

# Nedskrivningsprövning av goodwill enligt IAS 36 punkt 134

**En jämförande studie om svenska Mid Cap och  
tyska MDAX/TecDAX företag år 2018**

**Av: Tatiana Dementeeva & Justina Kulvietyte**

Handledare: Natallia Pashkevich

Södertörns högskola | Institutionen för samhällsvetenskaper

Kandidatuppsats 15 hp

Företagsekonomi C | Höstterminen 2019



# Sammanfattning

**Författare:** Tatiana Dementeeva, Justina Kulvietyte

**Handledare:** Natallia Pashkevich

**Titel:** Nedskrivningsprövning av goodwill enligt IAS 36 punkt 134. En jämförande studie om svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag år 2018.

**Bakgrund och problem:** Sedan de flesta europeiska företag har gått över från systematiska avskrivningar av goodwill till årliga nedskrivningsprövningar, har denna post varit problematisk. Efterlevnad av IAS 36 punkt 134 är bristfällig enligt tidigare studier och goodwill tar nuförtiden en stor del av företagens totala tillgångar och eget kapital.

**Forskningsfrågor:** I vilken utsträckning skiljer sig efterlevnad av IAS 36 punkt 134 åt mellan svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag? Finns det ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital och den graden företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134?

**Syfte:** Syftet med föreliggande studie var att ta reda på om skillnaderna i hur de undersökta svenska och tyska företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 kan fortfarande observeras trots att båda länderna tillhör samma redovisningstradition och påverkas av samma krav på transparens. Ett ytterligare steg i studien var att undersöka om det går att påvisa ett samband mellan större andel goodwill och företagens benägenhet att lämna noggrannare upplysningar i enlighet med IAS 36 punkt 134.

**Metod:** Studien antar deduktiv ansats. Hypoteser utvecklas utifrån referensramen. Datan som samlas in från årsredovisningarna behandlas med kvantitativa metoder, nämligen statistiska tester.

**Resultat och slutsats:** Det finns inga signifikanta skillnader mellan hur svenska och tyska företag efterlever IAS 36 punkt 134. Punkten är fortfarande bristfällig. Signifikant samband mellan goodwill storlek och upplysningsgraden hittas endast hos svenska företag men inte tyska därför kan sambandet inte antas.

**Nyckelord:** IFRS, IAS 36 punkt 134, goodwill, nedskrivningsprövning, upplysningar, återvinningsvärde, eget kapital, totala tillgångar

# Summary

**Authors:** Tatiana Dementeeva, Justina Kulvietyte

**Supervisor:** Natallia Pashkevich

**Title:** IAS 36 paragraph 134: what are the differences in how Swedish and German companies account for goodwill impairment according to the standard.

**Background and problem:** Since most of European companies have changed from goodwill write-offs to yearly impairment tests, goodwill has been the most complex and problematic financial post. Accounting in accordance with IAS 36 paragraph 134 is still lacking and goodwill takes up a big part of the companies' total assets and equity.

**Research issue:** How much does the accounting in accordance with IAS 36 paragraph 134 differ in middle-sized listed Swedish and German companies? Is there a connection between goodwill size relative to total assets and equity and compliance with IAS 36 paragraph 134?

**Purpose:** The purpose is to find if any difference between Swedish and German companies when it comes to accounting for goodwill impairment tests in accordance with IAS 36 paragraph 134. Also, if a connection between goodwill size and the level of compliance with the standard can be found.

**Method:** The study takes on a deductive approach. Hypotheses are developed on the ground of the study's framework. The data that is gathered from financial reports are processed with statistical methods to answer the developed research issues.

**Results and conclusions:** No significant differences are found between the compliance of Swedish and German companies. The significant connection between goodwill size and compliances is only found in Swedish companies, however not in German, so the connection cannot be assumed.

**Keywords:** IFRS, IAS 36 paragraph 134, goodwill, impairment, compliance, recoverable value, equity, total assets.

# Innehållsförteckning

<b>1. Inledning</b>	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	3
1.3 Syfte	5
1.4 Forskningsfrågor	5
1.5 Avgränsningar	6
1.6 Disposition	6
<b>2. Referensram</b>	7
2.1 Kontinentaleuropeisk redovisningstradition	7
2.1.1 Rätt- och skattesystem	7
2.1.2 Kulturella likheter och skillnader	8
2.2 Goodwill	9
2.3 Kassagenererande enheter	10
2.4 IAS 36 Nedskrivningar	10
2.5 Återvinningsvärde	13
2.6 IAS 36 punkt 134	14
2.7 Institutionell teori	14
2.8 Agentteori	16
2.9 Tidigare forskning	18
<b>3. Metod</b>	24
3.1 Val av metod	24
3.2 Population och urval	25
3.3 Datainsamling	26
3.4 Bearbetning av data	26
3.5 Tolkningsmodell	27
3.6 Normalfördelningstest	30
3.7 Spearmans rangkorrelation	31
3.8 Mann-Whitney test	32
3.9 Reliabilitet och validitet	32
3.10 Metodkritik	33
<b>4. Resultat</b>	35
4.1 Sammanställning av data	35
4.1.1 Goodwillvärde	35

4.1.2 Återvinningsvärde .....	36
4.1.3 Viktiga antaganden om återvinningsvärdet .....	36
4.1.4 Metod för viktiga antaganden .....	37
4.1.5 Prognosperiod för kassaflöden .....	37
4.1.6 Tillväxttakt .....	37
4.1.7 Diskonteringsräntan.....	38
4.1.8 Känslighetsanalys .....	38
4.2 Hypotesprövning.....	39
4.2.1 Normalfördelning.....	39
4.2.2 Skillnad mellan upplysningsgrad hos svenska och tyska företag .....	40
4.2.3 Samband mellan goodwill storlek och upplysningsgraden .....	41
<b>5. Analys och diskussion .....</b>	<b>44</b>
5.1 Uppfyllelse av IAS 36 punkt 134.....	44
5.2 Skillnader mellan svenska och tyska företag .....	47
5.3 Goodwill storlek .....	48
5.4 Sammanfattande diskussion .....	49
<b>6. Slutsatser och förslag på framtida studier.....</b>	<b>51</b>
6.1 Vidare forskning .....	52
<b>7. Källförteckning .....</b>	<b>.....</b>
<b>8. Bilagor .....</b>	<b>.....</b>
8.1 Sammanställning av rådata - upplysningsgraden.....	.....
8.2 Sammanställning av rådata - goodwillstorlek.....	.....
8.2.1 Svenska företag .....	.....
8.2.2 Tyska företag.....	.....

# Figurförteckning

## Tabeller

Tabell 1. Sammanfattning av tidigare studier	21
Tabell 2. Urvalsram	26
Tabell 3. Mann-Whitney test	40
Tabell 4. Spearmans rangkorrelation för svenska företagens goodwill/totala tillgångar	41
Tabell 5. Spearmans rangkorrelation för tyska företagens goodwill/totala tillgångar	42
Tabell 6. Spearmans rangkorrelation för svenska företagens goodwill/eget kapital	42
Tabell 7. Spearmans rangkorrelation för tyska företagens goodwill/eget kapital	43

## Diagram

Diagram 1. Normalfördelning	30
Diagram 2. Efterlevnad av IAS 36 punkt 134	35

## Figurer

Figur 1. Nedskrivningsprövning under IAS 36	12
Figur 2. Återvinningsvärde	13
Figur 3. Metod som koppling mellan teori och empiriska data	25

# 1. Inledning

---

*I detta inledande kapitel presenteras uppsatsens ämne med kortare förklaringar av vissa begrepp och bakgrund denna studie utgår ifrån. Sedan redogörs för studiens problemdiskussion, problemformulering samt syfte och forskningsfrågor. Till slut anges studiens avgränsningar.*

---

## 1.1 Bakgrund

Den första januari 2005 infördes International Financial Reporting Standards (IFRS) i alla medlemsländer i den Europeiska Unionen. IFRS är en redovisningsstandard och den fungerar som ett ramverk för finansiell rapportering (Tchaptchet & Colot, 2019). Syftet med beslutet att ha en konsoliderad redovisningsstandard var att bland annat öka konkurrens mellan företag på europeiska kapitalmarknader samt ge upphov till årsrapporter som är inriktade till investerare (Guggiola, 2010). Med detta menas att årsrapporterna ska vara transparenta och jämförbara (Glaum et al., 2013). Jämförbarheten kan dock endast uppnås med harmoniserad redovisning där målet är att alla företag ska upprätta sina årsrapporter på samma sätt (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 17). Som resultat till ökad efterfrågan på harmoniserade årsrapporter bland investerare, väljer allt fler företag att följa IFRS för att kunna upprätthålla sin konkurrenskraft (Guggiola, 2010). IFRS förmåga att främja transparens och jämförbarhet mellan årsrapporter beror däremot mycket på hur standarderna är implementerade (Glaum et al., 2013). Trots införandet av gemensamma standarder, finns det fortfarande problem med hur vissa kontroversiella finansiella poster ska redovisas. En av sådana poster är goodwill (Bloom, 2009).

Goodwill är en immateriell tillgång som motsvarar den skillnad som uppstår mellan köpeskillingen och värdet på den förvärvade enhetens nettotillgångar. Med andra ord, goodwill är de ekonomiska fördelarna ett förvärvat företag kan förväntas att generera i framtiden (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 97–98) med hjälp av sådana tillgångar som till exempel goda kundrelationer, bra geografiskt läge, unika anställdas kompetenser samt rykte (FAR, 2019). Goodwill måste dock allokeras till vissa kassagenererande enheter, det vill säga grupper av tillgångar, som ger upphov till in- och utbetalningar. Vad det blir för tillgångar är

det upp till varje förvärvande företag att bedöma vid uppköp (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 376–377).

En standard som i samband med IFRS radikalt förändrade redovisning av goodwill var IAS 36. Det innebär att goodwill inte längre skulle skrivas av med hjälp av systematiska avskrivningar av det bokförda värdet, utan ersättas av årliga nedskrivningsprövningar (Hamberg & Beisland, 2014). Nedskrivningsprövningar utgår ifrån att goodwill måste genomgå en årlig prövning för att ta reda på om dess återvinningsvärde är högre än det redovisade värdet (Petersen & Plenborg, 2010), eftersom goodwill har en obestämbar nyttjandeperiod vilket gör att det inte går att förutsäga hur värdet kommer att minska över tid (Hulzen et al., 2011). Övergång från systematiska avskrivningar till nedskrivningsprövningar har dock belastat både reglerare och investerare med behov av tolkning och utvärdering kring företagets redovisade goodwill. Behovet för tolkning uppstår på grund av det utrymme IAS 36 lämnar för subjektiva bedömningar hos företagsledningen vid nedskrivningsprövning av goodwill (D’Alauro, 2013).

På grund av komplexitet IFRS medför kring hantering av goodwillposten, får standarden en hel del av kritik. Peter Malmqvist (2018) påstår att goodwillposten har ökat markant hos svenska företag under de senaste 20 åren. Han påpekar att goodwill utgjorde runt 10% av företagets eget kapital i 1996, men i dagsläget har den ökat till 48%. Enligt hans studie, redovisade en fjärdedel av undersökta företag goodwill som utgjorde 100% av företagets eget kapital. Detta, enligt Malmqvist (2018), leder till ojämlikheter mellan företag och för höga förvärvspris. Hofbauer (2017) också påpekar, att företag som har alldeles för höga goodwill poster kan drabbas av mycket stora nedskrivningar, som till exempel mediekoncernen Stampen där en nedskrivning på 632 Mkr gjordes i år 2017, vilket utgjorde ungefär hälften av företagets goodwill. Dessutom borde företaget ha skrivit ned sin goodwill tidigare (Hofbauer, 2017). Detta ställer frågan om transparens och objektivitet verkligen kan uppnås med nedskrivningsprövningar av goodwill då den innehåller antaganden och förväntningar som är svåra att bekräfta (Glaum et al., 2013).

Å andra sidan kan subjektivitet i IAS 36 bekämpas med noggrann upplysning om hur nedskrivningsprövningar utfördes. Det är viktigt att bland annat belysa de metoder och parametrar som användes vid nedskrivningsprövningar (Glaum et al, 2013). IAS 36 punkt 134 framställer de upplysningskrav som detaljerat förklarar vilken information om nedskrivningsprövningar av goodwill som företagen måste lämna i deras årsrapporter (FAR, 2019). Hur väl detta upplysningskrav efterlevs är dock fortfarande en het fråga.



## 1.2 Problemdiskussion

Problematiken kring goodwillhanteringen har diskuterats av en hel del forskare. Ett av de mest omtalade problemen är att företag inte definierar kassagenererande enheter i överensstämmelse med IAS 36 samt att de inte uppger fullständig information om till exempel hur återvinningsvärde beräknas (Petersen & Plenborg, 2010). Det finns en framstående variation i vilken utsträckning företag följer IAS 36, vilket kan bero på bland annat rådande osäkerhet om hur standarderna bör följas. Förutom detta observeras ett samband mellan goodwillpostens storlek i förhållande till de undersökta företagens totala tillgångar (ibid.). Det är en av de möjliga förklaringarna till vad som kan påverka hur noggrant företagen upplyser. Företag med liten goodwill i förhållande till totala tillgångar antas inte lägga lika mycket tid på att upplysa om hur nedskrivningsprövningarna har utförts (ibid.).

Sådana faktorer som ledningens opportunistiskt beteende och utrymme för manipulation när det gäller nedskrivningar av goodwill har också tagits upp i de tidigare studierna. Problemet är att det utrymme IAS 36 lämnar för subjektivitet kan leda till missvisande bild av företagets framtida kassaflöde (Gros & Koch, 2019). Utgångspunkten i IAS 36 är att en nedskrivning ska göras om goodwill's redovisade värde bedöms vara för hög. Det har dock observerats att goodwill ibland är svår att bedöma med någon avsevärd säkerhet, eftersom det inte alltid finns observerbar data på marknaden gällande just de kassagenererande enheterna företaget goodwill är allokerad till (ibid.). Svårigheterna som uppstår vid bedömning av goodwill är just det som leder till subjektivitet hos företagsledningen som använder nedskrivning av goodwill på ett opportunistiskt sätt snarare än ett informativt sätt samt tillåter under- eller överestimering av värde på goodwill (ibid.).

Ett annat problem som har framgått i de tidigare studierna är att nedskrivningsprövningar i enlighet med IAS 36 är svåra och dyra att implementera, speciellt i jämförelse med systematiska avskrivningar av goodwill (Schatt et al., 2016). En nedskrivningsprövning är en resursintensiv process, speciellt med tanken att ledningen själv måste avgöra det framtida kassaflödet och bestämma diskonteringsränta för varje kassagenererande enhet (ibid.). Därför blir nedskrivningsprövningar alltför subjektiva, vilket också stämmer med slutsatser i Gros och Koch studie i 2019. Vidare måste påpekas att nedskrivningsprövningar framhäver privat information om företagets ställning till finansiella marknader (Schatt et al., 2016). Utifrån

denna information kan investerare justera sina förväntningar om det framtida kassaflödet. Däremot kan ledningen i sin tur manipulera den information som anges, vilket gör att nedskrivningar av goodwill kan anses som opålitliga indikatorer om hur väl företaget kommer att framträda (ibid.).

Mer omfattande undersökningar har också genomförts av forskare inom området. En av sådana var Glaums et al., (2013) studie som jämförde sjutton europeiska länder, med syfte att ta reda på i vilken utsträckning de följde IAS 36 och IFRS 3 direkt efter implementeringen av standarderna i 2005. Studien har visat, att skandinaviska länder var bland dem som följde standarderna i störst utsträckning, medan centraleuropeiska länder som Tyskland visade något lägre resultat. En av deras hypoteser tydde också på att företagens goodwillstorlek i förhållande till deras totala tillgångar påverkar hur väl företag efterlever IAS 36 och IFRS 3. Precis som Petersen och Plenborg (2010) hittade Glaum et al. (2013) samband mellan företagens goodwillstorlek och hur noga de är att upplysa i enlighet med IAS 36 och IFRS 3.

Transparenta och detaljerade årsrapporter är väsentliga till bland annat företag som är noterade på Mid Cap-listan, eftersom investerare och långgivare inte satsar på att genomföra en omfattande analys och oftast är tvungna att lita på uppgifterna i årsredovisningar (Gröjer, 2002; 139). Detta är inte fallet med företag listade på Large Cap-listan, då mer genomgripande analys av deras årsrapporter utförs (ibid). Denna studie vill därför fokusera sig på företag listade på Mid Cap, eftersom upplysningskvalité kan av denna anledning vara sämre hos dessa företag i jämförelse med de som är listade på Large Cap. Som motsvarighet till Stockholmsbörsens Mid Cap har vi valt bolag från MDAX och TecDAX. Företag i dessa börslistorna benämns som Mid Cap företag i Tyskland (Deutsche Börse, 2018) och har i denna studie använts i jämförelse till de svenska Mid Cap företagen. Stor andel av goodwill i förhållande till totala tillgångar och eget kapital associeras också med hur benägna företag är att upplysa i enlighet med IAS 36, då mindre andel goodwill inte ger lika stort incitament till att uppges en detaljerad beskrivning om hur goodwillnedskrivningsprövningar har skett (Plenborg & Petersen, 2010; Izzo, Luciani & Sartori, 2013; Malmqvist, 2018). Med denna motivation kommer vi att undersöka om företagens goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och till eget kapital har något statistiskt signifikant samband med den utsträckning i vilken IAS 36 punkt 134 uppfylls.

IAS 36 punkt 134 som är särskilt viktig att upplysa om, när det gäller den transparens investerarna kräver, eftersom den tar upp hur återvinningsvärdet för kassagenererande enheterna har beräknats (Tchaptchet & Colot, 2019). Punkten beskriver i detalj vilken

information som ska anges i samband med nedskrivningar av goodwill. Varje viktig antagande måste kunna stärkas med tillhörande upplysning om hur de angivna värden har beräknats samt bland annat den period över vilken det förväntade kassaflödet har prognostiserats, baserat på budgetprognoser godkända av ledningen (ibid).

I denna studie har vi valt att jämföra upplysningsgraden av IAS 36 punkt 134 mellan börsnoterade svenska och tyska företag som är listade på Mid Cap-listan i Nasdaq OMX Stockholm samt MDAX/TecDAX i Börse Frankfurt. Sverige och Tyskland tillhör samma redovisningstradition, där det finns ett starkt samband mellan redovisning och beskattning (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 16) men oavsett detta uppvisar de tidigare studierna där Sverige och Tyskland ingick i undersökningen (Glaum et al., 2013; CeFARR, 2013) olika grad av uppfyllelse av standarden. Detta kan förmodligen bero på de kulturella skillnaderna som kan påverka hur årsrapporterna hos svenska och tyska företag utformas. Däremot i enlighet med den institutionella teorin denna studie utgår ifrån, med tiden samt under ett normativt påtryck, som i detta fall är bland annat intressenternas krav på transparenta årsredovisningar, blir företag allt mer lika varandra. Med detta i tanken antar vi att graden av uppfyllelse av IAS 36 punkt 134 inte kommer att skilja sig lika mycket som i de tidigare studierna, vilket har lett till att studiens syfte har formulerats.

### **1.3 Syfte**

Syftet med föreliggande studie var att ta reda på om skillnaderna i hur de undersökta svenska och tyska företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 kan fortfarande observeras trots att båda länderna tillhör samma redovisningstradition och påverkas av samma krav på transparens. Ett ytterligare steg i studien var att undersöka om det går att påvisa ett samband mellan större andel goodwill och företagens benägenhet att lämna noggrannare upplysningar i enlighet med IAS 36 punkt 134. Syftet har bidragit till följande två forskningsfrågor:

### **1.4 Forskningsfrågor**

- I vilken utsträckning skiljer sig efterlevnad av IAS 36 punkt 134 åt mellan svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag?
- Finns det ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital och den graden företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134?

## 1.5 Avgränsningar

Studien omfattade IAS 36 punkt 134 men införde vissa avgränsningar - nämligen delpunkten *b)* som inte ingick i undersökningen då den handlar om de övriga immateriella tillgångarna. Delpunkten *f)* avgränsades och simplificerades för att underlätta tolkningen. Undersökningen hanterade årsredovisningar från räkenskapsåret 2018.

## 1.6 Disposition

### **Kapitel 2: Referensram**

Först ges en beskrivning av den redovisningstradition Sverige och Tyskland hör till, samt vilka likheter och skillnader det finns mellan länderna. Vidare förklaras de relevanta begreppen och definitionerna samt teorierna uppsatsens hypoteser baseras. Avslutningsvis sammanställs en översikt av tidigare forskning inom området.



### **Kapitel 3: Metod**

Redogörelse görs för val av metod, population och urval samt insamling och bearbetning av data. En tolkningsmodell introduceras för att tydliggöra hur poängtilldelningen har skett. Vidare beskrivs de statistiska testerna som användes i studien. Kapitlet slutar med rubriken reliabilitet och validitet samt metodkritik.



### **Kapitel 4: Empiri**

Presentation av studiens empiri, statistiskt sammanställning av insamlad data samt hypotesprövning.



### **Kapitel 5: Analys och diskussion**

Den empiriska datan analyseras och diskuteras i detta kapitel.



### **Kapitel 6: Slutsatser och förslag på framtida forskning**

Studiens slutsatser sammanställs samt ges ett förslag på vidare forskning inom området

## 2. Referensram

---

*I den teoretiska referensramen presenteras en beskrivning av den kontinentaleuropeiska redovisningstraditionen samt vilka likheter och skillnader som finns mellan de undersökta länderna. Vidare förklaras sådana begrepp som goodwill, kassagenererande enheter och nedskrivningsprövningar samt ges en redogörelse för upplysningskraven i IAS 36 punkt 134 samt. Relevanta teorier studiens hypoteser bygger på anges. Slutligen görs en presentation av tidigare forskning som ligger till grund för undersökning och analys av resultat.*

---

### 2.1 Kontinentaleuropeisk redovisningstradition

Fagerström och Lundh (2006; 15) skriver att efterlevnad av redovisningsstandarder och regler beror mycket på den omgivningen företagen opererar i. Det kan bero på landets historiska utveckling, statens inflytande, det juridiska och finansiella systemet, samt kulturella aspekter. Dessa faktorer påverkar vilken redovisningstradition landet tillhör (ibid). Det finns två huvudtraditioner inom redovisning - den anglosaxiska respektive kontinentaleuropeiska. Vilken redovisningstradition ett land hör till påverkar hur företag inom landet presenterar sina finansiella ställningar i årsrapporter. Fagerström och Lundh (2006; 15) belyser också att redovisning är ett institutionellt språk som kommunicerar en viss typ information till sina investerare och aktieägare. Denna information hjälper intressenterna att avgöra om företaget är värt att investera i, genom att visa vilka förutsättningar företag har att generera vinster i framtiden (ibid; 16).

Kontinentaleuropeisk redovisningstradition har en stark koppling mellan redovisning och beskattning samt skydd till kreditgivare. (Delvaille, Ebbers & Saccon, 2019). Det kontinentala tillvägagångssättet är tänkt att se till att finansiella rapporter är utformade på ett sätt som inte tillåter företagsledningen att agera med eget intresse och att intressenternas behov prioriteras istället (Prochazka, 2017). Sverige och Tyskland tillhör den kontinentaleuropeiska redovisningstraditionen (Carrington et al., 2015; 64) vilket utgör grunden för denna studie där vi jämförde företag från ovanstående två länder.

#### 2.1.1 Rätt- och skattesystem

Sverige och Tyskland har lagstiftningstradition som baseras på den formalistiska modellen,

vilket innebär att redovisning regleras genom lag samt kännetecknas av koppling till beskattning och kreditgivareintresse (Carrington et al., 2015; 64). Hur företag finansieras eller har finansierats ur historiskt perspektiv hänger också samman med hur redovisningen utformas. Långgivare (framförallt banker) är de primära intressenterna i de kontinentaleuropeiska länderna och därför är redovisningen tänkt att gynna deras behov, vilket även påverkar hur länderna implementerar redovisningsstandarderna (Carrington et al., 2015; 64–65).

Skattesystemet är en av de största orsakerna till skillnader som uppstår mellan hur länderna upprätthåller sina årsrapporter (Carrington et al., 2015; 65). En av faktorerna som påverkar implementering av redovisningsstandarder är landets skattesystem och dess koppling till redovisning (ibid.). Både i Sverige och Tyskland finns det en stark koppling mellan redovisning och beskattning, där årsrapporterna utgör en basis för beskattningen (Fagerström & Lundh, 2006; 75; Hellmann, Perera & Patel, 2013). I länderna med stark koppling mellan redovisning och beskattning påverkas redovisningsnormer av skattereglerna, särskilt i juridisk person (Carrington et al., 2015; 65), men eftersom IFRS är en standard som är baserat på den anglosaxiska redovisningstraditionen som inte har en stark koppling mellan redovisning och beskattning, så försvagas det kontinentaleuropeiska tillvägagångssättet (Fagerström & Lundh, 2006; 75; Prochazka, 2017).

### *2.1.2 Kulturella likheter och skillnader*

Även kultur spelar roll i hur redovisningen utformas. Internationella skillnader i hur företag redovisar påverkas direkt av kulturella aspekter (Carrington et al., 2015; 63). Hofstedes kulturdimensionsteori urskiljer sex dimensioner där ländernas kulturella värderingar beskrivs. Dessa är maktdistans, individualism mot kollektivism, maskulinitet mot femininitet, osäkerhetsundvikande, lång- mot korttidsorientering samt tillfredsställelse mot återhållsamhet (Hofstede-Insight, 2019).

Sverige och Tyskland har likheter inom två av sex ovan nämnda kulturella dimensioner - maktdistans och individualism. Båda länderna uppvisar liten maktdistans, vilket innebär att aktörerna med mindre makt är mer inkluderade inom beslutsfattande processer. Ledningen ifrågasätts och utmanas att bevisa sin erfarenhet och expertis (Hofstede-Insight, 2019). Stor grad av individualism kan observeras i båda länderna och det betyder att samhällsmedlemmar tar hand om sig själva istället för att leta stöd inom större grupper av samhället (ibid.)

Det finns däremot en hel del av kulturella skillnader mellan Sverige och Tyskland. Fyra utav sex av Hofstedes kulturella dimensioner skiljer sig åt - maskulinitet mot femininitet, osäkerhetsundvikande, lång- mot korttidsorientering samt tillfredsställelse mot återhållsamhet (Hofstede-Insight, 2019). Tyskland identifieras som ett maskulint samhälle som präglas av stor konkurrens, prestation och ständig strävan efter framgång, medan Sverige beskrivs som ett feminint samhälle där det är viktigt att hålla arbetslivet och det personliga livet i balans (ibid.). Tyskland visar högre tendens att undvika osäkerhet, vilket kan innebära att samhällsmedlemmar är mer benägna att följa regler och avstå från förändringar, vilket är tvärtom i Sverige som tar en mer avslappnad syn (ibid.). Enligt Hofstedes Insight (2019) präglas också Tyskland av en mer pragmatisk syn genom att flera samhällsmedlemmar håller sig till långtidsorientering och väljer att bland annat spara och investera, medan Sverige inte har någon tydlig preferens för varken lång- eller korttidsorientering. Den sista dimensionen länderna skiljer sig åt i är tillfredsställelse mot återhållsamhet, vilket innebär att samhällsmedborgarna i Tyskland är mer benägna att hålla sig till strikta sociala normer och Sverige tenderar att föredra fri tillfredsställelse (ibid.).

## **2.2 Goodwill**

Goodwill är den mest kontroversiella immateriella tillgången hos företag som redovisar den som separat post och utför nedskrivningsprövningar (Bloom, 2009). Att redovisa goodwill som en separat post är en redovisningsstrategi, där användarna av årsrapporter lätt kan få en översikt av upplysningar om goodwill i balansräkningen (Tchaptchet & Colot, 2019). Goodwill kan ta upp en betydlig del av totala tillgångar eller eget kapital, vilket associeras med noggrannare upplysningar i enlighet med IAS 36 punkt 134 (Petersen & Plenborg, 2010; Glaum et al., 2013). Det finns två identifierade typer av goodwill, nämligen förvärvad och internt upparbetad goodwill.

Förvärvad goodwill uppstår när ett företag förvärvar ett annat företag för ett större pris än det verkliga värdet av företagets tillgångar. Denna skillnad bokförs vid förvärvstillfälle och utgör den redovisade goodwill (Ratiu & Tiron-Tudor, 2013). Det är den enda typ av goodwill som på ett tillförlitligt sätt kan identifieras och separeras från andra immateriella tillgångar för värdering vilket inte är fallet med internt upparbetad goodwill. Goodwillvärde beror på de förväntade framtida vinsterna och ska därför tas upp i finansiella rapporter (Ratiu & Tiron-Tudor, 2013). Däremot är det inte goodwill i sig som genererar vinster, utan det är de tillgångar som finns i det förvärvade företaget som goodwill allokeras till vid förvärvstillfälle. Det är

oftast en kombination av tillgångar som genererar kassaflöde (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 376).

Enligt internationella redovisningsstandarder så får inte internt upparbetad goodwill redovisas som en tillgång på balansräkningen (Ratiu & Tiron-Tudor, 2013). Denna typ av goodwill uppstår som resultat av synergieffekterna inom själva företaget såsom utgifter för forskning och utveckling, personalresurser, marknadsföringsstrategier som leder till ökning av företags redovisade värde (ibid.). Därigenom är det problematiskt att fastställa goodwills verkliga värde. Således är internt upparbetad goodwill en mycket subjektiv bedömning som därför inte får visas i finansiella rapporter (ibid.).

### **2.3 Kassagenererande enheter**

En kassagenererande enhet är den minsta identifierbara gruppen av tillgångar som självständigt ger upphov till inbetalningar, oberoende av andra grupper av tillgångar (FAR, 2019), vilket innebär att kassagenererande enhetens kassaflöde måste kunna urskiljas från andra enheters kassaflöde (Izzo, Luciani & Sartori, 2013). Goodwill ska då allokeras till den kassagenererande enheten som bestäms vid förvärvet, vilket kan vara problematiskt, eftersom det krävs många subjektiva bedömningar som ledningen ska göra på egen hand, trots att IAS 36 ger hänvisningar till hur allokeringen kan ske (Zambon, 2016). Riktlinjerna ledningen ska följa vid bedömningen är att de kassagenererande enheterna goodwill allokeras till inte får vara för stora. Mindre segmenten inom koncernen ska identifieras, vilket gör det lättare att pröva för nedskrivningar samt fastställa kassaflödet (Zambon, 2016). Kassagenererande enheterna ska inte heller vara fragmenterade och ofullständiga och inte kan samverka med resten av koncernen eller där framtida vinster inte kan fastställas, vilket också försvårar hur kassaflöden ska prognostiseras (Zambon, 2016). För vissa företag kan allokeringen gå smidigt, men för andra företag med integrerad verksamhet kan det vara komplicerat att särskilja kassagenererande enheter på lägre nivå än hela koncernen (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 377). Därför är det inte lätt i praktiken att identifiera kassagenererande enheter och de hänvisningarna IAS 36 ger är begränsade (Petersen & Plenborg, 2010).

### **2.4 IAS 36 Nedskrivningar**

IAS 36 är en standard för goodwill och andra immateriella tillgångar som baseras på årliga nedskrivningsprövningar istället för systematiska avskrivningar (FAR, 2019). Standarden anger också de metoder som ska användas för att pröva kassagenererande enheter för



nedskrivningar så att enhetens redovisade värde inte ska överstiga återvinningsvärdet. Om det redovisade värdet överstiger det beräknade återvinningsvärdet måste enheten skrivas ned. Standarden anger också vilka upplysningar som ska lämnas i årsrapporter (ibid.).

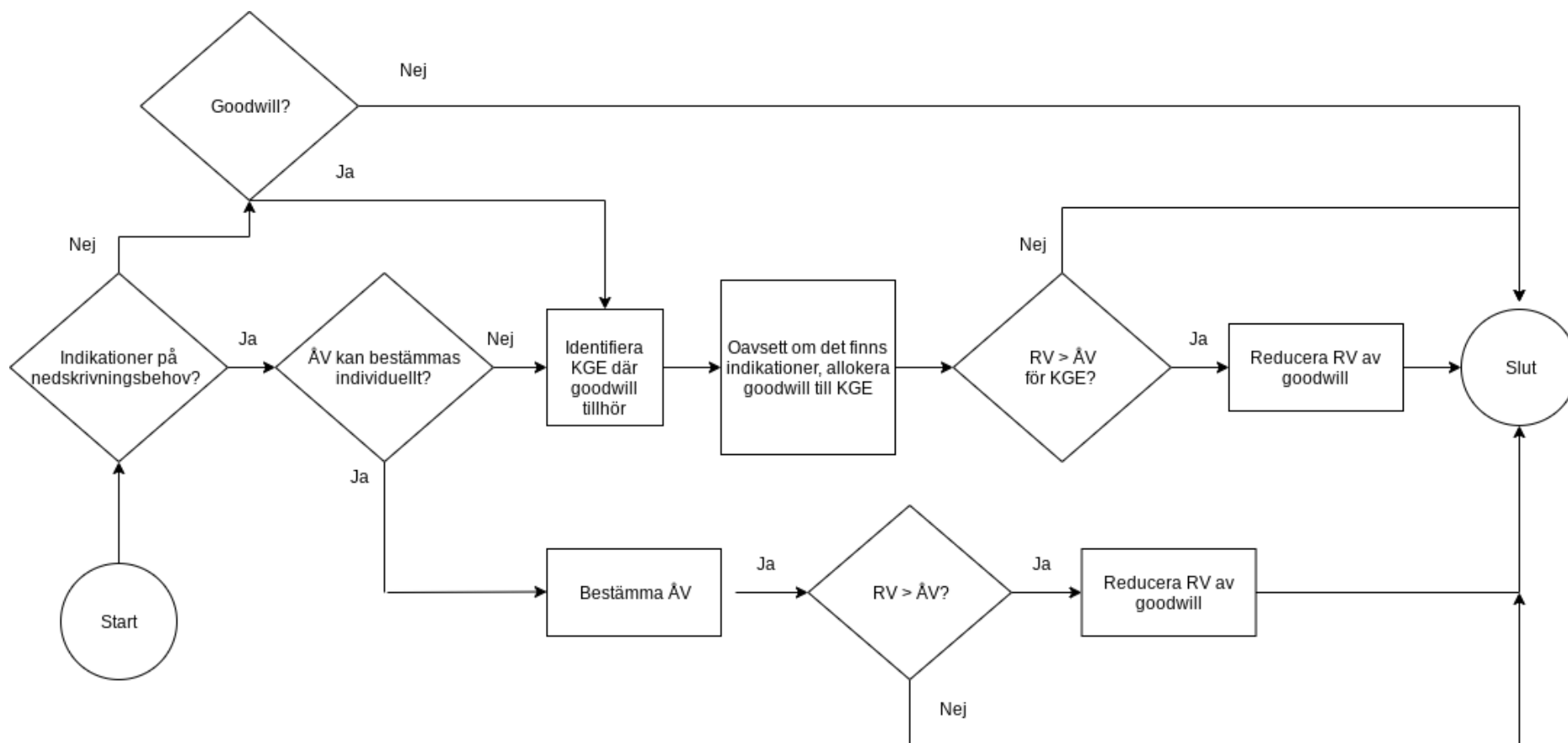
Goodwill, som immateriell tillgång, ska årligen prövas för nedskrivningsbehov. IAS 36 tillåter inte systematiska avskrivningar utan nedskrivningar kan endast göras om det redovisade värdet understiger återvinningsvärdet (FAR, 2019). I praktiken prognostiserar företag de framtida kassaflöden som baseras på kassagenererande enheterna goodwill allokeras till. Denna estimering kräver en bedömning av framtida kassaflöden och diskonteringsräntan (Schatt et al., 2016). IAS 36 förser företag med riktlinjer om hur dessa variabler ska fastställas. Variablerna ska baseras på rimliga och tillförlitliga antaganden samt bland annat de senaste budgetprognoserna. Därefter ska diskonteringsräntan anges före skatt och reflektera marknadsens bedömning samt avspegla tidsvärdet av pengar och risken som anknyts till tillgången (Schatt et al., 2016). Hur en nedskrivningsprövning genomförs illustreras med Figur 1, s.12.

Enheten eller grupper av enheter där goodwill har allokerats till ska också prövas för nedskrivningar om det finns indikationer på att nedskrivningsbehovet föreligger (FAR, 2019). Indikationerna på nedskrivningsbehov delas i standarden in i två grupper: externa och interna (ibid.). Enligt standarden är de externa indikationer är följande:

- Minskande marknadsvärde på grund av annat än ålder eller normalt slitage
- Externa förändringar i teknik, marknadsförutsättningar, ekonomisk eller juridisk omgivning
- Stigande marknadsräntor
- Företagets redovisade egna kapital överstiger börsvärde.

Interna indikationerna enligt IAS 36 är:

- Belägg för att tillgången är föråldrad eller skadad
- Interna förändringar såsom omstruktureringar som gör att tillgången inte kommer att utnyttjas
- Interna rapporter tyder på att avkastningen blir lägre än tidigare förväntat.



KGE - kassagenererande enhet

RV - redovisat värde

ÅV – återvinningsvärde

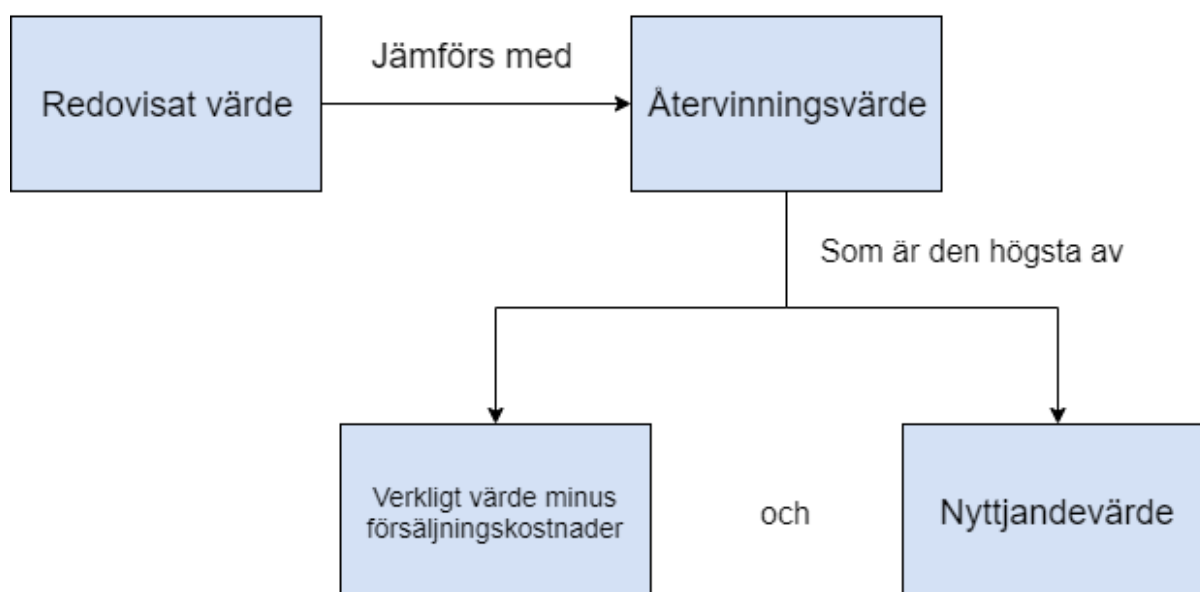
Källa: CeFARR (2013)

Figur 1. Nedskrivningsprövning under IAS 36

## 2.5 Återvinningsvärde

Återvinningsvärde är den centrala komponenten inom en nedskrivningsprövning av goodwill (Petersen & Plenborg, 2010). Nedskrivningsprövningen görs utifrån beräkning av tillgångens återvinningsvärde, som innebär det högre av det verkliga värdet minus försäljningskostnader för en tillgång eller kassagenererande enhet och dess nyttjandevärde (FAR, 2019). Fastställandet av återvinningsvärde illustreras i Figur 2, s. 13.

Nyttjandevärde är de förväntade kassaflödena som diskonteras vid prövotidpunkten. För att beräkna nyttjandevärde beräknas framtida in- och utbetalningar (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 375). Att bestämma nyttjandevärde för varje kassagenererande enhet kan dock vara problematiskt, då estimeringar om det framtida kassaflödet och diskonteringssatser krävs (Petersen & Plenborg, 2010). Återvinningsvärdet kan också fastställas med hjälp av verkligt värde minus försäljningskostnader. Det innebär att bedömning av det framtida kassaflödet baseras på observerbara marknadspriser (Tchaptchet & Colot, 2019). Användning av verkligt värde minus försäljningskostnader får en hel del av kritik också, eftersom här kan det uppstå ännu större utrymme för subjektivitet. Observerbar data inte alltid finns att hämta från marknaden, vilket minskar bedömningens tillförlitlighet. Kritiker av verkligt värde minus försäljningskostnader som basis till beräkning av återvinningsvärde hävdar att informationsasymmetri ökar vid användning av denna metod (Glover & Levine, 2019).



Figur 2. Återvinningsvärde

## 2.6 IAS 36 punkt 134

Enligt FAR (2019), handlar punkt 134 i IAS 36 om uppskattningar som används för att beräkna återvinningsvärdet för kassagenererande enheter eller grupp av enheter som företagets goodwill allokeras till. Punkten anger vilka upplysningar som ska lämnas in om varje kassagenererande enhet eller grupp av enheter vid nedskrivningar (ibid.). Upplysningar ska finnas i årsrapporternas noter, nämligen om det redovisade värdet för goodwill fördelas på enheter, samt på vilken grund återvinningsvärde har fastställts. Därefter ska antaganden på vilket företagsledningen har baserat sina kassaflödesprognoser, som täcks av senaste budgetar/prognoser, förtydligas. Vidare ska en beskrivning av hur företagsledning har beräknat de värden som tas upp i varje antagande uppges (ibid.).

Företaget ska även ange perioden över vilken företagsledningen har prognostiserade kassaflöden, och den tillväxttakt som används för att extrapolera kassaflödesprognoser bortom den period som täcks av de senast gjorda budgetprognoserna (Tchaptchet & Colot, 2019). Slutligen görs en känslighetsanalys och förklaring till om de möjliga förändringarna i de viktiga antagandena kan leda till ett nedskrivningsbehov i framtiden (ibid.). Procentuella förändringar ska även anges för att förtydliga under vilka förutsättningar behovet kan uppkomma eller inte uppkomma. Om det förutspås att förändringar i de viktiga antagandena kommer att leda till en nedskrivning, måste det upplysas med vilket belopp kommer tillgången att skrivas ned (ibid.).

## 2.7 Institutionell teori

Institutionell teori används inom redovisningsforskning för att förklara de faktorerna som påverkar individernas val och agerande i ett företag (Baboukardos et al., 2016; 134). Därigenom beskriver teorin hur olika processer, organisationsformer, praxis blir liknande inom ett samhälle, samt förklarar att organisationer som verkar inom samma institutionella miljöer liknar varandra allt mer på grund av olika normativa påverkan (Deegan, 2013; 340). Följaktligen bygger den institutionella modellen på att enhetens beslut och beteende i första hand påverkas av rådande sociala normer samt att olika företag harmonierar i många avseende, exempelvis genom liknande beteende eller företagsstruktur (Baboukardos et al., 2016; 137). Genom att följa regler och normer som värderas och uppskattas av samhället och institutioner skapar sig företag den nödvändig legitimitet. En sådan process där företag övergår till likadana procedurer, kallas för institutionell isomorfism (Baboukardos et al., 2016; 137).

Anledningarna till att företag allt mer liknar varandra kan beskrivas med tre typer av institutionella isomorfa förändringar: tvingande, mimetisk samt normativ isomorfism (Baboukardos et al., 2016, 137). Tvingande isomorfism uppstår på grund av både formella och informella påtryckningarna, till exempel krav från bland annat intressenter och kreditgivare. Företag kan vara tvungna att förändra sina strukturella egenskaper till följd av förändrade regler och normer, samt att bokföra och anlita revisorer som granskar deras årsrapporter (ibid; 137). Mimetisk isomorfism beskriver att företag imiterar andra företag om det råder olika osäkerheter till följd av exempelvis nya teknologier (ibid; 137). Normativ isomorfism förklarar påtryckningar som uppstår på grund av professionalisering, vilket innebar att företag agerar på identiska sätt till följd av formell utbildning som skapar professionella nätverk och tillåter att nya metoder sprids snabbt bland företag. Med normativa standarder blir yrken som revisorer jämförbara (ibid; 138).

Den normativa påverkan som gör att företag börjar likna varandra har i denna studie antagits vara IFRS och IAS 36, då det är en standard som är tänkt att höja jämförbarheten mellan företagens årsrapporter inom olika länder där standarden implementeras (Gros & Koch, 2015). Utifrån den institutionella teorin kan det antas att företag strävar efter att harmonisera sina årsrapporter, trots de existerande kulturella skillnaderna. Denna studie hade institutionell teori som grund i sin ansats att ta reda på om det finns skillnader i hur de undersökta svenska och tyska företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134. Utifrån detta, det första hypotesparet formulerades för att besvara den ställda forskningsfrågan som tydde: "I vilken utsträckning skiljer sig efterlevnad av IAS 36 punkt 134 åt mellan svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag?":

**H<sub>0</sub>** Det finns inga signifikanta skillnader i vilken utsträckning svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 i sina årsredovisningar.

**H<sub>1</sub>** Det finns signifikanta skillnader i vilken utsträckning svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 i sina årsredovisningar.

## 2.8 Agentteori

Agentteori är en vanligt förekommande teori inom redovisningsforskning. Den handlar om dynamiken, konflikten och andra konsekvenser av förhållandet mellan principalen (till exempel investerarna) och agenten (företagsledningen) (Baboukardos et al., 2016; 67–68). Den frekvent tillämpas i studier som undersöker företagsledningens incitament att frivilligt uppge privat information om företagets finansiella ställning till sina investerare. Teorin föreslår att investerarna, genom att ge ledningen belöning för att agera i investerarnas intresse, kan minska potentiella konflikter med företagsledningen (Baboukardos et al., 2016; 82), vilket i denna studie motsvarade upplysning om nedskrivningsprövningar av goodwill. Noggranna upplysningar möjliggör det för investerarna att evaluera antagandena om företagets ställning eller i detta fall det framtida kassaflödet som prognostiserades för kassagenererande enheter goodwill allokeras till (Gros & Koch, 2015). På det sättet hjälper upplysningar att minimera informationsasymmetri som orsakar konflikter mellan principalen och agenten. Upplysningar i enlighet med redovisningsstandarder höjer också transparens och effektiviserar beslutstagande. Därför kan högre upplysningsgrad reducera informationsasymmetri (Gros & Koch, 2015).

Informationsasymmetri uppstår när en av parterna i en transaktion har mer information än den andra, vilket innebär att informationen inte är tillgänglig till den andra parten. Detta skapar informationsklyftor som kan utnyttjas av den bättre informerade parten (Deegan, 2013; 148). Informationsasymmetri kan dock bekämpas av frivilligt informationsavslöjande som krävs enligt redovisningsstandarder som IAS 36 (Baboukardos et al., 2016; 82). Genom att frivilligt uppge privatinformation av hög kvalitet till de mindre informerade parterna kan företagsledningen minska informationsasymmetrin. Större benägenhet att minska informationsklyftorna observeras ofta när företag är i behov av extern finansiering (Baboukardos et al., 2016; 82). När företag inte är i behov av extern finansiering kan de dock vara mindre intresserade av att avslöja privatinformation till intressenterna, vilket kan resultera i att informationsklyftorna ökar (Baboukardos et al., 2016; 83).

Zambon et al., (2016) menar att nedskrivning av goodwill enligt IAS 36 ger möjlighet till stor diskretion hos företagsledningen, vilket kan höja informationsasymmetri och försämra transparens mellan ledningen och intressenterna eller externa företagsägare. Den komplexitet

som goodwillnedskrivningarna ständigt medför sätter press på regelsättare att kräva en mer detaljerad upplysning för att reducera informationsasymmetri och höja transparent och reliabilitet i årsrapporterna (ibid.).

Däremot är det i vissa fall i företags intresse att frivilligt upplysa så detaljerat som möjligt (Baboukardos et al., 2016; 82–83). När goodwill tar upp en stor del av företags totala tillgångar, innebär det att den kan påverka företags finansiella ställning om en nedskrivning uppstår, då en betydlig andel av företags tillgångar skrivs ned (Corporate Finance Institute, 2019). Därefter när goodwill utgör en stor del av eget kapital tyder det på för höga förvärvsprisen. När goodwill inte skrivs av, belastas inte företags resultat lika mycket, utan mest bara med ränta på lånat kapital. Om nedskrivningsbehov uppstår, belastas koncernvinsten rejält (Malmqvist, 2018). Därför kan det vara viktigt för företag med stor goodwill i förhållande till totala tillgångar och till eget kapital att undvika informationsasymmetri, eftersom behov för extern finansiering kan uppstå, vilket kommer leder till att större transparens efterkrävs (Baboukardos et al., 2016; 82–83). Petersen och Plenborg (2010) påpekar också, att företag med stor andel av goodwill i förhållande till totala tillgångar har större incitament att vara transparenta till sina intressenter och externa företagsägare jämfört med de som har liten goodwill.

Utifrån detta resonemang samt agentteorins teoretiska ställning som kopplades till den tidigare forskningen, det andra och det tredje hypotesparet har utvecklats för att besvara den ställda forskningsfrågan: “Finns det ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital och den graden företag upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134?”:

**H<sub>0</sub>** Det finns inget statistiskt signifikant samband mellan goodwills storlek i förhållande till eget kapital och upplysningsgraden hos svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag.

**H<sub>1</sub>** Det finns ett statistiskt signifikant samband mellan goodwill storlek i förhållande till eget kapital och upplysningsgraden hos svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag.

**H<sub>0</sub>** Det finns inget statistiskt signifikant samband mellan goodwill storlek i förhållande till totala tillgångar och upplysningsgraden hos svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag.

**H<sub>1</sub>** Det finns ett statistiskt signifikant samband mellan goodwill storlek i förhållande till totala tillgångar och upplysningsgraden hos svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag.

## 2.9 Tidigare forskning

Petersen och Plenborg (2010) genomförde en studie där de undersökte hur danska företag implementerar nedskrivningsprövningar i enlighet med IAS 36 och varför det kan finnas brister i efterlevnad av de krav som standarden ställer. Forskarna kommer fram till att implementering av IAS 36 varierar i stor utsträckning både gällande definiering av kassagenererande enheter samt hur deras återvinningsvärde beräknas. Petersen och Plenborg (2010) visar även att det finns mindre avvikelser från standardens ställda krav hos företag som utvecklar systematiska metoder för nedskrivningsprövningar som genomförs, vilket innebär att de förbereder tydliga instruktioner om hur nedskrivningsprövningar ska ske. Olika variabler undersöktes i studien för att hitta koppling till hur väl företagen upplyser i enlighet med IAS 36. En av de variablerna var goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar. Studien hittade ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek och företagens efterlevnad av IAS 36. Företag med lite goodwill angav inte lika mycket information om dess nedskrivningsprövningar. Däremot visade företag med signifikant goodwill mindre brister vid efterlevnad av IAS 36.

Devalle och Rizzato (2012) studie handlade om upplysning i enlighet med IAS 36 hos tyska, franska, italienska och spanska börsnoterade företag listade på respektive landets börsmarknader. Studiens resultat tydde på att upplysningsgraden var förvånansvärt låg där endast 27% av de undersökta företagen följde standarden IAS 36 i dess helhet. Mest bristande delpunkt i IAS 36 punkt 134 visade sig vara känslighetsanalys.

Glaum et al. (2013) undersökte i vilken utsträckning företag redovisar i enlighet med IFRS 3 och IAS 36 i sju europeiska länder. Deras slutsatser visade en väsentlig grad av avvikelse från standarderna. Hur benägna företag var att redovisa i enlighet med standarderna berodde på både interna och externa faktorer. De interna faktorerna låg på företagsnivå, såsom goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar, företagens tidigare erfarenheter med IFRS,



revision samt bland annat ägarstrukturer. De externa faktorerna var bland annat landets statliga system, aktiemarknadens storlek samt redovisningstraditioner. Studien visade att en del av de undersökta företagen inte upplyste om metoderna som de använder för att utföra en nedskrivningsprövning av goodwill. Dessvärre till och med de som upplyste om metoderna saknade sådana detaljer som bland annat prognoser för den långsiktiga tillväxten eller diskonteringsränta. Sverige var bland de länderna som visade den högsta efterlevnaden av IFRS standarder, medan Tyskland uppvisade en medelhög efterlevnad. Studien hittade ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och företagens efterlevnad av IAS 36.

En omfattande undersökning som utfördes av Centre for Financial Analysis and Reporting Research (2013) har också studerat europeiska ländernas efterlevnad av IFRS 3 och IAS 36 ställda krav. Sverige och Tyskland var bland de tjugofem länderna som ingick i undersökningen. Studien visade att trots att efterlevnaden av standarderna var hög generellt, fanns det fortfarande brister i hur goodwillnedskrivningarna upplystes. Sverige och Tyskland ingick i samma kluster av länder med bland annat mindre utvecklad aktiemarknad, storägare och svagt skydd till investerare. På vissa punkter inom IAS 36 visade Sverige och Tyskland liknande resultat, som till exempel båda länderna demonstrerade runt 80% uppfyllelse för hur nedskrivningarna borde rapporteras, men på andra punkter fanns noterbara skillnader, exempelvis angav 50% av de undersökta svenska och 70% av de tyska företagen de kassagenererande enheterna goodwill allokerades till.

Izzo, Luciani och Sartori (2013) undersökte ifall den finansiella krisen 2008 har påverkat hur väl italienska börsnoterade företag upplyser om nedskrivning av goodwill, genom att jämföra årsrapporter från 2007 till 2011. Deras resultat tydde på att företagens överensstämmande med IAS 36 har förbättrats jämfört med hur det var innan den finansiella krisen, men den information företagen angav i sina årsrapporter var fortfarande inkomplett och saknade detaljerade beskrivningar av hur nedskrivningsprövningar utfördes. Forskarna har också tagit reda på om ett statistiskt signifikant samband mellan företagens efterlevnad av IAS 36 och goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och till eget kapital finns, men det funna sambandet var svagt.

Gros, Koch och Adorno-Platz (2015) studie handlade om i vilken utsträckning börsnoterade europeiska företag upplyser i enlighet med IAS 36 i sju länder, där Sverige och Tyskland ingick i undersökningen. Enligt studiens slutsatser, upplysningsgraden visade sig vara låg och

stämde med studiens initiala antagande som utgick ifrån European Securities and Markets Authority (ESMA) kritik om bristande efterlevnad av standarden. Studien omfattade också ett antal variabler där sambandet med upplysningsgraden antogs, för att undersöka vilka faktorer som påverkar upplysningskvalité. Bland variablerna var också goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar. Ett statistiskt signifikant samband mellan goodwill storlek och upplysningsgraden hittades i studien.

Mazzi, Liberatore och Tsalavoutas (2016) har också genomfört en studie om italienska börsnoterade företag, men deras forskning presenterade företagsledningens perspektiv, för att få insyn i hur de som förbereder årsrapporter upplever IAS 36 ställda krav om nedskrivning av goodwill. Studiens resultat tydde på att IAS 36 ansågs som en noterbart avvikande standard bland IFRS. Forskarna påstod att standarden kräver en hel del subjektiva bedömningar samt kan anpassas till ledningens behov. Det framkom i studien att kravet beskriver hur nedskrivningar av goodwill bör upplysas, men tillåter kreativ redovisning, vilket innebär att ledningen har utrymme för manipulation av data.

Tchaptchet och Colot (2019) studie belyste IAS 36 punkt 134 och genomfördes i Belgien. Sjuttionio börsnoterade belgiska företag ingick i undersökningen som var uppdelade i två grupper - företag som redovisade goodwill som en separat post i sina årsrapporter och de som integrerade sin goodwill med andra immateriella tillgångar, vilket forskarna antog var en strategi för att undvika utsatta posten för noggrann granskning då den endast nämndes i noterna. Den första gruppen visade en lägre avvikelse från IAS 36 punkt 134. Därefter var företag med betydlig goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar mer benägna att lämna detaljerade upplysningar som det anges i punkt 134. Områden som skulle behöva förbättring var allokering av goodwill till kassagenererande enheter, beräkning av återvinningsvärde samt tydligare beskrivning av känslighetsanalys.

Tabell 1. Sammanfattning av tidigare studier

Studie (år)	Syfte	Metod	Urval	Resultat	Avgränsning
Petersen & Plenborg (2010)	Studien syftade till att undersöka hur företag implementerar goodwillnedskrivningsprövningar i enlighet med IAS 36 samt ta reda på vilka faktorer kan förklara varför efterlevnad av standarden är lägre hos vissa företag.	Surveyundersökning.	58 danska börsnoterade företag listade på Copenhagen Stock Exchange.	Implementering av IAS 36 varierade i stor utsträckning både gällande definiering av kassagenererande enheter samt hur deras återvinningsvärde beräknades. Ett samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och företagets efterlevnad av IAS 36 hittades.	IAS 36, goodwill som separat post, år 2006.
Devalle & Rizzato (2012)	Undersökningen riktade sig till att utreda upplyningskvalité i enlighet med IAS 36.	Upplysningsindex, flervariabelanalys.	141 tyska, franska, italienska och spanska börsnoterade företag listade på European Continental Union Stock Exchanges	Upplyningskvalité var lågt, endast 27% av de undersökta företagen följde standarden IAS 36 i dess helhet. Mest bristande punkt var känslighetsanalys.	IAS 36 punkt 134, år 2010.
Glaum et al. (2013)	Studiens syfte var att undersöka i vilken utsträckning företag redovisar i enlighet med IFRS 3 och IAS 36 direkt efter implementering av standarden.	Flervariabelanalys, regressionsanalys	357 börsnoterade företag från 17 europeiska företag.	En väsentlig grad av avvikelse från standarderna, hur benägna företag är att redovisa i enlighet med standarderna berodde på både interna och externa faktorer. De interna faktorerna låg bland annat på goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar. Studien hittade en signifikant koppling mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och företagets efterlevnad av IAS 36.	IFRS 3 och IAS 36, år 2005

Tabell 1. Fortsättning

Studie (år)	Syfte	Metod	Urval	Resultat	Avgränsning
CeFARR (2013)	Studien syftade till att undersöka i vilken utsträckning länderna upplyser i enlighet med IFRS 3 och IAS 36	Surveyundersökning	4474 börsnoterade företag från 25 europeiska länder, indelade i 3 kluster	Det fanns brister i hur goodwillnedskrivningarna upplystes. Länderna upplyste på olika sätt trots gemensamma standarden.	IFRS 3, IAS 36, från 9 största industrier, år 2010–2011
Izzo, Luciani & Sartori (2013)	Syftet med studien var att undersöka om den finansiella krisen år 2008 har påverkat hur väl italienska börsnoterade företag upplyser om nedskrivning av goodwill.	Tolkningsmodell, flervariabelanalys	40 börsnoterade italienska företag från Milan Stock Exchange, 3 industrier	Företagens överensstämmande med IAS 36 hade förbättrats jämfört med hur det var innan den finansiella krisen, men fortfarande inkomplett och saknade detaljerade beskrivningar av hur nedskrivningsprövningar utfördes. Ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till eget kapital och till totala tillgångar var svagt.	IAS 36, goodwill som separat post, år 2007–2011
Gros & Koch (2015)	Studiens syfte var att undersöka om i vilken utsträckning börsnoterade europeiska företag upplyser i enlighet med IAS 36	Variabelanalys	905 börsnoterade företag 17 europeiska länder noterade på Eurostoxx 600	Upplysningsgraden visade sig vara låg och stämde med studiens initiala antagande som utgick ifrån European Securities and Markets Authority (ESMA) kritik om bristande efterlevnad av standarden. Ett statistiskt signifikant samband mellan goodwill storlek och upplysningsgraden hittades i studien.	IAS 36, år 2011–2012

Tabell 1. Fortsättning

Studie (år)	Syfte	Metod	Urval	Resultat	Avgränsning
Mazzi, Liberatore & Tsalavoutas (2016)	Studien syftade till att få insyn till hur företagsledningen upplever IAS 36 ställda krav om nedskrivning av goodwill.	Surveyundersökning	268 företagsledare av italienska börsnoterade inom 10 industrier	Studiens deltagare ansåg att IAS 36 är en noterbart avvikande standard bland IFRS som kräver subjektiva bedömningar och kan anpassas till ledningens behov.	IAS 36, år 2015
Tchaptchet & Colot (2019)	Syftet med studien var att undersöka upplysningsgraden av IAS 36 punkt 134	Tolkningsmodell, variabelanalys	79 börsnoterade belgiska företag listade på Brussels Stock Exchange indelade till två grupper - goodwill som separat post och som en del av immateriella tillgångar	Gruppen med goodwill som separat post uppvisade en lägre avvikelse från IAS 36 punkt 134 samt företag med betydlig goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar var mer benägna att noggrant upplysa om det som punkten kräver	IAS 36 punkt 134, år 2010 - 2013

## 3. Metod

---

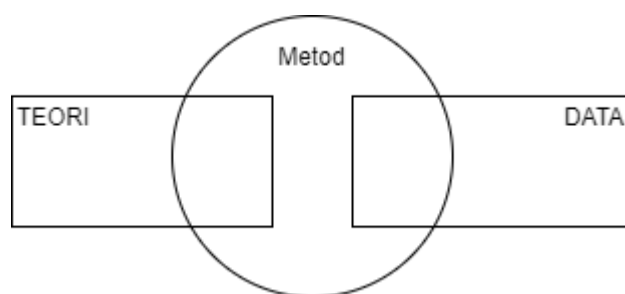
*I metodavsnittet redogörs val av undersökningsmetod samt tillvägagångssätt vid insamling av data. Vidare introduceras tolkningsmodell samt statistiska metoder som har använts för hypotesprövning. Slutligen beskrivs studiens reliabilitet och validitet samt ges metodkritik.*

---

### 3.1 Val av metod

Studien bedrevs enligt den deduktiva linjen, eftersom den utgick ifrån teorier och presenterade antaganden om verkligheten i ett antal hypoteser, vilket också kan kallas för hypotetisk-deduktiv studie (Olsson & Sörensen, 2011; 48). Institutionell- och agentteori utgjorde en referensram för de hypoteserna som utvecklades och prövades för att de initialt ställda forskningsfrågorna skulle besvaras. Därför beslutades det att kvantitativ metod var den föredragna metoden för denna studie. Den valdes på grund av att data som bäst kunde besvara de ställda forskningsfrågorna var av numerisk typ samt att hypotetisk-deduktiva studier oftast genomförs med hjälp av kvantitativa metoder (ibid.). Förhållandet mellan teori och data illustreras med Figur 3, s.25.

Kvantitativa undersökningar utgår ifrån att forskaren i förhand vet vad hen letar efter (Denscombe, 2018; 345), därför noggrann planering och utformning av studiens forskningsfrågor togs hänsyn till innan datainsamlingen påbörjades. Goodwillvärde, totala tillgångar och eget kapital samt information som tolkades med hjälp av tolkningsmodellen och tilldelades poäng för, hämtades från årsredovisningar. Den insamlade datan sedan analyserades och bearbetades med hjälp av statistiska tester samt den procentuella summeringen ställdes upp i form av diagram. Med att välja kvantitativ metod kunde också större mängd av data behandlas, vilket inte vore möjligt om en kvalitativ metod hade valts ut. Eftersom studiens syfte var att jämföra hur upplysning i enlighet med IAS 36 punkt 134 skiljer sig mellan svenska och tyska börsnoterade företag samt att kartlägga samband mellan flera variabler, den statistiska signifikansen analyserades på sedvanligt vis med hjälp av programmet SPSS som har valts för att uppnå undersökningens ändamål.



Figur 3. Metod som kopplingen mellan teori och empiriska data. Syftet med en metod är att överbrygga klyftan mellan teoretiska utsagor och empiriska observationer och erfarenheter

Källa:(Edling & Hedström, 2003; 12).

### 3.2 Population och urval

I denna studie var populationen svenska och tyska börsnoterade företag som är listade på Mid Cap-listan i Nasdaq OMX Stockholm samt MDAX/TecDAX i Börse Frankfurt. I urvalskriterierna ingick krav på att företag hade redovisat goodwill som separat post i sina årsrapporter och följt IFRS samt angett information om hur goodwillnedskrivningsprövningar har gått till. Slumpmässigt urval ur den totala undersökningspopulationen hade gjorts för att kunna representera populationen och generalisera om hur det förhåller sig i den. Det innebär att studien har utfört ett sannolikhetsurval, som är ett typ av representativt urval. Ett representativt urval utgår ifrån att forskaren slumpmässigt väljer ut enheter ur populationen, vilket gör att alla företag har samma möjlighet att ingå i undersökningen (Denscombe, 2018; 58–59).

Det bästa sättet att kunna generalisera för populationen är att säkerställa att inte forskare har något inflytande på vilka enheter som ska ingå i urvalet (Denscombe, 2018; 58–59), vilket var fallet i denna studie där ett slumpmässigt urval med hjälp av Excel utfördes. Företag som ingick i stickprovet valdes ut ur 87 svenska och 58 tyska företag som redovisade goodwill som separat post. 40 svenska och 40 tyska företag ingick i stickprovet. Antalet bestämdes baserad på den tid det tog att läsa och tolka informationen i årsredovisningarna samt tilldela poäng med hjälp av tolkningsmodellen. Det var det optimala antalet företag som kunde granskas under den angivna tidsramen för undersökningen. Tabell 2. visar hur urvalsramen för svenska och tyska företag såg ut:

Tabell 2. Urvalsram

Urvalskriterier	Sverige	Tyskland
Företag listade på Nasdaq OMX Stockholm och Börse Frankfurt	337	765
Mid-Cap och MDAX/TecDAX	150	60/30
Företag som redovisar goodwill	87	58
Urval	40	40

### 3.3 Datainsamling

Studien bygger på sekundärdata i form av årsredovisningar. Sekundärdata innebär den data som ursprungligen samlats in och analyserats av andra (Eliasson, 2018) - i detta fall är årsredovisningar uppställda av företag, vilket innebär att vi endast kunde använda den ursprungliga data som redan fanns i årsredovisningarna. Med primärdatainsamling har forskare större kontroll över hur undersökningsprocessen går till (ibid.), men att använda sig av primärdata var inte möjligt i denna studie eftersom data som används inte kan genereras av forskare själva utan måste vara framtagna av respektive företags ekonomiavdelning.

Årsredovisningarna hämtades från respektive företags hemsida där årsrapporter publiceras. Den datan som användes var båda i form av direkt hämtade siffror, till exempel goodwillvärde, storlek på totala tillgångar och eget kapital samt också information som omvandlades till poäng. Sådan information kunde bland annat hittas i årsrapporternas noter, exempelvis hur goodwillvärde är fördelat på samtliga kassagenererande enheter, vilket i detta fall gav företagen 1 poäng. Detta vidare förklaras i rubriken Tolkningsmodell.

### 3.4 Bearbetning av data

Den data som samlades in för att presentera de undersökta företagens upplysningsgrad av IAS 36 punkt 134 sammanställdes i form av poäng som utgick ifrån den information som hittades i respektive årsredovisning samt summerades för varje företag. Hur företagen tilldelades poäng beskrivs med hjälp av tolkningsmodellen som tydliggör för de villkor som måste vara uppfyllda för att få poäng för varje punkt som ingår i punkt 134. Företag som inte uppfyllde villkoren



tilldelades inga poäng för de punkterna med bristande information. Goodwillvärde, totala tillgångar och eget kapital samlades in direkt från balansräkningar i årsredovisningarna. För att beräkna goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar har goodwillvärde delats med värde av totala tillgångar, för att få fram den procentuella andelen goodwill utgör av totala tillgångar. Goodwills storlek i förhållande till eget kapital beräknades på samma sätt, att dela goodwillvärde med värde av eget kapital, för att få fram den procentuella andelen goodwill utgör av eget kapital. De procentuella enheterna rangordnades från 1 till 6, där grupp 1 motsvarade den lägsta andelen av goodwill i förhållande till totala tillgångar eller eget kapital, och grupp 6 motsvarade den högsta andelen av goodwill i förhållande till totala tillgångar eller eget kapital.

### 3.5 Tolkningsmodell

Tolkningsmodellen utvecklades för att kunna granska de upphämtade årsredovisningarna på ett strukturerat och likartat sätt. Modellen utgick ifrån Tchaptchet och Colot (2019) studie om företagens uppföljning av IAS 36 punkt 134. Denna modell beskrivs av Tchaptchet och Colot (2019) som en mall som delas upp i två kolumner där den vänstra kolumnen innehåller de delpunkterna företag måste upplysa om och den högra kolumnen visar de tilldelade poängen. I vår datainsamling har vi använt oss av denna modell och baserade vår poängtilldelning på den ovannämnda studien. Ett poäng tilldelades de företag som enligt de angivna kriterierna uppgav information om varje delpunkt, samt noll poäng tilldelades de som inte uppfyllde kriterierna. Vilka kriterier fick vara uppfyllda för att företag skulle tilldelas poäng för varje delpunkt, redogörs nedan:

För varje kassagenererande enhet skulle företag lämna följande information:

*a) Det redovisade värdet för goodwill som fördelas på enheten (gruppen av enheter)*

Företaget fick 1 poäng om i årsrapport upplystes både värde för goodwill samt hur värde fördelades på kassagenererande enheter goodwill allokeras till. Företag fick 0 poäng om kravet inte var uppfyllt. I denna delpunkt fanns inte möjlighet att endast delvis uppges informationen.

*b) Det redovisade värdet för immateriella tillgångar med obestämbara nyttjandeperioder som fördelas på enheten (gruppen av enheter)*

Delpunkten ingick inte i undersökningen.

*c) Den grund på vilken enhetens (gruppen av enheters) återvinningsvärde har fastställts*

Företag skulle ange den metod de använde sig av för att beräkna återvinningsvärde av kassagenererande enheten eller grupper av enheter, det vill säga nyttjandevärde eller verkligt värde minus försäljningskostnader. Det är inte alltid nödvändigt att beräkna både nyttjandevärde och verkligt värde minus försäljningskostnader eftersom om något av värdena överstiger det redovisade värde, behöver tillgången inte skrivas ned (Marton, Lundqvist & Peterson, 2018; 372). Av denna anledning tog denna studie inte hänsyn till om båda metoderna eller endast en av dem har använts av ledningen. Företag fick 1 poäng om det finns upplysning om metod, i annat fall fick företag 0 poäng. Det fanns inte möjlighet att endast delvis uppge den nödvändiga informationen, eftersom metoden antingen angavs eller inte.

*d) Om enhetens återvinningsvärde baseras på nyttjandevärde måste företaget lämna följande information:*

*i. Viktiga antaganden*

Företag skulle ange exakt vilka viktiga antaganden företagsledningen använde för att fastställa sina kassaflödesprognoser. Med viktiga antaganden menas de antaganden för vilka återvinningsvärde är mest känslig. De viktiga antagandena kan variera från företag till företag, och bland annat vara vinstmarginal, tillväxttakt, priser eller diskonteringsräntan. Om inga antaganden angavs, tilldelades företag 0 poäng. För att vara godkänd på punkten och för att få 1 poäng måste det finnas minst ett till antagande förutom tillväxttakt och diskonteringsränta. Det tilldelades inga poäng för den delvis angivna informationen - 0 poäng tilldelades om inte minst tre viktiga antagandena upplystes om i de genomgångna årsredovisningarna.

*ii. Metod för att fastställa värde på viktiga antaganden.*

Företag fick 1 poäng om ledningen upplyste vad värde av de viktiga antagandena baserades på. Det kan vara tidigare erfarenheter eller externa informationskällor. Ifall förklaring var oklar eller saknades fick företag 0 poäng. I denna punkt fanns inte heller möjlighet att endast delvis uppge vad var det för metod som användes för att fastställa värde på viktiga antaganden.

*iii. Period över vilken företagsledningen har prognostiserat kassaflöden.*

Ledningen skulle lämna upplysningar om den period som de gjorde prognos för har kassaflöden baserat på finansiella budgetar/prognoser. Prognostiserad period som är längre än fem år skulle motiveras. Företag erhöll 1 poäng om kravet var uppfyllt, och 0 poäng om ingen information om prognosperiod angavs.

*iv. Tillväxttakt som används för att extrapolera kassaflödesprognoser.*

Företag skulle ange tillväxttakt för den extrapolerande perioden förutom senast gjorda prognosen. Företagsledningen skulle motivera ifall rapporterade tillväxttakten översteg den långsiktiga tillväxttakten för produkter, branscher eller länder företaget är verksamt i. Företaget fick 1 poäng om tillväxttakten för samtliga kassagenererande enheter angavs, och 0 poäng om företaget inte uppfyllde kravet.

*v. Diskonteringsräntan*

Diskonteringsränta som tillämpas på kassaflödesprognoser skulle anges för varje kassagenererande enhet eller skulle det tydligt framgå i noter att samma diskonteringsränta gäller för alla kassagenererande enheter (Tchaptchet & Colot, 2019). Diskonteringsränta skulle anges före skatt och återspegla de marknadsmässiga bedömningarna av pengars tidsvärde och risken förknippad med de förväntade kassaflödena (IAS 36, p.55). För 1 poäng krävdes att information om diskonteringsränta framgick, annars fick företag 0 poäng.

*e) Ifall enhetens återvinningsvärde baseras på verkligt värde minus försäljningskostnad måste följande information anges:*

*i. Viktiga antaganden* företagsledningen har baserat sitt fastställande av verkligt värde minus försäljningskostnader (som i delpunkt d i).

*ii. Företagsledningens metod* för att fastställa det värde vilka speglar tidigare erfarenheter eller i överensstämmelse med externa informationskällor (som i delpunkt d ii).

Om företaget värderar verkligt värde minus försäljningskostnader med hjälp av diskonterade kassaflödesprognoser skulle företagsledningen lämna följande upplysningar:

*iii. Perioden företagsledningen har prognostiserat kassaflödet för.*

Om ledningen lämnade information om prognostiserat period för kassaflödet, erhöll företag 1 poäng, och 0 poäng om informationen saknade.

*iv. Tillväxttakt som har använts för att extrapolera kassaflödesprognoserna.*

Om kravet var uppfyllt erhöll företag 1 poäng.

*v. Diskonteringsfaktorer som har använts för kassaflödesprognoserna.*

Företag fick 1 poäng om ledningen angav diskonteringsräntan som har använts för kassaflödesprognoser.

*f) Företagsledningen upplyser om förändringar i ett viktigt antagande sker vilket innebär att enhetens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde.*

Företaget skulle upplysa rimliga förändringar i de antaganden som påverkade återvinningsvärde. Denna delpunkt har avgränsats för att lättare kunna tolka företagens årsredovisningar som ibland är svårtolkade. Underpunkterna *i. Belopp*, *ii. Värde* och *iii. Värdeförändring* togs inte hänsyn till separat, utan 1 poäng tilldelades om beloppet med vilket goodwill skulle nedskrivnas ifall nedskrivningsbehov fanns i framtiden samt de procentuella förändringarna i de viktiga antagandena angavs. Noll poäng gavs för avsaknad av beloppet och de procentuella förändringarna i viktiga antaganden. Företag fick även 1 poäng om känslighetsanalys inte uppvisade något nedskrivningsbehov i framtiden, men förutsättningar under vilka denna slutsats har dragits redogjorts för. Med förutsättningarna menas de procentuella förändringarna i viktiga antaganden som inte gav upphov till nedskrivning i framtiden. Om det endast angavs att rimliga förändringar i de viktiga antagandena inte ger upphov till nedskrivning, tilldelades det 0 poäng.

### **3.6 Normalfördelningstest**

Kolmogorov-Smirnov och Shapiro-Wilk är statistiska tester för att ta reda på om data är normalfördelad, vilket innebär att värde på en normalfördelad variabeln ska ligga nära medelvärdet. Om resultat från dessa tester tyder på att signifikansvärdet är lägre än signifikansnivå på 5% så innebär det att fördelningen signifikant avviker från normalfördelning (Pallant, 2010).

Data är inte normalfördelad när den är skev mot vänster eller höger, nämligen när värden på datas medelvärde och medianer inte är ekvivalenta (Greasley, 2008), vilket illustreras i Diagram 1. nedan:

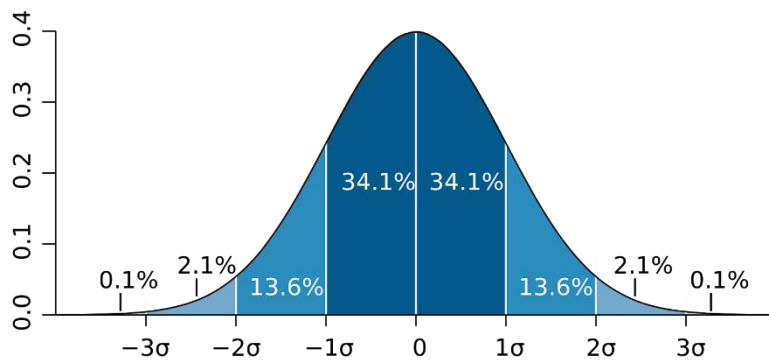


Diagram 1. Normalfördelning

Källa: (Pallant, 2010)

I denna studie var data fördelning icke-normal, vilket betyder att non-parametriska statistiska tester användes för att pröva de utvecklade hypoteser.

### 3.7 Spearmans rangkorrelation

Med Spearman rangkorrelations test beräknas korrelationskoefficient på rankningar, därför fungerar denna test för ordinala tal (Muijs, 2004), som i denna studie var goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital, där den procentuella datan har grupperats i sex grupper. När Spearmans rangkorrelationstest genomförs, visas det korrelationskoefficient och signifikansnivå för de två variablerna där korrelationen söks. Ju större korrelationskoefficient desto starkare korrelation mellan de undersökta variablerna, samt ju lägre signifikansvärde  $p$  desto mer statistiskt signifikant korrelation (lägre än signifikansnivå 5%) (Pallant, 2010). Hög korrelation innebär att om värden på den ena undersökta variabeln ökar, så ökar värden på den andra parallellt (Muijs, 2004).

Hur korrelationskoefficient ska tolkas:

.00-.19 “väldigt svag”

.20-.39 “svag”

.40-.59 “måttlig”

.60-.79 “stark”

.80–1.0 “väldigt stark” (Pallant, 2010; 150).

### 3.8 Mann-Whitney test

Mann-Whitney U test används för att hitta skillnader mellan två oberoende grupper (Pallant, 2010). Denna test är en icke-parametriskt test och ett alternativt till t-test för oberoende prover där medianer av två grupper jämförs. Den konverterar poäng på två kontinuerliga variabler till ranking tvärs två grupper. Sedan evaluerar den om dessa två rankingar för två grupper skiljer sig signifikant. Eftersom poäng omvandlas till rankingar, så spelar det ingen roll om data är normalfördelad, vilket innebär att denna test inte tar hänsyn till normalfördelning (ibid.).

Mann-Whitney test tar två variabler - en kategorisk variabel eller ordinaldata, som i denna studie var land, samt en kontinuerlig variabel, vilket i detta fall var poäng (Pallant, 2010).

Antaganden för en icke-parametrisk test som Mann-Whitney är följande:

- slumpmässiga prover - det passar denna undersökning då ett slumpmässigt urval genomfördes
- data från en undersökningsgrupp inte kan påverka datan från den andra gruppen, vilket också stämmer med denna studie, då svenska företagens insamlade poäng inte kan påverka tyska företagens insamlade poäng och vice versa.

Det värde som är intressant i Mann-Whitney test är Asymp.Sig vilket visar det signifikansvärdet  $p$  för de två undersökta oberoende grupper. Om den är lägre än signifikansnivå 5 %, då innebär det att signifikanta skillnader upptäcktes, om inte, så finns det inte signifikanta skillnader (Greasley, 2008).

### 3.9 Reliabilitet och validitet

Reliabilitet handlar om undersökningen är pålitlig och om den genererar samma resultat ifall den ska upprepas (Bryman & Bell, 2017; 174). Föreliggande studien går att replikera, eftersom data som används i undersökningen kan hämtas från samtliga årsredovisningar, med förutsättning att samma tolkningsmodell används. Goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och eget kapital kan beräknas på samma sätt, genom att hämta respektive företags goodwillvärde, totala tillgångar och eget kapital. Det som kan skilja sig åt är upplysningsgraden, det vill säga de poängen som företag tilldelas vid bedömning av hur noggrant de efterlever IAS 36 punkt 134. Studiens interbedömarreliabilitet kan antas vara hög om samma tolkningsmodell som utvecklades för denna studie skulle användas av en annan forskare vid genomförandet av poängtilldelningen. I sådant fall skulle resultatet replikeras utan någon avvikelse. Skulle tolkningsmodellen utformas på ett annat sätt så kunde resultatet skilja

i viss omfattning. Trots att tolkningsmodellen har baserats på tidigare studier, krävdes det en del subjektiva bedömningar när den utvecklades, eftersom den anpassades till föreliggande studiens målsättning. Bortsett från det, log tolkningsmodellen så nära som möjligt det punkten 134 uppger.

Det räcker emellertid inte med en reliabel data, den måste också vara valid genom att mäta just det studien är tänkt att mäta (Denscombe, 2018; 385). En av faktorerna som kan påverka studiens interna validitet är urvalet som inte är representativt (Kristensson, 2017; 71). För att undvika en skevhet i urvalsförfarandet och höja den interna validiteten, har denna studie utfört ett slumpmässigt urval. Risken för skevhet minskades också med tydliga urvalskriterier, där endast de företag som redovisar goodwill som separat finansiell post inkluderades i urvalet. Den interna validiteten kan också påverkas av hur datainsamlingen sker och vilka mätinstrument som används (ibid; 73). I denna studie har tolkningsmodellen utvecklats för att fungera som ett mätinstrument där dess innebörd har fastställt kriterierna för poängtilldelning. Ett mätinstrument är mer tillförlitligt om det är standardiserat (ibid.), vilket i detta fall kan tolkningsmodellen påstås vara eftersom den har utgått ifrån IAS 36 punkt 134 samt baserats på de tidigare utförda studierna som också mäter upplysningsgraden av denna standard. Den externa validiteten kunde dock inte säkerställas i föreliggande studie, eftersom resultatet inte kan överföras mellan olika populationer (ibid; 74). Studiens resultat kan generaliseras till de svenska och tyska börsnoterade företag som presenteras i Mid Cap och MDAX/TecDAX företag. Den interna validiteten prioriteras dock i denna studie, eftersom resultat ska framför allt vara otvetydiga för den undersökta populationen (ibid.).

Den föreliggande studien präglades också av statistiska undersökningar, därför var statistisk validitet väsentlig för att tillförlitligt besvara de initialt ställda forskningsfrågorna. Statistisk validitet handlar om i vilken utsträckning de statistiska testerna som används för att analysera resultatet är hållbara nog att undersöka det som ska undersökas (Kristensson, 2017; 75). Genom att använda oss av lämpliga statistiska tester, det vill säga de icke-parametriska testerna som passar snedfördelade data av ordinal karaktär, har studiens statistiska validitet säkerställts.

### **3.10 Metodkritik**

Det finns vissa nackdelar med slumpmässigt urval vid kvantitativa studier (Denscombe, 2018; 83). Om bara en del av den totala populationen slumpmässigt väljs ut att representera hela population, finns det risk att enheterna som ingår i urvalet inte fullständigt matchar den profil

som hela undersökningspopulationen har. Risken är att datan som behandlas inte kommer att vara exakt samma som det skulle varit, om alla enheter från den totala populationen ingått i undersökningen (ibid.). Eftersom endast 40 svenska och 40 tyska företag har valts slumpmässigt ut från de 87 svenska och 58 tyska företagen som utgjorde hela populationen, finns det risk att de företagen inte kan representera hela populationen. Därför blir studien mer trovärdig om hela populationen ingår (Eliasson, 2018; 42–42). Ju större urvalet desto mer troligt att de slumpmässiga felen tar ut varandra (Denscombe, 2018; 83).

Även om kvantitativ data anses som teknisk och vetenskaplig, är den inte alltid så vetenskapligt objektiv som det kan se ut. Det finns utrymme för eget omdöme när kvantitativ data analyseras (Denscombe, 2018; 390). I denna studie uppkom vissa svårigheter vid tolkning av data som hittades på de undersökta enheternas årsredovisningar samt poängsättning för uppfyllelse av IAS 36 punkt 134. Anledningen till detta var beskrivning av de olika antaganden och metoder vid nedskrivningsprövning av goodwill varierade från företag till företag, vilket kunde leda till att vissa aspekter av hur företag upplyser kanske inte avspeglades lika tydligt i studiens empiri.

För att kunna sätta poäng för uppfyllelse av IAS 36 punkt 134, en tolkningsmodell har utvecklats utifrån tidigare studier denna undersökning baserades på. Då denna standard upplevs som en väldigt komplex och avvikande standard även för de erfarna ekonomer (Mazzi et al., 2016), kan tolkningsfel uppstå vid utvärdering av hur företag upplyser enligt denna standard. För att förenkla processen har tolkningsmodellen avgränsat vissa delpunkter, som till exempel delpunkt *f) känslighetsanalys* som var svårast att utvärdera. Om studien upprepas av en annan forskare som utvecklar sin egen tolkningsmodell, skulle vissa företagens upplysningsgrad värderas med högre eller lägre poäng samt att procentuell sammanställning skulle avvika i viss omfattning.



## 4. Resultat

I detta kapitel presenteras den insamlade empirin. Kapitel introducerar i vilken utsträckning företag följer krav enligt IAS 36 punkt 134 med hjälp av diagram för varje punkt. Slutligen presenteras redogörelse för de resultat hypotesprövning uppgav samt metoderna som användes

### 4.1 Sammanställning av data

Totalt undersöktes 80 företag, därav 40 var svenska och 40 var tyska. Resultat sammanställdes i procentenheter och presenteras med Diagram 2. Som vårt resultat påvisar, det fortfarande finns brister med hur IAS 36 punkt 134 efterlevs, särskilt i vissa delpunkter - *d) ii* och *e) ii metod* och *f) känslighetsanalys* var de delpunkterna som visade lägst efterlevnad hos både svenska och tyska företag.

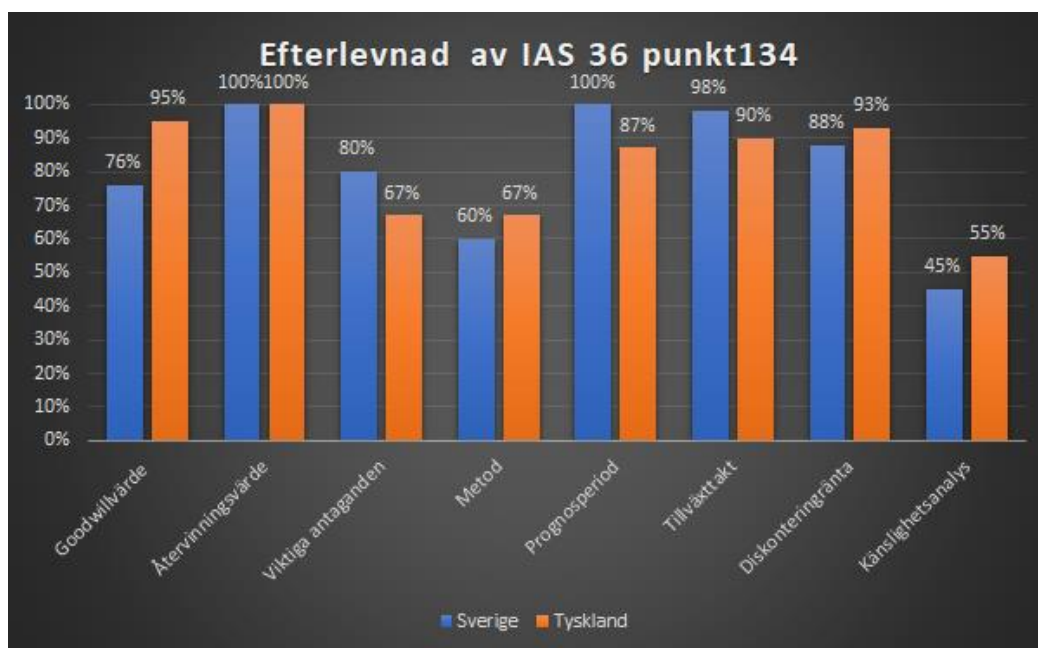


Diagram 2. Efterlevnad av IAS 36 punkt 134

#### 4.1.1 Goodwillvärde

För att företaget ska få ett poäng för delpunkt *a) goodwillvärde* så krävdes det att dess goodwill skulle allokeras till minst en kassagenererande enhet som tydligt angavs i årsrapporten. Var det endast en kassagenererande enhet goodwill allokerades till, till exempel hela koncernen eller

dotterbolaget, ska detta tydligt framkomma i noter. Var de flera kassagenererande enheter goodwill allokerades till, så ska goodwillvärde fördelas på alla nämnda enheterna. Av 40 svenska företag blev 31 godkända på delpunkten *a) goodwillvärde*, vilket visas i procentenheter i Diagram 2, s.35. Däremot blev 38 av 40 de tyska företagen godkända. Företagen som inte blev godkända på delpunkten angav det totala goodwillvärdet men inte listat ut vilka kassagenererande enheter den allokerades till eller så fanns det inte några tydliga upplysningar på att företagets goodwillvärde endast allokerades till en kassagenererande enhet och behöver inte uppdelas. Företag blev inte heller godkända om kassagenererande enheterna listades ut utan att företaget har angett vilken andel av det totala goodwillvärdet har allokerats till enheten. Däremot för företag som blev godkända på delpunkten gjordes ingen bedömning om värdet var fördelat på ett korrekt sätt eller om kassagenererande enheter ligger på den lägsta möjliga nivån som rekommenderas av IAS 36. Undersökningen tog inte heller någon hänsyn till hur kassagenererande enheterna bestämdes och hur de motiverades.

#### *4.1.2 Återvinningsvärde*

För att bli godkända på delpunkt *c) återvinningsvärde* krävdes det att företaget har angett vilken metod användes för att beräkna återvinningsvärde för de kassagenererande enheterna där goodwill allokerades till. Återvinningsvärde kunde beräknas antingen med nyttjandevärde eller verkligt värde minus kostnader vid försäljning/utrangering som metod. Alla 80 undersökta företag angav den metoden som användes vid beräkning av återvinningsvärde vilket visar 100% uppföljning av delpunkten *c) återvinningsvärde* hos de undersökta svenska och tyska företag, vilket illustreras i Diagram 2, s.35. Alla 40 svenska företag använde sig av beräkningen enligt nyttjandevärdet, medan 18 tyska företag hade verkligt värde som underlag för beräkningen av återvinningsvärdet. Företag som använde sig av båda metoderna har endast fått poäng för en av dem eftersom standarden poängterar att en metod räcker. I så fall har poängen hänförs till det värdet som beskrevs i flera detaljer, till exempel endast till nyttjandevärdet.

#### *4.1.3 Viktiga antaganden om återvinningsvärdet*

Vi har valt att jämföra delpunkter *d) i viktiga antaganden* om företag använder sig av nyttjandevärde och *e) i viktiga antaganden* om företaget använder sig av verkligt värde minus försäljningskostnader/utrangeringar tillsammans, eftersom både delpunkterna utgår ifrån samma förutsättningar. Både *d)* och *e)* kräver att viktiga antagandena vid beräkning av återvinningsvärdet ska anges, utan att det finns några särskilda villkor för respektive metod. För att bli godkänt, skulle företaget förutom tillväxttakten och diskonteringsräntan ange minst

ett till antagande som återvinningsvärdet är mest känslig för. 32 av 40 svenska företag samt 27 av 40 tyska företag angav tre eller fler viktiga antaganden och blev därför godkända på delpunkterna (Diagram 2, s.35). Företagen som inte blev godkända angav antingen inte de viktiga antagandena eller så angav de endast tillväxttakten och diskonteringsräntan.

#### *4.1.4 Metod för viktiga antaganden*

Delpunkter *d) ii metod* för viktiga antaganden om företag använder sig av nyttjandevärde och *e) ii metod* för viktiga antaganden om företag använder sig av verkligt värde minus försäljningskostnader/utrangeringar jämfördes tillsammans, eftersom det inte finns några skillnader i vad som ska anges för att uppfylla denna delpunkt. En beskrivning av den metod som användes för att fastställa de viktiga antagandena ska framgå, och den ska vara baserad till exempel på externa källor eller tidigare erfarenheter, vilket gäller för båda delpunkterna. 24 av 40 svenska och 27 av 40 tyska företag upplyste enligt kravet (Diagram 2, s.35). Företag som däremot blev underkända på delpunkten och fick 0 poäng tydliggjorde inte för metoderna som deras viktiga antaganden baseras på.

#### *4.1.5 Prognosperiod för kassaflöden*

Delpunkter *d) iii prognosperiod för kassaflöden* om företag använder sig av nyttjandevärde och *e) iii prognosperiod för kassaflöden* om företag använder sig av verkligt värde minus försäljningskostnader/utrangeringar jämfördes ihop, eftersom vi antog att dessa delpunkter är jämförbara. Företag som använde sig av verkligt värde skulle endast ange prognosperiod om det verkliga värde beräknades med hjälp av diskonterade kassaflöden, men eftersom så var fallet med alla de 18 tyska företag där verkligt värde hade valts, så kunde de jämföras med resten av företag. 40 av 40 svenska och 35 av 40 tyska företag fått poäng på denna delpunkt (Diagram 2, s.35). Företag som använt sig av nyttjandevärde fick poäng om prognosperioden för framtida kassaflöden angavs. Perioden som var längre än fem år skulle också motiveras, fast långa prognosperioder var sällsynta hos företag med nyttjandevärde som metod.

#### *4.1.6 Tillväxttakt*

Delpunkter *d) iv tillväxttakt för kassaflödesprognoserna* om företag använder sig av nyttjandevärde och *e) iv tillväxttakt för kassaflödesprognoserna* om företag använder sig av verkligt värde minus försäljningskostnader/utrangeringar jämfördes tillsammans eftersom det inte finns några skillnader i hur tillväxttakten ska anges för båda metoderna. 39 av 40 svenska och 36 av 40 tyska företag angav tillväxttakten i sina årsrapporter (Diagram 2, s.35). För att bli

godkänd skulle företagen tydligt ange den tillväxttakt som användes för att extrapolera kassaflödesprognoser. Företagen som använde sig av nyttjandevärde skulle också motivera om deras tillväxttakt översteg den långsiktiga tillväxttakten. Företagen som inte blev godkända angav inte tillväxttakten eller det saknades motivering till varför tillväxttakten översteg den långsiktiga tillväxttakten.

#### *4.1.7 Diskonteringsräntan*

Delpunkter *d) v diskonteringsräntan för kassaflödesprognoser* ifall företag använder sig av nyttjandevärde och *e) v diskonteringsräntan för kassaflödesprognoser* ifall företag använder sig av verkligt värde minus försäljningskostnader/utrangeringar jämfördes tillsammans eftersom båda metoderna använder sig av diskonteringsräntan för att prognostisera kassaflöden. 35 av 40 svenska och 37 av 40 tyska företag angav diskonteringsräntan enligt kravet (Diagram 2, s.35). För att bli godkänd på denna delpunkt skulle företag antingen ange diskonteringsräntan för varje kassagenererande enhet eller så skulle det upplysas i noter att samma diskonteringsränta tillämpades för alla kassagenererande enheter. Företag som inte blev godkända angav inte någon diskonteringsränta.

#### *4.1.8 Känslighetsanalys*

Delpunkten *f) känslighetsanalys* har avgränsats och de tre tillhörande underpunkter *i belopp, ii värde* samt *iii värdeförändring* tagits inte hänsyn till separat. För att företagen ska vara godkända har vi bestämt oss att endast se till att företagen har utfört en känslighetsanalys och beskrivit med vilka förutsättningar var de viktiga antagandena känsliga för förändringar. Om känslighetsanalys har utförts och det visade sig att det inte skulle förekomma något behov att nedskrivna goodwill i framtiden, skulle företaget nämna hur stora förändringar i de viktiga antagandena kan det ske, utan att återvinningsvärdet påverkas samt ange det i procentenheter. Exempelvis, om företaget angav EBITDA-marginalen som ett viktigt antagande, kan känslighetsanalys visa att en försämring med 2 procentenheter inte skulle medföra något nedskrivningsbehov. Om företaget däremot angav att nedskrivningsbehov kommer att uppstå, så ska det också fastställas med vilka förutsättningar och hur stort belopp som då behövs skrivas ned.

På delpunkten *f)* visade samtliga företag bristande resultat. Endast 18 av 40 svenska företag angav den ovannämnda informationen som krävdes för att bli godkänd på delpunkten. 22 av 40 tyska företag blev godkända på delpunkten (Diagram 2, s.35). Företagen som inte blev

godkända angav ofullständig information, genom att endast nämna att känslighetsanalysen har utförts och att förändringarna i de viktiga antagandena inte kommer att medföra någon nedskrivningbehov, utan att ange med vilka förutsättningar denna slutats har dragits. De företag som har upptäckt att förändringarna i de viktiga antagandena kommer att leda till en nedskrivning men inte angav med vilka förutsättningar eller med vilket belopp goodwill kommer nedskrivs, blev inte heller godkända på delpunkten.

## 4.2 Hypotesprövning

Studiens syfte var att undersöka om det finns signifikanta skillnader i hur svenska och tyska börsnoterade företag upplyser enligt standarden IAS 36 punkt 134, samt om det finns ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till eget kapital samt till totala tillgångar och upplysningsgraden. För att svara på de initialt ställda forskningsfrågorna formulerades hypoteser som redogjordes för i det teoretiska ramverket. Hypotes är ett antagande som går att pröva och som säger att ett specifikt resultat kan förväntas om vissa förhållanden är uppfyllda (Denscombe, 2018; 102). Genom att använda sig av den insamlade empiri, prövades hypoteserna angående populationen.

I föreliggande studie har statistiska tester genomförts för att upptäcka hur sannolik en observerad fördelning är under förutsättning att det inte finns något statistiskt signifikant samband mellan de variabler som hypotesen förutsäger (Holme & Solvang, 1997; 309). Den signifikansnivå, det vill säga den risken att avfärda en sann nollhypotes (Eliasson, 2018; 109) som användes i denna studie var 5%.

### 4.2.1 Normalfördelning

De utförda Shapiro-Wilk och Kolmogorov-Smirnov testerna ( $p > 0,05$ ) samt granskning av histogrammen, de normala Q-Q plots och boxplots visade att den numeriska variabeln *poäng*, som uttryckte de poäng varje företag tilldelades, inte var normalfördelade för varken svenska eller tyska företag. Den observerade skevheten för svenska företag visade sig vara -1,404 (standard fel = 0,374), kurtosis var 1,114 (standard fel = 0,733) samt signifikansvärde var  $p < 0,05$ , vilket är lägre än den bestämda signifikansnivån på 5%. För de tyska företagen var skevheten - 1,179 (standard fel = 0,374), kurtosis var 1,006 (standard fel = 0,733) samt signifikansvärde var  $p < 0,05$  vilket också är lägre än signifikansnivå på 5%.

Den numeriska variabeln *goodwill storlek i förhållande till totala tillgångar* bedömdes att inte uppvisa normalfördelning enligt de genomförda Shapiro-Wilk och Kolmogorov-Smirnov testen samt granskning av histogrammen, de normala Q-Q plots och boxplots. Variabeln *goodwill storlek i förhållande till totala tillgångar* från de undersökta svenska företagen visat mindre skev fördelning - 0,203 (standard fel = 0,374) samt mindre kurtosis -1,166 (standard fel = 0,733) men signifikansvärde var lägre än 5%. För de tyska företagen har variabeln visat en skevhet på 1,154 (standard fel = 0,374), kurtosis på 0,636 (standard fel = 0,733) men signifikansvärde som också var lägre än 5%.

Den numeriska variabeln *goodwill storlek i förhållande till eget kapital* bedömdes att inte heller uppvisa någon normalfördelning, enligt de genomförda Shapiro-Wilk och Kolmogorov-Smirnov testen samt granskning av histogrammen, de normala Q-Q plots och boxplots. Variabeln *goodwill storlek i förhållande till eget kapital* visade skevhet på -0,138 (standard fel = 0,374), kurtosis på -1,383 (standard fel = 0,733) och ett signifikansvärde som var lägre än 5%. För tyska företag har variabeln uppvisat något mindre skevhet på 0,538 (standard fel = 0,374), kurtosis på -0,949 (standard fel = 0,733) samt ett signifikansvärde som var lägre än 5%.

#### 4.2.2 Skillnad mellan upplysningsgrad hos svenska och tyska företag

För att ta reda på en signifikans av skillnaden av genomsnitt från två oberoende prover gjordes en icke parametrisk Mann-Whitney test, för två grupper av ordinal nivå samt där data inte är normalfördelad. Dess resultat visas i Tabell 3. nedan:

Tabell 3. Mann-Whitney test

### Mann-Whitney Test

		Ranks		
	Land	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Poäng	1	40	38.73	1549.00
	2	40	42.28	1691.00
	Total	80		

### Test Statistics<sup>a</sup>

	Poäng
Mann-Whitney U	729.000
Wilcoxon W	1549.000
Z	-.705
Asymp. Sig. (2-tailed)	.481

a. Grouping Variable: Land

Trots att Tyskland visade en större Mean Rank än Sverige, var denna skillnad är inte statistiskt signifikant då  $p = 0,481$  vilket betyder att det är högre än det valda signifikansnivå av 5%, dvs  $p > 0,05$  (Tabell 3).

Inga statistiskt signifikanta skillnader upptäcktes, därför  $H_0$  Det finns inga signifikanta skillnader i vilken utsträckning svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 i sina årsredovisningar kan ej förkastas och istället accepteras.

#### 4.2.3 Samband mellan goodwill storlek och upplysningsgraden

Spearman's rangkorrelationsmetod användes för att vidare analysera korrelation mellan variablerna, goodwill/totala tillgångar och goodwill/eget kapital.

Tabell 4. Spearman's rangkorrelation för svenska företagens goodwill/totala tillgångar

### Correlations

		Poäng (Sverige)	Goodwill/Tillgångar (Sverige)
Spearman's rho	Poäng (Sverige)	1.000	.377*
			.017
	N	40	40
Goodwill/Tillgångar (Sverige)	Goodwill/Tillgångar (Sverige)	.377*	1.000
		.017	.
	N	40	40

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

För de undersökta svenska företag fanns det ett svagt ( $r_s = 0,377$ ) men statistiskt signifikant samband ( $p < 0,05$ ). Det betyder att ju högre värden på *poäng* desto högre värden på *goodwill/totala tillgångar* samt ju högre värde på *goodwill/totala tillgångar*, desto högre värde på *poäng* (Tabell 4).

Tabell 5. Spearmans rangkorrelation för tyska företagens goodwill/ totala tillgångar

			Poäng (Tyskland)	Goodwill/Tillg ångar (Tyskland)
Spearman's rho	Poäng (Tyskland)	Correlation Coefficient	1.000	.245
		Sig. (2-tailed)	.	.128
		N	40	40
	Goodwill/Tillgångar (Tyskland)	Correlation Coefficient	.245	1.000
		Sig. (2-tailed)	.128	.
		N	40	40

Det observerades ett svagt och positivt ( $r_s=0,245$ ) samband mellan värden på *poäng* och värden på *goodwill/totala tillgångar* men den är statistiskt inte signifikant ( $p>0,05$ ). (Tabell 5)

Ett statistiskt signifikant samband hittades inte i båda länderna nollhypotesen, därför *H<sub>0</sub> Det finns inget statistiskt signifikant samband mellan goodwill storlek i förhållande till totala tillgångar och upplysningsgraden hos svenska svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag* kan ej förkastas och istället accepteras.

Tabell 6. Spearmans rangkorrelation för svenska företagens goodwill/eget kapital

			Goodwill/Eget kapital (Sverige)	Poäng (Sverige)
Spearman's rho	Goodwill/Eget kapital (Sverige)	Correlation Coefficient	1.000	.445**
		Sig. (2-tailed)	.	.004
		N	40	40
	Poäng (Sverige)	Correlation Coefficient	.445**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.004	.
		N	40	40

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Det fanns ett måttligt samband (vilket ligger i intervallet 0,40 - 0,59) mellan *poäng* och *goodwill/eget kapital* ( $r_s = 0,445$ ) som också är statistiskt signifikant ( $p < 0,05$ ) (Tabell 6).



Tabell 7. Spearmans rangkorrelation för tyska företagens goodwill/eget kapital

			Poäng (Tyskland)	Goodwill/Eget kapital (Tyskland)
Spearman's rho	Poäng (Tyskland)	Correlation Coefficient	1.000	.302
		Sig. (2-tailed)	.	.058
		N	40	40
	Goodwill/Eget kapital (Tyskland)	Correlation Coefficient	.302	1.000
		Sig. (2-tailed)	.058	.
		N	40	40

Det fanns ett svagt ( $r=0,302$ ) samband mellan värden på *poäng* och värden på *goodwill/eget kapital* men den var statistiskt inte signifikant ( $p>0,05$ ) (Tabell 7).

Ett statistiskt signifikant samband hittades inte i både länderna, därför nollhypotesen  $H_0$  *Det finns inget statistiskt signifikant samband mellan goodwills storlek i förhållande till eget kapital och upplysningsgraden hos svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag* kan ej förkastas och istället accepteras.

## 5. Analys och diskussion

---

*I detta kapitel analyseras och diskuteras studiens insamlade empiri samt kopplas tidigare studier och teorier. Uppfyllelse av IAS 36 punkt 134 presenteras samt förhållande mellan goodwill storlek och upplysningsgraden sammanställs.*

---

### 5.1 Uppfyllelse av IAS 36 punkt 134

Den insamlade empirin påvisar att det fortfarande finns brister med hur upplysningskravet IAS 36 punkt 134 uppfylls, då en del av de undersökta företagen angav ofullständig information eller så saknades den helt från deras årsredovisningarna. Vissa delpunkter inom IAS 36 punkt 134 upplystes dock bättre än de andra. Bland de delpunkterna som visade högre efterlevnad hos både svenska och tyska företag var a) *goodwillvärde*. Goodwillvärde fördelades på kassagenererande enheter hos majoriteten av de undersökta företag - 76% av svenska och 95% av tyska företag har tydligt angett vad deras kassagenererande enheter goodwill allokeras till är samt hur mycket av det totala goodwillvärdet fördelas på var och en av dem. Företag som inte uppfyllde kravet antingen inte angav vilka kassagenererande enheter deras goodwill allokeras till eller så har de nämnt vilka de är men inte har fördelat sin totala goodwill på dem. Delpunkten a) *goodwillvärde* var dock bristfällig i de tidigare gjorda studierna, till exempel Tchaptchet och Colot (2019) kom fram till att efterlevnaden inte är lika hög hos de belgiska företag studien handlade om. Det är viktigt att fördela goodwillvärdet på kassagenererande enheter, eftersom utan denna information, påpekar forskarna, är det inte möjligt för investerarna att evaluera den grundläggande risken som kassagenererande enheterna medför.

Delpunkt c) *återvinningsvärde* visade den högsta efterlevnaden inom IAS 36 punkt 134. Alla 80 undersökta företag angav den metod som användes för att fastställa återvinningsvärde, nämligen nyttjandevärde eller verkligt värde minus försäljningskostnader. Den enda anmärkningen som skulle kunna ges till både de undersökta svenska och tyska företag, är att denna information borde framkomma i samma not där nedskrivningsprövning av goodwill beskrivs, eftersom i vissa årsrapporter var metoden för fastställandet av återvinningsvärdet svårare att hitta. Alla 40 svenska företag använde sig av nyttjandevärdet medan 18 tyska företag har valt verkligt värde minus försäljningskostnader som metod. Det kommer därför fram att majoriteten av företag föredrar nyttjandevärde som metod för fastställandet av återvinningsvärdet, vilket också var fallet i Tchaptchet och Colot (2019) studie, fast där har

delpunkten inte uppvisat lika stor efterlevnad. Nyttjandevärdet var även basis till beräkning av återvinningsvärdet hos företag som undersöktes i Izzo Luciani och Sartori (2013) studie. Anledningen till varför just nyttjandevärde föredras av de flesta företag kan vara att metoden används för större kassagenererande enheter där data som behövs för att prognostisera framtida in- och utbetalningarna finns tillgänglig på marknaden. Det är dock inte fallet med verkligt värde som används för mindre kassagenererande enheter där sådan data inte alltid är observerbar på marknaden (Izzo, Luciani & Sartori, 2013).

Delpunkter *d) i viktiga antaganden* för nyttjandevärde och *e) i viktiga antaganden* för verkligt värde minus försäljningskostnader som tar upp hur viktiga antaganden om återvinningsvärdet ska beskrivas och vilken information som ska anges efterlevs hos 80% av svenska företag som påtagligt har angett vilka viktiga antaganden deras kassaflödesprognos är baserat på och återvinningsvärdet är mest känslig för. Tyska företag visade något mindre resultat där endast 67% av de undersökta företagen har upplyst om deras viktiga antagande. I de flesta fall har företagen inte blivit godkända på delpunkten eftersom endast diskonteringsränta och tillväxttakt angavs som viktiga antagande, vilket var otillräckligt då en till viktigt antagande ska anges (Izzo, Luciani & Sartori 2013). Fullständigt avsaknandet av viktiga antaganden påträffades dock mer sällan.

En av delpunkterna som visade den lägsta efterlevnaden av IAS 36 punkt 134 var *d) i metod* för nyttjandevärde samt *e) i metod* för verkligt värde minus försäljningskostnader för att bestämma de viktiga antagandena. Endast 60% av svenska och 67% av tyska företag angav vilka metoder användes för att fastställa de viktiga antagandena återvinningsvärdet är känslig för. Efterlevnad av denna delpunkt visade också brister hos Izzo, Luciani & Sartori (2013) samt Tchaptchet och Colot (2019) studier. En sak som framstod i vissa av de genomgångna årsredovisningarna var att en del av företag angav metoder för viktiga antaganden utan att nämna vilka de är, vilket påträffades oftare hos tyska företag. För detta tilldelades dock inga poäng.

Delpunkter *d) ii prognosperiod* för nyttjandevärde och *e) ii prognosperiod* för verkligt värde minus försäljningskostnader visade ett betydligt högre resultat hos både svenska och tyska företag, där alla svenska och 87% av tyska företag blev godkända för delpunkten. Företag som använde sig av nyttjandevärde som metod för att fastställa återvinningsvärdet, behövde också ange en förklaring om längre än femårsperiod användes för kassaflödesprognos. Alla företag där den angivna perioden var längre än fem år angav förklaringen, trots en längre än

femårsperiod var sällansynd hos företag där nyttjandevärde användes. Delpunkterna visade hög efterlevnad hos företag som undersöktes av Izzo, Luciani & Sartori (2013) samt Tchaptchet och Colot (2019), där de flesta företag har också blivit godkända.

Nästa delpunkt *d) iii tillväxttakt* för nyttjandevärde och *e) iii tillväxttakt* för verkligt värde minus försäljningskostnader var också bland de delpunkterna där både svenska och tyska företag visade hög upplysningsgrad. 98% svenska och 90% tyska företag angav den tillväxttakten som användes för att extrapolera kassaflödesprognoserna. De godkända företagen har antingen tydligt angett tillväxttakten för varje kassagenererande enhet eller så har det framkommit att den angivna tillväxttakten används för samtliga enheter. De flesta fall där inga poäng tilldelades berodde på att tillväxttakten angavs men det var otydligt om det gäller alla kassagenererande enheterna, ett problem som också poängterades av Schatt et al. (2016).

Delpunkten *d) iv diskonteringsränta* för nyttjandevärde och *e) iv diskonteringsränta* för verkligt värde minus försäljningskostnader uppfylldes också i hög utsträckning hos både svenska och tyska företag, där 88% av svenska och 93% av tyska företag fick poäng på denna delpunkt. Diskonteringsräntan skulle antingen anges för varje kassagenererande enhet, vilket observerades hos en del av företag, eller så skulle det framgå att samma diskonteringsränta gäller alla nämnda enheter. Izzo, Luciani & Sartori (2013) påpekar också att en del företag anger en enda diskonteringsränta utan att förtydliga om den gäller alla kassagenererande enheter. Den angivna diskonteringsränta skulle anges före skatt för att företagen ska godkännas på delpunkten, vilket är viktigt då prognostiserade kassaflöden anges före skatt (Petersen & Plenborg, 2010). Det har observerats att en stor del av företag angav diskonteringsräntan både före- och efter skatt och endast en väldigt liten andel angav den efter skatt.

Både svenska och tyska företag har uppvisat en låg uppfyllelse på delpunkten *e) känslighetsanalys*. Ungefär hälften av de undersökta företagen har genomfört och upplyst om en känslighetsanalys som godkändes av denna studie, trots att delpunkten var avgränsad och förenklad för att kunna tolka de markant varierande årsrapporterna. Företag som inte har tilldelats poäng hade oftast en mycket kort beskrivning om att den genomförda känslighetsanalysen inte kommer att resultera i något nedskrivningsbehov, utan att förklara under vilka förutsättningar och vilka procentuella förändringar i de viktiga antaganden nedskrivningsbehovet inte kommer att uppstå. Ett exempel på detta kommer från företagets Concentric årsrapport (2018; s.81) - "*Prövningarna av goodwill genomförda under 2018 uppvisade inte något nedskrivningsbehov. En rimlig förändring av något av*

*huvudantagandena skulle inte medföra något nedskrivningsbehov*". Känslighetsanalys av denna typ observerades oftare än fullständigt avsaknad. Företag som genom en känslighetsanalys har hittat att ett nedskrivningsbehov kommer att uppstå i framtiden var oftast mer detaljerade i hur detta ska ske, till exempel genom att ange vilka förändringar kommer att leda till nedskrivningen och med vilket belopp goodwill kommer att skrivas ned. Vi resonerar att det kan bero på att en prognostiserad nedskrivning drar mer uppmärksamhet hos läsaren än att ingen nedskrivning kommer att uppstå och då är det viktigare att upplysa noggrant. Tchapchet och Colot (2019) hävdar på att företagen behöver förtydligade riktlinjer kring hur känslighetsanalys ska genomföras och redovisas, för att minska subjektiviteten i hur denna delpunkt upplyses.

Som det har visat sig, vissa delpunkter fortfarande är bristfälliga, vilket orsakar att informationsasymmetri mellan företag och dess intressenter skapas. En detaljerad upplysning om alla standardens delpunkter skulle reducera informationsasymmetrin (Tchapchet & Colot, 2019), men eftersom inte alla delpunkter upplyses i den utsträckning som krävs, har de potentiella investerarna inte tillgång till all information för att fatta beslut. I så fall måste de lita på information där inte alla nödvändiga aspekter tas upp. Då de företagen listade på Mid Cap-listan oftast inte genomgår ett djupgående analys (Gröjer, 2002; 139), så kvarstår informationsasymmetri.

## **5.2 Skillnader mellan svenska och tyska företag**

Föreliggande studiens empiri visar att skillnader mellan de undersökta svenska och tyska företagen inte är statistiskt signifikanta, då Mann-Whitney test visade att signifikansvärde  $p$  är högre än den förutbestämda signifikansnivån på 5%. Studien utgår ifrån institutionell teori som ett ramverk för frågeformuleringen, därför kan det påstås att skillnader mellan de undersökta svenska och tyska företag inte finns eftersom företag blir allt mer lika varandra. Ur institutionella teorins synpunkt, det formella påtrycket i form av IFRS samt intressenternas krav för jämförbarhet och transparens gör att företag förändrar hur de utformar sina årsrapporter för att anpassa sig till de förändrade normer och regler.

I de genomgångna årsrapporterna sammanställdes informationen om goodwillnedskrivningsprövningarna på ett mycket liknande sätt. Den utsträckning i vilken företagen följde IAS 36 punkt 134 var också likadan enligt den utförda statistiska testen. I de flesta genomgångna årsrapporterna fanns det bristande eller helt avsaknad information i samma

punkter, som till exempel metod för viktiga antaganden och känslighetsanalys. Vi anser att detta kan bero på att de punkterna är svårtolkade samt att det förmodligen inte finns så många exempel företag kan orientera sig efter vid osäkerhet som uppstår på grund av den komplexitet IFRS medför kring hantering av goodwillposten. Metod för viktiga antagande och känslighetsanalys var också bland de mest bristande delpunkterna i de tidigare undersökningar (Izzo, Luciani & Sartori, 2013; Gros & Koch, 2015; Tchaptchet & Colot, 2019), vilket visar att det fortfarande råder osäkerhet kring tolkning och upplysning av dessa punkterna. De punkterna där den högsta graden av upplysning observerades var bland andra metod för att fastställa återvinningsvärde, prognosperiod och tillväxttakt, vilket vi anser kan bero på att dessa punkter är mindre resursintensiva. Det innebär att beräkningarna för att ta fram den information som ska anges enligt dessa punkterna inte är lika komplexa. Det har också observerats i Izzo, Luciani & Sartori (2013) studie.

### **5.3 Goodwill storlek**

Det har följaktligen undersökts om goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och till eget kapital har något statistiskt signifikant samband med hur väl företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134, eller med andra ord upplysningsgrad som de insamlade poängen representerar. Efter att ha genomfört de statistiska testerna har det observerats att sambandet mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och de insamlade poängen är svagt men statistiskt signifikant hos svenska företag, samt svagt och statistiskt inte signifikant hos tyska företag. Sambandet mellan goodwillstorlek i förhållande till eget kapital och de insamlade poängen är också svagt men statistiskt signifikant för svenska företag, samt svagt och inte statistiskt signifikant för tyska företag.

Som resultatet har visat, ett statistiskt signifikant samband mellan variablerna goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital och upplysningsgraden endast hittades hos de undersökta svenska företagen. Föreliggande studien kan därför inte påstå att ett signifikant samband mellan variablerna finns, eftersom det inte har observerats hos de undersökta tyska företagen. Resultatet stämmer bland annat inte med studien utförd av Glaum et al. (2013) som har upptäckt ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och upplysningsgraden av IAS 36. Det strider också mot Petersen och Plenborg (2010) studie, som har uppmärksammat ett signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och upplysningsgraden. Tchaptchet och Colot (2019) påstår också, att företag med större goodwill i förhållande till totala tillgångar

demonstrerar en noggrannare efterlevnad av IAS 36, vilket inte heller stämmer med resultatet i föreliggande studien. Däremot är vårt resultat i överensstämmelse med Izzo, Luciani & Sartori (2013) slutsatser som tyder på att det inte finns ett signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till eget kapital och upplysningsgraden.

Denna studie kan därför inte härleda att företag med större andel goodwill i förhållande till totala tillgångar och till eget kapital är mer benägna att frivilligt uppge mer information om goodwillnedskrivningsprövning för att minska informationsasymmetri och höja investerarnas förtroende. Enligt vårt resultat, goodwillstorlek påverkar inte företagets incitament att upplysa om goodwillnedskrivningsprövningar på ett mer detaljerat sätt, som efterkrävs av IAS 36 punkt 134, trots den teoretiska ställningen agentteorin utgår ifrån.

## **5.4 Sammanfattande diskussion**

Som det har ofta observerats i tidigare studier, är IAS 36 en komplex och svårtolkad standard. Upplysningar om nedskrivningsprövningarna i enlighet med de instruktionerna som anges i punkt 134 är bland de mest bristfälliga inom standarden (Tchaptchet & Colot, 2019). Komplexiteten med hur delpunkterna i punkt 134 ska tolkas har också i första hand upplevts vid utformning av tolkningsmodellen för denna studie. Sådana delpunkter som känslighetsanalys, som både i denna och tidigare studier uppmärksammas vara den mest bristande delpunkten, kräver mer vägledning i hur de ska tolkas, utföras och redovisas (ibid.).

Vårt resultat tyder bland annat på att det fortfarande finns ofullkomligheter i hur IAS 36 punkt 134 efterlevs, vilket kan bero på att nackdelarna med att lägga i mycket tid och resurser på att upplysa om goodwillnedskrivningsprövningar på ett lämpligt sätt, överväger de fördelarna företag kan få. Som det tidigare nämndes, en hel del subjektiva bedömningar krävs, bland annat när goodwill allokteras till kassagenererande enheter samt när viktiga antaganden fastställs, vilket kan leda till att företag saknar tydliga riktlinjer i hur dessa processer ska implementeras. Vid fastställandet av återvinningsvärde väljer majoriteten av de undersökta svenska och tyska företagen nyttjandevärde som underlag för beräkningen av återvinningsvärde, och endast 18 av 40 tyska företag använde sig av verkligt värde minus försäljningskostnader. Det kan bero på att fastställandet av återvinningsvärde med hjälp av verkligt värde minus försäljningskostnader kräver att observerbart marknadsvärde av kassagenererande enheter goodwill allokteras till finns tillgängligt, vilket inte alltid är fallet (Petersen & Plenborg, 2010). Därför resonerar vi att det finns mycket osäkerhet vid olika processer inom

goodwillnedskrivningsprövningar, vilket resulterar i bristfällig information i företagens årsrapporter.

Inga signifikanta skillnader mellan hur de undersökta svenska och tyska företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 har upptäckts, varken i de delpunkterna där högst uppfyllelse har observerats eller i de mest ofullkomliga delpunkterna. Med detta resultat stärks utgångspunkten i den institutionella teorin att företag med sådana förutsättningar som har tagits upp i föreliggande studien och som upplever påtryck av normer och regler, börjar likna varandra. Med normer och regler menas, som tidigare har nämnts, IFRS och intressenternas behov av jämförbara och transparenta årsrapporter. De kulturella skillnader som Sverige och Tyskland präglas av och som tas upp av Hofstedes kulturella dimensioner verkar inte ha något inverkan i hur de undersökta företagen från dessa länder utformar sina årsrapporter.

Ett statistiskt signifikant samband mellan variablerna goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital och upplysningsgraden inte har observerats i denna studie, vilket inte stämmer med en del tidigare studier. Enligt vårt resultat, företag med större andel goodwill inte kan påstås ha större incitament att uppge mer information om goodwillnedskrivningsprövningar och på så sätt minska informationsasymmetri. Samma delpunkter var bristande hos både de undersökta svenska och tyska företagen vilket kan betyda att det fortfarande finns informationsklyftor mellan företagen och dess intressenter, trots att företag upplever samma formella påtryck av gemensamma normer och regler. Med ständig utveckling av standarder och ökande krav från både intressenterna och finansmarknaden, flera studier behövs för att utforska de faktorerna som kopplar företagens attityd kring deras goodwillhantering och upplysningsgraden i enlighet med IAS 36 (Tchaptchet & Colot,2019).



## 6. Slutsatser och förslag på framtida studier

---

*I det avslutande kapitlet presenteras och redogörs uppsatsens slutsatser och på vilket sätt de svarar på studiens frågeställning. Slutligen ges ett förslag på fortsatt forskning inom området.*

---

Utgångspunkten i denna studie var att undersöka om det finns signifikanta skillnader i hur svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134 i sina årsrapporter. Dessutom var syftet att ta reda på om det finns ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar och till eget kapital samt upplysningsgraden av IAS 36 punkt 134, vilket i denna studie presenterades i form av de tilldelade poängen. Följande forskningsfrågor har undersökts:

- I vilken utsträckning skiljer sig efterlevnad av IAS 36 punkt 134 åt mellan svenska Mid Cap och tyska MDAX/TecDAX företag?

Genom att återvända till problemställningen är det nu möjligt att konstatera att det inte finns några signifikanta skillnader i de undersökta svenska och tyska företagens efterlevnad av standarden. Utsträckning i vilken efterlevnaden skiljer sig mellan dessa länderna är därför liten. Utifrån den statistiska datasammanställningen kan det observeras att den delpunkten där upplysningsgraden skilde sig åt mest var *a) goodwillvärde* där skillnaden mellan svenska och tyska företag var 19 procentenheter. Resten av delpunkterna skilde sig åt med mindre än 15 procentenheter.

- Finns det ett statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till totala tillgångar samt till eget kapital och den graden företagen upplyser i enlighet med IAS 36 punkt 134?

Studien hittade ett svagt men statistiskt signifikant samband mellan goodwillstorlek i förhållande till båda totala tillgångar och eget kapital hos de undersökta svenska företagen. Det upphittade sambandet var dock inte statistiskt signifikant hos de undersökta tyska företagen. Den initialt ställda forskningsfrågan kan därför inte besvaras med att sambandet existerar, då det endast observerades hos de undersökta svenska företag.

## **6.1 Vidare forskning**

Denna studie påvisar att efterlevnad av IAS 36 punkt 134 fortfarande är bristfällig. Den framtida forskningen skulle kunna ta ett djupare blick i de orsakerna och konsekvenserna av bristande efterlevnad av punkten. Flera kvalitativa studier skulle kunna genomföras inom detta område, till exempel intervjuer med företagsledningen för att få insyn vilka svårigheter de upplever när IAS 36 punkt 134 tolkas samt vilka delpunkter är mest komplexa. Intervjuer skulle kunna genomföras även med intressenterna för att ta reda på hur den bristande information påverkar deras beslut och om avsaknandet av viss information om goodwillnedskrivningar är ofördelaktig i deras beslutsfattande. Studierna borde omfatta ett större antal deltagare från olika länder med olika förutsättningar som till exempel kulturella skillnader eller olika redovisningstradition

## 7. Källförteckning

Baboukardos, D., Rimmel, G., & Jonäll, K. (2016). *Redovisningsteorier: Viktiga begrepp och teoretiska perspektiv inom redovisnings*. Stockholm: Sanoma Utbildning.

Bloom, M. (2009). Accounting for goodwill. *Abacus*, 45(3), 379–389.

Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska Forskningsmetoder*. 3:1. uppl., Stockholm: Liber.

Carrington, T., Catusus, B., Alander, G., Johed, G., Lundqvist, P., Marton, J., & Runesson, E. (2015). *IFRS Dilemman och utmaningar*. 1:1 uppl., Lund: Studentlitteratur.

CeFARR (2013). *Accounting for asset impairment: a test for IFRS compliance across Europe*. Tillgänglig: [https://www.cass.city.ac.uk/data/assets/pdf\\_file/0019/160075/CeFARR-Impairment-Research-Report.pdf](https://www.cass.city.ac.uk/data/assets/pdf_file/0019/160075/CeFARR-Impairment-Research-Report.pdf) [2019-11-26]

Corporate Finance Institute (2019). *What is the Goodwill to Assets Ratio?* Tillgänglig: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/goodwill-to-assets-ratio/> [2019-11-25]

D'Alauro, G. (2013). The impact of IAS 36 on goodwill disclosure: Evidence of the write-offs and performance effects. *Intangible Capital*, 9(3), 754-799.

Deegan, C. M. (2013). *Financial accounting theory*. 4 uppl., Australien: McGraw-Hill Education.

Delvaille, P., Ebbers, G., & Saccon, C. (2005). International financial reporting convergence: Evidence from three continental European countries. *Accounting in Europe*, 2(1), 137–164.

Denscombe, M. (2018). *Forskningshandboken – för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*. 4:1 uppl., Lund: Studentlitteratur.

Deutsche Börse (2018). *Guide to the Equity Indices of Deutsche Börse AG*. Tillgänglig: [https://www.dax-indices.com/document/News/2018/May/Equity\\_L\\_9\\_0\\_0\\_e.pdf](https://www.dax-indices.com/document/News/2018/May/Equity_L_9_0_0_e.pdf) [2020-03-10]

Edling, C., & Hedström, P. (2003). *Kvantitativa metoder: grundläggande analysmetoder för samhälls- och beteendevetare*. Lund: Studentlitteratur; Lund: Studentlitteratur.

Eliasson, A. (2018). *Kvantitativ metod från början*. 4:1 uppl., Lund: Studentlitteratur.

Fagerström, A., & Lundh, S. (2006). *Financial Accounting in the Nordic Countries*.

Linköping: Ekonomiska inst., Univ.

FAR Online (2019). *Goodwill goodwill*. Tillgänglig:

[https://www.faronline.se/dokument/rattserien/redovisa-ratt/g/rr\\_goodwill/](https://www.faronline.se/dokument/rattserien/redovisa-ratt/g/rr_goodwill/) [2019-11-13]

FAR Online (2019). *IAS 36 Nedskrivningar*. Tillgänglig:

<https://www.faronline.se/dokument/i/ias0036/?q=ias%2036> [2019-11-13]

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3-and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company-and country-level determinants. *Accounting and business research*, 43(3), 163-204.

Glover, J., & Levine, C. B. (2019). Information asymmetries about measurement quality. *Contemporary Accounting Research*, 36(1), 50–71.

Greasley, P. (2008). *Quantitative data analysis using SPSS an introduction for health and social science*. Maidenhead: Open University Press. E-bok.

Gros, M., & Koch, S. (2019). Discretionary goodwill impairment losses in Europe. *Journal of Applied Accounting Research*.

Gros, M., Koch, S., & Adorno-Platz, T. W. (2015). Goodwill impairment test disclosures under IAS 36: Disclosure quality and its determinants in Europe. *Available from: SSRN*, 2636792.

Gröjer, J-E., (2002). *Grundläggande redovisningsteori*. Lund: Studentlitteratur

Guggiola, G. (2010). IFRS adoption in the EU, accounting harmonization and markets efficiency: a review. *International Business & Economics Research Journal*, 9(12), 99-112.

Hamberg, M., & Beisland, L. A. (2014). Changes in the value relevance of goodwill accounting following the adoption of IFRS 3. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 23(2), 59-73.

Hellmann, A., Perera, H., & Patel, C. (2013). Continental European accounting model and accounting modernization in Germany. *Advances in accounting*, 29(1), 124–133.

Hofbauer, C. (2017). Stampens nedskrivning får kritik. *Dagens industri*, 13 februari.

Tillgängligt: <https://www.di.se/nyheter/stampens-nedskrivning-far-kritik/> . [2019-11-27]

Hofstede-Insight (2019). *Compare countries*. Tillgänglig: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> [2019-12-10]

Holme, I., & Solvang, B. (1997) *Forskningsmetodik*. Uppl 2:14, Studentlitteratur AB, Lund

Hulzen, P. V., Alfonso, L., Sotiropoulos, I., & Georgakopoulos, G., (2011). Amortization Versus Impairment of Goodwill and Accounting Quality. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4 (3), 93-118.

Izzo, M. F., Valerio, L., & Elisa, S. (2013). Impairment of goodwill: level of compliance and quality of disclosure during the crisis-an analysis of Italian listed companies. *International Business Research*, 6(11), 94–121.

Kristensson, J. (2014). *Handbok i uppsatsskrivande och forskningsmetodik för studenter inom hälso- och vårdvetenskap*. Stockholm: Natur & Kultur

Malmqvist, P. (2018). Har Gyllenhammar rätt om IFRS? *Introduce*, 20 februari.

Tillgänglig:<https://www.introduce.se/artiklar/2018/2/har-gyllenhammar-ratt-om-ifrs> [2019-11-27]

Marton, J., Lundqvist, P. & Pettersson, A. (2018). *IFRS - i teori och praktik*. 5 uppl., Stockholm: Sanoma Utbildning.

Mazzi, F., Liberatore, G., & Tsalavoutas, I. (2016). Insights on CFOs' perceptions about impairment testing under IAS 36. *Accounting in Europe*, 13(3), 353-379.

Muijs, D. (2004). *Doing Quantitative Research in Education: with SPSS*. London: SAGE Publications.

Olsson, H. & Sörensen, S. (2011). *Forskningsprocessen: kvalitativa och kvantitativa perspektiv*. 3 uppl., Stockholm: Liber; Spanien.

Pallant, J. (2010). *SPSS Survival Manual*. 4 uppl., Maidenhead: Open University Press/McGraw-Hill

Petersen, C., & Plenborg, T. (2010). How do firms implement impairment tests of goodwill? *Abacus*, 46(4), 419-446.

Procházká, D. (2017). *New Trends in Finance and Accounting. Proceedings of the 17th Annual Conference on Finance and Accounting*. Cham: Springer International Publishing, E-bok.

Tchaptchet, J. G. T., & Colot, O. (2019). Goodwill's Accounting Practices in Belgium and Compliance with IAS 36 Required Disclosures. *International Business Research*, 12(3), 139-152.

Ratiu, R. V., & Tudor, A. T. (2013). The Classification of Goodwill-An essential accounting analysis. *Review of Economic Studies and Research Virgil Madgearu*, 6(2), 137.

Schatt, A., Doukakis, L., Bessieux-Ollier, C., & Walliser, E. (2016). Do goodwill impairments by European firms provide useful information to investors? *Accounting in Europe*, 13(3), 307-327.

Zambon, S., Caruso, G. D., Ferrari, E. R., & Pisano, V. (2016). Earnings management and goodwill impairment. *Journal of Intellectual Capital*, 17(1), 120-147.

## 8. Bilagor

### 8.1 Sammanställning av rådata - upplysningsgraden

IAS 36 p 134	Sverige		Tyskland	
<b>a) Goodwillvärde (1/0)</b>	31	76%	38	95%
<b>c)återvinningsvärde (1/0)</b>	40	100%	40	100%
<b>d) och e) om återvinningsvärde baseras på nyttjandevärde/verkligt värde</b>				
i) Viktiga antaganden (1/0)	32	80%	27	76%
ii) metod för de antagandena (1/0)	24	60%	27	67%
iii) prognosperiod (1/0)	40	100%	35	87%
iv) tillväxttakt (1/0)	39	98%	36	90%
v) diskonteringsränta (1/0)	35	88%	37	93%
<b>f) känslighetsanalys (1/0)</b>	18	45%	22	55%

### 8.2 Sammanställning av rådata - goodwillstorlek

#### 8.2.1 Svenska företag

Svenska företag	GW/EK	GW/T
Elanders B	90%	32%
Ambea	150%	70%
BTS Group B	65%	30%
Haldex	26%	11%
Lagercrantz Group	96%	34%
SkiStar	4%	2%
Knowit	85%	49%
Mekonomen	96%	34%

Bulten	13%	9%
HiQ International	47%	33%
Vitec	56%	23%
Inwido	122%	60%
Duni	81%	35%
I.A.R Systems Group	62%	47%
Serneke Group	1%	1%
Concentric	60%	28%
Swedol	29%	14%
Scandi Standard	57%	17%
Recipharma B	49%	20%
Fagerhult	99%	32%
Sinch	73%	34%
Enea	117%	60%
Starbreeze	17%	5%
Proact IT	84%	18%
ITAB Shop Concept	95%	30%
Sectra	9%	4%
Mycronic	43%	24%
Hexatronic	51%	19%
Troax Group	101%	43%
Oscar Properties Holding	6%	2%
Dustin Group	196%	52%
Nordic Waterproofing	79%	41%
Hoist Finance	3%	1%
Bilia	29%	7%
Midsona	86%	38%
VBG Group B	51%	29%



Net Insight	13%	10%
Humana	146%	61%
OPUS Group	147%	37%
Garco	13%	7%

### 8.2.2 Tyska företag

Tyska företag	GW/EK	GW/T
Evonik Industries	61%	23%
Deutsche Telekom	128%	7%
Evotec	52%	28%
Hella Kgaa Hueck & Co	2%	1%
K+S Aktiengesellschaft	17%	7%
Freenet	108%	29%
Metro	25%	5%
Aurubis	1%	1%
CTS Eventim	68%	18%
Rational	1%	1%
Scout24	85%	43%
Fraport	1%	1%
Gea Group Aktiengesellschaft	72%	30%
Telefónica Deutschland Holding	25%	13%
Hugo Boss	45%	23%
Knorr-Bremse	18%	4%
LEG Immobilien	2%	1%
Symrise	62%	24%
Drägerwerk	29%	12%
Siemens Healthineers	59%	20%

Wirecard	37%	12%
Uniper	16%	3%
Isra Vision	20%	12%
Pfeiffer Vacuum Technology	22%	13%
LANXESS	31%	9%
Siltronic	2%	1%
RIB Software	23%	19%
Nemetschek	98%	42%
Zalando	3%	1%
Infineon Technologies	12%	7%
1+1 Drillisch	69%	55%
Jenoptik AG	27%	16%
Fuchs Petrolub SE vz	12%	9%
Gerresheimer AG	74%	24%
SAP SE	82%	46%
<u>Software AG</u>	78%	48%
Aixtron SE	17%	13%
<u>ProSiebenSat.1 Media SE</u>	67%	21%
<u>Sartorius AG Vz</u>	68%	26%
Thyssenkrupp AG	102%	1%