning av framtida händelser. Först måste goodwillen delas in i kassagenererande enheter eftersom den inte kan producera eget kassaflöde. Detta är en svårighet eftersom goodwillposten inte får hänföras till ett specifikt förvärv utan måste testas i sin helhet (Seetharaman et al., 2006). Värdering av de kassagenererande enheternas framtida kassaflöde görs genom att undersöka tidsvärde och tillväxttakt. De framtida inbetalningarnas tidsvärde anpassas sedan genom diskonteringsräntan (Pajunen & Saastamoinen, 2013). Beräkning på framtida händelser är komplicerat och risken för ett missvisande resultat ökar vid dessa beräkningar (Marton et al., 2013).

Problematiken kring otydliga riktlinjer inom IFRS försvårar jämförbarheten mellan företag. Skulle de finansiella rapporterna grunda sig på olika antaganden blir jämförandet mellan företag felaktigt (Lhaopadchan, 2010). När investerare skall ta ett beslut om investering är en jämförelse av stort intresse för att undersöka om kapitalsatsningen är motiverad (Smith, Brännström, & Jansson, 2015). Flera undersökningar visar att företag hanterar reglerna på olika sätt och gör olika antaganden vilket blir problematiskt för investerarna om redovisningen inte stämmer överens med verkligheten (Gauffin & Nilsson, 2014). En undersökning av revisionsbyrån KPMG visar också att företag inte tar nedskrivningstestet på allvar då uppskattningar ändå inte visar de rätta resultatet i slutändan. Detta påverkar också den finansiella rapportens rättvisande bild av företaget då beräkningarna inte speglar verkligheten (Calvert, D'souza, Eeftink, Gardner, Hyun, & Santoro, 2014).

Tillämpning av IFRS kan ge incitament till manipulation och företag utvecklar metoder vid nedskrivning av goodwill som förbättrar resultatet i positiv riktning (Wines et al., 2007; Harris & Caplan, 2002; Eldridge, 2005 refererad i Carlin & Finch, 2009 s. 327). Seetharaman et al. (2006) menar att företag vill undvika nedskrivning eftersom det kan ses som ett misslyckande och bli kostsamt. När företagsledningen får utrymme för flexibilitet vid bedömningar kan det leda till att de gör felaktiga antaganden för att förbättra den ekonomiska

situationen (Wines et al., 2007). Beatty och Weber (2006) menar att IFRS ger en större frihet för företagsledningen att ta beslut som gynnar företaget och undvika goodwillnedskrivning. I en finsk studie drar forskarna slutsatsen att antaganden kring värdering av goodwill är en komplicerad process. I undersökningen har de intervjuat revisorer och 70,1 procent menar att företag helst undviker nedskrivning av goodwill och att reglerna uppmanar till manipulativt beteende (Pajunen & Saastamoinen, 2013).

Carlin och Finch (2007) undersökte företags antaganden vid värdering av goodwill. Forskarna kom fram till att fördelning av goodwill till kassagenererande enheter görs fullt ut. Dock ges bristfälliga upplysningar kring antaganden som företag gör vid fördelningen. Detta kan påverka nedskrivningsbehovet vilket resulterar i en missvisande bild av resultatet. I studien framgick också att antaganden kring diskonteringsfaktor, tidsperiod och tillväxttakt var bristfälliga och inte stämde överens med verkligheten. Undersökningen gjordes kort efter reglernas införande och det var svårt för företagen att anpassa sig till de nya reglerna. Författarna menar därför att problemen kommer att plana ut i framtiden när företagen anpassat sig till regelverket (Carlin & Finch, 2007). Ytterligare en studie angående företags antaganden gjordes samma år. Resultatet visar att vissa företag inte använder den redovisade diskonteringsräntan vilket bidrar till ett missvisande resultat. Årsredovisningar innehåller bristfälliga upplysningar samt saknar motivering till antaganden vilket kan innebära en felaktig värdering (Ford, Carlin, & Finch, 2007).

Ännu en granskning kring antaganden visar att beräkning på framtida händelser är komplicerat. Framtida kassaflöden påverkas av tillväxttakt och tidsperiod vilket medför risk för felberäkning då de grundar sig på antaganden (Wines et al., 2007). Wines et al. (2007) menar att företag kan maximera nyttjandevärdet genom att uppskatta högsta möjliga framtida inbetalning samt lägsta diskonteringsränta vilket gör att företag undviker nedskrivning av goodwill.

Tillväxttakt, tidsperiod och diskonteringsränta har undersökts under ett flertal tillfällen. Carlin och Finch (2011) kom fram till att företag inte ger tillräckligt med upplysningar kring tillväxttakten och inte följer regelverket. De upplysningar som lämnades var en generell tillväxttakt för hela företaget och inte specificerat för den kassagenererande enhet det gäller. Tidsperiod undersöktes i samma studie och resultatet visar att företag lämnade korrekta upplysningar kring de antaganden som gjorts. Dock var den genomsnittliga tidsperioden sex år. Enligt regelverket måste ytterligare upplysningar ges om tidsperioden överstiger fem år

(FAR Förlag, 2016). De företag som använde en längre tidsperiod saknade en välgrundad motivering till detta val (Carlin & Finch, 2011). PricewaterhouseCoopers (PwC) gjorde liknande studier 2007 och 2008 där de undersökte 81 årsredovisningar från företag som finns representerade på OMX Nordic Large, Mid och Small Cap-lista samt Nordic Growth Market. Studierna visar att få företag använde sig av en längre tidsperiod än fem år och de flesta företagen lämnade en motivering till tidsperioden (PricewaterhouseCoopers, 2008; PricewaterhouseCoopers, 2009). Diskonteringsräntan har en stor påverkan på värderingen av goodwill. Carlin och Finch (2010) kom fram till att företag använder för låg diskonteringsränta. Detta gör att värderingen blir missvisande och är ännu ett bevis på att beräkning av goodwill är komplicerat. Regelverkets subjektivitet påverkar de antaganden som företag har möjlighet att göra vilket tydliggörs i tidigare forskning då finansiella rapporter visar ett felaktigt resultat (Carlin & Finch, 2010).

Goodwillposten kan ha en koppling till upp- och nedgångar i ekonomin. En undersökning visar att under finanskrisen 2008 minskade goodwillnedskrivningar inom företag. Författarna drog slutsatsen att företagen undvek nedskrivning för att skydda det egna kapitalet under en ekonomisk rådande osäkerhet (Gauffin & Thörnsten, 2010). En studie gjordes i USA där forskarna undersökte finansiella rapporter. Slutsatsen är att företag väntar med att skriva ner goodwill efter att en värdeminskning har skett för att förbättra resultatet. Det dröjer oftast tre till fem år men kan ibland sträcka sig till tio år innan nedskrivningen redovisas. Ännu en slutsats som dras i undersökningen är att finansiella rapporter inte innehåller tillräckligt med information för att ge investerare en förståelse för värderingen (Hayn & Hughes, 2006).

Det har riktats mycket kritik mot nedskrivningstestet då det anses vara komplicerat och nedskrivningar skjuts fram samt undviks (Calvert et al., 2014). Ännu ett problem med goodwillvärdering är att det medför stora kostnader och tar mycket tid (Wines et al., 2007). Svårigheten kring värdering av goodwill är uppenbar på grund av det nuvarande regelverkets utformning (Marton, 2009). På grund av komplexiteten i reglerna visar det sig svårt för företag att upprätta en redovisning som följer regelverket (Carlin & Finch, 2007). Företag kan själva påverka antaganden i nedskrivningstestet vilket inte tidigare var möjligt och på så sätt undviks nedskrivning. En ökning av goodwill har skett vilket förbättrar företags resultat. Denna ökning kan vara ett bevis på att olämpliga antaganden görs vid värdering av goodwill (Gauffin & Nilsson, 2014).

1.3 Problemformulering

Företagsledningen måste, åtminstone, värdera goodwill en gång årligen till det verkliga värdet i samband med bokslutet. Är det verkliga värdet lägre än det bokförda värdet krävs en nedskrivning. Vid värdering av goodwill krävs antaganden kring tidsperiod, tillväxttakt samt diskonteringsränta som baseras på subjektiva bedömningar. Processen kan vara komplicerad då IFRS saknar tydliga riktlinjer för hur dessa antaganden skall göras. De studier som presenteras i problemdiskussionen visar att företagsledningar tenderar att göra orimliga antaganden vilket leder till en missvisande bild av redovisningen. Genom vår problemdiskussion har vi kommit fram till följande fråga:

- Hur motiverar företagsledningen de antaganden som används vid den årliga värderingen av goodwill som sker i samband med bokslutet?

1.4 Syfte

Syftet med studien är att förklara hur företagsledningen motiverar de antaganden som används vid den årliga värderingen av goodwill i samband med bokslutet då IFRS ger utrymme för subjektiva bedömningar.

2 Metod

Metodkapitlet ger en beskrivning av studiens genomförande. Här ges förståelse för val av metod, respondenteter samt genomgång av metodkritik. I kapitlet diskuteras även hur vi gått tillväga för att uppnå trovärdighet.

2.1 Övergripande om metodval

Kvalitativ undersökningsmetod har använts för att få svar på vår frågeställning. Bryman och Bell (2013) menar att en kvalitativ studie ger en djup förståelse för verkligheten och därför har vi använt oss av denna metod för att nå en välgrundad slutsats. I vår undersökning har vi studerat företagsledningens antaganden kring framtida händelser. IFRS riktlinjer kring goodwillvärdering ger utrymme till subjektiva bedömningar och företagsledningen får själva motivera hur dessa antaganden skall göras. På grund av de subjektiva bedömningarna valde vi att studera verksamheten på djupet och för att skapa förståelse för de antaganden som görs anser vi att en kvalitativ metod passar bäst. Anledningen till att kvalitativ metod passar vår studie bäst är för att det ger en djup förståelse för verkligheten vilket krävs för att svara på vår frågeställning. Eftersom IFRS saknar tydliga riktlinjer för hur värderingen skall gå till var det viktigt för oss att se hur värderingen fungerar i praktiken vilket vi har kunnat göra genom en kvalitativ metod.

För att kunna analysera företagets motiveringar kring antaganden som görs vid värdering av goodwill har vi genomfört kvalitativa intervjuer över telefon. Vi har intervjuat en person i taget där vi haft en öppen dialog utan standardiserade frågor. Vi var väl medvetna om vilka faktorer intervjun skulle kretsa runt för att vi skulle få svar på vår frågeställning. Alvehus (2013) menar att personlig kommunikation ger stor förståelse och möjlighet att föra en diskussion vid eventuella missförstånd eller frågor. Vi har genomfört semistrukturerade intervjuer som innebär bredare frågor som samtalet kretsar runt. Bryman och Bell (2013) menar att det krävs ett aktivt deltagande för intervjuaren vid en semistrukturerad intervju. Författarna anser att följdfrågor behövs för att nå den information som krävs för att svara på frågeställningarna. Vårt studieområde kräver en djup förståelse för företagets verksamhet och semistrukturerade intervjuer gav oss möjlighet att föra en relevant diskussion med respondenten kring motiveringen till goodwillvärderingen. Vi anser att semistrukturerade intervjuer passar bäst för att få ut så mycket information som möjligt utan att styra respondentens svar.

Vi har även studerat årsredovisningar som innehåller upplysningar kring antaganden. Genom att studera dokument fick vi en bredare bild av företaget och det blev lättare för oss att få en djupare förståelse för de antaganden som görs av företagsledningen. Lind (2014) menar att olika former av data för samma studieobjekt ger information från olika perspektiv samt möjlighet att kontrollera den information som ges. Vi har jämfört intervju svaren och dokumenten vilket skapar trovärdighet och datatriangulering ökar relevansen av insamlad data för det givna problemet.

2.2 Studiens genomförande

Studien har genomförts efter vetenskapsrådets forskningsetiska principer då vi har följt informationskravet, samtyckeskravet, konfidentialitetskravet och nyttjandekravet (Vetenskapliga rådet, 2002). I början av studien gjorde vi en avgränsning där vi valde att studera börsnoterade företag inom mid cap då börsnoterade företag är skyldiga att följa IFRS. Mid cap består av 112 företag och vi kontaktade nästan alla företag som tillhörde olika sektorer för att en specifik sektor inte skulle påverka resultatet. Vi informerade företagen om studiens syfte och vad deras medverkan skulle innebära. Vi var även tydliga med att påpeka deras anonymitet vid medverkande i undersökningen då goodwillposten är ett känsligt område för företag. Vi erbjöd även att skicka rapporten till de företag som var intresserade av slutresultatet. Detta resulterade i tio inbokade telefonintervjuer där vi tillsammans kom överens om en tidpunkt som passade båda parterna.

Innan intervjuerna studerade vi företagens årsredovisningar som vi hämtade från respektive företags hemsida. Vi granskade varje företag fyra år tillbaka för att kunna jämföra mellan åren samt få mer information kring varje företag. Vi studerade noterna kring goodwillvärdering extra noga och använde årsredovisningen som hjälpmedel för att vara väl förberedda inför intervjun.

Under intervjun började vi ställa bredare frågor där vi inte styrde respondentens svar som sedan kompletterades med följdfrågor. Intervjuerna genomfördes på telefon då huvudkontoren låg på olika geografiska platser. Telefonintervjuer sparade oss mycket tid som gav oss möjlighet att genomföra fler intervjuer vilket resulterade i ett mer rättvisande resultat. Efter godkännande av respondenten spelade vi in intervjuerna så att vi hade möjlighet att återlyssna samtalet. Respondenterna gav oss mycket värdefull information och kompletterade kunskapen vi fått från årsredovisningarna.

Efter intervjun lyssnade vi på det inspelade materialet samtidigt som vi dokumenterade detta skriftligt. Respondenterna hade möjlighet att ta del av det transkriberade materialet om de så önskade för att kontrollera att det stämde överens med deras uppfattning från intervjun. Vi diskuterade även vad vi kommit fram till under intervjun för att kontrollera att vi tolkat respondentens svar lika. Ingen annan har fått ta del av inspelningarna eller dokumenten då respondenterna är helt anonyma. Vi sammanställde all information för att sedan analysera och dra en slutsats. Utifrån vårt arbete går det inte identifiera vilka deltagarna är då vi inte anger namn på företagen enligt de forskningsetiska principerna. När rapporten var färdigställd skickade vi ut den till de företag som önskade erhålla den. I och med att vi har genomfört studien på detta sätt har vi därmed uppfyllt de forskningsetiska principerna.

2.3 Val av respondenter

Vi har undersökt börsnoterade företag då de är tvungna att tillämpa IFRS samtidigt som de har hög informationsskyldighet (Marton et al., 2013). Stockholmsbörsen delar in företag i tre olika börslistor, small cap, mid cap och large cap. Företag i large cap har ett börsvärde på över en miljard euro, mid cap har ett börsvärde på mellan 150 miljoner och 1 miljard euro och small cap har ett börsvärde på mindre än 150 miljoner euro (Nasdaq OMX Stockholmsbörsen). Vi har valt att studera företag inom mid cap då börslistan innehåller företag med stor variation. Med stor variation hade vi möjlighet att intervjua företag inom olika sektorer och storlek på goodwillposten. Har det skapats tydliga normer inom en sektor för hur företag motiverar antaganden vid goodwillvärderingen har vi undvikta dessa genom att studera olika sektorer och utesluta en sektors påverkan på resultatet.

Vi har studerat tio företag vilka vi kategoriserat utifrån Global Industry Classification Standards (GICS) sektorsindelning som baseras på marknaden företag är verksamma i. När vi valde ut dessa tio företag var kraven att de tillhörde mid cap samt att de hade en goodwillpost. En avgörande faktor var även att det var möjligt att dela in företagen i GICS sektorsindelning och att de var villiga att dela med sig av värdefull information. De tio medverkande företagen uppfyller punkterna och därför valde vi att samarbeta med dem. Det var även viktigt att de tillhörde olika sektorer och därför valde vi ett företag från varje sektor. Fördelen med indelningen är att vi kan jämföra företagen på ett enklare sätt samtidigt som vi behåller anonymiteten. GICS sektorsindelning innehåller tio sektorer vilka är; Energi, material och råvaror, industrivaror och -tjänster, sällanköpsvaror och -tjänster, dagligvaror, hälsovård, finans, informationsteknik, telekommunikation och kraftförsörjning (MSCI). Vi har undersökt ett företag inom varje sektor vilket vi anser är tillräckligt och det utesluter en sektors påverkan

på resultatet. Tio intervjuer samt studerande av årsredovisningar från fyra år tillbaka har gett oss en mättnad. Med mättnad menas det att vi har fått tillräckligt med information och anser inte att det saknas fakta för att svara på vår problemformulering. Vi har granskat årsredovisningar på dessa tio företag vilket gav oss en djupare bild av företagets verksamhet. Vi intervjuade de personer som är ansvariga för värdering av goodwill på företaget. Värdering av goodwill är ett komplicerat område och det är viktigt att respondenten har kunskap och är insatt i värderingsprocessen för att kunna motivera hur de gjort antagandena. Därför var det viktigt att vi intervjuade de personer som hade ansvaret för goodwillvärderingen för att få svar på vår frågeställning.

2.4 Studiens trovärdighet

Vi har intervjuat personer från företagsledningen som har stor kunskap och är väl insatta i verksamheten vilket gav oss trovärdig information. Det var också viktigt att de deltog i värderingsprocessen för att kunna svara på hur de motiverar antaganden då detta ingår i vår problemformulering. Det har varit viktigt för oss att den information vi anger i studien speglar den verkliga bild som respondenterna gett under intervjuerna. Vi har varit noggranna med att föra en diskussion samt ställa följdfrågor för att få förståelse för hur antaganden har motiverats. En bidragande faktor till att vi kunnat föra en diskussion med respondenterna har varit att vi studerat företaget och dess årsredovisningar innan intervjun.

En väl genomförd intervju leder till ett bra resultat som kan användas av allmänheten (Lantz, 2013). För att kunna genomföra en intervju med kvalité har vi varit väl förberedda och insatta i verksamheten och har då kunna ställa relevanta frågor. Innan intervjuerna studerade vi företaget samt deras årsredovisningar då det gav oss lättare förståelse för respondentens svar samt möjlighet till diskussion. Vi har aktivt arbetat med frågorna då vi är väl medvetna om att goodwillvärderingen kan vara ett känsligt ämne för företagen då goodwillposten ofta representerar stora värden i balansräkningen.

Nackdelen med intervjuer är att missförstånd ibland kan uppstå och därför har vi spelat in samtalen. Bryman och Bell (2013) menar att inspelningen minskar risken för missförstånd och det ger också en möjlighet att återlyssna samtalet. Vi har lyssnat på intervjun kort efter dess genomförande vilket gett oss möjlighet att i lugn och ro diskutera och analysera respondentens svar. Lind (2014) menar att dokumentation gör det lättare att minnas intryck. I samband med intervjun har vi därför dokumenterat informationen för att undvika

missförstånd. Dokumentation kort efter intervjun har skapat trovärdighet då vi kommit ihåg alla intryck.

Vi har jämfört respondentens svar med företagets årsredovisning. Det har gett oss möjlighet att kontrollera informationen vilket ökar tillförlitligheten. Genom att kontrollera informationen ökar trovärdigheten samt relevansen och det har gett oss en möjlighet att komplettera information från olika perspektiv. Intervjuerna samt studerandet av årsredovisningar har gett oss relevant information som är direkt kopplad till vår problemformulering.

Studier tyder på att företag har svårt att motivera antaganden och gärna undviker nedskrivning (Nasdaq OMX Stockholm AB, 2013). Våra insikter från tidigare forskning ger oss möjlighet till ett kritiskt förhållningssätt som kan vara till stor användning vid sammanställning av resultatet. För att säkerställa att rätt information dokumenterats efter intervjun har de respondenter som önskat ta del av transkriberingen haft möjlighet till detta vilket också har ökat trovärdigheten för vår studie.

2.5 Metodkritik

Syftet med studien är att undersöka hur företag motiverar antaganden kring värdering av goodwill och för att uppnå detta syfte har vi genomfört tio intervjuer med representanter från olika företag. Vi har inte haft möjlighet att delta i en värderingsprocess då de företag vi intervjuat utförde värderingen av goodwill i slutet av året när examensarbetet inte var aktuellt för oss. Vi anser att studien inte påverkats av detta då det huvudsakliga syftet är att undersöka hur företag motiverar antaganden kring den årliga goodwillvärderingen som sker i samband med bokslutet. Även fast vi inte hade möjlighet att delta i processen har vi fått värdefull information och vi har kunnat svara på vår problemformulering.

Goodwillposten kräver beräkningar om framtida händelser vilka kan vara svåra att motivera. Goodwill representerar ofta stora värden i balansräkningen samtidigt som IFRS ger utrymme till subjektiva bedömningar där företagsledningen har möjlighet att påverka utfallet av värderingen. Det kan därför vara ett känsligt ämne som företag helst inte pratar om vilket kan innebära att det är svårt att få information. Vi har därför arbetat aktivt med våra frågor där vi ställt breda frågor för att utifrån svaren ställa mer detaljerade frågor vilket har skapat en god konversation med respondenten. Detta har gjort att vi har fått ut information utöver det som står i årsredovisningarna.

Vi är också medvetna om att det finns en risk för urvals-bias då goodwill kan vara ett känsligt ämne. Vi kontaktade 80 företag inom mid cap och på grund av tidsbegränsningen valde vi att undersöka tio stycken. Vi kontaktade inte alla 112 företag inom midcap då inte alla företag hade någon goodwillpost. 13 av företagen som vi kontaktade hade inte möjlighet att delta på grund av att studien genomfördes när företagsledningen skulle sammanställa årsbokslutet. 17 företag var intresserade av att delta i studien och för att undvika ett snedvridet urval valde vi att intervjua företag som tillhör olika sektorer och har olika storlek på goodwillposten. Resterande företag svarade inte på mailet som vi skickade ut. På grund av att vi hade möjlighet att välja företag som tillhör olika sektorer samt har olika storlek på goodwillposten så har vi utifrån intervjuerna kunna förklara hur företagsledningen motiverat de antaganden som krävs vid värdering av goodwill.

Intervjuerna har skett över telefon vilket kan kritiseras då ett personligt möte gör det lättare att uppfatta intryck. Vi anser dock att svaren vi erhållit genom intervjuerna har gett svar på vår problemformulering. Telefonintervjuer har gett oss möjligheten att ha fler intervjuer då vi sparat tid genom att inte behöva åka till respektive huvudkontor som legat på olika geografiska platser långt ifrån vårt lärosäte. Möjligheten att ha tio intervjuer samt studera dokument har gett oss empirisk mättnad då vi efter studerandet sett ett tydligt mönster för hur antaganden motiveras.

I både problemdiskussion och teoretisk referensram har vi använt oss av studier från PwC vilket kan kritiseras då detta företag kan ha ett visst intresse vilket vi är väl medvetna om. Studien vi använt oss av visar vad företag tar hjälp av vid den årliga goodwillvärderingen. Trots att revisorerna kan företräda ett visst intresse har denna studie ingen påverkan på goodwillpostens storlek eller nedskrivningsbehov. Därför anser vi att den är trovärdig och den har hjälpt oss när vi undersökt hur företag motiverat sina antaganden.

3 Teoretisk referensram

Detta kapitel kommer ligga till grund för analys av empirin som presenteras i nästkommande kapitel. Vi tar vår utgångspunkt i den institutionella teorin eftersom denna förklarar allmänt varför organisationer och individer agerar på ett visst sätt i en viss situation.

3.1 Val av redovisningsteori

Vi har valt institutionell teori då flera faktorer påverkar företagsledningen vid beslutsfattande. Det finns inga tydliga riktlinjer för hur värdering av goodwill i samband med bokslutet skall utföras och därför måste företagsledningen agera utifrån andra faktorer för att det skall resultera i en rimlig värdering. Den institutionella teorin grundar sig på tre isomorfismer vilka är tvingande, normativ och härmande. Vi har därför valt den institutionella teorin eftersom den förklarar företagsledningens ageranden utifrån flera perspektiv.

3.2 Institutionell teori

En av de mest förekommande teorierna inom redovisningsforskning är institutionell teori som förklarar allmänt varför organisationer och individer agerar på ett visst sätt i en viss situation (Deegan, 2013). Enligt teorin grundas beslut på vad omgivningen gör och vad samhället anser är legitimt samtidigt som hänsyn tas till organisationens mål (Hatch, 2002). Vid viktiga beslut som kan påverka resultatet måste företagsledningen beakta olika aspekter för att tillfredsställa olika intressenters krav. Teorin är därför en utgångspunkt för att förklara en organisations handlande och struktur (DiMaggio & Powell, 1983).

Teorin har tre utgångspunkter vilka benämns *isomorfismer* (Deegan, 2013). DiMaggio och Powell (1983) beskriver hur utgångspunkterna kan påverka organisationers beteende. Den första isomorfismen, *tvingande*, påverkar beteendet genom de regler företag är skyldiga att följa. Det grundar sig i politiska och externa restriktioner som betyder att företag måste följa lagstiftning, avtal och stadgar. Det tvingande perspektivet innebär att företag har formell och informell press vid beslutsfattande. Formell press uttrycks bland annat i lagstiftning och standarder medan informell press innebär företags hänsyn till begrepp som rättvisande bild och god redovisningssed (DiMaggio & Powell, 1983).

Den andra isomorfismen, *normativ*, innebär att internaliserade normer skapas av till exempel samhället, gemenskaper och företag. Organisationer formar beteenden för vad som anses vara rätt i olika sammanhang och företag grundar sina beslut beroende på vad samhället anser är legitimt för att tillfredsställa omgivningen (Nygaard & Bengtsson, 2002; Deegan, 2013).

Företag anpassar även sina beslut för att det skall anses legitima i flera grupper. Revisorer ses som en gemenskap och inom redovisningsforskning handlar ofta företagen utifrån dessa normer för att passa in och skapa en rättvisande bild av redovisningen (DiMaggio & Powell, 1983).

Den tredje isomorfismen, *härmande*, beskriver företags agerande utifrån andra organisationer samt tidigare erfarenheter (Deegan, 2013). DiMaggio och Powell (1983) menar att företag tenderar att agera utifrån andra liknande framgångsrika organisationers beslutsfattande.

Företag kan även ta hjälp av tidigare erfarenheter genom att hantera en situation utifrån den kunskap som finns från liknande händelser. Konkurrenter och tidigare erfarenheter påverkar ett företags beteende eftersom det ger riktlinjer för hur en situation skall hanteras på ett bra sätt (Carpenter & Feroz, 2001).

De tre isomorfismerna styr företags beteende på olika sätt. Genom regler och lagar som företag tvingas följa samt tryck från samhället och konkurrenter anpassar företag sina beslut i olika situationer (Deegan, 2013). Ett företags agerande grundas på uppsatta mål och för att uppnå målen måste hänsyn tas till samhällets legitimitet och normer. Den institutionella teorin ger möjlighet att förstå företags handlande ur olika perspektiv för att tillfredsställa så många intressenter som möjligt (DiMaggio & Powell, 1983).

3.3 Tidigare studier kring värdering av goodwill

Sedan IFRS införande har studier om goodwillvärdering gjorts då flera antaganden krävs för att värdera goodwillposten. Företagsledningen måste ta hänsyn till tidsperiod, tillväxttakt och diskonteringsränta. För att fastställa dessa värden krävs bedömningar av framtida händelser vilka företagen måste motivera (Marton et al., 2013). Det kan bli problematiskt då beräkningarna är komplicerade och har en stor påverkan på värderingen (Carlin & Finch, 2007).

PwC undersökte 2007 och 2008 hur börsnoterade företag inom olika branscher motiverar de antaganden som används vid värdering av goodwill i samband med bokslutet. Studierna genomfördes av revisionsbolaget där de undersökte 81 årsredovisningar från företag som finns representerade på OMX Nordic Large, Mid och Small Cap-lista samt Nordic Growth Market. I undersökningen delades företagen in i tre kategorier beroende på hur de motiverat antagandena, vilka är; tidigare erfarenheter, externa experter och annat. Under 2007 använde de flesta företagen tidigare erfarenheter när de gjorde antaganden kring värderingen. Året efter baserades antaganden på ”bolagets egna bedömningar och förväntningar på

marknadsutveckling” vilket kategoriseras som annat (PricewaterhouseCoopers, 2008; PricewaterhouseCoopers, 2009).

IFRS ger företagsledningen utrymme till frihet. Det verkliga värdet baseras på subjektiva bedömningar som ligger till grund för siffrorna i redovisningen vilket kan skapa konsekvenser för den finansiella rapporten. Vid dessa beräkningar är det lätt att göra beräkningsfel som påverkar relevansen och tillförlitligheten i redovisningen. Företag tar ofta hjälp av revisorer för att göra processen mer effektiv och för att redovisningen skall hålla bättre kvalitet (Carlin & Finch, 2007). Trots detta är fastställandet av det verkliga värdet en komplicerad process på grund av att kapitalmarknaden är ofullständig och inte perfekt. I ofullständiga marknader är det troligt att nuvärdet mellan de framtida kassaflödena kommer skilja sig kraftigt mellan företag då beräkningarna grundas på olika antaganden. Skiljer sig antaganden kommer detta påverka jämförbarheten mellan företag vilket blir problematiskt för intressenterna (Wines et al., 2007). Att jämförbarheten kan påverkas bekräftas även av Lhaopadchan (2010) som menar att det inte är bra om rapporter grundar sig på olika antaganden eftersom dem ligger till grund för beräkningen. Även Carlin och Finch (2007) har kommit fram till att företag hanterat antaganden på olika sätt vilket påverkar redovisningens rättvisande bild som används av investerarna vid kapitalinvestering.

Utifrån IFRS måste företag lämna upplysningar i årsredovisningen där företag förklarar och motiverar de antaganden som gjorts vid goodwillvärderingen. En studie av Carlin och Finch (2007) visar att upplysningar kring företags antaganden är bristfälliga i årsredovisningen. Detta är problematiskt då felaktiga antaganden leder till ett missvisande resultat. Ännu en studie har gjorts av Ford et al. (2007) där kvalitén på upplysningarna i de undersökta företagens årsredovisning skiljer sig kraftigt och är bristfälliga. Forskarna kom fram till att upplysningarna kring fördelning av goodwill var bristfälliga och det är anmärkningsvärt att tolv procent av företagen inte gav någon upplysning kring fördelningen. Genom ofullständiga upplysningar kan företag undvika nedskrivning av goodwill då beräkningar inte specificeras till varje kassagenererande enhet (Ford et al., 2007).

Det har riktats kritik mot nedskrivningstestet då det anses vara komplicerat och nedskrivning skjuts fram samt undviks (Calvert et al., 2014). Detta bekräftas i Hayn och Hughes (2006) studie då forskarna kommit fram till att företag väntar med att skriva ned goodwill tills de är helt säkra på att de inte längre kan försvara värdet på posten. Studien visar att det oftast dröjer tre till fem år men ibland upp till tio år innan nedskrivning görs. Att nedskrivning undviks

bekräftas även i en studie av Seetharaman et al. (2006) som menar att företag inte skriver ner goodwill för att det kan ses som ett misslyckande samt vara kostsamt. Studien visar även att goodwillpostens värde kan påverkas av konjunkturen då posten har en koppling till företagets lönsamhet. Seetharaman et al. (2006) menar att företag skriver ner goodwillposten under en ekonomiskt rådande osäkerhet för att dölja att företaget inte kan försvara värdet. Gauffin och Thörnstens (2010) studie visar dock motsatsen. De har kommit fram till att företag undviker att skriva ner goodwill under en konjunkturedgång för att skydda det egna kapitalet. Forskarna menar att företag tror att de kommer kunna försvara värdet efter nedgången och därför undviks nedskrivning (Gauffin & Thörnsten, 2010).

Hayn och Hughes (2006) menar att årsredovisningar har bristande kvalitet då de inte innehåller tillräckligt med information. Detta bekräftas även i en undersökning av Carlin och Finch (2010) där de granskade diskonterade kassaflödesmodeller vilka kräver uppfattningar om tidsperiod och tillväxttakt. Företagsledningen skapar en uppfattning angående framtida händelser genom att undersöka risker på marknaden. Antaganden som företaget gör måste rapporteras och motiveras i den finansiella rapporten. Forskarna har kommit fram till att upplysningskraven inte följs i praktiken då det förekommer bristfälliga motiveringar kring antaganden (Carlin & Finch, 2010).

3.3.1 Tidsperiod

Enligt regelverket IFRS skall en motivering till tidsperioden göras om den överstiger fem år (FAR Förlag, 2016). PwCs undersökningar visar att det är få företag som använder sig av en tidsperiod som överstiger fem år, endast två procent 2007 och fyra procent 2008. Enligt undersökningarna lämnade 90 procent av de granskade företagen upplysningar om tidsperioden. Studierna visar även att företag använder samma tidsperiod som tidigare år (PricewaterhouseCoopers, 2008; PricewaterhouseCoopers, 2009). Carlin och Finch (2011) gjorde en liknande studie i Australien där 85 procent lämnade upplysningar. Skillnaden i den australienska studien var att den genomsnittliga tidsperioden var sex år vilket innebär att ytterligare upplysningar krävs i årsredovisningen. Företagen som använde sig av längre tidsperiod saknade motivering till detta vilket tyder på bristfällig redovisning (Carlin & Finch, 2011).

3.3.2 Tillväxttakt

Enligt IFRS skall upplysningar ges kring val av tillväxttakt och överstiger det den långsiktiga tillväxttakten för den bransch eller land företaget är verksam i krävs mer detaljerade

upplysningar. Antaganden som grundar sig på tillväxttakt speglar framtidstron för företaget då beräkningarna baseras på framtida händelser (PricewaterhouseCoopers, 2008; PricewaterhouseCoopers, 2009). Ford et al. (2007) undersökte företags antaganden vid beräkning av tillväxttakten och kom fram till att företag ofta såg till den lokala BNP-tillväxten. Ytterligare en studie om upplysningskraven visar att 70 procent av företagen inte uppfyller de upplysningskrav som IFRS anger angående tillväxttakten. De företag som gav upplysningar var en generell tillväxttakt för företaget och inte specifikt för den kassagenererande enheten vilket forskarna menar kan resultera i en missvisande bild av företaget (Carlin & Finch, 2011). PwCs studier från 2007 och 2008 visar att 70 procent av de svenska företagen som medverkade i undersökningen följde regelverket och lämnade upplysningar. Studierna visar även att majoriteten av företagen använder samma tillväxttakt för alla kassagenererande enheter samt att den förändras ytterst lite från tidigare år (PricewaterhouseCoopers, 2008; PricewaterhouseCoopers, 2009).

3.3.3 Diskonteringsränta

Vid uppskattning av det verkliga värdet för en kassagenererande enhet är val av diskonteringsränta viktig. Det är komplicerat att fastställa diskonteringsräntan och ett beräkningsfel kan leda till ett felaktigt resultat och nedskrivningsbehov missbedöms (Carlin & Finch, 2010). Diskonteringsräntan baseras ofta på kassaflödesprognoser som i sin tur baseras på prognoser och budgetar för att lättare motivera val av diskonteringsränta (Carlin & Finch, 2011).

Ford et al (2007) undersökte företags val av diskonteringsränta där resultatet visar att det förekommer avvikelser mellan rapporterade och använda diskonteringsräntor. Detta blir problematiskt då resultatet grundar sig på felaktiga antaganden. Det är viktigt att företag redovisar diskonteringsräntans beräkningar för att ge allmänheten en rättvisande bild av redovisningen. Forskarna menar att företagsledningen medvetet ger bristfälliga upplysningar för att förbättra resultat och undvika nedskrivning av goodwill (Ford et al., 2007). Carlin och Finch (2007) har upptäckt att företag ofta gör små förändringar med diskonteringsräntan. Forskarna menar att de gör små förändringar för att det inte skall påverka goodwillens värde lika mycket från tidigare år. I studien undersökte även forskarna vad företag tar hänsyn till vid val av diskonteringsränta. Resultatet visar att kapitalkostnaden ofta används för att motivera värdet. Forskarna anser att företagen borde ta mer hänsyn till risk vilket endast ett fåtal företag gjorde i studien. Även Ford et al. (2007) menar att företag endast tar hänsyn till kapitalkostnaden vid val av diskonteringsränta. Några år senare gjordes en ytterligare studie

där forskarna upptäckte ett mönster där företag oftast använder samma diskonteringsränta för alla kassagenererande enheter. Detta innebär att företagen inte tar hänsyn till varje kassagenererande enhets risk. Forskarna menar att detta kan leda till att olämpliga diskonteringsräntor har använts vilket i sin tur påverkar resultatet då det inte speglar verkligheten (Carlin & Finch, 2011).

I en studie undersöktes företags upplysningar kring diskonteringsräntan. I studien kom forskarna fram till att företag använder sig av olika diskonteringsräntor som är låga. Låg diskonteringsränta kan få en stor effekt vid nedskrivningsprövningen, speciellt om långa prognosperioder används. Detta innebär att företag kan undvika nedskrivning av goodwill genom att undervärdera diskonteringsräntan. Det har också framkommit att de undersökta företagen använder en lägre diskonteringsränta än vad de anger i årsredovisningen (Carlin & Finch, 2010). Carlin och Finch (2010) menar att företag använder låga diskonteringsräntor och drar slutsatsen att det finns svagheter inom regelverket och att de subjektiva bedömningarna vid val av diskonteringsränta kan ha en stor påverkan på kvalitén i de finansiella rapporterna.

Wines et al. (2007) drar slutsatsen att företag gör olika antaganden vid val av diskonteringsränta. Forskarna menar att det är svårt för företagsledningen att grunda beslut på rimliga antaganden. Det är komplicerat att bedöma det verkliga värdet för en enskild tillgång och uppskatta de framtida inbetalningarna som för denna är oberoende av andra tillgångar. Processen är öppen för missbruk och företagsledningen har utrymme att göra antaganden för att gynna sitt eget intresse. Studien visar att företag maximerar värderingen genom att uppskatta höga årliga kassaflöden samtidigt som en låg diskonteringsränta används och på så sätt undviks nedskrivning av goodwill (Wines et al., 2007).

3.4 Tidigare studier utifrån institutionell teori

Institutionell teori kan förklara ett företags agerande genom isomorfismer. Vid värdering av goodwill i samband med bokslutet måste företag göra antaganden kring framtida händelser. Enligt IFRS skall företag beräkna tidsperiod, tillväxttakt och diskonteringsränta men det saknas tydliga riktlinjer om hur företag skall beräkna dessa. Den institutionella teorin anser vi är passande till vår studie då den förklarar varför organisationer och individer handlar på ett visst sätt. Teorin grundar sig på tre isomorfismer vilka benämns tvingande, normativa och härmande. Vi skall med hjälp av den institutionella teorin förklara hur företag motiverar antaganden utifrån isomorfismerna.

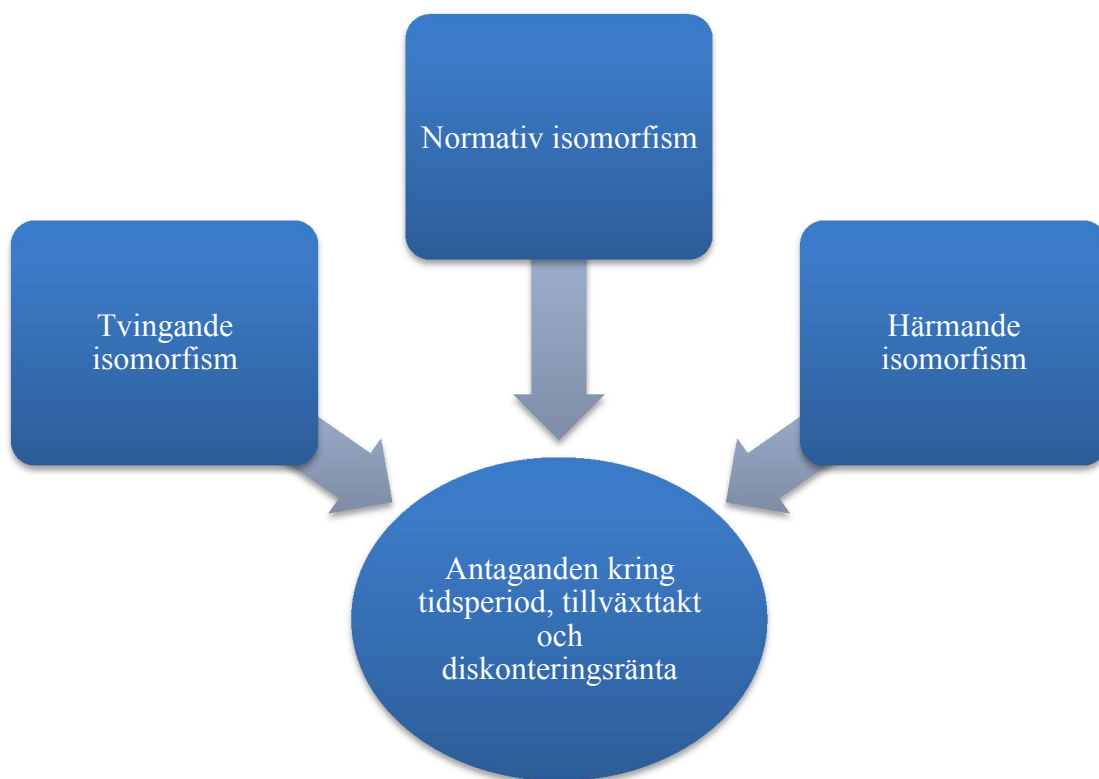
Enligt IFRS måste tidsperiod fastställas för att beräkna goodwillens verkliga värde. Använder ett företag längre tidsperiod än fem år måste ytterligare upplysningar göras då det oftast är svårt att förutse vad som händer långt fram i tiden. PwCs studier från 2007 och 2008 visar att företag inte använder sig av en längre tidsperiod än fem år vilket betyder att det inte anses trovärdigt att ha en tidsperiod som är längre än fem år. Detta innebär att företag agerar utifrån den normativa isomorfismen för att anses legitima i samhället. Även den tvingande isomorfismen uppfylls då börsnoterade företag räknar fram tidsperioden enligt regelverket. PwCs studier från 2007 och 2008 visar även att företag ofta använder samma tidsperiod som tidigare år. Detta betyder att företag handlar efter vad som fungerat bra tidigare år vid val av tidsperiod vilket innebär att den härmande isomorfismen påverkar företags agerande.

Enligt PwCs studier från 2007 och 2008 följer 70 procent av de undersökta företagen de riktlinjer som anges kring tillväxttaktan. Majoriteten av de svenska börsnoterade företagen handlar därför utifrån den tvingande isomorfismen. Ford et al. (2007) visar att företag tar hänsyn till den lokala BNP-tillväxten vid val av tillväxttakt. Studien visar alltså att företag agerar efter den normativa isomorfismen eftersom BNP-tillväxten anses vara en trovärdig och bevisad tillväxttakt på marknaden. PwCs studier från 2007 och 2008 visar också att företag använder samma tillväxttakt som tidigare år. Detta kan kopplas till den härmande isomorfismen då företagsledningen gör antaganden på samma sätt som tidigare år. Vet företagsledningen att det fungerat tidigare är det en bra motivering för att använda ungefär samma tillväxttakt ännu ett år.

Fastställande av diskonteringsräntan är en komplicerad process vilket gör att företagsledningen tar hjälp av flera faktorer för att värdera denna. Utifrån tidigare studier har vi funnit ett samband med alla tre isomorfismer och företagsledningens agerande. I Carlin och Finch (2007) studie kom forskarna fram till att ytterst små förändring görs då diskonteringsräntan är liknande som tidigare år. Tidigare erfarenheter är något som styr företagsledningens agerande då diskonteringsräntan oftast räknas ut på liknande sätt vilket innebär att den härmande isomorfismen har en påverkan på beräkningen. Även den normativa isomorfismen påverkar företagsledningen när de fastställer diskonteringsräntan då de vill uppnå legitimitet i samhället. Detta bevisas i Carlin och Finch (2010) studie där de flesta av företagen har en låg diskonteringsränta. Med en låg diskonteringsränta visas ett positivt resultat vilket samhället önskar. Samtidigt måste diskonteringsräntan spegla företagets verkliga bild för att uppnå legitimitet i samhället. Företagen tar även hänsyn till den tvingande

isomorfismen eftersom de beräknar diskonteringsräntan vid värdering av goodwill vilket regelverket kräver.

Med den informationen som finns tillgänglig från tidigare studier har vi analyserat och funnit en tydlig koppling mellan den institutionella teorins utgångspunkter och antaganden. Våra undersökningsfrågor grundar sig på den institutionella teorins koppling till tidigare studier. Vi kommer göra en liknande analys på det empiriska materialet som vi har samlat in för att undersöka hur de tre isomorfismerna är kopplade till antaganden kring tidsperiod, tillväxttakt och diskonteringsränta. Denna analys kommer ge oss svar på vår frågeställning vilket leder till en välgrundad slutsats.



Denna modell har vi använt oss av när vi analyserat det empiriska materialet.

4 Empiri

Empirikapitlet är en sammanfattning av det empiriska material som vi har samlat in genom våra semistrukturerade intervjuer. Kapitlet förklarar hur subjektiviteten inom IFRS goodwillavsnitt påverkar företags värdering av goodwill samt hur företag går tillväga när de motiverar de antaganden som krävs vid värderingen.

4.1 Presentation av respondenter

Vi har intervjuat representanter från tio börsnoterade företag inom mid cap. Företagen är anonyma och därför anger vi inte namn på företagen utan vi nämner endast vilken sektor företagen är verksamma i. Vi har delat in företagen utifrån Global Industry Classification Standards (GICS) sektorsindelning. Nedan följer en presentation av företagens sektorsindelning samt andelen goodwill i procent i förhållande till totalt kapital.

Företag	Sektorer	Goodwill i förhållande till totalt kapital
A	Industrivaror och tjänster	33,8 %
B	Energi	13,9 %
C	Finans	0,3 %
D	Material och råvaror	8 %
E	Kraftförsörjning	13,1 %
F	Informationsteknik	17 %
G	Dagligvaror	17,3 %
H	Telekommunikation	42,2 %
I	Sällanköpsvaror- och tjänster	44,6 %
J	Hälsovård	33,1 %

4.2 Värdering av goodwill utifrån subjektiva bedömningar

Alla börsnoterade företag är skyldiga att följa regelverket IFRS. Enligt IFRS skall företag värdera goodwillposten till verkligt värde åtminstone en gång årligen vilket sker vid bokslutet. Är det verkliga värdet lägre än det redovisade värdet krävs en nedskrivning. Vid beräkning av det verkliga värdet måste företag göra antaganden kring framtida händelser.

Företagen gör antaganden kring tidsperiod och tillväxttakt för att beräkna det framtida kassaflödet. Sedan beräknas en diskonteringsränta för att anpassa det framtida kassaflödet till pengars tidsvärde. De antaganden som företaget gör måste redovisas i företagets årsredovisning enligt IFRS upplysningsplikt (FAR Förlag, 2016). Regelverket anger inte hur beräkning av tidsperiod, tillväxttakt samt diskonteringsränta skall göras vilket innebär att företagsledningen har stor frihet att göra egna antaganden. Regelverkets subjektivitet inom goodwillavsnittet kan ha en påverkan på värderingen och företags rättvisande bild av redovisningen.

Utifrån respondenternas svar är synen på goodwillavsnittet inom regelverket IFRS generellt positiv. Samtliga respondenter menar att reglerna som behandlar goodwill ger utrymme till frihet och det var ingen som ansåg att tydligare riktlinjer behövs för att öka kvalitén på värderingen. Sex av tio respondenter har en positiv uppfattning om regelverket gällande nedskrivningstestet. De som har en positiv syn på nedskrivningstestet menar att värdet oftast inte minskar över tiden och att det är logiskt att värdera goodwill varje år. Dessa respondenter menar också att årlig värdering är bättre än att skriva av eftersom det verkliga värdet då alltid är bokfört. De som har en negativ uppfattning om nedskrivningstestet anser att reglerna är komplicerade och ger för mycket frihet vilket leder till att investerare inte förstår företagets värdering. Företagens sektor eller storlek på goodwillposten har inte haft en påverkan på svaren.

Trots att sex av tio har en positiv syn på goodwillreglerna anser alla respondenter att friheten leder till att företag undviker att skriva ner goodwill. Anledningen till detta är att en nedskrivning kan ses som ett misslyckande då goodwill är en del av företagets värde. De subjektiva bedömningarna innebär flera antaganden om framtida händelser vilka ingen vet svaret på. Intervjuerna visar att det är möjligt att anpassa antagandena efter företagets ekonomiska situation vilket sedan påverkar redovisningen. Respondenterna menar att nedskrivning av goodwill sällan sker vilket bekräftas då endast tre av tio företag som vi intervjuat tidigare skrivit ner goodwill sedan införandet av IFRS. Intervjuerna har visat att företag endast skriver ner goodwillposten om företagsledningen är helt säker på att goodwillen inte kan behålla sitt värde. Nedskrivningstestet förutsätter att nedskrivning sker i de fall värdet inte går att försvara. Respondenterna tror att företag skjuter upp en nedskrivning i hopp om att kunna försvara värdet i framtiden. Inger företaget senare att värdet inte går att försvara måste en nedskrivning ske, vilket kan innebära att det är för sent eftersom nedskrivningen skulle skett från början. Två av företagen vi intervjuat ligger på gränsen till ett

nedskrivningsbehov i en kassagenererande enhet då verksamheten inte går som förväntat. Nedskrivningstestet visar inget behov på nedskrivning men känslighetsanalyserna visar att i de förhållandena skulle en nedskrivning vara aktuellt. Med känslighetsanalys menar respondenterna att de gör nedskrivningstestet med sämre siffror för att undersöka om resultatet av värderingen skulle indikera ett nedskrivningsbehov. Respondenterna menar att de fortfarande kan försvara värdet och därför har ingen nedskrivning gjorts trots att det ligger på gränsen. De menar att de kommer vara mer uppmärksamma samt göra noggranna värderingar i framtiden och hoppas kunna försvara värdet.

Företagen som skrev ner goodwillposten gjorde det under en ekonomisk rådande osäkerhet då de menar att lönsamheten i företaget har en stark koppling till goodwillposten. Alla företag vi intervjuat menar att goodwillpostens värde påverkas av konjunkturen. Företag kan dölja en nedgång och inte skriva ner under en ekonomisk kris då de anser att värdet kommer att öka senare. De företagen i vår studie som skrivit ner menar att värdet var omöjligt att försvara och därför fanns det behov av en nedskrivning. Ett av företagen skrev ner en för liten del av goodwillposten och var året därpå tvungen att skriva ner samma kassagenererande enhet en gång till. Respondenten menar att hela värdet skulle skrivits ner första gången men i hopp om att värdet skulle gå att försvara nästkommande år skrevs endast en liten del ner. Resultatet visar ingen påverkan av sektor eller storlek på goodwillposten.

Värderingsprocessen i samband med bokslutet ser ut på liknande sätt i alla företag. Den sker i slutet av året efter att företagsledningen har gjort affärsplaner för framtiden. Framtida kassaflöden beräknas för varje kassagenererande enhet utifrån affärsplanerna. För att beräkna det verkliga värdet för goodwill måste tidsperiod och tillväxttakt anges, vilket kan skilja mellan de kassagenererande enheterna. Även diskonteringsräntan anpassas till varje kassagenererande enhet då faktorer kan skilja mellan olika affärsområden. En sammanställning sker och ett värde uppstår som sedan jämförs med det bokförda värdet. I de fall värdet är lägre än det bokförda värdet sker en nedskrivning. Utifrån respondenternas svar så är processen liknande även fast de representerar olika sektorer och innehar olika stora goodwillposter. De intervjuade företagen menar också att de inte hade hanterat processen annorlunda om goodwillposten hade varit större eller mindre.

I vår studie har vi funnit flera faktorer som företagen tar hjälp av vid värderingen vilka är; regelverket IFRS, tidigare erfarenheter, externa experter och konkurrenter. Alla intervjuade företag tar hänsyn till regelverket på det sättet att de gör den årliga värderingen av

goodwillposten. Däremot finns det inga riktlinjer i regelverket som förklarar hur värderingen skall gå till. Respondenterna menar alltså att de tar hänsyn till regelverket men att de inte får vägledning i hur värderingsprocessen skall utföras. Det som företagen främst tog hänsyn till vid värderingen är tidigare erfarenheter. Värderingsprocessen går till på samma sätt varje år och därför har denna faktor en stor betydelse. Respondenterna tar hjälp av erfarenheter från tidigare års nedskrivningstester och på grund av att processen ser liknande ut från år till år så läggs inte mycket tid på värderingen. Alla respondenter använde ca 15-20 timmar per år till värderingen. Respondenterna nämnde dock att om det skulle hända något oförutsägbart så skulle mer fokus behöva riktas mot posten då tidigare erfarenheter inte finns. Externa experter är någonting som alla intervjuade företag tar hjälp av i situationer där osäkerhet uppstår. Externa experter är oftast revisorer som företagen har möjlighet att diskutera med och som kontrollerar att värderingen går till på rätt sätt. Det kan även bestå av marknadsbedömningar som till exempel tillväxt inom en sektor eller riskpremier. Respondenterna menar att om externa experter har information eller synpunkter så rättar sig företagen efter detta för att anses legitima i samhället. Efter företagen gjort klart värderingen sker alltid ett samtal med revisorerna där de ger synpunkter på resultatet. Vi har även undersökt om företagen tar hänsyn till sina konkurrenter vid värderingen. Ingen av företagen undersöker konkurrenternas värderingsprocess då information om hur antaganden görs inte finns tillgänglig. Däremot kontrollerar företagsledningen sina siffror med konkurrenternas då de vill vara inom samma intervall eftersom sektorer oftast visar på ungefär samma resultat. Respondenterna har även nämnt att revisorerna granskar sektorer och konkurrenter så att värderingen ligger inom den rimliga ramen för den specifika sektorn.

Respondenterna menar att värderingsprocessen ser likadan ut och att det inte skett några större förändringar men att vissa delar i processen har utvecklats. Till exempel har mer fokus lagts på känslighetsanalyser där företagsledningen förändrar siffrorna för att se om resultatet skulle indikera ett nedskrivningsbehov. Det har även tillkommit vissa faktorer vid beräkningarna såsom marknadens risker för att få fram ett mer rättvisande resultat av värderingen.

4.3 Antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet

Tidsperiod, tillväxttakt och diskonteringsränta skall enligt IFRS grunda sig på rimliga antaganden som speglar framtida händelser på ett så bra sätt som möjligt. De intervjuade företagen ansåg att det mest komplicerade kring värdering av goodwill är att förutspå framtiden. Det är svårt att veta hur marknaden kommer att se ut vilket skapar en osäkerhet. På

grund av IFRS subjektivitet får företagsledningen själva göra antaganden kring dessa områden och vi har undersökt hur de motiverar dessa antaganden när de värderar goodwill i samband med bokslutet.

4.3.1 Tidsperiod

Fyra av tio företag har en tidsperiod på tre år, ett av tio har en tidsperiod på fyra år och fem av tio företag har en tidsperiod på fem år. Våra resultat visar även att alla företag har samma tidsperiod som de hade det föregående åren. Företag I börsnoterades för två år sedan och därför har vi inte kunnat undersöka dess förändring över tid men detta påverkar inte resultatet.

Företag	Årets tidsperiod	Föregående år 1	Föregående år 2	Föregående år 3
A	3 år	3 år	3 år	3 år
B	5 år	5 år	5 år	5 år
C	3 år	3 år	3 år	3 år
D	3 år	3 år	3 år	3 år
E	5 år	5 år	5 år	5 år
F	5 år	5 år	5 år	5 år
G	5 år	5 år	5 år	5 år
H	4 år	4 år	4 år	4 år
I	3 år	3 år	Ej börsnoterat	Ej börsnoterat
J	5 år	5 år	5 år	5 år

Val av tidsperiod påverkas varken av sektor eller goodwillpostens storlek. Ingen av de intervjuade företagen har på ett tydligt sätt motiverat hur de kommit fram till den tidsperiod som de använder sig av utan den grundas på framtida affärsplaner och prognoser som företagsledningen har utformat. Respondenterna menar att det inte läggs mycket fokus på val av tidsperiod och därför blir den samma från år till år. Tidigare erfarenheter är därför enligt respondenterna någonting som tas hänsyn till när tidsperioden bestäms. Däremot har alla nämnt att skulle revisorn ha synpunkter på tidsperioden så skulle den justeras vilket innebär att externa experter har en påverkan på val av tidsperiod. Argumenten som återkommit när de motiverat tidsperioden är att det är svårt att se in i framtiden och att en längre tid skulle innebära mer osäkerhet. Argumentet är återkommande oberoende av tidslängden företaget använder sig av. De företag som använt en tidsperiod på fem år menar att olika processer tar

lång tid inom företaget och att det då är lättare att se in i framtiden. Vi har inte fått några förklaringar till varför företagsledningen inte valt en kortare period utan respondenterna menar att den tidsperioden som används anses lämplig för företagets verksamhet.

4.3.2 Tillväxttakt

Företagen vi har intervjuat har trots olika sektorsindelning och olika storlek på goodwillposten använt liknande tillväxttakt. Sju av tio företag har använt två procent, ett av tio företag har använt 2,36 procent och två av tio företag har två till tre procent i tillväxttakt. Endast tre av tio företag har anpassat tillväxttakten till de kassagenererande enheterna vilket innebär att resten av respondenterna har samma tillväxttakt för alla kassagenererande enheter. Tillväxttakten är samma som den varit föregående år i nästan alla företag. Endast ett av tio företag har en annan tillväxttakt från året innan vilket då skiljer sig mycket lite. Föregående år två och tre skiljer heller inte från årets tillväxttakt. Företag I börsnoterades för två år sedan och därför har vi inte kunnat undersöka dess förändring över tid men detta påverkar inte resultatet.

Företag	Årets tillväxttakt	Föregående år 1	Föregående år 2	Föregående år 3	Anpassad tillväxttakt i år
A	2 %	2 %	2 %	2 %	Nej
B	2 %	2 %	2 %	2 %	Nej
C	2 %	2 %	2 %	2 %	Nej
D	2 %	2 %	2 %	2 %	Nej
E	2 %	2 %	2 %	2 %	Nej
F	2-3 %	2-3 %	2-3 %	2-3 %	Ja
G	2-3 %	2-3 %	2-3 %	2-3 %	Ja
H	2,36 %	2,75 %	2,75 %	2,75 %	Ja
I	2 %	2 %	Ej börsnoterat	Ej börsnoterat	Nej
J	2 %	2 %	2 %	2 %	Nej

Även tillväxttakten har respondenterna haft svårt att motivera. Fem av intervjupersonerna kunde inte förklara val av tillväxttakt och nio företag använder samma som föregående år. Sju av tio respondenter menar att de tar hänsyn till den historiska tillväxttakten där de undersöker hur mycket företaget generellt brukar växa. Tre av respondenterna har även nämnt att

inflation påverkar val av tillväxttakt. Alla respondenter menar att tidigare erfarenheter är till stor hjälp när de bestämmer tillväxttakten och nio företag använder samma som föregående år. Sju av tio företag tar också hjälp av marknadsbedömningar gjorda av externa experter. Marknadsbedömningarna visar den generella tillväxttakten inom den bransch och storlek företaget är verksam i vilka är offentliga och publiceras med jämna mellanrum. Det har även framkommit att företagen inte använder sig av en högre tillväxttakt än den generella tillväxttakten för det land eller bransch företaget är verksam i då det är svårt att försvara det. Endast ett företag har en förändrad tillväxttakt från det föregående året och menar att det var marknadens förväntade tillväxt inom det affärsområdet som hade förändrats.

Tillväxttakten kan skilja sig mellan varje kassagenererande enhet då olika verksamheter förväntas ha olika tillväxt. Endast tre av tio företag har anpassat tillväxttakten till de kassagenererande enheterna i vår studie. Respondenterna som inte har anpassat tillväxttakten menar att de har en homogen verksamhet och att tillväxten därför inte behöver anpassas. Ett argument är också att de istället använder en generell tillväxttakt för hela verksamheten då skillnaden mellan affärsområdena är liten. Ett av företagen har testat tillväxttakten för olika produkter för att sedan räkna ut den genomsnittliga tillväxttakten istället för att räkna med olika till alla produkter. De företagen som anpassat tillväxttakten menar att det är orimligt att använda samma till alla kassagenererande enheter då de resulterar i ett missvisande resultat. Respondenternas svar visar ingen påverkan av sektor eller företagets storlek på goodwillposten.

4.3.3 Diskonteringsränta

Alla respondenter utgår ifrån en mall när de räknar fram diskonteringsräntan. Denna mall har de fått från respektive företags revisor vilket innebär att de inte fastställt den själva. Mallen ser ungefär likadan ut varje år, skillnaden kan vara att revisorerna arbetat fram en liten förändring. Enligt respondenterna så handlar det i så fall om mindre förändringar som utvecklar mallen och på detta sätt ger ett mer rättvisande resultat. De intervjuade företagen fyller i mallen när de skall värdera goodwill och får sedan fram en diskonteringsränta. Denna mall kan göras för varje kassagenererande enhet vilket då kan resultera i olika diskonteringsräntor för varje enhet. I tabellen nedan redogörs de intervjuade företagets diskonteringsränta för de fyra senaste räkenskapsåren samt om de har anpassat räntan till de kassagenererande enheterna. Företag I börsnoterades för två år sen och därför har vi inte kunnat undersöka dess förändring över tid men detta påverkar inte resultatet.

Företag	Årets diskonteringsränta	Föregående år 1	Föregående år 2	Föregående år 3	Anpassad diskonterings- ränta i år
A	8,5 %	8,5 %	8,5 %	8,5 %	Nej
B	13,2 %	13,5 %	14,6 %	14,6 %	Nej
C	9,13 – 9,96 %	12,42 – 13,27 %	12,04 – 12,84 %	8,97 – 9,23 %	Ja
D	10 %	12 %	12 %	12 %	Nej
E	10 – 15 %	10 – 19 %	10 – 14 %	10 %	Ja
F	10 – 12 %	10 %	10 %	10 %	Ja
G	9,3 %	8,3 %	9,1 %	10 %	Nej
H	8,8 – 9,3 %	9,5 – 9,9 %	9,6 – 9,9 %	10 – 10,8 %	Ja
I	8,2 %	8,6 %	Ej börsnoterat	Ej börsnoterat	Nej
J	10,1-10,3 %	12 %	12 %	12 %	Ja

Vid beräkning av diskonteringsräntan tar företagsledningen hänsyn till olika faktorer som ingår i mallen. Under intervjuerna förklarade respondenterna beräkningen av diskonteringsräntan vilken såg liknande ut i alla intervjuade företag. Processen börjar med att räkna ut skuld och eget kapital samt undersöka betavärdet för den aktuella tillgången. Betavärdet motsvarar tillgångens branschtillägg vilken företagen får från externa experter som gjort en generell marknadsbedömning. Företagen tar även hänsyn till riskfri ränta, marknadens riskpremie samt risk för respektive företags storlek och bransch. Detta genererar den nödvändiga avkastningen på eget kapital vilket investerarna kräver. Den riskfria räntan och de olika risktilläggen får respondenterna från offentliga marknadsbedömningar av externa experter. Företagsledningen tar sedan fram balansen mellan skuld och eget kapital för att sedan räkna ihop det med avkastningen på eget kapital. Detta genererar diskonteringsräntan före skatt vilket innebär att de drar bort den genomsnittliga skatten för att få fram diskonteringsräntan för den kassagenererande enheten.

Alla intervjuade företag följer mallen från revisorerna och respondenterna menar att det är en hjälpsam faktor vid värdering av goodwill. Alla respondenter nämnde att de inte själva kan beräkna vissa delar i mallen. Till exempel risker kräver en undersökning av ett stort antal

företag på marknaden och därför är marknadsbedömningarna till stor hjälp. Företagen såg även till sina konkurrenter vid val av diskonteringsränta. De har inte möjlighet att jämföra processen då den inte är offentlig men de flesta kontrollerade resultatet med konkurrenternas resultat för att se att de ligger inom ungefär samma intervall.

Fem av tio företag har anpassat diskonteringsräntan till företagets kassagenererande enheter. De företag som har anpassat diskonteringsräntan har oftast inte en stor skillnad mellan de kassagenererande enheterna. Anledningen till att räntan skiljer sig mellan enheterna påverkas av flera faktorer. Det kan skilja sig beroende på geografisk plats då variabler kan skilja sig på olika marknader. Respondenterna menar att det kan bero på respektive marknads riskfria ränta eller risktillägg. Även skatten kan skilja sig mellan de kassagenererande enheterna om verksamheten är internationell. De intervjuade företagen som har anpassat sin diskonteringsränta menar att även om det inte är någon stor skillnad på räntan så är det viktigt att ta hänsyn till denna del. Tar företagsledningen inte hänsyn till varje kassagenererande enhet innebär det att de både över- och undervärderar verksamheten vilket resulterar i ett missvisande resultat. Respondenterna förklarar också att om de undviker att testa varje kassagenererande enhet så kommer de bra enheterna väga upp det dåliga och en nedskrivning kan döljas. De företagen som inte anpassat sin diskonteringsränta menar att verksamheten är homogen. Argument som återkommit från företagen som använt sig av samma diskonteringsränta är att de har samma typ av kunder eller produkter. En av respondenterna menar också att det är smidigt att ha samma diskonteringsränta eftersom det ändå inte skulle påverka resultatet.

Vi frågade även respondenterna vad som påverkar diskonteringsräntans förändring från tidigare år. Tabellen visar att det har skett en liten förändring från de tidigare åren och att de flesta företagen har ungefär samma diskonteringsränta som tidigare. Respondenterna menar att den största påverkan är riskerna på marknaden i form av riskfri ränta eller riskpremie. Betavärdet är också en faktor som påverkar diskonteringsräntans förändring. Respondenternas svar kring diskonteringsräntan visar ingen påverkan av sektor eller företagets storlek på goodwillposten.

5 Analys

Under analysen diskuterar vi det empiriska materialet utifrån tidigare forskning och institutionell teori. Med hjälp av den teoretiska referensramen skall vi förklara hur företag motiverar antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet.

5.1 Värdering av goodwill utifrån subjektiva bedömningar

Respondenterna är överens om att regelverket IFRS subjektivitet inom goodwillavsnittet leder till frihet och egna bedömningar. Trots att fyra av tio respondenter tycker att reglerna är komplicerade både för företagsledningen och för intressenterna anser de inte att regelverket behöver förtydligas. I företagsledningens perspektiv är det bättre med årliga värderingstester då det är möjligt att behålla värdet vilket det inte är vid årlig avskrivning. Vid årlig avskrivning kommer värdet ständigt minska men vid årlig värdering kan företaget behålla värdet på goodwillposten så länge det är möjligt att försvara det. Vid årlig avskrivning behövs inga komplicerade beräkningar och antaganden kring framtiden vilka inte går att undvika vid det årliga nedskrivningstestet. Även om avskrivning är mindre komplicerat kommer goodwillens värde ständigt minska vilket oftast strider mot företagsledningens intressen som är att balansräkningen skall vara så stor som möjligt. Sex av tio har därför en positiv syn på regelverket då den årliga värderingen skall spegla goodwillpostens verkliga värde.

Alla respondenter menar att företag undviker nedskrivning av goodwill då IFRS ger utrymme till egna bedömningar. Det bekräftar informationen från Calvert et al., (2014) som i sin studie kommit fram till att nedskrivning ofta undviks när företagsledningen får göra egna bedömningar. Det är intressant att samtliga respondenter menar att nedskrivning undviks samtidigt som endast tre företag i vår studie tidigare skrivit ner goodwillposten sedan införandet av IFRS. Calvert et al., (2014) menar också att nedskrivning skjuts fram och att företagen väntar med att skriva ner tills de är helt säkra på att de inte kan försvara värdet. En av respondenterna som skrivit ner goodwillposten menade att de borde gjort det tidigare. Anledningen till varför var för att företaget trodde att de skulle kunna försvara värdet i framtiden vilket senare inte var möjligt och nedskrivning blev ett måste. Detta tyder på att företag vill undvika nedskrivning för att behålla goodwillvärdet. Det kan vara en tillfällig lösning att skjuta fram nedskrivningen vilket ger möjlighet att kunna försvara värdet i framtiden. Hayn och Hughes (2006) studie visar också att företag skjuter fram nedskrivning samt att företag väntar tre till fem år och i vissa fall tio år med att skriva ner. Företaget som skjutit fram nedskrivning i vår studie har endast väntat ett till två år med nedskrivningen

vilket innebär att de inte väntat lika länge som i Hayn och Hughes (2006) studie. Anledningen var att företagsledningen inte såg någon möjlighet att kunna försvara goodwillpostens värde vilket gjorde dem tvungna att skriva ner. Det är problematiskt om företagsledningen väntar med att skriva ner då goodwillpostens värde inte motsvarar det verkliga värdet i balansräkningen. Detta leder till en missvisande bild av företaget och intressenter kan inte lita på företags goodwillvärdering. Två företag i vår studie ligger på gränsen till att skriva ner en kassagenererande enhet. Båda företagen kan försvara värdet i nedskrivningstestet men känslighetsanalysen visar att värdet ligger på gränsen att indikera till ett nedskrivningsbehov. Båda respondenterna menar att nedskrivning inte är aktuellt och att de hoppas kunna försvara värdet i framtiden. Detta kan innebära att om en nedskrivning blir aktuell i framtiden kanske företagen inser att de borde skrivit ner tidigare. Även Seetharaman et al., (2006) menar att nedskrivning undviks. Anledningen till att nedskrivningen undviks är att företagen ser det som ett misslyckande samt att det blir kostsamt. Alla respondenter trodde att företag undvek att skriva ner på grund av att det sågs som ett misslyckande att inte kunna försvara sitt värde vilket bekräftar Seetharaman et al., (2006) studie. Anledningen till att nedskrivning kan ses som ett misslyckande kan vara att omgivningen tror att det går dåligt för företaget då goodwillens värde har en koppling till lönsamheten. Goodwillposten består i flera fall av kundrelationer och varumärke. Får intressenter reda på att värdet minskat kan det leda till en negativ uppfattning om företaget vilket kan vara en anledning till varför företag undviker nedskrivning av goodwill. I flera fall beror nedskrivning på lönsamheten men det kan även bero på att företaget köpts för ett högt värde som är svårt att försvara.

I Seetharaman et al., (2006) studie kommer forskarna även fram till att en nedskrivning kan dölja ett misslyckande under en ekonomiskt rådande osäkerhet. De menar att företagen passar på att skriva ner under en konjunkturedgång för att dölja att företaget inte kan försvara goodwillvärdet. Alla företag som skrivit ner goodwill i vår studie gjorde detta under en konjunkturedgång vilket bekräftar Seetharaman et al., (2006) studie. Även Lhaopadchan (2010) bekräftar i sin studie att nedskrivning görs i samband med en konjunkturedgång då företagsledningen har en anledning till att skriva ner och det ses inte som ett misslyckande under dessa omständigheter. De tre företagen som skrivit ner goodwillposten under en konjunkturedgång var helt säkra på att värdet inte skulle gå att försvara i framtiden. Genom att skriva ner under en ekonomisk kris kan företaget undvika att ge en negativ bild och de kommer fortfarande anses legitima i samhället. Det som är intressant i vår studie är att åtta av tio företag inte har skrivit ner goodwillen under en ekonomiskt rådande osäkerhet. Gauffin

och Thörnstens (2010) kom i sin studie fram till att företagen döljer en nedskrivning när konjunkturen är dålig. Under en ekonomiskt rådande osäkerhet kan företagsledningen försvara goodwillvärdet genom att skylla på ekonomin. Respondenterna menar att konjunkturen har en stor påverkan på goodwillvärdet då den är kopplad till företagets lönsamhet. Kan företagsledningen inte försvara värdet så är konjunkturedgång något som ledningen kan använda sig av för att dölja ett misslyckande. Det som är intressant är att endast två av respondenterna skrivit ner under en konjunkturedgång samtidigt som alla respondenter menar att konjunkturen har en stor påverkan. Det är därför möjligt att företagen undviker att skriva ner goodwill i hopp om att kunna försvara värdet i framtiden när ekonomin är stabil. Det är problematiskt om företagsledningen kan dölja ett nedskrivningsbehov under dessa omständigheter eftersom det betyder att nedskrivning undviks när det är aktuellt och redovisningen ger ingen rättvisande bild. Vid konjunkturedgångar påverkas inte alla sektorer lika hårt och på grund av att företag kan undvika nedskrivning kan det innebära att drabbade företag undviker detta. Det leder till att intressenter inte vet vilka företag som kan försvara sitt värde. Goodwillvärdet skall spegla företagets verkliga värde vilket innebär att nedskrivning skall ske även om företagsledningen tror att de kan försvara värdet i framtiden.

Utifrån vår studie går det diskutera om regelverkets subjektivitet påverkar de antaganden som görs vid värdering av goodwill. Om företag undviker eller väntar med att skriva ner goodwillposten har det en påverkan på redovisningen då den inte ger en rättvisande bild av företagets ekonomiska ställning. Alla respondenter anser att regelverket ger utrymme till frihet och att företag undviker att skriva ner goodwillposten samtidigt som de inte kräver tydligare riktlinjer.

5.2 Antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet

IFRS saknar tydliga riktlinjer för hur företag skall gå tillväga vid värdering av goodwill i samband med bokslutet. Företagsledningen tar därför hjälp av flera olika faktorer för att göra rimliga bedömningar när de skall beräkna goodwillvärdet. Alla respondenter följer regelverket eftersom de gör det årliga nedskrivningstestet vid bokslutet vilket IFRS kräver. Ännu ett bevis på att de följer IFRS är att alla företag tar hänsyn till tidsperiod, tillväxttakt och diskonteringsränta då de värderar goodwill till verkligt värde. Trots att regelverket inte ger tydliga beskrivningar för hur dessa beräkningar skall göras så följs IFRS fullt ut. Utifrån institutionell teori kan det konstateras att den tvingande isomorfismen påverkar ett företags handlande vid goodwillvärderingen. Respondenterna menar att de följer regelverket men att

andra faktorer måste hjälpa till för att göra en rimlig värdering. Skulle respondenterna inte följa IFRS riktlinjer kring goodwillvärdering så skulle redovisningen inte godkännas av revisorerna.

Enligt PwCs studier från 2007 och 2008 finns det tre faktorer som företagen tar hjälp av vid värdering av goodwill i samband med bokslutet. Dessa är tidigare erfarenheter, externa experter och annat. Studien från 2007 visar att de flesta företagen använde sig av tidigare erfarenheter vid värderingen. Studien från 2008 visar att företagen använde sig mest av bolagets egna bedömningar och förväntningar på marknadsutvecklingen vilket kategoriseras som annat. Vi har funnit likheter och skillnader med studierna av PwC. Företagen i vår studie tar hänsyn till tidigare erfarenheter, externa experter samt konkurrenter bortsett från regelverket IFRS. Alla respondenter använder flera av faktorerna och inte bara en.

Regelverket, tidigare erfarenheter och externa experter används av alla respondenter. Alla intervjuade företag såg även till sina konkurrenter när de gjorde antaganden kring framtida händelser. Då regelverket saknar tydliga riktlinjer för hur antaganden skall göras så är det viktigt att företagen tar hjälp av flera faktorer för att generera en rimlig värdering. Enligt PwCs studier från 2007 och 2008 använder företagen främst en faktor vid värderingen, men vår studie visar att de kombinerar flera faktorer. Det är bra att företagen tar hjälp ur flera perspektiv då antaganden skall spegla verkligheten. Till exempel kan endast hjälp av tidigare erfarenheter generera olämpliga antaganden i de fall externa experter har upptäckt förändringar på marknaden och därför är det viktigt att ta hjälp av flera faktorer för att motivera antagandena på ett lämpligt sätt.

Externa experter har våra respondenter nytta av vilket också bekräftas i PwCs studier från 2007 och 2008 där externa experter var en faktor som företagsledningen använde sig av vid goodwillvärdering. PwCs studier visar dock att detta inte är den mest använda faktorn vilket vår studie motsäger då samtliga respondenter använder sig av detta. Externa experter består ofta av revisorer som företagen kan diskutera oklarheter med och det är även revisorerna som kontrollerar samt godkänner postens värde. Det kan också handla om offentliga marknadsbedömningar gjorda av experter där de undersöker till exempel tillväxttakt, riskfaktorer eller skatter. Företag vill gärna följa experters bedömningar för att anses legitima på marknaden. Följs revisorers och andra experters riktlinjer kommer samhället uppfatta företaget som trovärdigt och externa experter har därför en stor påverkan på hur företag hanterar antaganden kring goodwillvärderingen. Den normativa isomorfismen hjälper företag att agera eftersom de vill anses som legitima i samhället. Revisorer har skapat normer för hur

värderingen skall gå till vilket är något som företagen i vår studie följer för att få goodwillposten godkänd. Alla respondenter menar att de litar på revisorer samt marknadsexperter och därför är de till stor hjälp vid värderingen.

Tidigare erfarenheter var 2007 den mest använda faktorn vid beräkning av goodwill enligt PwCs studie. Vår studie visar att värderingsprocessen görs på liknande sätt varje år vilket bekräftar PwCs studie. Alla respondenter menar att tidigare erfarenheter är en viktig del när antaganden skall göras. De menar också att det underlättar att de gör på samma sätt varje år och utan hjälp av tidigare erfarenheter hade processen tagit längre tid. Värderingsprocessen är en typ av härmande från föregående år vilket visar att den institutionella teorins härmande isomorfism också är en faktor som företagsledningen agerar utifrån. En skillnad från PwCs studier från 2007 och 2008 är att alla våra respondenter även tar hänsyn till konkurrenter i värderingsprocessen. Företagsledningen har inte möjlighet att undersöka hur konkurrenterna går tillväga vid värderingen men respondenter menar att de kontrollerar siffrorna för att veta att de ligger inom samma intervall. Detta kan också ses som en typ av härmande vilket visar att den härmande isomorfismen återkommer. Det är bra att företag kan ta hjälp av varandra då IFRS saknar tydliga riktlinjer för hur antaganden skall göras. Problemet är att om företag ser för mycket till sina konkurrenter kan det generera orimliga antaganden. Anpassar företagen antaganden efter sina konkurrenter kan det innebära att det inte speglar företagets ekonomiska verklighet och värderingen blir missvisande eftersom alla företag har olika förutsättningar.

De intervjuade företagen använder en kombination av dessa faktorer för att beräkna goodwillens värde på ett så bra sätt som möjligt. Genom att följa riktlinjer samt göra liknande varje år samtidigt som vissa justeringar samt diskussioner med revisorer förekommer får de fram ett resultat av goodwillens värde. Detta kontrolleras i flera fall med konkurrenternas resultat då de anses trovärdigt att ligga inom samma intervall. Den institutionella teorins utgångspunkter förklarar därför företagsledningens agerande för hur de motiverar antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet.

5.2.1 Tidspann

De intervjuade företagen i vår studie använder inte en längre tidspann än fem år. Skulle tidspannet vara längre än fem år krävs en detaljerad motivering i årsredovisningen enligt IFRS. Våra resultat motsäger Carlin och Finch (2011) studie där den genomsnittliga tidspannet var sex år. Däremot bekräftar vår studie PwCs resultat då de 2007 och 2008 undersökte företags tidspann där de endast var ytterst få som använde en längre tidspann

än fem år. Ingen av respondenterna i vår studie kunde på ett tydligt sätt motivera hur de fastställt tidsperioden. Det återkommande argumentet var att de har den mest lämpliga tidsperioden för företaget. Det kan ifrågasättas hur företagsledningen kan anse att de har den mest lämpliga tidsperioden om de inte kan förklara varför. En anledning till att företagen inte har en längre tidsperiod än fem år kan vara att de är medvetna om att de inte kan motivera tidsperioden på ett tydligt sätt. Fem av tio företag har en tidsperiod på fem år även fast det kan vara svårt att veta vad som händer så långt fram i tiden. Desto längre tidsperiod företagen har desto högre blir goodwillvärdet. Det kan därför ifrågasättas om flera företag medvetet väljer en tidsperiod på fem år eftersom det inte krävs mer motivering för detta samtidigt som ett så högt goodwillvärde som möjligt skapas. Vår studie visar att oavsett om företagen har en tidsperiod på tre eller fem år anser de att tidsperioden är lämplig och att de inte kan förutse längre fram i tiden. Vi har undersökt företag inom olika sektorer och med olika storlek på goodwillposten och finner ingen påverkan av detta. Företagsledningen har lättare att motivera varför de inte har en längre tidsperiod då de menar att de inte kan se längre fram i tiden men har inget argument för varför tidsperioden inte är kortare.

Respondenternas svar indikerar på att det inte läggs mycket fokus på att bestämma tidsperioden utan de använder samma tidsperiod som föregående år. Företagsledningen menar att de använder samma tidsperiod för att de alltid har fungerat. Detta innebär att den institutionella teorins härmande isomorfism har en påverkan på företagsledningens agerande. På grund av att de använder samma tidsperiod kan det ifrågasättas om den härmande isomorfismen har för stor påverkan på företagsledningen och att inte tillräckligt mycket fokus läggs på att anpassa en lämplig tidsperiod till företaget. I PwCs studie från 2007 kom de fram till att tidigare erfarenheter är en viktig faktor vid bestämmandet av tidsperioden vilket vår studie bekräftar. Det intressanta i vår studie är att respondenterna menar att skulle revisorer eller externa experter ha en invändning på tidsperioden skulle dem justera den efter deras riktlinjer. Detta betyder att även externa experter har en stor påverkan på val av tidsperiod. Den normativa isomorfismen styr även företagsledningens agerande för att handla legitimt i samhället genom att följa externa experter.

Det är intressant att företagsledningen inte ser till sina konkurrenter vid bestämmande av tidsperiod utan de ser bara till sina tidigare erfarenheter och externa experter. Detta är intressant eftersom det inte finns tydliga riktlinjer kring vilken tidsperiod som skall användas. Konkurrenter i samma storlek och sektor hade varit en bra riktlinje för företagen vid bestämmande av tidsperiod. Ur intressenternas perspektiv kan det bli problematiskt om inte

företag inom samma sektor använder liknande antaganden, om det inte finns anledning till att ha olika. Respondenterna har svårt att motivera varför de valt den tidsperiod som de använder sig av. Grundar sig beräkningar på olika antaganden så kan det leda till att jämförbarheten mellan årsredovisningar påverkas negativt vilket inte är bra ur intressenternas perspektiv när de jämför investeringar. Detta bekräftar även Wines et al., (2007), Lhaopadchan (2010) samt Carlin och Finch (2007) studier då forskarna menar att företag hanterar antaganden på olika sätt vilket påverkar redovisningens jämförbarhet. Kan inte företagen på ett tydligt sätt motivera tidsperioden är risken stor att det grundar sig på olika antaganden vilket gör att intressenter inte kan jämföra årsredovisningar.

5.2.2 Tillväxttakt

De företag som använder sig av en högre tillväxttakt än den generella tillväxttakten för branschen företaget är verksam i, måste ha en rimlig förklaring till detta. Inget av företagen i vår studie har använt en tillväxttakt som är högre än marknadens generella tillväxt för den specifika branschen. Respondenterna har svårt att motivera tillväxttakten på ett tydligt sätt då argumenten är svaga. Detta kan vara en anledning till att det inte används en högre tillväxttakt då det är svårt att motivera den samt att de är medvetna om att de saknar en rimlig motivering. Alla intervjuade företag utom ett har samma tillväxttakt som tidigare år. Det företaget som har en annan tillväxttakt har endast gjort en liten förändring från föregående år. Respondenterna menar att de ser till tidigare erfarenheter vid val av tillväxttakt vilket visar att den härmande isomorfismen hjälper företagsledningen att bestämma tillväxttakten. Vi har även funnit en likhet med PwCs studie från 2008 då de flesta tog hänsyn till företagets egna bedömningar och marknadsutveckling vilket flera respondenter i vår studie gör. I vår studie har företagsledningen motiverat tillväxttakten genom att undersöka företagets genomsnittliga tillväxttakt från tidigare år men också genom framtida bedömningar av marknaden. Vi har inte funnit några skillnader mellan tillväxttakten och de olika sektorerna vilket är anmärkningsvärt. Det skulle vara underligt om alla sektorer förväntas växa lika mycket samt att alla företag haft samma genomsnittliga tillväxt. Vår studie visar även att företagsledningen tar hänsyn till externa experter vid värderingen. De externa experterna ger ut bedömningar kring marknadens generella tillväxttakt inom en specifik bransch eller företags storlek. Den normativa isomorfismen är därför en hjälpsam faktor när företagsledningen gör antaganden vid goodwillvärderingen och företagsledningen följer externa experter för att anses legitima i samhället. Det kan ifrågasättas om externa experter har för stor påverkan på företagen när de väljer tillväxttakt. Det är orimligt att alla företag har samma tillväxttakt med tanke på

skillnader mellan sektorer samt goodwillpostens storlek. Baseras inte tillväxttakten på marknads förväntningar för respektive bransch eller företagets tidigare tillväxt genererar detta i en missvisande bild. Trots att företag är legitima och följer externa experters riktlinjer kan redovisningen ändå bli missvisande om de externa experterna hanterar branscher lika. Vår studie visar att företagsledningen inte undersöker sina konkurrenter vid val av tillväxttakt. Dock undersöker de externa experterna flera företag när de tar fram sina siffror vilket gör att respondenterna indirekt tar del av konkurrenternas information. Ford et al., (2007) studie visar att företagsledningen använder sig av den lokala BNP-tillväxten vid val av tillväxttakt. Detta bekräftas i vår studie eftersom respondenterna tar hänsyn till den generella tillväxttakten på marknaden. Skillnaden är att våra respondenter även tar hänsyn till den bransch och storlek de tillhör.

Endast tre företag i vår studie har anpassat tillväxttakten till företagets kassagenererande enheter. PwCs studier från 2007 och 2008 visar också att få företag anpassar tillväxttakten till de kassagenererande enheterna. Trots att de respondenter som inte anpassat tillväxttakten har en anledning då de menar att de har en homogen verksamhet med liknande kunder och produkter kan det påverka redovisningen om beräkningarna inte är anpassade till varje enhet. De företag i vår studie som har anpassat tillväxttakten menar att det kan ge ett missvisande resultat om de drar slutsatser för alla enheter. De kassagenererande enheterna kan ha olika tillväxt och därför är det viktigt att anpassa den. Detta bekräftas även i Carlin och Finch (2011) studie där tillväxttakten bör vara anpassad till de kassagenererande enheterna och att ledningen inte skall använda en generell tillväxttakt för hela företaget då det kan resultera i en missvisande bild av företaget. Anledningen till att företagsledningen inte anpassar tillväxttakten kan vara att det är smidigt att använda en generell tillväxttakt. Utifrån respondenternas svar kan det konstateras att det inte läggs mycket tid på bestämmandet av tillväxttakten, vilket kan vara en anledning till att företagsledningen gör det lätt för sig genom att räkna en generell tillväxttakt för hela verksamheten.

Det är intressant att alla företag i vår studie använder en tillväxttakt runt 2 procent. Svaren vi fått från intervjuerna visar att företagen tar hjälp av externa experter som har gjort marknadsbedömningar, vilket är ett svagt argument, då de borde skilja sig åt mellan olika sektorer. Frågan är om den normativa isomorfismen har en för stor påverkan på företagsledningens handlande. Det viktiga är inte att tillväxttakten är samma mellan företagen utan hur företagsledningen kommer fram till den tillväxttakten som används. Det är viktigt att antagandena stämmer överens med verkligheten så att redovisningen ger en rättvisande bild.

Vi har även funnit ett tydligt mönster där företagen använder samma tillväxttakt som tidigare år samtidigt som respondenterna menar att det inte läggs mycket fokus på att bestämma tillväxttakten. Det kan därför ifrågasättas om tillväxttakten stämmer överens med verkligheten eller om företagen påverkas av den härmande isomorfismen för mycket genom att använda samma tillväxttakt varje år. Det kan innebära att antaganden till goodwillvärderingen påverkas av de subjektiva bedömningarna och grundas på olämpliga antaganden.

5.2.3 Diskonteringsränta

Vid beräkandet av diskonteringsräntan används både tidigare erfarenheter och externa experter vilket innebär att den normativa och den härmande isomorfismen påverkar företagsledningens handlande. Utifrån intervju svaren använder företagen den mall som de fått av revisorerna vilket tyder på att externa experter har en påverkan på företagsledningens val av diskonteringsränta. Denna mall ser liknande ut varje år och innehåller endast små förändringar i de fall externa experter utvecklat mallen. Eftersom mallen ser liknande ut så används den härmande isomorfismen då företagsledningen fyller i den på samma sätt varje år. De externa experterna har en stor påverkan då företagsledningen alltid anpassar sig efter deras förbättringar för att de vill anses legitima i samhället. När ledningen kommit fram till en rimlig diskonteringsränta undersöker de konkurrenternas resultat för att se att de ligger inom samma ram då företag inom samma sektor oftast ligger inom samma intervall. Det kan ifrågasättas att lita för mycket till sina konkurrenter då alla företag har olika förutsättningar. Kontrollerar företagsledningen sina siffror med konkurrenterna är frågan om de senare ändrar beräkningen för att hamna inom samma intervall vilket skulle innebära olämpliga antaganden och en missvisande värdering. Respondenterna menar att det inte är en komplicerad process att räkna fram diskonteringsräntan eftersom det endast är att fylla i mallen de fått från revisorerna. De fyller i mallen på liknande sätt varje år vilket gör att de lärt sig hantera den på ett bra sätt. Detta motsäger Carlin och Finch (2010) studie där forskarna hävdar att diskonteringsräntan är komplicerad att fastställa. Skillnaden från vår studie kan bero på att processen har utvecklats.

Carlin och Finch (2007) studie visar att företagsledningen endast tar hänsyn till kapitalkostnaden när de skall beräkna diskonteringsräntan. Forskarna menar att mer hänsyn borde läggas på risk då detta är en avgörande faktor vid beräkning av diskonteringsränta. Ford et al., (2007) bekräftar att mer hänsyn borde tas till risk vid beräkningen. Vår studie visar motsatsen och fokus läggs på risk då företagsledningen tar hänsyn till både riskfri ränta, marknadens riskpremier samt risk för respektive företags storlek och sektor. Dessa siffror får

de av externa experter som gjort marknadsbedömningar vilket än en gång bekräftar externa experters påverkan på beräkningen för att företaget skall anses legitimt i samhället. Det är bra att hänsyn tas till risk då det resulterar i ett mer rättvisande resultat. Mer hänsyn till risk är också ett bevis på att mallen ständigt utvecklas till det bättre.

De intervjuade företagen i vår studie har använt liknande diskonteringsräntor de senaste åren och det har skett en liten förändring. Carlin och Finch (2007) kom i sin studie fram till att företag endast gjorde små förändringar kring diskonteringsräntan vilket vår studie bekräftar. Carlin och Finch (2007) menar att företag gör små förändringar för att goodwillens värde inte skall förändras. Våra resultat visar att diskonteringsräntan är liknande över åren på grund av att företagsledningen använder liknande siffror. Det som leder till förändringar menar flera av respondenterna oftast beror på riskerna på marknaden. Carlin och Finch (2007) menar att små förändringar kring diskonteringsräntan gör att företagsledningen inte påverkar goodwillens värde så mycket och nedskrivning undviks vilket kan vara en anledning till att företagsledningen inte förändrar diskonteringsräntan.

Vår studie visar att fem företag anpassat diskonteringsräntan till de kassagenererande enheterna. Carlin och Finch (2011) har i sin studie upptäckt att företag använder samma diskonteringsränta vilket de anser är olämpligt. Genom att de fem företagen i vår studie inte tar hänsyn till de kassagenererande enheterna leder det till att företagsledningen både över- och undervärderar verksamheten vilket ger ett missvisande resultat. Detta leder till att olämpliga diskonteringsräntor används då varje kassagenererande enhets risk inte tas hänsyn till. Bygger uträkningarna på olika antaganden resulterar det i ett missvisande resultat. Detta bekräftar Wines et al., (2007) studie där företagsledningens värderingar bygger på olika antaganden. I vår studie använder de samma mall och samma utgångspunkter i beräkningarna men det blir inget rättvisande resultat om vissa företag väljer att undersöka alla kassagenererande enheter och vissa väljer att använda en generell diskonteringsränta för hela företaget. Det påverkar jämförbarheten eftersom företagen använder mallen på olika sätt vilket i sin tur påverkar redovisningens rättvisande bild negativt.

5.3 Sammanfattning

Goodwillavsnittet inom regelverket IFRS ger utrymme till subjektiva bedömningar och saknar tydliga riktlinjer för hur företagsledningen skall gå tillväga när de gör antaganden kring framtida händelser. Vi har undersökt hur företagsledningen motiverar antaganden vid goodwillvärdering och utifrån den institutionella teorin fått en förklaring till företagsledningens agerande. Företagsledningen handlar utifrån de tre isomorfismerna som teorin grundar sig på. Vid värderingen tar ledningen hjälp av flera faktorer vilka är regelverket IFRS, externa experter, tidigare erfarenheter och konkurrenter. Detta tyder på att alla isomorfismer, vilka är tvingande, normativa och härmande, hjälper företagsledningen att göra de antaganden som krävs vid goodwillvärderingen.

Respondenterna i vår studie menar att företag undviker nedskrivning av goodwill då det finns utrymme för egna bedömningar. Redovisningen skall spegla företagets ekonomiska situation och det kan diskuteras om regelverkets subjektivitet leder till att fel bild ges av företaget vilket kan bli problematiskt för investerarna. Utifrån våra respondenters svar så är det endast tre företag som tidigare skrivit ner goodwill sedan införandet av IFRS och en goodwillnedskrivning görs ofta för sent. Det har även framkommit att konjunkturen har en stor påverkan på goodwillens värde men endast två av tio företag har skrivit ner under en konjunkturedgång vilket är intressant eftersom alla våra respondenter menar att konjunkturen har en stor påverkan på goodwillposten. Med tanke på de subjektiva bedömningar företagsledningen har möjlighet att göra kan det diskuteras om de kan påverka utfallet av goodwillvärderingen. Till exempel genom att värdera alla kassagenererande enheter samma kan företagsledningen dölja en enhets nedgång med andra kassagenererande enheter då resultatet jämnas ut. Genom en konjunkturedgång kan företagsledning påstå att det senare kommer kunna försvara värdet när ekonomin är mer stabil. Det finns flera metoder som försvarar värdet med hjälp av subjektiva bedömningar. Försvaras värdet i situationer där nedskrivning egentligen är aktuellt så ges en missvisande bild av företagets ekonomiska situation.

Utifrån vår studie hanterar respondenterna antaganden på liknande sätt oberoende av sektor och goodwillens storlek. Det är bra att företagen gör på liknande sätt då jämförbarheten blir bättre mellan företagen om de grundar antaganden liknande. Däremot är det intressant hur resultatet kan se lika ut företagen emellan när de tillhör olika sektorer samt har olika storlek på goodwillposten. Till exempel tillväxttakten ligger på runt två procent i alla intervjuade företag. Respondenterna menar att de tar hjälp av bland annat generell tillväxttakt för

företaget samt framtida prognoser för marknaden. Eftersom de befinner sig i olika sektorer går det att ifrågasätta om alla sektorer förväntas ha en tillväxttakt på två procent samt att den generella tillväxttakten varit två procent för alla företag. Grundar sig tillväxttakten på liknande antaganden borde utfallet skilja sig mellan olika sektorer vilket det inte gjort. Detta kan bero på en institutionalisering som kan påverka redovisningen genom att den inte använder siffror som stämmer överens med verkligheten.

Tidsperioden skiljer sig mellan företagen. Det intressanta är att samma tidsperiod används som företagen haft tidigare år. Respondenterna själva menar att de tar samma tidsperiod då revisorerna inte tidigare påpekat det. Företagen använder även samma tillväxttakt som de tidigare åren och det är svårt för företagsledningen att motivera både tidsperiod och tillväxttakt. Det kan diskuteras om det inte läggs tillräckligt med fokus för att fastställa dessa antaganden vilket blir problematiskt då de inte speglar verkligheten. Diskonteringsräntan är den del av värderingsprocessen där störst fokus läggs. Alla företag utgår ifrån en liknande mall de fått av revisorerna som de fyller i. Diskonteringsräntan skiljer sig mellan företagen vilket visar att den är anpassad till varje företag. Det är små förändringar mellan åren vilket kan bero på att företagsledningen inte vill sticka ut och de vill ligga inom samma intervall som sina konkurrenter. Respondenterna menar själva att de inte vill skilja sig för mycket ifrån sina konkurrenter och kontrollerar därför resultatet. Det kan ifrågasättas om de då anpassar diskonteringsräntan efter sina konkurrenter vilket skulle innebära att de inte speglar en verklig bild av företaget och redovisningen blir missvisande.

6 Slutsats och implikationer

Utifrån empirin samt analysen har vi kommit fram till en slutsats som detta kapitel presenterar. Vi kommer även förklara slutsatsens påverkan på samhället, studiens bidrag samt förslag till framtida forskning.

6.1 Slutsats från studien

När det gäller de antaganden som görs vid värdering av goodwill i samband med bokslutet har det sedan IFRS införande skett en tydlig institutionalisering bland företagen som deltog i vår studie. Vi har funnit ett tydligt mönster bland våra tio respondenter, oberoende av sektorer och goodwillpostens storlek, när företagsledningen motiverar antaganden vid goodwillvärdering samt att de tar hjälp av liknande faktorer. Även om IFRS i sig kan sägas utgöra en tvingande isomorfism så medger den samtidigt ett avsevärt manöverutrymme då värdering av goodwill i högsta grad är subjektiv. Vår studie visar på en hög grad av normering kopplad till vilka antaganden som görs och hur dessa motiveras. Detta innebär till exempel att riktlinjer från externa experter vilket oftast är revisorer är till stor hjälp och de ger även möjlighet att diskutera oklara situationer. I vår studie tar företagsledningen även hjälp av tidigare erfarenheter då utgångspunkten vid värderingen ser ut på liknande sätt varje år. Utöver detta bygger den härmande isomorfismen på att redovisningsansvariga i företagen analyserar och stämmer av sin redovisning av goodwill med konkurrenternas redovisning.

När det gäller motivering av antaganden har vi funnit ett tydligt mönster då företagen i vår studie gör på liknande sätt. Det läggs lite fokus på bestämmandet av tidsperiod och tillväxttakt. Vid val av tidsperiod ser företagsledningen till tidigare erfarenheter vilket oftast inte leder till justering om inte externa experter har någon invändning. När företagsledningen i vår studie skall motivera tillväxttaktan används tidigare erfarenheter i form av företagets generella tillväxttakt samt framtida marknadsbedömningar som bestäms av externa experter. I vår studie utgår företagsledningen från en färdigställd mall vid beräkning av diskonteringsränta, som de fyller i där hänsyn tas till risker, branschtillägg och poster från balansräkningen. Externa experter har en stor påverkan på värderingen då flera delar i mallen består av marknadsbedömningar samt att revisorer oftast skapat mallen. I vår studie motiverar företagsledningen diskonteringsräntan med tidigare erfarenheter då mallen fylls i på samma sätt varje år. Konkurrenter har också en påverkan vid beräkning av diskonteringsränta då företagen kontrollerar utfallet med varandra.

Institutionaliseringen är tydlig då alla företagen i vår studie motiverar antaganden på liknande sätt vid den årliga värderingen av goodwill som sker i samband med bokslutet. Trots regelverket IFRS subjektivitet där företagsledningen har möjlighet att göra egna bedömningar har det skapats ett tydligt mönster för hur företagen som deltog i vår studie har motiverat antaganden.

6.2 Samhälleliga och etiska reflektioner

På grund av regelverket IFRS subjektivitet vid goodwillvärdering kan företagsledningen styra utfallet av värderingen. Företag vill ofta visa ett bra ekonomiskt resultat till omvärlden och därför kan de medvetet göra bedömningar som påverkar resultatet i positiv riktning. Intressenter får då en missvisande bild av företagets finansiella ställning vilket är problematiskt ur flera olika aspekter. Företag vill gärna visa ett så högt resultat som möjligt vilket kan leda till att nedskrivning undviks. Detta kan bli problematiskt för samhället om företag är övervärderade och inte kan försvara sina värden. Till exempel vid en konjunkturedgång borde vissa företag skriva ner då lönsamheten påverkas negativt. Har företagsledningen möjlighet att undvika nedskrivning under en konjunkturedgång genom att hävda att de kommer kunna försvara värdet i framtiden blir det problematiskt. Olika sektorer kan påverkas olika av en konjunkturedgång och kan den drabbade sektorn undvika nedskrivning blir det snedvriden konkurrens. Det är då svårt för intressenterna att veta vilka företag som egentligen kan försvara sitt goodwillvärde.

Företagen i vår studie motiverar antaganden på samma sätt vilket kan leda till att olämpliga antaganden görs. Anpassar företagsledningen sina resultat efter konkurrenter kan det innebära att värderingen inte är anpassad till företaget vilket kan få konsekvenser när intressenter skall göra kapitalsatsningar. Företagsledningen agerar ofta efter tidigare erfarenheter och gör på samma sätt som de gjort tidigare år vilket kan innebära att de inte tar hänsyn till förändringar. Vår studies empiri visar även att externa experter har en stor påverkan på värderingen av goodwill. Detta kan leda till ett missvisande resultat i de fall de externa experternas bedömningar inte är anpassade till företaget. Är inte redovisningen anpassad till företagets nuvarande situation och förutsättningar leder detta till att intressenter inte kan lita på företags redovisning då den blir missvisande.

6.3 Teoretiskt och praktiskt bidrag

Vi har bidragit med en studie om hur tio börsnoterade företag inom mid cap motiverar antaganden vid goodwillvärdering i samband med bokslutet. Bara det faktum att

goodwillposten generellt i dessa företag utgör stora värden, tyder på att det är ett synnerligen viktigt område att belysa. Vår studies empiri visar att det skapats en hög grad av institutionalisering, vilket kan skapa möjligheter men även negativa konsekvenser för företag och samhället i stort.

Med tanke på att det saknas tydliga riktlinjer i IFRS så är det inte konstigt om företagen försöker att skapa en övergripande ansats till värdering av goodwill. Med tanke på att företagen ställs inför liknande värderingsproblematik och har liknande finansiella rådgivare, de fyra stora redovisnings- och revisionsbolagen, tenderar detta över tid att leda till institutionalisering. Samtidigt är det problematiskt om olika företag grundar sina antaganden på samma sätt när de har olika förutsättningar.

Flera företag i vår studie använder samma tillväxttakt trots att de är verksamma i olika sektorer. Det är orimligt att alla förväntas växa lika mycket och även att den generella tillväxttakten är samma i alla företag. I vår studie kan inte företagsledningen motivera tidsperioden. Det blir svårt för intressenter att förstå varför företag har olika tidsperiod om det inte finns någon anledning till detta. Det borde utformas riktlinjer för vilken tidsperiod samt tillväxttakt som skall användas så att företagsledningen lättare kan motivera de antaganden som görs. Det borde utvecklas någon typ av mall för tidsperiod och tillväxttakt, som det finns för diskonteringsräntan, vilka ska vara anpassade till olika slags verksamheter för att ge ett mer rättvisande resultat.

Externa experter såsom revisorer har en stor påverkan på företag när de gör antaganden vid värdering av goodwill. Externa experter företräder ett visst intresse och på grund av deras påverkan på värderingen är det ett förslag att en utomstående tredje part som inte företräder ett visst intresse var delaktig i processen. Detta är viktigt då reglerna kring goodwillvärdering ger utrymme för subjektivitet och goodwillposten ofta består av stora värden.

6.4 Förslag till vidare forskning

Vi har studerat tio börsnoterade företag inom mid cap och funnit ett tydligt mönster i dessa företag. Det skulle vara intressant att undersöka om samma typ av institutionalisering har skett för företag i andra länder. IFRS är ett internationellt regelverk och därför skulle en sådan studie vara möjlig att genomföra på internationella företag som tillämpar regelverket. Det skulle vara spännande att se om en liknande institutionalisering skett på den utländska marknaden eftersom det skapar förståelse för hur goodwillposten motiveras i olika länder samt att det kan underlätta vid investering. Då IFRS saknar tydliga riktlinjer för hur

företagsledningen skall gå tillväga vid goodwillvärdering skulle en sådan studie vara till stor nytta då det är viktigt att reglerna tolkas på liknande sätt för att skapa en rättvis bedömning av goodwillposten. Idag är det vanligt att företag är aktiva på den internationella marknaden och köper företag i andra länder och det är därför viktigt att posten hanteras efter liknande förutsättningar. En studie där forskarna undersöker hur företagsledningen motiverar antaganden vid värdering av goodwill i samband med bokslutet i utländska företag skulle skapa mer förståelse för goodwillposten samt underlätta vid investering av utländska företag.

7 Litteraturförteckning

- Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: En handbok*. Stockholm: Liber.
- Beatty, A., & Weber, J. (2006). Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Accounting Research*, 44(2), ss. 257-288.
- Bryman, A., & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Stockholm: Liber.
- Calvert, J., D'souza, G., Eeftink, E., Gardner, B., Hyun, S., & Santoro, J. (2014). *Who cares about goodwill impairment - A collection of stakeholder views*. Hämtat från <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Who-cares-about-goodwill-impairment-O-201404.pdf> den 17 02 2016
- Carlin, T., & Finch, N. (2010). Evidence on the Use of Outlier Discount Rates in IFRS Goodwill Impairment Testing. *Working Paper*, ss. 1-24.
- Carlin, T., & Finch, N. (2007). Early Impressions of Australia's Brave New World of Goodwill Impairment. *MSGM Working papers in management*(1), ss. 1-26.
- Carlin, T., & Finch, N. (2009). Discount rates in disarray: Evidence on flawed goodwill impairment testing. *Australian Accounting Review*, 19(51), ss. 326-336.
- Carlin, T., & Finch, N. (2011). Goodwill Impairment Testing Under IFRS- A False Impossible Shore. *Pacific Accounting Review*, 23(3), ss. 368-392.
- Carpenter, V., & Feroz, E. (2001). Institutional theory and accounting rule choice: an analysis of four US state governments decisions to adopt generally accepted accounting principles. *Accounting, Organizations and society*, 26(7-8), ss. 565-596.
- Deegan, C. (2013). *Financial Accounting Theory*. Australien: McGrawHill Education.
- Deloitte. (2005). *A-IFRS vs IFRS- Differences between Australian equivalents to International Financial Reporting Standards (A-IFRS) and International Financial Reporting Standards (IFRS)*. Hämtat från <http://www.iasplus.com/au/0509differences.pdf> den 26 01 2016

- DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48, ss. 147-160.
- FAR Förlag. (2016). *IFRS-volymen 2016*. Stockholm: FAR Akademi.
- Ford, G., Carlin, T., & Finch, N. (2007). Goodwill Impairment - An Assessment of Disclosure Quality and Compliance Levels by Large Listed Australian Firms. *MGS Working papers in management*(8), ss. 1-26.
- Gauffin, B., & Nilsson, S.-A. (2014). Rörelseförvärv enligt IFRS 3, åttonde året - och det blir inte bättre. *Balans Fördjupning*(1), ss. 9-14.
- Gauffin, B., & Thörnsten, A. (2010). Goodwillnedskrivningar 2009, en svårbedömd historia. *Balans Fördjupning*(8-9), ss. 49-52.
- Hatch, M. (2002). *Organisationsteori*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Hayn, C., & Hughes, P. (2006). Leading Indicators of Goodwill Impairment. *Journal of Accounting*(21), ss. 223-265.
- Lantz, A. (2013). *Intervjumetodik*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Lhaopadchan, S. (2010). Fair value accounting and intangible assets - Goodwill impairment and managerial choice. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 18(2), ss. 120-130.
- Lind, R. (2014). *Vidga vetandet - En introduktion till samhällsvetenskaplig forskning*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Marton, J. (2009). Nedskrivning av goodwill - hur jämförbart är det? *Balans*(5), s. 38.
- Marton, J., Lumsden, M., Pettersson, A., & Lundqvist, P. (2013). *IFRS - I teori och praktik*. Stockholm: Sanoma Utbildning AB.
- MSCI. (u.d.). *Global Industry Classification Standard*. Hämtat från <https://www.msci.com/documents/1296102/1339060/GICSSectorDefinitions.pdf/fd3a7bc2-c733-4308-8b27-9880dd0a766f> den 16 05 2016

- Nasdaq OMX Stockholm AB. (2013). *Övervakning av regelbunden finansiell information 2013*. Hämtat från http://www.nasdaqomx.com/digitalAssets/89/89490_1312_redovisningen_rsrapporten_final.pdf den 04 02 2016
- Nasdaq OMX Stockholmsbörsen. (u.d.). *Nasdaq OMX Stockholmsbörsen*. Hämtat från <http://www.nasdaqomxnordic.com/> den 02 05 2016
- Nygaard, C., & Bengtsson, L. (2002). *Strategizing*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Pajunen, K., & Saastamoinen, J. (2013). Do auditors perceive that there exist earnings management in goodwill accounting under IFRS? *Managerial Auditing Journal*, 28(3), ss. 245-260.
- PricewaterhouseCoopers. (2008). *Finansiell rapportering- en genomgång av svenska börsbolags årsredovisningar2007 upprättade enligt IFRS*.
- PricewaterhouseCoopers. (2009). *Finansiell rapportering - en genomgång av svenska börsbolags årsredovisningar 2008 upprättade enligt IFRS*.
- Sandell, N., & Carlsson, J. (2014). *Koncernredovisning*. Stockholm: Liber.
- Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R., & Yee, T. (2006). Management impairment of goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, 7(3), ss. 338-353.
- 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.
- Vetenskapliga rådet. (2002). *Forskningsetiska principer*. Hämtat från Vetenskapliga rådet: http://www.gu.se/digitalAssets/1268/1268494_forskningsetiska_principer_2002.pdf den 02 05 2016
- Wines, G., Dagwell, R., & Windsor, C. (2007). Implications of the IFRS goodwill accounting treatment. *Managerial Auditing Journal*, 22(9), ss. 862-880.

8 Bilagor

8.1 Intervjuguide

1. Vilken befattning har du på företaget?
2. Hur länge har du arbetat på företaget?
3. Vad har du för utbildning?
4. Vilka är dina tidigare arbetsfarenheter?
5. Vad är det roligaste med ditt arbete?
6. Vad anser du om regelverket IFRS?
7. Vad tycker du om att företag inte kan skriva upp goodwill om den skrivits ner?
8. Vad anser ni om företagets goodwillpost?
9. Har ni tidigare år skrivit ner goodwill?
10. Vilka utmaningar anser du vara de svåraste kring värdering av goodwill?
11. Vem/Vilka är ansvariga för värdering av goodwill på företaget?
12. Hur ser värderingsprocessen ut hos företaget?
13. Hur har värderingsprocessen förändrats över tid?
14. Vilka faktorer används/hjälper till vid beräkning av goodwill? (T.ex. riktlinjer från IFRS, rådgivning från experter, tidigare erfarenheter, konkurrenter m.m.)
15. Hur motiverar ni antaganden kring framtida händelser (Tillväxttakt, tidsperiod, diskonteringsränta)?

8.2 Egna Reflektioner

Julia Auvinen

Jag lärde känna Cornelia hösten 2013 när vi båda började läsa ekonomiprogrammet med inriktning affärsjuridik på Högskolan i Skövde. Det tog inte lång tid innan vi började umgås på fritiden men utförde också de flesta uppgifter i skolan tillsammans och jag insåg snabbt att vi hade lätt för att samarbeta. Vi bestämde tidigt att vi skulle skriva examensarbetet ihop och det var också så det blev vilket jag är glad över. Båda tycker det är intressant med juridik och därför ville vi arbeta med någon typ av regelverk samtidigt som vi ville inrikta oss på redovisning. Vi båda tyckte det var intressant med värdering av goodwill då det finns mycket frihet att göra egna antaganden och blev intresserade av hur företagsledningen hanterar situationer där det inte finns tydliga riktlinjer.

Vi studerade vetenskapliga artiklar och diskuterade informationen mycket med varandra vilket gjorde att vi redan i början var pålästa inom ämnet. Vi gjorde en planering där vi skrev vad vi skulle göra varje vecka och den har vi följt under hela arbetets gång. Detta har gjort att vi suttit tillsammans varje dag från morgon till eftermiddag och alltid fått mycket gjort. Vi har skrivit hela texten tillsammans vilket gjort att vi hela tiden varit överens och diskuterat fram vad vi vill förmedla i varje stycke. Vi har läst högt och arbetat mycket med texten för att den skall hålla hög kvalitet.

Examensarbetet har lärt mig att samla in och analysera viktig information då vi har läst många vetenskapliga artiklar. Det har lärt mig planera då processen varit lång och det är viktigt att arbeta effektivt från början. Samarbete är en otroligt viktig del och jag har efter dessa månader lärt mig att samarbeta på ett bra sätt. Den mest utmanande delen i arbetet var att samla in empirin samt koppla och analysera den till den teoretiska referensramen. Under arbetets gång har vi stött på olika typer av problem som vi löst genom handledning men den viktigaste delen har varit att vi tagit hjälp av varandra och inte gett upp. Jag anser att det mest intressanta resultatet i vår studie är att företagen gör värderingen på liknande sätt trots att det inte finns några tydliga riktlinjer för hur företagsledningen skall gå tillväga. Jag hade förväntat mig att de skulle skilja sig mellan de intervjuade företagen då de är verksamma inom olika sektorer.

Samarbetet har fungerat exemplariskt och vi kompletterar varandra på ett väldigt bra sätt. Det är viktigt att arbeta liknande vilket vi gjort på det sättet att vi suttit under dagtid och arbetat efter en planering för att hålla deadlines. Vi båda är noggranna samt strävar efter samma mål

och det uppstår sällan konflikter vilket gjort att vi fått ut det bästa av arbetet. Det är viktigt att det blir en avslappnad miljö så att båda känner sig bekväma med att berätta ett förslag eller kritik till arbetet vilket vi har gjort under hela arbetsgången. Har det varit någonting som behöver förändras har vi diskuterat för att tillsammans komma fram till hur vi uppfattar en viss situation vilket gjort att vi alltid varit överens om det som skrivits i texten.

Jag är väldigt nöjd med det arbetet vi färdigställt och jag ångrar inte en sekund att jag skrivit det med Cornelia. Hade jag gjort det igen hade jag velat genomföra det med Cornelia på samma sätt som vi gjort nu då samarbetet fungerat utmärkt.

/Julia Auvinen

Cornelia Norrbin

Jag lärde känna Julia under hösten 2013 när vi började studera ekonomiprogrammet med inriktning affärsjuridik på Högskolan i Skövde. Vi har känt varandra sen första dagen och kommit varandra nära så för mig har det alltid varit en självklarhet att skriva examensarbetet tillsammans med Julia. Vi har båda ett stort intresse för ekonomi och framförallt redovisning så vi visste att vi ville skriva arbetet inom detta område. När vi läste externredovisning studerade vi goodwill och vi fann det mycket intressant att goodwill ofta representerar stora värden i balansräkningen samtidigt som det inte finns tydliga riktlinjer för hur posten skall värderas. Vi började därför läsa in oss på ämnet kring hur företag motiverar dessa antaganden som krävs vid värderingen och bestämde oss därefter att vi ville undersöka detta.

Vi började med att läsa vetenskapliga artiklar och tillsammans tog vi ut det som var mest relevant och intressant från varje studie. Detta har lärt mig att på ett bra sätt granska en text och ta ut det som är viktigast. På grund av att de vetenskapliga artiklarna främst varit på engelska har det även förbättrat mina språkkunskaper. Det mest utmanande under arbetsprocessen har varit att analysera empirin på ett bra sätt och att kunna göra tydliga kopplingar med tidigare studier och institutionell teori. Under arbetets gång har vi stött på en del problem men vi har löst dessa på effektiva sätt genom planering och samtal med handledare. Jag tycker det har varit intressant att genomföra studien och det har varit roligt att intervjua personer från företagsledningen samt att få en inblick i deras vardag. Det som förvånade mig under intervjuerna var att företagsledningen i många fall inte hade någon tydlig motivering till hur de gör antaganden trots att goodwillposten ofta består av stora värden.

Tillsammans gjorde vi upp en planering för varje vecka där vi skrev exakt vad vi skulle göra varje dag vilket har hjälpt oss att ständigt hålla tiden. För oss har det varit viktigt att planera då vi båda gillar att ha koll på saker och veta exakt vad vi skall göra. Sedan dag ett har vi alltid suttit tillsammans och skrivit arbetet. På grund av att vi har suttit varje morgon till eftermiddag har det varit som ett heltidsjobb.

Samarbetet mellan mig och Julia har fungerat väldigt bra och under arbetets gång har jag lärt mig att samarbeta på ett effektivt sätt. Vi har skrivit varje stycke tillsammans och läst högt efter varje gång för att kontrollera att vi båda är nöjda med texten. Samarbetet mellan oss har fungerat bra eftersom vi har flera gemensamma egenskaper och vi har sedan dag ett alltid strävat efter samma mål. Jag och Julia har fungerat bra tillsammans på grund av att vi har

liknande egenskaper men vi har också sidor där vi kompletterar varandra. För oss har det även varit viktigt att kunna ge varandra kritik då vi båda strävar efter perfekt prestation.

Jag är väldigt nöjd över hur vi tillsammans lyckats färdigställa vårt arbete och jag skulle inte kunna göra det bättre med någon annan.

/Cornelia Norrbin