



**LUNDS UNIVERSITET**  
Ekonomihögskolan

Företagsekonomiska institutionen

FEKH69

Examensarbete i redovisning

VT - 2014

## **Faktorer som utgör goodwill vid rörelseförvärv**

En studie av ett urval europeiska företag

### **Författare**

Ludwig Aronsson

Joakim Liljesson

John Malmström

### **Handledare**

Peter W. Jönsson

## **Förord**

Föreliggande uppsats har varit en mödosam resa. Den har dock burit frukt i den mening att vi fått större förståelse för goodwill och vad som krävs för att producera en kandidatuppsats. Vi vill börja med att tacka vår handledare Peter W. Jönsson för hans hjälp längs vägen. Utan hans kommentarer hade uppsatsen inte varit vad den nu är. Vi vill även rikta ett tack till Sven-Arne Nilsson som helt oberoende tog sig an vår uppsats och bidrog med sin expertkunskap inom ämnet. Vi tackar även Niklas Sandell för givande diskussioner och värdefulla input innan uppsatsarbetet drog igång. Vi vill avslutningsvis tacka våra opponenter för hjälpsamma synpunkter på vårt arbete.

*Lund 2014-06-02*

.....

*Ludwig Aronsson*

.....

*Joakim Liljesson*

.....

*John Malmström*

## Sammanfattning

<b>Examensarbetets titel:</b>	Faktorer som utgör goodwill vid rörelseförvärv
<b>Seminariedatum:</b>	2014-06-05
<b>Ämne/kurs:</b>	FEKH69: Examensarbete kandidatnivå i redovisning – En studie av ett urval europeiska företag, 15 högskolepoäng
<b>Författare:</b>	Ludwig Aronsson, Joakim Liljesson och John Malmström
<b>Handledare:</b>	Peter W. Jönsson
<b>Fem nyckelord:</b>	Goodwill, IFRS, rörelseförvärv, fortlevnadsgoodwill, kombinationsgoodwill
<b>Syfte:</b>	Syftet är att beskriva och systematisera faktorer som kan utgöra goodwill samt hur goodwill kan uppstå. Till vår hjälp har vi studerat förvärvsnoter i enlighet med IFRS 3 i ett urval europeiska företag.
<b>Metod:</b>	Metoden består av en kvalitativ innehållsanalys. Med innehållsanalysen tog vi faktorer ur förvärvsnoterna och kodade i fyra kategorier: Humankapital, marknadsfaktorer, operationella faktorer och produktfaktorer.
<b>Teoretiska perspektiv:</b>	Teorin har inhämtats från vetenskapliga artiklar om goodwill. Vi har även använt oss av redovisningsstandarden IFRS 3.
<b>Empiri:</b>	Empirin bestod av primärdata från årsredovisningar avseende år 2012 i ett urval europeiska företag. I årsredovisningarna undersökte vi hur företagen beskrev goodwill som uppstått vid förvärv förklarades.
<b>Resultat:</b>	Vi återfann att företagen tenderade att uppge en eller två olika faktorgrupper till varför goodwill uppstått. De mest frekventa faktorgrupperna var humankapital, marknadsfaktorer och operationella faktorer. Samtidigt kunde vi notera att flera företag inte lämnade någon beskrivning alternativt beskrev värdet som en residual. Från resultatet fann vi att redovisningsreglerna har en påverkan på hur goodwill definieras.

## Abstract

- Title:** The determinants of goodwill related to business combinations - A study of a sample of european companies
- Seminar date:** 2014-06-05
- Course:** FEKH69: Degree project undergraduate level, business administration, 15 ECTS
- Authors:** Ludwig Aronsson, Joakim Liljesson and John Malmström
- Advisor:** Peter W. Jönsson
- Key words:** Goodwill, IFRS 3, business combinations, going-concern goodwill, combinationgoodwill
- Purpose:** The purpose of this study is to describe and classify determinants that constitute goodwill and how goodwill can arise. To achieve this we have studied the IFRS 3 mandatory disclosure note in a sample of european companies.
- Methodology:** We used a qualitative content analysis. By using an content analysis we were able to code four different categories of determinants of goodwill. These four categories are: humancapital, market, operational and product.
- Theoretical perspectives:** Our theoretical framework consists of scientific articles about goodwill. We have also described IFRS 3.
- Empirical foundation:** Our empirical foundation consists of disclosures gathered from the annual reports of 2012 of large companies.
- Conclusions:** We found that companies tend to state one or two different categories of determinants at each business combination. The most commonly used categories of determinants were human capital, marketing and operational. We also found that a large number of companies did not describe acquired goodwill or described it as a residual. From our conclusion we saw that accounting standards have an impact on how goodwill is defined.

## **Förkortningar**

**APB:** Accounting Principles Board

**BC:** Basis for Conclusions

**IASB:** International Accounting Standards Board

**IFRS:** International Financial Reporting Standards

---

---

## Innehållsförteckning

---

---

<b>1 Introduktion</b>	<b>1</b>
1.1 Problemdiskussion	1
1.3 Frågeställningar	2
1.4 Syfte	3
1.5 Disposition	3
<b>2 Teoretisk referensram</b>	<b>4</b>
2.1 Goodwill	4
2.2 Redovisningsregler	11
<b>3 Metod</b>	<b>12</b>
3.1 Forskningsstrategi	12
3.2 Innehållsanalys	13
3.3 Undersökningsdesign	15
<b>4 Empiri</b>	<b>20</b>
<b>5 Analys</b>	<b>28</b>
5.1 Goodwill som residual	28
5.2 Faktorer som utgör goodwill	29
5.3 Fortlevnads- och kombinationsgoodwill	32
<b>6 Resultatdiskussion</b>	<b>38</b>
6.1 Slutsats	38
6.2 Förslag till fortsatt forskning	40
<i>Appendix: Bilaga 1 Innehållsanalys på förvärvsnoterna</i>	<i>44</i>
<i>Appendix: Bilaga 2 Urval</i>	<i>50</i>
<i>Appendix: Bilaga 3 Figurförteckning</i>	<i>55</i>

---

---

# 1 Introduktion

---

---

Vid ett rörelseförvärv är det inte ovanligt att en viss del av köpeskillingen motsvaras av goodwill. Det kan nämnas flera uppmärksammade förvärv där goodwill utgjort ett återkommande begrepp i den offentliga debatten exempelvis Facebooks förvärv av WhatsApp och när Ebay förvärvade Skype (Accountancy Live, 2014). Ett annat uppmärksammat förvärv, åtminstone under uppsatsvåren 2014, är det mellan Vattenfall och det holländska energibolaget Nuon. Debatten om Nuon tycks ha landat i vem som ska ta ansvar för nedskrivningarna av den stora goodwillposten som uppstod vid förvärvet. Backar vi bandet från den diskussionen verkar inte kärnfrågan helt utredd: vad goodwill utgörs av; vad goodwill är eller vilka faktorer som anses ge upphov till goodwill. Så om den specifika Nuonaffären kommit att behandla ett förvärv där köpeskillingen varit omåttligt hög, tycker vi diskussionen kan föras i ytterligare en dimension genom att resa in i den svarta lådan, som är goodwill (Giuliani & Brännström, 2011).

## 1.1 Problemdiskussion

Gauffin och Nilsson (2013) kan visa på en växande andel goodwill i de svenska börsföretagen. Enligt redovisningsreglerna i IFRS 3 ska en koncern redovisa goodwill på balansräkningen, beräknat som en residual mellan köpeskillingen och de identifierade nettotillgångarna i det förvärvande företaget. Vid ett förvärv medför redovisningsreglerna att företagen i anslutning till förvärvad goodwill ska uppge vilka faktorer som lett till att goodwill uppstått (IFRS 3, B 64 e). Genom att upplysa om faktorerna förväntas läsaren av årsredovisningen kunna förstå innebörden av goodwillposten och vilka faktorer som motiverar dess existens. Gauffin och Nilsson (2013) tar i sin artikelserie fram en undersökning som visar att flera av dessa beskrivningar är av en schabloniserad karaktär, alltså att läsaren har föga förståelse av de egentliga faktorerna som utgör goodwill. Rent redovisningstekniskt utgör goodwill emellertid en residual. Att definiera goodwill som en residual är samtidigt inte någonting som fått stöd i goodwillforskning. Brännström och Giuliani (2011,

s.163) nämner en sådan definition av goodwill endast som ett mått, snarare än en förklaring på begreppet.

Vid en historisk tillbakablick på goodwill så anförde en brittisk domstol år 1810 att goodwill ansågs vara en uppsättning fördelar som följde med den förvärvade rörelsen (Cooper, 2007). Goodwill tycks därmed utgöras av ett dolt värde och av ett värde som redan finns i den förvärvade rörelsen, snarare än någonting som uppstår vid förvärvet.

Samtidigt som den historiska definitionen kommit att präglade efterföljande debatt tycks Johnson och Petrone (1998) kommit att utöka vad goodwill kan utgöras av. Johnson och Petrone (1998) för en diskussion kring den utredning som APB (1970) genomfört som kommer fram till att goodwill kan förklaras ur ett fortlevnadsperspektiv eller ett kombinationsperspektiv. Goodwill ur fortlevnadsperspektivet innebär att goodwill redan finns i det förvärvade företaget. Goodwillen är således att anse som internt upparbetad. Goodwill sett ur kombinationsperspektivet betyder att det inte finns någon goodwill innan förvärvet. Det är först vid kombinationen av två verksamheter som något unikt skapas vilket redovisningsmässigt inte kan identifieras eller värderas. (APB, 1970)

Bodén och Gerell (2010) förklarar i sin tur goodwillbegreppet som att redovisningsposten reducerar gapet mellan ett företags verkliga värde och det redovisade värdet på övriga tillgångar. Detta kan ses som en mer beräkningsmässig förklaring av att goodwill eventuellt motsvaras av en tillgång utan att precis försöka förmedla innebörden av begreppet. Larsson och Pettersson (2013) frågade redovisningskunniga hur de såg på goodwill. Svaren indikerar att respondenterna endast såg goodwill som en restpost. Med anledning av att det inte verkar råda konsensus gällande begreppet har vi formulerat följande forskningsfrågor.

### **1.3 Frågeställningar**

- Vad är goodwill?
- Vad avses med faktorer som utgör goodwill?



- Hur beskrivs goodwill i termer av fortlevnads- och kombinationsgoodwill?

## 1.4 Syfte

Syftet är att beskriva och systematisera faktorer som kan utgöra goodwill samt hur goodwill kan uppstå. Till vår hjälp har vi studerat förvärvsnoter i enlighet med IFRS 3 i ett urval europeiska företag.

## 1.5 Disposition



---

---

## 2 Teoretisk referensram

---

---

Vår teoretiska referensram består av tidigare goodwillforskning om faktorer som utgör goodwill samt två olika perspektiv på goodwill. De vetenskapliga artiklarna har främst erhållits via sökmotorn Ebsco som är tillgänglig för studenter vid Lunds universitet. Vi har dessutom sökt igenom uppsatsdatabasen uppsatser.se för att se vad tidigare studenter skrivit om området. Utöver det har vi dessutom spanat igenom universitetsbiblioteket för intressant och relevant litteratur. Vid vår litteratursökning har vi använt oss av orden: Goodwill, disclosures, IFRS 3, business combinations, acquisitions, purchase-price allocation. Som ett stöd för vår empiriska undersökning har vi även inkluderat IFRS 3 som utgör gällande redovisningsregler vid rörelseförvärv.

### 2.1 Goodwill

Goodwill förklaras ibland som det diskonterade värdet av förväntade framtida överskott (Gynther, 1969, s. 247). Förklaringen bidrar emellertid inte med någon definition av vad goodwill faktiskt är. Gynther (1969, s. 247) påpekar att förklaringen endast utgör en beräkningsmetod och för att svara på vad goodwill faktiskt är behöver vi ställa oss frågan om varför det finns en onormal intjäningsförmåga på materiella tillgångar. Goodwill finns för att det finns andra tillgångar. Gynthers (1969) förklaring är att goodwill utgörs av summan av varumärken, hög ledarskapsförmåga, ett gott namn och rykte samt andra immateriella faktorer som kan tillhöra kategorin.

I Coopers (2007) historiska analys av goodwillbegreppet framgår att den första juridiska definitionen fastslogs i Storbritannien under 1810. Begreppet kom att innefatta samtliga fördelar som hade med den förvärvade verksamheten att göra, så som personlighet, lokalisering, kontakter och kvaliteten på varorna. (Cooper, 2007, s. 244) Under senare tid utvecklades en definition av begreppet som innebar att goodwill sågs som en nuvärdesvärdering av framtida onormalt höga vinster. Den

främsta förespråkaren av definitionen var P.D. Leaks som myntade begreppet supervinster. Den akademiska diskussionen behandlade därför goodwillbegreppet både som en orsak och effekt. Faktorer som utgjorde goodwill bestod av orsaker, så som företagets varumärke och produkter, så väl som en effekt av onormalt höga vinster till följd av de unika fördelarna. (Cooper, 2007)

### **2.1.1 Goodwill som en tillgång**

Vid sidan av diskussionen om vilka faktorer som utgör goodwill behöver vi beakta om goodwill anses vara en tillgång eller inte. Den finansiella rapporteringen i företagen vi har undersökt ska göras enligt IFRS 3 som i sin tur baseras på föreställningsramen utformad av IASB. I föreställningsramen definieras tillgång som "En tillgång är en resurs över vilken företaget har det bestämmande inflytandet till följd av inträffade händelser som förväntas innebära ekonomiska fördelar för företaget i framtiden." (IASB:s föreställningsram, p. 49 a) Vidare följer en definition av ekonomiska fördelar:

"De framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med en tillgång utgörs av möjligheten att de, direkt eller indirekt, bidrar till inflöde av likvida medel till företaget. Ett exempel är möjligheten att producera inom ramen för företagets verksamhet eller möjligheten att omvandla tillgången till likvida medel. Ett annat är möjligheten att minska företagets utbetalningar, så som en alternativ tillverkningsprocess som medför lägre tillverkningskostnad." (IASB:s föreställningsram, p. 53)

Av föreställningsramen framgår det att en tillgång ska bidra med inflödet av likvida medel till företaget eller kunna omvandlas till likvida medel. Med beaktande av diskussionen om vad goodwill faktiskt utgörs av, lämnas föga vägledning av att förstå om goodwill är en tillgång i föreställningsramens mening. Goodwill nämns istället särskilt i IFRS 3 p. 32 som en residual från köpeskillingen och de identifierade nettotillgångarna. Där framgår att goodwill ska tas upp i redovisningen. Standardens definition är att goodwill är en tillgång som representerar framtida ekonomiska fördelar som uppkommer från andra tillgångar förvärvade i ett rörelseförvärv (IFRS 3,

2005). Med standarden följer därmed att goodwill redovisas som en separat tillgång samtidigt som den anses uppkomma på basis av att andra tillgångar har förvärvats, och därom får anses oskiljbar från dessa förvärvade tillgångar. Angående oskiljbarheten från andra tillgångar citeras Dawson (1903, s. 197) i Cooper (2007, s. 245) med "has no independent existence. It cannot subsist by itself. It must be attached to a business. Destroy the business and the goodwill perishes with it."

Så även om goodwill ska tas upp som en separat tillgång enligt nuvarande redovisningsstandard återstår frågan huruvida goodwill faktiskt är en tillgång, och i så fall vad för typ av tillgång. Inom forskningen finns det två sätt att se på goodwill.

Enligt "top-down" perspektivet anses goodwill vara en restprodukt från en större tillgång. Med andra ord blir goodwill en residual av köpeskillingen och de identifierade nettotillgångarna. (Brännström & Giuliani, 2011) Om en liknande, rent beräkningsmässig förklaring av goodwill, påpekar Gynther (1969, s.247) att en sådan knappast kan anses förklara innebörden av goodwill. Även Brännström och Giuliani (2011, s.163) antyder att synen på goodwill som en residual bör ses som ett mått av goodwill snarare än en definition. Oavsett argumenten medför perspektivet att goodwill blir en tillgång därför att den är del av en större tillgång (Brännström & Giuliani, 2011, s.163).

Det andra sättet att se på goodwill är ur "bottom-up" perspektivet. Perspektivet innebär att goodwill undersöks på basis av dess komponenter. Goodwill ses som summan av potentiellt identifierbara immateriella tillgångar eller en sorts förvärvspremie. P.D. Lake (citerad i Sterrett, 1915) exemplifierade goodwill som värdet i att utnyttja befintliga hyreskontrakt, varumärken, patent, copyright m.m. (Brännström och Giuliani, 2011) Se också Cooper (2007, s. 244) som sammanställde det som i Storbritannien kom att kallas för "advantages". Enligt bottom-up perspektivet är det diskutabelt huruvida goodwill anses vara en tillgång eller inte. Brännström och Giuliani (2011, s. 163-164) säger att goodwill som tillgång kommer variera över tiden till följd av att de rådande redovisningsstandarderna anger vad som är en icke-identifierbar tillgång och inte. De båda författarna resonerar om goodwill,

sett ur bottom-up perspektivet, som ett olösligt problem till följd av redovisningsreglernas förändring över tiden (Brännström & Giuliani, 2011, s.164).

### ***Två perspektiv på goodwill***

De två olika perspektiven på goodwill noterades ursprungligen av APB (1970) som i sitt arbete med att skapa en redovisningsstandard till rörelseförvärv kom att diskutera huruvida goodwill ansågs vara en tillgång eller inte (Johnson & Petrone, 1998). Johnson och Petrone (1998) redogör i sin artikel "Is goodwill an asset?" för hur diskussionen om goodwill som en tillgång framställs. I Johnson och Petrone (1998, s. 295) beskrivs bottom-up perspektivet av sex möjliga komponenter till goodwill:

1. Skillnaden mellan det verkliga värdet och det bokförda värdet på det förvärvade företaget.
2. Det verkliga värdet av nettotillgångar som inte identifierats av det förvärvade företaget.
3. Det verkliga värdet av fortlevnad som det förvärvade företaget innehar.
4. Det verkliga värdet av synergier från att kombinera förvärvarens och förvärvets verksamheter och nettotillgångar
5. Övervärdering av köpeskillingen.
6. För hög erlagd köpeskillning.

Enligt APB (1970) kan inte komponenterna ett och två utgöra goodwill därför att komponent ett inte är en tillgång utan motsvarar oidentifierade värden, och komponent två består av tillgångar som möjligtvis kan identifieras separat. Komponenterna utgör inte goodwill utan ska ses som delar av andra tillgångar.

### ***Verkliga värdet på fortlevnad***

Det verkliga värdet av fortlevnad innebär att det förvärvade företaget med sina samlade nettotillgångar kan ge en avkastning som överstiger den avkastning som skulle ges om nettotillgångarna hade anskaffat separat. Den höga avkastningen kan reflekteras av monopolistiska vinster eller andra marknadsimperfectioner så som höga transaktionskostnader för konkurrenter att etablera sig. (Johnson & Petrone,

1998) Johnson och Petrone (1998) resonerar kring komponenten och ser sådan goodwill som något som existerade redan innan förvärvet. Denna goodwill är således internt upparbetad och kallas av Johnson och Petrone (1998, s. 296) för fortlevnadsgoodwill. Fortlevnadsgoodwill kommer av den avkastning som det enskilda förvärvade företaget kan åstadkomma. Med utgångspunkt i det så genomförs inte förvärvet för att kombinera verksamheterna. Avsikten är att det förvärvade företaget kommer att fortsätta sin självständiga verksamhet och därmed generera avkastning till koncernen. (Johnson & Petrone, 1998)

### ***Det verkliga värdet av synergier från att kombinera förvärvarens och förvärvets verksamheter och nettotillgångar***

Genom kombinationen av två företag skapas ett övervärde till följd av synergier mellan verksamheterna. Detta värde kommer att vara unikt för varje enskilt förvärv. Goodwill till följd av synergier existerar inte innan förvärvet. Eftersom goodwillen är hänförlig till kombinationen av två företag har Johnson och Petrone (1998, s. 296) valt att kalla komponenten för kombinationsgoodwill. Kombinationsgoodwill kan ses som externt upparbetad goodwill eftersom den först existerar när ett företag förvärvas av ett annat och därmed bildar en grupp av företag.

### ***Övervärdering av köpeskillingen***

En möjlig förklaring till goodwill är att förvärvaren erlägger en felvärderad köpeskillning. Eftersom det vid ett förvärv kommer köpas en stor mängd aktier är det inte säkert att rådande marknadspris på en aktie är samma pris på varje enskild aktie vid förvärvet av ett större antal aktier. Johnson och Petrone (1998) anser inte att komponenten utgör en beståndsdel till goodwill.

### ***För hög erlagd köpeskillning***

I en budgivning kan det vara så att priset trissas upp. En möjlig förklaring till goodwill blir därför att en för hög köpeskillning erlagts i förhållande till nettotillgångarna. Johnson och Petrone (1998) anser inte att komponenten utgör en faktor till goodwill.

Sammanfattningsvis ser vi att det endast är komponent tre och fyra som utgör beståndsdelar till goodwill.

### **2.1.2 Faktorer som utgör goodwill**

I den vetenskapliga litteraturen ges flera försök med att identifiera faktorer som anses utgöra goodwill. På grund av omfattningen av litteraturen inom området har vi funnit det lämpligt att sammanställa nämnda faktorer i en tabell för att skapa en bredare bild. Till tabellen har vi inte tagit allting ur källorna och en del återkommande faktorer har vi strukit.

Av tabell 1 går det att identifiera en återkommande frekvens att flera författare definierar goodwill som någon form av framtida ekonomiska fördelar. En del, något modifierat, även som nuvärdet av framtida onormalt höga vinster. Detta tycks emellertid inte förklara vad som ger upphov till de framtida ekonomiska fördelarna, och det är dessa faktorer vi ämnar att lyfta fram i vår uppsats. Istället kan en exceptionell organisation (Kam, 1990), know-how och kundlojalitet (Ratiu & Tudor, 2013) vara faktorer som skapar de framtida ekonomiska fördelar som goodwill ibland definieras som. Resonemanget följer av den tidigare goodwilldiskussionen där goodwill behandlades som en orsak och effekt (Cooper, 2007). Med orsak avser vi faktorer, det som kan utgöra goodwill, och effekten som de framtida ekonomiska fördelarna faktorerna ger upphov till.

<b>Faktorgrupp</b>	<b>Faktorer</b>	<b>Författare</b>
Humankapital	Humankapital, arbetskraft, "advantages", know-how, exceptionell organisation	Brännström & Giuliani (2011), Gynther (1969), Ratiu & Tudor (2012), Kam (1990), Felaga, Felaga & Vasile (2008)
Marknadsfaktorer	Ny geografisk marknad, ny marknad, företagets rykte, kundlojalitet, "advantages"	Nilsson (1998), Svensson & Svensson (1992), Johnson & Petrone (1998), Ratiu & Tudor (2012), Gynther (1969)
Operationella faktorer	Teknologi, produktionsstruktur, "advantages"	Felaga, Felaga & Vasile (2008), Gynther (1969)
Produktfaktorer	Från teorin saknar vi faktorer som kan grupperas som produktfaktorer. Från empirin har vi återfunnit faktorer som kan utgöra denna grupp.	Aronsson, Liljesson & Malmström (2014)
Goodwill som effekter	Dolt värde, framtida ekonomiska fördelar, nuvärdet av framtida onormalt höga vinster, supervinster, synergier	Anwar & Suryaningrum (2013), Brännström & Giuliani (2011), Cooper (2007), Ratiu & Tudor (2012), Johnson & Petrone (1998)

*Tabell 1. Faktorer i den teoretiska referensramen.*



## 2.2 Redovisningsregler

### 2.2.1 IFRS 3

En börsnoterad koncern inom EU ska sedan 2005 redovisa rörelseförvärv i enlighet med IFRS 3. Således ska företaget tillämpa förvärvsmetoden vid rörelseförvärv. Vid en förvärvsanalys beräknas goodwill som residualen mellan köpeskillingen och de identifierade nettotillgångarna (IFRS 3, p. 32). Förvärvaren ska, skilt från goodwill, redovisa de identifierbara förvärvade tillgångarna, de övertagna skulderna och eventuella skulderna samt eventuella innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget (IFRS 3, p. 10). För att få redovisa de identifierade tillgångarna ska dessa uppfylla definitionen av tillgångar i skulder enligt föreställningsramen (IFRS 3, p. 11). En goodwillredovisning kan då innebära att goodwill uppstår vid förvärvsanalysen men att det är till följd av att det finns identifierbara tillgångar som inte uppfyller kriteriet enligt IFRS 3, p. 11. Enligt upplysningskravet i IFRS 3 ska information om sådana tillgångar lämnas i årsredovisningarna. Vidare följer det av standarden att företagen ska lämna "en kvalitativ beskrivning av de faktorer som utgör redovisad goodwill, såsom förväntade synergieffekter av att slå samman verksamheten i det förvärvade företaget med förvärvarens verksamhet, immateriella tillgångar som inte uppfyller villkoren för separat redovisning eller andra faktorer." (IFRS 3, B 64 p. e))

---

---

## 3 Metod

---

---

Vår metod består huvudsakligen av en kvalitativ innehållsanalys. Vår empiriska studie syftar till att ta fram förvärvsnoter som vi sedan kan bryta ner i faktorer och sortera i faktorgrupper.

### 3.1 Forskningsstrategi

Ett fundament i forskningsutformningen är valet av forskningsstrategi. Forskarna ställs inför överväganden av teorikoppling, kunskapsteoretiska och ontologiska frågeställningar. (Bryman & Bell, 2005) Dessa överväganden har vi fått resonera grundligt över i vår egen forskning.

Till en början ansåg vi att ämnet lämpligast undersöks med en kvantitativ metod där goodwillfaktorerna sågs som någonting givet och beständigt i ett företags redovisning. Under vår litteraturstudie hittade vi flertal uppsatser och artiklar som behandlade IFRS 3 och goodwillupplysningarna med en kvantitativ ansats (Se Glaum, Schmidt, Street & Vogel, 2013 eller Boström & Linderot, 2008) När vi sedan började undersöka fenomenet goodwill, då vi bortsåg från redovisningsreglerna, förstod vi att en genomträngande insamling och analys skulle inbegripa en hög grad av tolkning från vår sida. Det vore därmed inte rimligt att svepa en kvantitativ och positivistisk filt över vår studie av de faktorer som utgör goodwill.

Om det kunskapsteoretiska förhållningssättet ska beskrivas som induktivt eller deduktivt överlåter vi till Bryman och Bell (2005, s. 25) som antyder att det inte är önskvärt att kategorisera forskningen helt åt det ena eller andra hållet, även om vi drar åt ett deduktivt håll i vår teoretiska ansats. Vad gäller de kvalitativa eller kvantitativa egenskaperna i uppsatsen består vår empiriska analys av en kvalitativ innehållsanalys av företagens förvärvsnoter. Eftersom vi låtit analysera och gruppera faktorerna från förvärvsnoterna vill vi understryka att företagsekonomiska forskningsmetoder generellt inte kan ses oberoende från forskarnas verklighet.

(Bryman & Bell, s. 16). Vi är därmed medvetna om att snedvridningar i resultatframställningen kan förekomma. Emellertid vidtar vi en öppenhet med vårt material. Vårt analysmaterial återfinns i sin helhet i bilaga 1.

### **3.2 Innehållsanalys**

Innehållsanalys är en metod för att kategorisera textuell data i olika grupper eller kluster i syfte att identifiera mönster och samband mellan olika variabler (Given, 2008, s. 121). Att använda innehållsanalys har huvudsakligen setts som en metod för en kvantitativ studie, men i Mayring (2000) kan återfinnas goda exempel där kvalitativ innehållsanalys varit en skarp metod för att behandla specifika frågeställningar. Målet med den kvalitativa innehållsanalysen är att utgå från den kvantitativa systematiseringen men samtidigt öppna upp för tolkande analyser av materialet. Mayring (2000, s. 2) definierar kvalitativ innehållsanalys som:

“Quantative content analysis defines itself within this framework as an approach of empirical, methodological controlled analysis of texts within their context of communication, following content analytical rules and step by step models, without rash quantification.”

Vi fann att den mest lämpliga metoden för att besvara vår forskarfråga var att hämta inspiration från den kvalitativa innehållsanalysen. Metoden innebär att vi haft möjlighet att söka fram och kategorisera tidigare forskning om goodwillfaktorer och utifrån det bygga fyra faktorgrupper. I framtagandet av modellen hämtade vi stöd från innehållsanalysens arbetsgång då vi systematiskt strukturerade upp vad respektive författare uppgav att goodwill utgjordes av. Från dessa stickord tillsammans med empirin har vi kunnat utforma fyra faktorgrupper för att bättre hantera materialet. Den formen av konceptualisering är en vital del av innehållsanalysen eftersom den förklarar vad forskarna ämnar att undersöka (Neuendorf, 2002). I vårt fall innebar konceptualiseringen att vi kunnat klassificera hur goodwillfaktorer har behandlats i tidigare goodwillforskning. Den teoretiska modellen har sedan används för att sortera

vår empiriska insamling av hur ett urval europeiska börsföretag framställer faktorer som utgör redovisad goodwill.

### **3.2.1 Kodning**

Med en kvalitativ innehållsanalys är det av ett centralt intresse att utveckla tolkningsaspekterna, våra kategorier, så nära materialet som möjligt. Metoden inbegriper därmed både ett induktivt och deduktivt förhållningssätt till materialet. (Mayring, 2000) Det innebär att vi låtit goodwillforskningen utröna faktorer som utgör goodwill samtidigt som vissa faktorer tillkommit i den empiriska undersökningen. Vår modell är uppbyggd av fyra kategorier. Dessa utgörs i sin tur av faktorer som vi funnit i förvärvsnoteerna.

Vårt huvudsakliga syfte med att utforma faktorgrupperna var att hantera alla faktorer som utgjorde goodwill genom en kategorisering. Av detta fann vi att en del faktorer som förklarade goodwill kunde ses som något yttre som geografisk belägenhet av den förvärvade rörelsen och tillgång till en ny marknad, eller något inre, som att goodwill är den förvärvade rörelsens sammansatta arbetsstyrka (eng: collected workforce). Vi ansåg emellertid att detta endast gav en dimension av vilka faktorer som kan utgöra goodwill och därför föga förklaring. Av Johnson och Petrone (1998) framgår att komponenter till goodwill också kan ses i termer av fortlevnadsgoodwill och synergier. Alltså att goodwill i viss mån kan förklaras av syftet som det förvärvade företaget har övertagit det andra. Skapandet av våra faktorgrupper har inte varit helt oproblematiskt, utan vi har behövt att slipa ner vissa faktorer för att passa in.

### **3.2.2 Mätning**

När forskning innefattar att kvantifiera eller mäta data innebär mätteori (eng: measurement theory) att varje variabel har ett sant värde, men att vi i forskningsprocessen kommer ha svårt att uppnå det värdet till följd av olika undersökningsmisstag (eng: errors). (Neuendorf, 2002, s. 111) Felen kan vara slumpartade, t.ex. att vi missat en sida i en årsredovisning till följd av att vi just då läste för snabbt, men felen kan också vara systematiska i det avseendet att vår

kodning, t.ex. marknadsfördelar som en marknadsfaktor, är felaktig och därför ger en snedvriden studie. Vår insamling av faktorerna är noggrant dokumenterad och redovisad i bilaga 1 för att andra ska kunna ta upp samma förvärvsnot och återfinna det vi tagit ut. För den empiriska undersökningen hänvisar vi till vad vi skriver under undersökningsdesign (3.3) där det framgår att vi tycks ha ett anmärkningsvärt bortfall på användbara förvärvsnoter. Det här kommer av att vi studerat företagens förvärvsanalyser som ska upprättas i enlighet med IFRS 3. Det är först i den standarden som det finns ett krav på att upplysa om de faktorer som utgör redovisad goodwill.

### **3.3 Undersökningsdesign**

Undersökningsdesign kan ses som en naturlig förlängning av den valda forskningsstrategin. Den utgör och beskriver ramen för hur vi analyserat och samlat in vår data. (Bryman & Bell, 2005, s. 47)

#### **3.3.1 Studieobjekt**

För att kunna beskriva de faktorer som utgör goodwill har vi valt att studera företagens årsredovisningar. Av IFRS 3 B 64 e) framgår det att företagen ska lämna en upplysning om faktorer som utgör förvärvad goodwill i sina finansiella rapporter. Hassan och Marston (2010) nämner företagens årsredovisningar som ett fordon lastad med upplysningar och torde därmed kunna ses som en väsentlig apparat för kommunikation till externa intressenter. En närmare precisering av vårt studieobjekt innebär att vi studerat företagens förvärvsanalys eftersom det är i anslutning till denna vi förväntade oss kunna återfinna upplysningskravet i IFRS 3 B 64 e). Vi har emellertid inte alltid återfunnit en förvärvsanalys, men än dock en beskrivning av den goodwill som har uppstått och i förhållande till vår frågeställning är själva förvärvsanalysen inte av egenintresse, varför beskrivningen av goodwill ändå kunnat användas i empirin. Det gäller också motsatt att vi hittat en förvärvsanalys men inte återfunnit en kvalitativ beskrivning av faktorer som utgör goodwill. Ett sådant företag har då inte kunnat bli föremål för vår analys.

### 3.3.2 Urval

Vårt urval består av företag i Frankrike, Italien, Storbritannien, Sverige och Tyskland. Företagen valde vi genom att ta fram respektive lands storföretagsindex, en sammansättning av börsens största företag, för att sedan välja de största från dessa index. Vår förhoppning var att få ut 30 användbara förvärvsnöter från varje land men detta skulle inte visa sig möjligt och bortfallet skiljde sig mellan länderna. Bortfallet finns redovisat under 3.3.4.

Anledningen till att vi valt olika länder var inte att analysera eventuella skillnader mellan länderna utan tvärtom för att skapa ett bredare urval och bortse från risken att faktorerna skulle uppges på ett liknande sätt i det landet. Hade vi fokuserat på ett land ser vi att det skulle finnas en risk med att vi får en snedvriden bild av faktorerna till följd av att företag i det landet uppges faktorerna på ett liknande sätt. Genom att inkorporera fler länder i undersökningen tänkte vi att dessa skillnader automatiskt beaktas eftersom empirin presenteras som ett samlat resultat, oberoende av land som en variabel. Med detta vill vi samtidigt inte förringa de rapporteringsmässiga skillnaderna som hade existerat om vi valt att studera hur företagen tillämpade IFRS-regelverket. Lucas (2011) lyfter fram hur kulturella skillnader och redovisnings-traditioner, trots ett harmoniserat regelverk, ger upphov till skillnader i uppfyllelsegraden av IFRS upplysningskrav.

En relevant fråga att ställa angående vårt urval är varför Sverige är med i ett urval som annars består av stora länder i Europa. Vi valde att inkludera Sverige dels på grundval av ett personligt intresse av hur faktorerna angavs i årsredovisningarna och dels av att flera svenska företag uppgav informativa upplysningar vilket gav oss mer data att arbeta med. De andra länderna valdes med utgångspunkt i att de utgör de största ekonomierna i EU, sett till BNP under 2012 (Eurostat). Från det gjorde vi antagandet att det fanns gott om stora företag i länderna och att stora företag skulle vara mer förvärvsintensiva än mindre företag. Vi kan inte dra någon säkerställd slutsats om det stämde att stora företag är mer förvärvsintensiva eftersom vi endast utgått från förvärvsanalyser i enlighet med IFRS 3. En förvärvsanalys upprättas i

normalfallet endast om företaget bedömt att förvärvet är av betydande storlek. Med det sagt anser vi att urvalet varit tillräckligt för den undersökning vi satte oss ut för att göra.

Vår empiri landade i förvärvsnoter från nedanstående företag. För fullständigt urval, se bilaga 2:

<b>Basic Materials</b>	<b>Consumer Goods</b>	<b>Consumer Services</b>
Anglo American	British American Tobacco	Axel Springer
BASF	Groupe Danone	Celesio
BHP Biliton	Luxottica	Modern Times Group
Billerudkorsnäs	Mekonomen	WPP
Lanxess	Reckit Benckiser	
	SCA	
<b>Financials</b>	<b>Health Care</b>	<b>Industrials</b>
Allianz	GlaxoSmithKline	ABB
Deutsche Börse	Merck	Airbus Group
Unibail-Rodamco	Recordati	Brenntag
Standard Life	AstraZeneca	Buzzi Unicem
		Dürr
		GEA Group
		Hexagon
		Siemens
		SKF
<b>Telecommunications</b>	<b>Technology</b>	
Tele2	STMicroelectronic	
TeliaSonera	Nokia	

### 3.3.3 Data

Datansamlingen gjordes först genom en landsspecifik indelning av företagen. I respektive land hoppades vi sedan kunna få fram förvärvsnoter där det gick att identifiera någon faktor till varför goodwill uppstått. Ett kriterium var att förvärvsnoten inte bestod av en residualförklaring av goodwill utan en faktisk beskrivning enligt IFRS 3 B 64 e). Med residualförklaring menat avser vi beskrivningar där goodwillvärdet beskrivs antingen som en residual som uppstod vid förvärv, alternativt schablonartade och intetsägande beskrivningar av vad goodwillvärdet faktiskt består utav.

När vi fått fram våra förvärvsnoter sammanställde vi dessa i en tabell och plockade sedan ut faktor vi kunde identifiera ur varje not. Vi lät sedan analysera faktorerna för att se om det gick att gruppera faktorerna i fyra grupper för att skapa en mer samlad bild. I linje med den gruppering som gjorts i den teoretiska referensramen utgörs faktorgrupperna av:

<b>Faktorgrupp</b>	<b>Faktorer</b>
Humankapital	Arbetskraft, know-how och liknande faktorer
Marknadsfaktorer	Tillgång till eller expansion på olika marknader och förenliga faktorer
Operationella faktorer	Intäkts-/kostnadsdrivande faktorer som samordning av distribution, leverantörskontrakt eller delad administration
Produktfaktorer	Faktorer som beror på produkt eller tjänst i det förvärvade företaget

*Tabell 2. Datatabell över faktorgrupperna.*



### 3.3.4 Bortfallet i undersökningen

Vårt bortfall utgörs av 190 st årsredovisningar som inte uppfyllt våra kriterier i undersökningen.

1. De ska vara upprättade på svenska eller engelska.
2. De ska vara upprättade enligt IFRS.
3. Uppger företagen en kvalitativ beskrivning om varför goodwill uppstod vid förvärvet så klassificerar vid det som en användbar förvärvsnot.
4. Saknas kvalitativ beskrivning trots förvärvad goodwill hamnar företaget i residualkolumnen.

<i>Land</i>	<i>Användbara förvärvsnoter</i>	<i>Residualförklaringar</i>	<i>Bortfall</i>	<i>Totalt urval</i>
<i>Frankrike</i>	3	20	19	42
<i>Italien</i>	4	20	77	101
<i>Storbritannien</i>	7	11	33	51
<i>Sverige</i>	11	14	32	57
<i>Tyskland</i>	11	12	29	52
<i>Totalt</i>	36	77	190	303

*Tabell 3. Bortfall.*

---

---

## 4 Empiri

---

---

Den huvudsakliga empirin vi använder är företagens förvärvsnoter. Det är här vi återfinner företagens egna beskrivningar av den goodwill som har uppstått vid förvärvet. Innehållsanalysen finns som helhet presenterad i bilaga 1.

<b>Företag</b>	<b>Not</b>
ABB	The acquisition of Thomas & Betts supports the Company's strategy of expanding its Low Voltage Products operating segment into new geographies, sectors and products, and consequently the goodwill acquired represents the future benefits associated with the expansion of market access and product scope. (Not 3, s. 91)
Airbus Group	<ol style="list-style-type: none"><li>1) ...includes a control premium reflecting the expected synergies arising from the combination with the existing MRO business of Eurocopter and EADS, joint future market developments as well as the significant value of Vector's assembled workforce (Not 4, s.34)</li><li>2) ...reflects the assembled workforce of Satair as well as the expected business volume from the future expansion of aerospace supplier relationships (Not 4, s.34)</li><li>3) ... primarily includes a control premium reflecting expected synergies arising from the business combination as well as future customer relationships in the global satcom market (Not 4, s. 34)</li><li>4) ...reflects expected synergies from combining these acquired companies with the operations of the acquiring EADS divisions as well as the expertise of their assembled workforces. (Not 4, s.34)</li></ol>
Allianz	The goodwill of €67 MN arising from the acquisition reflects mainly

	<p>the market position and growth potential of the acquired business and the French property-casualty insurance market. The goodwill is expected to be deductible for tax purposes in case of impairment or disposal of the acquired business. (Not 5, s. 252)</p>
Anglo American	<p>Goodwill recognised arises principally from the significant synergies associated with the Group having control of De Beers, the value associated with the De Beers' workforce and the requirement to recognise a deferred tax liability calculated as the difference between the tax effect of the fair value of the assets acquired and their tax bases. (Not 32, s. 182)</p>
AstraZeneca	<p>In the case of the acquisition of Ardea, this goodwill is underpinned by a number of elements, which individually cannot be quantified. Most significant among these is the premium attributable to a highly skilled workforce and established experience in the field of gout. (Not 22, s. 173)</p>
Axel Springer	<p>The non-tax-deductible goodwill is above all attributable to inseparable values such as employee expertise, expected synergy effects from the integration and strategic advantages resulting from the leading market position of the acquired company, and was allocated to the Digital Media segment. (Not 2, s. 90)</p>
BASF	<p>...primarily relates to the employee know-how and synergies from the integration of the acquired businesses as well as, to a lesser extent, the combination of functional units. (Not 2.3, s. 163)</p>
BHP Biliton	<p>1) The goodwill of US\$3,591 million is attributable to the expected synergies to be realised through managing the portfolio of both the acquired assets and the Group's existing assets, and to the measurement of deferred income taxes based on nominal amounts rather than fair value. (Not 24, s. 209)</p>

	<p>2) The goodwill is attributable to the skilled workforce and the expected synergies to result from an in-house mining workforce, improved safety and the management of costs. (Not 24, s. 209)</p>
BillerudKorsnäs	<p>This goodwill has been calculated preliminarily at SEK 1 162 million and is made up of assets and future cash flows (such as synergies via coordination of raw material supply and other purchases and via optimisation of development, production, logistics and sales) (Not 31, s. 102)</p>
Brenntag	<p>1) The main factors determining the goodwill are the strategically located facility in Houston, USA, and the resulting efficiency gains as well as the possibility to further expand our business. (Ej notnr, s. 132)</p> <p>2) The main factor determining the goodwill is the long-term growth opportunities resulting from the expansion of Brenntags market position in Australia and New Zealand. (Ej notnr, s. 132)</p> <p>3) The value of the goodwill is therefore largely determined by access to this market as well as by cross-selling opportunities with the products of other Brenntag subsidiaries (Ej notnr, s. 132)</p>
British American Tobacco	<p>...on the acquisition of the business represents a strategic premium to strengthen the Group's position in Latin America's fourth largest market, building on the Group's existing business and anticipated synergies, that will arise from combining the businesses in Colombia, post acquisition. (Not 26, s. 169)</p>
Buzzi Unicem	<p>The acquisition aims at obtaining the operating control of the ready-mix concrete plants in the Eifel region in Germany and the provisional goodwill, non-tax deductible, represents the expected contribution margin that is achievable on cement deliveries in that area. (Not 49, s. 138)</p>

Celesio	...The goodwill generally reflects the expected future cash flows that will be generated by the business combinations and the expertise of the employees (Ej not, s. 234)
Deutsche Börse	The goodwill recognised primarily reflects revenue synergies with existing business and the gain of knowledge in the area of third-party order-routing and -processing of shares in hedge funds. (Not 2, s. 212)
Dürr	...reflects technology, cost and sales synergies in the field of heat pumps and the earnings prospects of Thermea Energiesysteme GmbH. It has been allocated to the Clean Technology Systems business unit and is not tax deductible. (Not 3.26, s. 164)
GEA Group	...arising from the acquisitions reflects a general consolidation of GEA Group's competitive position, benefits from expected synergies and future market growth, as well as workforce expertise. (Not 5.3, s. 133)
GlaxoSmithKline	<p>1) ...reflects the potential business synergies and realisation of the full value of Benlysta, albiglutide, darapladib and other assets by simplifying and optimising R&amp;D, commercial and manufacturing operations through complete ownership of the assets. (Not 38, s. 188)</p> <p>2) ... reflects the potential for business synergies and further sales growth through the increase in GSK's market presence following the acquisitions of these market participants. (Not 38, s. 188)</p>
Groupe Danone	...represents mainly the human capital, the expected synergies in terms of commercial and industrial activity and cost savings, market shares and their growth potential. (Not 3, s. 64)
Hexagon	Goodwillvärdet består av värdet av anställda samt framtida synergier vad gäller möjligheterna att med bolagets produkter kombinera input

	från nästan vilken mätmaskin som helst i ett enda grafiskt gränssnitt. (Not 27, s. 94)
Lanxess	The goodwill arising from acquisitions is the result of various factors. In particular, it reflects the potential for utilizing the acquired technologies in further business units. (Ej not, s. 166)
Luxottica	...from the acquisition mainly reflects (i) a reduction in custom duties and transportation costs and more rapid and direct access to the Brazilian market, (ii) the TecnoI qualified workforce which possesses the know-how necessary to quickly apply the production processes developed by the Group and (iii) the benefit of TecnoI's existing wholesale and distribution channels. (Not 4, s. 130)
Mekonomen	Uppkommen goodwill är, utöver den kontrollpremie som inkluderats i förvärvspriset, i huvudsak hänförlig till fördelar av förväntade synergier samt MECAs position och erfarenhet inom det så kallade B2B-segmentet i Sverige och Norge. (Not 28, s 58)
Merck	This mainly included the expertise of the workforce as well as synergies from the expansion of the Merck Millipore product portfolio, increases in market shares, and from combining the companies. (Not 4, s. 136)
Modern Times Group	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) ... of synergies and growth in customer revenues expected to be realised in future as well as the skill of existing employees. (Not 4, s. 88)</li> <li>2) ... of potential new customer relationships on new market segments expected to be realised in future as well as the skill of existing employees. (Not 4, s. 88)</li> <li>3) ... of potential new customer relationships on additional pay-TV channels expected to be realised in future. (Not 4, s. 88)</li> </ol>

	<p>4) comprise of new market segments expected to be realised in future as well as the skill of existing employees. (Not 4, s. 88)</p>
Nokia	<p>1) The goodwill of EUR 164 million arising from the acquisition is attributable to the increased presence in these key markets and the assembled workforce. (Not 9, s. 41)</p> <p>2) The goodwill arising from these acquisitions is attributable to assembled workforce and post-acquisition synergies. (Not 9, s. 41)</p>
Reckit Benckiser	<p>...represents the strategic premium to enter and establish critical mass in the VMS market in the US, the value of expected synergy savings, and assembled workforce. (Not 26, s. 73)</p>
Recordati	<p>Regarding the company Farma-Projekt the entire difference between the cost of acquisition and the carrying value of the assets and liabilities acquired was allocated to goodwill. The measurement of the fair value of the company's assets and liabilities at the date of acquisition did not result in the identification of any item to which allocate the cost of the company. We believe that the value of the acquisition resides in its strategic nature as it allows the Group to reinforce its presence on the Polish market. (Not 30, s. 72)</p>
SCA	<p>1) The acquisition of Georgia Pacific will strengthen competitiveness by broadening the product range through the addition of well-known brands and by improving the geographic footprint in Europe. These values justify the acquired goodwill. (Not 3, s. 79)</p> <p>2) for the Everbeauty acquisition matches the company's access to an extensive distribution network and a strong sales organization in China and Taiwan. The acquisition will provide favorable growth opportunities in a strategic emerging market, particularly in the area of incontinence care, while also strengthening market</p>

	positions and the geographic footprint for diapers in Asia. (Not 3, s. 79)
Siemens	...comprises intangible assets that are not separable such as employee know-how and expected synergy effects. (Not 4, s. 155)
SKF	Goodwill is attributable to GBCs position as a strong second brand with good growth and margins in the truck and car segments, providing a foundation for future growth in certain selective markets. (Not 3, s. 131)
Standard Life	...is attributable to the workforce of the acquired business and its growth prospects as well as the significant synergies expected to arise as a result of the acquisition. (Not 50, s. 200)
ST Micro-electronics	Goodwill on this transaction arises principally due to the value of the assembled workforce. The goodwill is attributable to the workforce of the acquired business and to the increased footprint of the Group in the healthcare business. (Not 7.6.9, s. 85-86)
Tele2	Goodwill in connection with the acquisition is related to Tele2's expectation to benefit from cost savings and cost control, since Televõrgu is a provider of leased lines and transmission services to Tele2. In addition, the acquisition is expected to give Tele2 a stronger presence among business customers and contribute to expanding data transmission services in the Estonian market. (Not 16, s. 87)
TeliaSonera	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Goodwill is explained by synergies from subsequent restructuring of the operations and potential market opportunities from licenses and customer base (Not C34, s. 102)</li> <li>2) Goodwill is explained by strengthened market positions. (Not C34, s. 102)</li> </ol>
Unibail-Rodamco	The significant majority is accounted for the value of services business



WPP

corresponding to the property management, leasing activity and project development services of the assets hold by the Group or by third parties. (Not 2.4.2, s. 144)

Goodwill arising from acquisitions represents the value of synergies with our existing portfolio of businesses and skilled staff to deliver services to our clients. (Not 28, s. 212)

*Tabell 4. Samtliga analyserade förvärvsnoter.*

---

---

## 5 Analys

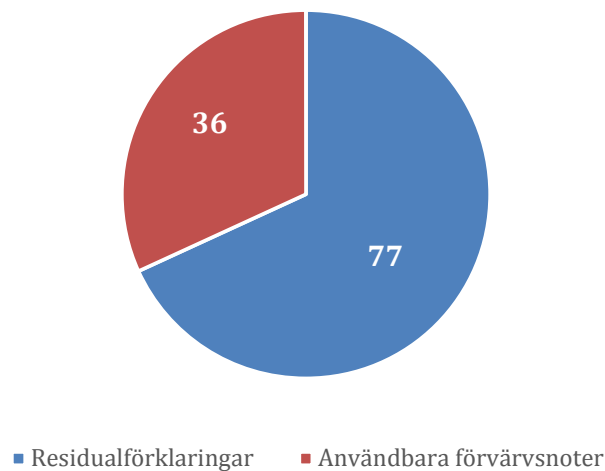
---

---

I analysen har vi tagit fram faktorgrupper av de faktorer vi kunde identifiera från empirin. Dessa har vi sedan diskuterat i ljuset av vår teoretiska referensram om goodwillfaktorer och goodwill som fortlevnad eller kombination.

### 5.1 Goodwill som residual

Redovisningstekniskt utgör goodwill en residual från erlagd köpeskilling och de förvärvade nettotillgångarna. (IFRS 3, p. 32) Samtidigt lyfter Brännström och Giuliani (2011) och ännu tidigare Gynther (1969) fram vissa förklaringar av goodwill som ett residualmått eller beräkningsteknik snarare än som en definition av vad goodwill faktiskt är.



*Diagram 1. Vårt urval - Schablonartade beskrivningar kontra användbara.*

Från vår empiri har vi kategoriserat 77 st förklaringar som residual eller icke-användbara för att ta fram faktorer som utgör goodwill. Det medför att bland dessa återfinns både synsättet att goodwill redovisas som en residual samt att företagen endast skriver att goodwill uppstått till följd av synergi. Någon kvalitativ beskrivning

enligt IFRS 3 B. 64 p. e) anser vi inte att dessa företag har lämnat. Samtidigt upprättas en förvärvsanalys, vårt huvudsakliga studieobjekt, endast då förvärvet anses betydande.

En anledning till frekvensen av residualförklaringar kan komma av att företagen inte anser att förvärvet är av betydande storlek. En annan fråga är om inte samma tankar kan appliceras på företag som endast uppger synergi utan någon koppling av vad denna synergieffekten avser. Det skulle innebära att förvärvets betydelse i viss mån utgör i vilken grad företagen rapporterar om faktorer som kan utgöra goodwill. Gauffin och Nilsson (2013) redogör i sin artikel för en undersökning av förvärvsnoter och beskrivningarna av faktorer som utgör goodwill, som något schablonartade då de inte uppgav faktorer eller endast beskrev faktorn att vara en synergieffekt. Detta är någonting som vi också kan se i vår undersökning.

## 5.2 Faktorer som utgör goodwill

Vår innehållsanalys av det empiriska materialet resulterade i att vi kunde identifiera 98 faktorer ur de 36 företagens förvärvsnoter. Dessa har vi sedan kategoriserat i fyra grupper för att fortsatt kunna analysera och diskutera dessa i ljuset av hur goodwill definieras. Humankapital utgjordes av 28 st faktorer, marknadsfaktorer 38 st, operationella 25 st och produktfaktorer av 7 st.

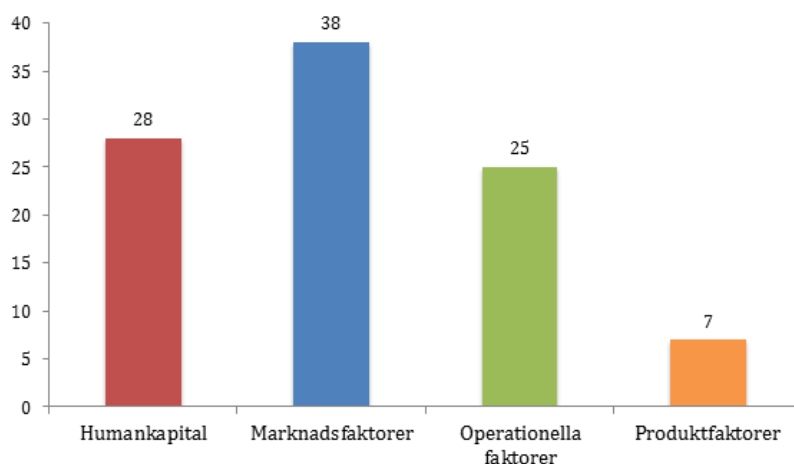
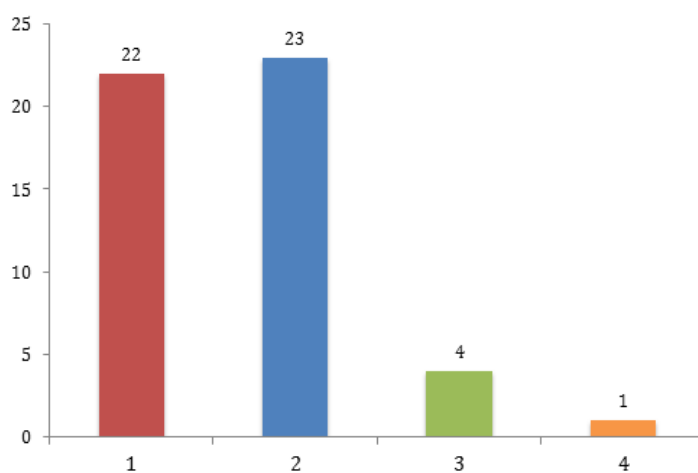


Diagram 2. Antal faktorer per faktorgrupp.

Ett sätt att se på goodwill är som både en orsak och en effekt. Den tidiga debatten om goodwill präglades av denna tudelade syn av goodwill. Goodwill ansågs vara en orsak därför att den medförde en uppsättning fördelar, så som rykte eller kvaliteten på produkterna, samt effekt som att dessa fördelar kommer ge framtida ekonomiska fördelar i termer av intäkter. (Cooper, 2007) I vårt arbete med att studera vilka faktorer som ger upphov till att goodwill uppstår hos företagen har vi behövt förstå vad som avses med en faktor.

Teoribildningen har varit relativt omfattande och flera faktorer kan återfinnas i vår teoretiska referensram. Brännström & Giuliani (2011) lyfter fram att humankapital är en faktor till varför goodwill uppstår. Nilsson (1998) nämner tillgången till en geografisk marknad som en faktor. Felaga et. al (2012) har med arbetskraft. I vår mening kan emellertid arbetskraft och humankapital vara två ord för samma mening. Med logiken att vissa faktorer tycks innebära samma sak, har vi kunnat gruppera de faktorer vi tagit ut ur empirin i fyra huvudgrupper som visar vilka faktorer som utgör goodwill enligt de förvärvsnoter vi studerat. I våra fyra huvudgrupper har vi identifierat en faktorgrupp vi valt att kalla produktfaktorer. En motsvarande beskrivning saknade vi i teoribildningen.

### ***Antal faktorgrupper per förvärv***



*Diagram 3. Antal faktorgrupper per förvärv.*

Det vanligaste är att företagen uppger en eller två olika faktorgrupper i anslutning till ett förvärv. Samtidigt har vi observerat att fyra företag uppger tre faktorer och ett företag uppger fyra faktorer till ett och samma förvärv.

Företaget Reckit Benckiser (Not 26, s. 73) uppger "...represents the strategic premium to enter and establish critical mass in the VMS market in the US, the value of expected synergi savings, and assembled workforce". Av noten är det inte helt tydligt om den ska anses uppge tre eller fyra faktorer, men mot bakgrund av att produktfaktorer består av faktorer relaterade till en viss produkt (även marknad för produkten), skulle denna förvärvsnoten vara helgarderad genom att uppge fyra olika faktorgrupper. När ett företag uppger flera olika faktorer till varför goodwill uppstår kan vi som läsare av förvärvsnoten bli något frågande till vad det faktiskt är som utgör goodwill.

En kvalitativ beskrivning torde ge oss god information av vad goodwill utgörs av snarare än en svepande bild av att goodwill möjligen kan vara flera olika faktorer. Det finns samtidigt en generell svårighet inbyggd i goodwillbegreppet.

Dels finns det rapporteringsreglerna (IFRS 3) som anger att goodwill beräknas som en residual från identifierade nettotillgångarna i förvärvsanalysen, och dels goodwillforskningen som anser att goodwill utgörs av en eller flera faktorer.

Om goodwill först uppstår i företagen som en redovisningsmässig residual tror vi att det kan finnas en risk att goodwillfaktorerna hamnar i andra hand. Med detta menar vi att goodwill först visas hos företagen då de gjort sin förvärvsanalys enligt IFRS 3, upptäcker att det blir en residual, och sedan i samband med upplysningskraven i IFRS 3 B 64, p. e) även ska uppge faktorer till varför goodwill har uppstått. Frågan är då om det kan uppstå en situation då företagen väljer att använda svepande termer för att beskriva faktorerna.

Den frekventa användningen av "den sammansatta arbetsstyrkan", tycks ha blivit en frekvent faktor till varför det uppstår goodwill. Detta skulle antingen kunna förklaras med att företagen vet att arbetsstyrkan kan vara en faktor och endast vill uppfylla upplysningskravet, eller till följd av att den inte får tas upp på balansräkningen ofta

kommer utgöra goodwill vid ett förvärv. Isåfall är det i linje med vad Brännström och Giuliani (2011) skriver om att det blir rådande redovisningsregler som styr vilka faktorer som utgör goodwill. Även om det sker indirekt av att inte tillåta vissa tillgångar att redovisas.

### 5.3 Fortlevnads- och kombinationsgoodwill

Vid en analys av vår empiri kunde vi återfinna att 68 faktorer uppgavs som fortlevnadsgoodwill och 30 faktorer som kombinationsgoodwill. Analysen innebar att vi studerade hur faktorerna uppgavs i årsredovisningen. För att demonstrera metodiken angav Airbus Group till ett av sina förvärv att "...expected synergies arising from the combination with the existing MRO business of Eurocopter and EADS, joint future market development as well as the significant value of Vector's assembled workforce." (not 4, s. 34) Av förvärvsnoten kunde vi identifiera att faktorn till goodwill kommer från att kombinera befintliga verksamheter samt gemensam marknadsutveckling. Faktorgrupperna i en sådan not kommer således att tillhöra kombinationsgoodwill, samtidigt som den sammansatta arbetsstyrkan inte specificeras huruvida den ska kombineras eller är av fortlevnadskaraktär.

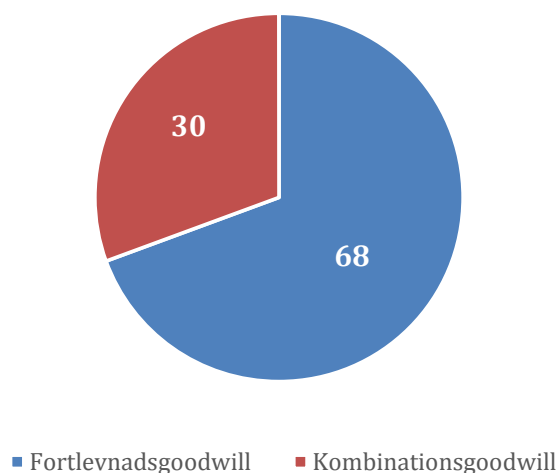


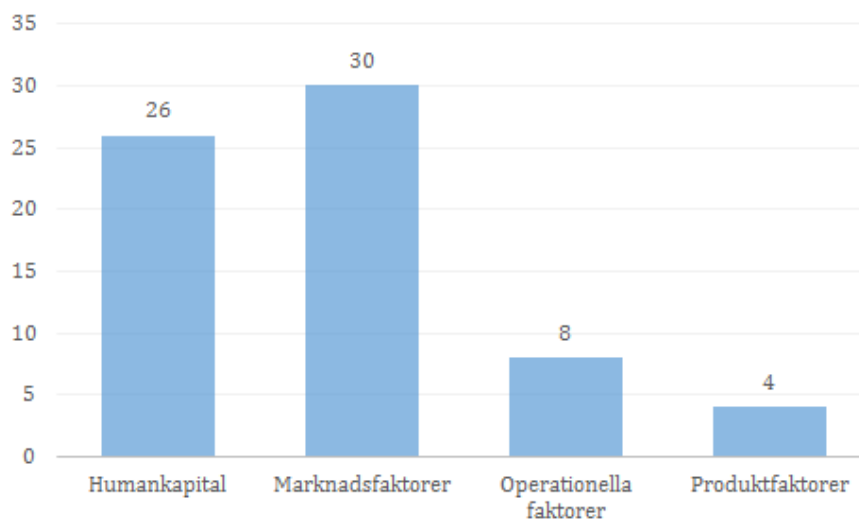
Diagram 4. Fortlevnadsgoodwill och kombinationsgoodwill.

Den mest frekventa gruppen vi återfann i vårt material var fortlevnadsgoodwill. Med fortlevnadsgoodwill avses att goodwill inte kommer av att kombinera förvärvets tillgångar med koncernens befintliga. Goodwill är någonting som redan finns i det förvärvade företaget. (Johnson & Petrone, 1998) I ljuset av hur goodwill definieras i IFRS 3 (IASB, 2005), tycks vårt empiriska resultat stämma väl överens med detta. Enligt IFRS 3 definieras goodwill som en tillgång som uppkommer från andra tillgångar förvärvade i ett rörelseförvärv. Detta synsättet har tidigare dominerat den historiska definitionen av goodwill, där goodwill ses som en uppsättning fördelar som redan finns inom den förvärvade rörelsen. (Cooper, 2007)

Den andra formen av goodwill som kan uppstå är då ett företag avser att kombinera den förvärvade rörelsen med befintlig. Detta kan omnämnas som synergieffekter av att samordna aktiviteter inom företaget, eller en utväxling på kompetens mellan den förvärvade och befintliga personalen. En sådan goodwill har inte funnits i den förvärvade rörelsen enligt tidigare definition (IFRS 3 och Cooper, 2007) utan goodwill uppstår som en synergieffekt. Att en faktor till goodwill kan utgöras av synergieffekter kommer till uttryck i IFRS 3 B. 64, p. e) där "En kvalitativ beskrivning av de faktorer som utgör redovisad goodwill, såsom förväntade synergieffekter av att slå samman verksamheten i det förvärvade företaget...". Vi har inte återfunnit samma frekvens av kombinationsfaktorer som fortlevnadsfaktorer. Samtidigt har vi i vår residualredogörelse återfunnit att vissa företag schablonartat nämner synergi som en faktor till goodwill. Vi anser emellertid inte att endast ordet synergi ska utgöra en kvalitativ beskrivning som en faktor till varför goodwill uppstår. Dessa återfinns således inte i diagrammet ovan.

### **5.3.1 Faktorgrupperna som fortlevnadsgoodwill**

Vår innehållsanalys visade att 68 faktorer ansågs utgöra fortlevnadsgoodwill. Dessa 68 faktorer fördelades sedan till våra faktorgrupper och vi noterar att faktorgrupperna humankapital samt marknadsfaktorer har starkast samband med fortlevnadsgoodwill (diagram 5).



*Diagram 5. Faktorer nämnda vid uppstådd fortlevnadsgoodwill.*

Fortlevnadsgoodwill utgör en aspekt att se på goodwill. Det vill säga att goodwill anses finnas inom det förvärvade företaget. En del av vår analys är hur våra faktorgrupper kan diskuteras i termer fortlevnadsgoodwill eller kombinationsgoodwill. Forskningen av Johnson och Petrone (1998) belyser att fortlevnadsgoodwill består av värdet i att koncernen inte behöver anskaffa de individuella tillgångarna, utan får tillgång till den samlade tillgångsmassan. Tanken är i det avseendet likstämig med den historiska definitionen där goodwill sågs som en uppsättning advantages som följde med vid rörelseförvärvet (Cooper, 2007). Med detta i åtanke ser vi att vissa av faktorerna i samtliga fyra grupper kan anses vara av fortlevnadskaraktär. En förvärvad rörelses tillgångsmassa bör kunna bestå av en uppsättning maskiner, så väl som personal som har kunskap om dessa maskiner. En faktor till varför goodwill uppstår skulle därmed både kunna vara av humankapital (själva kompetensen hos personalen i det förvärvade företaget), marknadsfaktor (förvärvets marknadsandelar), operationella faktorer (en färdig produktionsstruktur), produktfaktor (ett värde i deras specifika produkt).

För att belysa ett exempel av en faktor ur en förvärvsnot går det i AstraZeneca (Not 22, s. 173) se hur de beskriver faktorerna vid ett av sina förvärv: "Most significant among these is the premium attributable to a highly skilled workforce and established



experience in the field of gout”. Beskrivningen medför att faktorn till varför goodwill uppstår kommer av ett värde i humankapitalet som redan finns inom den förvärvade rörelsen. Samtidigt lyfts företagets kompetens inom ett område fram. Goodwillfaktorn tycks därmed vara hänförlig till en goodwill som upparbetats inom det förvärvade företaget, snarare än någonting som kommer till följd av förvärvet, även om det är först då goodwill tas upp på balansräkningen.

Synen på goodwill ur ett fortlevnadsperspektiv knyter till de förvärvade tillgångarna och att goodwill är ett oidentifierat värde i dessa tillgångar. IFRS 3 uttrycker dels goodwill i redovisningen som en residual. Denna residualen är en följd av att koncernen inte tillåts, eller inte kunnat värdera tillgångar i den förvärvade rörelsen. Samtidigt uttrycks goodwill i IFRS 3 (IASB, 2005) som oskiljbar från de förvärvade tillgångarna. En fundering är om en sådan syn medför att våra faktorgrupper alltid ska anses komma från att den förvärvade rörelsen innehar goodwill, snarare än som en följd av potentiella synergier av att slå ihop förvärvade tillgångar med koncernens.

### 5.3.2 Faktorgrupperna som kombinationsgoodwill

Den innehållsanalys vi genomfört resulterade i att 30 faktorer ansågs kunna knytas till kombinationsgoodwill. Vi observerar att kombinationsgoodwill främst representeras av operationella faktorer. (Diagram 6)

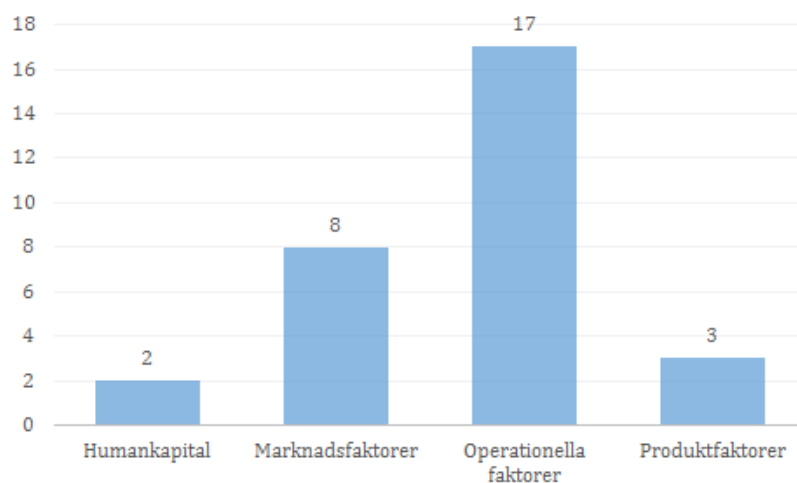


Diagram 6. Faktorer nämnda vid uppstådd kombinationsgoodwill.

I en genomgång av våra förvärvsnoter går det att återse mönstret av goodwill som ett tudelat begrepp. I flera förvärvsnoter går det att återfinna faktorer i humankapitalgruppen utan att värdet därifrån kommer av en direkt sammanslagning. I samma noter går det även att återfinna faktorer som utgör goodwill till följd av en sammanslagning. BHP Biliton:s förvärvsnot (not 24, s. 209) utgör exempel där faktorerna utgörs av den förvärvade arbetsstyrkan samt en synergi till följd sammanslagningen. Om vi ser på goodwill ur ett fortlevnadsperspektiv vore det inte möjligt att goodwill uppstår vid en sammanslagning, eftersom det perspektivet, likt IFRS definition (definitioner till IFRS 3, 2005) knyter goodwill till de förvärvade tillgångarna.

Beträffande kombinationsgoodwill skriver Johnson och Petrone (1998) istället om en goodwill som uppkommer till följd av en sammanslagning, eller synergi som vi kommit att se det som. Vid en kombination av företagens tillgångar skapas en eller flera immateriella tillgångar som inte är möjliga att identifiera separat från goodwill (BC 414, IASB, 2005).

Bland de operationella faktorer kan vi återfinna flera faktorer som inte hade kunnat utgöra goodwill om en sammanslagning av det operationella inte gjordes. Ett exempel ges av BASF (Not 2.3, s. 163): "...as well as, to a lesser extent, the combination of functional units." Ett annat exempel är BHP Biliton:s förvärvsnot som anger: "...the expected synergies to result from an in-house mining workforce, improved safety and the management of costs." (Not 24, s. 209) I våra faktorgrupper finns också fler exempel där faktorerna är av en kombinationskaraktär vilket kan vara då två personalstyrkor planeras slå samman och därmed skapa goodwill.

I Merck:s (Not 4, s. 136) förvärvsnot anges en sådan beskrivning: "This mainly included the expertise of the workforce as well as synergies from the expansion of the Merck Millipore product portfolio, increases in market shares, and from combining the companies." Av en sådan förvärvsnot kan det emellertid vara svårt att veta om

goodwill redan funnits i det förvärvade bolaget till följd av deras kompetens, eller om det är själva kombinationen av de båda personalstyrkorna som förväntas skapa goodwill. Om ett fotbollslag kan göra ett mål, och ett annat fotbollslag också kan göra ett mål, torde ett goodwillvärde av en sammanslagning innebära att de tillsammans skulle göra tre mål. Exemplet belyser inte bara problematiken med att förstå vilka faktorer goodwill utgörs av utan uttrycker också ett behov att konkret förstå innebörden av synergi. Anwar et al. (2013) anger att en faktor till goodwill kan vara ett dolt värde. Det tycks vid en snabb blick inte vara någon förklaring till goodwill. Med beaktande av hur synergibegreppet fungerar tycks det inte helt otänkbart att beskriva goodwill till följd av synergier som ett dolt värde, som först visar sig då en sammanslagning sker.

---

---

## 6 Resultatdiskussion

---

---

### 6.1 Slutsats

För att beskriva och systematisera faktorer som kan utgöra goodwill fann vi att det gick att kategorisera faktorerna i fyra grupper. Från den teoretiska forskningen kunde vi återfinna liknande ord för samma sak, så som humankapital eller know-how. Sådana faktorer valde vi att se som en enhetlig grupp under humankapital. Från empirin återfann vi sammansatt arbetsstyrka eller know-how som då kan tillhöra humankapital. Av det empiriska materialet fann vi också en ytterligare faktorgrupp dit faktorer som rörde förvärvets produkter eller tjänster kunde tillhöra. Detta var en faktorgrupp vi inte återfann i vår litteraturgenomgång på området, och bidrar därmed till en ytterligare faktorgrupp. Eventuell anledning till varför vi inte funnit produktfaktorer inom teorin är att den kan bakas in i andra grupper. Exempelvis, då företag hänvisar goodwill till följd av att förvärvade bolaget ger tillgång till ett nytt affärssegment kan i sig vara resultatet av att produkten i det förvärvade bolaget möjliggör detta. Samtidigt kan det finnas litteratur som vi inte tagit med som resonerar om produkter som goodwill.

Hur goodwill kan uppstå tangerar diskussionen om vad goodwill är för något. Det historiska synsättet är att goodwill existerar i den förvärvade rörelsen (Cooper, 2007). Ett synsätt av att goodwill redan finns i den förvärvade rörelsen benämns av Johnson & Petrone (1998) som fortlevnadsgoodwill. Fortlevnadsgoodwill uppstår då koncernen förvärvar ett företag för dess sammansättning av tillgångar där goodwill utgör ett värde som en del av dessa. Utifrån att goodwill kommer av de förvärvade tillgångarna kan den vara den uppsättning fördelar, "advantages", som nämnts i den teoretiska referensramen (se Cooper, 2007 eller Gynther, 1969). Samtidigt har vi noterat att flera företag uppger synergieffekter som faktor till varför goodwill uppstår, vilket i så fall medför att goodwill inte finns i det förvärvade företaget, utan som en följd av att kombinera verksamheterna. Någon konkret definition av goodwill kan vi inte lämna från vår studie, men vi vill peka mot den tidigare diskussionen om goodwill

som en orsak (faktorerna) och en effekt (ekonomiska fördelar). Av vår studie följer det att goodwill inte endast kan utgöra ekonomiska fördelar, utan borde snarare förklaras av faktorer som skapar de ekonomiska fördelarna.

Den dominerande synen på goodwill tycks hos företagen vara att de har förvärvat goodwill. 68 faktorer kunde hänföras till fortlevnadsgoodwill och 30 till kombinationsgoodwill (diagram 4). Fördelningen kan givetvis bero på varje förvärvs unika karaktär. Samtidigt vill vi ändå peka på att definitionen av goodwill enligt IFRS 3 beskriver goodwill som en del av de förvärvade tillgångarna. Definitionen torde därför kunna påverka företagens syn på goodwill och hur rapporteringen sker.

Vår forskning visar hur faktorer som utgör goodwill kan klassificeras och systematiseras för att skapa en hanterbar modell över faktorer. En väg att gå vidare med faktorgrupperna är att diskutera dem i termer av framtida redovisningsregler.

Vår analys visar att företag uppger flera olika faktorgrupper till ett och samma förvärv där en återkommande faktorgrupp var humankapital. I termer av IFRS 3 och redovisningsregler verkar dessa kunna spela in i hur företaget valt att rapportera om faktorerna. Brännström och Giuliani (2011) har diskuterat hur rådande redovisningsregler kommer påverka vad goodwill utgörs av. Om våra faktorer, eller faktorgrupper, är tillgångar indirekt av att goodwill är en tillgång verkar det inte orimligt att vissa av dessa tillgångar kan upphöra att vara goodwill och istället utgöra sin egen tillgång på balansräkningen.

Med IFRS 3 följer att företagen ska identifiera immateriella tillgångar som är avskiljbara separat från goodwill (IFRS 3, p. 10). Vad som menas med avskiljbarhet definieras i standarden, men samtidigt definieras inte vilka immateriella tillgångar som får redovisas. Så samtidigt som humankapital kan urskiljas i en mening av att det är den förvärvade personalen, uppfyller den inte redovisningskraven, och får därmed inte tas upp som en separat post på balansräkningen. Tidigare immateriella tillgångar som inte fått redovisas är varumärken som idag kommit att bli identifierbara och uppfyller föreställningsramens kriterier för att tas upp på balansräkningen. En

fundering är om det i framtiden kommer finnas verktyg för att göra värderingar av våra faktorgrupper som medför att de uppfyller kriterierna för att redovisas som separata tillgångar. Det kan vara framtida värderingsmodeller av marknadsandelar eller lönsamheten hos personalen.

## 6.2 Förslag till fortsatt forskning

Något vi noterade under vår studie är att vårt urval kunde varit mer precist. Att göra en liknande undersökning fast med ett tydligare urval av branscher, eller två olika länder, skulle möjliggöra jämförelser. Det här var någonting vi inte tänkte göra. Samtidigt såg vi efter studien att det vore intressant att knyta faktorgrupperna till branscher för att se om det finns branschspecifika faktorer som är mer återkommande. Med beaktande av vårt urval hade vi endast en eller två stora branscher, samtidigt som vi hade företag i flera mindre branscher vilket inte gav möjlighet till någon grundad branschanalys.

Under analysen (5.1) noterade vi att förvärvets storlek i viss mån utgör i vilken grad företagen rapporterar om faktorer som utgör redovisad goodwill. En reflektion är om detta grundas i föreställningsramens väsentlighetskriterium som tillåter att företagen underlåter att redovisa enligt IFRS 3 om förvärvet är av obetydlig storlek. En undersökning på företagens väsentlighetsbedömningar för att redovisa förvärv enligt IFRS 3 och om det finns en konsekvent tillämpning av väsentlighetskriteriet vore därmed intressant.

Vi har också förslag på att tillämpa våra faktorgrupper som verktyg i att undersöka framtida nedskrivningsskäl på förvärvad goodwill. Ett förslag är att undersöka ett års förvärv och vilka faktorer som uppges för goodwill, klassificera dessa enligt faktorgrupperna, för att senare år undersöka om även nedskrivningsskäl på samma goodwillpost kan kategoriseras i motsvarande faktorgrupper. Vi tänker oss att detta kan ge en bild om anledning till varför goodwill uppstår är likstämig med den anledning som ges till varför goodwill sedan måste skrivas ned.

En annan ansats på ämnet är att fortsätta i spåret av Larsson och Petterson (2013) som intervjuade revisorer och vilket synsätt de hade på goodwill. Här skulle det vara möjligt att applicera våra faktorgrupper för att återskapa praktikernas syn på att klassificera faktorer i faktorgrupper och därmed bidra till en praktisk förankring av faktorgrupperna.

# Källförteckning

- Accounting Principles Board (APB). 1970a. *Business Combinations*. Opinion No. 16. New York, NY: APB
- Anwar, S & Suryaningrum, D.H. (2013). A Baudrillardian View of Accounting Goodwill, *Review of Business & Finance Studies*, vol. 4, no. 1, s. 5
- Bodén, B. & Gerell, J. (2010) Redovisning av goodwill – en studie av goodwill inom två branscher. Magisteruppsats i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet
- Boström, E. & Linderot, J. (2008). IFRS 3 I vilken utsträckning följs upplysningskraven gällande rörelseförvärv två år efter implementeringen? Examensarbete i företagsekonomi. Uppsala universitet
- Bryman, A. & Bell, E. (2005). Företagsekonomiska forskningsmetoder. Malmö: Liber
- Brännström, D. & Giuliani, M. (2011). Defining goodwill: a practice perspective. *Journal of Financial Reporting & Accounting*, vol. 9, no. 2, s. 161-175
- Cooper, J. (2007) Debating Accounting Principles and Policies: the Case of Goodwill, 1880–1921, *Accounting, Business & Financial History*, 17:2, 241-264
- European Commission. Eurostat, tillgänglig online  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> [hämtad 2014-04-10]
- Felaga, L., Felaga, N., Vasile, C. (2008). Conceptual Difficulties and Feasibility of Policies for the Company's Goodwill. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, vol. 17, no. 3, s. 1
- Gauffin, B., Nilsson S-A. (2014). Rörelseförvärv enligt IFRS 3, åttonde året – och det blir inte bättre. *Balans 1*
- Given, L. (2008). The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods, 2:a uppl. London: Sage Publications
- Glaum, M., Schmidt, P., Street, D., Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European Countries: Company- and Country-level determinants, *Accounting and Business Research*, vol. 43, no. 3. s. 163-204
- Gynther, R. S. (1969) Some 'Conceptualizing' on Goodwill, *Accounting Review*, vol. 44, issue 2, s. 247-255
- Hassan, O. & Marston, C. (2010) Disclosure Measurement in the Empirical Accounting Literature: A Review Article, working paper no 10-18, Brunel University



- Hult, M. (1993). Värdering av företag, 5:e uppl., Malmö: Liber-Hermods
- IFRS samlingsvolym (2013), Stockholm: FAR Akademi. International Accounting Standards Board (2010). Basic for Conclusions on IFRS 3 Business Combinations, tillgänglig online:  
[http://www.casrilanka.com/casl/images/stories/content/publications/publications/accounting\\_standards/sri\\_lanka\\_accounting\\_standards\\_application\\_guidance\\_2011/application\\_guidance\\_of\\_ifrss/ifrs\\_203-bc\\_20&\\_20ig.pdf](http://www.casrilanka.com/casl/images/stories/content/publications/publications/accounting_standards/sri_lanka_accounting_standards_application_guidance_2011/application_guidance_of_ifrss/ifrs_203-bc_20&_20ig.pdf) [hämtad 2014-04-01]
- Jeny-Cazavan, A. (2014) Did Facebook overvalue What's App? Accountancy Live, tillgänglig online <https://www.accountancylive.com/did-facebook-overvalue-whatsapp>, [hämtad 2014-05-21]
- Johnson, L.T. & Petrone, K.R. (1998). Is Goodwill an Asset? *Accounting Horizons*, vol. 12, no. 3, s. 293-303
- Kam, V. (1990). Accounting Theory, 2:a uppl., Singapore: John Wiley & Sons, Inc
- Larsson, T. & Pettersson, L. (2013) Perspektiv på goodwill – En studie om användning av teoretiska begrepp i praktiken. Examensarbete i företagsekonomi, Karlstad universitet
- Lucas, Sónia Maria Ribeiro - The effect of firm and country characteristics on mandatory disclosure compliance [Em linha]. Lisboa: ISCTE, 2011. Dissertação de mestrado. [Consult. Dia Mês Ano] Disponível em [www:<http://hdl.handle.net/10071/4103>](http://hdl.handle.net/10071/4103)
- Mayring, P. (2000) Qualitative Content Analysis. *Forum: Qualitative Social Research*, vol. 1, no. 2
- Neuerdorf, K. (2002). The Content Analysis Guidebook. Thousand Oaks: Sage Publications
- Nilsson, S-A. (1998). Redovisning av Goodwill - Utveckling av metoder i Storbritannien, Tyskland och USA, Doktorsavhandling, företagsekonomiska institutionen, Lunds universitet
- Ratiu, R.V. & Tudor, A.T. (2013). The Classification of Goodwill - An Essential Accounting Analysis. *Review of Economic Studies & Research Virgil Madgearu*, vol. 6, no. 2, s. 137-149
- Ratiu, R.V. & Tudor, A.T. (2012). A Definition of Goodwill - A Chronological Overview *Romanian Statistical Review*, vol. 60, no. 4, s. 55-56
- Svensson, C. & Svensson, L. (1992). Förstå budget och bokslut. Stockholm: Utbildningsförlaget Brevskolan

## Bilaga 1 Innehållsanalys på förvärvsnoterna

<b>Företag</b>	<b>Faktorer från förvärvsnot</b>	<b>Faktorgrupp</b>
<i>ABB</i>	Expandera produktutbudet	Produktfaktorer
	Expandera tillgången till marknaden	Marknadsfaktorer
	Utveckling av sortiment till nya geografiska marknader sektorer och produkter	Marknadsfaktorer
<i>Airbus Group</i>	Framtida kundrelationer på marknaden	Marknadsfaktorer
	Kombination av det operationella	Operationella faktorer
	Kompetensen hos den sammansatta arbetsstyrkan	Humankapital
	Marknadsutveckling	Marknadsfaktorer
	Sammansatt arbetsstyrka	Humankapital
	Sammansatt arbetsstyrka	Humankapital
	Ökad affärsvolym till följd av leverantörsrelationer	Operationella faktorer
<i>Allianz</i>	Tillväxtpotential av företaget	Marknadsfaktorer
	Tillväxtpotential i marknaden	Marknadsfaktorer
<i>Anglo American</i>	Värdet i arbetsstyrkan	Humankapital
<i>AstraZeneca</i>	Know How	Humankapital
	Mycket kompetent arbetsstyrka	Humankapital
<i>Axel Springer</i>	Kompetens hos anställda	Humankapital
	Strategiska fördelar av förvärvets starka position	Marknadsfaktorer

<i>BASF</i>	Know-how	Humankapital
	Operationellt integrerande	Operationella faktorer
<i>BHP Biliton</i>	Förvaltning av en sammanslagen produktportfölj	Produktfaktorer
	Hantering av kostnader	Operationella faktorer
	Kompetent arbetsstyrka	Humankapital
	Ökad säkerhet	Operationella faktorer
<i>BillerudKorsnäs</i>	Koordination av inköp	Operationella faktorer
	Optimering av utveckling, produktion, logistik och försäljning	Operationella faktorer
<i>Brenntag</i>	"Cross-selling" mellan andra dotterföretag	Operationella faktorer
	Geografiskt strategiskt läge	Marknadsfaktorer
	Tillgång till en ny marknad	Marknadsfaktorer
	Tillväxt på en geografisk marknad	Marknadsfaktorer
<i>British American Tobacco</i>	Kombination av det operationella	Operationella faktorer
	Ökad närvaro på en geografisk marknad	Marknadsfaktorer
<i>Buzzi Unicem</i>	Förväntade täckningsbidraget som är möjligt av cementleveranser i området	Operationella faktorer
<i>Celesio</i>	Kompetens hos de anställda	Humankapital
<i>Danone Group</i>	Kostnadsbesparingar	Operationella faktorer
	Marknadsandelar	Marknadsfaktorer

	Synergier i industriell aktivitet	Operationella faktorer
	Synergier i kommersiell aktivitet	Marknadsfaktorer
	Tillväxtpotential	Marknadsfaktorer
	Intäktssynergier	Operationella faktorer
	Humankapital	Humankapital
<i>Deutsche Börse</i>	Tillgång till kunskaper om tjänst eller produkt	Humankapital
<i>Dürr</i>	Införtjäningsprospekt av dotterföretaget	Operationella faktorer
	Synergier inom ett segment	Marknadsfaktorer
<i>GEA Group</i>	Arbetskraft	Humankapital
<i>GlaxoSmithKline</i>	Optimering av forskning och utveckling, marknad och tillverkning, etc.	Operationella faktorer
	Värdet av vissa produkter	Produktfaktorer
	Ökad marknadsnärvaro	Marknadsfaktorer
<i>Hexagon</i>	Kombinera produkterna	Produktfaktorer
	Värdet av anställda,	Humankapital
<i>Lanxess</i>	Applicera teknik/tjänst/produkt i hela koncernen	Operationella faktorer
<i>Luxottica</i>	Direkt tillgänglighet till brasilianska marknaden	Marknadsfaktorer
	En reducering av tull och transportkostnader	Operationella faktorer
	Fördelar av dotterföretagets distributionskanaler	Operationella faktorer
	Know-how	Humankapital

	Kompetens hos arbetsstyrkan	Humankapital
<i>Mekonomen</i>	Förvärvets erfarenhet inom kundsegment	Humankapital
	Förvärvets position inom kundsegment	Marknadsfaktorer
<i>Merck</i>	Expansion av en produktportfölj	Produktfaktorer
	Kompetens hos arbetsstyrkan	Humankapital
	Ökning i marknadsandelar	Marknadsfaktorer
<i>Modern Times Group</i>	kompetens hos personalen	Humankapital
	Kompetens hos personalen	Humankapital
	Kompetens hos personalen	Humankapital
	Nya kundrelationer	Marknadsfaktorer
	Nya kundrelationer i nya marknadssegment	Marknadsfaktorer
	Nya marknadssegment	Marknadsfaktorer
	Tillväxt i kundintäkter	Marknadsfaktorer
<i>Nokia</i>	Sammansatta arbetsstyrkan	Humankapital
	Sammansatta arbetsstyrkan	Humankapital
	Ökad närvaro på nyckelmarknader	Marknadsfaktorer
<i>Reckit Benckiser</i>	Koncernbesparingar	Operationella faktorer
	Sammansatta arbetsstyrkan	Humankapital
	Tillgång till en geografisk marknad	Marknadsfaktorer

	Tillgång till produkter	Produktfaktorer
<i>Recordati</i>	Högre närvaro på marknaden	Marknadsfaktorer
<i>SCA</i>	Stark säljorganisation	Operationella faktorer
	Tillgång till ett distributionsnätverk	Operationella faktorer
	Varumärket	Marknadsfaktorer
	Öka produktutbudet	Produktfaktorer
	Ökad geografisk närvaro	Marknadsfaktorer
<i>SKF</i>	Förväntas innebära tillväxt på vissa utvalda marknader	Marknadsfaktorer
	Starkt varumärke	Marknadsfaktorer
	Tillväxt och marginaler i sitt sortiment	Marknadsfaktorer
<i>Standard Life</i>	Arbetsstyrkan	Humankapital
	Tillväxtpotential	Marknadsfaktorer
<i>ST Microelectronics</i>	Arbetsstyrkan	Humankapital
	Sammansatta arbetsstyrkan	Humankapital
	Öka närvaron i en viss bransch	Marknadsfaktorer
<i>Tele2</i>	Geografisk belägenhet	Marknadsfaktorer
	Kostnadsbesparingar och kostnadskontroll	Operationella faktorer
	Starkare närvaro i ett geografiskt segment	Marknadsfaktorer
	Starkare närvaro i ett kundsegment	Marknadsfaktorer
<i>Telia</i>	Förstärkt marknadsposition	Marknadsfaktorer

	Omstrukturering av operationella verksamheter	Operationella faktorer
	Potentiella marknadsmöjligheter från licenser och kunder	Marknadsfaktorer
<i>Unibail-Rodamco</i>	Tjänster tillhandahållna av dotterföretaget	Operationella faktorer
<i>WPP</i>	Gemensam förvaltning av portföljer	Operationella faktorer

## Bilaga 2 Urval

Frankrike	Italien	Storbritannien
Accor	A2A	Anglo American plc
Air Liquide	Acea	Antofagasta
Airbus Group	Amplifon	ARM Holdings
Alstom	Ansaldo	Associated British Foods
ArcelorMittal	Ascopiave	AstraZeneca
Arkema	Astaldi	Aviva
AXA	Atlantia	BAE Systems
BNP Paribas	Autogrill	Barclays
Bouygues	Autostrada To-Mi	BG Group
Capgemini	Azimut Holding	BHP Billiton
Carrefour	Banca Carige	BP
Crédit Agricole	Banca Generali	British American Tobacco
Dassault Systèmes	Banca IFIS	BSkyB
EDF	Banca Intermobiliare	BT Group
Essilor	Banca Monte die Paschi di Siena	Centrica
Gemalto	Banca Popolare di Sondrio	Compass Group
GDF Suez	Banco popolare	CRH plc
Groupe Danone	Beni Stabili	Diageo
L'Oréal	Brembo	Experian
Lafarge	Brunello Cucinelli	Fresnillo plc
Legrand	Buzzi Unicem	GlaxoSmithKline
LVMH	Cairo Communication	Glencore International
Michelin	Campari	HSBC
Orange	Cattolica Assicurazioni	Imperial Tobacco Group
Pernod Ricard	Cementir Holding	Kingfisher plc
PPR (Bytt namn till Kering)	CIR - Compagnie Industriali Riunite	Land Securities Group
Publicis	CNH industrial	Legal & General
Renault	Cofide Spa	Lloyds Banking Group
Safran	Credem	National Grid plc
Saint-Gobain	Credito Emiliano	Next plc
Sanofi	Credito Valtellinese	Old Mutual
Schneider Electric	Danieli & C.	Pearson plc
Société Générale	Datalogic	Prudential plc
Solvay	De Longhi	Reckitt Benckiser
		Reed Elsevier
		Rio Tinto Group
		Rolls-Royce Group



---

Technip	DeA Capital	Royal Bank of Scotland Group
Total	Diasorin	Royal Dutch Shell
Unibail-Rodamco	Ei Tower	SABMiller
Vallourec	Enel	Shire plc
Veolia Environnement	Enel green power	SSE plc
Vinci	Engineering	Standard Chartered
Vivendi	Eni	Standard Life
	ERG	Tesco
	Exor	Tullow Oil
	Falck Renewables	Unilever
	Fiat	Vodafone Group
	Finnmeccanica	Wolseley plc
	Generali	WPP plc
	Geox	Xstrata
	Gruppo Editoriale L'Espresso	
	GTECH	
	Hera	
	I.M.A.	
	Indesit Company	
	Intensa San Paolo	
	Interpump Group	
	Iren	
	Italcementi	
	Italmobiliare	
	Luxottica	
	Maire Technimont	
	Marr	
	Mediaset	
	Mediobanca	
	Mediolanum	
	Moleskine	
	Mondadori	
	Parmalat	
	Piaggio	
	Pirelli	
	Poltrona Frau	
	Prysmian	
	RCS Mediagroup	

---

---

Recordati  
 Reply  
 Safilo Group  
 Saipem  
 Salvatore ferragamo  
 Saras  
 SAVE  
 SIAS  
 Snam  
 Sogefi  
 Sol  
 Sorin  
 STMicroelectronics  
 Tamburi Investment Partners  
 Telecom Italia  
 Tenaris  
 Terna  
 Terna  
 Tod's  
 Trevi Finanziaria Industriale  
 UBI BANCA  
 Uni Credit Group  
 Unipol Gruppo Finanziario  
 Unipolsai  
 Vittoria Assicurazioni  
 World duty free  
 Yoox

---

**40 koncerner**

**101 koncerner**

**49 koncerner**

---

**Sverige**

**Tyskland**

---

AarhusKarlshamn

Aareal Bank

ABB

Adidas

Alfa Laval

Airbus Group (former EADS)

Assa Abloy

Allianz

---

AstraZeneca	Aurubis
Atlas Copco	Axel Springer
Atrium Ljungberg B	BASF
Autoliv SDB	Bayer
Axfood	BayWa
Axis	Beiersdorf
BillerudKorsnäs	Bilfinger
Boliden	BMW
Boliden	Brenntag
Castellum	Celesio
Electrolux	Commerzbank
Electrolux B	Continental
Elekta B	Daimler
EnQuest	Deutsche Bank
Ericsson	Deutsche Börse
Getinge	Deutsche EuroShop
Hennes & Mauritz	Deutsche Lufthansa
Hexagon B	Deutsche Post
Holmen A	Deutsche Telekom
Hufvudstaden A	Deutsche Wohnen
Husqvarna A	Dürr
Investor	<u>E.ON</u>
JM	ElringKlinger
Kinnevik B	Fielmann
Kungsleden	Fraport
Lundin Petroleum	Fresenius
Lundin Petroleum	Fresenius Medical Care
Mekonomen	Fuchs Petrolub
Modern Times Group	GAGFAH
NCC B	GEA Group
NIBE Industrier B	Gerresheimer
Nobia	Gerry Weber International
Nokia	Gildemeister
Nordea	GSW Immobilien
Peab B	Hannover Re
SAAB B	HeidelbergCement
Sandvik	Henkel
SCA	Infineon Technologies

---

---

Scania	K+S
SEB	Lanxess
Securitas	Linde
Skanska	Merck
SKF	Munich Re
SSAB	RWE
Stora Enso A	SAP
Svenska Handelsbanken	Siemens
Swedbank	ThyssenKrupp
Swedish Match	Volkswagen Group
Tele2	
TeliaSonera	
Tieto Corporation	
Trelleborg B	
Volvo Group	

---

**57 koncerner**

**52 koncerner**

**Σ 303 koncerner**

---

## Bilaga 3 Figurförteckning

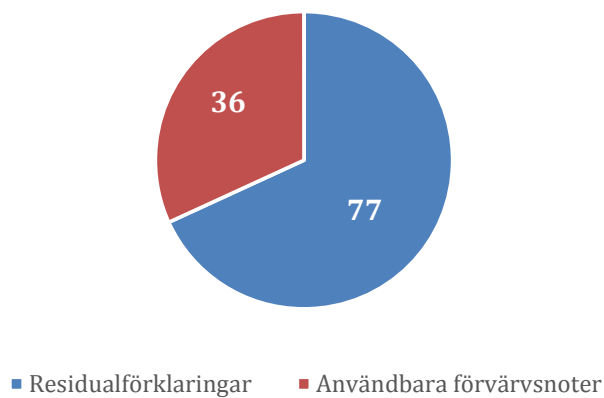


Diagram 1. Vårt urval - Schablonartade beskrivningar kontra användbara.

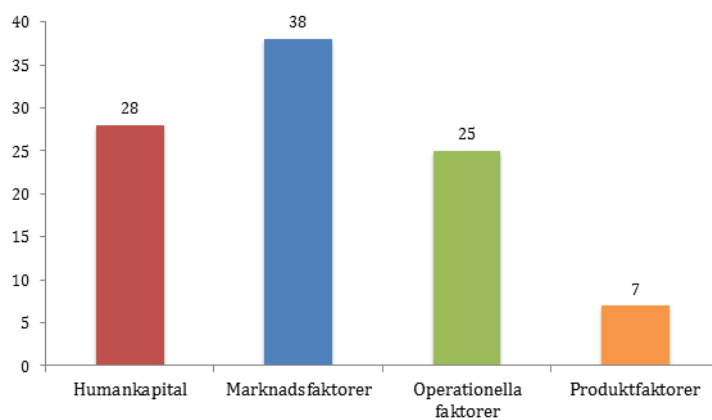


Diagram 2. Antal faktorer per faktorgrupp.

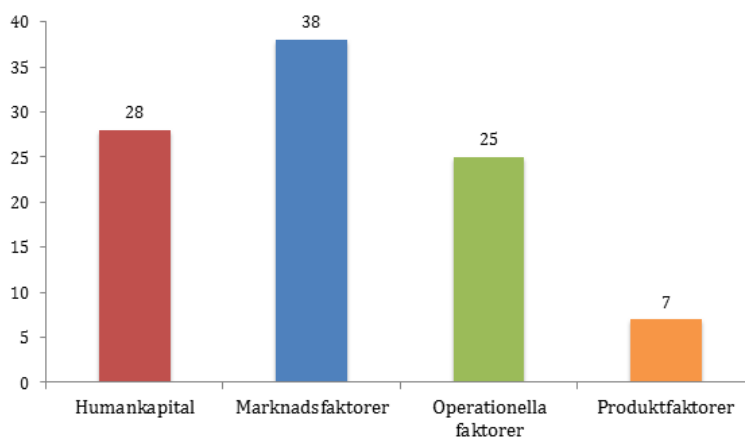


Diagram 2. Antal faktorer per faktorgrupp.

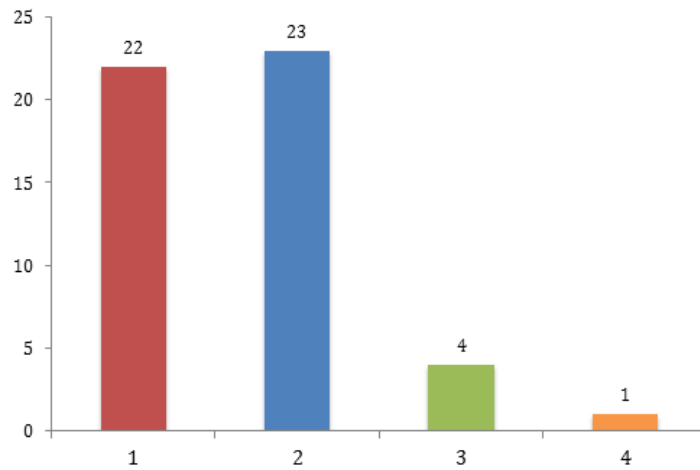


Diagram 3. Antal faktorgrupper per förvärv.

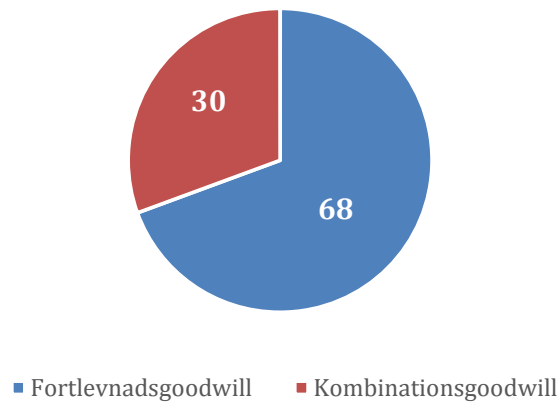


Diagram 4. Fortlevnadsgoodwill och kombinationsgoodwill.

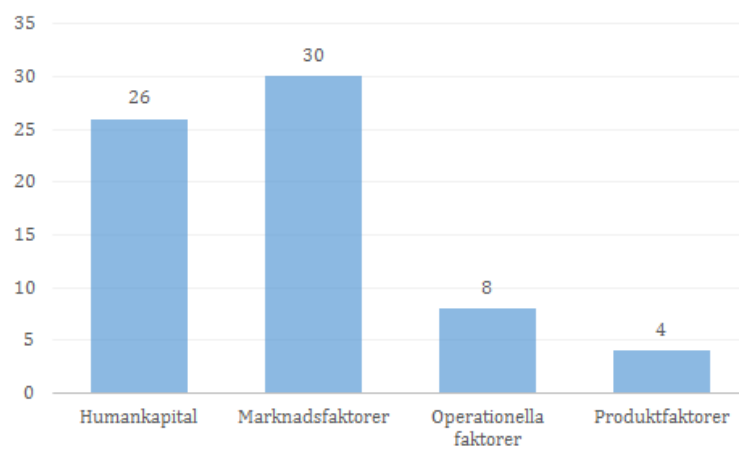
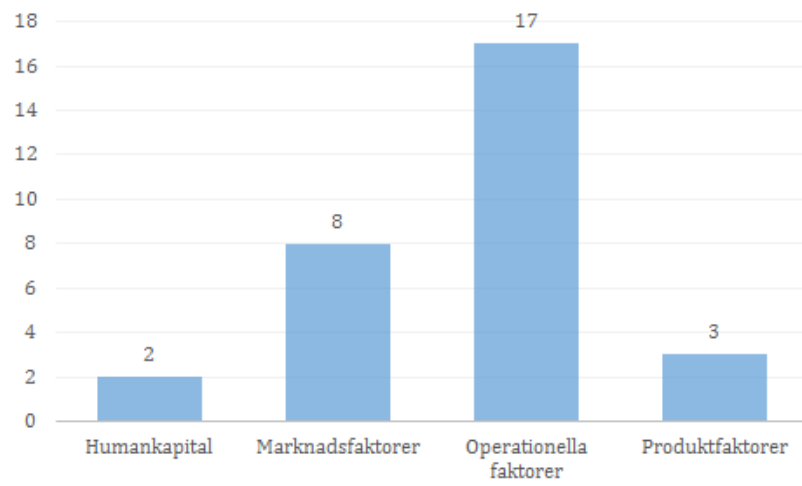


Diagram 5. Faktorer nämnda vid uppstådd fortlevnadsgoodwill.



*Diagram 6. Faktorer nämnda vid uppstådd kombinationsgoodwill.*