

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 20. maj 1998

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

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

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser¹, senest ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1310/97², særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 21. januar 1998 om at indlede procedure i denne sag,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser, og

UD FRA FØLGENDE BETRAGTNINGER:

1. Den 11. december 1997 modtog Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 den fuldstændige anmeldelse af en planlagt transaktion gående ud på en egentlig fusion mellem Price Waterhouse og Coopers & Lybrand efter artikel 3, stk. 1, litra a), i denne forordning. Eftersom aftalen herom blev undertegnet før 1. marts 1998, har Kommissionen anvendt forordning (EØF) nr. 4064/89 (herefter benævnt "fusionsforordningen"), således som den var gældende, før den blev ændret ved forordning (EØF) nr. 310/97.
2. Efter sin første gennemgang af anmeldelsen fastslog Kommissionen, at den anmeldte fusion kunne skabe eller styrke en dominerende stilling, som ville føre til, at den effektive konkurrence blev betydeligt hæmmet på fællesmarkedet eller en væsentlig del af det, og at den således rejste alvorlig tvivl med hensyn til foreneligheden med fællesmarkedet.

I. PARTERNE

¹ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1 (berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13).

² EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

3. Price Waterhouse ("PW") og Coopers & Lybrand ("C&L") er to af de såkaldte Big 6-revisions- og regnskabskoncerner i verden (de andre fire er Arthur Andersen ("AA"), Deloitte Touche Tohmatsu International ("DTTI"), KPMG og Ernst & Young ("EY")).
4. Begge parter er aktive på samme forretningsområder, nemlig inden for forretningservice, herunder revision af regnskaber efter de lovfastede krav ("lovpligtig revision"), anden revisions- og regnskabsassistance, skatterådgivning og ledelsesrådgivning, bl.a. inden for informationsteknologi, strategisk planlægning og menneskelige ressourcer, samt "corporate finance"-rådgivning og likvidations- og konkursassistance mv.

II. TRANSAKTIONEN

5. Den 17. september 1997 indgik Price Waterhouse og Coopers & Lybrand en aftale om, at de to organisationer skulle fusionere deres globale netværker.
6. Den planlagte transaktion skal gennemføres i form af en fusion. Da begge parter er organiseret som internationale netværker med nationale kontorer under internationale organers tilsyn, skal fusionen mellem dem ske gennem en række transaktioner og kontraktsarrangementer, hvorved de to netværker sammenlægges overalt i verden. I praksis vil parterne tiltræde en ny, integreret struktur (den såkaldte "Combination Agreement"), som skal afspejle den nuværende struktur i "PW Combination Agreement". Det betyder i praksis, at de PW-firmaer, der opererer i et bestemt lokalområde, fusionerer med C&L-firmaer, som opererer i samme lokalområde. Afhængigt af national lovgivning om revision og regnskabsassistance, vil der i nogle tilfælde blive tale om en formel fusion mellem de pågældende firmaer, i andre om, at det ene firma overtager det andets forretning og aktiver, medens der undertiden bliver tale om en formel opløsning af firmaerne, hvorefter der stiftes et nyt, fortsættende firma. De nye, fusionerede enheder, som de forskellige lokale fusioner resulterer i, vil derefter tiltræde den nye "Combination Agreement".

III. FUSION

7. Begge parter er organiseret som internationale netværker af særskilte og selvstændige nationale firmaer, som opererer under fælles navn og følger fælles professionelle og servicemæssige standarder. I betragtning af denne multi-ejerskabsstruktur er det nødvendigt at se på, om disse firmagrupper kan betragtes som enkeltvirksomheder efter fusionsforordningen, hvis sammenlægning vil udgøre en enkelt fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra a).
8. Som nævnt under nr. 6, skal den nye enhed organiseres efter den såkaldte "PW Combination". Med udgangspunkt i princippet om, at en fusion resulterer i én enkelt virksomhed, dvs. én økonomisk enhed, må spørgsmålet, om den foreliggende transaktion udgør en fusion efter fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra a), dvs. om sammenlægningen af hidtil selvstændige virksomheders aktiviteter vil resultere i, at der skabes én økonomisk enhed, derfor afgøres ud fra, om der i PW Combination er en tilstrækkeligt stor koncentration af beslutningsmyndighed og finansielle interesser til, at den får karakter af én økonomisk enhed efter fusionsforordningen.

9. PW-gruppen er blevet stærkt integreret i takt med udviklingen i strukturen i de seneste år. Før Combination-systemet blev indført, fungerede PW-firmaerne som et net af firmaer, der arbejdede under et fælles navn og fulgte fælles professionelle og servicemæssige standarder. Hvert firma opererede primært inden for sit eget lokalområde, og et PW-firma i ét lokalområde henviste opgaver til et PW-firma i et andet lokalområde, når der var lejlighed til det.
10. Da denne struktur viste sig at være utilfredsstillende i relation til transaktionsomkostninger og ressourceforbrug, og for at imødegå problemer med at organisere arbejdet på internationalt plan, indførte PW et nyt system med et Combination Board, der skulle føre tilsyn med og rådgive de nationale firmaer i alle forretningsspørgsmål. PW Europe Combination blev oprettet i 1988 med det formål at bringe de europæiske PW-firmaer til at fungere på en måde, der tilgodeså både de enkelte firmaejerers interesser og de kollektive interesser og dermed mindskede deres incitament til at træffe forretningsbeslutninger, der fremmede deres eget firmas interesser på bekostning af et andet PW-firma. PW US indgik for sit vedkommende bilaterale aftaler med andre PW-firmaer overalt i verden, bl.a. i Mexico, Indien, Israel og Japan, hvori parterne enedes om at sammenlægge deres ressourcer og samordne deres strategier til fælles bedste. PW Europe Combination er desuden for nylig blevet udvidet med en Combination-aftale mellem PW-firmaer i Europa og USA. Combination-systemet indebærer, at de enkelte PW-firmaer opererer kollektivt som én økonomisk enhed. Det omfatter PW-firmaer i Vesteuropa, USA, Østeuropa, Mellemøsten, Nordafrika og Sydafrika.
11. [...]*.
12. [...].
13. [...].
14. [...].
15. [...].
16. Af ovenstående beskrivelse fremgår, at PW Combination er præget af en høj grad af integration [...].
17. Ovennævnte kendetegn tyder på, at ledelsen er ret centraliseret, og at [...]. I relation til fusionsforordningen vil den her omhandlede transaktion derfor resultere i, at der opstår én økonomisk enhed, og transaktionen udgør én samlet fusion, hvor PW taget som en helhed udgør den ene part. Der er i den forbindelse ikke taget stilling til, om C&L-firmaerne udgør en enkelt økonomisk enhed, da alle de individuelle fusioner mellem de enkelte nationale PW- og C&L-firmaer er vurderet som led i én samlet transaktion mellem de to firmagrupper. Den konkurrenceretlige vurdering i denne sag er følgelig foretaget på grundlag af alle de lokale fusioner, der gennemføres inden for EØS.

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

* I den offentliggjorte udgave af nærværende beslutning udelades oplysninger af fortrolig karakter.

18. De to parter har tilsammen en verdensomsætning på over 5 mia. ECU (Price Waterhouse har 4,630 mia. ECU, Coopers & Lybrand har 5,305 mia. ECU). Parterne har hver især en omsætning inden for Fællesskabet på over 250 mio. ECU (Price Waterhouse har 1,301 mia. ECU, Coopers & Lybrand har 2,249 mia. ECU). Selv i tilfælde af, at C&L-firmaerne betragtes som flere særskilte enheder, har de desuden i mindst tre medlemsstater, nemlig Det Forenede Kongerige, Nederlandene og Tyskland, en omsætning på over 250 mio. ECU (nemlig henholdsvis 772, 299 og 487 mio. ECU). Parterne realiserer ikke over to tredjedele af deres samlede fællesskabsomsætning i en og samme medlemsstat, og de har heller ikke over to tredjedele af deres EFTA-omsætning i en og samme EFTA-stat. Den anmeldte transaktion er følgelig en fusion med fællesskabs- og EØS-dimension.

V. KONKURRENCERETLIG VURDERING

A. De relevante produktmarkeder

1) Parternes aktivitetsområder

19. Begge fusionsparter er aktive inden for et bredt udsnit af forretningserviceydelser til kunder, primært store erhvervskunder, såvel nationale som multinationale virksomheder, der dækker et bredt spektrum af erhvervssektorer, samt kunder i den offentlige sektor.
20. Parterne har opdelt disse ydelser i fem brede kategorier, som de finder udgør relevante produktmarkeder i denne sag, nemlig revision og regnskabsassistance, skatterådgivning og skatteservice, ledelsesrådgivning, likvidations- og konkursassistance mv. samt "corporate finance"-rådgivning.

2) Relevante produktmarkeder

21. De markedsundersøgelser, Kommissionen har foretaget, bekræftede stort set, at denne opdeling i fem hovedkategorier giver et korrekt billede af parternes vigtigste aktivitetsområder.
22. Kommissionen har imidlertid identificeret to særskilte markeder på revisions- og regnskabsområdet, nemlig 1) markedet for revisions- og regnskabsydelser til små og mellemstore virksomheder, primært nationale virksomheder, hvor Big 6-firmaerne er aktive sammen med mindre revisions- og regnskabsfirmaer, og 2) et marked for revisions- og regnskabsydelser til store, børsnoterede virksomheder, af nationalt eller multinationalt tilsnit, som er et marked, hvor udbyderne primært er Big 6-firmaerne.
23. Kommissionen fastslog også, at der muligvis kan bestå endnu snævrere markeder for revisions- og regnskabsydelser i bestemte sektorer, navnlig i bank- og forsikringssektoren.
24. På samme måde konstaterede Kommissionen, at der kunne findes et andet snævert marked inden for skatterådgivning og skatteservice, nemlig skatterådgivning til Big 6-firmaernes store erhvervskunder.
25. Kommissionen indledte proceduren på grund af betænkeligheder angående fusionens virkninger for konkurrencen inden for revisions- og regnskabsydelser

til store erhvervsvirksomheder, som er Big 6-kunder, samt med hensyn til konkurrencevirkningerne på de markeder, der muligvis kan bestå for revisions- og regnskabsydelser til store erhvervs-kunder i bestemte sektorer (navnlig bank- og forsikringssektoren) samt for skatterådgivning og skatteservice til store virksomheder, som er Big 6-kunder.

a) Revisions- og regnskabsydelser til store virksomheder, som er Big 6-kunder

i) Beskrivelse af ydelserne

26. I denne analyse forstås ved “revisions- og regnskabsydelser” lovpligtig og anden revision af virksomheders regnskaber og andre “revisionsrelaterede” ydelser, hvor det drejer sig om at gennemgå erhvervstransaktioner og regnskabsmetoder og kontrollere, at virksomhedens regnskaber giver et retvisende billede af disse transaktioner og deres implikationer (bl.a. hvad angår eventualforpligtelser, risici, fremtidige indtægter).

27. I relation til “revisionsrelaterede regnskabsydelser” pegede parterne også på, at regnskabsassistance omfatter bl.a. almindelig regnskabsrådgivning, system-revision, risikovurdering, intern revision, due diligence-arbejde forud for virksomhedsovertagelser, udarbejdelse af rapporter i forbindelse med børsnotering og revision efter virksomhedsovertagelser.

ii) Store virksomheder, som er Big 6-kunder

28. Parterne hævdede, at store multinationale selskaber, som har behov for adgang til de internationale kapitalmarkeder, udelukkende benytter revisionsfirmaer, der både har et internationalt netværk og et anerkendt internationalt omdømme. Denne påstand blev underbygget af de forskellige aktører på markedet, som Kommissionen var i kontakt med under sin markedsundersøgelse. Denne undersøgelse viste desuden, at disse store erhvervs-kunders valg af revisor normalt er begrænset til de seks revisions- og regnskabsfirmaer, der går under betegnelsen Big 6, da de er de eneste, der har både den geografiske dækning, disse virksomheder har brug for, og den troværdighed, som de internationale kapitalmarkeder kræver.

29. På samme måde fremgik det også af Kommissionens undersøgelser, at det hovedsagelig og i realiteten udelukkende er de “Seks Store”, der leverer revisions- og regnskabsydelser til de store, nationale børsnoterede virksomheder, ikke på grund af lovgivningen, men fordi aktiemarkederne normalt forventer det.

30. Af svarene på Kommissionens rundspørge fremgik desuden, at det hovedsagelig er Big 6-firmaerne, der har den sektorrelevante specialviden, som størsteparten af de store virksomheder - hvad enten de er nationale eller multinationale - kræver for revisionsarbejde i deres egen sektor. En sådan sektorrelevant specialviden var ifølge disse udsagn af særlig betydning i bank- og forsikringssektoren, således som det beskrives mere indgående under nr. 35 ff.

31. Kommissionens markedsundersøgelse viste endvidere, at ethvert revisionsfirma, der ønsker at imødekomme de store virksomheders revisionsbehov, må være i stand til at sætte betydelige ressourcer ind på at opfylde deres krav.

iii) Konklusion

32. I overensstemmelse hermed har Kommissionen identificeret et relevant produktmarked, der består af markedet for revisions- og regnskabsydelse til børsnoterede og store virksomheder, både nationale og multinationale, som primært leveres af Big 6-firmaerne, da disse generelt er de eneste, der kan opfylde de krav, der stilles af disse virksomheder, som har behov for at få deres revisions- og regnskabsarbejde udført af firmaer med det fornødne omdømme på finansmarkederne (for børsnoterede selskabers vedkommende), en tilstrækkelig geografisk dækning til at dække deres behov i hele verden (for multinationale selskabers vedkommende), omfattende specialviden inden for deres særlige sektor (store virksomheder i almindelighed og regulerede sektorer som banker og forsikringselskaber i særdeleshed) og betydelige ressourcer (alle store virksomheder).
- b) Revisions- og regnskabsydelse til store virksomheder i bestemte sektorer, som er Big 6-kunder
 - i) Krav om specialviden
33. Revisions- og regnskabsydelse er en service, der leveres af firmaer med et personale, der har de fornødne faglige kvalifikationer til at udføre lovpligtigt revisionsarbejde. Sådanne kvalificerede revisorer kan få til opgave at udføre revisionsarbejde i et bredt udsnit af erhvervsgræne, men Kommissionens markedsundersøgelse viste en tendens til, at revisorer på et vist tidspunkt i deres karriere specialiserer sig i at udføre revision inden for et begrænset antal sektorer og derved skaffer sig større specialviden på disse områder. I den sammenhæng fremgik det, at et revisionsfirma, der i en længere periode har været meget aktiv i en bestemt sektor, derved får opbygget et ry for særlig ekspertise på området.
34. I lyset heraf overvejede Kommissionen, om der kunne antages at bestå særskilte markeder for revisionsarbejde i visse sektorer, når aktiviteterne i de pågældende sektorer må antages at være af en så kompleks karakter, at revisoren må have særlig specialviden. De eneste sektorer, hvor Kommissionens markedsundersøgelse viste, at det kunne være tilfældet, var imidlertid bank- og forsikringssektoren. Både kunder og konkurrenter var enige om at udskille disse to sektorer fra alle andre, herunder også de andre lovregulerede sektorer og den offentlige sektor.
- ii) Revision i bank- og forsikringssektoren
35. Kommissionen undersøgte derfor, om der må antages at bestå relevante produktmarkeder for revision i bank- og forsikringssektoren som følge af deres særlige og komplekse karakter som lovregulerede finanssektorer, og hvor stærkt parterne tilsammen vil komme til at stå efter den anmeldte transaktion i disse sektorer i nogle medlemsstater. Som allerede nævnt ovenfor, var der blandt kunder og konkurrenter almindelighed enighed med Kommissionen i, at disse sektorer er af en særlig karakter.
- aa) Efterspørgselssiden
36. Under sin detaljerede markedsundersøgelse foretog Kommissionen rundspørger hos Big 6-firmaernes kunder i både bank- og forsikringssektoren i betragtning af den særlige betydning, som sektorrelateret specialviden og omdømme så ud til at

have i disse sektorer. Gennemgangen af disse kunders svar viste, at revisionsarbejde i begge sektorer var af meget individuel og kompleks karakter, og at de store krav, der i disse sektorer sammenlignet med andre sektorer stilles til specialviden om den pågældende sektor i et givet land og tilstrækkelige specialressourcer samt revisionsomdømme i sektoren, har større betydning end prishensyn for kunderne i disse sektorer. Under sin markedsundersøgelse fik Kommissionen adskillige tilkendegivelser fra både Big 6-firmaer og deres kunder om den relativt ringe betydning, prisen har for, hvilken revisor kunden vælger at benytte eller holde fast ved. Af svarene fra kunder i bank- og forsikringssektoren fremgik det, at de praktisk taget altid betragter prisen som værende mindre væsentlig og i mange tilfælde "langt mindre" væsentlig end de andre ovenfor nævnte faktorer, dvs. revisors specialviden om sektoren, hans omdømme og kendskab til dem som mangeårige kunder.

37. Kunderne udtalte desuden, at det tager relativt lang tid for en revisor at skaffe sig de kvalifikationer, der kræves i de pågældende sektorer. Kunderne pegede på en "indkøringstid" på normalt to-tre år, før et andet Big 6-firma ville være i stand til at udføre revisionsarbejde for dem til deres tilfredshed, og understregede de indirekte omkostninger, det ville påføre dem i relation til forstyrrelser og brug af ledelsens tid. I den her omhandlede sag modificeres dette dog af, at de fleste af de kunder, Kommissionen har været i kontakt med, betragter mindst tre af Big 6-firmaerne, om ikke dem alle, som gyldige alternativer. Endvidere forventer disse kunder, at den nye revisor i sit honorar absorberer de omkostninger, de påføres ved at skifte revisor. I betragtning af de indirekte omkostninger ved revisorskift viste kunderne i bank- og forsikringssektoren ikke desto mindre stor modvilje mod at udskifte deres hidtidige revisor, hvilket også hang sammen med den betydning, de tillægger den tillid, der er blevet opbygget gennem et langvarigt, ofte mere end tiårigt, samarbejde med deres revisor.
38. I sin vurdering af de oplysninger, der kom frem under markedsundersøgelserne, har Kommissionen imidlertid også indkredset andre faktorer, der kan afsvække betydningen af disse efterspørgselsbetragtninger noget, og som navnlig drejer sig om bank- og forsikringskundernes holdning til to centrale elementer, nemlig 1) spørgsmålet om, hvor lang tid det vil tage et andet Big 6-firma at nå op på samme kompetenceniveau som deres hidtidige revisor - dvs. hvor lang tid indkøringen vil tage - og 2) kundernes modvilje mod i det hele taget at skifte revisor som beskrevet under nr. 37.
39. Med hensyn til det første af de to elementer finder Kommissionen, at de indkøringsperioder, kunderne nævner, må ses på baggrund af, at der er tale om en serviceydelse, hvor ethvert revisor/kunde-skift pr. definition kræver en vis indkøringstid, i løbet af hvilken revisoren gør sig bekendt med kunden, og som medfører forstyrrelser og investering af tid fra kundens side, også selv om der er tale om revision i samme sektor. Denne konstatering stemmer med den betydning, kunderne tillægger deres hidtidige revisors kendskab til dem som kunder. Kommissionen finder derfor, at den ekstra indkøringstid ved revisorskift, der er tale om, når revisoren også skifter sektor, kun har marginal betydning for den samlede indkøringstid, kunderne peger på. Kommissionen finder desuden, at indkøringstidens betydning må vurderes i lyset af, at forretningsforholdet mellem revisor og kunde som nævnt ovenfor som regel er meget langvarigt.

40. Med hensyn til det andet af de to elementer finder Kommissionen, at kundernes modvilje mod at skifte revisor, i det omfang hvor kunderne har forklaret dette fænomen med tillid og fortroligt forhold til deres faste revisor, også må ses i det rette perspektiv, da der er tale om en serviceydelse, hvor personlige relationer og personlige holdninger spiller en vigtig rolle. I den sammenhæng mener Kommissionen, at de kvalitative faktorer "tillid" og "fortroligt forhold" også bør fortolkes i en bredere kontekst, hvor "tillid" og "fortroligt forhold" mellem revisor og kunde har en særlig, iboende betydning på grund af selve revisionsarbejdets karakter, uafhængigt af hvilken sektor der er tale om.

bb) Udbudssiden

41. Som reaktion på kundernes forventninger og ønsker har Big 6-firmaerne organiseret sig internt på sektorbasis, og denne strategi hænger også sammen med nødvendigheden af at have tilstrækkelig specialviden i de sektorer, de arbejder i, for derved at undgå at pådrage sig ansvar i bank- og forsikringssektoren, der er meget risikobetonede finanssektorer.

42. Under Kommissionens markedsundersøgelse blev der peget på, at Big 6-firmaernes revisorer i bank- og forsikringssektoren udviser en meget høj grad af sektorspecialisering, idet de revisorer, der har specialiseret sig i en af de to sektorer, bruger en relativt større del af deres arbejdsliv og arbejdstid på den pågældende sektor frem for de andre sektorer, som de måske også arbejder for. Desuden fremgår det af svar fra Big 6-firmaer, at denne sektorspecialisering skyldes, at der er tale om meget komplekse finanssektorer med højere iboende risici og større lovgivningsbetinget ansvar samt deraf følgende større krav om lovgivningsindsigt.

43. Dette blev bekræftet af parterne selv, idet den ene af dem udtalte, at disse finanssektorer (banker og forsikringselskaber) "kræver særlig ekspertise på grund af de højere iboende risici og - i nogle institutioner - komplekse transaktioner", medens den anden part udtalte, at "i store virksomheder og storbyer er det i betragtning af kundeunderlaget oplagt at danne særlige revisorhold med specialviden og erfaringer inden for bestemte erhvervssektorer (f.eks. finansielle tjenesteydelser). Medarbejderne vil typisk arbejde i sådanne afdelinger og arbejde sig op til en ledende stilling inden for deres afdeling".

44. De omkostninger, der er forbundet med at udføre revisionsarbejde for kunder i disse sektorer, hvis den nye revisor ikke har den fornødne specialviden, bæres desuden af revisionsfirmaet, som af kunden forventes at tilpasse sit honorar således, at omkostningerne i den som nævnt under nr. 37 normalt to-treårige indkøringsperiode indregnes heri. Det er derfor vigtigt for revisionsfirmaet at råde over tilstrækkeligt mange kompetente revisionsmedarbejdere med indgående ekspertise og bevislige erfaringer i den pågældende sektor, hvad enten der er tale om banker eller forsikringselskaber, for at kunne overbevise kunden om, at det er i stand til at imødekomme kundens behov.

45. Kommissionen har desuden erfaret, at finanssektorens risikoprægede karakter i sig selv kan afholde revisionsfirmaer, der mangler den fornødne specialviden, fra at søge opgaver i sektoren, da de vil være nødt til gøre op, hvad det kan komme til at koste dem i penge og omdømme, navnlig når der er tale om store kunder.

46. Det ser dog ud til, at alle Big 6-firmaerne råder over den fornødne specialviden. Dette fremgår af følgende:
- De fleste Big 6-firmaer er allerede aktive i disse sektorer, om end ikke i lige høj grad i alle medlemsstater
 - i næsten alle medlemsstater har alle Big 6-firmaer en eller anden grad af sektorrelevant specialviden som følge af deres aktiviteter på et bestemt segment (f.eks. små banker og forsikringselskaber, datterselskaber eller filialer af udenlandske selskaber, revisionsarbejde for myndighederne osv.)
 - sektorrelevant specialviden i en given medlemsstat kan også opnås ved, at en kunde overtager en virksomhed i det pågældende land
 - der findes et stort antal ikke-finansielle virksomheder, der har datterselskaber, som beskæftiger sig med finansielle tjenesteydelser (f.eks. bilfabrikanternes finansieringsselskaber, store detailkoncerners betalingskort- eller bankselskaber osv.). Sektorrelevant specialviden kan derfor også opnås ved at revidere disse datterselskaber
 - sektorrelevant specialviden i bank- og forsikringssektoren kan også opnås ved at udføre andet end revisionsarbejde, f.eks. ledelsesrådgivning, som alle Big 6-firmaerne beskæftiger sig med
 - Big 6-firmaerne har - med visse begrænsninger - mulighed for at rokere rundt med deres personale fra land til land eller "stjæle" medarbejdere fra deres konkurrenter.
47. Det betyder, at selv om et Big 6-firma måske ikke har så omfattende aktiviteter i disse sektorer i et givet land, giver dets aktuelle markedsandel i disse sektorer ikke et korrekt billede firmaets konkurrencepotentiale. Denne konstatering bekræftes af et overvældende flertal af bank- og forsikringskunderne, som udtalte, at de anså mindst fire af Big 6-firmaerne for at være i stand til at revidere for dem. Alle Big 6-firmaerne vil således ret let kunne ekspandere deres revisionsvirksomhed i bank- og forsikringssektoren.
48. Som følge af Big 6-firmaernes ovenfor beskrevne position kendes der også eksempler på vellykkede indtrængninger i finanssektoren - bl.a. er Price Waterhouse således trængt ind i forsikringssektoren.
- cc) Konklusion
49. I lyset af alle de ovennævnte faktorer har Kommissionen draget den konklusion, at revisions- og regnskabsydelse til bank- og forsikringssektoren ikke udgør særskilte relevante produktmarkeder ved vurderingen af den her omhandlede transaktions konkurrencevirkninger.
- c) Skatterådgivning og skatteservice til store virksomheder, der er Big 6-kunder
50. Skatterådgivning omfatter rådgivning om tilrettelæggelse af transaktioner og organisation på en sådan måde, at skattetilsvaret reduceres mest muligt, samt varetagelse af relationerne med skattemyndighederne på kunders vegne.

51. Tilsvarende omfatter skatteservice bistand med beregning af kundens skattetilsvær og udarbejdelse af selvangivelser til skattemyndighederne.
52. Parterne gjorde gældende, at skatterådgivning og skatteservice er ydelser, der ikke blot præsteres af revisions- og regnskabsfirmaer, herunder mindre revisionsfirmaer, men også af advokatfirmaer. Kommissionens undersøgelser bekræftede parternes påstand om, at Big 6-firmaernes store erhvervskunder ikke nødvendigvis kun benytter Big 6-revisionsfirmaer til sådanne ydelser.
53. Kommissionen har derfor draget den konklusion, at der ikke findes noget relevant produktmarked for skatterådgivning og skatteservice til Big 6-firmaernes store erhvervskunder, som adskiller sig fra markedet for skatterådgivning og skatteservice til alle kundekategorier.

3) Konklusion angående relevante produktmarkeder

54. I betragtning af alle de ovennævnte faktorer har Kommissionen konkluderet, at de relevante produktmarkeder, der bør lægges til grund for konkurrencevurderingen i den foreliggende sag, er markederne for følgende ydelser:
 - i) revisions- og regnskabsydelser til store virksomheder, der er Big 6-kunder
 - ii) revisions- og regnskabsydelser til små og mellemstore virksomheder
 - iii) skatterådgivning og skatteservice (hele markedet)
 - iv) ledelsesrådgivning
 - v) likvidations- og konkursassistance mv.
 - vi) "corporate finance"-rådgivning.

B. De relevante geografiske markeder

1) Revisions- og regnskabsydelser

- a) Lovgivningsrammer/nationale markeder
55. Udførelse af revisionsarbejde er inden for Fællesskabet lovreguleret i hver enkelt medlemsstat. De nationale lovgivninger fastsætter, hvilke virksomhedstyper der skal underkastes lovpligtig revision, hvor ofte der skal revideres, hvilke revisorer der er autoriseret til lovpligtig revision, hvilke faglige krav vedkommende skal opfylde, og hvilken selskabsform revisionsfirmaer skal have. Desuden gælder, at selv om kunderne selv vælger deres revisorer, findes der i flere medlemsstater og for bestemte sektorer (banker, forsikringsselskaber, børsnoterede selskaber) regler om, at valget af revisor skal godkendes af tilsynsmyndigheden. Endvidere har nogle medlemsstater reguleret revisionskontraktens varighed og forlængelse. Endnu et aspekt ved udførelse af revisionsarbejde, der er lovreguleret, er adgangen til at etablere et revisionsfirma, hvor der i hver medlemsstat gælder særlige regler for ejerskab, ledelse og selskabsform.
56. Parterne har selv anerkendt, at revisions- og regnskabsydelser er stærkt reguleret på nationalt plan, og anført, at dette "peger i retning af" nationale markeder for

disse ydelser. De gjorde dog gældende, at en sådan definition primært gælder for revision af “mindre virksomheder, der hovedsagelig kun er aktive i ét land og ikke skaffer sig kapital på de internationale markeder”.

b) Multinationale aspekter

57. Parterne hævdede desuden, at markedet for revisions- og regnskabsydelser er ved at udvikle sig til et internationalt marked som følge af det stigende antal virksomheder, der opererer multinationalt, og som har behov for at få leveret forretningsservice i flere lande af én enkelt udbyder. I sin analyse af markedsaktørernes svar på spørgsmålene angående det geografiske marked for revisions- og regnskabsydelser tog Kommissionen hensyn til det spørgsmål om den internationale dimension, som parterne havde rejst, specielt hvad angår de multinationale selskaber (som betjenes af Big 6-firmaer), der indgår i kundeunderlaget på det relevante produktmarked i denne sag.

c) Udsagn fra Big 6-firmaer og deres revisionskunder

58. Analysen tydede på, at der er en stadigt stigende tendens til, at de multinationale Big 6-kunder dækker deres behov for forretningsservice i hele verden hos et Big 6-partnerfirma i det land, hvor kundens moderselskab er hjemmehørende, i form af en “international pakke”. De svar, Kommissionen modtog under sin markedsundersøgelse fra både Big 6-firmaer, herunder også parterne selv, og disse firmaers kunder, bekræftede, at selv om denne “pakke” i princippet er en samlet pakke, der dækker det potentielle revisionsfirmas tilbud i alle de forskellige lande, hvor den multinationale kunde har brug for de pågældende ydelser, tages der dog ved sammensætningen af pakken både hensyn til, hvilke behov kundens datterselskab i det pågældende land har (herunder også lovmæssige krav), og hvad det konkrete partnerfirma, som potentielt vil levere de ønskede ydelser til dette datterselskab, kan tilbyde.

59. Den praksis, der følges, når en stor erhvervskunde udbyder revisionsopgaver, er af en af fusionsparterne blevet beskrevet som “centrale forhandlinger med moderselskabet, efterfulgt af en konsolidering af lokale overslag og forhandlinger mellem lokale partnerfirmaer og hovedfirmaet i moderselskabets land”, og det blev tilføjet, at “denne fremgangsmåde anvendes i ca. 90% af tilfældene”. Den anden part udtalte, at “når vi modtager en anmodning om at afgive tilbud, afgør hovedfirmaet, hvilke afdelinger, partnere og revisorhold der skal tage sig af alt arbejdet for den potentielle kunde. Disse afdelinger anmodes om at undersøge, hvilket arbejde der bliver tale om, og opstille et overslag over skalaværdien af timeforbruget. Lokale skalaoverslag indsendes direkte til hovedkontoret, som bistår med at fastlægge strategien for det samlede honorarkrav ... hvis det samlede honorar, der opgives i tilbuddet, er mindre end det samlede anslåede skalahonorar, fordeles nedslaget ligeligt mellem de kontorer, der deltager”. Samme part anførte videre, at “hovedledelsen ofte rådfører sig med afdelingsledelserne om, hvad de mener om de konkurrerende (revisions)firmaer”, og at “revisionsledelsen i de områder, hvor afdelingerne er beliggende, normalt konsulteres for at sikre, at der ved den centrale udarbejdelse af tilbud tages hensyn til lokale lovgivningskrav, og de tekniske aspekter i forbindelse med tilbuddet håndteres nationalt for at sikre, at de overordnede krav opfyldes”.

60. Desuden udtalte adskillige af de af parternes multinationale kunder, som Kommissionen kontaktede under sin markedsundersøgelse, at de forhandler om disse ydelser, herunder også honoraret herfor, med revisionsfirmaerne på nationalt plan, dvs. at deres datterselskaber forhandler direkte med det nationale partnerfirma, selv om det endelige tilbud ofte koordineres og/eller styres på centralt plan. Et af de multinationale selskaber, der udtalte, at det anså det geografiske marked for at være et nationalt marked, bekræftede, at det for dette selskabs vedkommende “var datterselskabernes ledelse, der forhandlede om de revisionshonorarer, de skulle betale”. En anden af parternes multinationale kunder medgav, at koncernen “drøftede revisionshonorarer og kvalitetsspørgsmål på centralt plan”, men at det var “de enkelte selskaber, der fastlagde priser og vilkår”, eftersom “hvert selskab selv afholder udgifterne hertil, og den lokale ledelse normalt deltager i drøftelserne og forhandlingerne”, og at den pågældende kunde “ikke havde indgået kontrakt om nogen “international pakke” hos noget Big 6-firma”. En tredje af parternes multinationale kunder udtalte, at vedkommende “forhandlede lokalt med revisionsfirmaerne” og “ikke forhandlede centralt om disse ydelser”.
61. Et fællestræk for alle multinationale kunder er desuden deres behov for at få deres koncernregnskaber revideret, hvilket omfatter revision af moderselskabet og alle dets datterselskaber i hele verden. Eftersom denne konsoliderede revision finder sted i det land, hvor moderselskabet er hjemmehørende, påvirkes moderselskabets valg af revisor til denne revision (og dermed også revisionen af hele koncernen på verdensplan) af dets vurdering (bl.a. i relation til omdømme og ekspertise) af revisionsudbuddet i det land, hvor det er hjemmehørende. Det ser ud til, at selv om et revisionsfirma står relativt stærkt i et bestemt land og inden for en bestemt erhvervssektor, når det drejer sig om revision af datterselskaber af udenlandske selskaber, kan det godt som helhed stå relativt svagt med hensyn til revision af virksomheder, der opererer inden for samme sektor og er hjemmehørende i samme land.
- d) Afgørende nationale markedstræk
62. Kommissionen har i sin afgrænsning af det relevante produktmarkeds geografiske udstrækning i denne sag taget hensyn til alle de ovennævnte faktorer og specielt noteret følgende faktorer, der klart peger i retning af nationale markeder:
- a) nationale lovgivningskrav, som påvirker både efterspørgselssiden (lovpligtig revision) og udbudssiden (revisorernes faglige kvalifikationer og begrænsninger i adgangen til at etablere revisionsfirmaer i de enkelte medlemsstater)
- b) revisorfirmaets behov for at være etableret lokalt, med det fornødne fagligt kvalificerede personale og den krævede ekspertise (herunder indsigt i lovgivningen) samt et anerkendt firmanavn i hvert af de lande, hvor der skal udføres revisionsarbejde.
- e) Konklusion
63. I betragtning af de ovennævnte faktorer, der kendetegner nationale markeder, og under hensyn til alle de øvrige ovenfor beskrevne faktorer finder Kommissionen, at de relevante geografiske markeder for vurderingen af den her omhandlede

fusions virkninger på markedet for revision og regnskabsassistance er nationale markeder.

2) Skatterådgivning og skatteservice

64. I betragtning af de særlige krav til faglige kvalifikationer og ekspertise, der stilles på nationalt plan, og den specifikke karakter af de enkelte landes skattelovgivning finder Kommissionen, at de relevante geografiske markeder for vurderingen af den her omhandlede fusions virkninger på markedet for skatterådgivning og skatteservice er nationale markeder.

3) Ledelsesrådgivning

65. Ledelsesrådgivning er en ydelse, der leveres til et bredt udsnit af kunder i erhvervslivet og den offentlige sektor. Parterne medgav, at den eneste faktor, der kan begrænse adgangen til at operere på dette marked, er nødvendigheden af at råde over de kvalifikationer og ressourcer, der kræves af kunderne, hvoraf nogle har rent nationale eller lokale behov, mens andre - med multinationale aktiviteter - har behov for ledelsesrådgivning i flere lande. I den sammenhæng gjorde parterne gældende, at markedet havde såvel en national som en international dimension, og at der fandtes et stort antal udbydere på begge niveauer, såvel specialiserede ledelseskonsulentfirmaer (på nationalt/lokalt plan) som revisionsfirmaer og andre konsulentfirmaer (på begge planer).
66. Kommissionens markedsundersøgelse bekræftede stort set parternes påstande herom. Men eftersom fusionen som det fremgår af vurderingen under nr. 69 ff. ikke fører til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling, uanset hvilket geografisk marked der lægges til grund, har Kommissionen besluttet at lade spørgsmålet om den nøjagtige afgrænsning af det relevante geografiske marked for ledelsesrådgivning stå åbent i denne sag.

4) Likvidations- og konkursassistance mv.

67. Parterne har beskrevet likvidations- og konkurstrådgivning mv. som en ydelse, der er reguleret af national lovgivning. Selv om konkurssituationer kan opstå på international basis, udpeges kuratorer på nationalt grundlag, efter den lovgivning, der gælder i det enkelte land. Kommissionens markedsundersøgelse har desuden bekræftet, at der er tale om nationale markeder. Den finder derfor, at de relevante geografiske markeder for vurderingen af denne fusions virkninger på markedet for likvidations- og konkursassistance mv. er nationale markeder.

5) "Corporate finance"-rådgivning

68. I en tidligere beslutning (beslutning af 30. august 1993 i sag nr. IV/M.319 - BHF/CCF/Charterhouse)³, fastslog Kommissionen, at markerne for "corporate finance"-rådgivning er nationale markeder. Parterne har dog fremført, at der for nogle transaktioners vedkommende er tale om et internationalt marked, og Kommissionens markedsundersøgelse bekræftede, at disse ydelser er forbundet med såvel nationale som internationale aspekter. Eftersom Kommissionen i sin nedenfor beskrevne vurdering har konkluderet, at denne

³ EFT C 247 af 10.9.1993, s. 4.

fusion ikke fører til skabelse eller styrkelse af nogen dominerende stilling på de markeder for disse ydelser, der kan komme i betragtning, har den besluttet ikke at foretage nogen yderligere afgrænsning af det geografiske marked i denne sag.

C. Vurdering

1) Markedets struktur

- a) Big 6-revisionsfirmaernes aktiviteter
69. Alle de seks store revisionsfirmaer har i dag omfattende aktiviteter på alle de relevante produktmarkeder, således som det fremgår af nedenstående tabel:

(tallene for ledelsesrådgivning, likvidations- og konkursassistance og “corporate finance”-rådgivning er angivet under ét i rubrikken “andet”)

Globale indtægter 1996, USD (skøn)	I alt	Revision/ regnskab	Skat	Andet
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

Kilde: International Accounting Bulletin

70. Nedenstående tabel viser, hvor stor en procentvis andel af de enkelte Big 6-firmaers indtægter (baseret på ovenstående tal) de forskellige forretningsområder tegner sig for:

%-andel af de samlede indtægter	Revision/ regnskaber	Skat	Andet
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. Selv om alle Big 6-firmaerne er aktive på hvert af de ovenfor definerede relevante markeder, bemærkes det, at når der ses bort fra markedet for Big 6-firmaernes revisions- og regnskabsydelse til store erhvervskunder, er Big 6-firmaerne udsat for konkurrence fra en lang række andre udbydere:

- inden for skatterådgivning og skatteservice konkurrerer Big 6-firmaerne med andre revisionsfirmaer, advokatfirmaer og banker
- inden for ledelsesrådgivning konkurrerer Big 6-firmaerne med et stort antal konsulentfirmaer som f.eks. McKinsey, Boston Consulting Group, IBM, EDS, Bain & Co. osv.

- inden for “corporate finance”-rådgivning konkurrerer Big 6-firmaerne med et stort antal investeringsbanker og andre banker, bl.a. Goldman Sachs, Morgan Stanley, SBC Warburg Dillon Read osv.
 - inden for likvidations- og konkursassistance mv. konkurrerer Big 6-firmaerne med advokatfirmaer.
- b) Markedet for revisions- og regnskabsydelser
72. Som det fremgår af ovenstående tabel, tegner revisions- og regnskabsydelser sig for omkring halvdelen af Big 6-firmaernes samlede indtægter (når der ses bort fra AA, der satser mere på ledelsesrådgivning).
 73. I Fællesskabet (såvel som i lande som USA) er lovgivningen om revision generelt veludviklet og avanceret, og markedet for revision er et højtudviklet marked.
 74. Varigheden af revisionskontrakter varierer fra det ene land til det andet (f.eks. et år i Det Forenede Kongerige, flere år i andre medlemsstater). Det normale er, at revisionskontrakten forlænges, og forholdet mellem revisor og kunde er derfor ofte et langvarigt forhold, der kan bestå i mange år eller tiår. Kommissionens undersøgelse viste, at en af årsagerne hertil er, at et revisorskift kan skade en erhvervskundes omdømme eller gå ud over aktiekurserne, eftersom det kan give investorerne mistanke om, at der har været uenighed om regnskabsaflæggelsen, og at der kan være problemer med virksomhedens regnskaber; en anden grund kan være, at det er tids- og ressourcekrævende for en kunde at få en ny revisor sat tilstrækkeligt grundigt ind i hans aktiver og transaktioner til, at vedkommende vil kunne foretage en tilfredsstillende revision, uden at risikoen herved overstiger, hvad aktionærene kan acceptere.
 75. Store virksomheder vælger normalt revisor ved at udbyde revisionsopgaven. En kunde vil som oftest indhente tilbud fra flere firmaer (normalt ikke mere end tre-fire). På grundlag af disse indledende tilbud foretager kunden sin endelige udvælgelse. I valget mellem de pågældende firmaer lægger kunden både vægt på revisionshonoraret samt - ikke mindst - på andre faktorer end prisen. De faktor, der lægges størst vægt på, er revisionsfirmaets netværk, kvaliteten af dets arbejde, dets omdømme, dets arbejdsmetode (f.eks. brug af teknologi) og erfaring og ekspertise hos de medarbejdere, der får ansvaret for revisionsarbejdet.
 76. Selv efter mangeårig brug af et bestemt revisionsfirma kan en kunde beslutte sig til at udbyde sit revisionsarbejde igen, fordi han tror, at han kan få bedre service andetsteds, eller for at imødegå trusler om honorarforhøjelse fra den hidtidige revisors side, eller hvis han selv undergår en omvæltningssproces, f.eks. i forbindelse med en fusion eller en overtagelse. Prisen på revisions- og regnskabsydelser fastlægges derfor via udbud, som finder sted fra tid til anden.
 77. Den vækst i efterspørgslen efter revisions- og regnskabsydelser, der har kunnet konstateres i de fleste medlemsstater, var et resultat af gennemførelsen af fællesskabsdirektiver, som krævede revision af bestemte virksomheders regnskaber. Den fremtidige stigning i efterspørgslen ventes at komme fra en stigende efterspørgsel efter ikke-lovpligtig revision samt fra strukturændringer som privatiseringer og øget brug af kapitalmarkederne til kapitalfremskaffelse.

78. De mindstekrav til faglige kvalifikationer, personlig integritet og uafhængighed, der stilles til dem, der udfører lovpligtig revision, er fastlagt i ottende selskabsdirektiv (Rådets direktiv 84/253/EØF⁴). Direktivet indeholder dog ingen konkrete retningslinjer for mange andre spørgsmål omkring revisorens arbejde. Nogle af disse spørgsmål er reguleret på nationalt plan eller reguleres af revisorerhvervet selv. De emner, der typisk reguleres af branchen selv, kan grupperes i to hovedområder: faglige regler (uafhængighed, kompetence, kvalitet, tavshedspligt) og arbejds- og rapporteringsregler. Hvilke emner, der reguleres af branchen selv, varierer dog noget fra land til land. Reglernes indhold er også forskelligt fra det ene land til det andet. Der er imidlertid en stigende tendens til at overtage internationalt opstillede regler på det nationale plan, navnlig regler opstillet af International Federation of Accountants (IFAC). På europæisk plan arbejder også Fédération des Experts Comptables Européens (FEE) med at fremme vedtagelsen af internationale regler i medlemsstaterne.
79. Medlemskab af nationale selvregulerende organisationer udøves typisk på individuelt grundlag. Også her spiller de store revisionsfirmaer dog ofte en vigtig rolle i reguleringsprocessen, fordi de kan afsætte tid og ressourcer til at deltage i de arbejdsgrupper, der udarbejder reglerne. Dette gælder i endnu højere grad på internationalt plan. Det er klart, at de største aktører på markedet derfor har en mere indflydelsesrig rolle i IFAC og dermed i fastlæggelsen af standarder på internationalt plan. Eftersom de nationale standarder normalt stemmer overens med IFAC's standarder, og eftersom det ofte er de samme firmaer, der er impliceret i den nationale fastlæggelse af standarder, må man ikke undervurdere de store revisionsfirmaers indflydelse på standarderne.
80. I sin grøn bog om den lovpligtige revisors rolle, stilling og ansvar i Den Europæiske Union⁵, rejste Kommissionen en række spørgsmål angående revisionsreguleringen i Fællesskabet. Spørgsmålet om, hvordan branchens selvregulering bør håndteres på fællesskabsplan, vil få større betydning i takt med udviklingen hen imod et indre marked på revisionsområdet inden for Fællesskabet og i lyset af den stigende koncentration i denne sektor.

2) Revisions- og regnskabsydelse til små og mellemstore kunder

81. Af Kommissionens undersøgelser fremgår, at små og mellemstore virksomheder ikke har behov for revisorer med samme ressourcer (ekspertise, geografisk dækning osv.) som store virksomheder. Selv om de i nogle tilfælde gør brug af Big 6-firmaer, benytter de sig i vid udstrækning af mindre revisionsfirmaer, som er stærke konkurrenter til Big 6-firmaerne på dette kundesegment. Kommissionen har derfor draget den konklusion, at fusionen ikke giver anledning til konkurrenceproblemer på markedet for revisions- og regnskabsydelse til små og mellemstore virksomheder.

3) Revisions- og regnskabsydelse til store erhvervskunder

⁴ EFT L 126 af 12.5.1984, s. 20.

⁵ EFT C 321 af 28.10.1996, s. 1.

82. Kommissionen finder, at det relevante produktmarked er markedet for revisions- og regnskabsydelse til Big 6-firmaernes store erhvervs-kunder, og at dette marked er et nationalt marked (jf. under nr. 19 ff.).
83. Eftersom det relevante marked i forvejen er stærkt koncentreret, idet kun Big 6-firmaerne er i stand til at dække de store erhvervs-kunders behov i hver medlemsstat, må Kommissionen også - ud over muligheden for, at et enkelt revisionsfirma opnår en dominerende stilling - overveje muligheden for skabelse eller styrkelse af et dominerende oligopol som følge af den anmeldte fusion mellem PW og C&L.
84. Ved vurderingen af muligheden for skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på dette marked har Kommissionen baseret sig på offentliggjorte data fra parterne, der omfatter alle kunder, uanset disses størrelse. Kommissionen finder, at det er den mest korrekte metode, eftersom forholdet mellem de enkelte Big 6-firmaers indtjening er nogenlunde det samme, både når den opgøres på basis af "alle kunder" og udelukkende på basis af "store erhvervs-kunder".
- a) Dominerende stilling
85. Af Bilag I fremgår, at parterne efter fusionen ikke vil få en markedsandel på over 40% i nogen medlemsstat. De tre lande, hvor de tilsammen vil få de største markedsandele, er Tyskland med 38,6%, Det Forenede Kongerige med 35,1% og Irland med 34,1%, hvor deres største konkurrent (KMPG) har henholdsvis 31,9%, 22,7% og 23,6%. (På europæisk plan vil det fusionerede selskab få en markedsandel på 31,7%, medens dets største konkurrent, KMPG har 25,9%). På intet nationalt marked vil den fusionerede enhed således få en position på markedet, der vil give den en for stor markedsstyrke i forhold til dens konkurrenter eller kunder.
86. Som allerede nævnt under nr. 69 ff., er det normalt, at revisionskontrakter tegnes for en lang årrække og ofte løber over adskillige tiår. Denne stivhed på markedet bevirker, at man ud over markedsandelene for et enkelt år også må se på data angående udbud og tilbud over en længere periode for at få et korrekt billede af omfanget og arten af den konkurrence, der udspiller sig på Big 6-markedet for store erhvervs-kunder.
87. Kommissionens undersøgelser har vist, at det ikke sker så hyppigt, at en kunde udbyder revisionsopgaver, men når en kunde faktisk beslutter sig til at skifte revisor og udbyder en revisionskontrakt, konkurreres der om den i form af tilbud fra andre Big 6-selskaber. Kunderne er velinformerede købere med indsigt i pris, kvalitet og værdi af den tilbudte ydelse. At der normalt er tre-fire Big 6-firmaer, der afgiver tilbud, når en kontrakt udbydes, viser tydeligt, at kunderne til en vis grad er i stand til at udnytte den implicite trussel om at udbyde revisionskontrakten til at stække den hidtidige revisors markedsstyrke.
88. En analyse af revisionskontrakter udbudt gennem de senere år viser følgende:

Kontrakter tabt og vundet af Big 6 i EØS i 1994-1997				
	(1) Vundet	(2) Tabt	(3) Netto vundet/	(4) Nettoplacering

			tabt	
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

Kilde: Deloitte Touche.

89. Ovenstående tal omfatter kundernes skift både mellem Big 6-selskaber og mellem Big 6-selskaber og andre, mindre revisionsfirmaer. De viser, at der over en periode faktisk forekommer et betydeligt antal skift mellem revisionsfirmaer, og at C&L/PW målt efter nettotallene for vundne/tabte kontrakter kun ligger på henholdsvis tredje- og femtepladsen blandt Big 6-firmaerne.
90. Ser man nærmere på tallene for vundne kontrakter (kolonne 1) i ovenstående tabel, fremkommer der følgende rangorden for Big 6-selskaber målt efter antallet af kontrakter vundet fra andre Big 6-selskaber:

Kontrakter vundet fra andre Big 6-selskaber - EØS 1994-1997		
	(1) Vundet fra andre Big 6-firmaer	(2) Placering
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	3
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

Kilde: Deloitte Touche.

91. I denne periode lå C&L og PW henholdsvis på en delt andenplads og en delt femteplads blandt Big 6-firmaerne.
92. Som eksempel på revisorskift på nationalt plan foreligger der følgende tal for Det Forenede Kongerige:

Revisorskift i årene 1993-1997 blandt de 1600 største britiske virksomheder
- antal skift fra og til Big 6-selskaber -

- TIL -

	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	AA	I ALT	
	CL	-	2	6	1	6	4	19
F	PW	3	-	2	2	1	-	8
R	KPMG	4	5	-	1	-	7	17
A	E&Y	3	2	1	-	-	4	10
	DTTI	1	3	2	-	-	1	7
	AA	1	3	3	1	-	-	8
	I ALT	12	15	14	5	7	16	69

Kilde: UK O.F.T.

93. Heraf fremgår, at for så vidt angår vundne kontrakter, lå PW på andenpladsen (med 15), og C&L lå på fjerdepladsen (med 12). C&L var det selskab, som mistede flest kontrakter (19). Ser man på nettoresultatet (vundne minus tabte kontrakter), fremkommer følgende placering:

POINT	FIRMA	NETTORESULTAT
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	-3
5	E&Y	-5
6	C&L	-7

Konklusion

94. Af ovenstående tal for både markedsandele og resultaterne af Big 6-firmaernes tilbudsgivning igennem en årrække fremgår klart, at det fusionerede selskabs handlefrihed vil blive begrænset af konkurrencen fra de resterende fire store revisionselskaber. Det kan derfor udelukkes, at fusionen vil føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende monopolstilling på noget nationalt marked for Big 6-firmaers revisions- og regnskabsydelser til store erhvervskunder inden for Fællesskabet.

- b) Oligopolistisk dominans
- i) Eksisterende kollektiv dominans

95. De træk, der er kendetegnende for et oligopolistisk marked, og som kan rejse problemer med kollektiv dominans, er beskrevet i tidligere kommissionsbeslutninger i fusions­sager, bl.a. i Kommissionens beslutning 97/26/EF (sag nr. IV/M.619 - Gencor/Lonrho)⁶.
96. På efterspørgselssiden er der kun moderat vækst, og efterspørgslen er uelastisk. Udbudssiden er stærkt koncentreret med en høj grad af gennem­sig­­tighed for et homogent produkt, produktionsteknologien er veludviklet, der findes høje adgangsbarrierer (med høje “sunk costs”), og der findes strukturelt forbundne udbydere. Disse træk ved udbudssiden gør det let for udbyderne at anlægge en parallel adfærd og tilskynder dem også til det.
97. Nogle af disse træk kendetegner også markedet for Big 6-firmaernes revisions- og regnskabs­ydelse til store erhvervskunder:
- aa) Stagnerende efterspørgsel
98. Ifølge parternes anmeldelse er efterspørgslen efter revisionsarbejde “i stigning i hele EØS, men stigningen går langsommere end for visse andre former for forretnings­service”. Parterne anslår, at den “fremtidige vækst i efterspørgslen må komme fra øget efterspørgsel efter ikke-lovpligtig revision og regnskabs­assistance. Sammenlignet hermed ventes meget kraftig vækst i efterspørgslen efter ledelsesrådgivning i Europa som helhed”. Det er klart, at der i den forudselige fremtid ikke bliver tale om nogen kraftig vækst på markedet for Big 6-firmaernes revisions- og regnskabs­ydelse til store erhvervskunder, og at en vækst i kundeunderlaget i betragtning af størrelsen af de kunder, der udgør kundeunderlaget på dette marked, under alle omstændigheder ikke kan ventes at generere nogen stigning i efterspørgslen. Det kan derfor konkluderes, at efterspørgslen på det relevante marked må ventes i bedste fald at vokse langsomt.
- bb) Uelastisk efterspørgsel
99. Efterspørgslen på det relevante marked er meget uelastisk. Det hænger sammen med, at kunderne har en lovfastsat pligt til at købe denne ydelse, at der er omkostninger forbundet med at skifte mellem forskellige udbydere (se ovenfor), og at revisions- og regnskabshonorarer under alle omstændigheder kun udgør en ganske lille del af Big 6-kundernes samlede omkostninger i betragtning af disse erhvervskunders størrelse, og prisen nævnes af kunderne som det mindst væsentlige kriterium ved deres valg af revisor. (Efterspørgslen udviser dog en vis priselasticitet, hvilket fremgår af, at der som nævnt under nr. 88 faktisk foregår skift fra et selskab til et andet).
- cc) Homogene produkter, gennem­sig­tigt marked og ubetydelig innovation
100. Revisionsarbejde er en relativt homogen ydelse, sådan at forstå, at enhver revisionsopgave vil kræve ensartede checks, analyser, rapporter og andet, der kræves i den nationale lovgivning og branchens egne regler. Kommissionens undersøgelser viste, at langt størsteparten af kunderne betragter alle Big 6-selskaberne som alternativer. Af Kommissionens undersøgelse fremgik

⁶ EFT L 11 af 14.1.1997, s. 30, nr. 141, s. 52.

også, at der var en høj grad af prisgennemsigtighed, eftersom alle Big 6-firmaerne har indsigt i de andres timehonorarer for revisionsarbejde. Omkostningerne er også gennemsigtige, idet enhver kan få indsigt i lønningerne, der udgør over halvdelen af de samlede omkostninger, via stillingsannoncer og personaleskift mellem selskaberne. I nogle lande er gennemsigtigheden endnu større end i andre på grund af forskellige yderligere faktorer, bl.a. den omstændighed, at britiske virksomheder angiver revisionshonorarerne i den årsberetning, der offentliggøres, og det lovfastede krav om to revisorer i andre lande. Desuden har revisions- og regnskabsmetoderne kun ændret sig lidt i tidens løb og er præget af en lav grad af innovation.

dd) Strukturforbindelser mellem udbydere

101. Når der består økonomiske eller strukturelle forbindelser mellem udbydere, kan det være en medvirkende årsag til oligopolistisk dominans. Sådanne forbindelser findes i revisions- og regnskabssektoren på grund af den faglige selvregulering, der findes i denne sektor via de organisationer, revisionsfirmaerne er medlemmer af (jf. nr. 78, 79 og 80). Revisionsfirmaerne er repræsenteret i de organisationer, der fastlægger branchens selvregulering, og deres repræsentanter mødes jævnligt for at drøfte og vedtage regler af afgørende betydning for alle implicerede. Eftersom de største firmaer har en særlig indflydelsesrig rolle ved fastlæggelsen af disse regler (jf. nr. 79), kan de udnytte denne indflydelse til at få fastlagt et sæt regler, som i praksis kan bidrage til at give dem oligopolistisk eller kollektiv dominans.
102. Det er således klart, at markedet for Big 6-firmaernes revisions- og regnskabsydelser til store erhvervskunder til en vis grad er præget af elementer, som kan være med til at skabe en kollektivt dominerende stilling.
103. Kommissionen har dog ikke fundet noget afgørende bevis på, at der for øjeblikket findes en sådan dominans på Big 6-markedet. Kommissionens undersøgelser afslørede ingen tegn på, at Big 6-firmaernes store erhvervskunder mener, at der for øjeblikket skulle bestå en kollektiv dominans. Helt generelt er der ikke sandsynlighed for en kollektiv dominans, når mere end tre-fire udbydere er involveret, alene på grund af de komplekse indbyrdes relationer og den fristelse, der vil være til at afvige - en sådan situation vil være uholdbar i længden. Mere specifikt ser Big 6-markedet for store erhvervskunder i dag ud til at være præget af konkurrence, idet kunderne faktisk udbyder revisionskontrakter, ligesom der faktisk forekommer skift mellem Big 6-firmaer.
104. I sin dom af 31. marts 1998 i forenede sager C-68/94 og C-30/95, Frankrig mod Kommissionen og SCPA og EMC mod Kommissionen⁷, angående Kali + Salz/MdK/Treuhand-sagen (IV/M.308)⁸, understregede EF-Domstolen, at der påhviler Kommissionen en stor bevisbyrde, når der er tale om et oligopolistisk marked, hvor Kommissionen finder der består en kollektiv dominans.

⁷ Sml. 1998, s. I-1375.

⁸ Kommissionens beslutning 94/449/EF af 14.12.1993 (EFT L 186 af 21.7.1994, s. 38).

105. Domstolen udtalte, at en høj koncentrationsgrad på et oligopolistisk marked ikke i sig selv er bevis for, at der er tale om kollektiv dominans. Domstolens dom indebærer desuden, at der må være et meget stærkt bevis på manglende effektiv konkurrence mellem en gruppe udbydere, der antages at have en kollektivt dominerende stilling, og på, at denne gruppe ikke er udsat for noget større konkurrencepres fra andre udbydere (hvis der findes andre udbydere på det pågældende marked).
106. I lyset af ovenstående finder Kommissionen, at der ikke er afgørende bevis for, at den her omhandlede fusion styrker en allerede eksisterende oligopolistisk dominerende stilling på Big 6-markedet for store erhvervskunder.
- ii) Skabelse af en kollektivt dominerende stilling
107. Kommissionen har undersøgt, om koncentrationen på udbudssiden efter fusionen vil være så stærk, at der skabes en kollektivt dominerende stilling.
- aa) Et marked præget af to fusioner (PW/C&L og KPMG/E&Y)
108. Kommissionen så også på muligheden for, at der ville opstå en kollektivt dominerende stilling på markedet for Big 6-firmaernes revisionsydelser til store erhvervskunder på grundlag af et "to-fusions-scenario" efter den fælles anmeldelse, KPMG og E&Y indgav den 23. december 1997 angående deres intentioner om at fusionere globalt. Kommissionen fandt det rimeligt at analysere den anmeldte fusion mellem PW og C&L i lyset af den planlagte fusion mellem KPMG og E&Y, eftersom virkningerne af fusioner ifølge fusionsforordningen skal vurderes under hensyn til den forventelige fremtidige udvikling på markedet, ikke blot i relation til de ændringer, selve fusionen vil medføre, men også under hensyn til den fremtidige udvikling i form af nytilkomne aktører på markedet, liberalisering, produktinnovation osv., og eftersom KPMG's og E&Y's fusionsplaner var et velkendt faktum på markedet.
109. Under dette "to-fusions-scenario" ville de to største firmaer på det relevante marked tilsammen få en overordentlig stor markedsandel både på nationalt, fællesskabs- og verdensplan. De to fusionerede selskaber ville desuden blive de største i alle medlemsstater undtagen to, med meget store afstande ned til de resterende udbydere.
110. I betragtning af de store markedsandele, de to fusionerede selskaber tilsammen ville få, samt de særlige træk ved det relevante marked som beskrevet under nr. 98-101, drog Kommissionen den foreløbige konklusion, at fusionen mellem PW og C&L ville resultere i en sådan koncentration på udbudssiden, at den sammen med fusionen mellem KPMG og E&Y kunne danne grundlag for at antage, at der ville opstå en kollektivt dominerende stilling. Den 13. februar 1997 bekendtgjorde KPMG og E&Y imidlertid, at de i fællesskab havde besluttet at stille deres fusionsplaner i bero.
111. Fusionen mellem PW og C&L kunne i princippet føre til skabelse af et dominerende oligopol, med en parallel adfærd mellem de fleste af eller alle de "Big 5", der derefter ville blive tale om, eller et dominerende duopol, hvor de to største firmaer ville anlægge en parallel adfærd og samtidig lægge pres på de resterende, mindre firmaer.

i) Oligopolistisk dominans

112. Risikoen for, at der opstår en oligopolistisk dominans, beror hovedsagelig på de generelle træk, der blev beskrevet ovenfor under nr. 98-101. Denne risiko forstærkes af de særlige kendetegn ved dette marked, i særdeleshed den tidligere beskrevne (nr. 74) tendens til meget langvarige forretningsforhold mellem revisor og kunde. Selv om en kunde i princippet kan vælge mellem seks store revisionsfirmaer, er det af de tidligere nævnte grunde ofte ikke hensigtsmæssigt eller fornuftigt at skifte revisor, og de fleste kunder har da også udtalt, at når de beslutter, at tiden er inde til at udbyde en revisionskontrakt, vil de i praksis normalt kun betragte tre eller fire udbydere som egnede, frem for alle seks. Enhver reduktion af antallet af udbydere på markedet for Big 6-firmaernes revisionsydelser til store erhvervs kunder udgør derfor en yderligere faktor, der kan være med til at skabe en kollektiv dominans.
113. Kommissionens undersøgelser fører imidlertid ikke til den konklusion, at fusionen vil skabe en situation med oligopolistisk dominans. Som allerede nævnt (nr. 103), har en kollektiv dominans udøvet af mere end tre eller fire udbydere en alt for kompleks og ustabil karakter til, at den vil være holdbar. Desuden ser der også ud til at bestå konkurrence på det nuværende Big 6-marked i form af udbud af kontrakter, selv om sådanne udbud sjældent forekommer, og selv om det som nævnt ovenfor normalt kun er tre eller fire af Big 6-firmaerne, der byder på hver kontrakt. Det er ikke sandsynligt, at disse bud vil forsvinde eller blive væsentligt reduceret, hvis antallet af udbydere reduceres fra seks til fem. Helt anderledes ville det forholde sig i den struktur, som "to-fusions-scenariet" ville have resulteret i (hvilket var den situation, Kommissionen oprindeligt tog stilling til), hvor de seks store firmaer, som det normalt anses at være passende at opfordre til at byde på en kontrakt, ville være blevet yderligere reduceret fra de nuværende tre-fire bydende til et antal, der ville give kunden meget begrænsede, om overhovedet nogen, valgmuligheder.

ii) Duopolistisk dominans

114. Af Bilag II fremgår, hvor store markedsandele de to største revisionsfirmaer vil have før og efter fusionen (kun fusionen mellem PW og C&L) på både nationalt, fællesskabs- og verdensplan. Efter fusionen vil de to største firmaer tilsammen have 57,6% i Fællesskabet, 50% i hele verden og mellem 51,1% og 70,5% i de enkelte medlemsstater.
115. Kommissionens undersøgelser tyder dog ikke på, at fusionen mellem PW og C&L med de nuværende markedsstrukturer vil skabe en situation med duopolistisk dominans.
116. Selv om PW/C&L bliver det ene af de to største revisionsfirmaer i alle medlemsstater undtagen Østrig, er det andet af de to største ikke det samme i alle medlemsstater. I de 15 lande, hvor PW/C&L bliver det ene af de to største revisionsfirmaer, vil det andet være KMPG i otte lande, E&Y i tre lande, AA i tre lande og DTTI i et land (se Bilag II).
117. Som det fremgår af Bilag III, er afstanden mellem de næst- og de tredjestørste firmaers markedsandele efter fusionen ikke særlig stor, idet den kun er på over 10% i to medlemsstater (Tyskland og Spanien), godt 10% på fællesskabsplan som

helhed og 3% på verdensplan. Den ubetydelige forskel mellem de næst- og tredjestørste firmaers markedsandele gør det umuligt i praksis for PW/C&L efter fusionen at anlægge en strategi rettet mod duopolistisk dominans, hvilket ville indebære pres på eller udkonkurrering af de tredjestørste og de mindre firmaer.

118. Desuden gælder, at selv om hvert land udgør et særskilt geografisk marked for revisions- og regnskabsydelse (se under nr. 19 ff.), vil det ikke være muligt for PW/C&L at anlægge en parallel adfærd i hvert enkelt land, eftersom denne parallelle adfærd skulle anlægges med flere forskellige firmaer (KMPG, AA, E&Y eller DTTI), alt efter hvilket land der var tale om. Det er ikke realistisk at tro, at et firma ville acceptere de eventuelle fordele, det kan opnå ved at indgå i en parallel adfærd i et land, når det ved, at der på dets egen bekostning i et andet land ville være tale om en parallel adfærd mellem PW/C&L og et andet firma. Det vil ikke være holdbart at anlægge en sådan parallel adfærd sammen med flere forskellige firmaer, og da slet ikke over længere tid.

iii) Konklusion

119. I betragtning af, at der efter fusionen ikke kommer til at bestå færre end fem udbydere, og at disse fem udbydere må antages fortsat at ville byde på kontrakter i overensstemmelse med den normale konkurrenceproces på de relevante markeder, samt det faktum, at der efter fusionen ikke vil opstå to klart markedsførende virksomheder, har Kommissionen ikke fundet noget afgørende bevis for, at fusionen vil skabe eller styrke en oligopolistisk eller duopolistisk dominans på noget marked for Big 6-firmaernes revisions- og regnskabsydelse til store erhvervskunder inden for Fællesskabet.

4) Skatterådgivning og skatteservice, ledelsesrådgivning, likvidations- og konkursassistance mv. samt "corporate finance"-rådgivning

a) Skatterådgivning og skatteservice

120. Revisionsfirmaerne er udsat for hård konkurrence fra andre revisionsfirmaer og fra advokatfirmaer og banker på dette marked. Hvis markedsandelene beregnes på grundlag af alle udbydere på dette marked, vil parterne tilsammen kun få markedsandele på over 15% i Spanien (19,2%) og Irland (18,6%).

b) Ledelsesrådgivning

121. Parterne vil tilsammen ikke få markedsandele på over 15% i nogen medlemsstat. Konkurrenterne på dette marked er andre revisionsfirmaer og verdenskendte konsulentfirmaer som McKinsey, Bain and Co., Boston Consulting Group osv.

c) Likvidations- og konkursassistance mv.

122. Den eneste medlemsstat, hvor parterne tilsammen vil få en markedsandel på over 15% på dette marked, er Det Forenede Kongerige (25,8%). Deres konkurrenter er advokatfirmaer og andre firmaer samt revisorer.

d) "Corporate finance"-rådgivning

123. Parternes kombinerede markedsandele ligger godt under 15% i alle medlemsstater, og de vil være udsat for konkurrence fra de store banker.

e) Konklusion

124. Det kan udelukkes, at fusionen vil føre til skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling på de ovennævnte fire markeder inden for Fællesskabet.

VI. KONKLUSION

125. Det kan følgelig fastslås, at den anmeldte fusion ikke vil skabe eller styrke nogen dominerende stilling, der vil føre til, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt på en væsentlig del af fællesmarkedet. I henhold til fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57 bør fusionen følgelig erklæres forenelig med fællesmarkedet -

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den planlagte fusion mellem Price Waterhouse og Coopers & Lybrand, der blev anmeldt den 11. december 1997, erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 20. maj 1998.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen

Bilag 1

Anslået %-andel af indtægterne

Kilde: IAB-tal angivet i anmeldelsen , s. 34

	Cooper s & Lybrand	Price Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Andersen	Deloitte Touche	<u>Markedets struktur før fusionen</u> <u>mellem C&L og PW</u>	<u>Markedets struktur efter fusionen</u> <u>mellem C&L og PW</u>
								Størst før fusionen	Størst efter fusionen
Østrig	10,0%	10,6%	20,6%	23,1%	31,6%	8,9%	15,8%	31,6% KPMG	31,6% KPMG
Belgien	17,6%	11,1%	28,7%	26,4%	19,5%	12,1%	13,2%	26,4% Ernst & Young	28,7% C&L + PW
Danmark	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
Frankrig	14,3%	11,2%	25,5%	13,3%	34,5%	15,7%	11,0%	34,5% KPMG	34,5% KPMG
Tyskland	33,5%	5,1%	38,6%	11,4%	31,9%	9,5%	8,6%	33,5% Coopers Lybrand	& 38,6% C&L + PW
Grækenland	18,9%	8,1%	27,0%	15,7%	17,2%	27,3%	12,8%	27,3% Arthur Andersen	27,3% Arthur Andersen
Island	10?15	0,0%	0,0%	N/A	>20	10?15	10?15		
Irland	14,5%	19,6%	34,1%	14,8%	23,6%	13,4%	14,0%	23,6% KPMG	34,1% C&L + PW
Italien	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		
Luxembourg	19,0%	11,0%	30,0%	15,0%	13,0%	8,0%	23,0%	23,0% Deloitte Touche	30,0% C&L + PW
Nederlandene	23,1%	3,0%	26,1%	25,0%	26,6%	2,9%	19,4%	26,6% KPMG	26,6% KPMG
Norge	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
Spanien	12,5%	18,6%	31,1%	16,1%	14,0%	31,7%	7,1%	31,7% Arthur Andersen	31,7% Arthur Andersen
Sverige	30,0%	4,0%	4,0%	23,0%	27,0%	5,0%	11,0%	30,0% Coopers & Lybrand	30,0% Coopers & Lybrand
Det Forenede Kongerige	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
Verden	18,0%	12,0%	30,0%	17,0%	20,0%	17,0%	16,0%	20,0% KPMG	30,0% C&L + PW

Bilag 2

Anslået %-andel af indtægterne

Kilde: IAB-tal angivet i anmeldelsen, s. 34

Markedets struktur før fusionen mellem C&L og PW Markedets struktur efter fusionen mellem C&L og PW

	Coop Lybrand	Price rhous and e	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur And ersen	Deloitte Touche	De to stør stes mar ked s- and ele før fusi one n	Den største	Den næststørste	De to stør stes mar ked s- and ele efter fusi one n	Den største	Den næststørste
Øst- rig	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
Belgien	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
Danmark	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

Frankrig	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	+
Tyskland	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	
Grækenland	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	+
Island	10,15	0,0%	0,0 %	N/A	>20	10,15	10,15											
Irland	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	
Italien	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	
Nederlandene	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	+
Norge	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	
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	

Spanien	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	+
Sverige	30,0%	4,0%	4,0 %	23,0 %	27,0 %	5,0 %	11,0 %	57,0 %	30,0 %	C&L Sweden	27,0 %	KPMG	57,0 %	30,0 %	C&L Sweden	27,0 %	KPMG	
Det Forenede Kongerig e	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	
Verden	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	

Bilag 3

Anslået %-andel af indtægterne

Kilde: IAB-tal angivet i anmeldelsen, s. 34

	Coo per s & Lybrand	Pric e & Waterhouse	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Art hur An der sen	Deloitte Touche	De tre størstes markedsandele før fusionen	Den største	Den næststørste	Den tredjestørste	De tre størstes markedsandele efter fusionen	Den største	Den næststørste	Den tredjestørste		
Østrig	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 8%, Touche 8%	75,3%	31,6%	KPMG 23,1%	Ernst & Young 20,6%	C&L + PW 6%
Belgien	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 6%	74,6%	28,7%	C&L + PW 26,4%	Ernst & Young 19,5%	KPMG 5%
Danmark	17,9%	8,6%	26,5%	13,8%	29,3%	8,5%	21,9%	69,1%	29,3%	KPMG 21,9%	Deloitte 17,9%	Coopers & Lybrand 9%	77,7%	29,3%	KPMG 26,5%	C&L + PW 21,9%	Deloitte 9%

Finland	29,2%	3,5%	32,7%	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	73,8%	29,5%	Coopers & Lybrand	15,1%	Ernst & Young	&	77,3%	32,7%	C&L PW	+ 29,5%	KPMG	15,1%	Ernst & Young		
Frankrig	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
Tyskland	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
Grækenland	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
Island	10,15%	0,0%	0,0%	N/A	>20	10?	10?15	0,0%														
Irland	14,5%	19,6%	34,1%	14,8%	23,6%	13,4%	14,0%	58,0%	23,6%	KPMG	19,6%	Price Waterhouse	14,5%	Ernst & Young	&	72,5%	34,1%	C&L PW	+ 23,6%	KPMG	14,8%	Ernst & Young
Italien	16,1%	12,6%	28,7%	18,7%	16,5%	25,1%	11,1%	60,3%	25,1%	Arthur Andersen	18,7%	Ernst & Young	16,1%	KPMG	&	72,5%	28,7%	C&L PW	+ 25,1%	Arthur Andersen	18,7%	Ernst & Young
Liechtenstein	<10	n/a	0,0%	N/A	N/A	N/A	N/A	0,0%														
Luxemburg	19,0%	11,0%	30,	15,	13,	8,0	23,	57,	23,	Deloitte	19,	Coopers &	15,	Ernst &	&	68,	30,	C&L	+ 23,	Deloitte	15,	Ernst &

bourg			0%	0%	0%	%	0%	0%	0%	Touche	0%	Lybran d	0%	Young	0%	0%	PW	0%	Touche	0%	Young	
Nederla ndene	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	
Norge	20,6%	6,9%	27, 5%	23, 6%	16, 1%	17, 0%	15, 8%	61, 2%	23, 6%	Ernst & Young	20, 6%	Cooper & Lybran d	17, 0%	Arthur & Anders en	68, 1%	27, 5%	C&L PW	+ 23, 6%	Ernst & Young	17, 0%	Arthur & Anders en	
Portuga l	17,7%	14,8%	32, 5%	26, 3%	13, 0%	22, 1%	6,1 %	66, 1%	26, 3%	Ernst & Young	22, 1%	Arthur & Anders en	17, 7%	Coopers & Lybrand	80, 9%	32, 5%	C&L PW	+ 26, 3%	Ernst & Young	22, 1%	Arthur & Anders en	
Spanie n	12,5%	18,6%	31, 1%	16, 1%	14, 0%	31, 7%	7,1 %	66, 4%	31, 7%	Arthur & Anders en	18, 6%	Price Waterh ouse	16, 1%	Ernst & Young	78, 9%	31, 7%	Arthur & Anders en	31, 1%	C&L PW	+ 16, 1%	Ernst & Young	
Sverige	30,0%	4,0%	4,0 %	23, 0%	27, 0%	5,0 %	11, 0%	80, 0%	30, 0%	C&L Swede n	27, 0%	KPMG	23, 0%	Ernst & Young	80, 0%	30, 0%	C&L Swede n	27, 0%	KPMG	23, 0%	Ernst & Young	
Det Forene de	19,3%	15,8%	35, 1%	16, 6%	22, 7%	13, 1%	12, 5%	58, 6%	22, 7%	KPMG	19, 3%	Cooper & Lybran d	16, 6%	Ernst & Young	74, 4%	35, 1%	C&L PW	+ 22, 7%	KPMG	16, 6%	Ernst & Young	
Kongerige																						
Europa	21,9%	9,9%	31, 7%	15, 7%	25, 9%	13, 8%	12, 7%	63, 5%	25, 9%	KPMG	21, 9%	Cooper & Lybran d	15, 7%	Ernst & Young	73, 3%	31, 7%	C&L PW	+ 25, 9%	KPMG	15, 7%	Ernst & Young	

Verden

18,0%

12,0%

30,0%

17, 20, 17, 16,
0% 0% 0% 0%

55, 20, KPMG
0% 0%

18, Cooper 17, Ernst
0% s & 0% Young
Lybran
d

&

67, 30, C&L
0% 0% PW

+ 20, KPMG
0%

17, Ernst &
0% Young