

II

(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 20 mei 1998

waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-overeenkomst

(Zaak IV/M.1016 — Price Waterhouse/Coopers & Lybrand)

(kennisgeving geschied onder nummer C(1998) 1388)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(1999/152/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese
Economische Ruimte, en met name op artikel 57, lid 2,
onder a),

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van
21 december 1989 betreffende de controle op concentra-
ties van ondernemingen ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij Veror-
dening (EG) nr. 1310/97 ⁽²⁾, en met name op artikel 8, lid
2,

Gezien het besluit van de Commissie van 21 januari 1998
om in de onderhavige zaak de procedure in te leiden,

Gezien het advies van het Raadgevend Comité voor
concentraties ⁽³⁾,

Overwegende hetgeen volgt:

- (1) Op 11 december 1997 ontving de Commissie over-
eenkomstig artikel 4 van Verordening (EEG) nr.
4064/89 de volledige aanmelding van een voorge-
nomen concentratie, bestaande in een volledige
fusie in de zin van artikel 3, lid 1, onder a), van die
verordening, tussen Price Waterhouse en Coopers

& Lybrand. Aangezien de betreffende overeen-
komst vóór 1 maart 1998 was gesloten, heeft de
Commissie Verordening (EEG) nr. 4046/89, hierna
„de concentratieverordening” genoemd, toegepast
in de versie die aan wijzigingsverordening (EG) nr.
1310/97 voorafging.

- (2) Na een eerste onderzoek van de aanmelding kwam
de Commissie tot de conclusie dat de voorge-
nomen concentratie mogelijk tot het ontstaan of
versterken van een machtspositie zou leiden, waar-
door de daadwerkelijke mededinging op de
gemeenschappelijke markt of een wezenlijk deel
daarvan in aanmerkelijke mate zou worden belem-
merd, en dat die als zodanig ernstige twijfel deed
rijzen over de verenigbaarheid daarvan met de
gemeenschappelijke markt.

I. DE PARTIJEN

- (3) Zowel Price Waterhouse, hierna „PW” genoemd,
als Coopers & Lybrand, hierna „C&L” genoemd,
behoren tot de zogenoemde „Big Six” audit- en
accountantsorganisaties van de wereld (de overige
vier zijn Arthur Andersen, hierna „AA” genoemd,
Deloitte Touche Tohmatsu International, hierna
„DTTI” genoemd, KPMG en Ernst & Young,
hierna „E&Y” genoemd).

⁽¹⁾ PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1; gerectificeerd in PB L 257
van 21.9.1990, blz. 13.

⁽²⁾ PB L 180 van 9. 7. 1997, blz. 1.

⁽³⁾ PB C 56 van 26. 2. 1999, blz. 12.

- (4) Beide partijen zijn actief op dezelfde gebieden van zakelijke activiteiten, te weten de zakelijke dienstverlening; hiertoe behoren de controle van jaarrekeningen op grond van wettelijke auditvereisten („wettelijk voorgeschreven controle”), andere boekhoud- en controlediensten, diensten ter voldoening van de belastingplicht, fiscale advisering, ondernemingsadviesing, waaronder informatietechnologie, strategische planning en personeelsbeheer, financieringsadviezen en diensten op het gebied van insolventie.

II. DE TRANSACTIE

- (5) Op 17 september 1997 hebben Price Waterhouse en Coopers & Lybrand een overeenkomst gesloten, waarbij beide hun wereldwijde netwerken metterdaad zouden gaan samenvoegen.
- (6) De voorgenomen concentratie krijgt de vorm van een fusie. Aangezien de organisaties beide internationale netwerken van nationale kantoren zijn, die onder toezicht van internationale organen staan, zal de fusie haar beslag krijgen langs de weg van een reeks transacties en contractuele regelingen waardoor de twee netwerken wereldwijd worden gecombineerd. In de praktijk zullen de partijen toetreden tot een nieuwe, geïntegreerde structuur, hierna de „combinatieovereenkomst” genoemd, die een afspiegeling vormt van de bestaande structuur van de „PW-combinatieovereenkomst”. In praktisch opzicht zullen de PW-kantoren die in een bepaald gebied actief zijn, fuseren met de in datzelfde gebied werkzame C&L-kantoren. Afhankelijk van de toepasselijke nationale wetgeving betreffende audit- en boekhouddiensten zal de integratie in sommige gevallen worden uitgevoerd langs de weg van een formele fusie van de betrokken ondernemingen, in andere gevallen via de overname van de activiteiten en de activa van een bedrijfsentiteit door de ander, en in weer andere gevallen zullen de ondernemingen formeel worden ontbonden en wordt er een nieuwe onderneming opgericht. De nieuwe gecombineerde entiteiten die uit de diverse lokale fusies voortkomen, zullen vervolgens tot de nieuwe „combinatieovereenkomst” toetreden.

III. DE CONCENTRATIE

- (7) Beide partijen hebben de structuur van een internationaal netwerk van afzonderlijke en autonome nationale ondernemingen die onder een gemeenschappelijke naam actief zijn en gemeenschappelijke beroepsnormen en een gemeenschappelijk niveau van dienstverlening in acht nemen. In verband met deze meervoudige partnerschapsstructuur moet worden onderzocht of deze groepen van ondernemingen als afzonderlijke ondernemingen in de zin van de concentratieverordening kunnen worden beschouwd, alsmede of de combinatie daarvan als één enkele concentratie voor de doel-

einden van artikel 3, lid 1, onder a), van de concentratieverordening kan worden aangemerkt.

- (8) Zoals opgemerkt in punt 6, zal de nieuwe entiteit worden gebaseerd op de structuur van de PW-combinatie. Uitgaande van de veronderstelling dat het resultaat van de concentratie één enkele onderneming is, dat wil zeggen een zelfstandige economische eenheid, moet voor de vraag of de onderhavige transactie een fusie in de zin van artikel 3, lid 1, onder a), van de concentratieverordening vormt, met andere woorden of de combinatie van de activiteiten van voorheen zelfstandige ondernemingen tot één enkele economische eenheid zal leiden, worden onderzocht of in de PW-combinatie voldoende besluitvormings- en financiële belangen zijn geconcentreerd om voor de doeleinden van de concentratieverordening als één enkele economische eenheid te kunnen worden aangemerkt.
- (9) De PW-groep heeft een aanzienlijke mate van integratie bereikt door de sterke ontwikkeling die de structuur de laatste jaren heeft doorgemaakt. Voorafgaand aan de combinatieovereenkomsten functioneerden de PW-ondernemingen als een netwerk van kantoren die onder een gemeenschappelijke naam en met inachtneming van een gemeenschappelijk niveau van dienstverlening actief waren. Elke onderneming was voornamelijk in het eigen gebied actief en een PW-onderneming in een bepaald gebied verwees werk naar een PW-onderneming in een ander gebied indien de gelegenheid daartoe zich voordeed.
- (10) Aangezien deze structuur op het stuk van de transactiekosten en de inzet van middelen onbevredigend bleek en er moeilijkheden waren bij het organiseren van activiteiten op internationaal niveau, voerde PW een nieuw systeem in, waarbij een „combinatieraad” de nationale ondernemingen controleert en richting geeft voor in wezen alle aspecten van hun bedrijfsvoering. De „PW Europe Combination” werd in 1988 vastgesteld om de Europese PW-ondernemingen te doen functioneren op een wijze die de belangen van de eigenaren van de afzonderlijke PW-ondernemingen op één lijn bracht en de collectieve belangen van deze ondernemingen diende, zodat de prikkel voor deze ondernemingen om besluiten te nemen die uitsluitend de eigen onderneming dienen en die ten koste gaan van andere ondernemingen van de combinatie, deed afnemen. Los daarvan sloot PW van de Verenigde Staten bilaterale overeenkomsten met andere PW-ondernemingen in de gehele wereld, waaronder die in Mexico, India, Israël en Japan, waarbij een „pooling” van middelen en een coördinatie van de strategieën werd afgesproken, die tot wederzijds voordeel dienden te strekken. Bovendien is de „PW Europe Combination” onlangs uitgebreid tot een combinatieovereenkomst tussen de PW-ondernemingen die in Europa

en in de Verenigde Staten actief zijn. De combinatie heeft tot gevolg dat de betrokken PW-ondernemingen collectief als één enkele economische eenheid fungeren. De combinatie omvat PW-bedrijven in West-Europa, de Verenigde Staten, Oost-Europa, het Midden-Oosten, Noord-Afrika en in de Republiek Zuid-Afrika.

- (11) [...](¹).
- (12) [...].
- (13) [...].
- (14) [...].
- (15) [...].
- (16) Uit de beschrijving in de voorgaande punten blijkt dat de PW-combinatie door een aanzienlijke mate van integratie wordt gekenmerkt [...].
- (17) Deze kenmerken wijzen op een hoge mate van centralisatie van het bestuur en [...]. Voor het doel van de concentratieverordening zal de onderhavige transactie derhalve in één enkele economische eenheid resulteren en vormt zij één enkele concentratie, waarbij PW als geheel genomen, een van de partijen is. In dit opzicht is in het midden gelaten of de C&L-bedrijven één enkele economische eenheid vormen, omdat de reeks afzonderlijke fusies tussen elk van de nationale samenwerkingsverbanden van PW en C&L hoe dan ook zijn onderzocht als onderdeel van één enkele transactie tussen de beide groepen ondernemingen. Inhoudelijk strekte de beoordeling uit het oogpunt van de mededinging zich in de onderhavige zaak derhalve uit tot alle plaatselijke fusies in de EER.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (18) De totale wereldomzet van beide partijen bedraagt meer dan 5 miljard ecu (PW: 4 630 miljoen ecu en C&L: 5 305 miljoen ecu). De totale omzet die elk der partijen in de Gemeenschap behalen, bedraagt meer dan 250 miljoen ecu (dit wil zeggen: PW: 1 301 miljoen ecu en C&L: 2 249 miljoen ecu). Zelfs indien de maatschappen van C&L als afzonderlijke eenheden dienen te worden behandeld, behalen zij in ten minste drie lidstaten, namelijk in het Verenigd Koninkrijk, in Nederland en in Duitsland, een omzet van meer dan 250 miljoen ecu (respectievelijk 772 miljoen, 299 miljoen en 487 miljoen ecu). Voorts behalen de partijen niet meer dan twee derde van hun totale omzet in de Gemeenschap in een zelfde lidstaat, noch meer dan twee derde van hun totale omzet in de EVA in een zelfde EVA-staat. De aangemelde transactie is

derhalve een concentratie met een communautaire en met een EER-dimensie.

V. BEOORDELING UIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

A. DE RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

1. *Activiteiten van de partijen*

- (19) Beide partijen bij de concentratie bieden een breed assortiment zakelijke diensten voor een cliëntenkring die voornamelijk bestaat uit grote ondernemingen van zowel nationale als internationale dimensie in een groot aantal uiteenlopende sectoren van het bedrijfsleven, alsmede uit opdrachtgevers uit de openbare sector.
- (20) De partijen delen dit dienstenassortiment in in vijf brede gebieden van dienstverlening die zij als de relevante productmarkten in deze zaak beschouwen: auditing en boekhouding, fiscale adviezen en vervulling belastingplicht, ondernemingsadviesing, adviezen op het gebied van insolventie en van de financiering van ondernemingen.

2. *Relevante productmarkten*

- (21) Het marktonderzoek van de Commissie bevestigde in hoofdlijnen dat de vijf genoemde productmarkten een correcte onderverdeling van de voornaamste activiteiten van de partijen vormden.
- (22) De Commissie heeft evenwel binnen de categorie auditing en boekhouding twee afzonderlijke productmarkten onderscheiden: i) een markt voor diensten aan kleine en middelgrote ondernemingen, die voornamelijk nationale ondernemingen omvat en waarop de „Big Six” tezamen met accountantskantoren van het „tweede echelon” actief zijn, en ii) een markt voor diensten aan beursgenoteerde en grote ondernemingen, zowel nationaal als internationaal, die voornamelijk door de „Big Six” worden verricht.
- (23) De Commissie heeft vastgesteld dat er mogelijk nog beperktere relevante productmarkten bestaan voor audit- en boekhoudingsdiensten in bepaalde sectoren, en met name in de bank- en verzekeringssector.
- (24) Ook binnen de categorie fiscale adviezen en vervulling van de belastingplicht kan volgens de Commissie wellicht een engere productmarkt worden onderscheiden, en wel die van de verlening van deze diensten aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn.
- (25) De Commissie heeft de procedure ingeleid omdat zij bedenkingen koesterde over de gevolgen die de concentratie zou kunnen hebben voor de mededinging op de volgende markten: i) op de markt voor

(¹) Deze versie van de beschikking heeft een bewerking ondergaan om ervoor zorg te dragen dat geen vertrouwelijke gegevens worden prijsgegeven.

audit- en boekhouddiensten aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn, op de markt die mogelijk kan worden onderscheiden voor audit- en boekhouddiensten aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn in bepaalde sectoren (met name de bank- en verzekeringssector), en op de mogelijk afzonderlijk af te bakenen markt van fiscale adviezen en diensten ter vervulling van de belastingplicht aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn.

a) Audit- en boekhouddiensten ten behoeve van grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn

i) Omschrijving van de diensten

- (26) Voor het doel van de onderhavige analyse omvatten „audit- en boekhouddiensten” het uitvoeren van wettelijke en andere controles op de boekhoudbe-scheiden van ondernemingen en andere met de controle samenhangende diensten, waarbij gebruik wordt gemaakt van de bekwaamheid van de accountant in het onderzoek van zakelijke transacties en boekhoudkundige processen, teneinde te verifiëren of deze transacties en de gevolgen daarvan (voor onder meer de aansprakelijkheid, risico's, toekomstige opbrengsten) naar waarheid en correct in de financiële verslaglegging van de onderneming zijn weergegeven.
- (27) Tot de „andere met de controle samenhangende diensten” rekenen de partijen ook algemene adviezen, systeembewaking, de beoordeling van bedrijfsrisico's, interne audits, „due diligence”-onderzoek voorafgaande aan de aankoop van nieuwe ondernemingen, het opstellen van verslagen in verband met beursnoteringen en onderzoek na overnames, enzovoort.

ii) Grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn

- (28) De partijen stellen dat grote multinationale ondernemingen die toegang tot de internationale kapitaalmarkten nodig hebben, hun auditdiensten uitsluitend van accountantskantoren betrekken die over zowel een internationaal netwerk als een erkende internationale reputatie beschikken. Deze zienswijze is tijdens het marktonderzoek van de Commissie door verschillende marktdeelnemers bevestigd. Voorts bleek uit dit onderzoek dat de keuze van deze zakelijke cliënten beperkt is tot de zes accountantskantoren die bekend staan als de „Big Six”, omdat slechts deze kantoren zowel de geografische spreiding hebben die deze ondernemingen verlangen als de geloofwaardigheid op het gebied van financiële verslaglegging genieten die de internationale kapitaalmarkten als eis stellen.

(29) Ook de Commissie heeft in haar onderzoek vastgesteld dat de „Big Six” de voornaamste, en zelfs de enige, aanbieders zijn van audit- en boekhouddiensten aan grote nationale beursgenoteerde ondernemingen, niet om wettelijke redenen, maar omdat de aandelenmarkten dit in het algemeen verwachten.

(30) Voorts is de Commissie uit de reacties op het marktonderzoek gebleken dat het voornamelijk de „Big Six” zijn die over het sectorale specialisme beschikken dat de meeste grote ondernemingen, nationaal of internationaal, voor auditdiensten in hun specifieke segment verlangen. Deze sectorale deskundigheid bleek met name van belang in de bank- en verzekeringssector; hier wordt nader op ingegaan in overweging 35 en volgende.

(31) Bovendien is uit het marktonderzoek van de Commissie gebleken dat accountantskantoren die aan de auditbehoefte van grote ondernemingen willen voldoen, aanzienlijke middelen moeten kunnen mobiliseren om aan de verlangens van hun cliënten tegemoet te kunnen komen.

iii) Conclusie

(32) De door de Commissie afgebakende productmarkt omvat de markt voor audit- en boekhouddiensten aan beursgenoteerde en grote ondernemingen, zowel nationaal als internationaal, welke voornamelijk worden verricht door de „Big Six”, omdat in het algemeen alleen deze kantoren kunnen voldoen aan de wensen van hun cliënten, welke erin bestaan dat deze diensten worden verricht door een kantoor dat beschikt over de vereiste reputatie op de financiële markten (in het geval van beursgenoteerde ondernemingen), de geografische spreiding om wereldwijd aan de verlangens van de onderneming te voldoen (in het geval van multinationale ondernemingen), de deskundigheid in de specifieke sector (grote ondernemingen in het algemeen, en met name in gereguleerde sectoren als de bank- en verzekeringssector) en de nodige middelen (alle grote ondernemingen).

b) Sectorale audit- en boekhouddiensten ten behoeve van grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn

i) Deskundigheid op het gebied van sectorale audits

(33) Audit- en boekhouddiensten zijn zakelijke diensten die verricht worden door ondernemingen met personeel dat over de beroepskwalificaties beschikt om wettelijke controles op boekhoudingen te kunnen verrichten. Deze accountants kunnen in een groot aantal verschillende industriële en zakelijke sectoren worden ingezet, maar uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat zij zich

doorgaans in een bepaalde fase in hun carrière in een beperkt aantal sectoren specialiseren, waardoor zij bijkomende beroepsvaardigheden van een gespecialiseerd karakter verwerven. In dit verband is gebleken dat een accountantskantoor dat duurzaam sterk vertegenwoordigd is in een bepaalde sector, zich een reputatie van grote deskundigheid in die sector verwerft.

- (34) Naar aanleiding van deze bevindingen heeft de Commissie de mogelijkheid onderzocht dat er afzonderlijke markten bestaan voor auditdiensten in bepaalde sectoren die deden vermoeden dat de bijzonder complexe aard van de activiteiten een aanzienlijke specialistische deskundigheid van de accountant vergt. De enige sectoren waarin het marktonderzoek van de Commissie deze mogelijkheid bevestigde, waren de sectoren banken en verzekeringen. Zowel cliënten als concurrenten waren het er over eens dat deze beide sectoren van alle overige sectoren, met inbegrip van de andere gereguleerde sectoren en van openbare ondernemingen, dienen te worden onderscheiden.

ii) *Audits in de bank- en verzekeringssector*

- (35) De Commissie heeft de mogelijkheid onderzocht dat er relevante productmarkten voor audits in deze sectoren bestaan vanwege het specifieke en ingewikkelde karakter van deze sectoren als gereguleerde financiële-dienstensectoren, en met name vanwege de gecombineerde marktpositie die de partijen ten gevolge van de voorgenomen concentratie in bepaalde lidstaten in deze sectoren zouden innemen. Bovendien vestigden, zoals reeds opgemerkt, ook derden de aandacht van de Commissie op de bijzondere aard van deze sectoren.

aa) *Vraagzijde*

- (36) De Commissie heeft de cliënten van de „Big Six” in zowel de bank- als de verzekeringssector tijdens haar diepgaande marktonderzoek uitgebreid geraadpleegd naar aanleiding van de aanwijzingen die zij over het bijzondere belang van sectorale deskundigheid en reputatie voor deze sectoren had ontvangen. De antwoorden van deze cliënten brachten het ingewikkelde en individuele karakter van de audits in deze beide sectoren aan het licht en wezen erop dat het bezit van de noodzakelijke sectorale deskundigheid in een bepaald land, alsmede van voldoende gespecialiseerde middelen, die beide nauw met de reputatie van sectorale deskundigheid van een kantoor op de markt verweven zijn, voor de cliënten in beide sectoren belangrijker zijn dan prijsoverwegingen. De Commissie heeft tijdens haar marktonderzoek bij zowel de „Big Six” als hun cliënten volop aanwij-

zingen gevonden van het relatief geringe belang van de prijs bij de keuze van een accountant door de cliënt. De antwoorden die de Commissie van cliënten uit de bank- en verzekeringssector ontving, duiden erop dat deze de prijs vrijwel altijd minder belangrijk achten, en in veel gevallen „aanzienlijk minder” belangrijk, dan de eerdergenoemde factoren kennis van de sector en reputatie, of de kennis die de accountant van de cliënt heeft.

- (37) Bovendien hebben cliënten erop gewezen dat er een relatief lange periode nodig is voor het verwerven van de voor deze specifieke sectoren benodigde auditvaardigheden. De meeste cliënten stelden dat er een „aanlooperperiode” van twee tot drie jaar nodig was vooraleer een ander kantoor van de „Big Six” in staat zou zijn hun audit tot een goed einde te brengen, en wezen op de „immateriële kosten” van de overschakeling en van de tijd die het management hiermee kwijt is. In de onderhavige zaak wordt deze situatie evenwel verzacht door de omstandigheid dat de meeste door de Commissie geraadpleegde cliënten hebben verklaard ten minste drie, zometeen alle, „Big Six”-kantoren als geschikte alternatieve aanbieders te beschouwen. Voorts verwachten deze cliënten van de nieuwe accountant dat hij de omschakelingskosten van financiële aard in zijn prijs verrekent. Desondanks vertonen cliënten uit de bank- en verzekeringssector vanwege de „immateriële kosten” een grote terughoudendheid ten aanzien van een eventuele verandering van accountant. Een andere reden hiervoor is de grote waarde die zij hechten aan de factoren vertrouwen en betrouwbaarheid, die worden opgebouwd gedurende langdurige, vaak tientallen jaren bestrijdende relaties met hun accountant.
- (38) Bij haar analyse van de bewijsstukken die zij tijdens het marktonderzoek heeft vergaard, heeft de Commissie evenwel nog andere factoren vastgesteld die de aspecten van de vraagzijde afzwakken en met name samenhangen met het beeld dat bij de cliënten in de bank- en verzekeringssector leeft van twee elementen: i) de tijd die een ander „Big Six”-kantoor nodig heeft om zich dezelfde bekwaamheid als de huidige accountant eigen te maken (de „aanlooperperiode”), en ii) hun terughoudendheid om van accountant te veranderen, hetgeen in overweging 37 werd opgemerkt.
- (39) Ten aanzien van de eerste van deze elementen merkt de Commissie op dat de door cliënten genoemde „aanlooperperiode” moet worden gezien tegen de algemene achtergrond van een dienst waarbij een verandering in de relatie accountant/cliënt automatisch een inwerkperiode vergt, waarin de nieuwe accountant zich met de cliënt vertrouwd moet maken en die een bepaalde onderbreking en

investering in tijd van de cliënt met zich meebrengt, zelfs indien niet van sector wordt veranderd. Dit is in overeenstemming met het belang dat cliënten aan de kennis die de accountant van hen als cliënt heeft, hechten. De Commissie is derhalve van mening dat de „inwerktijd” die een verandering van sector voor de accountant meebrengt, een geringe invloed heeft op de totale „aanlooperperiode” die door cliënten genoemd is. Voorts is de Commissie van mening dat het belang van deze perioden moet worden bezien in de context van de reeds genoemde zeer lange relaties tussen de accountants en hun cliënten.

- (40) Met betrekking tot het tweede element merkt de Commissie op dat de geringe bereidheid van de cliënten om van accountant te veranderen, voor zover dit door de cliënten wordt toegeschreven aan factoren als „vertrouwen” en „betrouwbaarheid”, ook in het perspectief moet worden geplaatst van een dienst waarbij persoonlijke relaties en opvattingen een grote rol spelen. In dit verband is de Commissie van mening dat deze kwalitatieve factoren ook dienen te worden geïnterpreteerd tegen de bredere achtergrond van elke accountant/cliënt-relatie, waarin „vertrouwen” en „betrouwbaarheid” door de aard van de dienst per definitie, ongeacht de betrokken sector, een inherent belang hebben.
- bb) Aanbod zijde
- (41) Inspelend op de verwachtingen en wensen van hun cliënten zijn de „Big Six” intern op sectorbasis georganiseerd en deze strategie wordt ook gerechtvaardigd door de omstandigheid dat het noodzakelijk is voldoende kennis van de sector te hebben om in de zeer riskante bank- en verzekeringssector mogelijke aansprakelijkheidsproblemen te vermijden.
- (42) De Commissie heeft tijdens haar onderzoek aanwijzingen gevonden van een zeer hoge sectorgerichtheid bij de accountants van de „Big Six” die op het gebied van banken en verzekeringen werkzaam zijn. De specialisten in elk van deze sectoren besteden naar verhouding een groter gedeelte van hun beroepsbestaan en van hun werkuren aan deze sectoren dan aan andere sectoren waarin zij eventueel actief zijn. Voorts is uit de antwoorden van de „Big Six” gebleken dat een dergelijke mate van specialisatie valt toe te schrijven aan het bijzonder complexe karakter van deze financiële dienstensectoren, die een hoger inherent risico kennen en waarvoor bijkomende wettelijke verantwoordelijkheden gelden, welke de accountant uiteraard moet kennen.
- (43) Deze situatie werd bevestigd door de partijen zelf, waarvan er één verklaarde dat deze financiële dienstensectoren (banken en verzekeringen) „een bijzondere deskundigheid vergen door het hogere inherente risico en, in bepaalde instellingen, ingewikkelde transacties”. De andere partij heeft opgemerkt dat „in de grote ondernemingen en in kapitaalcentra het cliëntenbestand zich leent voor de vorming van speciale teams met gespecialiseerde vaardigheden en ervaring met specifieke sectoren (bijvoorbeeld financiële diensten). Het personeel zal doorgaans in dienst treden en binnen deze afdelingen zijn carrière opbouwen tot in hoge leidinggevende posities”.
- (44) Voorts worden de financiële kosten die aan de controle van cliënten in deze sectoren inherent zijn, wanneer de nieuwe accountant nog niet over voldoende sectorale deskundigheid beschikt, door het accountantskantoor gedragen, waarvan verwacht wordt dat het zijn honoraria aanpast door gedurende de „aanlooperperiode”, die, zoals vermeld in overweging 37, doorgaans twee tot drie jaar vergt, deze kosten in de honoraria te verrekenen. Een accountantskantoor heeft er derhalve alle belang bij om over een voldoende aantal accountants met een grote deskundigheid en een bewezen staat van dienst in een van beide sectoren te beschikken, om zijn cliënten ervan te kunnen overtuigen dat het in staat is om aan hun wensen te voldoen.
- (45) Bovendien heeft de Commissie vernomen dat van het zeer riskante karakter van deze financiële dienstensectoren op zich een afschrikkende werking kan uitgaan op accountantskantoren die niet over voldoende sectorale deskundigheid beschikken, omdat zij moeten evalueren welke gevolgen deze verantwoordelijkheden voor hun financiële positie en hun reputatie kunnen hebben, met name wanneer het grote cliënten betreft.
- (46) Het is echter gebleken dat alle „Big Six” over deze sectorale deskundigheid beschikken. Dit valt af te leiden uit de volgende factoren.
- De meeste van de „Big Six” zijn reeds in deze sectoren actief, zij het met uiteenlopende marktposities in de verschillende lidstaten;
 - In vrijwel alle lidstaten hebben alle „Big Six” een zeker niveau van sectorale deskundigheid door hun aanwezigheid in een bepaald segment (bijvoorbeeld kleinere banken of verzekeringsmaatschappijen, dochterondernemingen of vestigingen van buitenlandse ondernemingen, als accountants optredende namens de regelgevende instanties, enzovoort);
 - Sectorale deskundigheid kan in een bepaalde lidstaat eenvoudigweg worden verworven door de overname van een onderneming door een cliënt;

- Er is een aanzienlijk aantal niet-financiële bedrijven met dochterondernemingen in financiële diensten (zoals financieringsdochters van autofabrikanten, betaalkaarten- of „retail banking“-dochters van grote detailhandelsondernemingen, enzovoort). De sectorale deskundigheid kan derhalve worden opgedaan bij de controle van deze dochterondernemingen;
- Deskundigheid in de bank- en verzekeringssector kan ook worden opgedaan via andere opdrachten dan accountantscontroles, zoals ondernemingsadvisering, op welk gebied alle „Big Six“ werkzaam zijn;
- De „Big Six“ hebben, binnen bepaalde grenzen, de mogelijkheid om personeel in andere landen in te zetten of personeel van hun concurrenten weg te lokken.

- (47) Hieruit volgt dat de concurrentiemogelijkheden van de kantoren van de „Big Six“ die in een bepaald land een geringere aanwezigheid in deze sectoren hebben, niet worden bepaald door hun huidige marktaandeel in deze sectoren. Deze bevinding is bevestigd door de overgrote meerderheid van cliënten uit de sector banken en verzekering, die te kennen hebben gegeven dat zij ten minste vier van de „Big Six“ in staat achten de accountantscontrole te verzorgen. Elk van de „Big Six“ zou derhalve relatief gemakkelijk de middelen kunnen vinden om hun controleactiviteiten in deze sectoren uit te breiden.
- (48) Door deze positie van de „Big Six“ hebben zich enkele geslaagde toetredingen in de sector financiële diensten voorgedaan, zoals die van PW in de sector verzekeringen.

cc) Conclusie

- (49) In het licht van alle voorgaande factoren is de Commissie tot de conclusie gekomen dat audit- en boekhouddiensten ten behoeve van de sectoren banken en verzekeringen voor het doel van de beoordeling van de gevolgen van de onderhavige transactie voor de mededinging geen afzonderlijke productmarkten vormen.

c) Fiscale adviezen en diensten ter vervulling van de belastingplicht aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six“ zijn

- (50) Tot de fiscale adviesdiensten behoren het verstrekken van adviezen over de structurering van transacties en organisaties om de claim van de fiscus zo gering mogelijk te doen zijn, en het onderhouden van contacten met de belastingautoriteiten namens de cliënten.
- (51) Diensten ter vervulling van de belastingplicht omvatten het verlenen van bijstand bij de berekening van de hoogte van de te betalen belastingen

en het invullen van de voor de belastingautoriteiten bestemde aangifteformulieren.

- (52) De partijen stellen dat fiscale adviesdiensten en diensten ter vervulling van de belastingplicht niet alleen door accountantskantoren, waaronder die van het „tweede echelon“ worden verricht, maar ook door advocatenkantoren. Het onderzoek van de Commissie heeft het argument van de partijen dat de grote cliënten van de „Big Six“ zich voor deze diensten niet noodzakelijkerwijs tot deze „Big Six“ beperken, bevestigd.
- (53) De Commissie is daarom tot de conclusie gekomen dat er geen relevante productmarkt is voor fiscale adviesdiensten en diensten ter vervulling van de belastingplicht aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six“ zijn, welke zou kunnen worden onderscheiden van de markt voor dergelijke fiscale diensten aan alle categorieën cliënten.

3. *Conclusie ten aanzien van relevante productmarkten*

- (54) In het licht van alle voornoemde factoren is de Commissie tot de bevinding gekomen dat de relevante productmarkten voor het doel van de beoordeling van de onderhavige zaak uit het oogpunt van de mededinging, de markten voor de navolgende diensten zijn:
- i) audit- en boekhouddiensten aan grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six“ zijn,
 - ii) audit- en boekhouddiensten aan kleine en middelgrote ondernemingen,
 - iii) fiscale adviesdiensten en diensten ter vervulling van de belastingplicht (aan de gehele markt),
 - iv) ondernemingsadvisering,
 - v) adviezen op het gebied van insolventie,
 - vi) adviezen inzake ondernemingsfinanciering.

B. DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

1. *Audit- en boekhouddiensten*

a) *Regelgeving/nationale markten*

- (55) De verrichting van auditdiensten is in de gehele Gemeenschap op het niveau van de lidstaten gereguleerd. De nationale voorschriften bepalen welke lichamen een accountantscontrole moeten ondergaan, hoe vaak deze moet geschieden, welk soort beroepsbeoefenaar deze wettelijke controles mogen uitvoeren, de beroepskwalificaties die hij moet bezitten, en welke rechtsvorm accountantskantoren moeten hebben. Hoewel cliënten hun eigen accountants kiezen, is in verscheidene lidstaten voor bepaalde sectoren (banken, verzekeringen en beursgenoteerde ondernemingen) voor de aanstelling van de accountant goedkeuring van de relevante toezichthoudende instantie vereist.

Voorts kennen sommige lidstaten regels voor de duur en de mogelijkheden tot verlenging van de accountantscontracten. Nog een ander gereglementeerd aspect van auditdiensten is de vrijheid van vestiging voor accountantskantoren, omdat in de afzonderlijke lidstaten beperkingen ten aanzien van eigendom, bestuur en rechtsvorm van deze kantoren gelden.

- (56) De partijen zelf erkennen dat audit- en boekhouddiensten in sterke mate op nationaal niveau zijn gereglementeerd en dat dit feit het bestaan van nationale markten voor deze diensten „suggereert”. Zij betogen evenwel dat een dergelijke afbakening vooral van toepassing is op accountantsdiensten voor „kleinere ondernemingen die overwegend in slechts één land actief zijn, en die niet kapitaal op de internationale markten aantrekken”.

b) Multinationale dimensie

- (57) Voorts stellen de partijen dat de markt voor audit- en boekhouddiensten een internationale dimensie krijgt door het toenemende aantal ondernemingen dat multinationaal actief is en dat behoefte eraan heeft om in verscheidene landen van zakelijke diensten van een enkele aanbieder gebruik te kunnen maken. De Commissie heeft bij haar analyse van de reacties van de marktdeelnemers op het vraagstuk van de geografische reikwijdte van audit- en boekhouddiensten rekening gehouden met het argument van de internationale dimensie dat de partijen hebben aangevoerd voor het bijzondere geval van multinationale ondernemingen (waarvoor de „Big Six” de audit- en boekhouddiensten verzorgen), die deel uitmaken van het cliëntenbestand in de relevante productmarkt als gedefinieerd voor de beoordeling in deze zaak.

c) Verklaringen van de „Big Six” en hun cliënten

- (58) De analyse van de Commissie duidde erop dat er onder multinationale „Big Six”-cliënten een voortdurend toenemende tendens bestaat om voor hun wereldwijde vraag naar diensten te onderhandelen met het partnerkantoor van de „Big Six” dat in het land van de moedermaatschappij van de cliënt gevestigd is, zulks in de vorm van een „internationaal pakket”. De analyse van de antwoorden die zowel de „Big Six”-accountantskantoren, waaronder de partijen, als de cliënten van deze kantoren in de loop van het diepgaande marktonderzoek aan de Commissie hebben verstrekt, heeft echter bevestigd dat zo'n „pakket”, indien dat bestaat, in beginsel een pakketovereenkomst is dat het aanbod van het gegadigde accountantskantoor voor alle verschillende nationale vestigingen beslaat waarvoor de multinationale cliënt de betrokken diensten nodig heeft, maar dat bij de opstelling van een dergelijke overeenkomst rekening wordt gehouden met zowel de behoeften van de nationale vestiging van de cliënt (met inbegrip van de nationale wettelijke vereisten) als de offerte, honoraria inbegrepen, van

het partnerkantoor dat eventueel de diensten voor de betrokken vestiging zou gaan verrichten.

- (59) Een van de partijen bij de transactie heeft de offerteprocedure omschreven als „het centraal onderhandelen met de moedermaatschappij, na consolidatie van lokale ramingen en onderhandelingen tussen lokale partners en de leidende partner in het land van de moedermaatschappij” en voegde hieraan toe dat „deze procedure bij ongeveer 90 % van de offertes wordt gevolgd”. De andere partij heeft verklaard dat „de leidende partner na ontvangst van de uitnodiging tot het indienen van offertes een inventarisatie maakt van de kantoren, partners en teams die alle vestigingen van de potentiële cliënt zouden bedienen. Deze kantoren worden verzocht de te verrichten werkzaamheden te onderzoeken en een raming te maken van de tijdswaarde daarvan. Deze ramingen worden rechtstreeks aan het leidende kantoor verstrekt en dragen bij tot het bepalen van de strategie voor de totale offerteprijs ... indien de totaalprijs die genoemd wordt, lager is dan het totaal van de ramingen, wordt de eventuele korting eerlijk over de deelnemende kantoren verdeeld”. Deze partij heeft voorts verklaard dat „het bestuur van dochterondernemingen vaak door dat van de moedermaatschappij gevraagd wordt zijn mening te geven over de concurrerende (accountants)kantoren” en dat „het bestuur van de accountantspraktijk in gebieden waar zich dochterondernemingen bevinden, wordt geraadpleegd om ervoor te zorgen dat bij het opstellen van de offerte op centraal niveau lokale wettelijke en bestuursrechtelijke vereisten in aanmerking worden genomen en dat deze technische aspecten van de offerte nationaal worden behandeld, zodat aan alle vereisten wordt voldaan”.
- (60) Bovendien hebben diverse multinationale cliënten van de partijen, die door de Commissie tijdens haar marktonderzoek zijn benaderd, opgemerkt dat zij over deze diensten, en de honoraria, op nationaal niveau met de aanbieders onderhandelen, dat wil zeggen dat hun dochterondernemingen rechtstreeks met het nationale partnerkantoor onderhandelt, ook al wordt de uiteindelijke offerte vaak op centraal niveau gecoördineerd en/of gecontroleerd. Een van deze multinationale cliënten, die had verklaard dat de geografische reikwijdte van de markt nationaal is, bevestigde dat in zijn geval „de onderhandelingen over de vergoedingen voor de accountantscontrole van dochterondernemingen tot de verantwoordelijkheid van het bestuur van de dochterondernemingen behoren”. Een andere multinationale cliënt van de partijen erkende weliswaar dat „de vergoedingen en kwaliteitsaspecten centraal worden besproken”, maar verklaarde dat „de prijs en de voorwaarden van onderneming tot onderneming worden afgesproken”, omdat „elke onderneming haar eigen kosten voor deze diensten draagt en het lokale bestuur doorgaans bij de besprekingen en onderhandelingen betrokken is”,

en dat deze cliënt „geen enkel internationaal pakket met enig „Big Six“-kantoor was overeengekomen”. Weer een andere multinationale cliënt van de partijen heeft verklaard „lokaal met de accountantskantoren te onderhandelen” en „geen centrale onderhandelingen over diensten te voeren”.

- (61) Voorts is er een factor die alle multinationale cliënten gemeen hebben: als concern van vennootschappen moet een accountantscontrole worden uitgevoerd voor de geconsolideerde jaarrekening, die zowel de controle van de boeken en bescheiden van de moedermaatschappij als van die van de dochterondernemingen omvat. Aangezien deze geconsolideerde controle op het grondgebied waar de moedermaatschappij gevestigd is, geschiedt, wordt de selectie van een accountant voor deze controle (en daarmee voor de controle van het concern wereldwijd) door de moedermaatschappij beïnvloed door haar oordeel (met betrekking tot onder meer reputatie en deskundigheid) van het aanbod van diensten in het nationale gebied waar zij is gevestigd. Het lijkt erop dat zelfs een redelijk sterke positie in een bepaald land en in een bepaalde sector voor de controle van dochterondernemingen van buitenlandse bedrijven zeer wel gepaard kan gaan met een relatief zwakke positie ten aanzien van de controle van binnenlandse ondernemingen in dezelfde sector.

d) **Beslissende kenmerken van een nationale markt**

- (62) De Commissie heeft in haar beoordeling van de geografische reikwijdte van de geografische productmarkt in de onderhavige zaak rekening gehouden met alle voornoemde factoren en vastgesteld dat met name de volgende kenmerken op een „nationale markt” wijzen:

- a) nationale regelgeving die zowel de vraagzijde (wettelijk voorgeschreven controle) als de aanbodzijde (beroepskwalificaties van de accountants en beperkingen op de vrijheid van vestiging van accountantskantoren in de lidstaten) beïnvloeden;
- b) de noodzaak voor de aanbieder van auditdiensten om lokaal aanwezig te zijn met het nodige gekwalificeerde personeel en de vereiste deskundigheid (waaronder kennis van de wetgeving) en de daarmee verbonden merkbekendheid/reputatie in elk van de landen waarin de audit- en boekhouddiensten zullen worden verricht.

e) **Conclusie**

- (63) Gelet op de genoemde „nationale markt”-kenmerken, en rekening houdend met alle overige reeds genoemde elementen, is de Commissie van mening dat voor de beoordeling van de gevolgen van de onderhavige transactie voor de mededinging op de markten voor audit- en boekhouddiensten de

nationale markten de relevante geografische markten zijn.

2. **Fiscale adviesdiensten en diensten ter vervulling van de belastingplicht**

- (64) Gezien de specifieke vereisten die op nationaal niveau voor de beroepskwalificaties en deskundigheid gelden, en het feit dat de belastingwetgeving voor elk land specifiek is, is de Commissie van mening dat voor de beoordeling van de gevolgen van de onderhavige transactie voor de mededinging op de markten voor fiscale adviesdiensten en diensten ter vervulling van de belastingplicht de nationale markten de relevante geografische markten zijn.

3. **Ondernemingsadvisering**

- (65) Ondernemingsadviezen worden geleverd aan een breed spectrum van cliënten uit het bedrijfsleven en uit de openbare sector. De partijen stellen dat de enige factor die de mogelijkheid tot deelname op deze markt beperkt, de noodzaak is om over de vaardigheden en middelen te beschikken waaraan de cliënt behoefte heeft, waarbij sommige cliënten zuiver nationale of lokale behoeften hebben en de behoeften van andere, multinationale, cliënten zich over verscheidene landen uitstrekken. In dit verband betogen de partijen dat de markt zowel een nationale als een internationale dimensie kent, waarbij een reeks aanbieders op beide niveaus concurreren, waaronder gespecialiseerde „boetieks” (op nationaal/lokaal niveau), accountantskantoren en adviesbureaus (op beide niveaus).

- (66) Het marktonderzoek van de Commissie heeft deze opvattingen van de partijen in grote lijnen bevestigd. Aangezien de transactie evenwel niet tot het ontstaan of versterken van een machtspositie op enige alternatieve geografische markt leidt, zoals uit de beoordeling in overweging 69 en volgende blijkt, heeft de Commissie besloten om in de onderhavige zaak nauwgezette afbakening van de relevante geografische markt voor bedrijfsadviesdiensten ter zijde te laten.

4. **Diensten op het gebied van insolventie**

- (67) De partijen hebben verklaard dat de verrichting van diensten bij insolventie wordt geregeld in de nationale wetgeving. Insolventie kan zich weliswaar op internationale schaal voordoen, maar de benoeming van een curator geschiedt nationaal volgens de nationale rechtsregels. Voorts heeft het marktonderzoek van de Commissie bevestigd dat de markt nationaal van aard is. Derhalve is de Commissie van mening dat voor de beoordeling van de gevolgen van de onderhavige transactie voor de mededinging op de markten voor diensten op het gebied van insolventie de nationale markten de relevante geografische markten zijn.

5. Adviesdiensten op het gebied van de ondernemingsfinanciering

- (68) Volgens de bevindingen van de Commissie in een eerdere beschikking van 30 augustus 1993 (BHF/CCF/Charterhouse — zaak IV/M.319) ⁽¹⁾ worden adviesdiensten op het gebied van de financiering van ondernemingen op nationale markten verricht. De partijen stellen echter dat de markt voor sommige transacties internationaal is, en het marktonderzoek van de Commissie heeft bevestigd dat er bij de verrichting van deze diensten zowel nationale als internationale aspecten spelen. Aangezien de Commissie in haar navolgende beoordeling echter heeft geconcludeerd dat de onderhavige transactie niet tot het ontstaan of versterken van een machtspositie op enige alternatieve markt voor deze diensten leidt, heeft zij besloten om de relevante geografische markt in deze zaak niet verder af te bakenen.

C. BEOORDELING

1. Kenmerken van de markt

a) Activiteiten van de „Big Six”

- (69) Elk van de „Big Six” heeft tegenwoordig aanzienlijke activiteiten in alle relevante productmarkten, zoals uit de volgende tabel blijkt. (De gegevens voor diensten op het gebied van ondernemingsadvisering, insolventie en ondernemingsfinanciering zijn gecombineerd onder „overige”)

Wereldomzet 1996 (raming)

(in miljard USD)

	Totaal	Audit/boekhouding	Belastingen	Overige
AA	9,5	2,9	1,7	4,9
KPMG	8,1	4,5	1,6	2,0
E&Y	7,8	3,5	1,6	2,7
C&L	6,8	3,6	1,3	1,9
DTTI	6,5	3,6	1,3	1,6
PW	5,0	2,4	1,1	1,5

Bron: International Accounting Bulletin.

- (70) De volgende tabel vermeldt de percentages van de totale omzet (gebaseerd op bovenstaande cijfers) die elk van de „Big Six” met de voornaamste categorieën diensten behalen.

Percentage van de totale omzet

(%)

	Audit/boekhouding	Belastingen	Overige
AA	30,5	17,9	51,6
KPMG	55,6	19,8	24,7
E&Y	44,9	20,5	34,6
C&L	52,9	19,1	27,9
DTTI	55,4	20,0	24,6
PW	48,0	22,0	30,0

⁽¹⁾ PB C 247 van 10. 9. 1993, blz. 4.

(71) Hoewel elk van de „Big Six” actief is op elk van de relevante markten die in het voorgaande zijn gedefinieerd, moet worden opgemerkt dat zij op al die markten, met uitzondering van de markt van de „Big Six” voor audit- en boekhouddiensten voor grote ondernemingen, van een reeks van andere dienstverrichters concurrentie ondervinden:

- op het gebied van fiscale advisering en diensten ter vervulling van de belastingplicht concurreren de „Big Six” met andere accountantskantoren en met advocatenkantoren en banken;
- ten aanzien van de ondernemingsadviesing concurreren de „Big Six” met talloze consultants, zoals McKinsey, Boston Consulting Group, IBM, EDS, Bain & Co., enzovoort;
- wat diensten op het gebied van de financiering van ondernemingen betreft, concurreren de „Big Six” met een zeer groot aantal investeringsbanken en andere instellingen, zoals Goldman Sachs, Morgan Stanley, SBC Warburg Dillon Read, enzovoort;
- voor diensten op het gebied van insolventie concurreren de „Big Six” met advocatenkantoren.

b) Audit- en boekhouddiensten

- (72) Zoals uit bovenstaande tabel blijkt, zijn audit- en boekhouddiensten goed voor ongeveer de helft van de totale omzet van elk van de „Big Six” (uitgezonderd AA, dat zich meer op de ondernemingsadviesing concentreert).
- (73) In de Gemeenschap (en in andere landen, zoals de Verenigde Staten) zijn de voorschriften voor de accountantscontrole in het algemeen zeer ontwikkeld en verfijnd en is de markt voor deze diensten relatief volwassen.
- (74) De periode waarvoor een auditopdracht wordt gegeven, verschilt van land tot land (in het Verenigd Koninkrijk bijvoorbeeld één jaar, in andere lidstaten verscheidene jaren). De norm is dat auditopdrachten worden verlengd, en de accountant/cliënt-relatie is derhalve vaak een langetermijnrelatie die vele jaren of zelfs tientallen jaren voortduurt. Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat een van de redenen hiervoor is dat een verandering van accountant voor de reputatie of voor de aandelenkoers van de betrokken onderneming schadelijk kan zijn, omdat beleggers de indruk kunnen krijgen dat er meningsverschillen over de financiële verslaglegging zijn geweest en dat er een probleem kan zijn met de rekeningen van de onderneming; een andere reden is dat het een cliënt veel tijd, onder-
richt en andere middelen kost om er zeker van te kunnen zijn dat een nieuwe accountant voldoende bekend is met zijn activa en activiteiten om een bevredigende controle uit te voeren, waarbij de risico's voor de aandeelhouders binnen aanvaardbare grenzen blijven.
- (75) Bij het kiezen van een accountant gebruiken grote ondernemingen doorgaans een procedure van concurrerende offertes. Een cliënt zal gewoonlijk diverse (meestal niet meer dan drie of vier) kantoren uitnodigen om initiële voorstellen in te dienen. Op basis daarvan zal de cliënt een eindselectie maken. Bij de selectie hecht de cliënt ook belang aan andere factoren dan de hoogte van het honorarium. De belangrijkste factor is de kracht van het netwerk van het kantoor, de kwaliteit van het werk, de reputatie, de wijze waarop het voornemens is het werk uit te voeren (met inbegrip van bijvoorbeeld het gebruik van technologie) en de ervaring en deskundigheid van de medewerkers die voor de controle verantwoordelijk zullen zijn.
- (76) Zelfs na een langdurige relatie kan een cliënt besluiten om concurrerende offertes aan te vragen voor het auditcontract, omdat hij van mening is elders meer waar voor zijn geld te krijgen of om een dreigende prijsverhoging van de huidige accountant af te wenden. Ook is het mogelijk dat de cliënt een verandering ondergaat, wegens fusie of overname. De prijs van audit- en boekhouddiensten wordt derhalve vastgesteld door middel van concurrerende offertes die zich in de loop der tijd voordoen.
- (77) De historische groei van de vraag naar audit- en boekhouddiensten in de meeste lidstaten is veroorzaakt door de tenuitvoerlegging van communautaire richtlijnen die een controle van de boekhouding voor bepaalde ondernemingen verplicht stellen. Verwacht wordt dat de toename van de vraag in de toekomst van niet wettelijk voorgeschreven audit- en boekhouddiensten zal komen en van structurele veranderingen, zoals privatiseringen en een toenemend gebruik van de kapitaalmarkten om aan middelen te komen.
- (78) De minimumvereisten betreffende de beroepskwalificaties, persoonlijke integriteit en onafhankelijkheid van personen die wettelijk voorgeschreven accountantscontroles uitvoeren, zijn vervat in de achtste vennootschapsrichtlijn (Richtlijn 84/253/EEG van de Raad)⁽¹⁾. Deze richtlijn geeft echter geen specifieke aanwijzingen voor veel andere vraagstukken rond de auditfunctie. De aangelegenheden die doorgaans het voorwerp van zelfregulering zijn, kunnen in twee hoofdgebieden worden ingedeeld: gedragsregels (onafhankelijkheid, bekwaamheid, kwaliteit, geheimhouding) en werk- en verslagregels. De kwesties die door de beroepsgroep zelf worden gereguleerd, zijn overal in de Gemeenschap verschillend, en ook de regels zelf verschillen van lidstaat tot lidstaat. Er is evenwel een toenemende tendens om op nationaal

⁽¹⁾ PB L 126 van 12. 5. 1984, blz. 20.

niveau de regels over te nemen die op internationaal niveau zijn opgesteld, met name door de Internationale Federatie van accountants (International Federation of Accountants-IFAC). Op Europees niveau legt ook de Federatie van Europese register-accountants (Fédération des Experts Comptables Européens-FEE) zich toe op het bevorderen van de invoering van internationale normen in de lidstaten.

- (79) Het lidmaatschap van nationale zelfregulerende organen is gewoonlijk een individuele aangelegenheid. Zelfs in dit opzicht spelen accountantskantoren echter een belangrijke rol in het zelfreguleringsproces, omdat zij zich de tijd en inspanning kunnen veroorloven om deel te nemen aan werkgroepen die de regels voorbereiden. Dit geldt des te meer op internationaal niveau. Het ligt voor de hand dat de grootste marktpartijen daarom meer invloed kunnen uitoefenen in de IFAC en dus op de vaststelling van internationale normen. Aangezien nationale normen doorgaans overeenstemmen met IFAC-normen en dezelfde ondernemingen vaak betrokken zijn bij de vaststelling van normen op nationaal niveau, mag de invloed van de grote accountantskantoren op het proces van de vaststelling van normen niet worden onderschat.
- (80) Het groenboek van de Commissie betreffende „de rol, de positie en de aansprakelijkheid van de met de wettelijke controle belaste accountant in de Europese Unie”⁽¹⁾ werpt een aantal vragen op betreffende de regulering van de accountantscontrole in de Gemeenschap. De vraag, hoe op Europees niveau toezicht op de zelfregulering van de beroepsgroep moet worden uitgeoefend, zal steeds relevanter worden naarmate de Gemeenschap zich in de richting van een interne markt van accountantscontroles beweegt en de concentratie binnen de sector toeneemt.

2. *Audit- en boekhouddiensten; kleine en middelgrote cliënten*

- (81) Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat kleine en middelgrote ondernemingen niet dezelfde middelen (deskundigheid, geografische dekking, enzovoort) van de accountants vergen als grote ondernemingen. Hoewel zij in sommige gevallen gebruik kunnen maken van de diensten van de „Big Six”, worden zij vaak ook bediend door accountantskantoren van het „tweede echelon”, die de „Big Six” op dit punt sterke concurrentie aandoen. De Commissie heeft derhalve geconcludeerd dat de transactie geen aanleiding geeft tot enige bezwaren uit het oogpunt van de mededinging op de markt voor audit- en boekhouddiensten aan kleine en middelgrote ondernemingen.

3. *Audit- en boekhouddiensten; grote cliënten*

- (82) De Commissie is van mening dat de relevante productmarkt de markt van de „Big Six” voor audit- en boekhouddiensten aan grote ondernemingen is, en dat deze markt in geografisch opzicht nationaal is (zie overweging 19 en volgende).
- (83) Dat de relevante markt reeds in zoverre sterk geconcentreerd is, dat slechts de „Big Six” in staat zijn in elke lidstaat aan de eisen van grote ondernemingen te voldoen, is voor de Commissie aanleiding de mogelijkheid te onderzoeken dat de voorgenomen concentratie tussen PW en C&L niet alleen tot het ontstaan of versterken van één enkele machtspositie, maar ook tot het ontstaan of versterken van een oligopolide machtspositie leidt.
- (84) Voor het onderzoek naar het mogelijke ontstaan of versterken van de machtspositie heeft de Commissie gebruik gemaakt van de door de partijen verstrekte openbaar gemaakte gegevens, die betrekking hebben op alle cliënten ongeacht hun grootte. De Commissie acht deze benadering methodologisch correct, omdat de inkomsten uit honoraria van alle „Big Six” proportioneel vergelijkbaar zijn, zowel op basis van „alle cliënten” als uitgaande van uitsluitend de „grote cliënten”.

a) *Een enkele machtspositie*

- (85) Uit bijlage I blijkt dat het marktaandeel van het gefuseerde kantoor in geen enkele lidstaat meer dan 40 % zou bedragen. De drie hoogste gecombineerde marktaandelen bedragen 38,6 % in Duitsland, 35,1 % in het Verenigd Koninkrijk en 34,1 % in Ierland, terwijl de grootste concurrent (KPMG) daar een marktaandeel van respectievelijk 31,9 %, 22,7 % en 23,6 % bezit. (Op Europees niveau zou het gefuseerde kantoor een marktaandeel van 31,7 % bezitten, en KPMG, de naaste concurrent, 25,9 %). Derhalve zou het nieuwe kantoor op geen van de nationale markten een zodanige marktpositie innemen, dat het een buitensporige marktmacht ten opzichte van zijn concurrenten of cliënten zou verkrijgen.
- (86) Zoals reeds is opgemerkt in overweging 69 en volgende, worden accountantsopdrachten gedurende vele jaren verlengd en zijn de relaties vaak langetermijnrelaties, die zelfs enkele tientallen jaren kunnen duren. Dit gebrek aan fluiditeit van de markt betekent dat niet alleen de marktaandelen voor een bepaald jaar moeten worden onderzocht, maar ook, voor een langere periode, de offertes en gegevens, om een vollediger beeld te krijgen van de aard en de strekking van het mededingingsproces op de markt van de „Big Six” voor grote ondernemingen.

⁽¹⁾ PB C 321 van 28. 10. 1996, blz. 1.

- (87) Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat offerte-procedures zich weliswaar niet vaak voordoen, maar dat, wanneer een cliënt eenmaal van accountant wenst te veranderen en offertes aanvraagt, andere kantoren van de „Big Six” met de oorspronkelijke accountant concurreren en offertes indienen. De cliënten zijn goed geïnformeerde kopers en zijn zich zeer bewust van de prijs, kwaliteit en waarde van de aangeboden dienst. Het feit dat doorgaans drie of vier leden van de „Big Six” offertes indienen wanneer een offerte-procedure wordt gestart, duidt erop dat de cliënten in zekere mate in staat zijn de impliciete dreiging van een offerte-procedure te gebruiken om de macht van hun huidige accountant in te perken.
- (88) Een analyse van recente offertes levert de volgende resultaten op:

„Big Six”: aantal verworven en gemiste opdrachten in de EER (1994-1997)

	Verworven (1)	Gemist (2)	Verskil (3)	Positie (4)
AA	44	20	24	1
KPMG	45	25	20	2
C&L	36	23	13	3
E&Y	26	22	4	4
PW	18	17	1	5
DTTI	18	20	-2	6

Bron: Deloitte Touche.

- (89) De bovenstaande cijfers omvatten omschakelingen van cliënten tussen zowel de „Big Six” onderling als de „Big Six” en kantoren van het „tweede echelon”. Uit de cijfers blijkt dat er in de loop der tijd wel degelijk een groot aantal omschakelingen zijn en dat, uitgaande van het verschil tussen verworven en gemiste opdrachten, C&L en PW slechts een derde, respectievelijk vijfde plaats onder de „Big Six” innemen.
- (90) Een aanvullende analyse van het totaal aantal verworven opdrachten in bovenstaande tabel (kolom 1) geeft de volgende posities van de „Big Six” naar aantal van de op andere leden van de „Big Six” veroverde opdrachten.

Op andere leden van de „Big Six” veroverde opdrachten in de EER (1994-1997)

	Op andere leden van de „Big Six” veroverde opdrachten (1)	Positie (2)
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	3
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

Bron: Deloitte Touche.

- (91) Voor de in aanmerking genomen periode nemen C&L en PW slechts een gedeelde tweede, respectievelijk een gedeelde vijfde plaats in.

- (92) De volgende gegevens over het Verenigd Koninkrijk kunnen als voorbeeld dienen voor de omschakelingen binnen eenzelfde lidstaat.

Verandering van accountant binnen de „Big Six” 1993-1997 door de 1600 grootste ondernemingen van het Verenigd Koninkrijk

NAAR

	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	AA	TOTAAL
CL	—	2	6	1	6	4	19
PW	3	—	2	2	1	—	8
KPMG	4	5	—	1	—	7	17
E&Y	3	2	1	—	—	4	10
DTTI	1	3	2	—	—	1	7
AA	1	3	3	1	—	—	8
TOTAAL	12	15	14	5	7	16	69

Bron: „Office of Fair Trading” van het VK.

- (93) Uit deze tabel blijkt dat PW wat veroverde opdrachten betreft, respectievelijk een tweede (met 15) en een vierde (met 12) innemen. C&L was het kantoor dat de meeste cliënten verloor (19). Een rangschikking naar netto aanwinst (= nieuwe cliënten min verloren cliënten) geeft het volgende beeld:

Positie	Kantoor	Netto aanwinst
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	-3
5	E&Y	-5
6	C&L	-7

Conclusie

- (94) Uit de bovenstaande gegevens over zowel marktaandeelen als het resultaat van de offerte-activiteiten van de „Big Six” over een aantal jaren blijkt duidelijk dat het gefuseerde kantoor zal worden ingetoomd door het concurrentiegedrag van de resterende vier grote accountantskantoren. Derhalve kan worden uitgesloten dat de concentratie zal leiden tot het binnen een van de nationale markten van de „Big Six” ontstaan of versterken van één enkele machtspositie voor audit- en boekhouddiensten voor grote ondernemingen binnen de Gemeenschap.

b) Oligopolide machtspositie

i) Bestaande collectieve machtspositie

- (95) In een oligopolide markt zijn de reeds aanwezige kenmerken die het punt van collectieve machtsposities aan de orde stellen, in eerdere communautaire concentratiebeschikkingen, zoals in Beschikking 97/26/EG van de Commissie (in zaak IV/M.619 — Gencor/Lonrho⁽¹⁾), beschreven.

⁽¹⁾ PB L 11 van 14.1.1997, blz. 30, overweging 141.

- (96) Aan de vraagzijde is er een matige groei en een inelastische vraag. De aanbodzijde is in hoge mate geconcentreerd met een grote markttransparantie voor een homogeen product, een volwassen productietechnologie, hoge toetredingsdrempels (met hoge verzonken kosten) en aanbieders met structurele banden. Deze kenmerken van de aanbodzijde maken het voor de aanbieders gemakkelijker om tot parallel gedrag over te gaan en vormen hiertoe ook een prikkel.
- (97) Sommige van deze kenmerken gelden ook voor de markt voor audit- en boekhouddiensten voor grote ondernemingen.
- aa) Stagnerende vraag
- (98) Volgens de aanmelding van de partijen „groeit de vraag naar auditdiensten in de gehele EER, maar langzamer dan die naar bepaalde andere zakelijke diensten”. De partijen zijn van oordeel dat „de groei van de vraag in de toekomst afkomstig zal zijn van een grotere vraag naar niet wettelijk voorgeschreven audit- en boekhouddiensten. Daarentegen wordt een zeer sterke groei verwacht voor ondernemingsadviesdiensten in Europa als geheel”. Het is duidelijk dat de markt van de „Big Six” voor audit- en boekhouddiensten voor grote ondernemingen in de afzienbare toekomst geen sterke groeipercen- tages te zien zal geven, en dat, gelet op de zeer grote omvang van elk van de ondernemingen die het cliëntenbestand vormen, dit bestand hoe dan ook geen groei zal genereren door een toename van de populatie van dat cliëntenbestand. De conclusie is derhalve gerechtvaardigd dat de vraag op de rele- vante markt waarschijnlijk op zijn best langzaam zal blijven groeien.
- bb) Prijsinelasticiteit van de vraag
- (99) De prijselasticiteit van de vraag op de betrokken markt is laag. Dit is te wijten aan de omstandigheid dat cliënten wettelijk verplicht zijn om de dienst te kopen, dat aan de verandering van accountant kosten zijn verbonden (zie boven) en dat audit- en boekhouddiensten hoe dan ook slechts een gering deel van de totale kosten van de cliënten van de „Big Six” uitmaken, gelet op de omvang van deze cliënten. De prijs werd ook door cliënten als het minst belangrijke criterium voor de keuze van een aanbieder genoemd. (De vraag is evenwel in een zekere mate prijselastisch, zoals blijkt uit het feit dat er enkele omschakelingen voorkomen bij offer- procedures, zoals vermeld in overweging 88.)
- cc) Homogeniteit van de producten, doorzichtigheid van de markt en geringe innovatiegraad
- (100) Auditdiensten zijn in die zin relatief homogeen, dat elke audit standaardcontroles, -analyses en -verslagen zal omvatten, alsmede andere vaste elementen die door de nationale regelgeving en institutionele zelfregulering worden voorge- schreven. Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat de overgrote meerderheid van de cliënten alle leden van de „Big Six” als onderling verwisselbaar beschouwen. Ook is gebleken dat er in zoverre een grote mate van prijstransparantie is, dat de uurtarieven voor auditdiensten van de „Big Six” redelijk doorzichtig zijn. De kosten van de „Big Six” zijn doorzichtig, omdat salarissen en arbeidskosten, die aanzienlijk meer dan de helft van de totale kosten uitmaken, uit wervingsadver- tenties en transfers van medewerkers tussen kantoren bekend zijn. Ook hier zal de doorzichtig- heid in bepaalde landen groter zijn door bijko- mende factoren, zoals de publicatie van de audit- vergoedingen in de jaarverslagen van cliënten in het Verenigd Koninkrijk en het wettelijk vereiste van twee accountants in andere landen. Voorts verandert de methodologie van audit- en boek- houddiensten weinig in de tijd en wordt deze door een lage innovatiegraad gekenmerkt.
- dd) Structurele banden tussen aan- bidders
- (101) Economische of structurele banden tussen aanbie- ders kunnen tot het ontstaan van een oligopolie met een machtspositie bijdragen. Deze structurele banden bestaan in de audit- en boekhoudsector, omdat deze sector zelfregulerend is via instellingen waarvan de accountantskantoren lid zijn (zie over- wegingen 78, 79 en 80). Accountantskantoren zijn vertegenwoordigd in de instellingen die voor aangelegenheden welke het voorwerp van zelfregu- lering zijn, verantwoordelijk zijn en hun vertegen- woordigers komen regelmatig bijeen om over deze aangelegenheden, die voor alle betrokkenen van cruciaal belang zijn, besprekingen te voeren en beslissingen te nemen. Aangezien de grootste kantoren bij de vaststelling van deze normen (zie overweging 79) een uitgesproken invloedrijke rol vervullen, zijn zij in staat om deze invloed aan te wenden en een stelsel van normen te ontwikkelen die in de praktijk tot het ontstaan van een oligopo- lide of collectieve machtspositie van de grote kantoren kunnen bijdragen.
- (102) Het is derhalve duidelijk dat de markt van de „Big Six” voor audit- en boekhouddiensten ten behoeve van grote ondernemingen in zekere mate geken- merkt wordt door elementen die tot een situatie van collectieve dominantie zouden kunnen bijdragen.
- (103) De Commissie heeft echter geen doorslaggevende bewijzen gevonden van het bestaan van een derge- lijke machtspositie op de markt van de „Big Six”. Het onderzoek van de Commissie heeft geen aanwijzingen opgeleverd dat grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn, geloven dat er thans een collectieve machtspositie is. In algemeen opzicht is een collectieve machtspositie van meer dan drie of vier aanbieders onwaarschijnlijk, gezien

het complexe karakter van de onderlinge relaties en de daaruit voortkomende verleiding om hiervan af te wijken. Een dergelijke situatie is op termijn instabiel en onhoudbaar. Meer in het bijzonder lijkt, zoals reeds uiteengezet, de huidige markt van grote ondernemingen in de tijd gekenmerkt te worden door concurrentie, omdat cliënten offertes aanvragen en veranderingen van „Big Six”-kantoor zich wel degelijk voordoen.

(104) Voorts onderstreept de uitspraak van het Hof van 31 maart 1998 in de gevoegde zaken C-68/94 en C-30/95, Frankrijk/Commissie en SCPA en EMC/Commissie ⁽¹⁾ met betrekking tot de zaak Kali und Salz/MdK/Treuhand (IV/M.308) ⁽²⁾ dat op de Commissie een zware bewijslast rust wanneer zij stelt dat er op een oligopolide markt van een collectieve machtspositie sprake is.

(105) Het Hof oordeelde dat een hoge mate van concentratie op een oligopolide markt op zich voor het bestaan van een collectieve machtspositie geen beslissende factor is. Voorts brengt het arrest met zich mee dat het bewijs van een gebrek aan daadwerkelijke concurrentie tussen een groep aanbieders met een vermeende collectieve machtspositie zeer zwaarwegend moet zijn, evenals het bewijs dat de concurrentiedruk die van andere aanbieders uitgaat (zo die er al zijn op de betrokken markt), zwak is.

(106) Gelet op het voorgaande, is de Commissie van mening dat er geen doorslaggevend bewijs is dat de onderhavige concentratie op de markt van grote ondernemingen die cliënt van de „Big Six” zijn, tot de versterking van een reeds bestaande oligopolide machtspositie leidt.

ii) *Ontstaan van een collectieve machtspositie*

(107) De Commissie heeft onderzocht of de mate van concentratie aan de aanbodzijde na de concentratie tot het ontstaan van een collectieve machtspositie zou leiden.

aa) *Marktstructuur na een dubbele concentratie (PW/C&L en KPMG/E&Y)*

(108) Voorts heeft de Commissie de mogelijkheid onderzocht dat er, nadat KPMG en E&Y op 23 december 1997 gezamenlijk hun voornemen hadden aangemeld om wereldwijd te fuseren, in het scenario van een dubbele concentratie, een collectieve machtspositie op de markt voor auditdiensten aan grote ondernemingen zou ontstaan. De Commissie achtte het passend om de voorgenomen concentratie tussen PW en C&L tegen de achtergrond van de transactie tussen KPMG en E&Y te onderzoeken, aangezien de gevolgen van concentraties op grond van de concentratieverordening in het licht van de toekomst van de markt worden onderzocht, waarbij niet alleen rekening wordt gehouden

met de veranderingen die de concentratie teweegbrengt, maar ook toekomstige ontwikkelingen in aanmerking worden genomen, zoals nieuwe marktpartijen, liberalisering, productinnovatie, enzovoort. Daarbij komt dat de overeenkomst tussen KPMG en E&Y op de markt algemeen bekend was.

(109) In het scenario van de dubbele concentratie zouden de gecombineerde marktaandelen van de twee grootste kantoren op de relevante markt zeer aanzienlijk zijn, zowel op nationaal als op communautair en op wereldniveau. Bovendien zouden de beide gefuseerde kantoren in op twee na alle lidstaten de grootste zijn, met een zeer grote afstand tot de marktaandelen van de overige aanbieders.

(110) Gelet op de hoge gecombineerde marktaandelen die de beide gefuseerde kantoren zouden bezitten, en de kenmerken van de markt, zoals uiteengezet in overwegingen 98 tot en met 101, was de Commissie tot de voorlopige conclusie gekomen dat de concentratie tussen PW en C&L een mate van concentratie aan de aanbodzijde zou veroorzaken die, in samenhang met die tussen KPMG en E&Y, consistent zou zijn met de veronderstelling van een collectieve machtspositie. Op 13 februari 1998 maakten KPMG en E&Y echter bekend dat zij waren overeengekomen hun fusieplannen te laten varen.

(111) De concentratie tussen PW en C&L zou in beginsel tot het ontstaan van een oligopolie met een machtspositie kunnen leiden, met parallel gedrag tussen de resterende „Big Five”, of een duopolie met een machtspositie, waarbij de grootste twee kantoren parallel gedrag zouden vertonen en dwang zouden kunnen uitoefenen op de overige, kleinere kantoren.

i) *Oligopolie met een machtspositie*

(112) Het risico dat er een oligopolie met een machtspositie zou ontstaan, komt vooral voort uit de algemene kenmerken die in overwegingen 98 tot en met 101 zijn beschreven. Dit risico wordt nog vergroot door een ander kenmerk dat voor deze markt specifiek is (zie overweging 74): de relatie tussen de accountant en de cliënt vertoont de neiging van lange duur te zijn. Hoewel een cliënt in beginsel tussen zes grote accountantskantoren kan kiezen, zal het vaak om de reeds genoemde redenen gedurende een aanzienlijke tijd niet gemakkelijk of gunstig zijn om van accountant te veranderen. De meeste cliënten hebben opgemerkt dat, wanneer zij de tijd rijp achten om voor een nieuw contract offertes aan te vragen, doorgaans slechts drie of vier aanbieders geschikt worden geacht, in plaats van alle zes. Elke vermindering van het aantal aanbieders op de markt van de „Big Six” voor auditdiensten aan grote ondernemingen is derhalve een extra factor die tot een collectieve machtspositie kan leiden.

⁽¹⁾ Jurispr. 1998, blz. I-1375.

⁽²⁾ Beschikking 94/449/EG van de Commissie (PB L 186 van 21.7.1994, blz. 38).

(113) Het onderzoek van de Commissie heeft echter niet tot de vaststelling geleid dat de concentratie een oligopolide machtspositie doet ontstaan. Zoals opgemerkt (zie overweging 103), is een collectieve machtspositie van meer dan drie of vier aanbieders te complex en instabiel om lang stand te houden. Op de bestaande „Big Six”-markt lijkt sprake te zijn van mededinging in de vorm van offertes, hoewel deze vrij zeldzaam zijn en, zoals opgemerkt, slechts drie of vier van de „Big Six” gewoonlijk aan elke offerteprocedure meedoen. Het is niet waarschijnlijk dat concurrerende offertes zouden verdwijnen of drastisch zouden afnemen indien er geen zes, maar vijf aanbieders zouden zijn. Deze situatie verschilt van de structuur die het resultaat zou zijn van het scenario van een dubbele fusie (zoals aanvankelijk door de Commissie werd onderzocht), waarbij het aantal „Big Six”-kantoren dat doorgaans voor een offerteaanvraag geschikt wordt geacht, verder zou dalen van de huidige drie of vier tot een aantal dat de cliënt een zeer beperkte of in het geheel geen daadwerkelijke keuze zou laten.

ii) *Duopolie met een machtspositie*

(114) In bijlage II zijn, op nationaal, op Europees en op wereldniveau, de marktaandeelen voor en na de concentratie (uitsluitend tussen PW en C&L) van de twee grootste accountantskantoren op de betrokken markt weergegeven. Na de concentratie bereikt het gecombineerde marktaandeel 57,6 % voor de Gemeenschap, 50 % wereldwijd, en tussen 51,1 % en 70,5 % voor de afzonderlijke lidstaten.

(115) Het onderzoek van de Commissie heeft echter niet tot de conclusie geleid dat de concentratie tussen PW en C&L binnen de bestaande marktstructuur tot een duopolie met een machtspositie zou leiden.

(116) Hoewel het gefuseerde kantoor in alle lidstaten behalve Oostenrijk een van de twee grootste kantoren zou zijn, verschilt het tweede kantoor per lidstaat. Van de vijftien landen waar PW/C&L een van de twee grootste kantoren zou zijn, zou het andere in acht landen KPMG zijn, in drie landen E&Y, in drie landen AA en in één land DTI (zie bijlage II).

(117) Zoals blijkt uit bijlage III, is het verschil in marktaandeel tussen het op een na grootste en het op twee na grootste kantoor niet aanzienlijk, en bedraagt dit in slechts twee lidstaten (Duitsland en Spanje) meer dan 10 %, op communautair niveau iets meer dan 10 % en wereldwijd 3 %. Dat de geringe afstand tot de op een na en op twee na grootste kantoren zo gering is, belet het gefuseerde kantoor om een strategie van duopolitie dominantie te volgen, waarbij het op het op twee na grootste kantoor en op de kleinere kantoren dwang of druk zou kunnen uitoefenen.

(118) Hoewel elk land een afzonderlijke geografische markt voor audit- en boekhouddiensten vormt (zie overweging 19 en volgende), zou het voor PW/C&L bovendien niet haalbaar zijn om zich in elk land

parallel te gedragen met een andere partner (KPMG, AA, E&Y of DTI, naar gelang van het land). Het is niet realistisch om te veronderstellen dat een kantoor de mogelijke voordelen van parallel gedrag in één land zou aanvaarden, wetende dat parallel gedrag tussen PW/C&L en een ander kantoor in een ander land in zijn nadeel is. Dergelijk parallel gedrag met verscheidene kantoren zou niet stabiel zijn, zeker niet op lange duur.

iii) *Conclusie*

(119) Aangezien er na de concentratie niet minder dan vijf aanbieders overblijven, deze vijf waarschijnlijk aan de offerteprocedures die het concurrentieproces op de relevante markten uitmaken, zullen blijven deelnemen en er na de concentratie geen twee duidelijk leidende kantoren zullen overblijven, heeft de Commissie geen afdoende bewijzen gevonden voor de veronderstelling dat de concentratie op een van de nationale markten van de „Big Six” voor audit- en boekhouddiensten voor grote ondernemingen binnen de Gemeenschap tot het ontstaan of versterken van een oligopolide of duopolitie machtspositie zou leiden.

4. Fiscale advisering, diensten ter voldoening van de belastingplicht, ondernemingsadviesing, diensten op het gebied van insolventie en van ondernemingsfinanciering

a) Fiscale advisering en diensten ter voldoening van de belastingplicht

(120) De accountantskantoren ondervinden sterke concurrentie van elkaar en van advocatenkantoren en banken op deze markt. Indien alle aanbieders bij de berekening van de marktaandeelen in aanmerking worden genomen, zijn de enige landen waar de gecombineerde marktaandeelen meer dan 15 % zouden bedragen Spanje (19,2 %) en Ierland (18,6 %).

b) Ondernemingsadviesing

(121) De gecombineerde marktaandeelen zullen in geen enkele lidstaat boven 15 % uitgaan. Tot de concurrenten in deze sector behoren andere accountantskantoren en gespecialiseerde kantoren van wereldfaam, zoals McKinsey, Bain and Co., Boston Consulting Group, enzovoort.

c) Diensten op het gebied van insolventie

(122) De enige lidstaat waar de gecombineerde marktaandeelen meer dan 15 % bedragen, is het Verenigd Koninkrijk (25,8 %). De concurrentie omvat advocatenkantoren en andere ondernemingen, alsmede accountantskantoren.

d) **Financieringsadviezen voor ondernemingen**

- (123) De gecombineerde marktaandelen liggen in alle lidstaten ver beneden 15 %, en de aanmeldende partijen concurreren met de grote handels- en investeringsbanken.

e) **Conclusie**

- (124) Het is uitgesloten dat de concentratie op de vier genoemde markten binnen de Gemeenschap tot het ontstaan of versterken van een machtspositie zou leiden.

VI. CONCLUSIE

- (125) In het licht van het voorgaande kan worden aanvaard dat de voorgenomen transactie niet tot het ontstaan of het versterken van een machtspositie leidt ten gevolge waarvan de daadwerkelijke mededinging op een wezenlijk deel van de gemeenschappelijke markt aanzienlijk zou worden beperkt. Op grond van artikel 2, lid 2, van de concentratieverordening en artikel 57 van de EER-overeenkomst dient de transactie derhalve verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-overeenkomst te worden verklaard,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De voorgenomen concentratie tussen Price Waterhouse en Coopers and Lybrand, die op 11 december 1997 is aangemeld, wordt verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Coopers & Lybrand 1, Embankment Place UK-Londen WC2N 6NN	Price Waterhouse Southwark Towers 32, London Bridge Street UK-Londen SE1 9SY.
--	--

Gedaan te Brussel, 20 mei 1998.

Voor de Commissie

Karel VAN MIERT

Lid van de Commissie

BIJLAGE I

(%)

	Geraamd percentage omzet							Marktstructuur vóór de concentratie C&L-PW		Marktstructuur na de concentratie C&L-PW	
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Aandeel grootste	Naam grootste	Aandeel grootste	Naam grootste
Oostenrijk	10,0	10,6	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	31,6	KPMG	31,6	KPMG
België	17,6	11,1	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	26,4	Ernst & Young	28,7	C&L + PW
Denemarken	17,9	8,6	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	29,3	KPMG	29,3	KPMG
Finland	29,2	3,5	32,7	15,1	29,5	14,9	7,8	29,5	KPMG	32,7	C&L + PW
Frankrijk	14,3	11,2	25,5	13,3	34,5	15,7	11,0	34,5	KPMG	34,5	KPMG
Duitsland	33,5	5,1	38,6	11,4	31,9	9,5	8,6	33,5	Coopers & Lybrand	38,6	C&L + PW
Griekenland	18,9	8,1	27,0	15,7	17,2	27,3	12,8	27,3	Arthur Andersen	27,3	Arthur Andersen
IJsland	10,2	0,0	0,0	N/C	> 20	10,2	10,2				
Ierland	14,5	19,6	34,1	14,8	23,6	13,4	14,0	23,6	KPMG	34,1	C&L + PW
Italië	16,1	12,6	28,7	18,7	16,5	25,1	11,1	25,1	Arthur Andersen	28,7	C&L + PW
Liechtenstein	< 10	N/A	0,0	N/A	N/A	N/A	N/A				
Luxemburg	19,0	11,0	30,0	15,0	13,0	8,0	23,0	23,0	Deloitte Touche	30,0	C&L + PW
Nederland	23,1	3,0	26,1	25,0	26,6	2,9	19,4	26,6	KPMG	26,6	KPMG
Noorwegen	20,6	6,9	27,5	23,6	16,1	17,0	15,8	23,6	Ernst & Young	27,5	C&L + PW
Portugal	17,7	14,8	32,5	26,3	13,0	22,1	6,1	26,3	Ernst & Young	32,5	C&L + PW
Spanje	12,5	18,6	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1	31,7	Arthur Andersen	31,7	Arthur Andersen
Zweden	30,0	4,0	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0	30,0	Coopers & Lybrand	30,0	Coopers & Lybrand
Verenigd Koninkrijk	19,3	15,8	35,1	16,6	22,7	13,1	12,5	22,7	KPMG	35,1	C&L + PW
Europa	21,9	9,9	31,7	15,7	25,9	13,8	12,7	25,9	KPMG	31,7	C&L + PW
Wereld	18,0	12,0	30,0	17,0	20,0	17,0	16,0	20,0	KPMG	30,0	C&L + PW

Bron: IAB-cijfers in formulier CO, blz. 34.

BIJLAGE II

(%)

	Geraamd percentage omzet							Marktstructuur vóór de concentratie C&L-PW				Marktstructuur na de concentratie C&L-PW					
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Aandelen van twee grootste voor concentratie	Markt-aandeel grootste	Naam grootste	Markt-aandeel tweede	Naam tweede	Aandelen van twee grootste na concentratie	Markt-aandeel grootste	Naam grootste	Markt-aandeel tweede	Naam tweede
Oostenrijk	10,0	10,6	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	54,7	31,6	KPMG	23,1	Ernst&Young	54,7	31,6	KPMG	23,1	Ernst&Young
België	17,6	11,1	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	45,9	26,4	Ernst&Young	19,5	KPMG	55,1	28,7	C&L + PW	26,4	Ernst&Young
Denemarken	17,9	8,6	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	51,2	29,3	KPMG	21,9	Deloitte Touche	55,8	29,3	KPMG	26,5	C&L + PW
Finland	29,2	3,5	32,7	15,1	29,5	14,9	7,8	58,7	29,5	KPMG	29,2	Coopers & Lybrand	62,2	32,7	C&L + PW	29,5	KPMG
Frankrijk	14,3	11,2	25,5	13,3	34,5	15,7	11,0	50,2	34,5	KPMG	15,7	Arthur Andersen	60,0	34,5	KPMG	25,5	C&L + PW
Duitsland	33,5	5,1	38,6	11,4	31,9	9,5	8,6	65,4	33,5	Coopers & Lybrand	31,9	KPMG	70,5	38,6	C&L + PW	31,9	KPMG
Griekenland	18,9	8,1	27,0	15,7	17,2	27,3	12,8	46,2	27,3	Arthur Andersen	18,9	Coopers & Lybrand	54,3	27,3	Arthur Andersen	27,0	C&L + PW
IJsland	10,2	0,0	0,0	N/A	> 20	10,2	10,2										
Ierland	14,5	19,6	34,1	14,8	23,6	13,4	14,0	43,2	23,6	KPMG	19,6	Price Waterhouse	57,7	34,1	C&L + PW	23,6	KPMG
Italië	16,1	12,6	28,7	18,7	16,5	25,1	11,1	43,8	25,1	Arthur Andersen	18,7	Ernst&Young	53,8	28,7	C&L + PW	25,1	Arthur Andersen
Liechtenstein	< 10	N/A	0,0	N/A	N/A	N/A	N/A										
Luxemburg	19,0	11,0	30,0	15,0	13,0	8,0	23,0	42,0	23,0	Deloitte Touche	19,0	Coopers & Lybrand	53,0	30,0	C&L + PW	23,0	Deloitte Touche
Nederland	23,1	3,0	26,1	25,0	26,6	2,9	19,4	51,6	26,6	KPMG	25,0	Ernst&Young	52,7	26,6	KPMG	26,1	C&L + PW
Noorwegen	20,6	6,9	27,5	23,6	16,1	17,0	15,8	44,2	23,6	Ernst&Young	20,6	Coopers & Lybrand	51,1	27,5	C&L + PW	23,6	Ernst&Young

	Geraamd percentage omzet							Marktstructuur vóór de concentratie C&L-PW				Marktstructuur na de concentratie C&L-PW					
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Aandelen van twee grootste voor concentratie	Markt-aandeel grootste	Naam grootste	Markt-aandeel tweede	Naam tweede	Aandelen van twee grootste na concentratie	Markt-aandeel grootste	Naam grootste	Markt-aandeel tweede	Naam tweede
Portugal	17,7	14,8	32,5	26,3	13,0	22,1	6,1	48,4	26,3	Ernst & Young	22,1	Arthur Andersen	58,8	32,5	C&L + PW	26,3	Ernst & Young
Spanje	12,5	18,6	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1	50,3	31,7	Arthur Andersen	18,6	Price Waterhouse	62,8	31,7	Arthur Andersen	31,1	C&L + PW
Zweden	30,0	4,0	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0	57,0	30,0	C&L Zweden	27,0	KPMG	57,0	30,0	C&L Zweden	27,0	KPMG
Verenigd Koninkrijk	19,3	15,8	35,1	16,6	22,7	13,1	12,5	42,0	22,7	KPMG	19,3	Coopers & Lybrand	57,8	35,1	C&L + PW	22,7	KPMG
Europa	21,9	9,9	31,7	15,7	25,9	13,8	12,7	47,8	25,9	KPMG	21,9	Coopers & Lybrand	57,6	31,7	C&L + PW	25,9	KPMG
Wereld	18,0	12,0	30,0	17,0	20,0	17,0	16,0	38,0	20,0	KPMG	18,0	Coopers & Lybrand	50,0	30,0	C&L + PW	20,0	KPMG

Bron: IAB-cijfers in formulier CO, blz. 34.

BIJLAGE III

(%)

	Geraamd percentage omzet						Marktstructuur vóór de concentratie C&L/PW						Marktstructuur na de concentratie C&L/PW								
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Aandeel van de drie grootste voor de concentratie	Marktaandeel grootste	Naam grootste	Marktaandeel tweede	Naam tweede	Marktaandeel derde	Naam derde	Aandeel van de drie grootste na de concentratie	Marktaandeel grootste	Naam grootste	Marktaandeel tweede	Naam tweede	Marktaandeel derde	Naam derde
Oostenrijk	10,0	10,6	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	70,5	31,6 KPMG	23,1 Ernst & Young	15,8 Deloitte Touche			75,3	31,6 KPMG	23,1 Ernst & Young	20,6 C&L + PW				
België	17,6	11,1	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	63,5	26,4 Ernst & Young	19,5 KPMG	17,6 Coopers & Lybrand			74,6	28,7 C&L + PW	26,4 Ernst & Young	19,5 KPMG				
Denemarken	17,9	8,6	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	69,1	29,3 KPMG	21,9 Deloitte Touche	17,9 Coopers & Lybrand			77,7	29,3 KPMG	26,5 C&L + PW	21,9 Deloitte Touche				
Finland	29,2	3,5	32,7	15,1	29,5	14,9	7,8	73,8	29,5 KPMG	29,2 Coopers & Lybrand	15,1 Ernst & Young			77,3	32,7 C&L + PW	29,5 KPMG	15,1 Ernst & Young				
Frankrijk	14,3	11,2	25,5	13,3	34,5	15,7	11,0	64,5	34,5 KPMG	15,7 Arthur Andersen	14,3 Coopers & Lybrand			75,7	34,5 KPMG	25,5 C&L + PW	15,7 Arthur Andersen				
Duitsland	33,5	5,1	38,6	11,4	31,9	9,5	8,6	76,8	33,5 Coopers & Lybrand	31,9 KPMG	11,4 Ernst & Young			81,9	38,6 C&L + PW	31,9 KPMG	11,4 Ernst & Young				
Griekenland	18,9	8,1	27,0	15,7	17,2	27,3	12,8	63,4	27,3 Arthur Andersen	18,9 Coopers & Lybrand	17,2 KPMG			71,5	27,3 Arthur Andersen	27,0 C&L + PW	17,2 KPMG				
IJsland	10,2	0,0	0,0	N/A	> 20	10,2	10,2	0,0													
Ierland	14,5	19,6	34,1	14,8	23,6	13,4	14,0	58,0	23,6 KPMG	19,6 Price Waterhouse	14,8 Ernst & Young			72,5	34,1 C&L + PW	23,6 KPMG	14,8 Ernst & Young				
Italië	16,1	12,6	28,7	18,7	16,5	25,1	11,1	60,3	25,1 Arthur Andersen	18,7 Ernst & Young	16,5 KPMG			72,5	28,7 C&L + PW	25,1 Arthur Andersen	18,7 Ernst & Young				

	Geraamd percentage omzet							Marktstructuur vóór de concentratie C&L/PW					Marktstructuur na de concentratie C&L/PW				
	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Aandeel van de drie grootste voor de concentratie	Marktaandeel grootste Naam grootste	Marktaandeel tweede Naam tweede	Marktaandeel derde Naam derde	Aandeel van de drie grootste na de concentratie	Marktaandeel grootste Naam grootste	Marktaandeel tweede Naam tweede	Marktaandeel derde Naam derde		
Liechtenstein	< 10	N/A	0,0	N/A	N/A	N/A	N/A	0,0									
Luxemburg	19,0	11,0	30,0	15,0	13,0	8,0	23,0	57,0	23,0 Deloitte Touche	19,0 Coopers & Lybrand	15,0 Ernst & Young	68,0	30,0 C&L + PW	23,0 Deloitte Touche	15,0 Ernst & Young		
Nederland	23,1	3,0	26,1	25,0	26,6	2,9	19,4	74,7	26,6 KPMG	25,0 Ernst & Young	23,1 Coopers & Lybrand	77,7	26,6 KPMG	26,1 C&L + PW	25,0 Ernst & Young		
Noorwegen	20,6	6,9	27,5	23,6	16,1	17,0	15,8	61,2	23,6 Ernst & Young	20,6 Coopers & Lybrand	17,0 Arthur Andersen	68,1	27,5 C&L + PW	23,6 Ernst & Young	17,0 Arthur Andersen		
Portugal	17,7	14,8	32,5	26,3	13,0	22,1	6,1	66,1	26,3 Ernst & Young	22,1 Arthur Andersen	17,7 Coopers & Lybrand	80,9	32,5 C&L + PW	26,3 Ernst & Young	22,1 Arthur Andersen		
Spanje	12,5	18,6	31,1	16,1	14,0	31,7	7,1	66,4	31,7 Arthur Andersen	18,6 Price Waterhouse	16,1 Ernst & Young	78,9	31,7 Arthur Andersen	31,1 C&L + PW	16,1 Ernst & Young		
Zweden	30,0	4,0	4,0	23,0	27,0	5,0	11,0	80,0	30,0 C&L Zweden	27,0 KPMG	23,0 Ernst & Young	80,0	30,0 C&L Zweden	27,0 KPMG	23,0 Ernst & Young		
Verenigd Koninkrijk	19,3	15,8	35,1	16,6	22,7	13,1	12,5	58,6	22,7 KPMG	19,3 Coopers & Lybrand	16,6 Ernst & Young	74,4	35,1 C&L + PW	22,7 KPMG	16,6 Ernst & Young		
Europa	21,9	9,9	31,7	15,7	25,9	13,8	12,7	63,5	25,9 KPMG	21,9 Coopers & Lybrand	15,7 Ernst & Young	73,3	31,7 C&L + PW	25,9 KPMG	15,7 Ernst & Young		
Wereld	18,0	12,0	30,0	17,0	20,0	17,0	16,0	55,0	20,0 KPMG	18,0 Coopers & Lybrand	17,0 Ernst & Young	67,0	30,0 C&L + PW	20,0 KPMG	17,0 Ernst & Young		

Bron: IAB-cijfers in formulier CO, blz. 34.