

# Värdering av kunskapsföretag

– redovisning av upparbetad och förvärvad goodwill

**H**ur kan redovisning av goodwill bättre användas för att bedöma de »mjuka värdenas« avkastning i förvärvade företag? Det är en av de frågor **Stefan Engström** ställer kring problemen och möjligheterna med värdering av kunskapsföretag. Han efterlyser även en ändring i årsredovisningslagen.

OM GOODWILL HAR DET I DENNA TIDNING SKRIVITS mycket genom åren. Om värdering av kunskapsföretag och andra tjänsteproducerande företag endast några enstaka artiklar. Jag ser denna asymmetri, vad gäller ämnesområdenas förekomst i tidningen, som något förvånande. Det stora antalet artiklar om goodwill borde rimligen ha genererat frågor som är inriktade på värdering av kunskapsföretag. Goodwill är ju nämligen den del av köpeskillingen som betalas vid ett företagsförvärv som utgör kompensation för övertagande av de s.k. »mjuka värdena«, värden som är kännetecknande för bl.a. kunskapsföretag.

Syftet med denna artikel är att ta upp allmänna värderingsfrågor som är relaterade till kunskapsföretag. Alla som sysslar med värdering och bedömning av sådana företag inser hur svårt det är att få en värdeupplevelse av dessa företags reella produktionsresurser. I kunskapsföretagets balansräkning finns inget värde bokfört som representerar den viktigaste resursen – kunskapen. Det är först vid ett förvärv av kunskapsföretaget som de »mjuka värde-

na« får ett pris på marknaden, vilket återges i det köpande bolaget som *goodwill*. Syftet med artikeln är också att se hur ett redovisat goodwillvärde bättre kan användas för att bedöma de »mjuka värdenas« avkastning i ett förvärvat företag. Artikeln behandlar med andra ord de speciella värderingsproblem som rör kunskapsföretag som vuxit *organiskt* och därefter de kunskapsföretag som har vuxit genom *förvärv*.

Skillnaden mellan kunskaps- och tjänsteföretag kan beskrivas som att kunskapsföretag är tjänsteföretag i det att de producerar tjänster men alla tjänsteföretag är för den skull *inte* kunskapsföretag. Städ- och transportföretag producerar t.ex. tjänster utan att för den skull tillhandahålla några unika kunskaper. *Kunskapsföretagen* kan därför sägas vara tjänsteföretag som »bifogar« kunskaper vid sin leverans av tjänsten. Eller annorlunda uttryckt: kunskapsföretagen utgör en delmängd av mängden tjänsteföretag.

## »De fem fingrarna«

Mer korrekt vore att kalla kunskapsföretagen för »kompetensföretag« då kompetens utgör summan av »de fem fingrarna«; engagemang, färdighet, handlingsförmåga, kunskap samt social förmåga och att knappast något »kunskapsföretag« kan överleva genom att bara sälja kunskap. I artikeln används dock benämningen »kunskapsföretag« och i denna behandlas endast värdering av sådana företag och inte tjänsteföretag generellt, även om mycket av det som gäller kunskapsföretag också

kan appliceras på samtliga tjänsteföretag.

Signifikativt för kunskapsföretag är att produktionen inte är standardiserad, att den är decentraliserad och bygger på personkontakter och på det sättet kan sägas vara i första hand personberoende och, till skillnad mot de flesta tillverkningsföretag, inte lika ofta kapitalberoende. Man kan därför uttrycka sig så att medan tillgångarna i tillverkningsföretag främst utgörs av »hårda tillgångar« (materiella anläggningstillgångar som maskiner, inventarier och fastigheter) så består tillgångarna i kunskapsföretagen av »mjuka tillgångar« i form av ett »kunskapskapital«, ofta också kallat »intellektuellt kapital«. Detta kapital kan sedan delas upp i *humankapital* (kvaliteter hos i företaget verksamma personer) och i *strukturkapital* (kvaliteter i organisationen som organisationsstrukturer, miljöledningssystem, kundregister, databaser, patent, agenturer och strategiska allianser). Strukturkapitalet kan ibland ses underindelad i *marknadskapital* (namn och varumärke) och *förtroendekapital* (marknadens kvalitetsuppfattning om företaget). En investering i strukturkapitalet kan t.ex. utgöras av marknadsföring och organisationsutveckling, medan investeringar i humankapitalet främst består av kompetensutveckling och annan utveckling av personalen.

Från tid till annan påpekas det önskvärda i att kunna få kunskapsföretagets resurser och värden åskådliggjorda i en balansräkning. På samma sätt som tillverkningsföretaget aktiverar sina investeringar i materiella anläggningstillgångar (maskiner, inventarier och fastigheter m.m.) skulle kunskapsföretaget kunna aktivera kunskapskapitalet. Argumentet förstärks också av att många materiella anläggningstillgångar redan representerar »mjuka värden«. En förvärvad och balansförd lastbil återspeglar ju även »mjuka värden« i form av år av utveckling och kompetensinhämtning hos lastbilstillverkaren. För att ytterligare förstå den allt större andelen kunskap i producerade industriprodukter, kan nämnas att en tredjedel av alla arbetsplatser i det svenska näringslivet idag är kunskapsintensiva och i företag som är verksamma inom kemi, biologi och medicin finns bedömningar som säger att 90 procent av dagens kunskaper var okända under 1960-talet.

## Ändrat synsätt

Under de senaste åren har den svenska redovisningslagstiftningen anpassats från att ha haft ett centraleuropeiskt synsätt med sin genom försiktighetsprincipen borgenärsskyddande inriktning, till att delvis ha övergått till det anglosaxiska synsättet med sin strävan efter en »rättvisande bild« och därmed en mer aktieägarorienterad redovisning. Parallellt med att samhället utvecklas så ställs kravet på att även redovisningen anpassar sig till denna utveckling. När förändringar av redovisningslagstiftningen nu ändå har skett, varför kan man inte ta ännu ett steg vidare i synen på vad som kan redovisas och även möjliggöra en redovisning av de »mjuka värdena«? Därmed skulle redovisningen bli mer »rättvisande« än idag, även om frågan »rättvisande för vem?« också måste ställas.

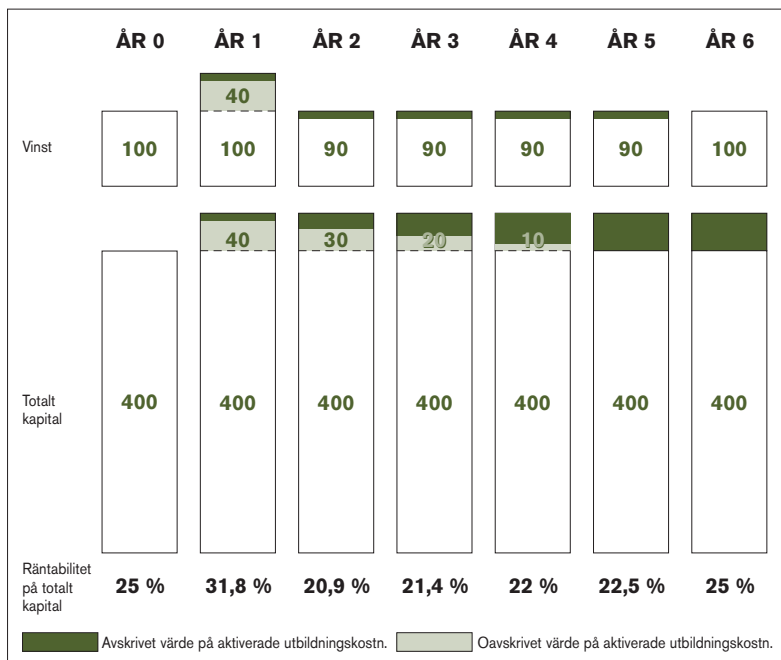


FOTO: BOSSE JOHANSSON

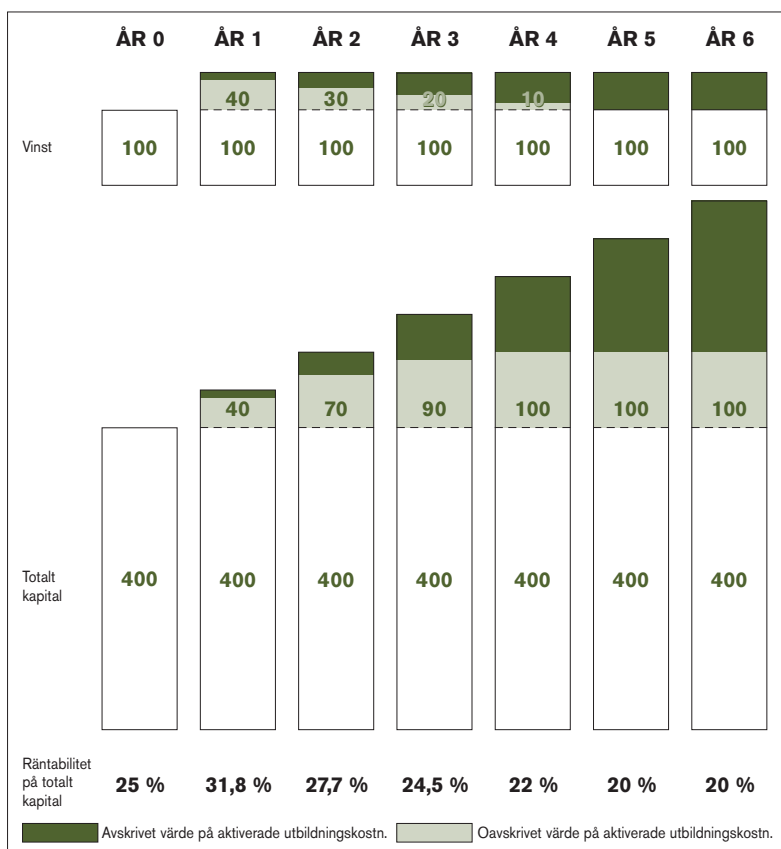
Om en investering i »mjuka värden« kan antas komma att påverka den framtida vinstgenereringsförmågan och denna investering får aktiveras och sedan skrivas av under den ekonomiska livslängden, erhålls den i redovisningen så eftersträfvade matchningen av intäkter mot kostnader. En aktivering av kunskapskapitalet skulle alltså medföra något slag av »neutralitet« mellan tillverkningsföretag och kunskapsföretag vad gäller att visa ett värde på produktionsresurserna och avskrivningarna på dessa, med påföljd att också många nyckeltal blir jämförbara och mer rättvisande. Soliditeten i kunskapsföretaget skulle förbättras och det blir lättare att få krediter från kreditgivare som gärna ser en väl avvägd relation mellan eget och främmande kapital. Därtill visar många konkurser att de »hårda tillgångarna« ofta har ett mycket begränsat värde vid utförsäljning medan humankapitalet bibehåller sin förvärvsförmåga intakt. En redovisning av kunskapskapitalet skulle också vara ett tidstypiskt tecken på att även den konservativa redovisningen,

Auktor revisor  
**Stefan Engström**  
är verksam vid Auditor Revisionsbyrå AB.

Han medverkade senast i Balans nr 8-9/98.



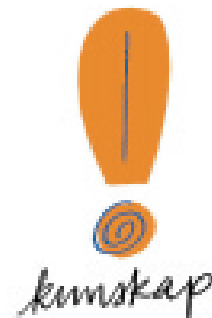
**Figur 1.** Räntabilitetsutvecklingen i ett kunskapsföretag vars årliga utbildningskostnader uppgår till 50 och som beslutar att aktivera dessa år 1 men avstår från aktivering efterföljande år. Avskrivning sker med 20 procent per år och först år 6 återgår räntabiliteten på totalt kapital till samma värde som gällde år 0. Motsvarande utveckling skulle gälla även andra räntabilitetstal än räntabilitet på totalt kapital.



**Figur 2.** Räntabilitetsutvecklingen i ett kunskapsföretag vars årliga utbildningskostnader uppgår till 50 och som beslutar att aktivera dessa från och med år 1. Avskrivning sker med 20 procent per år. Den aktiverade utbildningskostnaden »äts upp« år 5 och 6 av avskrivningar av de fem senaste årens aktiveringskostnader och vinsten blir därmed lika stor som år 0 (innan aktiveringarna började). Totalkapitalet har samma år ökat med 100 jämfört med år 0, bestående av restvärden från de fem senaste årens aktiveringar. Motsvarande utveckling skulle gälla även andra räntabilitetstal än räntabilitet på totalt kapital.

som utvecklats under industrialismens tidevarv, slutligen accepterat Sveriges insteg i tjänste- och kunskapssamhället. Förespråkarna för en aktivering av kunskapskapitalet har i allt ovanstående goda argument.

Men om ett av skälen till en aktivering är att det skulle vara lättare att erhålla kapital från kreditgivare, så kan aktiveringen paradoxalt nog innebära svårigheter att erhålla kapital från aktieägare. Kursen på de marknadsnoterade kunskapsföretagen sätts som bekant med utgångspunkt från uppvisad och prognosticerad framtida lönsamhet, som måste infrias för att kursfall ej skall inträffa. En aktivering av kunskapskapitalet skulle på ett mer rättvisande sätt återge de totala produktionsresursernas avkastning på t.ex. totalt kapital och eget kapital. Men om värdet på dessa kunskapsföretag har sin förklaring i höga räntabilitetstal, kan en aktivering av investeringar i humankapitalet i form av t.ex. utbildning, komma att innebära lägre räntabilitetstal eftersom nämnarna i dessa mått därigenom blir större än om aktivering ej skett.



## Minskad lönsamhet – fallande kurser

Den större nämnaren uppvägs visserligen av en större täljare det år då investeringen i de »mjuka värdena« sker, men under efterföljande år kommer täljaren istället bli mindre då avskrivning av investeringen sker. Aktiveringen skulle i så fall kunna medföra att räntabilitetsmåttan – med mindre täljare (bortsett från det första året) och större nämnare – felaktigt indikerar minskad lönsamhet med fallande kurser som tänkbar påföljd.

I figur 1 visas detta för ett företag som år efter år redovisar en vinst efter finansiella intäkter på 100 per år och ett totalt kapital på 400 (det antas att vinsten löpande delas ut varför kapitalet förblir oförändrat), vilket medför en räntabilitet på totalt kapital om 25 procent. Utbildningskostnaderna uppgår till 50 per år som alltid har kostnadsförts. År 1 väljer styrelsen att aktivera utbildningskostnaderna varför vinsten och totalkapitalet ökar med 40, efter att avskrivning har skett med 10 (20 procent på det aktiverade beloppet). Räntabiliteten på totalt kapital för år 1 blir 31,8 procent. År 2-5 så väljer styrelsen att inte aktivera utbildningskostnaderna. De årliga avskrivningarna på 10 gör att vinsten för vart och ett av dessa år blir 90 och totalkapitalet under tidsperioden minskar med 10 per år genom avskrivningar på de under år 1 aktiverade utbildningskostnaderna. Under åren 2-5 understiger räntabiliteten på totalt kapital de 25 procent som var aktuellt år 0 och det är först år 6, när avskrivningarna har upphört och inget restvärde finns, som räntabiliteten på totalt kapital på nytt uppgår till detta värde.

Om styrelsen istället väljer att årligen aktivera utbildningskostnaderna, blir följderna som framgår av figur 2. De årliga aktiveringarna av utbildningskostnaderna (som ju uppgår till 50 per år) kombinerat med de ökade avskrivningsbehoven,

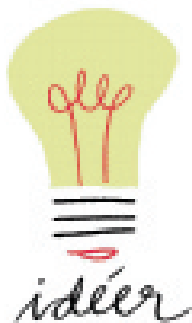
gör att vinsten successivt minskar och år 5 uppgår till samma belopp som år 0 då aktivering ej skedde. Det totala kapitalet ökar under perioden från 400 till 500, som en följd av de restvärden som finns på de aktiverade utbildningskostnaderna. Under år 4 t.ex. uppgår vinsten till 110. Denna består av 100 ökat med under det året aktiverade utbildningskostnader på 50, minskat med avskrivningskostnader på 40 (10 för vart och ett av åren 1-4). Det totala kapitalet uppgår till 500 bestående av 400 ökat med restvärdet (10 + 20 + 30 + 40) av de under åren 1-4 aktiverade utbildningskostnaderna. Räntabiliteten på totalt kapital som år 0 och tidigare varit 25 procent, kommer – genom de årliga aktiveringarna – från och med år 5 att permanentas på den lägre nivån 20 procent.

Som en yttersta konsekvens av aktiveringen, kan denna medföra att kunskapsföretagen inte får lika lätt att erhålla kapital från marknaden som tidigare, utan tvingas i ökad utsträckning söka sig till de traditionella kreditgivarna för sin finansiering. I ett litet längre perspektiv så kan syftet med aktiveringen av kunskapskapitalet – att förbättra soliditeten i redovisningen – därmed förfelas, p.g.a. styrelsens påtvungna omorientering till att skaffa kapital från långgivare istället för från marknaden. I ljuset av tilltagande njuget från aktieägarna – som endast har sin grund i redovisningsmässiga teknikaliteter – så ökar det främmande kapitalets andel av det totala kapitalet och soliditeten minskar.

Frågan om aktivering av kunskapskapitalet är emellertid inte bara en balanskosmetisk fråga utan nödvändiggör också insikt i en mängd andra delproblem som måste diskuteras innan en aktivering kan komma ifråga. Å ena sidan skulle en aktivering medföra att man redovisningsmässigt hanterar människan utifrån samma ekonomiska premisser som man hanterar investeringar i materiella anläggningstillgångar, något som skulle stimulera företagen att göra »mjuka investeringar« och att satsa på kompetens. Å andra sidan skulle ett fortsatt förbud att aktivera kunskapskapitalet innebära att »hårda tillgångar« favoriseras framför de »mjuka«, vilket skulle kunna vara en faktor som kan påskynda rationaliseringen av produktionsprocessen i många företag och därmed förbättra lönsamheten i dessa.

En aktivering skulle också innebära att vi måste indela de redovisade tillgångarna i två huvudtyper i balansräkningen; de »hårda tillgångarna« som företagen har äganderätten till, som kan försäljas på marknaden om behov inte längre finns av tillgången, som kan ställas som säkerhet för att få kredit, som har en väl dokumenterad historik om förväntad livslängd och underhållsbehov och som också är lätta att värdera enligt traditionella värderingsmetoder. Till denna

kategori tillgångar kan också höra några av de »mjuka tillgångarna« som är förknippade med äganderätt och har ett marknadsvärde som t.ex. kundregister och databaser. Den andra huvudtypen av tillgångsslag utgörs av de »mjuka tillgångarna« (med ovanstående nämnda undantag) där *humankapitalet* återfinns som en dominerande post i flertalet kunskapsföretag.



Det karaktäristiska för humankapitalet är att det är en resurs så länge det är verksamt i bolaget, men som också kan utgöra en potentiell belastning. De anställda är en lättflyktig tillgång, som kan sluta sin anställning, ta med sig kunskaper, idéer och kundkontakter och istället bli en besvärande konkurrent och som t.o.m. kan komma att skada företaget. I det fall företaget uppnår övertalighet på personal kan uppsägningar vara ytterst kostsamma. Medvetandet om dessa risker måste åtföljas av en noggrann beskrivning och riskanalys av humankapitalet och dess framtida värde om detta skulle bli föremål för redovisning i framtiden.

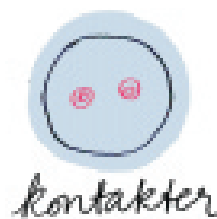
### Lättflyktig personal inte alltid nackdel

Värdering av humankapitalet försvåras av att det inte alltid är säkert att personalens lättflyktighet är en nackdel. Om det ligger i alla kunskapsföretags intresse i en viss bransch, att det sker en rotation mellan företagen av personal för att denna hela tiden skall få nya erfarenheter samtidigt som det är lätt att på marknaden rekrytera ersättare till dem som slutar, uppstår nya redovisningsproblem. En liten personalomsättningshastighet i ett företag, kan därmed tyda på framtida konkurrensnackdelar och i så fall bör skuldföring ske av humankapitalet. Värderingsproblemen blir än större när rekrytering sker av medarbetare som initialt har de sämsta kunskaperna och därför förorsakar företaget stora utbildningsinsatser. Det paradoxala kan i så fall bli att balansräkningen tillförs ett högre värde om företaget rekryterar bristfälligt utbildade medarbetare, jämfört med om anställning sker av kompetent personal. Detta fenomen kan också komma att påverka företagen olika i olika skeden under konjunkturcyklerna, då det är relativt sett lättare att hitta rätt utbildad personal under lågkonjunktur medan det motsatta förhållandet råder under högkonjunktur.

Ett annat problem med redovisning av »mjuka tillgångar« som humankapital, är när några personer på lastbilsfabriken går på kurser i produktionsstyrning, applicerar kunskaperna i fabriken så att produktionsprocessen rationaliseras. Om kostnaderna för personalens förvärvade kunskaper akti-

veras i balansräkningen, samtidigt som produktionskostnaderna minskar genom rationaliseringen, kommer den förbättrade produktionsprocessen till uttryck två gånger i redovisningen; dels genom aktivering av utbildningskostnaderna och dels genom de minskade produktionskostnaderna. Dessutom tillkommer frågan hur man skall förfara i redovisningen om dessa personer, genom rationaliseringen, gjort sig själva överflödiga och tvingas sluta sin anställning och kanske än värre; påbörjar en ny anställning hos en konkurrent.

Ytterligare svårigheter som uppkommer vid värderingen är själva *definitionen* på humankapital och de avgränsningsproblem som uppkommer vid definierandet av vad som skall ingå i begreppet. Ett stort kunskapsföretag har många människor anställda med olika kompetensområden och med en varierande kompetensgrad. Ett litet företag arbetar ofta i nätverk som består av bryggor till andra företag som försörjer det lilla företaget med nödvändig kompetens. Detta nätverk kan vara så stort att det omfattar både kvalitativt och kvantitativt mer kompetens än vad det stora företaget kan mobilisera med sin egen personal. Skall det stora kunskapsföretaget, där kunskapen finns hos den egna personalen, kunna aktivera kostnader för sitt kunskapskapital men inte det lilla? Eller skall även det lilla kunskapsföretaget få aktivera merkostnaden för det kunskapskapital som erhålls via nätverket och i så fall, var går den yttre gränsen i detta nätverk för vad som får aktiveras?



### Svåra ställningstaganden

Slutsatsen av ovanstående är att aktivering av »mjuka tillgångar« som t.ex. humankapital, medför svåra ställningstaganden vad gäller vad som skall redovisas (alla »mjuka tillgångar« eller bara delar av dessa), hur redovisning skall ske (som anläggningstillgång eller omsättningstillgång), hur värderingen skall ske (om t.ex. värdet på de »mjuka tillgångarna« skall fastställas vid varje årsbokslut samt vilka värderingsmetoder som skall användas) och hur redovisade värden skall uttolkas (skall en kreditgivare stryka bort »mjuka tillgångar« vid bedömningen då detta ändå ej – med få undantag – kan användas som säkerhet vid kreditgivning?). Det är inte

heller säkert att en redovisning av de »mjuka tillgångarna« skulle gynna kunskapsföretagen jämfört med om redovisning ej sker. Till detta kommer att fältet för godtycket öppnas och mindre nogräknade företag får en möjlighet att försköna redovisningen med allehanda aktiveringar till nackdel för informationssökande kreditgivare och aktieägare.

Medan det föreligger svåra avvägningsfrågor vid redovisning av de upparbetade »mjuka tillgångarna« i det organiskt växande företaget, är det lättare att få ett värde på dessa tillgångar när ett kunskapsföretag *förvärvats*. Erlagd köpeskillning baseras sig på övertagen substans och nyttjanderätter ökat med nuvärdet av den framtida intjänandeförmåga som de »mjuka tillgångarna« antas kunna generera. Denna förväntan, som implicit rymms i den erlagda köpeskillningen, uttrycks i ekonomiska termer som *goodwill* i köparföretagets koncernbalansräkning och som enligt grundregeln i årsredovisningslagen 4 kap. 4 § skall skrivas av under högst fem år.

Goodwill kan alltså definieras som skillnaden mellan erlagd köpeskillning och det förvärvade substansvärdet i det köpta företaget, alternativt som den del av köpeskillningen som motsvaras av nuvärdet av den framtida intjänandeförmågan i detta företag. I redovisningslitteraturen finns fler definitioner av goodwill av vilka den mest drastiska kanske är Dicksees definition från 1897: »... som skillnaden mellan värdet på en levande häst och samma häst uppdelad i hund- och kattmat«. Hund- och kattmaten är alltså hästens »substans« medan hästen totalt sett kan ha ett högre värde genom att mot ersättning utföra transporttjänster eller att vinna ett pris i en hästsporttävling.

### Kunskapsföretagen flera och större

Den allt större efterfrågan på bl.a. IT-tjänster har gjort att kunskapsföretagen under senare år blivit både flera och större. Företagen har dels vuxit organiskt men också vuxit genom företagsförvärv. En *organisk tillväxt* uppstår när företaget ökar i storlek då t.ex. marknaden blir större eller då företaget lyckas öka sin marknadsandel. Tillväxten har i så fall skett genom att efterfrågan på företagets tjänster ökat, som i sin tur möjliggjort att allt fler medarbetare kunnat anställas och som var och en

bidragit till den samlade vinstgenereringen. Det är hos vissa organiskt växande företag som önskemålet ibland framförts att kunna aktivera de »mjuka tillgångarna« som t.ex. humankapitalet, något som lagstiftaren hittills inte har medgivit.

När ett företag vuxit genom *företagsförvärv*, genom uppköp av andra kunskapsföretag, konsolideras det förvärvade företaget i det köpande företags koncernredovisning. Den erlagda köpeskillningen kommer, till den del den ej motsvaras av förvärvad substans, att tas upp som *goodwill* i köparföretagets koncernredovisning. Denna goodwill är alltså ett uttryck för de vinstförväntningar som styrelsen i det köpande företaget hade vid förvärvstillfället på det förvärvade företags »mjuka tillgångar«.

De »mjuka tillgångarna« behandlas med andra ord på diametralt motsatt sätt i redovisningen i kunskapsföretaget som växer organiskt och i kunskapsföretaget som växer via företagsförvärv. Den olikartade behandlingen förklaras av endast *en* helt avgörande faktor som skiljer de båda växande företagen; nämligen att de »mjuka tillgångar« som erhållits i samband med företagsförvärv, har exponerats, värderats och förvärvats på en mer eller mindre öppen marknad medan motsvarande exponering och värdering ej har skett av de »mjuka tillgångarna« i det organiskt växande företaget.

Vad som är kännetecknande för en *marknad* är att det måste finnas minst två aktörer på denna, där den ena efterfrågar och den andra bjuder ut en vara eller tjänst. För att en marknad skall vara *perfekt*, ställs i nationalekonomisk teori krav på att ett oändligt stort antal aktörer agerar på marknaden med att efterfråga och bjuda ut varor och tjänster. I verkligheten kan detta krav aldrig uppfyllas, varför man säger att alla marknader i praktiken innehåller *marknadsimperfektioner*. Mot denna bakgrund är det därför viktigt att marknaden – när t.ex. avtal skall träffas om köp respektive försäljning av ett företag – är så *effektiv* som möjligt, så att den framförhandlade köpeskillningen helst överensstämmer med det marknadspris som skulle råda på den perfekta marknaden.

### Inte för få aktörer

För att priset inte skall bli fel genom förekomman-



de marknadsimperfektioner, måste det finnas ett icke ringa antal aktörer på marknaden när ett företag bjuds ut till försäljning. Med automatik uppstår därmed frågan hur effektiv marknaden var när aktierna i ett företag exponerades, värderades och sedan förvärvades av en köpare. Då erfarenhetsmässigt avtal om företagsförvärv oftast träffas under största diskretion, under medverkan av kanske bara två aktörer, så torde detta indikera på att en stor del av företagsöverlåtelseerna sker under en hög grad av marknadsimperfektion med ett åtföljande antagande om att de överenskomna köpeskillningarna ofta kan vara felaktiga.

Den naturliga följdfrågan är med vilken rätt endast ett högst begränsat antal aktörer har, genom sin överenskommelse och prissättning, att möjliggöra en redovisning av de »mjuka tillgångarna« i köparföretagets koncernredovisning. Svaret på denna fråga står att finna i principen om akties fria överlåtbarhet, d.v.s. rätten att i en marknadsekonomi förfoga över egendom som är föremål för ägande, liksom rätten att när som helst avyttra denna till ett pris som kan accepteras av både köpare och säljare. Detta pris i sin tur, styrs när det gäller företagsöverlåtelse, av de förväntningar som parterna har om framtida vinster som i huvudsak de »mjuka tillgångarna« beräknas generera.

Det finns därmed en direkt koppling mellan *vinstförväntningar* och den *goodwill* som redovisas i det köpande företagets koncernredovisning. Denna koppling skulle sedan kunna användas som ett instrument att mäta graden av skicklighet hos en företagsledning som förvärvat ett dotterbolag och för att – med ledning av vinstutfallet i detta – bedöma att det pris som betalades, ej blev högre än »det verkliga marknadspriset«. För framförallt småaktieägarna skulle det därmed bli lättare att kunna ifrågasätta gjorda eller planerade förvärv och för att bedöma om styrelsen skall få ansvarsfrihet och fortsatt bemyndigande att förvärva företag. Emellertid står detta instrument ej till förfogande på det sätt som nuvarande bestämmelser i årsredovisningslagen är utformade.

I årsredovisningslagen 4 kap. 4 § stadgas att immateriella anläggningstillgångar – dit goodwill räknas – skall skrivas av under högst fem år, om inte annan längre tid med rimlig grad av säkerhet kan fastställas (Redovisningsrådet sätter dock, i sin rekommendation nr 1 om koncernredovisning, 20 år som en längst tidsperiod för avskrivning av goodwill). Lagstiftaren kan därmed sägas ha funnit

fem år som en »normal avskrivningstid«, som gör att förvärvat goodwill under normala omständigheter inte anses ha något värde efter denna period. I det fall företagsledningen fastställer en längre livslängd skall detta upplysas om i not och också skälen till den längre avskrivningstiden.

## Förbiseende av lagstiftaren?

I 5 kap. 8 § samma lag, ställs vittgående krav på uppgifter som skall lämnas om dotterföretag och intressebolag. Bl.a. skall »*resultatet för det senaste räkenskapsåret ...*« i varje dotterföretag och intresseföretag uppges. Olyckligtvis har lagstiftaren förbisett möjligheten att i detta lagrum också kräva att avskrivningskostnaden för goodwill, tillämpad procentsats vid avskrivningen och restvärdet för redovisad goodwill i koncernredovisningen skall uppges fördelat på de olika dotter- och intresseföretagen. Om en ändring av årsredovisningslagen görs på denna punkt, kommer det bli möjligt för läsaren av årsredovisningen, att ställa de förvärvade företagens reella avkastning mot de köpeskillingsgrundande vinstförväntningar företagsledningen hade vid förvärvstillfället. Minoritetsskyddet kommer att stärkas genom att aktieägarna lättare kommer att kunna bedöma styrelsens arbete, framförhållning och kunskaper i samband med gjorda och planerade förvärv.

Aktieägarna får också en bild av företagets möjlighet att konkurrera på marknaden samt också en uppfattning om företagsledningens kompetens och redovisningsmässiga hantering av goodwill, som möjligen kan ge indikationer på kvaliteten på redovisningen i övrigt.

I tabell 1 (*se nedan*) finns en illustration hur tilläggsupplysningen skulle kunna se ut i ett moderbolag med fem dotterbolag och där, för vart och ett av

dotterbolagen, resultatet ställs mot avskrivningskostnaden för goodwill i koncernredovisningen, tillämpad procentsats vid avskrivningen och restvärdet för redovisad goodwill. Av tabellen framgår t.ex. att den goodwill som är hänförlig till dotterbolagen C och D, skrivs av under en tioårsperiod och att tjugo år gäller för avskrivning av goodwill i dotterbolaget E.

Trots längre avskrivningstid på goodwill än fem år, så uppvisar dotterbolaget C förlust medan D och E redovisar vinst. Dotterbolagen D och E skulle dock redovisa förluster om avskrivningarna hade varit 20 procent per år i enlighet med årsredovisningslagens »grundregel«. Av bestämmelserna i denna lags 4 kap. 4 § framgår, att om en längre avskrivningstid än fem år tillämpas »*skall det i en not lämnas upplysning om detta. I noten skall i så fall också anges skälen för den längre avskrivningstiden*«. Mot bakgrunden av det »justerade resultatet på koncernnivå« i dotterbolagen C, D och E, så kan det vara intressant för läsaren av moderbolagets årsredovisning, att ta del av styrelsens angivna skäl till en längre avskrivningstid än fem år.

Frågeställningarna som rör värdering av kunskapsföretag är många och komplexa. Det finns argument för att kunskapsföretagen skall få tydlig-



	DB A	DB B	DB C	DB D	DB E
Resultat	420	650	310	540	110
Avskrivningskostn. för goodwill	-290	-760	-405	-275	-85
Just. resultat på koncernnivå	130	-110	-95	265	25
Tillämp. procentsats vid avskr.	20%	20%	10%	10%	5%
Restvärde för redov. goodwill	580	2280	2025	550	680

Tabell 1. Illustration av utökad tilläggsinformation för fem dotterbolag i en koncern.

göra värdena på de »mjuka tillgångarna« genom att tillåta en aktivering av kunskapskapitalet, men det finns också betydande problem och risker med en sådan möjlighet och som denna artikel också syftar till att lyfta fram. Den internationella utvecklingen är för övrigt sådan att inget talar för att det inom överskådlig tid kan förväntas bli möjligt att aktivera de »mjuka tillgångarna« och IASC (*International Accounting Standards Committee*) förespråkar t.o.m. ett i stort sett totalt förbud mot aktivering av alla internt genererade immateriella tillgångar.

Istället torde lösningen för de organiskt växande kunskapsföretagen vara att lämna omfattande tilläggsinformation om kunskapskapitalet, som t.ex. de anställdas utbildningsnivå, antal år i yrket, förekommande ackrediteringar, auktorisationer och certifieringar hos certifieringsorgan, utbildningskostnader, omsättning och vinst per anställd, rekryteringspotential, uppgifter om marknaden, företagets kundstruktur, kund- och leverantörsberoende, databaser etc. Inget hindrar heller att uppge de balans-, resultat- och nyckeltalseffekter som skulle uppstå om kunskapskapitalet hade kunnat aktiveras.

### **Frivillig information**

Genom en omfattande frivillig informationsgiv-

ning kan läsaren av en årsredovisning i ett kunskapsföretag ändå få en god bild av de »mjuka tillgångarnas« värden. För de kunskapsföretag som vuxit genom företagsförvärv och där de övertagna »mjuka tillgångarnas« värden finns representerade som goodwill i det köpande företagens koncernredovisning, vore det – inte minst från minoritetsskyddssynpunkt – önskvärt att en ändring sker i årsredovisningslagen 5 kap. 8 § i enlighet med vad som nämnts ovan. En läsare av en årsredovisning

skulle i så fall lättare kunna jämföra de förvärvade företagens avkastning med de köpeskillingsgrundande vinstförväntningar företagsledningen hade vid förvärvstillfället. Det skulle bli enklare att uttolka kunskapsföretagens årsredovisningar och bedöma kompetensen hos deras styrelser. Med detta följer ökat förtroende hos marknaden och kreditgivare för de kunskapsföretag som har en högkvalitativ ledning, en informativ års-

redovisning och där det redovisade värdet på de förvärvade »mjuka tillgångarna« känns välmotiverat och på ett adekvat sätt kan jämföras med det verkliga vinstutfallet.

