

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 20 maj 1998

om att förklara en företagskoncentration förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktionssätt

(Ärende nr IV/M.1016 - PRICE WATERHOUSE/COOPERS & LYBRAND)

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA  
BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer<sup>1</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97<sup>2</sup>, särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 21 januari 1998 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för företagskoncentrationer, och av följande skäl:

1. Den 11 december 1997 mottog kommissionen, i enlighet med artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89, en fullständig anmälan om en företagskoncentration genom vilken Price Waterhouse och Coopers & Lybrand avsåg att genomföra en fusion enligt artikel 3.1 a i samma förordning. Eftersom avtalet i fråga ingicks före den 1 mars 1998, tillämpade kommissionen förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan: koncentrationsförordningen) i dess lydelse före ändringen genom förordning (EG) nr 1310/97.
2. Efter en första granskning av anmälan fann kommissionen att den föreslagna koncentrationen skulle kunna skapa eller förstärka en dominerande ställning, vilket skulle medföra betydande hinder för en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden eller inom en väsentlig del av denna, varför kommissionen uttryckte allvarliga tvivel om koncentrationens förenlighet med den gemensamma marknaden.

---

<sup>1</sup> EGT L 395, 30.12.1989. Korrigerad version: EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

<sup>2</sup> EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

## **I. PARTERNA**

3. Både Price Waterhouse ("PW") och Coopers & Lybrand ("C&L") tillhör de sex stora ("the Big Six") bland redovisnings- och revisionsföretagen i världen (de andra fyra är Arthur Andersen ("AA"), Deloitte Touche Tohmatsu International ("DTTI"), KPMG och Ernst & Young ("EY")).
4. Båda parter har samma verksamhetsområde, nämligen tillhandahållande av specialtjänster som består av räkenskapsrevision enligt lagstadgade revisionskrav ("lagstadgad revision"), andra revisions- och redovisningstjänster, skatterådgivning och deklarationshjälp, managementkonsulttjänster, bl.a. informationsteknik, strategisk planering och mänskliga resurser, rådgivningstjänster beträffande bolagsfinansiering och tjänster i samband med insolvens.

## **II. TRANSAKTIONEN**

5. Den 17 september 1997 ingick Price Waterhouse och Coopers & Lybrand ett avtal, enligt vilket de båda företagen i praktiken skulle fusionera sina världsomspännande nät.
6. Den föreslagna koncentrationen skall ske i form av en fusion. Eftersom de båda företagen är internationella nätverk med nationella kontor, som står under tillsyn av internationella organ, kommer fusionen att åstadkommas genom en serie transaktioner och avtalsmässiga arrangemang genom vilka de båda nätverken kommer att sammanföras i världen som helhet. I praktiken kommer resultatet för parterna att bli en ny integrerad struktur ("kombinationsavtalet"), som kommer att motsvara den befintliga strukturen i "PW-kombinationsavtalet". Konkret kommer detta att innebära att de PW-företag som bedriver verksamhet inom ett visst territorium kommer att slås samman med de C&L-företag som är verksamma i samma territorium. Beroende på den nationella lagstiftningen om tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster kommer integreringen i vissa fall att ske genom en formell fusion mellan företagen i fråga, i andra fall genom att den ena firmen köper upp den andras verksamhet och tillgångar eller slutligen i vissa andra fall genom att de båda firmorna avvecklas formellt och en ny efterträdande firma bildas. De nya sammanslagna firmor som kommer att bli resultatet av de olika lokala fusionerna kommer därefter att omfattas av det nya "kombinationsavtalet".

## **III. KONCENTRATIONEN**

7. Båda parterna är uppbyggda som internationella nätverk av separata och självständiga nationella företag som verkar under ett gemensamt firmanamn och följer gemensamma yrkes- och tjänstestandarder. Eftersom parterna består av ett flertal partnerföretag måste man undersöka om deras företagsgrupper kan betraktas som enskilda företag enligt vad som avses i koncentrationsförordningen, vilket innebär att en sammanslagning av dem skulle utgöra en enskild koncentration i enlighet med artikel 3.1 a i denna förordning.
8. Som redovisades i punkt 6 kommer den nya enheten att bygga på PW-kombinationsstrukturen. Om man utgår från att resultatet av en koncentration är

ett enda företag, dvs. en enda ekonomisk enhet, är det därför nödvändigt att undersöka om PW-kombinationsstrukturen präglas av en tillräckligt hög grad av koncentration av beslutsfattande och finansiella intressen för att den skall anses vara en enda ekonomisk enhet enligt koncentrationsförordningen, innan man kan fastställa om den nu aktuella transaktionen är en fusion enligt artikel 3.1 a i koncentrations-förordningen, dvs. om sammanslagningen av verksamheterna i de tidigare oberoende företagen leder till bildandet av en enda ekonomisk enhet.

9. PW-gruppen har uppnått en betydande grad av integrering genom en betydande strukturutveckling under senare år. Innan det hade införts några kombinationsarrangemang fungerade PW-företagen som ett nätverk av företag som var verksamma under ett gemensamt firmanamn och följde gemensamma yrkes- och tjänstestandarder. Varje företag var huvudsakligen verksamt inom sitt eget territorium, och ett PW-företag inom en jurisdiktion vidarebefordrade vid behov arbete till ett PW-företag inom en annan jurisdiktion.
10. Då denna struktur visade sig otillfredsställande i fråga om transaktionskostnader och resursutnyttjande och man även behövde åtgärda organisationssvårigheter vid verksamhet på internationell nivå, införde PW ett nytt system, enligt vilket en kombinationsstyrelse utvärderar och ger vägledning till de nationella företagen beträffande i huvudsak alla aspekter av deras affärsverksamhet. PW:s Europakombinationsavtal antogs 1988 för att göra det möjligt för de europeiska PW-företagen att verka på ett sätt som fick de enskilda PW-företagens ägares intressen att sammanfalla och minskade deras motivation att fatta affärsbeslut som gynnade det egna företags intressen på bekostnad av ett annat kombinationsföretag. PW USA ingick separata, bilaterala avtal med andra PW-företag runt om i världen, bl.a. i Mexiko, Indien, Israel och Japan, i vilka de överenskom att bilda en resurspool och samordna sina strategier till ömsesidig nytta. Dessutom har PW:s Europakombinationsavtal nyligen utvidgats till att bli ett kombinationsavtal mellan de PW-företag som är verksamma i Europa och USA. Följden av kombinationsavtalet är att de deltagande PW-företagen fungerar kollektivt som en enda ekonomisk enhet. Avtalet omfattar PW-företag i Västeuropa, USA, Östeuropa, mellanöstern, Nordafrika och republiken Sydafrika.
11. [...]\*
12. [...]
13. [...]
14. [...]
15. [...]
16. Av den föregående beskrivningen framgår att PW-kombinationen präglas av en betydande grad av integrering. [...]
17. Dessa inslag tyder på en betydande centralisering av ledningen och [...]. För tillämpningen av koncentrationsförordningen blir därför resultatet av den aktuella transaktionen en enda ekonomisk enhet, och transaktionen utgör en enskild

---

\* Den här utgåvan av beslutet har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas.

transaktion, till vilken PW som helhet är en av parterna. Det har härvid lämnats öppet om C&L-företagen utgör en enda ekonomisk enhet, eftersom de samlade enskilda samgåendena mellan enskilda nationella partnerskap inom PW och C&L har granskats som delar av en enda transaktion mellan de två koncernerna. Konkurrensbedömningen i detta ärende har följaktligen omfattat alla lokala samgåenden som genomförts inom EES.

#### **IV. GEMENSKAPSDIMENSION**

18. Den samlade omsättningen världen över för båda parterna tillsammans överstiger 5 000 miljoner ecu (Price Waterhouse: 4 630 miljoner ecu; Coopers & Lybrand: 5 305 miljoner ecu). Var och en av parterna har en samlad omsättning inom gemenskapen som överstiger 250 miljoner ecu (Price Waterhouse: 1 301 miljoner ecu; Coopers & Lybrand: 2 249 miljoner ecu). Till detta kommer att, även om C&L-partnerskapen skulle behandlas som flera, från varandra skilda, enheter, når de i åtminstone tre medlemsstater, nämligen Förenade kungariket, Nederländerna och Tyskland, upp till en omsättning som överstiger 250 miljoner ecu (772, 299 resp. 487 miljoner). Vidare har ingen av parterna mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat, och inte heller mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom Efta i en och samma Eftastat. Följaktligen är den anmälda transaktionen en koncentration med en gemenskapsdimension och en Eftadimension.

#### **V. KONKURRENSBEDÖMNING**

##### **A. Relevanta produktmarknader**

##### **1. Parternas verksamhetsområden**

19. Båda parterna i koncentrationen är verksamma inom tillhandahållande av en uppsättning av specialisttjänster till kunder som huvudsakligen utgörs av storföretag, av både nationell och multinationell dimension, inom ett brett spektrum av branscher, och till kunder inom den offentliga sektorn.
20. Parterna har delat in denna uppsättning av specialisttjänster i fem brett definierade tjänsteslag, som enligt deras uppfattning utgör de relevanta produktmarknaderna för detta ärende, nämligen redovisning och revision, skatterådgivning och deklarationshjälp, managementkonsultverksamhet, insolvens och rådgivning om bolagsfinansiering.

## 2. Relevanta produktmarknader

21. Den marknadsundersökning som kommissionen har genomfört har i stort bekräftat att de nämnda fem produktmarknaderna ger en korrekt kategorisering av parternas verksamheter.
22. Kommissionen fann dock två avgränsade marknader inom området redovisnings- och revisionstjänster, nämligen i) en marknad för tillhandahållande av sådana tjänster till små och medelstora företag, huvudsakligen nationella, där de sex stora är verksamma tillsammans med redovisnings- och revisionsföretag i "andra divisionen", och ii) en marknad, dominerad av de sex stora, för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till börsnoterade, nationella eller multinationella, storföretag.
23. Kommissionen fann även att det kunde finnas ännu smalare marknader för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster inom vissa sektorer, särskilt bank och försäkring.
24. På samma sätt fann kommissionen att det kunde finnas ytterligare en smal marknad inom området tillhandahållande av skatterådgivnings- och skattekontrolltjänster, nämligen erbjudande av sådana tjänster till de sex storas storföretagskunder.
25. Kommissionen inledde förfarandet till följd av sin oro för den påverkan i konkurrenshänseende som transaktionen kan komma att få på marknaden för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till de storföretag som anlitar de sex stora, samt på de eventuellt förekommande separata marknaderna inom vissa sektorer (särskilt bank och försäkring) för tillhandahållande av sådana tjänster till de sex storas storföretagskunder och den, likaså eventuellt förekommande, separata marknaden för skatterådgivnings- och skattekontrolltjänster till de sex storas storföretagskunder.

### a) **Redovisnings- och revisionstjänster till storföretag som är kunder hos de sex stora**

#### i) Beskrivning av tjänsterna

26. I denna analys avses med "redovisnings- och revisionstjänster" utförande av lagstadgad och annan revision av företags räkenskaper samt andra "revisionsrelaterade" redovisningstjänster som kräver en revisors förmåga att granska affärstransaktioner och redovisningsprocesser för att kontrollera att transaktionerna och deras följder (t.ex. i fråga om ansvarsförbindelser, risker och framtida intäkter) framgår klart och korrekt av företagets redovisningshandlingar.
27. Då det gäller "revisionsrelaterade" tjänster fann parterna att de redovisningstjänster som tillhandahölls även omfattade allmän rådgivning i fråga om redovisning, systemsäkring, bedömning av affärsrisker, internrevision, "due diligence"-undersökningar före förvärv av nya verksamheter, utarbetande av rapporter inför börsnotering och utvärderingar efter förvärv m.m.

ii) Storföretag som är kunder hos de sex stora

28. Parterna hävdade att stora multinationella företag med behov av tillgång till de internationella kapitalmarknaderna endast köper revisionstjänster från revisionsföretag som har såväl ett internationellt nätverk som ett erkänt internationellt gott rykte. Detta konstaterande stöddes av de olika operatörerna på marknaden under kommissionens marknadsundersökning. Den undersökningen visade vidare att valet mellan revisionsföretag i stor utsträckning är begränsat till de sex stora redovisnings- och revisionsföretagen, eftersom endast dessa företag har den geografiska täckning som sådana företag behöver och den grad av trovärdighet i sin finansiella rapportering som de internationella kapitalmarknaderna kräver.
29. Kommissionen fann även under sin undersökning att de sex stora var de huvudsakliga, eller snarare uteslutande, leverantörerna av redovisnings- och revisionstjänster till stora nationella börsnoterade företag, och detta inte av lagstiftningsmässiga skäl utan därför att börsmarknaderna i allmänhet förväntar sig det.
30. Vidare fick kommissionen genom svaren på sin marknadsenkät informationen att det huvudsakligen är de sex stora som har det fördjupade branschkunskande som de flesta, såväl nationella som multinationella, storföretag kräver av leverantörer av revisionstjänster inom deras särskilda bransch. Sådant branschkunskande visade sig vara av särskilt stor betydelse inom bank- och försäkringsbranscherna, vilket behandlas i punkt 35 och följande.
31. Kommissionens marknadsundersökning visade dessutom att varje revisionsföretag som vill få i uppdrag att ta hand om ett storföretags revisionsbehov måste kunna sätta in betydande resurser för att uppfylla sådana kunders krav.

iii) Slutsats

32. Kommissionen har följaktligen fastställt att det finns en relevant produktmarknad som utgörs av marknaden för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till stora, börsnoterade företag, nationella och multinationella, till övervägande del via de sex stora revisionsföretagen, eftersom i stort sett endast dessa kan uppfylla dessa företags krav på att deras redovisnings- och revisionstjänster skall utföras av ett företag som har ett tillräckligt etablerat rykte på finansmarknaderna (i fråga om börsnoterade företag), geografisk bredd för att kunna uppfylla företagets behov runt om i världen (i fråga om multinationella företag), ingående kunskande om deras specifika bransch (i fråga om storföretag i allmänhet och särskilt inom reglerade sektorer som bank och försäkring) och betydande resurser (alla storföretag).

**b) Branschspecifika redovisnings- och revisionstjänster till storföretag som är kunder hos de sex stora**

i) Branschspecifik revision

33. Redovisnings- och revisionstjänster är specialisttjänster som utförs av företag med personal som har särskilda kvalifikationer för att utföra lagstadgad revision. Sådana kvalificerade revisorer kan få uppdrag inom ett brett spektrum av branscher inom industri och affärsverksamhet, men kommissionens marknadsundersökning visade att det på ett visst stadium i deras karriär finns en tendens till specialisering inom ett begränsat antal branscher, så att de därigenom får ytterligare yrkeskunnande av specialiserad natur. Det visade sig i detta sammanhang att revisionsföretag som är verksamma inom en viss sektor under lång tid bygger upp ett rykte om särskilt djupgående kännedom om denna sektor.
34. Mot bakgrund av dessa fakta undersökte kommissionen möjligheten av att det kunde finnas separata marknader för tillhandahållande av revisionstjänster inom branscher där det fanns indikationer på att den särskilt komplicerade karaktären hos verksamheten inom branschen krävde betydande specialistkunskaper från revisorns sida. De enda branscher där denna eventualitet bekräftades i kommissionens marknadsundersökning var dock de finansiella sektorerna bank och försäkring. Både kunder och konkurrenter var eniga om att skilja dessa båda sektorer från de andra, däribland även andra reglerade sektorer och offentliga företag.

ii) Bank- och försäkringsrevision

35. Kommissionen bedömde därför möjligheten av att det fanns relevanta produktmarknader för revision inom dessa särskilda branscher på grund av deras specifika och komplicerade karaktär i egenskap av reglerade sektorer för finansiella tjänster, och särskilt med hänsyn till den kombinerade styrka som parterna till följd av den föreslagna transaktionen skulle få inom dessa sektorer i vissa medlemsstater. Dessutom var, som tidigare påpekats, tredje parter i allmänhet eniga om att påpeka den särskilda karaktären hos dessa sektorer till kommissionen.

aa) Efterfrågesidan

36. Kommissionen har genomfört omfattande konsultationer med de sex storas kunder inom både bank- och försäkringssektorn under sin fördjupade marknadsundersökning på grund av de indikationer man fått om att branschskunnande och rykte inom branschen skulle vara av särskild betydelse inom dessa sektorer. Vid granskningen av svaren från dessa kunder framgick det att revisionsarbetet inom båda sektorerna var av komplicerad och individuell natur och att, till skillnad från andra sektorer, kravet på nödvändigt branschskunnande i ett visst land plus tillräckliga specialistresurser — krav som båda står i nära relation till det renommé som skapas på marknaden för revisionstjänster inom branschen — är viktigare än prishänsyn för kunderna inom båda dessa sektorer. Kommissionen har fått rikhaltig bevisning under sin marknadsundersökning från såväl de sex stora som deras kunder för att priset är av relativt underordnad betydelse när kunderna fattar sina beslut om att välja eller behålla en revisor. När det gäller bank- och försäkringskunder visade

de svar kommissionen fick in att sådana kunder praktiskt taget alltid anser att priset är av mindre, och ofta av ”avsevärt mindre”, betydelse än de andra nämnda faktorerna, branschkunskande och renommé, eller den fungerande revisorns kännedom om dem som kunder.

37. Vidare påpekade kunderna att det krävs jämförelsevis lång tid för att förvärva den revisionskompetens som behövs för dessa särskilda sektorer. Kunderna nämnde ”inkörningsperioder” på i allmänhet två, tre år innan ett alternativt företag bland de sex stora hade skaffat den kompetens som krävs för att genomföra revision åt dem på ett tillfredsställande sätt och betonade de ”immateriella” kostnader som uppstod för dem genom avbrott och investeringar av företagsledningens tid. I det föreliggande fallet mildras dock detta förhållande genom att om inte alla så dock minst tre av de sex stora betraktas som fullgoda alternativa leverantörer av de flesta kunder som kommissionen rådfrågat. Dessutom förväntar sig dessa kunder att en ny revisor skall anpassa sitt pris med hänsyn till de finansiella omställningskostnader som alltid är förenade med ett revisorsbyte. Inte desto mindre visar bank- och försäkringskunder stor tveksamhet då det gäller att byta ut sin fungerande revisor med hänsyn till de ”immateriella” kostnader detta orsakar dem, och också på grund av den betydelse de tillmäter faktorerna pålitlighet och förtroende, som ofta byggs upp under långvariga relationer med revisorn som ofta sträcker sig över flera decennier.
38. Under analysen av det material som samlats in under undersökningen har dock kommissionen även påvisat andra faktorer som minskar betydelsen av dessa förhållanden på efterfrågesidan, och som särskilt gäller bank- och försäkringskundernas uppfattning om två viktiga aspekter: i) den tid som krävs för att ett alternativt företag bland de sex stora skall nå samma kompetensnivå som den sittande revisorn ”inkörningstiden”, och ii) kundernas tveksamhet över lag till att byta revisor (som beskrivs i punkt 37).
39. Vad gäller den första av dessa aspekter finner kommissionen att de inkörningsperioder som kunderna nämner måste ses i ett övergripande sammanhang, då det gäller en tjänst där varje ändring av relationen mellan revisor och kund i sig medför en viss inkörningsperiod, då den nye revisorn måste lära känna kunden som individ, vilket innebär ett visst avbrott och kräver att kunden satsar tid, även om det inte rör sig om något byte av bransch. Detta förhållande står i samband med den betydelse som kunderna fäster vid den sittande revisorns kännedom om dem som kunder. Kommissionens åsikt är därför att den differens som uppkommer genom en ”lärotid”, på grund av att revisorn övergår till en ny bransch, är marginell, sett i förhållande till de allmänna inkörningsperioder som kunderna nämner. Kommissionen finner vidare att dessa perioders betydelse måste utvärderas mot bakgrund av de ovanligt långvariga relationer mellan revisor och kund som tidigare nämnts.
40. I fråga om den andra aspekten anser kommissionen att kundernas tveksamhet till att byta revisor, i den utsträckning de anger att den motiveras av faktorer som ”pålitlighet” och ”förtroende”, också måste bedömas i sitt sammanhang, som en aspekt av en tjänst där personliga relationer och intryck spelar en betydelsefull roll. Härvidlag anser kommissionen att även de kvalitativa faktorerna pålitlighet och förtroende bör analyseras i ett vidare sammanhang som omfattar alla relationer mellan en revisor och en kund, där betydelsen av pålitlighet och förtroende är



implicit på grund av själva arten av revisionstjänsterna, oavsett vilken bransch det gäller.

bb) Utbudssidan

41. De sex stora är internt organiserade branschvis för att motsvara kundernas förväntningar och krav. Denna strategi motiveras också av deras behov av tillräcklig branschexpertis för att kunna undvika eventuella ansvarighetsproblem inom branscher med hög risk, som t.ex. de finansiella tjänstesektorerna bank och försäkring.
42. Kommissionen fick under sin marknadsundersökning belägg för en ovanligt hög grad av branschindelning av revisionspersonalen på de sex stora företagen i fråga om bank och försäkring. Deras specialister inom båda dessa sektorer ägnade en förhållandevis större del av sitt yrkesliv och sina arbetstimmar åt dessa än åt andra sektorer som de skulle ha kunnat vara verksamma i. Det framkom dessutom av svaren från de sex stora företagen att denna grad av specialisering inom dessa områden beror på den särskilt höga komplexiteten hos de finansiella tjänstesektorerna, som har större inneboende risker och lagstadgat ansvar, vilket medför krav på kunskap om kraven i lagstiftningen.
43. Detta förhållande bekräftades av parterna själva. En av dem hävdade att dessa finansiella tjänstesektorer (bank och försäkring) "kräver specialkunskaper på grund av deras större inneboende risker och de, inom vissa institut, komplicerade transaktionerna". Den andra parten angav att "i stora företag och i huvudstäder är kundunderlaget sådant att det leder till bildandet av särskilt inriktade arbetslag med specialkunskaper och erfarenhet inom vissa sektorer av näringslivet (t.ex. finansiella tjänster). Normalt börjar de anställda i en sådan avdelning och fullföljer sina karriärer fram till högre ledningspositioner inom den."
44. Vidare är det revisionsföretaget som står för de extra finansiella kostnader som uppkommer vid revision av kunder inom dessa sektorer, när den nye revisorn saknar tillräckligt bransch-kunnande. Kunden förväntar sig att detta skall anpassa sina priser för att undanröja sådana kostnader under inkörningsperioden, som vanligen — som påpekats i punkt 37 — är på två eller tre år. Följaktligen har ett revisionsföretag allt intresse av att ha tillgång till tillräckligt stor, professionell revisionspersonal med fördjupat bransch-kunnande med erkända meriter inom den sektor det gäller, bank eller försäkring, så att det kan övertyga kunden om att det har förutsättningar att uppfylla dennes behov.
45. Dessutom har kommissionen underrättats om att de höga risker som utmärker dessa finansiella tjänstesektorer i sig kan verka avskräckande för ett företag som saknar bransch-kunnande, eftersom det måste utvärdera de kostnader det innebär, finansiellt och i fråga om anseende, att åta sig det ansvar som är förknippat med uppdraget, särskilt då det gäller stora kunder.
46. Det förefaller dock som om alla de sex stora har tillgång till bransch-kunnande, vilket framgår av följande förhållanden:
  - De flesta av de sex stora deltar redan i revisionen inom dessa sektorer, om än med olika styrka i olika medlemsstater.

- I nästan alla medlemsstater har alla de sex stora någon grad av branschkunskande genom att de finns med i något speciellt segment (t.ex. mindre banker eller försäkringsföretag, dotterbolag eller filialer till utländska företag, revision för kontrollanters räkning osv.).
  - Branschkunskande kan också skapas i en viss medlemsstat helt enkelt genom att en kund köper ett företag.
  - Det finns ett betydande antal icke-finansiella företag med dotterbolag som sysslar med finansiella tjänster (t.ex. finansbolag som är dotterbolag till biltillverkare, dotterbolag som sköter betalkort eller banktjänster till privatkunder åt stora detaljhandelsföretag osv.). Det är därför möjligt att skaffa sig branschkunskande via dessa dotterbolag.
  - Branschkunskande om bank och försäkring kan också förvärvas genom uppdrag som inte gäller revision, t.ex. managementkonsultverksamhet som alla de sex stora sysslar med.
  - De sex stora har inom vissa gränser möjlighet att omfördela personal mellan olika länder eller locka till sig anställda i konkurrentföretagen.
47. Av detta följer att konkurrenspotentialen hos de företag bland de sex stora som står för en mindre del av verksamheten i de aktuella sektorerna i ett visst land inte nödvändigtvis framgår av deras nuvarande marknadsandel i dessa sektorer. Denna slutsats har bekräftats av en överväldigande majoritet av bank- och försäkringskunderna, som uppgav att de skulle betrakta åtminstone fyra av de sex stora som kapabla att sköta deras revision. Vilket som helst av de sex stora företagen skulle därför relativt lätt kunna finna resurser för att utvidga sin revisionsverksamhet inom bank- och försäkringssektorerna.
48. En konsekvens av den nu beskrivna marknadspositionen för de sex stora har varit att det gjorts vissa framgångsrika inbrytningar i den finansiella tjänstesektorn, bl.a. av Price Waterhouse i försäkringssektorn.

cc) Slutsats

49. Kommissionen har, efter att ha beaktat alla dessa faktorer, kommit till slutsatsen att tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster till företag inom bank- och försäkringssektorerna inte utgör separata relevanta produktmarknader som bör beaktas vid bedömningen av effekterna på konkurrensen av den nu aktuella transaktionen.

**c) Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster till stora företag som är kunder hos de sex stora**

50. Skattekonsulttjänster omfattar rådgivning om hur transaktioner och affärsorganisationer kan utformas för att minska de skattepliktiga beloppen samt kontakter med skattemyndigheter för kunders räkning.
51. Skattekontrolltjänster omfattar på liknande sätt bistånd vid beräkningen av omfattningen av de skatter som kunderna är skyldiga att betala och utarbetande av deklarationshandlingar till de nationella skattemyndigheterna.
52. Parterna hävdade att skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster inte endast tillhandahålls av redovisnings- och revisionsföretag, däribland även företagen i "andra divisionen", utan också av advokatbyråer. Kommissionens undersökning bekräftade parternas uttalande att de sex storas stora företagskunder inte nödvändigtvis begränsar sig till de sex storas redovisnings- och revisionstjänster när de söker leverantörer av detta slag av tjänster.
53. Kommissionen har följaktligen kommit till slutsatsen att det inte finns någon relevant produktmarknad för tillhandahållande av skattekonsult- och skattekontrolltjänster till de storföretag som är redovisnings- och revisionskunder hos de sex stora, som skulle vara skild från marknaden för tillhandahållande av sådana skattetjänster till alla kundkategorier.

**3) Slutsats om relevanta produktmarknader**

54. Med hänsyn till alla de ovan redovisade faktorerna har kommissionen kommit till slutsatsen att den relevanta produktmarknaden för dess konkurrensbedömning i detta ärende är marknaderna för tillhandahållande av följande tjänster:
  - i. Redovisning och revision för storföretag som är kunder hos de sex stora.
  - ii. Redovisning och revision för små och medelstora företag.
  - iii. Skattekonsultverksamhet och deklarationshjälp (för marknaden som helhet).
  - iv. Managementkonsultverksamhet.
  - v. Insolvens.
  - vi. Konsultverksamhet beträffande bolagsfinansiering.

**B. Relevanta geografiska marknader**

**1) Redovisnings- och revisionstjänster**

**a) Överväganden om regelverk och nationell marknad**

55. Tillhandahållandet av revisionstjänster är reglerat på medlemsstatsnivå inom hela gemenskapen. I den nationella lagstiftningen anges vilka slag av associationer som har skyldighet till lagstadgad revision, hur ofta revisionen skall ske, vilket slag av revisor som är behörig att genomföra lagstadgad revision och vilka yrkesmässiga kvalifikationer en sådan revisor måste ha samt de rättsliga former som revisionsföretagen måste anta. Dessutom är det så att, även om kunderna utser sina

egna revisorer, krävs det i flera medlemsstater för vissa sektorer (bank, försäkring och börsnoterade företag) godkännande av den relevanta övervakningsmyndigheten. I vissa medlemsstater finns vidare regler för revisionsavtals varaktighet och för möjligheterna att förnya dem. Ytterligare en reglerad aspekt av tillhandahållandet av redovisningstjänster är friheten att bilda ett revisionsföretag på grund av restriktioner beträffande ägande, ledning och rättslig form för revisionsföretag i den enskilda medlemsstaten.

56. Parterna uppgav själva att tillhandahållandet av redovisnings- och revisionstjänster är starkt reglerat på nationell nivå och menade att detta "talar för" att det skulle finnas nationella marknader för tillhandahållande av sådana tjänster. De hävdade dock att en sådan definition i första hand gäller revision av "mindre företag, som huvudsakligen är verksamma i ett enda land och som inte har någon kapitalförsörjning via de internationella marknaderna".

#### **b) Överväganden om multinationell dimension**

57. Parterna hävdade vidare att marknaden för redovisning och revision börjar få en internationell dimension på grund av ökningen av antalet företag med multinationell verksamhet som kräver professionella tjänster i flera länder från en enda leverantör. Vid sin analys av svaren från operatörerna på marknaden i fråga om den geografiska omfattningen av redovisnings- och revisionstjänsterna beaktade kommissionen aspekten internationell dimension, som tagits upp av parterna i det särskilda fallet multinationella företag (med någon av de sex stora som leverantör av redovisnings- och revisionstjänster), som är en del av kundunderlaget på den relevanta produktmarknad som valts för bedömningen av detta ärende.

#### **c) Uppgifter från de sex stora och deras revisionskunder**

58. Denna analys lät förmoda att det finns en hela tiden ökande tendens hos de sex stora företagens kunder att förhandla om sina behov av världsomspännande tjänster med det partnerföretag inom de sex stora som är etablerat i kundens moderbolags hemland med sikte på en "internationell paketlösning". Analysen av svaren till kommissionen, såväl från de sex stora revisionsföretagen ( däribland parterna själva) som från dessas kunder, under den fördjupade marknadsundersökningen bekräftade dock att ett sådant "paket", när det förekommer, visserligen i princip är ett enda paket som omfattar hela anbudet från den potentiella leverantören av revisionstjänsterna i fråga om alla de olika nationella etableringsorter, där den multinationella kunden begär tjänsterna i fråga, men det är inte desto mindre utformat med hänsyn till såväl behoven hos kundföretagets nationella dotterbolag (inbegripet kraven i den nationella lagstiftningen) som anbudet, inklusive arvoden, från det enskilda partnerföretag som eventuellt får uppdraget att leverera revisionstjänsterna till det aktuella dotterbolaget.
59. En av parterna i transaktionen beskrev t.ex. anbudsförfarandet som "en central förhandling med moderbolaget efter en sammanställning av lokala uppskattningar och en förhandling mellan lokala partnerföretag och huvudföretaget i moderbolagets hemland" och tillade att "denna metod tillämpas vid cirka 90 % av anbudsförfarandena". Den andra parten uppgav att "när man har fått en uppmaning

att lämna anbud, fastställer det kontor som har huvudansvaret vilka kontor, företag och arbetsgrupper som skall ha hand om den potentiella kundens samtliga transaktioner. Dessa kontor uppmanas undersöka det arbete som skall utföras och utarbeta en uppskattning av arbetets tidsomfattning. De lokala uppskattningarna av storleksordningen i arbetstid räknat lämnas direkt till det kontor som har huvudansvaret för revisionen som underlag för fastställandet av en strategi för valet av övergripande arvodesättning [...] om det totala arvode som offereras är lägre än det uppskattade totala arvodet för den beräknade tiden fördelas alltid en sådan rabatt rättvist på de medverkande kontoren”. Samma part uppgav även att “medverkande företagsledningar ofta får frågor från den ansvariga företagsledningen om vad de anser om de konkurrerande [revisions]företagen” och att “ledningen för revisionsverksamheten inom de territorier där dotterbolagen är etablerade normalt konsulteras, så att man kan säkerställa att det tas hänsyn till kraven i den lokala lagstiftningen när anbudet utformas centralt, och dessa tekniska aspekter av anbudsgivningen behandlas normalt på nationell nivå så att de övergripande kraven iakttas”.

60. Vidare uppgav flera av parternas multinationella kunder, som kontaktades av kommissionen under dess marknadsundersökning, att de förhandlar om sådana tjänster, inbegripet arvoden, med revisionsleverantörerna på nationell nivå, dvs. direkt mellan deras dotterbolag och det nationella partnerföretaget, även om det slutliga anbudet ofta samordnas eller ses över på central nivå. En sådan multinationell kund uppgav att man ansåg att marknads geografiska omfattning var nationell och bekräftade därvid att för det egna bolaget “ligger ansvaret för förhandlingar om revisionsarvoden för dotterbolag hos ledningen för dotterbolaget”. En annan av parternas multinationella kunder medgav att man “diskuterade revisionsarvoden och kvalitetsfrågor centralt” men uppgav att man “fattade överenskommelser om priser och villkor på företag-till-företagsbasis”, eftersom “varje bolag står för sina egna kostnader för sådana tjänster och den lokala ledningen normalt deltar i diskussionerna och förhandlingarna” och att man “inte hade förhandlat fram några internationella paketlösningar med någon av de sex stora”. Ytterligare en multinationell kund uppgav att man “förhandlade lokalt med revisionsföretagen” och inte genomförde några “centrala förhandlingar om tjänster”.
61. Det finns dessutom en faktor som är gemensam för alla multinationella kunder, nämligen deras behov som koncerner av revision av deras koncernredovisning, i vilken revisionen av moderbolagets räkenskaper sammanställs med den för dess dotterbolag runt om i världen. Eftersom denna sammanställda redovisning sker inom det nationella territorium där moderbolaget är etablerat, påverkas moderbolagets val av revisor för denna särskilda revision (och därigenom för den globala revisionen av dess koncern) av dess bedömning (bl.a. i fråga om anseende och expertkunnande) av de revisionstjänster som erbjuds inom det nationella territorium där det är etablerat. Det förefaller också vara så att även ett företag med en förhållandevis stark position i ett visst land och inom en viss bransch i fråga om revision av dotterbolag till utländska företag mycket väl samtidigt kan ha en relativt svag position, då det gäller revision av företag inom samma bransch som ingår i en nationell koncern i samma land.

#### **d) Avgörande nationella egenskaper hos marknaderna**

62. Efter att ha beaktat alla de nu nämnda faktorerna i sin analys av den geografiska omfattningen av den relevanta produktmarknaden i det föreliggande ärendet fastställde kommissionen följande karakteristiska egenskaper hos de "nationella marknaderna":

- a) Kraven i den nationella lagstiftningen, vilka påverkar såväl efterfrågesidan (lagstadgade revisionskrav) som utbudet (revisionspersonalens yrkeskvalifikationer och restriktioner för bildandet av revisionsföretag i den enskilda medlemsstaten).
- b) Revisionsleverantörens behov av lokal närvaro med nödvändig kvalificerad personal och det fördjupade kunnande (även i lagstiftningsfrågor) som krävs och som står i samband med hur erkänt företaget är och vilket anseende det har i vart och ett av de länder där redovisnings- och revisionstjänsterna skall tillhandahållas.

#### **e) Slutsats**

63. Med hänsyn till de nu redovisade särskilda egenskaperna hos de nationella marknaderna och med beaktande av de andra faktorer som beskrivits ovan finner kommissionen att de nationella marknaderna är de relevanta geografiska marknaderna då det gäller bedömningen av den nu aktuella transaktionens effekter på konkurrensen på marknaderna för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster.

#### **2) Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster**

64. Med hänsyn till de specifika krav som finns på nationell nivå för graden av yrkeskvalifikationer och expertkunnande samt till att även skattelagstiftningen är specifik för varje enskilt land finner kommissionen att de nationella marknaderna är de relevanta geografiska marknaderna då det gäller bedömningen av den nu aktuella transaktionens effekter på konkurrensen på marknaderna för tillhandahållande av skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster.

#### **3) Managementkonsulttjänster**

65. Managementkonsulttjänster levereras till en bred kundgrupp inom aktiebolag och offentlig sektor. Parterna hävdade att den enda faktor som begränsar förmågan att delta på denna särskilda marknad är behovet av kompetens och resurser som motsvarar kundernas krav. Dessa är i vissa fall rent nationella och lokala, men i andra fall, för kunder av multinationell karaktär, omfattar de flera etableringsländer. I detta sammanhang hävdade parterna att marknaden hade både en nationell och en internationell dimension och att det förekom flera slag av leverantörer som konkurrerade på båda nivåerna, däribland specialiserade företag (på nationell och lokal nivå) samt redovisnings- och konsultföretag (på båda nivåerna).

66. Kommissionens marknadsundersökning bekräftade i stort dessa uppgifter från parterna. Med hänsyn till att transaktionen inte leder till att någon dominerande ställning skapas eller förstärks på någon alternativ geografisk marknad (vilket framgår av bedömningen i punkt 69 och följande) har kommissionen beslutat att lämna den exakta definitionen av den relevanta geografiska marknaden för tillhandahållande av managementkonsulttjänster öppen i det föreliggande ärendet.

#### **4) Insolvenstjänster**

67. Enligt parternas beskrivning regleras tillhandahållandet av insolvenstjänster av lagstiftningen i de olika länderna. Även om insolvensfall kan inträffa på internationell nivå sker tillsättningen av likvidationsförvaltare på nationell basis enligt de bestämmelser som gäller inom varje nationell jurisdiktion. Kommissionens marknadsundersökning har dessutom bekräftat att denna marknad är av nationell natur. Kommissionen finner därför att de nationella marknaderna är de relevanta geografiska marknaderna då det gäller bedömningen av den nu aktuella transaktionens effekter på konkurrensen på marknaderna för tillhandahållande av insolvenstjänster.

#### **5) Konsulttjänster inom bolagsfinansiering**

68. I ett tidigare ärende (BHF/CCF/Charterhouse — Ärende nr IV/M.319)<sup>3</sup> fann kommissionen att konsulttjänster inom bolagsfinansiering tillhandahölls på de nationella marknaderna. Parterna hävdade dock att marknaden, då det gäller vissa transaktioner, är internationell och kommissionens marknadsundersökning bekräftade förekomsten av såväl nationella som internationella aspekter på tillhandahållandet av sådana tjänster. Med hänsyn till sin slutsats i nedanstående bedömning att den nu aktuella transaktionen inte leder till att någon dominerande ställning skapas eller förstärks på någon alternativ geografisk marknad för tillhandahållande av dessa tjänster har kommissionen dock beslutat att inte ytterligare avgränsa den geografiska marknaden i det föreliggande ärendet.

### **C. Bedömning**

#### **1) Marknadens egenskaper**

##### **a) De sex stora redovisningsföretagens verksamhet**

69. Vart och ett av de sex stora företagen har nu betydande verksamhet inom alla relevanta produktmarknader, vilket framgår av följande tabell (uppgifterna om managementkonsultverksamhet och tjänster inom bolagsinsolvens och bolagsfinansiering har sammanförts under ”övrigt”):

---

<sup>3</sup> EGT C 247, 10.9.1993, s. 4.

<b>Globala intäkter 1996 (i miljarder USD) (uppskattning)</b>	<b>Totalt</b>	<b>Redovisning/ Revision</b>	<b>Skatt</b>	<b>Övrigt</b>
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

Källa: *International Accounting Bulletin*

70. Följande tabell visar vilken procentuell andel av de samlade intäkterna (baserat på ovanstående uppgifter) som vart och ett av de sex stora företagen tar in på huvudsakliga produktområdena:

<b>Procent av totala intäkter från:</b>	<b>Redovisning/ Revision</b>	<b>Skatt</b>	<b>Övrigt</b>
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%

71. Även om var och en av de sex stora har verksamhet på var och en av de relevanta marknaderna (enligt den tidigare redovisade definitionen av marknaderna) skall det påpekas att de är utsatta för konkurrens på varje enskild marknad, med undantag av de sex storas storföretagssegment inom redovisning och revision, från flera andra tjänsteleverantörer, nämligen följande:

- Beträffande skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster: andra redovisningsföretag, advokatbyråer och banker.
- Beträffande managementkonsulttjänster: ett flertal konsultföretag, t.ex. McKinsey, Boston Consulting Group, IBM, EDS, Bain & Co.
- Beträffande bolagsfinansieringstjänster: ett flertal investeringsbanker och andra institut, bl.a. Goldman Sachs, Morgan Stanley, SBC Warburg Dillon Read.
- Beträffande bolagsinsolvenstjänster: advokatbyråer.

**b) Marknaden för redovisnings- och revisionstjänster**

72. Som framgår av föregående tabell svarar redovisnings- och revisionstjänster för cirka hälften av de totala intäkterna i vart och ett av de sex stora företagen (med undantag av AA, som är mer inriktat på managementkonsulttjänster).



73. Inom gemenskapen (liksom i länder som USA) är lagstiftningen om krav på revisorer i allmänhet välutvecklad och detaljerad och marknaden för tillhandahållande av revisionstjänster är förhållandevis mogen.
74. Den tid under vilken revisionsuppdrag gäller varierar från land till land (i Storbritannien är den t.ex. ett år, medan den i övriga medlemsstater uppgår till flera år). Det normala är att revisionsuppdrag förnyas, och relationen mellan revisor och klient är ofta långsiktig och varar i flera år eller t.o.m. decennier. Kommissionens undersökning har visat att en av orsakerna till detta är att ett revisorsbyte kan skada en företagskunds renommé eller börsnotering, eftersom investerarna kan misstänka att det har förekommit oenighet om de finansiella rapporterna och att företaget kan ha problem med sina räkenskaper. En annan orsak är att det tar ett stort mått av tid, inskolning och andra resurser i anspråk innan en kund kan säkerställa att en ny revisor har tillräcklig kännedom om hans affärstillgångar och transaktioner för att kunna utföra en tillfredsställande revision, så att riskerna för aktieägarna hålls inom godtagbara gränser.
75. När stora företag utser revisorer, använder de i allmänhet ett konkurrensutsatt anbudsförfarande. Vanligen uppmanar kunden flera företag (i allmänhet högst tre eller fyra) att lämna utgångsförslag. Kunden gör sedan sitt slutliga val utifrån dessa utgångsförslag. Vid valet mellan företagen fäster kunden avseende vid revisionsarvodet, men även till andra, icke-prismässiga faktorer. De viktigaste av dessa är styrkan hos företagets nätverk, dess renommé, det sätt på vilket det föreslår att arbetet skall utföras (t.ex. i fråga om teknikstöd) samt erfarenheten och kunnandet hos den personal som skall ansvara för revisionen.
76. Också efter ett långvarigt samarbete kan ett kundföretag besluta att begära in anbud i konkurrens på sitt revisionskontrakt, eftersom det anser att det kan få bättre värde för pengarna på annat håll eller för att stoppa en prisökning som den sittande revisorn har förutskickat eller slutligen för att det självt står inför en förändring, t.ex. ett samgående eller ett förvärv. Priset för redovisnings- och revisionstjänsterna bestäms därför genom konkurrensutsatta anbudsförfaranden som organiseras vid flera tillfällen.
77. Hittills har tillväxten av redovisnings- och revisionstjänsterna i de flesta medlemsstaterna berott på genomförandet av gemenskapsdirektiv som kräver revision av räkenskaperna för vissa företag. En kommande ökning av efterfrågan väntas uppstå på grund av ökad efterfrågan på icke-lagstadgade redovisnings- och revisionstjänster samt genom strukturella förändringar, som t.ex. privatiseringar och ökat utnyttjande av kapitalmarknaderna för finansiering.
78. De minimikrav för yrkesmässiga kvalifikationer, personlig integritet och oberoende som skall uppfyllas av personer som utför lagstadgad revision fastställs i åttonde bolagsdirektivet (rådets direktiv84/253/EEG)<sup>4</sup>. Det direktivet ger dock inte någon särskild ledning beträffande ett flertal andra frågor kring revisionsfunktionen. Några av dessa frågor är reglerade på nationell nivå eller är föremål för självreglering inom branschen. De typiska frågor som är föremål för självreglering kan delas in i två huvudgrupper: yrkesetiska regler (oberoende, kompetens, kvalitet och tystnadsplikt) och regler för arbetsmetoder och rapportering. Vilka frågor som är föremål för självreglering varierar inom gemenskapen, och även den befintliga lagstiftningen

---

<sup>4</sup> EGT L 126, 12.5.1984, s. 20.

skiljer sig åt från land till land. Det finns dock en ökande tendens till att man på nationell nivå antar bestämmelser som utarbetats i ett internationellt sammanhang, särskilt inom IFAC (International Federation of Accountants). På Europainivå deltar också FEE (Fédération des Experts Comptables Européens) i främjandet av internationella standarder i medlemsstaterna.

79. Medlemskapet i de nationella självreglerande instituten är normalt individuellt. Redovisningsföretagen spelar dock ofta även i detta sammanhang en betydande roll i självregleringsprocessen, eftersom de kan satsa tid och arbete på deltagande i de arbetsgrupper som utarbetar reglerna. Detta är ännu mer utpräglat på internationell nivå. Det är uppenbart att de största operatörerna på marknaden därigenom kan få större inflytande i IFAC och därmed på de standarder som fastställs på internationell nivå. Eftersom tendensen är att de nationella standarderna närmar sig IFAC:s standarder och samma företag dessutom ofta deltar i standardiseringsarbetet på nationell nivå, kan de stora redovisningsföretagens betydande inflytande i standardiseringsprocessen inte negligeras.
80. I kommissionens grönbok *Roll, ställning och ansvar för revisorer som utför lagstadgad revision inom Europeiska unionen*<sup>5</sup> ställs ett antal frågor om lagstiftningen om revision inom gemenskapen. Frågan om hur självregleringen inom branschen skall övervakas på gemenskapsnivå kommer att bli mer relevant, när det inom gemenskapen utvecklas en inre marknad för revisionstjänster, och också mot bakgrund av den ökande koncentrationen inom sektorn.

## **2) Redovisnings- och revisionstjänster — små och medelstora kundföretag**

81. Kommissionens undersökning har visat att de små och medelstora företagen inte kräver samma grad av resurser (ingående kunnande, geografisk spridning osv.) hos sina revisorer som de stora företagen. Även om de i vissa fall utnyttjar de sex storas tjänster, använder de därför också i stor utsträckning tjänster från mindre revisionsföretag i "andra divisionen", som bjuder de sex stora stark konkurrens, då det gäller små och medelstora företag. Kommissionens slutsats är därför att transaktionen inte ger upphov till någon oro beträffande konkurrensen på marknaden för redovisnings- och revisionstjänster till små och medelstora företag.

## **3) Redovisnings- och revisionstjänster — storföretagskunder**

82. Kommissionen anser att den relevanta produktmarknaden är de sex storas marknad för redovisnings- och revisionstjänster till storföretag och att denna marknad är nationell till sin geografiska omfattning (se punkt 19 och följande).
83. Genom att det redan finns en hög grad av koncentration på den relevanta marknaden till följd av att endast de sex stora har kapacitet att uppfylla storföretagens krav i varje medlemsstat, är det lämpligt att kommissionen inte endast bedömer möjligheten av att en dominerande ställning för ett företag skapas eller förstärks,

---

<sup>5</sup> EGT C 321, 28.10.1996, s. 1.

utan också av att en sådan ställning skapas eller förstärks för ett oligopol som resultat av det föreslagna samgåendet mellan PW och C&L.

84. Vid sin bedömning av det eventuella skapandet eller stärkandet av en dominerande ställning på denna marknad har kommissionen utnyttjat offentliggjorda uppgifter som tillhandahållits av parterna och som avser samtliga kunder, oberoende av deras storlek. Kommissionen anser att detta tillvägagångssätt är metodiskt korrekt, eftersom arvodesintäkternas fördelning i hög grad överensstämmer mellan enskilda företag bland de sex stora, både om underlaget som här utgörs av samtliga kunder och om man uteslutande tar med storföretag.

**a) Dominerande ställning för ett företag**

85. Av bilaga I framgår att de fusionerade företagens marknadsandel inte skulle överstiga 40 % i någon medlemsstat. De tre högsta andelarna efter en sammanslagning är 38,6 % i Tyskland, 35,1 % i Förenade kungariket och 34,1 % i Irland. I dessa länder har den närmaste konkurrenten (KPMG) marknadsandelar på 31,9, 22,7 respektive 23,6 %. (På Europnivå skulle den fusionerade enheten få 31,7 %, medan närmaste konkurrenten KPMG har 25,9 %). Efter fusionen skulle företaget således inte på någon nationell marknad uppnå en ställning som ger en oskäligen styrkeposition gentemot konkurrenter eller kunder.
86. Som redan påpekats i punkt 69 och följande, är det dessutom så att ett revisionsuppdrag normalt förnyas för en flerårsperiod, och att det är långsiktigt och t.o.m. kan vara under flera decennier. Denna brist på rörlighet på marknaden medför att man för att få en fullständig bild av konkurrensprocessens art och omfattning på marknaden för de sex storas storföretagskunder måste granska inte bara marknadsandelarna under ett enskilt år utan också anbudsinfordringar och offerter under en längre period.
87. Kommissionens undersökning har visat att anbudsinfordringar inte förekommer särskilt ofta, men att det förekommer konkurrens i form av offerter från andra av de sex stora, när en kund trots allt finner att det kan vara lämpligt att byta revisor och inforrdar anbud. Kunderna är välinformerade köpare med god kännedom om pris, kvalitet och värde hos de tjänster som erbjuds. Det faktum att normalt tre eller fyra av de sex stora lämnar anbud, när en anbudsinfordran verkligen utlyses, visar att kunderna i viss utsträckning kan utnyttja ett underförstått hot att begära in anbud för att begränsa den sittande revisorns maktposition.

88. En analys av anbudsinföringarna under senare år ger följande resultat:

<b>Vinster och förluster för de sex stora inom EES, 1994—1997</b>				
	<b>1. Vinster</b>	<b>2. Förluster</b>	<b>3. Netto vinster/förluster</b>	<b>4. Nettoranking</b>
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

(Källa: Deloitte Touche)

89. I ovanstående siffror ingår de byten av revisor som kunderna gjort både mellan företag bland de sex stora och mellan sådana företag och företag i “andra divisionen”. De visar att det verkligen förekommer i betydande utsträckning att kunder byter revisor under en tidsperiod, och att C&L och PW i fråga om “netto vinster/förluster” endast kom på tredje resp. femte plats bland de sex stora.

90. En ytterligare analys av de totala vinsterna i kolumn 1 ovan ger följande rangordning mellan de sex stora i fråga om vinster från andra företag inom samma grupp:

<b>Vinster inom gruppen de sex stora (EES, 1994—1997)</b>		
	<b>1. Vinster från andra av de sex stora</b>	<b>2. Ranking</b>
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	2
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

(Källa: Deloitte Touche)

91. För den redovisade perioden hamnade C&L och PW således endast på delad andra resp. delad femte plats bland de sex stora.

92. Som exempel på revisorsbyten på medlemsstatsnivå finns följande uppgifter att tillgå för Storbritannien:

**Revisorsbyten mellan de sex stora, antal och riktning, 1993—1997  
inom de 1 600 största brittiska företagen**

-- TILL --

	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	AA	SUMMA
CL	-	2	6	1	6	4	19
PW	3	-	2	2	1	-	8
KPMG	4	5	-	1	0	7	17
E&Y	3	2	1	-	0	4	10
DTTI	1	3	2	0	-	1	7
AA	1	3	3	1	0	-	8
<b>SUMMA</b>	12	15	14	5	7	16	69

(Källa: UK Office of Fair Trading)

93. I fråga om vinster framgår det att PW (med 15) och C&L (med 12) hamnade på andra resp. fjärde plats. C&L var det företag som inkasserade det största antalet förluster (19). En rangordning som avser nettovinster (vinster minus förluster) ger följande resultat:

PLACERING	FÖRETAG	NETTOVINST
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	-3
5	E&Y	-5
6	C&L	-7

Slutsats

94. Av ovanstående uppgifter, som avser både marknadsandelar och resultat av de sex storas anbudsverksamhet under en flerårsperiod, framgår att det fusionerade företaget kommer att påverkas av de återstående fyra stora redovisningsföretagens konkurrenspolitik. Det kan därför uteslutas att fusionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning för ett enda företag på de nationella marknaderna för de sex storas redovisnings- och revisionstjänster till storföretag inom gemenskapen.

**b) Dominerande ställning för ett oligopol**

i) Befintlig kollektiv dominerande ställning

95. De befintliga egenskaper hos en marknad av oligopolkaraktär som skulle aktualisera frågan om en kollektivt utövad dominerande ställning finns har beskrivits i tidigare gemenskapsbeslut om företagskoncentrationer, som t.ex. kommissionens beslut 97/26/EG (ärende nr IV/M.619 — Gencor/Lonrho)<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> EGT L 11, 14.1.1997, s. 30, punkt 141.

96. På efterfrågesidan finns en måttlig tillväxt och oelastisk efterfrågan. Utbudssidan är starkt koncentrerad med en mycket överblickbar marknad för en homogen produkt. Produktionstekniken är fullt utvecklad, hindren för inträde på marknaden är stora (bl.a. höga icke-återvinningsbara kostnader, s.k. *sunk costs*) och det finns strukturella kopplingar mellan leverantörerna. Dessa egenskaper på utbudssidan gör det lätt för leverantörerna att agera parallellt och ger dem också ett incitament att göra det.
97. Några av dessa egenskaper utmärker de sex storas marknad för redovisnings- och revisionstjänster till storföretag, nämligen följande:
- aa) Stagnerande efterfrågan
98. Enligt parternas anmälan “växer efterfrågan på revisionstjänster inom hela EES, men i långsammare takt än efterfrågan på vissa andra experttjänster”. Parternas bedömning är att “den framtida tillväxten på efterfrågesidan beräknas komma från en ökad efterfrågan på icke-lagstadgade redovisnings- och revisionstjänster. En jämförelsevis mycket stark tillväxt förutses för managementkonsulttjänster i Europa som helhet”. Det är uppenbart att de sex storas marknad för redovisnings- och revisionstjänster till storföretag inte kommer att präglas av hög tillväxttakt inom överskådlig tid. Kundunderlaget utgörs dessutom av mycket stora enskilda företag, och är av det skälet inte sådant att det kan breddas och därigenom skapa tillväxt. Man kan därför dra slutsatsen att efterfrågan på den relevanta marknaden i bästa fall kan förväntas växa långsamt.
- bb) Bristande priselasticitet på efterfrågesidan
99. På den aktuella marknaden är priselasticiteten låg på efterfrågesidan. Detta beror på att kunderna enligt lag är tvungna att köpa tjänsten, att det är förenat med kostnader att byta leverantör (se ovan) och att redovisnings- och revisionsarvodena i vilket fall som helst står för en mycket liten del av de sex storas kunders totala kostnader på grund av dessa kundföretags storlek. Kunderna uppger att priset är det minst viktiga kriteriet vid val av leverantör. (Inte desto mindre finns det en viss elasticitet i priserna på efterfrågesidan. Detta framgår av att revisorsbyten trots allt förekommer i viss utsträckning, varvid anbud lämnas, som redovisats i punkt 88).
- cc) Homogena produkter, överblickbar marknad och låg innovationstakt
100. Revisionstjänster är en relativt homogen produkt i och med att den revision som görs omfattar standardkontroller, analyser, rapporter och andra relevanta inslag enligt nationell lagstiftning och självreglering inom branschen. Kommissionens undersökning har visat att en övervägande majoritet av kunderna anser att samtliga de företag som hör till de sex stora är utbytbara. Undersökningen visade även på en betydande grad av öppenhet om prissättningen genom att timarvodena för revisionstjänster redovisas med en skälig grad av överblickbarhet hos de sex stora. Det finns underlag för kostnadsjämförelser mellan de sex stora, eftersom löne- och arbetskostnaderna, som utgör gott och väl hälften av de totala kostnaderna, framgår

av platsannonser och personalövergångar mellan företagen. Denna öppenhet kommer att öka ytterligare i några länder på grund av tillkommande faktorer, som t.ex. offentliggörandet av revisionsarvodena i de brittiska företagens årsredovisningar och det lagstadgade kravet på två revisorer i andra länder. Dessutom förändras inte metodiken för redovisnings- och revisionstjänster särskilt snabbt utan präglas av en låg innovationsgrad.

dd) Strukturell koppling mellan leverantörer

101. Förekomsten av ekonomiska eller strukturella kopplingar mellan leverantörer kan bidra till att skapa en dominerande ställning för ett oligopol. Sådana kopplingar förekommer inom redovisnings- och revisionssektorn, eftersom det finns en självreglering av arbetssättet som sker i institutioner som revisionsföretagen är medlemmar i (se punkterna 78, 79 och 80). Redovisningsföretagen är företrädare i de institutioner som ansvarar för frågor om självreglering, och deras företrädare sammanträder regelbundet för att diskutera och besluta om självregleringsfrågor som är av avgörande betydelse för alla som berörs. Eftersom de största företagen har en särskilt inflytelsefull roll när standarderna i fråga fastställs (se punkt 79) har de förutsättningar att utnyttja detta inflytande för att utveckla ett system av standarder som i praktiken bidrar till skapandet av en gemensam dominerande ställning för ett oligopol eller en kollektivt utövad dominerande ställning.
102. Det är därför uppenbart att marknaden för de sex storas redovisnings- och revisionstjänster till storföretag i viss utsträckning präglas av inslag som skulle kunna bidra till att en kollektivt utövad dominerande ställning uppkommer.
103. Kommissionen har dock inte funnit någon övertygande bevisning för att en sådan dominerande ställning för närvarande skulle finnas på de sex storas marknad. Under kommissionens undersökning framkom inga tecken på att de sex storas storföretagskunder skulle anse att någon dominerande ställning nu förelåg. Allmänt sett är en dominerande ställning som berör mer än tre eller fyra leverantörer mindre trolig på grund av komplexiteten i de därmed förenade inbördes relationerna, som gör det frestande att avvika: en sådan situation är instabil och inte långsiktigt hållbar. Ser man mer specifikt till det aktuella fallet förefaller den nuvarande marknaden för de sex storas storföretagskunder vara konkurrensutsatt i ett litet längre tidsperspektiv, genom att det faktiskt förekommer att kunder begär in anbud och revisorsbyten sker.
104. Vidare framhölls i domstolens dom av den 31 mars 1998 i de förenade målen C-68/94 och C-30/95, Frankrike mot kommissionen och EMC mot kommissionen<sup>7</sup>, beträffande ärendet Kali und Salz/MdK/Treuhand (IV/M.308)<sup>8</sup>, att kommissionen har en tung bevisbörda, då det gäller en oligopolmarknad, som den anser vara föremål för en kollektivt utövad dominerande ställning.
105. Domstolen hävdade att en hög grad av koncentration på en oligopolmarknad inte i sig är någon avgörande faktor för att man skall kunna hävda att en kollektivt utövad dominerande ställning finns. Dessutom följer av domstolens dom att bevisningen för

---

<sup>7</sup> REG 1998, s. I-1375.

<sup>8</sup> Kommissionens beslut 94/449/EG (EGT L 186, 21.7.1994, s. 38).

brist på effektiv konkurrens måste vara mycket stark, liksom även bevisningen för att konkurrenstrycket från andra leverantörer (om sådana finns på den aktuella marknaden) är svagt.

106. Med hänsyn till ovanstående finner kommissionen att det saknas avgörande bevisning för att den föreliggande koncentrationen förstärker en befintlig dominerande ställning för ett oligopol på marknaden för de sex storas storföretagskunder.

ii) Skapande av kollektivt utövad dominerande ställning

107. Kommissionen har undersökt om graden av koncentration på marknaden efter fusionen skulle bli sådan att den gav upphov till en kollektivt utövad dominerande ställning.

aa) Marknadsstruktur efter dubbel fusion (PW/C&L plus KPMG/E&Y)

108. Möjligheten av att en kollektivt utövad dominerande ställning skulle kunna skapas på de sex storas marknad för revisionstjänster till storföretagskunder undersöktes av kommissionen med ett "dubbelfusionsscenario", efter det att KPMG och E&Y den 23 december 1997 gemensamt hade anmält sin avsikt att genomföra en världsomfattande fusion. Kommissionen fann det lämpligt att analysera den föreslagna koncentrationen mellan PW och C&L i samband med KPMG/E&Y-transaktionen, eftersom fusionstransaktioner enligt koncentrationsförordningen bedöms i ett perspektiv som utsträcks till den framtida marknaden, med beaktande inte bara av de förändringar som sker genom fusionen i sig utan också av kommande utveckling, som t.ex. nya aktörer, liberalisering, produktinnovation osv., och eftersom KPMG/E&Y-avtalet var ett känt faktum på marknaden.

109. Med detta "dubbelfusionsscenario" skulle de två största företagens andel av den relevanta marknaden avgjort ha blivit mycket betydande nationellt, inom gemenskapen och globalt. Dessutom skulle de båda fusionerade firmorna ha blivit de båda största i alla medlemsstater utom två, med ett mycket betydande avstånd till de återstående leverantörernas marknadsandelar.

110. Med hänsyn till de mycket höga marknadsandelar som de båda fusionerade företagen tillsammans skulle få och även med hänsyn till marknadsens egenskaper enligt redovisningen i punkterna 98—101 kom kommissionen till den preliminära uppfattningen att fusionen PW/C&L skulle skapa en grad av koncentration på utbudssidan som, tillsammans med fusionen KPMG/E&Y, skulle stödja hypotesen att kollektivt utövad dominerande ställning kan uppstå. Den 13 februari 1997 tillkännagav dock KPMG och E&Y offentligt att de gemensamt hade kommit överens om att avsluta sina fusionsplaner.

111. Fusionen mellan PW och C&L skulle i princip kunna leda till att det skapas ett dominerande oligopol, varvid de flesta av, eller alla, de återstående "fem stora" agerar parallellt, eller ett dominerande duopol, varvid de två största företagen skulle börja agera parallellt och utöva press på de återstående mindre företagen.



i) Dominerande ställning för ett oligopol

112. Risken för att det skapas en dominerande ställning för ett oligopol uppstår till stor del på grund av de allmänna egenskaper hos marknaden som beskrivs i punkterna 98—101. Denna risk ökar ytterligare på grund av ännu en egenskap som är specifik för denna marknad, nämligen att, som tidigare redovisats i punkt 74, relationerna mellan revisor och kund normalt är långsiktiga. Även om en kund i princip kan välja mellan sex stora revisionsföretag, kan det ofta under en lång tidsperiod, av de skäl som nämnts tidigare, vara mindre lätt eller förmånligt att byta revisor. De flesta kunder har också angett att det i praktiken fungerar så att, när de beslutar att tidpunkten är lämplig för att begära in anbud på deras revisionskontrakt, finns det normalt endast tre eller fyra leverantörer som vid detta tillfälle anses lämpliga — inte alla sex. Därför är varje minskning av antalet leverantörer på de sex storas revisionsmarknad för storföretag en ytterligare faktor som kan leda till en kollektivt utövad dominerande ställning.
113. Kommissionens undersökning har dock inte lett till slutsatsen att fusionen skulle skapa ett läge med dominerande ställning för ett oligopol. Som tidigare förklarats (i punkt 103) är en dominerande ställning, som utövas kollektivt av mer än tre eller fyra leverantörer, för komplicerad och instabil för att kunna bli bestående. Det skall än en gång framhållas att det förefaller att förekomma konkurrens på de sex storas befintliga marknad i form av anbudsförfaranden, även om dessa är tämligen sällsynta och, som nyss påpekats, vanligen endast tre eller fyra av de sex stora deltar i varje anbudsförfarande. Det är inte troligt att dessa anbudsförfaranden med konkurrens mellan anbudsgivarna skulle försvinna eller minska drastiskt, om antalet leverantörer minskar från sex till fem. Detta förhållande skiljer sig från den struktur som skulle ha blivit resultatet av ett “dubbelfusionsscenario” (såsom det som ursprungligen analyserades av kommissionen), då det antal företag bland de sex stora som normalt ses som lämpligt för en inbjudan att lämna anbud ytterligare skulle ha minskats från nuvarande tre eller fyra till ett antal som ger kunden mycket begränsade, om ens några, faktiska valmöjligheter.

ii) Dominerande ställning för ett duopol

114. I bilaga II anges de två största revisionsföretagens andelar av den nu granskade marknaden efter och före fusion (endast fusionen PW/C&L beaktad) på nationell, europeisk och global nivå. Efter fusionen uppgår de sammanslagna marknadsandelarna till 57,6 % inom gemenskapen, 50 % globalt och mellan 51,1 och 70,5 % i de enskilda medlemsstaterna.
115. Kommissionens undersökning har dock inte lett till slutsatsen att en fusion mellan PW och C&L inom den befintliga marknadsstrukturen skulle skapa ett tillstånd med dominerande ställning för ett duopol.
116. Även om den enhet som uppstår genom fusionen, PW/C&L, är ett av de två största företagen i alla medlemsstater utom Österrike, finns det kraftiga variationer inom gemenskapen i fråga om det andra av de två största företagen. I de 15 länder där PW/C&L skulle bli ett av de två största företagen skulle det andra av dessa vara KPMG i åtta länder, E&Y i tre, AA i tre och DTTI i ett land (se bilaga II).

117. Som framgår av bilaga III skulle klyftan mellan marknadsandelarna för nummer 2 och 3 i storlek av företagen inte bli särskilt betydande: över 10 % i endast två medlemsstater (Tyskland och Spanien), strax över 10 % inom gemenskapen som helhet och 3 % på global nivå. Genom att marknadsandelarna ligger så nära varandra för nummer 2 och nummer 3 är det ogörligt för PW/C&L att efter fusionen tillämpa strategin att söka skapa ett dominerande duopol, vilket skulle kräva att man kunde utöva påtryckningar på de tredje största och de mindre företagen eller tränga ut dem från marknaden.
118. Även om varje land utgör en separat geografisk marknad för tillhandahållande av redovisnings- och revisionstjänster (se punkt 19 och följande), skulle det inte vara möjligt för PW/C&L att agera parallellt i varje enskilt land, eftersom detta måste ske med ett av flera olika företag (KPMG, AA, E&Y eller DTTI) beroende på vilket land det gäller. Det är inte realistiskt att anta att ett företag skulle acceptera de möjliga fördelarna med ett parallellt agerande i ett land i vetskap om att samma parallella agerande mellan PW/C&L och ett annat företag skulle förekomma på dess bekostnad i ett annat land. Ett sådant parallellt agerande med flera medverkande företag skulle inte bli stabilt, särskilt inte under en längre tidsperiod.

iii) Slutsats

119. Eftersom det efter fusionen skulle finnas kvar inte mindre än fem leverantörer, och med hänsyn till att dessa fem leverantörer kan antas fortsätta att delta i de anbudsförfaranden som är den form som konkurrensprocessen har på de relevanta marknaderna, samt till att det inte kommer att utvecklas två klart ledande företag efter fusionen, finner kommissionen ingen avgörande bevisning för att fusionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning för ett oligopol eller ett duopol på någon av de nationella marknaderna för de sex storas redovisnings- och revisionstjänster till storföretag inom gemenskapen.

**4. Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster, managementkonsulttjänster, bolagsinsolvenstjänster och bolagsfinansieringstjänster**

**a) Skattekonsult- och deklarationshjälpstjänster**

120. Redovisningsföretagen möter stark konkurrens inbördes och från advokatbyråer och banker på denna marknad. Om alla leverantörer tas med i underlaget för beräkningen av marknadsandelarna, är de enda medlemsstater där marknadsandelarna för fusionen skulle överstiga 15 % Spanien (19,2 %) och Irland (18,6 %).

**b) Managementkonsulttjänster**

121. De sammanslagna marknadsandelarna kommer inte att överstiga 15 % i någon medlemsstat. Till konkurrenterna inom denna sektor hör andra redovisningsföretag och specialiserade företag med världsrykte som t.ex. McKinsey, Bain and Co., Boston Consulting Group osv.

**c) Bolagsinsolvenstjänster**

122. Den enda medlemsstat där de sammanslagna marknadsandelarna överstiger 15 % är Förenade kungariket (25,8 %). Till konkurrenterna hör advokatbyråer och andra företag samt revisorer.

**d) Bolagsfinansieringsrådgivning**

123. De sammanslagna marknadsandelarna ligger gott och väl under 15 % i samtliga medlemsstater, och de parter som lämnat in anmälan konkurrerar med de större affärs- och investeringsbankerna.

**e) Slutsats**

124. Det är uteslutet att fusionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning inom gemenskapen på de fyra nyss nämnda marknaderna.

**VI. SLUTSATS**

125. Av ovan redovisade skäl är det möjligt att hävda att den föreslagna transaktionen inte kommer att ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning som medför betydande hinder för en effektiv konkurrens inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden. Enligt artikel 2.2 i koncentrationsförordningen och artikel 57 i EES-avtalet bör därför transaktionen förklaras förenlig med den gemensamma marknaden.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

Den föreslagna fusionen mellan Price Waterhouse och Coopers and Lybrand, som anmäldes den 11 december 1997, förklaras härmed förenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktionssätt.

*Artikel 2*

Detta beslut riktar sig till

Coopers & Lybrand  
1, Embankment Place  
UK - London WC2N 6NN

Price Waterhouse  
Southwark Towers  
32, London Bridge Street  
UK - London SE1 9SY

Utfärdat i Bryssel den 20 maj 1998

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT  
Ledamot av kommissionen

Bilaga 1

**Beräknad procentuell andel av intäkterna**

Källa: Uppgifter från IAB, citerade i formulär CO, s.34

**Marknadsstruktur före Marknadsstruktur efter**

**fusionen C&L - PW**

**fusionen C&L - PW**

	Coopers & Lybrand	Price Waterhouse	<b>C&amp;L + PW</b>	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	Största företags andel före fusion	Största företags namn	Största företags andel efter fusion	Största företags namn
Belgien	17,6%	11,1%	<b>28,7%</b>	26,4%	19,5%	12,1%	13,2%	26,4%	Ernst & Young	28,7%	C&L + PW
Danmark	17,9%	8,6%	<b>26,5%</b>	13,8%	29,3%	8,5%	21,9%	29,3%	KPMG	29,3%	KPMG
Finland	29,2%	3,5%	<b>32,7%</b>	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	29,5%	KPMG	32,7%	C&L + PW
Frankrike	14,3%	11,2%	<b>25,5%</b>	13,3%	34,5%	15,7%	11,0%	34,5%	KPMG	34,5%	KPMG
Grekland	18,9%	8,1%	<b>27,0%</b>	15,7%	17,2%	27,3%	12,8%	27,3%	Arthur Andersen	27,3%	Arthur Andersen
Irland	14,5%	19,6%	<b>34,1%</b>	14,8%	23,6%	13,4%	14,0%	23,6%	KPMG	34,1%	C&L + PW
Island	10?15	0,0%	<b>0,0%</b>	N/A	>20	10?15	10?15				

Italien	16,1%	12,6%	<b>28,7%</b>	18,7%	16,5%	25,1%	11,1%	25,1% Arthur Andersen	28,7% C&L + PW
Liechtenstein	<10	n/a	<b>0,0%</b>	N/A	N/A	N/A	N/A		
Luxemburg	19,0%	11,0%	<b>30,0%</b>	15,0%	13,0%	8,0%	23,0%	23,0% Deloitte Touche	30,0% C&L + PW
Nederländerna	23,1%	3,0%	<b>26,1%</b>	25,0%	26,6%	2,9%	19,4%	26,6% KPMG	26,6% KPMG
Norge	20,6%	6,9%	<b>27,5%</b>	23,6%	16,1%	17,0%	15,8%	23,6% Ernst & Young	27,5% C&L + PW
Portugal	17,7%	14,8%	<b>32,5%</b>	26,3%	13,0%	22,1%	6,1%	26,3% Ernst & Young	32,5% C&L + PW
Spanien	12,5%	18,6%	<b>31,1%</b>	16,1%	14,0%	31,7%	7,1%	31,7% Arthur Andersen	31,7% Arthur Andersen
Storbritannien	19,3%	15,8%	<b>35,1%</b>	16,6%	22,7%	13,1%	12,5%	22,7% KPMG	35,1% C&L + PW
Sverige	30,0%	4,0%	<b>4,0%</b>	23,0%	27,0%	5,0%	11,0%	30,0% Coopers & Lybrand	30,0% Coopers & Lybrand
Tyskland	33,5%	5,1%	<b>38,6%</b>	11,4%	31,9%	9,5%	8,6%	33,5% Coopers & Lybrand	38,6% C&L + PW
Österrike	10,0%	10,6%	<b>20,6%</b>	23,1%	31,6%	8,9%	15,8%	31,6% KPMG	31,6% KPMG
Europa	21,9%	9,9%	<b>31,7%</b>	15,7%	25,9%	13,8%	12,7%	25,9% KPMG	31,7% C&L + PW

Världen

18,0%

12,0%

**30,0%**

17,0%

20,0%

17,0%

16,0%

20,0% KPMG

30,0% C&L + PW

Bilaga 2

**Beräknad procentuell andel av intäkterna**

Källa: Uppgifter från IAB, citerade i formulär CO, s.34

	Coo pers & Lybr and	Pric e Wat erho use	Marknadsstruktur före fusionen <u>C&amp;L - PW</u>					Marknadsstruktur efter fusionen <u>C&amp;L - PW</u>									
			<b>C&amp;L + PW</b>	Erns t & You ng	KPM G	Arth ur And erse n	Deloitte Touche	<b>De två stör stas and el före fusi one n</b>	Nr 1: mark nads ande l	Nr 1: namn	Nr 2: mark nads ande l	Nr 2: namn	<b>De två stör stas and el efter fusi one n</b>	Nr 1: mark nads ande l	Nr 1: namn	Nr 2: mark nads ande l	Nr 2: namn
Belgien	17,6%	11,1%	<b>28,7</b> %	26,4 %	19,5 %	12,1 %	13,2 %	<b>45,9</b> %	26,4 %	Ernst & Young	19,5 %	KPMG	<b>55,1</b> %	28,7 %	C&L PW	+ 26,4 %	Ernst & Young
Danmark	17,9%	8,6%	<b>26,5</b> %	13,8 %	29,3 %	8,5 %	21,9 %	<b>51,2</b> %	29,3 %	KPMG	21,9 %	Deloitte Touche	<b>55,8</b> %	29,3 %	KPMG	26,5 %	C&L PW
Finland	29,2%	3,5%	<b>32,7</b> %	15,1 %	29,5 %	14,9 %	7,8 %	<b>58,7</b> %	29,5 %	KPMG	29,2 %	Coopers Lybrand	<b>62,2</b> %	32,7 %	C&L PW	+ 29,5 %	KPMG
Frankrike	14,3%	11,2%	<b>25,5</b> %	13,3 %	34,5 %	15,7 %	11,0 %	<b>50,2</b> %	34,5 %	KPMG	15,7 %	Arthur Andersen	<b>60,0</b> %	34,5 %	KPMG	25,5 %	C&L PW



Grekland	18,9%	8,1%	<b>27,0</b> %	15,7 %	17,2 %	<b>27,3</b> %	12,8 %	<b>46,2</b> %	27,3 %	Arthur Andersen	18,9 %	Coopers & Lybrand	<b>54,3</b> %	27,3 %	Arthur Andersen	27,0 %	C&L PW	+
Irland	14,5%	19,6%	<b>34,1</b> %	14,8 %	<b>23,6</b> %	13,4 %	14,0 %	<b>43,2</b> %	23,6 %	KPMG	19,6 %	Price Waterhouse	<b>57,7</b> %	34,1 %	C&L PW	+ 23,6 %	KPMG	
Island	10,715	0,0%	<b>0,0</b> %	N/A	>20	10,715	10,715											
Italien	16,1%	12,6%	<b>28,7</b> %	18,7 %	16,5 %	<b>25,1</b> %	11,1 %	<b>43,8</b> %	25,1 %	Arthur Andersen	18,7 %	Ernst & Young	<b>53,8</b> %	28,7 %	C&L PW	+ 25,1 %	Arthur Andersen	
Liechtenstein	<10	n/a	<b>0,0</b> %	N/A	N/A	N/A	N/A											
Luxemburg	19,0%	11,0%	<b>30,0</b> %	15,0 %	13,0 %	8,0 %	23,0 %	<b>42,0</b> %	23,0 %	Deloitte Touche	19,0 %	Coopers & Lybrand	<b>53,0</b> %	30,0 %	C&L PW	+ 23,0 %	Deloitte Touche	
Niederlande	23,1%	3,0%	<b>26,1</b> %	25,0 %	26,6 %	2,9 %	19,4 %	<b>51,6</b> %	26,6 %	KPMG	25,0 %	Ernst & Young	<b>52,7</b> %	26,6 %	KPMG	26,1 %	C&L PW	+
Norge	20,6%	6,9%	<b>27,5</b> %	<b>23,6</b> %	16,1 %	17,0 %	15,8 %	<b>44,2</b> %	23,6 %	Ernst & Young	20,6 %	Coopers & Lybrand	<b>51,1</b> %	27,5 %	C&L PW	+ 23,6 %	Ernst & Young	
Portugal	17,7%	14,8%	<b>32,5</b> %	<b>26,3</b> %	13,0 %	22,1 %	6,1 %	<b>48,4</b> %	26,3 %	Ernst & Young	22,1 %	Arthur Andersen	<b>58,8</b> %	32,5 %	C&L PW	+ 26,3 %	Ernst & Young	
Spanien	12,5%	18,6%	<b>31,1</b> %	16,1 %	14,0 %	<b>31,7</b> %	7,1 %	<b>50,3</b> %	31,7 %	Arthur Andersen	18,6 %	Price Waterhouse	<b>62,8</b> %	31,7 %	Arthur Andersen	31,1 %	C&L PW	+
Storbritannien	19,3%	15,8%	<b>35,1</b> %	16,6 %	<b>22,7</b> %	13,1 %	12,5 %	<b>42,0</b> %	22,7 %	KPMG	19,3 %	Coopers & Lybrand	<b>57,8</b> %	35,1 %	C&L	+ 22,7 %	KPMG	



Bilaga 3

**Beräknad procentuell andel av intäkterna**

Källa: Uppgifter från IAB, citerade i formulär CO, s.34

Co	Price	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Art hur An der sen	Deloitte Touche	De tre största andelen för fusionen	Nr 1: namn	Nr 2: namn	Nr 3: namn	De tre största andelen för fusionen	Nr 1: namn	Nr 2: namn	Nr 3: namn		
Belgien	17,6 % 11,1 %	<b>28,7%</b>	26,4%	19,5%	12,1%	13,2%	<b>63,5%</b>	Ernst & Young	19,5%	KPMG	17,6%	Coopers & Lybrand	<b>74,6%</b>	28,7% C&L + PW	26,4% Ernst & Young	19,5% KPMG
Danmark	17,9 % 8,6%	<b>26,5%</b>	13,8%	29,3%	8,5%	21,9%	<b>69,1%</b>	29,3% KPMG	21,9% Deloitte Touche	17,9% Coopers & Lybrand	<b>77,7%</b>	29,3% KPMG	26,5% C&L + PW	21,9% Deloitte Touche		
Finland	29,2 % 3,5%	<b>32,7%</b>	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	<b>73,8%</b>	29,5% KPMG	29,2% Cooper & Lybran	15,1% Ernst & Young	<b>77,3%</b>	32,7% C&L + PW	29,5% KPMG	15,1% Ernst & Young		



nderna	%	<b>1%</b>	0%	6%	%	4%	<b>7%</b>	6%	0%	Young	1%	Lybrand	<b>7%</b>	6%	1%	PW	0%	Young		
Norge	20,6 %	<b>27,5%</b>	23,6%	16,1%	17,0%	15,8%	<b>61,2%</b>	23,6%	Ernst & Young	20,6%	Cooper & Lybrand	17,0%	Arthur Andersen	<b>68,1%</b>	27,5%	C&L + PW	23,6%	Ernst & Young	17,0%	Arthur Andersen
Portugal	17,7 %	<b>32,5%</b>	26,3%	13,0%	22,1%	6,1%	<b>66,1%</b>	26,3%	Ernst & Young	22,1%	Arthur Andersen	17,7%	Coopers & Lybrand	<b>80,9%</b>	32,5%	C&L + PW	26,3%	Ernst & Young	22,1%	Arthur Andersen
Spanien	12,5 %	<b>31,1%</b>	16,1%	14,0%	31,7%	7,1%	<b>66,4%</b>	31,1%	Arthur Andersen	18,6%	Price Waterhouse	16,1%	Ernst & Young	<b>78,9%</b>	31,1%	Arthur Andersen	31,7%	C&L + PW	16,1%	Ernst & Young
Storbritannien	19,3 %	<b>35,1%</b>	16,6%	22,7%	13,1%	12,5%	<b>58,6%</b>	22,7%	KPMG	19,3%	Cooper & Lybrand	16,6%	Ernst & Young	<b>74,4%</b>	35,1%	C&L + PW	22,7%	KPMG	16,6%	Ernst & Young
Sverige	30,0 %	<b>4,0%</b>	23,0%	27,0%	5,0%	11,0%	<b>80,0%</b>	30,0%	C&L Sweden	27,0%	KPMG	23,0%	Ernst & Young	<b>80,0%</b>	30,0%	C&L Sweden	27,0%	KPMG	23,0%	Ernst & Young
Tyskland	33,5 %	<b>38,6%</b>	11,4%	31,9%	9,5%	8,6%	<b>76,8%</b>	33,5%	Cooper & Lybrand	31,9%	KPMG	11,4%	Ernst & Young	<b>81,9%</b>	38,6%	C&L + PW	31,9%	KPMG	11,4%	Ernst & Young
Österrike	10,0 %	<b>20,6%</b>	23,1%	31,6%	8,9%	15,8%	<b>70,5%</b>	31,6%	KPMG	23,1%	Ernst & Young	15,8%	Deloitte Touche	<b>75,3%</b>	31,6%	KPMG	23,1%	Ernst & Young	20,6%	C&L + PW

Europa	21,9 %	9,9%	<b>31,7%</b>	15,7%	25,9%	13,8%	12,7%	<b>63,5%</b>	25,9%	KPMG	21,9%	Cooper & Lybrand	15,7%	Ernst & Young	<b>73,3%</b>	31,7%	C&L	+ 25,9%	KPMG	15,7%	Ernst & Young
Världen	18,0 %	12,0%	<b>30,0%</b>	17,0%	20,0%	17,0%	16,0%	<b>55,0%</b>	20,0%	KPMG	18,0%	Cooper & Lybrand	17,0%	Ernst & Young	<b>67,0%</b>	30,0%	C&L	+ 20,0%	KPMG	17,0%	Ernst & Young