



Punkt 2: Rådsmødet den 28. maj 2014

22-05 2014

13/13057

/LJE/MSE/CHM

/KB/LKA

EY'S OVERTAGELSE AF KPMG DANMARK

Indholdsfortegnelse

1.	RESUMÉ.....	5
1.1	Beskrivelse af transaktionen	5
1.2	Beskrivelse af relevante markeder	5
1.3	Branche- og markedskarakteristika samt regulering	6
1.4	Det kontrafaktiske scenarie	7
1.5	Fusionens konkurrencevirkninger	8
1.6	Potentiel Entry	9
1.7	Tilsagn	9
2.	AFGØRELSE.....	12
2.1	Tilsagn	12
3.	SAGSFREMSTILLING.....	21
3.1	Parterne og deres aktiviteter.....	21
3.1.1	EY	21
3.1.2	KPMG Danmark (KPMG DK).....	22
3.2	Transaktionen	24
3.3	Jurisdiktion	25
4.	MARKEDSBESKRIVELSE.....	26
4.1	Revisorbranchen	26
4.1.1	Revisorbranchens aktører	27
4.1.2	Revisionscyklus "årshjulet"	31
4.1.3	Mobiliteten i revisorbranchen.....	31
4.1.3.1	Opsigelsesvarsler	32
4.1.3.2	Kundeklausuler	32
4.1.3.3	Konkurrenceklausuler	33
4.2	Revisions- og regnskabsydelse.....	33
4.2.1	National regulering.....	33
4.2.2	EU regulering.....	35
4.2.2.1	Sortlistede ydelser	36
4.2.2.2	Tvunget skifte af revisionsvirksomhed.....	37
4.2.2.3	Overgangsperiode og ikrafttræden.....	37
4.2.3	Aktørerne	38
4.3	Rådgivning vedrørende skatter og afgifter	40
4.4	Andre rådgivningsydelser.....	42
4.5	Styrelsens markedsundersøgelse.....	43
4.5.1	Markedet for revisions- og regnskabsydelser.....	45

4.5.1.1	Kundeundersøgelse.....	45
4.5.1.2	Konkurrentundersøgelse.....	49
4.5.2	Markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter.....	51
4.5.2.1	Kundeundersøgelse.....	51
4.5.2.2	Konkurrentundersøgelse.....	54
4.6	Hørings svar fra parterne.....	59
5.	VURDERING	60
5.1	Afgrænsning af det relevante marked.....	60
5.1.1	Praksis	60
5.1.2	Parternes argumentation.....	62
5.1.3	Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering.....	62
5.1.4	Revisions- og regnskabsydelse – produktmarkeder.....	62
5.1.5	Revisions- og regnskabsydelse – geografiske markeder.....	65
5.1.6	Rådgivning vedrørende skatter og afgifter – produktmarkeder.....	66
5.1.7	Rådgivning vedrørende skatter og afgifter – geografiske markeder.....	68
5.1.8	Konklusion vedrørende markedsafgrænsningen.....	69
5.2	Fusionens konkurrencemæssige virkninger.....	69
5.2.1	Vurderingskriterierne.....	69
5.2.2	Kontrafaktisk analyse.....	70
5.2.2.1	Retlig vurdering.....	70
5.2.2.2	Faktiske forhold.....	72
5.2.2.3	Parternes retlige vurdering af det kontrafaktiske scenarie.....	72
5.2.2.4	Delkonklusion – anvendelse af det kontrafaktiske scenarie.....	73
5.2.3	Kontrafaktisk scenarie for markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.....	73
5.2.3.1	KPMG DK's position på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.....	74
5.2.3.2	EY's position på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.....	74
5.2.3.3	Delkonklusion på det kontrafaktiske scenarie for markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.....	75
5.2.4	Kontrafaktisk scenarie inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.....	76
5.2.4.1	KPMG DK's position inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.....	76
5.2.4.2	EY's position inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.....	76
5.2.4.3	Delkonklusion på det kontrafaktiske scenarie inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.....	77
5.3	Fusionens konkurrencemæssige virkninger.....	78
5.3.1	Ensidige virkninger – teoretisk baggrund.....	78
5.3.1.1	Risikoen for ensidige virkninger – relevante markedsforhold.....	78
5.4	Revisions- og regnskabsydelse.....	80
5.4.1	Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder i Danmark.....	80

5.4.2	Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.....	82
5.4.2.1	Parternes stilling på det relevante marked.....	82
5.4.2.2	Den kommende EU-regulerings betydning.....	84
5.4.2.2.1	Markedets vurdering af reguleringens betydning.....	84
5.4.2.2.2	Parternes og konkurrenternes vurdering.....	84
5.4.2.2.3	Styrelsens vurdering af reguleringens betydning.....	86
5.4.2.3	EY's konkurrencemæssige pres på de øvrige aktører før fusionen.....	90
5.4.2.4	Kundernes muligheder for at skifte leverandør efter fusionen.....	91
5.4.2.5	Andre aktørers muligheder for at øge udbuddet efter fusionen.....	92
5.4.2.6	Potentiel konkurrence.....	93
5.4.2.7	Prognose for KPMG 2014 på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.....	94
5.4.2.7.1	Sandsynligheden for virksomhedstilgang fra KPMG 2014.....	94
5.4.2.7.2	Rettidigheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014.....	95
5.4.2.7.3	Tilstrækkeligheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014.....	96
5.4.2.7.4	Delkonklusion – prognose for KPMG 2014 på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark ⁹⁷	
5.4.2.8	Købermagt.....	97
5.4.2.9	Delkonklusion – ensidige virkninger.....	98
5.4.3	Koordinerede virkninger.....	99
5.4.4	Effektivitetsgevinster.....	100
5.4.5	Delkonklusion – markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse.....	100
5.5	Rådgivning vedrørende skatter og afgifter.....	100
5.5.1	Parternes stilling på det relevante marked.....	100
5.5.1.1	Den kommende EU-regulerings betydning.....	103
5.5.1.2	EY's konkurrencemæssige pres på de øvrige aktører før fusionen.....	104
5.5.1.3	Kundernes muligheder for at skifte leverandør efter fusionen.....	104
5.5.1.4	Andre aktørers muligheder for at øge udbuddet efter fusionen.....	105
5.5.1.5	Potentiel konkurrence/prognose for KPMG 2014 efter fusionen.....	106
5.5.1.6	Prognose for KPMG 2014/Accura Tax på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark ¹⁰⁷	
5.5.1.6.1	Sandsynligheden for virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax ¹⁰⁷	
5.5.1.6.2	Rettidigheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax.	108
5.5.1.6.3	Tilstrækkeligheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax.....	108
5.5.1.6.4	Delkonklusion – prognose for KPMG 2014/Accura Tax på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.....	109
5.5.1.7	Købermagt.....	109
5.5.1.8	Delkonklusion – ensidige virkninger.....	109
5.5.2	Koordinerede virkninger.....	110
5.5.3	Effektivitetsgevinster.....	111
5.5.4	Delkonklusion – markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter.....	111
5.6	Vurdering af parternes tilbud om tilsagn.....	111

5.6.1	Proces.....	111
5.6.2	Indhold af tilsagn.....	111
5.6.3	Markedstest af tilsagn	113
5.6.4	Vurdering af tilsagnets effekt i lyset af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens konkurrencemæssige betæneligheder	114
5.6.5	Konklusion vedrørende tilsagn.....	116
6.	KONKLUSION	118

1. Resumé

1.1 Beskrivelse af transaktionen

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 7. februar 2014 en anmeldelse af Ernst & Young Europe LLP's (alle involverede EY selskaber kaldes "EY") overtagelse af det danske KPMG (alle involverede KPMG DK selskaber kaldes "KPMG DK"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Anmeldelsen blev erklæret fuldstændig den 21. februar 2014.
2. Styrelsens behandling af fusionen overgik den 28. marts 2014 fra fase I til fase II, hvorefter styrelsen den 3. april 2014 sendte parterne meddelelse om betænkeligheder.
3. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør dermed en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2. Fusionen er anmeldelsespligtig til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, idet parternes omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1.

1.2 Beskrivelse af relevante markeder

4. Både EY og KPMG DK er aktive inden for (i) *revisions- og regnskabsydelse*, der omfatter revision af regnskaber for virksomheder i Danmark samt forskellige former for tilknyttede ydelser, (ii) *rådgivning vedrørende skatter og afgifter*, der – ud over beregning af skyldig skat – tillige omfatter mere strategisk rådgivning, herunder særligt rådgivning i internationale skatteforhold, og (iii) *anden rådgivning*, der bl.a. omfatter rådgivning vedrørende gennemførelsen af fusioner, corporate finance, systemimplementering, outsourcing, anden ledelsesmæssig rådgivning og HR-tjenester.
5. Det er styrelsens vurdering, at fusionen primært berører revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter. Inden for disse områder har styrelsen til brug for vurderingen af denne fusion afgrænset følgende markeder, der alle kan afgrænses til det danske marked:
 - a) Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark
 - b) Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder i Danmark
 - c) Markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark
 - d) Markedet for øvrig rådgivning vedrørende skatter og afgifter i Danmark
6. På alle fire markeder er der horisontalt overlap mellem parterne. I denne sag har styrelsen fokuseret på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark (marked a) samt markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark (marked c), da det alene er på disse markeder, at parterne tilsammen har en position, der kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
7. Afgrænsningen af markederne for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største henholdsvis mindre og mellemstore virksomheder i Danmark (marked a og b) er i overens-

stemmelse med hidtidig praksis fra EU Kommissionen og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

8. For så vidt angår afgrænsningen af et marked for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark (marked c), vurderer styrelsen, at det på produktsiden omfatter en række skatterådgivningsydelser vedrørende internationale skatte- og afgiftsforhold og – formentlig – en række rådgivningsydelser vedrørende danske skatte- og afgiftsforhold. EU Kommissionen har tidligere fundet indikationer på, at et samlet marked for skatterådgivning kan opdeles i et marked for national henholdsvis et marked for international skatterådgivning.
9. Da parterne i denne sag har afgivet tilsagn, som fjerner styrelsens konkurrencemæssige betænkeligheder uanset, hvilke rådgivningsydelser der præcist er omfattet af markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark, lader styrelsen den endelige markedsafgrænsning stå åben.
10. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i en tidligere fusionssag på revisionsområdet lagt til grund, at i hvert fald top 100-virksomhederne kan regnes som de største virksomheder i Danmark (marked a og c). Styrelsen vurderer i denne sag, at begge markeder omfatter væsentligt flere virksomheder end top 100-virksomhederne, da de gennemførte markedsundersøgelser klart indikerer, at virksomhedernes præferencer for og valg af revisions- og skatterådgivningshuse kun ændres langsomt, når virksomheder op til top 300 inddrages.
11. Styrelsen har ikke fundet det nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af de største virksomheder, da parterne i denne sag har afgivet tilsagn, som fjerner styrelsens konkurrencemæssige bekymringer, uanset hvorledes de største virksomheder i Danmark præcist defineres i relation til de to markeder. Styrelsen har til brug for vurderingen af fusionens virkninger på markederne for revisions- og regnskabsydelser til de største danske virksomheder og for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største danske virksomheder på denne baggrund valgt at undersøge top 300-virksomhederne i Danmark.

1.3 Branche- og markedskarakteristika samt regulering

12. Revisorbranchen i Danmark er karakteriseret ved fire store revisionsvirksomheder, som hver har tilknytning til et af de fire store globale revisionsnetværk. De fire huse kaldes Big4 og omfatter ud over sagens parter PwC og Deloitte. Husene er kendetegnet ved at have omdømme, kapacitet og kompetencer til at kunne betjene både de største og mest internationale kunder såvel som mindre og mellemstore virksomheder i Danmark. Big4 står samlet set for godt 40 % af revisorbranchens samlede omsætning i Danmark.
13. Der er derudover to relativt store revisionsvirksomheder – BDO og Beierholm – (også med tilknytning til internationale netværk), som betjener et stort antal af mindre og mellemstore virksomheder men kun et meget beskedent antal af de største virksomheder. Endvidere er der et stort antal væsentlig mindre revisionsvirksomheder i Danmark.
14. De største virksomheder i Danmark sender ofte revisionsydelsen i udbud, hvor flere eller alle Big4 revisionsvirksomheder inviteres.
15. Endeligt har KPMG International efter offentliggørelsen af den planlagte fusion etableret en ny virksomhed i Danmark – KPMG 2014/Accura Tax – der arbejder mod at blive en reel konkurrent til især Deloitte, EY/KPMG DK og PwC med hensyn til blandt andet levering af revisions- og regnskabsydelser samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomhe-

der i Danmark. Det er dog væsentlige usikkerheder forbundet med KPMG Internationals gen-etablering på det danske marked.

16. Revisorbranchen er et lovreguleret erhverv, og et udbredt ønske om at styrke revisors uafhængighed og at øge kvaliteten af revisorydelser, har givet sig udtryk i et forslag til en reform af revisorsektoren på EU-niveau. Til dette formål har EU Kommissionen udarbejdet udkast til en ændring af det gældende revisordirektiv samt til en ny forordning om øgede krav til den lovpligtige revision af "Public Interest Entities" (PIE virksomheder). PIE virksomheder omfatter børsnoterede virksomheder, statslige aktieselskaber, kommuner og kommunale fællesskaber, visse virksomheder underlagt tilsyn af Finanstilsynet og virksomheder, der overskrider visse tærskler for så vidt angår medarbejdere, balance eller omsætning, se afsnit 4.2.1. Ifølge EU Kommissionens forslag indføres der for PIE virksomheder blandt andet (i) en sortliste over ydelser, som det fremover vil være forbudt for revisionsvirksomheden at udføre sideløbende med varetagelse af lovpligtig revision og (ii) et krav om tvunget skifte af revisionsvirksomhed inden for nærmere definerede perioder.
17. De nye EU regler blev vedtaget af Europa Parlamentet i april 2014 og afventer nu godkendelse af Ministerrådet. Reglerne forventes at blive endeligt vedtaget og træde i kraft i løbet af sommeren 2014 (med effekt fra sommeren 2016), og forventes af styrelsen at påvirke konkurrencen på markedet for revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark samt markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
18. Styrelsen har vurderet, at de nye EU-reguleringsinitiativer på 1-2 års sigt kan betyde, at antallet af mulige leverandører for så vidt angår revisions- og regnskabsydelser samt skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark reduceres for konkrete kunder og opgaver, da en virksomhed, der leverer revisionsydelser til en kunde, ikke samtidig kan levere ydelser omfattet af sortlisten til den samme kunde. Styrelsen har vurderet, at den kommende EU-regulering vedrørende sortlisten kan medføre, at der ofte er mindst en af Big4, som er udelukket fra at byde på konkrete opgaver, hvilket skaber en såkaldt fire til tre-konkurrencesituation på markederne for levering af revisions- og regnskabsydelser samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. På længere sigt vil EU-reguleringen vedrørende tvunget revisorskifte kunne resultere i yderligere begrænsninger ved valg af ny revisor. Grundet det længere tidsperspektiv er dette dog ikke inddraget i vurderingen af fusionens effekter.
19. Ud over de adgangs- og adfærdsbegrænsninger, der allerede er, og som vil blive fastsat via lovgivningen, er revisions- og rådgivningsbranchen kendetegnet ved udbredelse af lange opsigelsesvarsler samt kunde- og konkurrenceklausuler, som i indbyrdes kombination betyder, at en medarbejder eller partner i forbindelse med jobskifte kan være afskåret fra at arbejde med konkrete kunder i en periode på over 2½ år. Under sædvanlige forhold blandt de etablerede leverandører på markedet accepterer en tidligere arbejdsgiver ofte at frigøre en medarbejder tidligere mod en økonomisk kompensation.

1.4 Det kontrafaktiske scenarie

20. Ved styrelsens vurdering af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, sammenlignes fusionen med det kontrafaktiske scenarie.
21. I overensstemmelse med EU Kommissionens retningslinjer og praksis har styrelsen vurderet, at det kontrafaktiske scenarie er markedet, som det ville have set ud, uden fusionen.

22. I det kontrafaktiske scenarie vurderer styrelsen, at kun Big4 i Danmark – Deloitte, PwC, EY og KPMG DK – i praksis er konkurrenter på markederne for levering af revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder. En af Big4 vil som følge af EU reguleringen ofte være udelukket fra at byde på konkrete opgaver, hvilket betyder, at der i det kontrafaktiske scenarie i forbindelse med den konkrete opgave ofte alene er tre mulige leverandører af revisions- og regnskabsydelse eller rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

1.5 Fusionens konkurrencevirkninger

23. Ud over den reduktion i mulige leverandører som EU-reguleringen fører til, betyder den anmeldte fusion i fusionsscenariet, at yderligere en konkurrent forsvinder. Sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie kan fusionen dermed betyde, at der i forbindelse med konkrete opgaver opstår en tre-til-to situation for de største virksomheder i Danmark, når de skal vælge ny revisionsvirksomhed eller skatterådgiver.
24. På *markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark* vil parterne – hvis der ses bort fra etableringen af KPMG 2014 – umiddelbart opnå en samlet markedsandel på [20-30] pct. Styrelsens opgørelser indikerer, at markedet både før og efter fusionen ville være kendetegnet ved en høj koncentrationsgrad (HHI), som dog ikke ville stige nævneværdigt som følge af fusionen.
25. På *markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark* vil parterne – hvis der ses bort fra etableringen af KPMG 2014/Accura Tax – opnå en samlet andel efter den planlagte fusion på op til [40-50] pct. Styrelsens opgørelser indikerer, at et i forvejen højt koncentreret marked vil blive koncentreret yderligere som følge af fusionen.
26. Set i lyset af de berørte markeders karakteristika har styrelsen ved vurderingen af denne fusion fundet det relevant ikke kun at vurdere effekten på konkurrencen målt ved HHI, men også at inddrage betydningen af antallet af leverandører på de berørte markeder.
27. Der er således tale om markeder karakteriseret af Bertrand konkurrence (priskonkurrence) og produktdifferentiering, hvor alle etablerede leverandører (dvs. Big4) kan antages at være i stand til at deltage i konkurrencen, uden at kapacitetshensyn afskærer dem fra at byde på nye opgaver, da aktørerne vurderes at have ledig kapacitet på kort sigt og at kunne justere kapacitet på mellemlangt sigt. Markederne er desuden karakteriseret ved, at der gøres udstrakt brug af udbud. Antallet af budgivere kan antages at have en betydning for priserne og en større betydning end de enkelte aktørers markedsandele. Kun i det omfang aktørerne er etablerede med en vis kritisk masse, kan de dog antages at lægge et betydeligt konkurrencemæssigt pres på de øvrige leverandører på markedet.
28. En sådan vurdering er konsistent med EU Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner og tidligere praksis. Ifølge retningslinjerne har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen, end deres markedsandele eller lignende indikatorer tyder på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig negativ måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.
29. Styrelsens markedsundersøgelser i forbindelse med sagen, herunder særligt kundernes besvarelser, har vist, at EY opfattes som en reel spiller på markedet, selvom EY's markedsandel er betydeligt mindre end de øvrige Big4-virksomheder.
30. Det er derfor styrelsens vurdering, at fusionen i lyset af den forventede kommende regulering og set i forhold til det kontrafaktiske scenarie, hvor EY kan og vil deltage i konkurrencen i

væsentlig grad, vil eliminere et betydeligt konkurrencemæssigt pres på markederne for både levering af revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

1.6 Potentiel Entry

31. Styrelsens konkurrentundersøgelse viser, at der ikke er stor sandsynlighed for, at andre eksisterende eller potentielle aktører udenfor Big4 vil være i stand til at øge udbuddet eller at omstille sig til at servicere store internationale virksomheder efter fusionen.
32. Styrelsen har derfor lagt vægt på at undersøge og vurdere den nye virksomhed, KPMG 2014/Accura Tax. Det er i den forbindelse væsentligt, om KPMG 2014/Accura Tax etablerer sig tilstrækkeligt hurtigt til at erstatte det konkurrencepres, som EY udøvede før fusionen, og om KPMG 2014/Accura Tax bliver store nok til at kunne levere reel konkurrence. Det er med andre ord af afgørende betydning, at KPMG 2014/Accura Tax inden for en rimelig periode kan forventes at vinde tilstrækkeligt fodfæste på markederne for både levering af revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. KPMG 2014/Accura Tax skal ifølge styrelsens undersøgelser have en vis kritisk masse, herunder et vist antal større kunder, for at udgøre et relevant alternativ for de største virksomheder i Danmark og for at have en tilstrækkelig platform til at afholde udgifter og komme med konkurrencedygtige tilbud ved deltagelse i udbud mv.
33. KPMG 2014/Accura Tax har allerede tiltrukket enkelte af de store danske revisionskunder og har derudover tiltrukket et antal medarbejdere blandt andet fra KPMG DK og EY.
34. På baggrund af især kundernes besvarelser af styrelsens spørgsmål er det dog styrelsens vurdering, at det må anses for sandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax på nuværende tidspunkt ikke vil kunne lægge et konkurrencemæssigt pres på de tre resterende Big4 virksomheder, der i det mindste svarer til det pres, som EY ville have udøvet i det kontrafaktiske scenarie. Baggrunden for denne vurdering er primært, at KPMG 2014/Accura Tax vil få problemer med at rekruttere et tilstrækkeligt antal kvalificerede medarbejdere, hvilket bl.a. skyldes, at KPMG 2014/Accura Tax er en nyopstartet virksomhed i Danmark.
35. Samlet er det derfor styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af risiko for ensidige virkninger på markederne for levering af revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

1.7 Tilsagn

36. For at imødegå styrelsens konkurrencemæssige bekymringer ved fusionen har parterne afgivet tilsagn, der i væsentlig grad kan lette KPMG 2014/Accura Tax's adgang til markedet.
37. Tilsagnene indebærer, at op til 200 medarbejdere (der omfatter dels partnere og medarbejdere på de højeste niveauer og dels medarbejdere på lavere ansættelsesniveauer), der allerede har fået ansættelse, eller som får ansættelse hos KPMG 2014/Accura Tax inden den 31. august 2014, frigøres fra deres kundeklausuler for så vidt angår en række nærmere specificerede revisions- og skatterådgivningskunder. For et antal medarbejdere på lavere ansættelsesniveauer gælder frigørelsen dog alle kunder. Desuden frigøres medarbejderne fra lange opsigelsesvarsler. (Tilsagnene er gengivet i deres helhed under afsnit 2).
38. På nuværende tidspunkt har KPMG 2014/Accura Tax en årlig omsætning, der forventes at ligge i intervallet [...] mio. kr. på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største

virksomheder i Danmark samt en forventet omsætning fra rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark under [...] mio. kr. KPMG 2014/Accura Tax's omsætning vurderes dog at være forbundet med en vis usikkerhed fremadrettet, da det bl.a. er afgørende, at KPMG 2014/Accura Tax kan fastholde nye KPMG 2014 kunder (især Carlsberg koncernen og A.P. Møller Mærsk koncernen) for at kunne opbygge en væsentlig og levedygtig platform i Danmark.

39. Styrelsens undersøgelser har vist, at en afgørende forudsætning for, at KPMG 2014/Accura Tax kan fastholde kunder og omsætning, er, det virksomheden kan rekruttere kvalificerede medarbejdere, herunder medarbejdere med sektorspecifik viden inden for kundernes områder.
40. EY har til sammenligning en omsætning på ca. [...]kr. på markedet for revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark og en omsætning på ca. [...] kr. fra skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark. KPMG 2014/Accura Tax vil således skulle udbygge sin platform betydeligt for på kort sigt at kunne kompensere for det konkurrencemæssige pres, som EY har lagt på de øvrige aktører på markedet før fusionen.
41. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelser har desuden vist, at en stor del af de største virksomheder i Danmark forventer at gå i udbud med revision i løbet af de næste 3 år. Dette åbner muligheder for, at KPMG 2014/Accura Tax kan vinde yderligere kunder og omsætning. Markedsundersøgelserne har dog også indikeret, at flertallet forventer, at KPMG 2014/Accura Tax – uden tilsagn – først vil være en relevant konkurrent i løbet af 3-5 år, dvs. efter at det store antal udbud har fundet sted. Derfor er det af afgørende betydning for KPMG 2014/Accura Tax's etablering, at virksomheden formår at deltage i og vinde revisionsudbud i løbet af de kommende 3 år. For at gøre dette muligt er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering afgørende, at KPMG 2014/Accura Tax hurtigt får adgang til kvalificerede medarbejdere.
42. KPMG 2014/Accura Tax havde per 31. marts 2014 rekrutteret i alt [...] medarbejdere, hvoraf en stor del var på højere ansættelsesniveauer, da KPMG 2014/Accura Tax har [...].
43. Ved en sammenligning med EY's medarbejderstab før fusionen fremgår, at KPMG 2014/Accura Tax på partnerniveau har rekrutteret og udnævnt [...] på de relevante arbejdsområder. Inden for revision- og regnskab og rådgivning vedrørende skatter og afgifter har KPMG 2014/Accura Tax rekrutteret og udnævnt [...] partnere, mens EY havde [...] partnere inden for disse områder. Der er dog alene tre af KPMG 2014/Accura Tax's partnere, som tidligere har været equity partnere hos KPMG DK eller EY. KPMG 2014/Accura Tax mangler i betydeligt omfang medarbejdere på de lavere niveauer.
44. Tilsagnet giver KPMG 2014/Accura Tax mulighed for at rekruttere op til 124 yderligere revisions- og skattemedarbejdere fra KPMG DK og EY med kort varsel. På baggrund af styrelsens undersøgelser, herunder markedstesten af tilsagnet, er det styrelsens vurdering, at tilsagnet omfatter et tilstrækkeligt antal medarbejder til, at KPMG 2014/Accura Tax kan opbygge en levedygtig virksomhed inden for revisions- og regnskabsydelser samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
45. Det er styrelsens vurdering, at KPMG 2014/Accura Tax har potentiale og incitament til at etablere sig i Danmark. Dette er blandt andet baseret på interne strategidokumenter og oplysninger fra KPMG International samt KPMG Internationals ressourcer og hidtidige aktiviteter for at genetablere sig i Danmark. Styrelsen anser det derfor for yderst sandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax vil være i stand til at benytte sig af tilsagnene.

46. Tilsagnene vil efter styrelsens vurdering betyde, at konkurrencesituationen ikke hæmmes betydeligt som følge af fusionen på de markeder, hvor styrelsen har identificeret konkurrencemæssige betænkeligheder. Denne vurdering skyldes, at tilsagnet giver KPMG 2014/Accura Tax mulighed for inden for en kort tidsperiode at opbygge en medarbejderstab, der antalmæssigt omtrent svarer til EY's før fusionen inden for områderne revision og skat. Dette vil sætte KPMG 2014/Accura Tax i stand til at servicere allerede vundne kunder og at deltage i de mange forventede udbud de næste 3 år. Dermed vil KPMG 2014/Accura Tax kunne udøve et betydeligt konkurrencemæssigt pres på de øvrige aktører på markedet.
47. Samlet er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at tilsagnet i tilstrækkelig grad imødegår de foreløbige konkurrencemæssige bekymringer, som fusionen giver anledning til, og at fusionen med tilsagn derfor ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.

2. Afgørelse

48. EY's overtagelse af KPMG Danmark godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, nr. 3), jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

2.1 Tilsagn

49. I det følgende gengives de tilsagn, som parterne har afgivet.
50. Tilsagnsaftale af 21. maj 2014:¹

INTRODUKTION

Den 18. november 2013 indgik EY og partnerskabet, som da agerede som KPMG i Danmark, en aftale om at sammenlægge parternes virksomhedsaktiviteter, aktiver og kapitalposter i Danmark og Grønland ("**Transaktionen**").

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ("**KFST**") har foreløbige betænkeligheder med hensyn til Transaktionen, som nærmere beskrevet i meddelelsen om betænkeligheder af 3. april 2014. De fusionerende parter er uenige i KFST's foreløbige betænkeligheder, men har desuagtet besluttet at tilbyde KFST nedenstående tilsagn. Formålet med tilsagnet er at sikre, at de berørte medarbejdere hurtigere kan tiltræde hos KPMG2014/Accura Tax og kan arbejde med såvel nuværende som kommende kunder af relevans for KPMG2014/Accura Tax.

Samlet indebærer tilsagnene, at op til 200 partnere og øvrige medarbejdere frigøres fra kontraktlige opsigelsesvarsler, kunde- og konkurrenceklausuler som nærmere anført, således at de bl.a. umiddelbart efter fusionsgodkendelsen kan påbegynde aktiviteter hos KPMG2014/Accura Tax, som nedenfor beskrevet.

DEFINITIONER

I disse tilsagn anvendes følgende definitioner:

Accura Tax betyder det danske skattefirma, som har aftalt at indtræde i KPMG International som dettes danske medlemsfirma indenfor skatteydelse.

Accura Tax Partner betyder den tidligere equity partner hos KPMG DK, som i dag er partner i Accura Tax, og som fremgår af Bilag 6.

¹ De underskrevne tilsagn, dateret den 21. maj 2014, med bilag vedlægges som bilag 1.

Andre KPMG DK Ansatte betyder de 39 andre ansatte end de KPMG DK Ansatte, som har opsagt deres stilling hos KPMG DK og er blevet ansat hos KPMG2014 mellem 18. november 2013 og 31. marts 2014, og som er oplyst i Bilag 1. De 3 ansatte, som er blevet bortvist fra KPMG DK og hvis navne fremgår af Bilag 1, er ikke omfattet af definitionen.

ELLP betyder Ernst & Young Europe LLP.

EY betyder Ernst & Young P/S.

EY Ansatte betyder de 5 ansatte hos EY, som har opsagt deres stilling hos EY og er blevet ansat hos KPMG2014/Accura Tax mellem 18. november 2013 og 31. marts 2014, og som er oplyst i Bilag 7.

EY Equity Partner betyder en (1) af de pr. 31. marts 2014 værende Equity Partnere i EY's Assurance Service Line og Tax, som (i) i perioden fra den 31. marts 2014 og senest på Opgørelsesdagen opsiger sit partnerskab hos EY for at tiltræde hos KPMG2014/Accura Tax, og som (ii) er KPMG2014/Accura Tax Udpeget.

EY Medlemsfirmaer betyder andre firmaer end EY, som er (i) medlemmer af eller (ii) kontrolleret af medlemmer af Ernst & Young Global Limited.

Fremtidige EY Ansatte betyder hver af op til i alt 35 ansatte i EY's Assurance Service Line og Tax, således som disse forretningsenheder eksisterede forud for gennemførelsen (closing) af Transaktionen, der (i) har titel af manager, assistant manager, junior assistant eller assistant, (ii) som opsiger sin stilling hos EY og får ansættelse hos KPMG2014/Accura Tax i perioden fra den 31. marts 2014 til og med Opgørelsesdagen og (iii) er KPMG2014/Accura Tax Udpegede.

Fremtidige EY Ledere betyder hver af op til en director og 2 senior managers i EY's revisions- og skatteafdelinger, som (i) opsiger sin stilling hos EY og får ansættelse hos KPMG2014/Accura Tax i perioden fra den 31. marts 2014 til og med Opgørelsesdagen og (ii) som er KPMG2014/Accura Tax Udpegede.

Fremtidige KPMG DK Ansatte betyder hver af op til alt 81 ansatte i KPMG DK's revisions- og skatteafdelinger, der (i) har titel af manager, assistant manager, junior assistant eller assistant, (ii) som opsiger sin stilling hos KPMG DK og får ansættelse hos KPMG2014/Accura Tax i perioden fra den 31. marts 2014 til og med Opgørelsesdagen og (iii) som er KPMG2014/Accura Tax Udpegede.

Fremtidige KPMG DK Ledere betyder hver af op til en director og 2 senior managers i KPMG DK's revisions- og skatteafdelinger, som (i) opsiger sin stilling hos KPMG DK og får ansættelse hos KPMG2014/Accura Tax i perioden fra den 31.

marts 2014 til og med Opgørelsesdagen og (ii) som er KPMG2014/Accura Tax Udpegede.

Henviste Kunder betyder kunder i Danmark, som er datterselskaber af udenlandske selskaber, hvor et KPMG Medlemsfirma er generalforsamlingsvalgt revisor for det regnskabsmæssigt ultimative moderselskab (koncern- eller holdingniveau) i enten 2013 eller 2014.

KFST betyder Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

KPMG DK betyder KPMG Statsautoriseret Revisionspartnerselskab.

KPMG DK Ansatte betyder de 12 partnere og 10 directors, som har opsagt deres stilling hos KPMG DK og er blevet ansat af KPMG2014 mellem 18. november 2013 og 31. marts 2014, og som er oplyst i Bilag 2. Partneren, som er blevet bortvist fra KPMG DK, hvis navn fremgår af Bilag 2, er ikke omfattet af definitionen.

KPMG DK Equity Partnere betyder op til 2 af equity partnere i KPMG DK's revisions- og skatteafdeling, som er en del af Transaktionen, som (i) i perioden fra den 31. marts 2014 til og med Opgørelsesdagen opsiger sit partnerskab hos KPMG DK for at tiltræde hos KPMG2014/Accura Tax og som (ii) er KPMG2014/Accura Tax Udpegede.

KPMG Medlemsfirmaer betyder KPMG firmaer udenfor Danmark, som er medlemmer af KPMG International.

KPMG2014 betyder KPMG2014 P/S, som er det nye medlemsfirma af KPMG International i Danmark.

KPMG2014/Accura Tax Udpeget/Udpegede betyder de personer, som KPMG2014/Accura Tax fra Notifikationsdagen til og med Opgørelsesdagen skriftligt har meddelt KPMG DK henholdsvis EY, at KPMG2014/Accura Tax udpeger til at være omfattet af stillingskategorierne (i) KPMG DK Equity Partnere, (ii) Fremtidige KPMG DK Ledere, (iii) Fremtidige KPMG DK Ansatte, (iv) EY Equity Partner, (v) Fremtidige EY Ledere eller (vi) Fremtidige EY Ansatte og dermed disse tilsagn.

KPMG2014/Accura Tax Udpegning(er) betyder KPMG2014/Accura Tax's meddelelse til henholdsvis KPMG DK eller EY om, at en person er KPMG2014/Accura Tax Udpeget.

Notifikationsdagen betyder dagen, hvor medarbejdere og partnere omfattet af tilsagnene orienteres om muligheden for frigørelse fra opsigelsesvarsel og/eller kundeklausuler i overensstemmelse med nedenstående tilsagn, og som ikke er senere end 5 arbejdsdage efter offentliggørelse af Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Transaktionen inklusiv nedenstående tilsagn.

Nye KPMG2014 Kunder betyder Carlsberg A/S, Parken Sport & Entertainment A/S og A.P. Møller Mærsk A/S.

Opgørelsesdagen betyder den 31. august 2014, kl. 16.00, dog vil Opgørelsesdagen for en person, som tiltræder KPMG2014/Accura Tax før den 31. august 2014, være datoen for denne persons tiltræden hos KPMG2014/Accura Tax.

Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder betyder KPMG DK's nuværende og tidligere revisionskunder blandt Top300 Virksomheder, som afholder eller har afholdt et Revisionsudbud, som KPMG2014 deltager i og efterfølgende vinder, eller som KPMG2014 allerede har vundet.

Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder betyder KPMG DK's nuværende og tidligere kunder indenfor skatterådgivning blandt Top300 Virksomheder, som afholder eller har afholdt et Skatterådgivningsudbud, som KPMG2014/Accura Tax deltager i og efterfølgende vinder, eller som KPMG2014/Accura Tax allerede har vundet.

Revisionsudbud betyder en skriftlig invitation til minimum 2 af Deloitte, PwC, EY og KPMG2014 til at afgive et tilbud på udførsel af den inviterende virksomheds revisionsopgaver i en udbudsproces, der afgøres efter Konkurrencerådet's godkendelse af Transaktionen.

Skatterådgivningsudbud betyder en skriftlig invitation til minimum 2 leverandører af skatterådgivning til at afgive et tilbud på udførelse af skatterådgivningsopgaver for den inviterende virksomhed i en udbudsproces, der afgøres efter Konkurrencerådet's godkendelse af Transaktionen.

Tidligere KPMG DK Ansatte betyder 6 tidligere ansatte af KPMG DK, inklusiv 2 non equity partnere, som (i) har opsagt deres stilling i KPMG DK mellem 31. juli og 18. november 2013, (ii) er blevet ansat hos Accura Tax, og (iii) som er listet i Bilag 3.

Top300 Virksomheder betyder Danmarks 300 største virksomheder som opgjort af Dagbladet Børsen for 2013, som de fremgår af Bilag 8, samt disse virksomheders danske datterselskaber.

Transaktionen har betydningen anført i afsnit 0.

Virkningsdagen A betyder den 1. juli 2014.

Virkningsdagen B betyder det seneste tidspunkt af henholdsvis den 1. juli 2014 og dagen for tiltrædelse hos KPMG2014/Accura Tax af personen omfattet af tilsagnene.

Tilbudte tilsagn

Betinget af at have modtaget godkendelse af Transaktionen uden yderligere betingelser end de, der følger af nedenstående tilsagn, fra Konkurrencerådet ikke senere end den 28. maj 2014, skal KPMG DK henholdsvis EY gennemføre nedenstående tilsagn ikke senere end 5 arbejdsdage efter offentliggørelse af Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Transaktionen inklusiv nedenstående tilsagn. Efter gennemførelse (closing) af Transaktionen forpligter ELLP sig til at sikre, at KPMG DK og EY gennemfører tilsagnene:

1. KPMG DK skal tilbyde hver af de KPMG DK Ansatte, at de kan blive frigjort fra opsigelsesvarslet i henhold til disses gældende ansættelseskontrakt, således at ansættelsesforholdet hos KPMG DK ophører på Virkningsdagen A. De KPMG DK Ansatte har 2 uger fra Notifikationsdagen til at meddele KPMG DK, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet.
2. KPMG DK frigør (i) de KPMG DK Ansatte, (ii) de Andre KPMG DK Ansatte, (iii) de Tidligere KPMG DK Ansatte og (iv) Accura Tax Partneren fra kundeklausulerne i disses ansættelses- og andre lignende kontrakter for så vidt angår Henviste Kunder, Nye KPMG2014 Kunder, Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder og Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder gældende fra Virkningsdagen A. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning. Virkningsdagen A skal fungere som fratrædelsesdato i henhold til de KPMG DK Ansatte, de Andre KPMG DK Ansatte, de Tidligere KPMG DK Ansatte og Accura Tax Partnerens kontraktbestemmelser vedrørende kundeklausul, hvis de pågældende ikke er fratrådt tidligere.
3. EY skal tilbyde (i) hver af de EY Ansatte og (ii) den statsautoriserede revisor nævnt i Bilag 4, tidligere partner i EY, som har opsagt sin stilling hos EY, at de pågældende kan blive frigjort fra opsigelsesvarslet i henhold til disses gældende ansættelseskontrakt, således at ansættelsesforholdet hos EY ophører på Virkningsdagen A. De EY Ansatte og den nævnte statsautoriserede revisor, har 2 uger fra Notifikationsdagen til at meddele EY, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet.
4. EY frigør (i) de EY Ansatte og (ii) den statsautoriserede revisor nævnt i Bilag 5, tidligere partner i EY, fra kundeklausulerne i disses ansættelses- og andre lignende kontrakter for så vidt angår Henviste Kunder, Nye KPMG2014 Kunder, Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder og Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder gældende fra Virk-

ningsdagen A. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning. Virkningsdagen A skal fungere som fratrædelsesdato i henhold til de EY Ansattes og den nævnte statsautoriserede revisors kontraktbestemmelser vedrørende kundeklausul, hvis de pågældende ikke er fratrådt tidligere.

5. KPMG DK og EY orienterer de berørte personer skriftligt om indholdet af tilsagnene 1-4.
6. KPMG DK skal betinget af KPMG2014/Accura Tax Udpegning for så vidt angår KPMG DK Equity Partnere tilbyde at frigøre disse fra (i) kundeklausulen for så vidt angår Henviste Kunder, Nye KPMG2014 Kunder, Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder og Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder (ii) konkurrenceklausulen, (iii) opsigelsesvarsler, (iv) bestemmelserne om kompensation ved ringere udnyttelse af driftsomkostninger ved "concerted departure", samt (v) bestemmelserne om non-solicitation af medarbejdere, i disses eksisterende partnerkontrakt med KPMG DK med virkning fra Virkningsdagen B. De pågældende KPMG DK Equity Partnere skal senest på Opgørelsesdagen meddele KPMG DK, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning. Den eller de pågældende KPMG DK Equity Partnere anses i konsekvens heraf ikke for at deltage i og udgøre en del af Transaktionen, og deltager ikke i rettigheder og forpligtelser i Transaktionen.
7. KPMG DK skal betinget af KPMG2014/Accura Tax Udpegning for så vidt angår hver af de Fremtidige KPMG DK Ledere tilbyde (i) at reducere den Fremtidig KPMG DK Leders eget opsigelsesvarsel til 1 måned i forbindelse med den Fremtidige KPMG DK Leders opsigelse (i tilfælde af længere opsigelsesvarsel) og (ii) at frigøre den Fremtidige KPMG DK Leder fra kundeklausuler i dennes ansættelseskontrakt for så vidt angår Henviste Kunder, Nye KPMG2014 Kunder, Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder og Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder med virkning fra Virkningsdagen B. De Fremtidige KPMG DK Ledere skal senest på Opgørelsesdagen meddele KPMG DK, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning.
8. KPMG DK skal betinget af KPMG2014/Accura Tax Udpegning for så vidt angår hver af Fremtidige KPMG DK Ansatte tilbyde (i) at reducere en Fremtidig KPMG DK Ansats eget opsigelsesvarsel til 1 måned i forbindelse med den Fremtidige KPMG DK Ansattes opsigelse (i tilfælde af længere opsigelsesvarsel) og (ii) at frigøre den Fremtidige KPMG DK Ansatte fra kundeklausuler i dennes ansættelseskontrakt for så vidt angår alle kunder med virkning fra Virkningsdagen B. De Fremtidige KPMG DK Ansatte skal senest på Opgørelsesdagen meddele KPMG DK, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet. Fri-

gørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning.

9. EY skal betinget af KPMG2014/Accura Tax Udpegning for så vidt angår EY Equity Partner tilbyde at frigøre denne fra (i) kundeklausul for så vidt angår Henviste Kunder, Nye KPMG2014 Kunder, Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder og Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder, (ii) konkurrenceklausul, (iii) opsigelsesvarsler og (v) bestemmelserne om non-solicitation af medarbejdere, i dennes partnerkontrakt med EY med virkning fra Virkningsdagen B. Den pågældende EY Equity Partner skal senest på Opgørelsesdagen meddele EY, om denne ønsker at benytte sig af tilbuddet. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende EY Equity Partner, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning.
10. EY skal betinget af KPMG2014/Accura Tax Udpegning for så vidt angår hver af de Fremtidige EY Ledere tilbyde (i) at reducere den Fremtidige EY Leders eget opsigelsesvarsel til 1 måned i forbindelse med den Fremtidige EY Leders opsigelse (i tilfælde af længere opsigelsesvarsel) og (ii) at frigøre den Fremtidige EY Leder fra kundeklausuler i dennes ansættelseskontrakt for så vidt angår Henviste Kunder, Nye KPMG2014 Kunder, Potentielt Kommende KPMG2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder og Potentielt Kommende KPMG2014 Revisionskunder med virkning fra Virkningsdagen B. De Fremtidige EY Ledere skal senest på Opgørelsesdagen meddele EY, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning.
11. EY skal betinget af KPMG2014/Accura Tax Udpegning for så vidt angår hver af de Fremtidige EY Ansatte tilbyde (i) at reducere den Fremtidig EY Ansattes eget opsigelsesvarsel til 1 måned i forbindelse med den Fremtidige EY Ansattes opsigelse (i tilfælde af længere opsigelsesvarsel) og (ii) at frigøre den Fremtidige EY Ansatte fra kundeklausuler i dennes ansættelseskontrakt for så vidt angår alle kunder med virkning fra Virkningsdagen B. De Fremtidige EY Ansatte skal senest på Opgørelsesdagen meddele EY, om de ønsker at benytte sig af tilbuddet. Frigørelsen gælder for alle former for arbejde udført af den pågældende, inklusiv revision, skatterådgivning og anden rådgivning.
12. Såfremt en person, der er frigjort fra en konkurrenceklausul og/eller en kundeklausul i overensstemmelse med disse tilsagn, inden den dato, hvor klausulen ville være udløbet, hvis denne ikke var blevet frigivet (den "Oprindelige Udløbsdato"), fratræder sin stilling hos eller udtræder som partner i KPMG2014/Accura Tax, vil klausulen genopstå og være gældende indtil den Oprindelige Udløbsdato. Dette omfatter ikke interne rokeringer i KPMG2014/Accura Tax.

13. Såfremt en person, der er frigjort fra en konkurrenceklausul og/eller en kundeklausul i overensstemmelse med disse tilsagn, inden 28. maj 2016 frivilligt og uden opfordring fra KPMG2014/Accura Tax opsiger sin stilling hos eller udtræder som partner i KPMG2014/Accura Tax, og opnår genansættelse hos KPMG DK/EY/EY Medlemsfirmaer (den "Genansatte Person"), vil KPMG2014/Accura Tax kunne erstatte den Genansatte Person med en ny ansat eller partner fra KPMG DK/EY og påberåbe sig tilsagn , forudsat at den nye ansatte eller partner er i samme eller lavere stillingskategori hos KPMG DK/EY, som den Genansatte Person. Det vil i så fald være tilsagn nr. 6-16, som vil være gældende for den nye ansatte, afhængig af dennes stillingskategori.
14. KPMG2014/Accura Tax kan fra Notifikationsdagen til og med Opgørelsesdagen skriftligt tilbagekalde tidligere KPMG2014/Accura Tax Udpegninger og udpege andre personer til i stedet at være KPMG2014/Accura Tax Udpeget, dog således at KPMG2014/Accura Tax Udpegningen af en person som er tiltrådt hos KPMG2014/Accura Tax ikke kan tilbagetrækkes. Antallet af KPMG2014/Accura Tax UdpegedeKPMG2014/Accura Tax Udpegede kan aldrig overstige det maksimale antal personer, der kan være omfattet af tilsagnene (200), og antallet af personer omfattet inden for hver stillingskategori kan alene overskride det fastsatte maksimum som følge af tilsagn 13 om Genansatte Personer.
15. En person, der er omfattet af disse tilsagn, kan deltage i selve udbudsprocessen i et Revisionsudbud eller et Skatterådgivningsudbud for KPMG2014/Accura Tax, forudsat at denne deltagelse finder sted efter henholdsvis Virkningsdagen A for personer omfattet af tilsagn 1-4 eller efter Virkningsdagen B for personer omfattet af tilsagn 6-11.
16. EY og KPMG DK forpligter sig til at afstå fra handlinger, som direkte eller indirekte omgår virkningerne af tilsagnene 1-14, f.eks. ved som en konsekvens af en opsigelse at reducere de pågældende omfattede personers bonusser, indføre andre vilkår i ansættelseskontrakterne med samme virkning, som de vilkår tilsagnene søger at lempe/fjerne, eller lignende. For en god ordens skyld bemærkes, at dette tilsagn ikke er til hinder for almindelige forretningsmæssige dispositioner, såsom forfremmelser og lønreguleringer.
17. Indtil KPMG International og KPMG DK er enige om, at aftalerne, som er opsagt ved KPMG DK's brev af 18. november 2013 til KPMG International Cooperative, er ophørt, afstår EY, EY Medlemsfirmaer, Ernst & Young Global Limited, ELLP, inklusive koncernforbundne selskaber, og KPMG DK, inklusive koncernforbundne selskaber fra, ved nogen retsinstant i verden, overfor KPMG International, medlemsfirmaer i KPMG International, KPMG2014 eller Accura Tax at få nedlagt eller forsøge at få nedlagt et forbud (herunder et midlertidigt forbud eller lignende type af forbud og påbud) mod deres tilstedeværelse på det danske marked for revisions-, skatterådgivnings- og andre

rådgivningsydelser. Dette tilsagn forhindrer ikke anlæggelse af rets- og voldgiftssager i øvrigt, herunder rets- og voldgiftssager om erstatning.

18. EY og KPMG DK forpligter sig til at afrapportere til KFST i form af (i) rapport per 30. juni 2014 med dokumentation for implementering af tilsagnene 1-11, oversigt over accepterede tilbud under tilsagnene 1-4 og redegørelse for overholdelse af tilsagn 16 og 17, samt (ii) rapport per 15. september 2014 med dokumentation for personer, som er frigjort i overensstemmelse med tilsagnene herunder en liste over de KPMG2014/Accura Tax Udpegede og redegørelse for overholdelse af tilsagn 16 og 17.

oo0oo

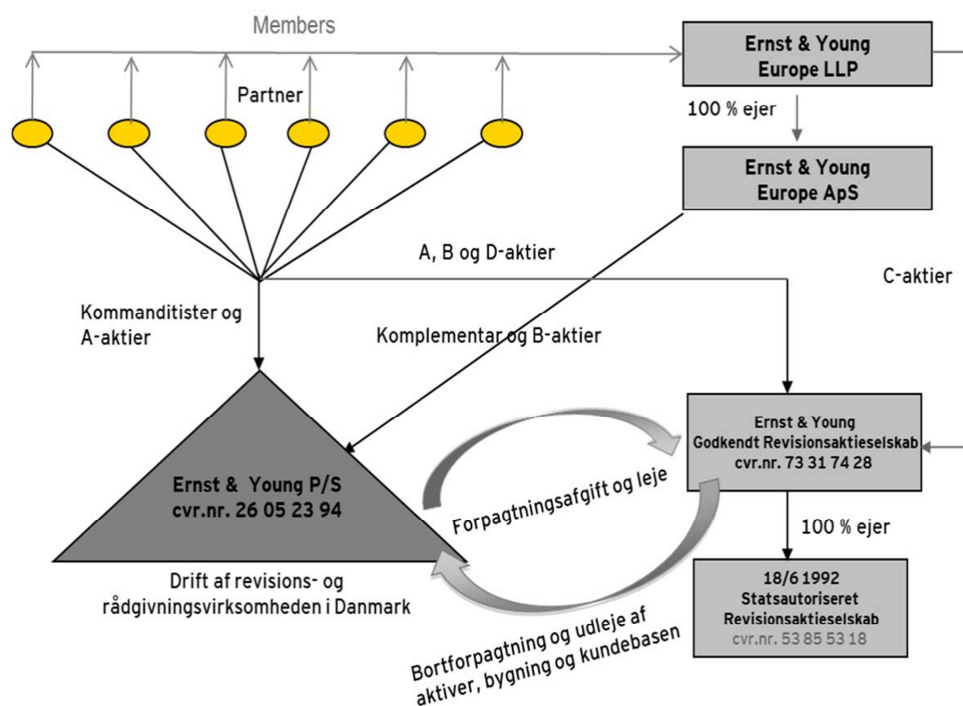
3. Sagsfremstilling

3.1 Parterne og deres aktiviteter

3.1.1 EY

51. EY parterne i fusionen er EY partnerne, Ernst & Young Europe LLP ("ELLP"), Ernst & Young P/S ("EY P/S"), Ernst & Young Godkendt Revisionsaktieselskab ("EY A/S"), Ernst & Young Global Limited ("EY Global") og EYGS LLP ("EY GS"). Alle EY parter betegnes herefter samlet "EY" (Et organisationsdiagram over EY er vist i figur 3.1).
52. EY partnerne i Danmark er (i) medlemmer af ELLP, (ii) ejer stemmeberettigede aktier i EY P/S og (iii) ejer stemmeberettigede aktier i EY A/S. EY A/S er ejer af aktierne i 18/6 1992 Statsautoriseret Revisionselskab. ELLP er ejer af alle aktier i Ernst & Young Europe ApS ("EY ApS"), som er komplementar i EY P/S,
53. EY A/S ejer bl.a. kunderne og de aktiver, der er stillet til rådighed for EY P/S, da EY P/S er den driftsansvarlige virksomhed, der er aktiv indenfor revisions- og regnskabsydelser, rådgivning vedrørende skatter og afgifter, samt anden rådgivning i Danmark.
54. EY partnerne i Danmark ejer delvist ikke-stemmeberettigede aktier i EY P/S og EY A/S.
55. EY er i Danmark aktiv indenfor:
 - 1) Revisions- og regnskabsydelser, der omfatter revision af regnskaber for danske virksomheder samt forskellige former for tilknyttede ydelser, f.eks. risikostyring, intern- og systemrevision samt "revisionserklæringer" vedrørende budgetter og koncerninterne transaktioner mv.
 - 2) Rådgivning vedrørende skatter og afgifter, der – ud over beregning af skyldig skat – tillige omfatter mere strategisk rådgivning f.eks. generationsskifte, moms, fusioner og opkøb (M&A) samt transfer pricing-forhold.
 - 3) Anden rådgivning, der bl.a. omfatter gennemførelsen af fusioner, corporate finance, systemimplementering, outsourcing, anden ledelsesmæssig rådgivning, bogføring og HR-tjenester.

Figur 3.1 EY i Danmark



Kilde: EY's gennemsigtighedsrapport 2013.

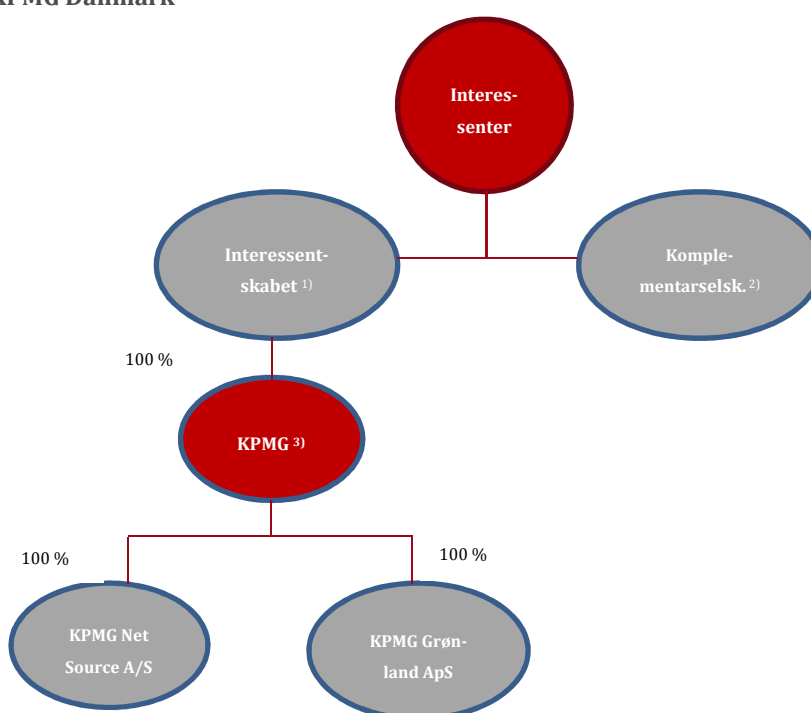
3.1.2 KPMG Danmark (KPMG DK)

56. KPMG parterne i fusionen er KPMG partnerne, KPMG Statsautoriseret Revisionspartnerselskab ("KPMG P/S"), Komplementarselskabet af 1. januar 2008 Statsautoriseret Revisionsaktieselskab ("KPMG A/S"), KPMG I/S og KPMG Ejendommen Flintholm K/S ("KPMG K/S"). Alle KPMG parter betegnes herefter samlet KPMG DK (et organisationsdiagram over KPMG Danmark er vist i figur 3.2).
57. KPMG partnerne er alle partnere i KPMG I/S og ejere af aktier i KPMG A/S.
58. [...]
59. KPMG DK er medlem af KPMG International. KPMG International er den primære ledelsesenhed i det globale netværk af KPMG virksomheder under KPMG brandet.
60. KPMG DK er aktiv indenfor:
 - 1) Revisions- og regnskabsydelser, der omfatter revision af regnskaber for danske virksomheder samt forskellige former for tilknyttede ydelser, f.eks. risikostyring, intern- og sy-

stemrevision samt "revisionserklæringer" vedrørende budgetter og koncerninterne transaktioner mv.

- 2) Skatterådgivning og skatteservice, der – ud over beregning af skyldig skat – tillige omfatter mere strategisk rådgivning f.eks. generationsskifte, moms, fusioner og opkøb (M&A) samt transfer pricing-forhold.
- 4) Anden rådgivning, der bl.a. omfatter gennemførelsen af fusioner, corporate finance, systemimplementering, outsourcing, anden ledelsesmæssig rådgivning, bogføring og HR-tjenester.

Figur 3.2 KPMG Danmark



Note: Herudover ejer interessenterne i interessentskabet direkte eller indirekte alle kapitalandele i KPMG Holding A/S, KPMG Ejendommen Fuglebakken A/S, KPMG Ejendommen Flintholm K/S og KPMG Komplementarselskabet Ejendommen Flintholm A/S. Der drives ikke revisions- eller anden rådgivningsvirksomhed fra disse virksomheder.

Anm.: 1) Interessentskabet af 1. januar 2001 Statsautoriseret Revisionsvirksomhed (uden aktivitet). 2) Komplementarselskabet af 1. januar 2008 Statsautoriseret Revisionsaktieselskab (komplementar i KPMG Statsautoriseret Revisionspartnerselskab). 3) KPMG Statsautoriseret Revisionspartnerselskab.

Kilde: KPMG DK's gennemsigtighedsrapport 2013

3.2 Transaktionen

61. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 7. februar 2014 en anmeldelse af en fusion mellem KPMG Danmark og EY i Danmark, jf. konkurrencelovens § 12 b. Anmeldelsen blev erklæret fuldstændig den 21. februar 2014.²
62. Fusionen gennemføres ved, at EY i Danmark og KPMG Danmark sammenlægger deres respektive aktiviteter, aktiver og aktiebesiddelser i Danmark og Grønland. Parterne vil efter transaktionen fortsætte som EY, og fortsættende aktiviteter vil være underlagt kontrol fra Ernst & Young Europe LLP (ELLP).
63. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør dermed en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.
64. EY i Danmark og KPMG Danmark er begge medlemmer af internationale netværk af revisionsvirksomheder, som er samlet under henholdsvis EY Global og KPMG International Cooperative (KPMG International).
65. Som led i fusionen afvikles forbindelsen til KPMG International og de øvrige medlemmer af KPMG-netværket.
66. Ved closing vil parterne kombinere deres forretningsaktiviteter, aktiver og aktiebesiddelser [...]
67. Senest ved closing stifter KPMG partnerne et nyt datterselskab i form af et kommanditselskab ("det nye partnerskab") [...]
68. Ved closing gennemføres følgende transaktioner: [...].
69. ELLP vil have ultimativ kontrol over the nye partnerskab, EY A/S og EY P/S, da ELLP direkte eller indirekte vil have ejerskab over de generelle partnervirksomheder og/eller stemmeberettigede aktier, der kontrollerer disse virksomheder.
70. Alle fortsættende KPMG partnere vil blive medlemmer af ELLP.
71. Det nye partnerskab, KPMG P/S, KPMG K/S, KPMG Grønland ApS og KPMG Net Source vil blive medlemmer af EY Global [...]
72. Et organisationsdiagram, som transaktionen vil se ud efter gennemførelsen, er vist i figur 3.3.

² Anmeldelsen vedlægges som bilag 2.

Figur 3.3 EY / KPMG DK efter fusionen

[...]

Kilde: Annex 7 til anmeldelsen

3.3 Jurisdiktion

73. Det følger af konkurrencelovens § 12, stk. 1, at en fusion er anmeldelsespligtig, når de virksomheder, der deltager i fusionen,
- 1) tilsammen har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 900 mio. kr., og mindst to af de deltagende virksomheder hver især har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 100 mio. kr. eller
 - 2) mindst én af de deltagende virksomheder har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 3,8 mia. kr., og mindst én af de øvrige deltagende virksomheder har en samlet årlig omsætning på verdensplan på mindst 3,8 mia. kr.
74. En fusion er anmeldelsespligtig til EU Kommissionen, såfremt den har fællesskabsdimension, dvs. hvis de deltagende virksomheders omsætning overstiger tærsklerne i artikel 1, stk. 2 eller stk. 3, i fusionskontrolforordningen.³
75. De deltagende virksomheder er EY og KPMG DK. EY's omsætning i Danmark for det seneste regnskabsår var DKK [...]. KPMG DK's omsætning i Danmark for det seneste regnskabsår var DKK [...].
76. Parternes omsætning overstiger ikke tærskelværdierne i EF-fusionsforordningens artikel 1, stk. 2 eller stk. 3, og fusionen er derfor ikke anmeldelsespligtig til Kommissionen.
77. Parternes omsætning overstiger tærskelværdierne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, hvormed Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion mellem EY og KPMG DK.

³ Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20-01-2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (EF-fusionsforordningen).

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Revisorbranchen

78. Ud over egentlig revision og revisionsrelaterede opgaver (erklæringsopgaver med sikkerhed) – i det følgende benævnt "revisions- og regnskabsydelser" – beskæftiger revisorbranchen sig med en række andre rådgivnings- og serviceopgaver, så som skatterådgivning, bogføring, budgetterings- og regnskabsopgaver samt en række andre serviceydelser som fx rådgivning i forbindelse med virksomhedsopkøb, virksomhedsetablering, organisation, likvidation og konkurs, finansiering/investering, informatik og it.
79. Ifølge en analyse fra FSR – Danske Revisorer⁴ udgjorde selve revisionsydelsen ca. 38 pct. af den samlede branches omsætning i 2012, skatterådgivning udgjorde ca. 12 pct. af branchens omsætning, bogføring, budgetterings- og regnskabsopgaver udgjorde ca. 37 pct. af branchens omsætning, mens de resterende ca. 13 pct. stammede fra andre rådgivningsydelser, herunder rådgivning i forbindelse med virksomhedsopkøb/fusioner, virksomhedsetablering, corporate finance, systemimplementering, outsourcing, organisation og anden ledelsesmæssig rådgivning, bogføring og budgettering, likvidation og konkurs, finansiering og investering, informatik og IT, visse HR-ydelser, osv. Denne fordeling er dog baseret på tal fra Danmarks Statistik, der også medtager revisorer, som ikke er godkendt til at foretage lovpligtig revision (jf. nedenfor under afsnit 4.2.1).
80. FSR har derfor set på opgavefordelingen hos de godkendte revisionsvirksomheder (statsautoriserede og registrerede revisorer). Dette er sket ved at opgøre børsnoterede selskabers honorar til den generalforsamlingsvalgte revisor, og det viste et noget andet fordelingsmønster, idet honoraret for lovpligtig revision, inkl. revisionsrelaterede ydelser, udgjorde hele 72 pct. af det gennemsnitlige, samlede revisorhonorar, mens skatterådgivning blev opgjort til 8 pct., og de resterende 20 pct. var fordelt på andre ydelser.
81. Ser man på kundernes efterspørgsel af ydelser fra revisionsbranchen, er der en vis grad af differentiering blandt de største kunder (top-300 virksomhederne) i forhold til de ydelser, de efterspørger. Kunderne er generelt meget ensartede i forhold til, at de har klare præferencer for at benytte de store revisionshuse, dvs. fusionsparterne samt PwC og Deloitte (Big4), jf. omtalen nedenfor under afsnit 4.1.1. Til gengæld er de mere differentierede på andre områder. Dette gælder bl.a., hvor stor betydning, de hver især tillægger enkeltstående konkurrenceparametre så som pris, medarbejdernes branchekendskab, revisionsvirksomhedens og den underskrivende revisors/skatterådgivers omdømme, bredden af revisionsvirksomhedens internationale netværk mv. Mens nogle kunder således tillægger den konkrete underskrivende revisor stor vægt, er dette forhold af mindre betydning for andre.
82. Kundernes forskellige præferencer kan blandt andet skyldes forskelle i top 300-virksomhedernes kompleksitet. Nogle af top-300 virksomhederne – selv blandt de største – anser deres efterspørgsel for at være "hyldevarer", mens mere komplicerede virksomheder stiller særlige krav, fx finansielle virksomheder, virksomheder med mindre typiske selskabsstrukturer (andelsselskaber mv.), eller virksomheder med datterselskaber i flere lande. Der kan således være stor forskel i at udarbejde en årsrevision for henholdsvis en kompleks og en mindre kompleks virksomhed indenfor top-300. For at kunne levere rådgivning til de mere

⁴ Revisorbranchen i tal – analyse, FSR – Danske Revisorer, juli 2013.

komplekse kunder stilles der særlige krav til medarbejdernes erfaringer og eventuelle kvalifikationer eller certificeringer inden for det konkrete arbejdsområde.

83. Differentieringen blandt kunderne afspejler sig også på leverandørsiden. En række kunder vurderer således, at de enkelte Big4 virksomheder har forskellige styrker inden for de forskellige konkurrenceparametre. Fx viser styrelsens kundeundersøgelser, jf. afsnit 4.5.1.1 og 5.4.2.1, at bredden af KPMG DK's internationale netværk generelt vurderes mindre positivt end Deloitte og PwC's, mens KPMG DK generelt vurderes at rangere en smule højere end de øvrige med hensyn til den underskrivende revisors omdømme og erfaring. Derudover er der forskelle i Big4-virksomhedernes medarbejdersammensætning, fx hvor mange revisorer, der har den fornødne certificering til at kunne betjene finansielle virksomheder.

4.1.1 Revisorbranchens aktører

84. Revisorbranchen i Danmark er en branche præget af fire meget store, internationalt baserede revisionsfirmaer – Big4⁵ – og to relativt store virksomheder med et internationalt netværk.⁶ Størrelsesforholdet mellem de 6 virksomheder er vist nedenfor i tabel 4.1.

Tabel 4.1 De 6 største revisionsvirksomheder i Danmark

Revisionsvirksomhed	Omsætning 2012/2013	Ca. antal top-300 revisionskunder	Antal lokalkontorer i Danmark	Antal medarbejdere
Deloitte	Ca. 2,3 mia. kr.	75	15(+ 2 i Grønland)	Ca. 2.200
PwC	Ca. 1,9 mia. kr.	85	15	Ca. 1.600
KPMG DK	Ca. 1,5 mia. kr.	80	19 (+1 i Grønland)	Ca. 1.500
EY	Ca. 0,6 mia. kr.	35	2	Ca. 500
BDO	Ca. 0,7 mia. kr.	12	32	Ca. 800
Beierholm	Ca. 0,5 mia. kr.	10	19	Ca. 500

Anm.: KPMG DK's regnskabsår er 2012.

Kilde: Virksomhedernes årsrapporter, gennemsigtighedsrapporter og hjemmesider samt styrelsens egne beregninger på baggrund af foretagne markedsundersøgelser samt oplysninger i www.greens.dk.

85. *Deloitte* er den største danske revisionsvirksomhed med ca. 2.200 medarbejdere og en samlet omsætning i 2012/13 på ca. 2,3 mia. kr. Ca. 44 pct. af omsætningen hidrører fra revisions- og regnskabsopgaver, ca. 12 pct. fra skatterådgivning og de resterende ca. 44 pct. fra andre rådgivningsydelse.
86. *PwC* har ca. 1.600 medarbejdere og en samlet omsætning i 2012/13 på ca. 1,9 mia. kr. Ca. 46 pct. af omsætningen hidrører fra revisions- og regnskabsydelse, ca. 18 pct. fra skatterådgivning og de resterende ca. 36 pct. fra andre rådgivningsydelse.

⁵ Deloitte, PwC, KPMG DK og EY.

⁶ BDO og Beierholm. Disse virksomheder er omsætningsmæssigt på størrelse med EY, men ingen af de to har nogen af de største virksomheder som revisorkunder.

87. *KPMG DK* har ca. 1.500 medarbejdere og en samlet omsætning i 2012 på ca. 1,5 mia. kr. Ca. 52 pct. af omsætningen hidrører fra revisions- og regnskabsydelse, ca. 23 pct. fra skatterådgivning og de resterende ca. 25 pct. fra andre rådgivningsydelser.
88. *EY* har ca. 500 medarbejdere og en samlet omsætning i 2012/13 på ca. 0,6 mia. kr. Ca. 53 pct. af omsætningen hidrører fra revisions- og regnskabsydelser, ca. 24 pct. fra skatterådgivning og de resterende ca. 23 pct. fra andre rådgivningsydelser.
89. *BDO* har ca. 800 medarbejdere og en omsætning i 2012/13 på ca. 0,7 mia. kr. Ca. 41 pct. af omsætningen hidrører fra med revisions- og regnskabsydelser, ca. 9 pct. fra skatterådgivning og de resterende ca. 50 pct. med andre rådgivningsydelser.
90. *Beierholm* har ca. 500 medarbejdere og en samlet omsætning i 2012/13 på ca. 0,5 mia. kr. Ca. 71 pct. af omsætningen hidrører fra revisions- og regnskabsydelser, ca. 5 pct. fra skatterådgivning og de resterende ca. 24 pct. fra andre rådgivningsydelser.
91. Ud over de nævnte virksomheder er der efter den planlagte fusions offentliggørelse etableret en ny virksomhed i Danmark – *KPMG 2014* – der satser på at blive fuldgyldig konkurrent til især Deloitte, PwC og *EY/KPMG DK* ved udbud af såvel revisions- og regnskabsydelser som skatterådgivning og andre rådgivningsydelser til store virksomheder i Danmark.
92. *KPMG 2014* er således en ny revisionsvirksomhed på det danske marked, der satser på at blive én af Big4 virksomhederne. Virksomheden er etableret af *KPMG* netværket som følge af den anmeldte fusion og til erstatning for *KPMG DK*, når denne virksomhed forlader netværket. *KPMG 2014* er fra 31. januar 2014 godkendt af Erhvervsstyrelsen og optaget i revisorregistret (jf. nedenfor under punkt 4.2.1) som statsautoriseret revisionsvirksomhed med ret til at udføre lovpligtig revision i Danmark.⁷
93. *KPMG 2014* har i dag indgået ansættelseskontrakt med ca. [...] fremtidige medarbejdere, hvoraf ca. [...] pct. beskæftiger sig med revisions- og regnskabsydelser, ca. [...] pct. med skatterådgivning og de resterende ca. [...] pct. med andre rådgivningsydelser.

⁷ Styrelsen har i forbindelse med behandlingen af *EY / KPMG DK* fusionen været i kontakt med *KPMG International*, der bl.a. har fremsendt deres anbringender omkring mulighederne for, at *KPMG International* kan genindtræde på det danske marked (via etableringen af *KPMG 2014*) samt deres overordnede holdning til markedsforholdene i almindelighed og den anmeldte fusion i særdeleshed. I resten af dette notat omtales både "*KPMG International*" og "*KPMG 2014*" i forskellige sammenhænge.

Tabel 4.2 Ledelsen i de 6 største revisionsvirksomheder samt i KPMG 2014

Revisionsvirksomhed	Samlet antal medarbejdere	Heraf partnere
Deloitte	2.200	235
PwC	1.600	140
KPMG DK	1.500	150
EY	500	26
BDO	800	55
Beierholm	500	59
KPMG 2014	[...]	[...]

Note: Partnere dækker over både partnere, der er medejere af virksomheden (Equity partnere) og andre partnere (Salary partnere)

Anm.: Der er tale om cirkatal, idet der sker en løbende til- og afgang af såvel partnere som andre medarbejdere i virksomhederne.

Kilde: Virksomhedernes egne oplysninger, herunder oplysninger fra deres gennemsigtighedsrapporter, årsrapporter og hjemmesider.

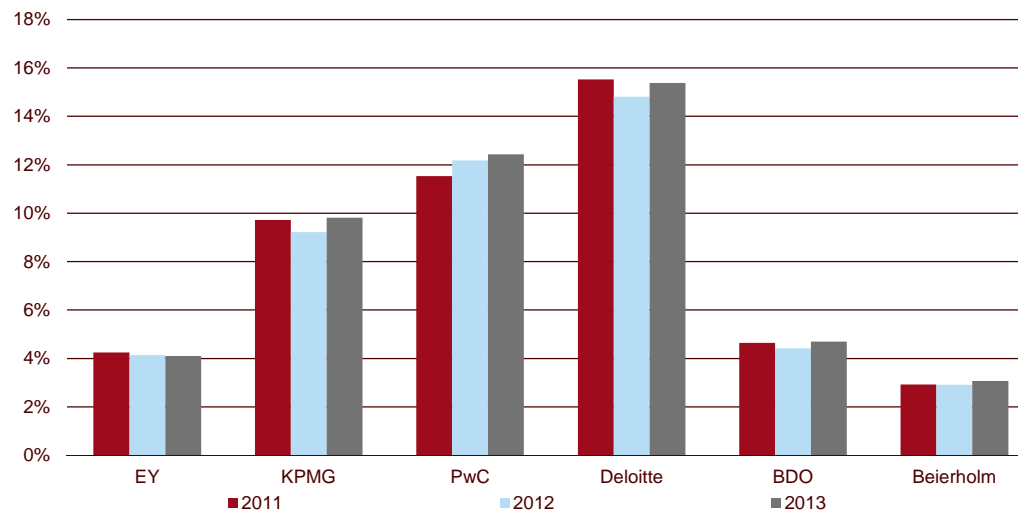
94. Ud over de ovennævnte revisionsvirksomheder findes der en underskov af små og mellemstore virksomheder. Pr. 25. februar 2014 var der registreret i alt 3.971 aktive udøvere af revisionsvirksomhed i Danmark (2.068 statsautoriserede, 1.900 registrerede og 3 udenlandske revisorer med konkret godkendelse), fordelt på 1.716 revisionsvirksomheder.⁸ Dertil kommer de udøvere af revisions-, regnskabs- og bogføringsvirksomhed, der ikke er godkendt i henhold til revisorloven, og som derfor ikke er optaget i registret. Antallet af sådanne virksomheder skønnes at ligge på omkring 3-500.
95. I 2012 havde den samlede revisorbranche i Danmark en omsætning på ca. 15,3 mia. kr.,⁹ men det er i den forbindelse værd at notere sig, at de 6 største revisionsvirksomheder (Big4 + BDO og Beierholm) tilsammen tegnede sig for en omsætning på knapt 7,5 mia. kr., svarende til knapt 50 pct. af branchens samlede omsætning i Danmark, mens Big4 alene tegnede sig for en omsætning på ca. 6,3 mia. kr., svarende til godt 40 pct. af branchens samlede omsætning.¹⁰
96. Udviklingen i de 6 største revisionsvirksomheders markedsandele er vist nedenfor i figur 4.1.

⁸ Kilde: Erhvervsstyrelsens offentlige register over godkendte revisorer og revisionsvirksomheder.

⁹ Kilde: Revisorbranchen i tal – analyse, FSR – Danske Revisorer, juli 2013.

¹⁰ Kilde: De seks virksomheders seneste gennemsigtighedsrapporter (det bemærkes dog, at gennemsigtighedsrapporterne for Deloitte, PwC, EY og Beierholm dækker regnskabsåret 2012/2013, mens KPMG DK's tal gælder regnskabsåret 2012).

Figur 4.1 De 6 største virksomheders andele af omsætningen i revisorbranchen som helhed



Note: Søjlerne illustrerer udviklingen i 2011-2013 for både revision, skatterådgivning og andre ydelser.

Anm.: Tallene skal tages med det forbehold, at tallene fra Danmarks Statistik følger kalenderåret, mens de 5 af de 6 virksomheders regnskabsår er forskudt.

Kilde: Danmarks Statistik og virksomhedernes årsregnskaber

97. At de største revisionsvirksomheder adskiller sig fra deres konkurrenter afspejles også i, at Kommissionen i en række sager¹¹ har opdelt revisions- og regnskabsmarkedet i "revisions- og regnskabsydelser til store virksomheder, der er Big-6-kunder"¹² og "revisions- og regnskabsydelser til små og mellemstore virksomheder".
98. EU Kommissionens markedsundersøgelser i forbindelse med disse fusioner viste, at børsnoterede og store virksomheder ikke finder, at små og mellemstore revisionsvirksomheder kan opfylde deres behov. Fx har børsnoterede selskaber behov for at entrere med et velkendt revisionsfirma med et godt omdømme på finansmarkederne. Multinationale selskaber har behov for et revisionsfirma med tilstrækkelig geografisk dækning, og store virksomheder i almindelighed har behov for et revisionsfirma med omfattende specialviden og betydelige ressourcer.
99. Resultatet af undersøgelserne gjaldt dog kun egentlige revisions- og regnskabsydelser, mens der inden for andre typer rådgivning, fx ledelsesudvikling, organisering, virksomhedsopkøb, virksomhedsetablering og for den sags skyld skatterådgivning (i det mindste national skatterådgivning) syntes at være alternativer i form af advokatvirksomheder, konsulentvirksomheder og andre rådgivere, som i lige så høj grad kunne tilfredsstille disse kunders behov.

¹¹ Jf. fusionssagerne COMP/M2810 – Deloitte & Touche / Andersen Company (2002), COMP/M.2816 – Ernst & Yount/Andersen France (2002), COMP/M2824 Ernst & Young / Andersen Germany (2002) og COMP/M1016 – Pricewaterhouse Coopers / Lybrand (1998).

¹² Big-6 bestod dengang af Price Waterhouse, Coopers & Lybrand, Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu International, KPMG og Ernst & Young.

100. Parterne i den her omhandlede fusion hører begge til blandt Big4 i Danmark, som er de revisionsvirksomheder, der primært er relevante for store, internationalt baserede virksomheder, som efterspørger revisionsvirksomheder med tilstrækkelig ekspertise og et tilstrækkeligt internationalt netværk til at stå for revision af virksomheden og/eller (særligt international) skatterådgivning. Fokus i denne sag vil derfor være parternes aktiviteter inden for revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning til sådanne storkunder (kunder, der omsætningsmæssigt er blandt top-300 virksomhederne i Danmark).

4.1.2 Revisionscyklus "årshjulet"

101. Revision af virksomhederne følger til en vis grad en fast cyklus et såkaldt "årshjul". Hvornår de forskellige faser i revisionsydelsen indtræder, afhænger imidlertid af, hvordan virksomhedens regnskabsår er placeret.
102. Som eksempel beskrives nedenfor den årlige cyklus for store danske virksomheder, hvis regnskabsår følger kalenderåret (dvs. med regnskabsafslutning pr. 31. december).
103. Cyklus starter ved, at revisor vælges på generalforsamlingen, som normalt ligger i perioden marts til maj, hvorefter revisors planlægning af revisionsopgaven påbegyndes i løbet af maj og juni. Planlægningsarbejdet gennemføres sædvanligvis af erfarne revisorer, dvs. revisorer, der er enten partnere, directors eller senior managers, mens mindre erfarne medarbejdere ikke er involveret i planlægningen i noget betydeligt omfang.
104. Den løbende revision, herunder gennemgang af forretningsgange og processer, gennemføres normalt fra den sidste del af august og indtil november. I denne proces er hele revisionsteamet involveret, og revisionen afrapporteres til selskabets bestyrelse i form af et revisionsprotokollat.
105. Revisionen i forbindelse med årsafslutningen gennemføres fra december (forberedende arbejde) og indtil medio marts det efterfølgende år, hvorefter der – normalt inden udgangen af maj – afholdes generalforsamling til forelæggelse og godkendelse af regnskabet.
106. Revisor påtegner i mange tilfælde også selskabets selvangivelse, og fristen for aflevering af denne er som udgangspunkt den 30. juni. Først herefter er revisors arbejde vedrørende regnskabsåret tilendebragt.

4.1.3 Mobiliteten i revisorbranchen

107. Ud over de rent lovmæssige krav til uddannelse mv. (jf. nedenfor under punkt 4.2.1), der lægger visse barrierer for etablering og mobilitet i revisorbranchen, er branchen desuden kendetegnet ved, at der især hos de største virksomheder er et behov for at entrere med revisionsvirksomheder, der er bemandede med højt specialiseret arbejdskraft.
108. Selv om der som nævnt findes over 2.000 godkendte, statsautoriserede revisorer i Danmark, som i princippet har uddannelsen til at foretage lovpligtig revision af store virksomheder, er den specialiserede arbejdskraft, som disse virksomheder efterspørger, koncentreret hos Big4 (dvs. Deloitte, PwC, KPMG og EY), der også er de eneste revisionsvirksomheder i Danmark, der er i stand til at dække behovet for et tilstrækkeligt stort globalt netværk. I den forbindelse er det også afgørende for de store virksomheder, at den revisor, der underskriver virksomhedens regnskab, er en kendt kapacitet inden for revisorverdenen.
109. Det kan i den forbindelse nævnes, at selv om fx både BDO og Beierholm er tilknyttet internationale netværk af revisionsvirksomheder, viser den kundeundersøgelse, som styrelsen har

lavet i forbindelse med denne fusionssag, at de fleste store kunder ikke anser disse virksomheder for at have den tilstrækkelige kapacitet, det rette brand, den nødvendige ekspertise eller et tilstrækkeligt kompetent internationalt netværk til at dække deres behov (jf. nedenfor under punkt 4.5.1 og 4.5.2).

110. Når en af Big4 virksomhederne har behov for hurtigt at udvide sin kapacitet eller at skaffe erfarne seniormedarbejdere med specialiseret viden inden for bestemte fagområder, er eneste mulighed derfor at forsøge at tiltrække de rette medarbejdere fra en af de øvrige 3 Big4 virksomheder.

4.1.3.1 Opsigelsesvarsler

111. Medarbejderne hos Big4 er underlagt visse ansættelsesretlige restriktioner, der begrænser mobiliteten.
112. En af disse restriktioner er relativt lange opsigelsesvarsler, der typisk betyder, at jo mere central og erfarne en medarbejder er, jo længere er opsigelsesvarslet. Kun de yngste og mest uerfarne medarbejdere har et normalt opsigelsesvarsel på 1 måned, hvorimod en partner hos en Big4 virksomhed normalt vil have et opsigelsesvarsel på 7 måneder.
113. En erfarne seniormedarbejder hos en Big4 virksomhed kan dermed ikke foretage et hurtigt jobskifte fra en virksomhed til en anden, med mindre den afgivende virksomhed – typisk mod en økonomisk kompensation – accepterer at frigive medarbejderen inden varslets udløb.

4.1.3.2 Kundeklausuler

114. Ud over lange opsigelsesvarsler er medarbejderne hos Big4 også underkastet kundeklausuler. Disse kundeklausuler gælder normalt for samtlige medarbejdere uanset deres anciennitet og rang.
115. Kundeklausulerne omfatter som regel de kunder, som medarbejderen har arbejdet med i en nærmere defineret periode, og betyder, at den pågældende medarbejder er afskåret fra at varetage opgaver for disse kunder en given periode efter ansættelsesforholdets ophør.
116. Kundeklausuler findes hos både Big4 virksomheder og hos mindre og mellemstore revisionsvirksomheder. Perioden for disse klausuler varierer fra virksomhed til virksomhed, men ligger typisk på ca. 1-2 år. Som eksempel kan nævnes [...], hvor samtlige medarbejdere er underlagt en kundeklausul i 24 måneder efter ansættelsesforholdets ophør. For en partner med et opsigelsesvarsel på 7 måneder betyder det, at vedkommende er afskåret fra at arbejde med konkrete kunder i en periode på 31 måneder fra det tidspunkt, hvor han meddeler sin arbejdsgiver, at han ønsker at fratræde sin stilling.
117. Klausulerne skal sikre mod, at en medarbejder tager ansættelsesvirksomhedens kunder med sig i forbindelse med et jobskifte. Men ud over den berettigede interesse, som revisionsvirksomhederne har i at fastholde kunderne, indebærer klausulerne også en begrænsning i medarbejdermobiliteten, fx ved at afskære medarbejdernes mulighed for at følge med en kunde, som selv har valgt at skifte til en anden revisionsvirksomhed.
118. Ifølge det oplyste vil det (under normale omstændigheder) være muligt at forhandle sig til et frafald af kundeklausulen mod betaling af en kompensation, som afhænger af, hvor værdifuld en kunde der er tale om. Det gælder i det mindste for forhandlinger blandt de virksomheder, der allerede er aktive i det danske marked, hvor der kan være en interesse i at lempe kravene,

for selv at stå bedre i en forhandlingssituation, når man modtager medarbejdere fra konkurrenterne.

119. Styrelsen har dog fået oplyst, at de relevante aktører i forbindelse med den uro, som fusionen har givet anledning til, har afstået fra at forhandle om opsigelsesvarsler og kundeklausuler. Dette resulterer i, at medarbejderne er mindre mobile i opsigelsesperioden og i højere grad begrænsede af kundeklausuler i den første periode af et nye ansættelsesforhold.

4.1.3.3 Konkurrenceklausuler

120. Endelig forekommer det i branchen, herunder blandt Big4 virksomhederne, at nogle equity partnere (dvs. de partnere, der er medejere af revisionsvirksomheden) er underkastet egentlige konkurrenceklausuler. En equity partner, der er underkastet en konkurrenceklausul, er ikke blot afskåret fra at varetage bestemte revisorkunders interesser, men er helt afskåret fra at indgå i nogen form for konkurrerende virksomhed i en given periode (typisk 2 år).
121. Sådanne konkurrenceklausuler betyder, at mobiliteten hos nogle helt centrale og erfarne revisorer, som i høj grad efterspørges af de store revisorkunder, kan være yderligere begrænset, med mindre de mod betaling af kompensation kan forhandle sig til et frafald af konkurrenceklausulen.

4.2 Revisions- og regnskabsydelse

4.2.1 National regulering

122. For virksomheder, der har pligt til at indsende og offentliggøre årsrapporter i henhold til årsregnskabsloven¹³ eller den finansielle lovgivning, er erklæringer på regnskaberne forbeholdt statsautoriserede eller registrerede revisorer, dvs. revisorer/revisionsvirksomheder, der er godkendte i henhold til revisorlovens krav herom.
123. Ved revision af statslige aktieselskaber og virksomheder, som har kapitalandele, gældsinstrumenter eller andre værdipapirer optaget til handel på et reguleret marked i et EU/EØS-land, og som har pligt til at aflægge årsrapport, skal mindst én revisor være statsautoriseret revisor.¹⁴
124. Såfremt der er tale om revision af pengeinstitutter, realkreditinstitutter eller forsikringselskaber, skal den eller de underskrivende revisorer desuden være certificeret af Finanstilsynet.¹⁵ Disse regler blev indført ved en lovændring i 2013.¹⁶ Kravene for at opnå certificering er fastsat i en særlig bekendtgørelse om Finanstilsynets certificering af statsautoriserede revisorer.¹⁷
125. Finanstilsynet har pr. 11-04-2014 certificeret i alt 81 revisorer til at påtage årsrapporter for penge- og realkreditinstitutter eller for forsikringselskaber, hvoraf 16 revisorer er certificeret til at påtage årsrapporter for begge typer virksomhed. De 81 certificerede revisorer er

¹³ Bekendtgørelse af årsregnskabsloven, lbkg. nr. 1253 af 01-11-2013.

¹⁴ Jf. årsregnskabslovens § 135 a, stk. 2.

¹⁵ Jf. § 199 i lov om finansiell virksomhed, lbkg. nr. 705/2012 med senere ændringer.

¹⁶ Ændring af revisorloven og lov om finansiell virksomhed (lov nr. 617 af 12-06-2013).

¹⁷ Bekendtgørelse nr. 1379 af 10-12-2013.

tilknyttet 10 forskellige revisionsvirksomheder, heraf er 66 tilknyttet en af de fire Big4 revisionsvirksomheder, mens 15 er tilknyttet revisionsvirksomheder uden for Big4.¹⁸

126. Revisionsvirksomheder, der reviderer store virksomheder, også kaldet PIE virksomheder (Public Interest Entity), er underlagt særlige krav (rotationspligt for revisor, forbud mod, at revisor f.eks. udfører regnskabsmæssig assistance, hyppigere kvalitetskontrol og omtale i revisionsvirksomhedens gennemsigthedsrapport). PIE virksomheder er defineret i revisorlovens § 21, stk. 3, som
- 1) virksomheder, som har værdipapirer optaget til handel på et reguleret marked i et EU-land eller et EØS-land,
 - 2) statslige aktieselskaber,
 - 3) kommuner og kommunale fællesskaber,
 - 4) virksomheder, underlagt tilsyn af Finanstilsynet (undtagen pantebrevsselskaber, forsikringsformidlere og investeringsrådgivere)¹⁹ og
 - 5) virksomheder der opfylder to af følgende kriterier: en medarbejderstab på mindst 2.500 personer, en balancesum på mindst 5 mia. kr. eller en nettoomsætning på mindst 5 mia. kr.
127. Revisorbranchen er således et lovreguleret erhverv, hvor der stilles krav til adgangen til at udøve erhvervet, til måden en revisionsvirksomhed skal drives på og til selve udøvelsen af erhvervet.
128. Optagelse i revisorregistret er en forudsætning for at kunne afgive revisionspåtegninger for selskaber, der skal indsende og offentliggøre årsrapporter efter årsregnskabsloven, eller er omfattet af regnskabsregler i den finansielle lovgivning, og for både statsautoriserede og registrerede revisorer stilles der særlige krav til bl.a. uddannelse og praktisk erfaring for at blive optaget som godkendt revisor i det særlige register for godkendte revisorer og revisionsvirksomheder, som Erhvervsstyrelsen fører som en del af det centrale virksomhedsregister (CVR).²⁰
129. Tilsvarende stilles der særlige krav til revisionsvirksomhederne for at kunne optages i registret som godkendt revisionsvirksomhed. Det er således et krav, at majoriteten af stemmerettighederne i virksomheden indehaves af godkendte revisorer eller revisionsvirksomheder, og at flertallet af virksomhedens øverste ledelse skal være godkendte revisorer eller revisionsvirksomheder.²¹
130. Titlen som "statsautoriseret revisor" og "registreret revisor", henholdsvis "statsautoriseret revisionsvirksomhed" og "registreret revisionsvirksomhed" er beskyttet,²² dvs. at kun reviso-

¹⁸ Kilde: Finanstilsynet. Oplysningerne om tilhørsforhold er baseret revisorernes oplysninger ved ansøgning om certificering i januar 2014 og kan derfor være ændret siden, hvis en eller flere af disse revisorer har skiftet job i mellemtiden.

¹⁹ I et udkast til ændring af den finansielle lovgivning, der for nylig er sendt i høring, lægges der op til, at heller ikke betalingstjeneste virksomheder skal være omfattet af definitionen.

²⁰ Revisorlovens §§ 2 og 3.

²¹ Revisorlovens § 13, stk. 2 og stk. 5.

²² Også titlen "godkendt revisor"/"godkendt revisionsvirksomhed" er beskyttet. En godkendt revisor/revisionsvirksomhed er en revisor/revisionsvirksomhed, der er godkendt efter reglerne i reviso-

rer/revisionsvirksomheder, der opfylder betingelserne i revisorloven har ret til at benytte disse titler.²³ Der er derimod ikke nogen lovreguleret beskyttelse af titlen "revisor", som derfor også kan anvendes af andre erhvervsdrivende, der beskæftiger sig med regnskabs- og revisionsopgaver for virksomheder uden for årsregnskabslovens rækkevidde.

131. En godkendt revisor anses som "offentlighedens tillidsrepræsentant", hvilket betyder at der er strenge krav til revisors uafhængighed og professionelle integritet samt til kvaliteten af det arbejde, der udføres.²⁴
132. I den forbindelse er der desuden et lovmæssigt krav til gennemsigtighed i revisionsfirmaernes forretningsforhold, der betyder, at revisionsvirksomhederne, der reviderer PIE virksomheder, skal offentliggøre en årlig rapport på deres hjemmeside.²⁵ Rapporten skal bl.a. indeholde en beskrivelse af virksomhedens og et evt. netværks juridiske struktur, ejerskab og ledelsesstruktur, oplysninger om grundlaget for partnernes vederlag, beskrivelse af virksomhedens kvalitetsstyringssystem samt oplysninger om samlet omsætning fordelt på honorarer for 1) revision af regnskaber, 2) andre erklæringsopgaver med sikkerhed, 3) skatterådgivning og 4) andre ydelser.
133. Herudover gælder der særlige krav for revisorers adfærd i forbindelse med revision af PIE virksomheder. Disse krav følger bl.a. af de internationalt vedtagne etiske regler for udførelse af revisionsydelser og af de nærmere regler, der i henhold til revisorlovens § 24 er fastsat omkring revisors uafhængighed i forbindelse med opgaver for PIE virksomheder.²⁶
134. Ifølge disse regler anses revisors uafhængighed for at være truet, hvis revisionen af en PIE virksomhed kombineres med fx bogføringsopgaver, bistand i forbindelse med rekruttering af medarbejdere til finansielle eller administrative ledelsesstillinger, eller afgivelse af erklæringer om opgaver, som revisionsvirksomheden selv har været med til at udføre eller kontrollere.
135. Endelig indeholder revisorlovens § 25 et krav om partnerrotation i forbindelse med revision af PIE virksomheder, således at revisionsvirksomheden skal sørge for, at der hvert syvende år sker en intern rotation af den revisor, der er ansvarlig for påtegning af en PIE virksomhed.

4.2.2 EU regulering

136. Den nationale regulering implementerer de direktiver, som EU har udstedt vedrørende revisions- og regnskabsydelser. Herudover arbejdes der på en reform af revisorsektoren i EU regi.²⁷ EU Kommissionen har således udarbejdet et udkast til en ændring af det gældende revisordirektiv samt til en ny forordning om øgede krav til den lovpligtige revision af "Public Interest Entities" (PIE virksomheder).
137. Målet er bl.a. at styrke revisors uafhængighed og at øge kvaliteten af revisions- og regnskabsydelser ved at begrænse risikoen for interessekonflikter.

sorloven på grund af gennemført uddannelse i udlandet, som kan ligestilles med uddannelsen som enten statsautoriseret eller registreret revisor.

²³ Revisorlovens § 5 og § 13, stk. 3-4.

²⁴ Revisorlovens § 16, §§ 24-26 og § 35.

²⁵ Revisorlovens § 27.

²⁶ Bekendtgørelse nr. 663/2008 om godkendte revisorers og revisionsvirksomheders uafhængighed.

²⁷ Kilde: Erhvervsstyrelsen og Kommissionens hjemmeside:

http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/reform/regulation_en.pdf.

138. De vigtigste midler til at nå dette mål er 1) en sortliste over ydelser, som det fremover vil være forbudt at udføre sideløbende med varetagelse af lovpligtig revision, og 2) et krav om tvunget skifte af revisionsvirksomhed inden for nærmere definerede perioder.
139. Udkastet til ny forordning blev vedtaget af Europa Parlamentet i april 2014 og afventer nu godkendelse af Ministerrådet. Det forventes dog, at den nye regulering kan træde i kraft i løbet af sommeren 2014 (med anvendelse fra sommeren 2016).

4.2.2.1 Sortlistede ydelser

140. Forordningsudkastets artikel 10 indeholder de sortlistede ydelser, som en revisor/revisionsvirksomhed fremover ikke må udføre for en PIE virksomhed, der samtidig er revisorkunde.
141. Forbuddet gælder såvel den godkendte revisor, som revisionsfirmaet og det netværk, som revisor hhv. revisionsfirmaet måtte være tilknyttet, og ydelserne må hverken udføres for revisorkunden selv eller for nogen af kundens concernforbundne selskaber.
142. For multinationale selskaber betyder det, at selskabet som udgangspunkt ikke kan vælge et revisionsfirma til at foretage revision af selskabet, hvis det pågældende revisionsfirma hos blot ét af datterselskaberne i et andet land udfører én af de sortlistede ydelser. Dog fremgår det af bemærkningerne til forordningsudkastets artikel 10, at der er en vis mulighed for, at et revisionsfirma kan udføre andre ydelser for en revisorkundes filialer i andre lande, hvis firmaet kan dokumentere, at det ikke vil gå ud over revisors/revisionsfirmaets uafhængighed.
143. Der er tale om følgende forbudte ydelser:
- Stort set enhver form for rådgivning om skatter og afgifter.
 - Enhver ydelse, hvor revisor eller revisionsfirmaet inddrages i virksomhedens ledelse eller beslutningsprocesser.
 - Bogføring og udarbejdelse af regnskaber og finansielle erklæringer.
 - Ydelser vedrørende lønafregninger.
 - Design eller implementering af intern kontrol eller risikostyringsprocedurer vedrørende finansielle oplysninger eller finansielle it-systemer.
 - Ydelser vedrørende værdiansættelse.
 - Juridisk rådgivning.
 - Ydelser forbundet med revisorkundens interne revision.
 - Ydelser forbundet med revisorkundens strategier vedrørende finansiering, kapitalstruktur og -allokering, investering osv.
 - Visse HR ydelser.
144. Forbuddet mod at udføre de nævnte ydelser gælder som udgangspunkt for den periode, der ligger imellem begyndelsen af den reviderede periode og afgivelsen af revisionspåtegningen.
145. Men for så vidt angår forbuddet mod "Design eller implementering af intern kontrol eller risikostyringsprocedurer vedrørende finansielle oplysninger eller finansielle it-systemer", gælder forbuddet også i en såkaldt "clean period", dvs. i regnskabsåret umiddelbart før revisor påbegynder den lovpligtige revision.
146. Selv om en forordning normalt gælder direkte i alle EU's medlemslande, foreslås det ifølge udkastet til forordning at give medlemslandene en mulighed for at stille både skærpede og lempede krav til udførelse af sortlistede ydelser.

147. Medlemslandene vil således kunne udvide listen til også at gælde andre ydelser end dem, der er nævnt i artikel 10.
148. Men medlemslandene får også mulighed for at tillade ganske få skatterelaterede opgaver samt opgaver vedrørende værdiansættelse, fx i forbindelse med aktuarydelser og retssager. Det forudsættes dog, at opgaven ikke vil indebære nogen direkte eller indirekte påvirkning af revisors arbejde og uafhængighed.

4.2.2.2 Tvunget skifte af revisionsvirksomhed

149. Reglerne om tvunget skifte af revisionsvirksomhed findes i forordningsudkastets artikel 33, hvor det foreslås, at der fremover stilles krav om tvunget skifte af revisionsvirksomhed efter en periode på 10 år.
150. Ganske vist kan medlemsstaterne vedtage, at perioden på 10 år forlænges med yderligere op til 10 år, men det forudsætter at opgaven har været i udbud, og at den pågældende revisionsvirksomhed har vundet opgaven i den forbindelse.²⁸ En forlængelse af maksimumperioden på 10 år kræver i givet fald, at det foreslås af PIE virksomhedens øverste ledelse efter anbefaling fra revisionsudvalget, og at forslaget vedtages på PIE virksomhedens generalforsamling.²⁹
151. Efter udløbet af perioden på 10 år (eller den evt. ved udbud forlængede periode), foreslås der fastsat en såkaldt "cooling off period" på 4 år, hvor den tidligere revisionsvirksomhed ikke må påtage sig lovpligtig revision af den pågældende virksomhed.
152. Også i forbindelse med bestemmelsen om tvunget skifte af revisionsvirksomhed foreslås der indsat en bestemmelse om, at medlemslandene kan stramme reglerne ved at fastsætte en kortere periode end de 10 års maksimum, der som udgangspunkt vil gælde, inden en virksomhed skal skifte revisionsvirksomhed eller udbyde opgaven.

4.2.2.3 Overgangsperiode og ikrafttræden

153. Ifølge udkastet til forordning fastsættes følgende overgangsbestemmelser:
- En PIE virksomhed, der har haft samme revisionsvirksomhed i 20 år eller mere, forpligtes til at skifte revisionsvirksomhed senest 6 år efter forordningens ikrafttrædelsesdato.
 - En PIE virksomhed, der har haft samme revisionsvirksomhed mellem 11 til 20 år, forpligtes til at skifte revisionsvirksomhed senest 9 år efter forordningens ikrafttrædelsesdato.
 - En PIE virksomhed, der har indgået aftale med en revisionsvirksomhed inden forordningens ikrafttrædelsesdato, og hvor aftalen stadig gælder to år efter forordningens ikrafttrædelsesdato, forpligtes til at skifte revisor i overensstemmelse med hovedreglen om, at revisoraftalen maksimalt må indgås for 10 år.
154. Overgangsbestemmelserne skal sikre en "flydende" overgang. Den tidsmæssige periode, hvor PIE virksomhederne skal i gang med det første tvungne revisorskifte (eller udbud), er vist nedenfor i tabel 4.3.

²⁸ Hvis virksomheden har udpeget mere end én revisionsvirksomhed til opgaven er der under samme forudsætning om udbud mulighed for at forlænge perioden med op til 14 år.

²⁹ Medlemsstaterne kan herudover undtagelsesvist forlænge perioden med yderligere 2 år.

Tabel 4.3 **Tvungen revisorrotation**

Hvis virksomheden har haft samme revisionsvirksomhed siden	... skal virksomheden senest foretage revisorrotation i
1994 (eller tidligere)	2020
1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002 eller 2003	2023
2004	Udbud senest 2016 – rotation senest 2024
2005	Udbud senest 2016 – rotation senest 2025
2006	Udbud senest 2016 – rotation senest 2026
2007	Udbud senest 2017 – rotation senest 2027
2008	Udbud senest 2018 – rotation senest 2028
2009	Udbud senest 2019 – rotation senest 2029
2010	Udbud senest 2020 – rotation senest 2030
2011	Udbud senest 2021 – rotation senest 2031
2012	Udbud senest 2022 – rotation senest 2032
2013	Udbud senest 2023 – rotation senest 2033
2014 (inden ikrafttrædelsesdatoen)	Udbud senest 2024 – rotation senest 2034

Note: Overgangsbestemmelserne skal sikre en "flydende" overgang således, at ikke alle PIE virksomheder er tvunget til at skifte revisor på samme tid.

Anm.: De angivne årstal forudsætter, at forordningen vedtages til ikrafttræden i 2014 (med anvendelse fra 2016). Det bemærkes, at det ifølge Erhvervsstyrelsen endnu ikke er helt afklaret, om virksomheder, der har indgået aftale i 2004 og 2005 kan vente til 2016 med at sende opgaven i udbud (jf. bestemmelsen om, at reglen finder anvendelse "hvor aftalen stadig gælder to år efter forordningens ikrafttrædelsesdato"). Spørgsmålet forventes drøftet på "implementation workshops" i efteråret 2014.

Kilde: *Draft Regulation of the European Parliament and of the Council on specific requirements regarding statutory audit of public-interest entities.*

155. Efter Europa Parlamentets vedtagelse i april 2014 forventes det, at Ministerrådet godkender forordningen til ikrafttræden i sommeren 2014 og med anvendelse to år efter, dvs. fra sommeren 2016.

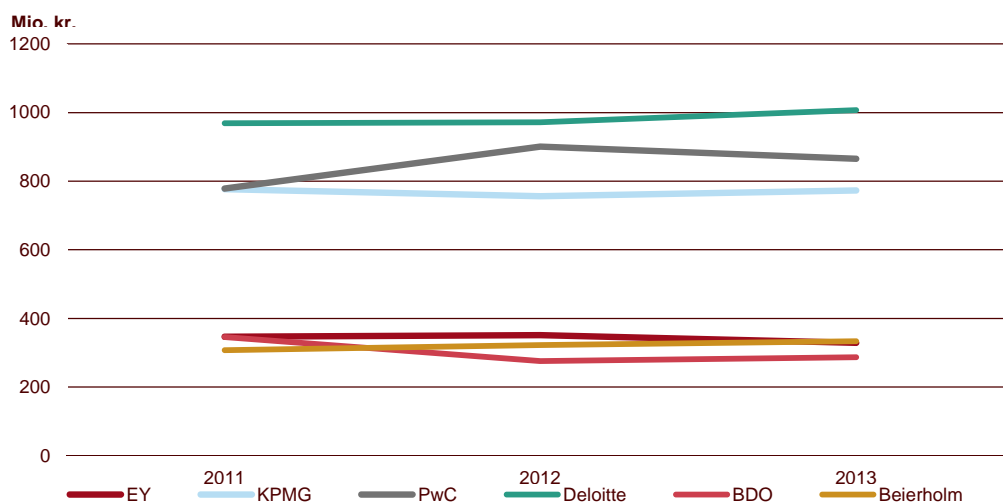
4.2.3 Aktørerne

156. Som nævnt ovenfor hører både EY og KPMG DK til blandt Big4 i Danmark, som er de revisionsvirksomheder, der primært er relevante for store, internationale virksomheder, og ifølge Kommissionens praksis skelnes der mellem revisions- og regnskabsydelse til store virksomheder og revisions- og regnskabsydelse til små og mellemstore virksomheder.
157. Dette understøttes af styrelsens markedsundersøgelse i forbindelse med denne sag, hvor styrelsen har modtaget svar fra 124 store revisorkunder, jf. nedenfor under punkt 4.5.1.
158. I 2012 udgjorde den samlede revisorbranches omsætning af revisions- og regnskabsydelse ca. 38 pct. af branchens totalomsætning, svarende til et beløb på ca. 5,8 mia. kr.³⁰

³⁰ Kilde: Revisorbranchen i tal – analyse FSR – Danske Revisorer, juli 2013.

159. Hvis man alene ser på omsætningen hos Big4, der stammer fra revisions- og regnskabsydelser, var den samlede omsætning hos de 4 virksomheder (Deloitte, PwC, KPMG DK og EY) på knapt 3 mia. kr. i 2012/2013,³¹ hvilket svarer til godt 50 pct. af branchens omsætning. Medtages BDO og Beierholm³² var tallet godt 3,6 mia. kr., hvilket svarer til godt 60 pct. af den samlede branches omsætning.
160. I forhold til andre ydelser leveret af Big4 udgjorde omsætningen af revisions- og regnskabsydelser fra ca. 44 pct. (Deloitte) til ca. 53 pct. (EY) af virksomhedernes samlede omsætning (de tilsvarende procentdele for BDO og Beierholm var hhv. ca. 41 pct. og ca. 70 pct.).
161. Udviklingen i de 6 virksomheders omsætning af revisions- og regnskabsydelser inden for de seneste 3 år er vist nedenfor i figur 4.2.

Figur 4.2. Udvikling i omsætningen af revisions- og regnskabsydelser hos de 6 største revisionsvirksomheder i Danmark.



Note: Tallene angår kun egentlig revision samt andre erklæringsopgaver med sikkerhed.

Anm.: Illustrationen skal tages med det forbehold, at KPMG DK's regnskab følger kalenderåret, mens de øvriges regnskabsår er forskudt.

Kilde: Virksomhedernes gennemsigtighedsrapporter

³¹ Kilde: De 4 virksomheders gennemsigtighedsrapporter (det bemærkes, at tallet for KPMG DK dækker 2012).

³² Kilde: De 2 virksomheders gennemsigtighedsrapporter.

4.3 Rådgivning vedrørende skatter og afgifter

162. Skatterådgivning af virksomheder omfatter rådgivning om tilrettelæggelse af transaktioner og organisation på en sådan måde, at virksomheden kan reducere skattebetalingen mest muligt inden for lovgivningens rammer. Desuden omfatter skatterådgivning forskellige former for serviceydelser, så som bistand med beregning af skat, udarbejdelse af selvangivelser og varetagelse af nødvendig kontakt til skattemyndighederne på kundens vegne.
163. I modsætning til revisionsydelser er der ikke nogen tilsvarende regulering af adgangen til at yde rådgivning om skatteforhold eller af selve udøvelsen af en sådan rådgivning, bortset fra de kommende EU regler om, at revisionsvirksomheder fratages muligheden for at varetage skatterådgivning for deres revisorkunder.
164. Derimod findes der i Danmark et meget komplekst regelsæt i form af bl.a. ligningsloven,³³ skattekontrolloven,³⁴ skatteforvaltningsloven,³⁵ selskabsskatteloven³⁶ osv. samt deraf udstedte bekendtgørelser, cirkulærer og vejledninger mv. for beregning af skatter og afgifter.
165. På grund af skatteområdets kompleksitet er der fra både små og store virksomheder efterspørgsel efter rådgivere med særlig ekspertviden inden for dette område, og skatterådgivning tilbydes af både revisionsvirksomheder, advokatvirksomheder og virksomheder, der har specialiseret sig i skatterådgivning (fx Accura Tax³⁷ og Revitax).
166. De fleste skatterådgivere i Danmark har dog primært deres ekspertise inden for danske skatte- og afgiftsforhold, idet det inden for rådgivning om internationale skatteforhold, som fx "transfer pricing",³⁸ der efterspørges af store, internationalt baserede virksomheder, typisk vil være en forudsætning, at også skatterådgiveren er en del af et stort og velfungerende, internationalt netværk – i lighed med, hvad der gælder på revisionsområdet.
167. Der findes ingen offentligt tilgængelige tal for antallet af danske aktører inden for skatterådgivning eller for skatterådgivningsbranchens samlede omsætning i Danmark. Det kan dog nævnes, at der inden for advokatområdet er 196 advokater, der har angivet "skat og afgifter" som deres speciale.³⁹
168. Herudover beskæftiger de fleste godkendte revisionsvirksomheder sig i større eller mindre grad med skatterådgivning, og de eneste tilgængelige omsætningstal for dette område er den omsætning, der kan læses ud af regnskaberne for godkendte revisionsvirksomheder, jf. deres pligt til at angive oplysninger om bl.a. den omsætning der hidrører fra skatterådgivning.⁴⁰

³³ Bekendtgørelse af lov om påligningen af indkomstskat til staten, lbkg. nr. 405 af 22-04-2013 med senere ændringer.

³⁴ Bekendtgørelse af skattekontrolloven, lbkg. nr. 1264 af 31-10-2013 med senere ændringer.

³⁵ Bekendtgørelse af skatteforvaltningsloven, lbkg. nr. 175 af 23-02-2011 med senere ændringer.

³⁶ Bekendtgørelse af lov om indkomstbeskatning af aktieselskaber m.v., lbkg. nr. 1082 af 14-11-2012 med senere ændringer.

³⁷ Accura Tax er i dag overtaget af den nye KPMG virksomhed i Danmark, KPMG 2014.

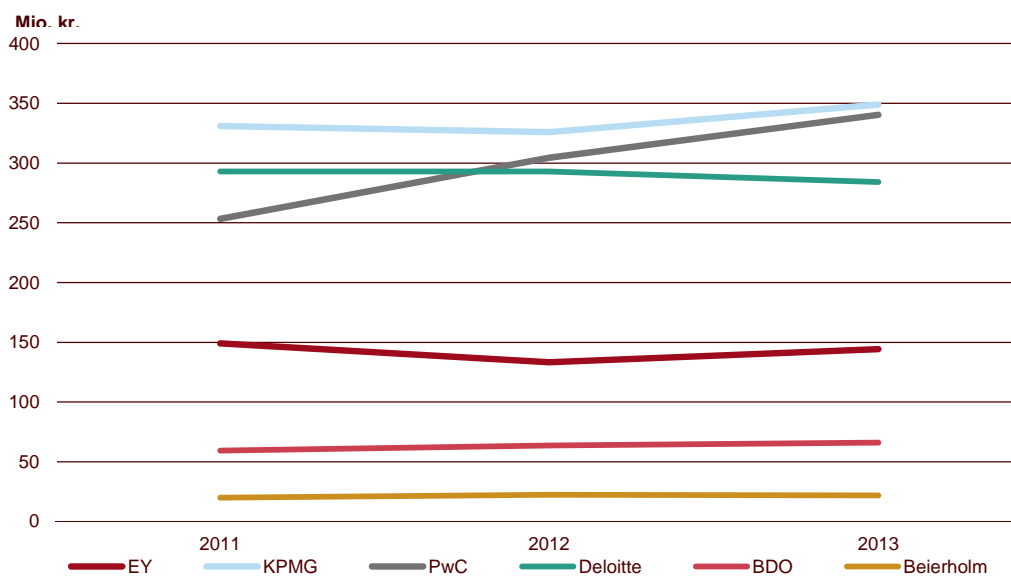
³⁸ Transfer pricing drejer sig om prisfastsættelsen ved såkaldt "kontrollerede transaktioner", dvs. grænseoverskridende overdragelse af varer, serviceydelser mv. mellem koncernforbundne selskaber.

³⁹ Kilde: www.advokatsamfundet.dk.

⁴⁰ Revisorlovens § 27.

169. Ifølge FSR's analyse fra sommeren 2013⁴¹ stammede 12 pct. af revisorbranchens omsætning i 2012 fra skatterådgivning, hvilket svarede til en omsætning på godt 1,8 mia. kr.
170. Hvis man alene ser på omsætningen af skatterådgivningsydelser hos Big4, var den samlede omsætning hos de 4 virksomheder (Deloitte, PwC, KPMG DK og EY) på ca. 1,1 mia. kr. i 2012/2013,⁴² hvilket svarer til godt 60 pct. af branchens samlede omsætning. Medtages BDO og Beierholm⁴³ var tallet godt 1,2 mia. kr., hvilket svarer til godt 65 pct. af den samlede branches omsætning af ydelser inden for skatterådgivning.
171. I forhold til andre ydelser leveret af Big4 udgjorde omsætningen af skatterådgivning fra ca. 12 pct. (Deloitte) til ca. 24 pct. (EY) af virksomhedernes samlede omsætning (de tilsvarende procentdele for BDO og Beierholm var hhv. ca. 9 pct. og ca. 3 pct.)
172. Udviklingen i de 6 virksomheders omsætning af skatterådgivningsydelser inden for de seneste 3 år er vist nedenfor i figur 4.3.

Figur 4.3. Udvikling i omsætningen af ydelser vedrørende skatterådgivning hos de 6 største revisionsvirksomheder i Danmark.



Note: Tallene angår enhver form for skatterådgivning, dvs. både om rent nationale skatte- og afgiftsforhold og om internationale forhold, som "transfer pricing".

Anm.: Illustrationen skal tages med det forbehold, at KPMG DK's regnskab følger kalenderåret, mens de øvriges regnskabsår er forskudt.

Kilde: Virksomhedernes gennemsigthedsrapporter.

⁴¹ Revisorbranchen i tal – analyse, FSR – Danske Revisorer, juli 2013.

⁴² Kilde: De 4 virksomheders gennemsigthedsrapporter (det bemærkes, at tallet for KPMG DK dækker 2012).

⁴³ Kilde: De 2 virksomheders gennemsigthedsrapporter.

4.4 Andre rådgivningsydelser

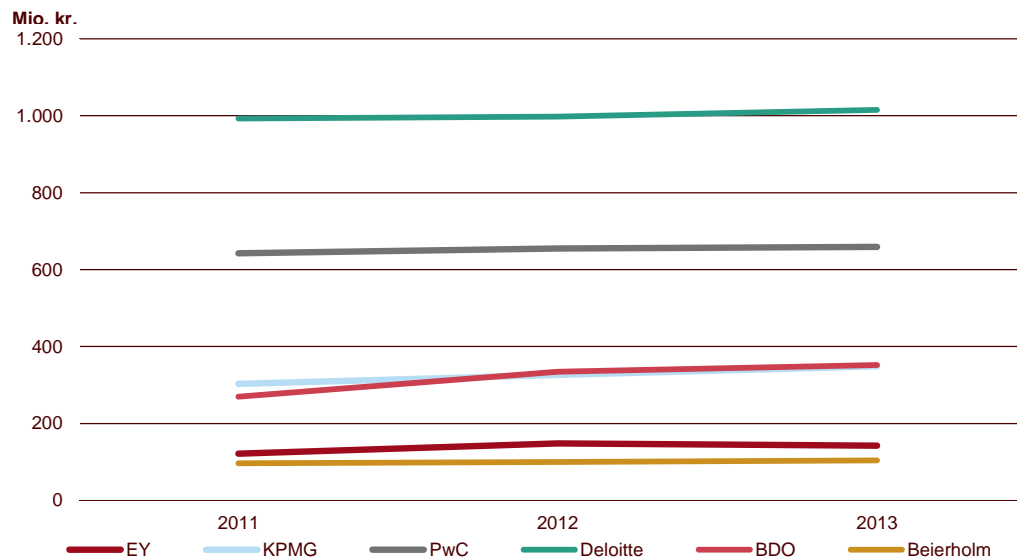
173. Andre ydelser, der typisk udføres af bl.a. revisorbranchen, omfatter rådgivning i forbindelse med virksomhedsopkøb/fusioner, virksomhedsetablering, corporate finance, systemimplementering, outsourcing, organisation og anden ledelsesmæssig rådgivning, bogføring og budgettering, likvidation og konkurs, finansiering og investering, informatik og it, visse HR ydelser osv.
174. Ud over revisorbranchen findes der imidlertid en lang række andre virksomheder, særligt advokat- og konsulentvirksomheder, der tilbyder disse rådgivningsydelser.
175. Der findes ingen offentligt tilgængelige tal for den totale omsætning af disse ydelser, hverken samlet eller for ydelserne enkeltvis. Men ses der isoleret på revisorbranchens omsætning af ydelserne udgjorde de ca. 28 pct. af revisorbranchens samlede omsætning, svarende til ca. 4,3 mia. kr. i 2012.⁴⁴
176. Hvis man alene ser på omsætningen af andre ydelser end revision og skatterådgivning hos Big4, var den samlede omsætning hos de 4 virksomheder (Deloitte, PwC, KPMG DK og EY) på ca. 2,2 mia. kr. i 2012/2013,⁴⁵ hvilket svarer til godt 50 pct. af den samlede omsætning. Medtages BDO og Beierholm⁴⁶ var tallet godt 2,6 mia. kr., hvilket svarer til godt 60 pct. af den samlede branches omsætning af andre ydelser end revision og skatterådgivning.
177. Omsætningen af andre ydelser end revision og skatterådgivning, leveret af Big4 udgjorde fra ca. 23 pct. (EY) til ca. 44 pct. (Deloitte) af virksomhedernes samlede omsætning (de tilsvarende procentdele for BDO og Beierholm var hhv. ca. 50 pct. og ca. 22 pct.)
178. Udviklingen i de 6 virksomheders omsætning af andre ydelser end revision og skatterådgivning inden for de seneste 3 år er vist nedenfor i figur 4.4.

⁴⁴ Kilde: Revisorbranchen i tal – analyse FSR – Danske Revisorer, juli 2013.

⁴⁵ Kilde: De 4 virksomheders gennemsigthedsrapporter (det bemærkes, at tallet for KPMG DK dækker 2012).

⁴⁶ Kilde: De 2 virksomheders gennemsigthedsrapporter.

Figur 4.4 **Udvikling i omsætningen af andre ydelser end revision og skatterådgivning**



Note: Tallene angår alle andre rådgivnings- og serviceydelser, som udføres af de 6 virksomheder, og som ikke kan relateres til revision eller skatterådgivning.

Anm.: Illustrationen skal tages med det forbehold, at KPMG DK's regnskab følger kalenderåret, mens de øvriges regnskabsår er forskudt.

Kilde: Virksomhedernes gennemsigtighedsrapporter.

4.5 Styrelsens markedsundersøgelse

179. Som led i undersøgelsen af denne sag har styrelsen gennemført to markedsundersøgelser med fokus på et overordnet marked for levering af revisions- og regnskabsydelser og et overordnet marked for levering af rådgivning vedrørende skatter og afgifter, jf. 5.1., som beskriver hidtidig praksis mv.
180. Nogle korte fakta om styrelsens markedsundersøgelser er gengivet i boks 4.1.

Boks 4.1. Styrelsens markedsundersøgelse

Fase I

Styrelsens markedsundersøgelse i fase I fokuserede overordnet på top-100 virksomheder.

Konkurrentundersøgelse

Konkurrenterne er udvalgt efter tidligere praksis⁴⁷ og inddrager både konkurrenter indenfor Big4 og mindre revisionshuse. I alt har syv konkurrenter modtaget og udfyldt spørgeskemaet. De syv konkurrenter er Deloitte, PwC, BDO, Beierholm, Grant Thornton, RSM Plus og Partner Revision. Styrelsen har endvidere, inden udsendelsen af spørgeskemaet, haft indledende møder med Deloitte, PwC, BDO, Beierholm og Grant Thornton.

Spørgsmålene har søgt at afdække beskrivende forhold om revisions- og regnskabsydelser og rådgivning vedrørende skatter og afgifter (både danske og internationale), herunder konkurrencesituationen. Styrelsen har ved hjælp af spørgsmålene forsøgt at danne sig et overblik over mulige markeder for de to ydelser, fx størrelse og indhold af ydelserne samt væsentlige leverandører. Desuden omhandler en række af spørgsmålene selve fusionsscenarioet, herunder KPMG's mulighed for genindtræden på det danske marked via KPMG 2014.

Kundeundersøgelse

Styrelsen har undersøgt efterspørgselsforholdene hos revisionssekskabernes kunder ved at tage udgangspunkt i Børsens Business magasins liste med "Børsens DK top1000" fra 2013. Denne liste rangordner de 1000 største danske virksomheder efter størrelsen af deres omsætning i 2012 (DKK. mio.).

I alt har styrelsen udsendt spørgeskemaet til 179 virksomheder. Styrelsen har endvidere afholdt møder med enkelte kunder herunder Arla, A.P. Møller Mærsk og Carlsberg.

Den samlede svarprocent på spørgeskema til kunderne er 69 pct., heraf har 70 top100 virksomheder svaret.

Svarene i kundeundersøgelsen er opgjort for de virksomheder, der selv vælger revisionsvirksomhed. De virksomheder, hvis udenlandske moderselskab vælger revisionsvirksomhed, er ikke inddraget i de afrapporterede resultater.

Spørgeskemaets indhold har fokuseret på efterspørgsel af ydelser og søgt at afdække reelle og mulige leverandører af revisions- og regnskabsydelser og rådgivning vedrørende skatter og afgifter (både danske og internationale). Spørgeskemaet har endvidere forsøgt at afdække konkrete forhold om valg af leverandør, herunder bl.a. tilbudsrunder, forhold omkring valg af leverandør, og konkurrenceintensitet. Som i konkurrentundersøgelsen er kunderne også blevet bedt om en vurdering af selve fusionsscenarioet, herunder en række forhold vedrørende konkurrencen og KPMG-netværkets mulighed for genindtræden på det danske marked via KPMG 2014.

⁴⁷ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 26-07-2011 i fusionen mellem PwC/Grant Thornton.

Fase II

Den 28. marts 2014 indledte styrelsen fase II og sendte i den forbindelse et nyt spørgeskema til kunder og konkurrenter.

Styrelsens markedsundersøgelse i fase II fokuserede overordnet på top- 300 virksomheder, da styrelsen efter undersøgelsen i fase I observerede, at top-100 var et minimum, og at forholdene mellem top-100 og top-300 ikke var væsentlige forskellige.

Styrelsen har sendt spørgeskemaet til de virksomheder som besvarede spørgeskemaet i fase I, frataget de virksomheder som ikke selv vælger deres revisor. Grunden til at disse er frataget er, at de ikke selv udvælger deres revisor, og derfor har vanskeligheder ved at besvare spørgeskemaet.

Pr. 25. april 2014 har 95 virksomheder besvaret spørgeskemaet, hvilket svarer til en svarprocent på 83 pct.

Styrelsen har endvidere afholdt møder med en del kunder: A.P. Møller Mærsk, Arla, Bestseller, Carlsberg, Danfoss, DSV, ISS, Kirkbi, Nordea, Pandora og Rockwool.

Konkurrentundersøgelse:

Spørgsmålene sigtede især på at afdække mere detaljerede forhold omkring dansk og international skatterådgivning, herunder konkurrencesituationen mellem leverandører i advokaterhvervet og leverandører i revisions- og rådgivningshvervet.

Kundeundersøgelse:

Styrelsen har i andet spørgeskema undersøgt nærmere om udbudsprocesser, skifteomkostninger, kundernes vurdering af de udvalgte revisionsvirksomheder, betydningen af individuelle medarbejdere og betydningen af international skatterådgivning. Styrelsen har også spurgt ind til kundernes vurdering af KPMG 2014, herunder hvad der skal til for at kunderne vil se dem som et reelt alternativ.

Parterne og KPMG 2014

Styrelsen har derudover under hele forløbet løbende haft kontakt og afholdt møder med fusionsparterne og KPMG 2014. Både KPMG DK, EY DK og KPMG 2014 har bidraget med oplysninger og fremsendt interne strategi- og forretningsdokumenter.

4.5.1 Markedet for revisions- og regnskabsydelser

4.5.1.1 Kundeundersøgelse

181. **Fase I:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse viser en forskel på efterspørgselsmønstret hos de største virksomheder i Danmark sammenlignet med øvrige virksomheder. Undersøgelsen viser også en forskel blandt udbydere af revisions- og regnskabsydelser til de største henholdsvis mindre og mellemstore virksomheder i Danmark.
182. Top-100 virksomhederne er i højere grad end de øvrige virksomheder orienteret imod de fire største revisionshuse (Deloitte, PwC, KPMG og EY – Big4). Blandt top-100 virksomhederne vurderer alle respondenter, at Big4 er vigtige mulige leverandører af revisions- og regnskabsydelser, mens fem pct. også peger på mulige leverandører uden for Big4. Blandt de øvrige virksomheder peger alle også på Big4 som mulig leverandør, mens 28 pct. også peger på mulige leverandører uden for Big4.

183. Oversigten nedenfor viser hvilke forhold respondenter blandt top-100 virksomhederne tillagde betydning, ved deres valg af revisionsvirksomhed.

Forhold af betydning ved valg af revisionsvirksomhed

<u>Hvilke forhold tillagde jeres virksomhed betydning, da I valgte revisionsvirksomhed sidste gang?</u>	<u>Pct.</u>
Kvalitet af revisionsvirksomhedens ydelser	95
Revisionsvirksomhedens omdømme	72
Revisionsvirksomheden er en del af et internationalt netværk	69
Erfaring og brancheekspertise hos de medarbejdere hos revisionsvirksomheden, der får ansvaret for at levere revisions- og regnskabsydelsen	61
Pris for revisions- og regnskabsydelsen	41
Revisionsvirksomheden kan også levere rådgivning vedrørende skatter og afgifter	34
Revisionsvirksomheden skal have særlige kompetencer og brancheindsigt	25
Revisionsvirksomheden kan også levere rådgivning om finansielle forhold	15
Revisionsvirksomheden kan også levere rådgivning om forretningsstrategi og organisationsudvikling mv.	8

Anm.: Resultaterne er angivet for de virksomheder der tillægger udsagnene "Stor betydning".

Kilde: Uddrag af styrelsens kundeundersøgelse

184. En stor del af respondenterne blandt top-100 virksomhederne tillægger parametrene kvalitet, internationalt netværk og omdømme stor betydning. Derimod er der færre virksomheder som tillægger pris stor betydning. 19 pct. af alle virksomhederne tillægger det nogen eller stor betydning at deres udenlandske moderselskab står for valget af deres revisionsvirksomhed. Denne gruppe af virksomheder omfatter de såkaldte "referred in" kunder, dvs. virksomheder, som er koncernforbundne med udenlandske moderselskaber, hvor moderselskabet vælger, at datterselskabet skal have et revisionshus med netværksmæssige tilknytning (fx gennem et af Big4-netværkene) til moderselskabets revisions- og rådgivningshus.⁴⁸
185. 75 pct. af respondenterne blandt top-100 virksomhederne angiver, at de ikke kunne/ville skifte til en revisor uden for Big4 i en situation, hvor Big4 virksomhederne hævdede deres priser på revisions- og regnskabsydelser med 5-10 pct.
186. Top-100 virksomhedernes større orientering imod Big4 afspejles også i, hvilke leverandører der inviteres til at deltage, når virksomhederne udbyder revisions- og regnskabsopgaver.
187. Knap halvdelen af respondenterne blandt top-100 virksomhederne i kundeundersøgelsen har udvalgt deres nuværende revisionsvirksomhed efter en udbudsproces. I disse udbud deltog de fire Big4 virksomheder i 83 pct. (Deloitte), 47 pct. (EY), 93 pct. (KPMG) og 80 pct. (PwC) af udbuddene, mens tre revisionshuse uden for Big4 deltog i tre pct. (BDO), syv pct. (Grant Thornton) og syv pct. (Partner Revision) af udbuddene.⁴⁹

⁴⁸ Disse virksomheder er ikke medtaget i den generelle afrapportering af undersøgelsen, jf. boks 4.1.

⁴⁹ Oplysninger fra parterne om udbud af revisions- og regnskabsydelser viser endvidere, at i ingen af 30 udbud iværksat af top 100 virksomheder i perioden 2010-2013 deltog revisions- og rådgivningshusene uden for Big4. EY deltog i [...] af disse og vandt de [...]. En tilsvarende opgørelse af 34 udbud iværksat af virksomheder i intervallet top 100 til 300 i perioden 2010-2013 deltog andre tilbudsgivere end Big4 i 7 udbud og vandt 1. Her deltog EY i [...] udbud og vandt de [...].

188. I forbindelse med udbud af revisions- og regnskabsydelse er der endvidere en tendens til, at top-100 virksomhederne i højere grad (ved 57 pct. af udbuddene) end de øvrige virksomheder også udbyder andre rådgivningsopgaver som fx skatterådgivning og corporate finance rådgivning mv.
189. Endelig bekræfter en række svar i kundeundersøgelsen, at kundernes efterspørgsel har en række nationale karakteristika. For stort set alle virksomhederne i undersøgelsen har det nogen eller stor betydning, at deres revisionsvirksomhed har repræsentation i Danmark, ligesom det – stort set – for alle virksomhederne tillægges nogen eller stor betydning, at revisionsvirksomheden kan udføre statsautoriseret arbejde, og at revisionsvirksomhedens medarbejdere har et grundigt kendskab til danske regler og love.
190. 59 pct. af respondenterne blandt top-100 virksomhederne angiver, at længden på deres bindingsperiode/opsigelsesvarsel i deres aftale med deres hovedleverandør er ét år eller derunder.
191. Kun otte pct. af top-100 virksomhederne anser det for meget sandsynligt, at de i forbindelse med næste års generalforsamling udpeger en anden revisionsvirksomhed som hovedleverandør end deres nuværende. 49 pct. vurderer, at det ikke er sandsynligt.
192. Den parameter som respondenterne blandt top-100 virksomhederne tillægger størst betydning er tillidsforholdet og kendskabet til deres revisor.
193. 75 pct. af alle virksomhederne anfører, at det er hensigtsmæssigt at benytte samme revisionsvirksomhed i mere end fem år.
194. 62 pct. af alle virksomhederne karakteriserer markedet for revisions- og regnskabsydelse som værende i nogen grad købers marked. 25 pct. karakteriserer det som værende i høj grad købers marked. Kun to pct. mener, at det i høj grad er sælgers marked.
195. **Fase II:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse i fase II fokuserer overordnet på top-300 virksomheder og viser følgende:
196. Flest virksomheder vurderer, at virksomhedens omdømme og kapacitet tæller mest som de væsentligste årsager til skift af hovedleverandør.
197. Virksomhederne har generelt givet EY en dårligere vurdering end de øvrige Big4 mht. omdømme, kvalitet mv.
198. 84 pct. af virksomhederne forventer at benytte sig af en udbudsrunde næste gang de skal skifte hovedleverandør, heraf forventer 68 pct. at påbegynde udbuddet indenfor de næste 3 år.
199. 43 pct. af virksomhederne (svarende til 34 virksomheder) mener, at der er væsentlige skifteomkostninger. 51 pct. mener at skifteomkostningerne udgør 0-10 pct. af den samlede årlige kontraktsum og 29 pct. mener, at skifteomkostningerne udgør 10-20 pct. af den samlede årlige kontraktsum.
200. Virksomhedernes vurdering af væsentlige skifteomkostninger kan opdeles i følgende (i) tidsforbrug ved at oplære nye revisorer i, hvordan koncernen fungerer, og hvor særlige risici ligger (især for virksomheder hvor skifte af revisor indebærer, at såvel moderselskab som alle datterselskaber inden for koncernen skal have nye revisorer), (ii) tid til at opbygge branchere-

levant know-how hos det nye revisionsteam og (iii) tid og omkostninger forbundet med at udarbejde udbudsmateriale, udvælge egnede revisorer mv.

201. 34 pct. af virksomhederne vil seriøst overveje at vælge KPMG 2014 med dets nuværende størrelse. 18 pct. vil overveje KPMG 2014, hvis de opnåede en størrelse svarende til halvdelen af EY's størrelse. 13 pct. vil overveje KPMG 2014, hvis de opnår en størrelse svarende til det nuværende EY. 10 pct. vil overveje KPMG 2014, hvis de blev større end det nuværende EY. 25 pct. ville dog overhovedet ikke overveje at benytte KPMG 2014.
202. Af de virksomheder der vurderer, at KPMG 2014 ikke er stort nok endnu, men som stadig vil overveje at benytte dem hvis de nåede en vis størrelse, forventer 50 pct. af virksomhederne, at KPMG 2014 kan nå en tilstrækkelig kapacitet indenfor de næste tre-fem-5 år. 28 pct. af virksomhederne forventer, at de kan opnå en tilstrækkelig størrelse inden for et-to år.
203. Lidt over halvdelen af virksomhederne ville acceptere, at deres hovedleverandør i en periode benyttede udenlandske revisorer. Af de 56 pct. der vil acceptere dette, vil 48 pct. have mulighed for at benytte udenlandske revisorer på varig basis.
204. Henholdsvis 9 pct. og 8 pct. har været ude for, at deres underskrivende statsautoriserede revisor eller deres underskrivende statsautoriserede revisor samt det tilhørende medarbejderteam har skiftet revisionsvirksomhed. 80 pct. af disse valgte at blive hos deres hovedleverandør og dermed ikke skifte med revisoren.
205. 66 pct. af virksomhederne ville blive hos deres revisionsvirksomhed, hvis deres underskrivende statsautoriserede revisor skiftede revisionsvirksomhed. Kun 5 pct. af virksomhederne ville følge den underskrivende statsautoriserede revisor.
206. 43 pct. af virksomhederne ville blive hos deres revisionsvirksomhed, hvis deres underskrivende statsautoriserede revisor og det tilhørende medarbejderteam skiftede til en anden revisionsvirksomhed. 13 pct. ville følge den underskrivende statsautoriserede revisor og det tilhørende medarbejderteam.
207. Kun 1 pct. af virksomhederne har oplevet at den underskrivende statsautoriserede revisor er fulgt med virksomheden ved valg af ny revisionsvirksomhed.
208. 68 pct. af virksomhederne har kendskab til den kommende EU-regulering. Vurderingen af hvorvidt EU-reguleringen vil påvirke virksomhedernes valg af revisionsvirksomhed er meget delt. 48 pct. forventer, at regulering vil påvirke deres valg.
209. 49 pct. af virksomhederne mener, at der skal være fire aktører på markedet for at sikre konkurrencen. 24 pct. mener, at der skal være over fire aktører. 16 pct. mener at der skal være tre aktører. Alene 17 pct. mener, at det vil være tilstrækkeligt at have færre end fire aktører på markedet, mens 9 pct. ikke tillægger antallet af aktører afgørende betydning.
210. Mange af virksomhederne nævner i kommentarerne at konkurrence- og kundeklausuler er et problem for valg af KPMG 2014.
211. Mange af virksomhederne angiver også, at det er afgørende, at KPMG 2014 rekrutterer de rigtige partnere og medarbejdere.
212. Der gælder særligt for de finansielle virksomheder, at ingen af de 14 virksomheder har EY som hovedleverandør til revisions- og regnskabsydelser.

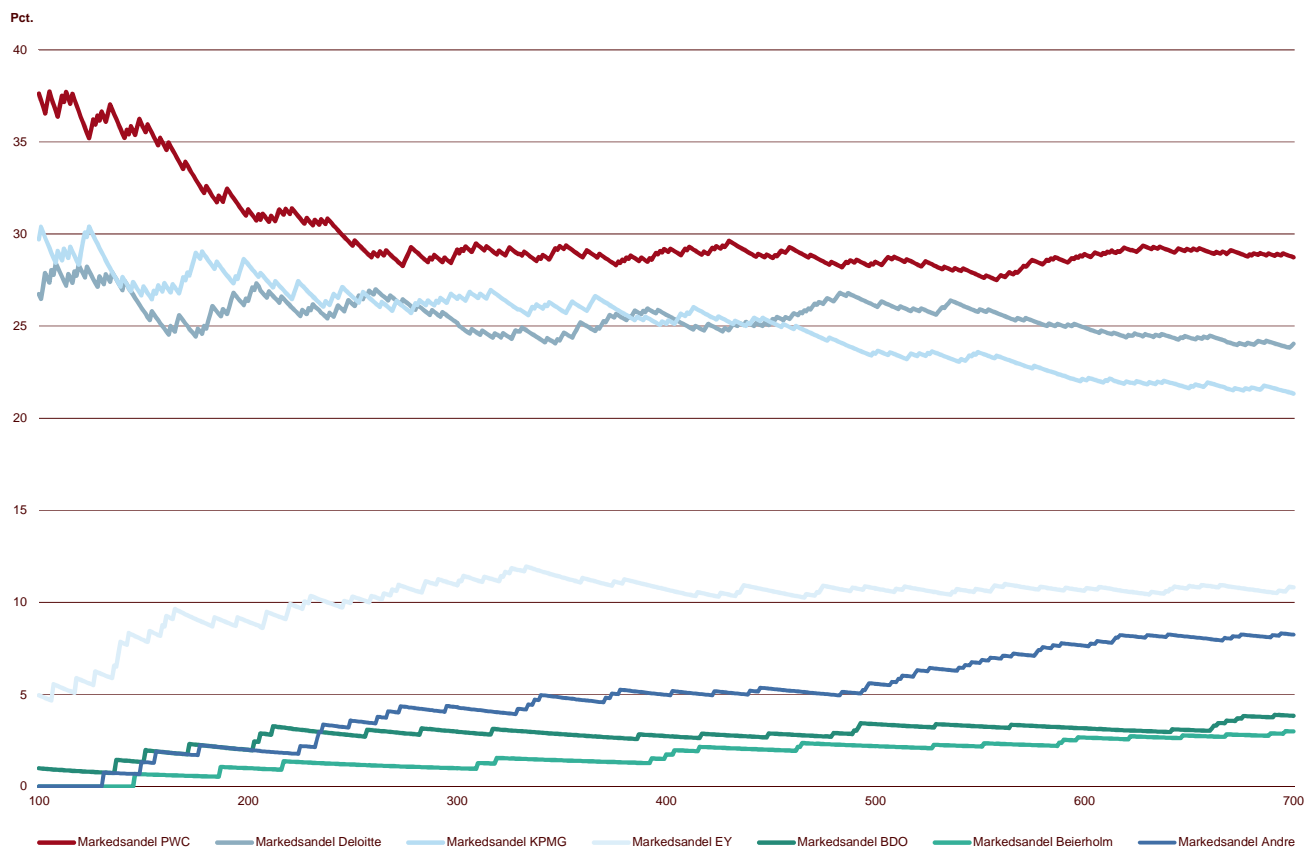
- 213. Derudover afholder de finansielle virksomheder generelt færre udbud, og virksomhederne er splittet omkring vurdering af skifteomkostninger.
- 214. 54 pct. af de finansielle virksomheder mener, at KPMG 2014 ikke er et alternativ indenfor revisions- og regnskabsydelse.
- 215. Færre finansielle virksomheder ville acceptere at benytte udenlandske revisorer/personer til revisions- og regnskabsydelse.
- 216. Ingen af de finansielle virksomheder ville følge deres nuværende revisor hvis han eller hun skiftede til en anden revisionsvirksomhed.
- 217. 92 pct. af de finansielle virksomheder har kendskab til den forventede EU-regulering.

4.5.1.2 Konkurrentundersøgelse

- 218. **Fase I:** Styrelsens konkurrentundersøgelse i fase I supplerer på en række punkter undersøgelsen blandt kunderne i fase I. Det overordnede fokus er på top-100 virksomheder.
- 219. Seks ud af syv af de adspurgte revisionsvirksomheder er overvejende eller meget enige i, at en væsentlig del af konkurrencen omkring revisions- og regnskabsydelse udspiller sig i forbindelse med udbuds-/tilbudsrunder.
- 220. Blandt væsentlige konkurrenceparametre vurderer de fleste konkurrenter at kvalitet, internationalt netværk, omdømme, erfaring og brancheekspertise og det forhold, at revisionsvirksomheden kan levere rådgivning om skatter og afgifter samt finansielle forhold, er af stor betydning.
- 221. Flertallet af de adspurgte revisionsvirksomheder vurderer det ikke for sandsynligt, at revisionsvirksomheder, der i dag fokuserer på mindre og mellemstore virksomheder, kan/vil omstille sig til at blive konkurrenter i forhold til de største virksomheder i Danmark, hvis prisen på revisionsydelse til dette segment steg med 5-10 pct.
- 222. To af konkurrenterne peger overordnet på, at servicering af store kunder kræver stor kapacitet, specialistkompetencer og et udbygget internationalt netværk. Derudover lægger virksomhederne også vægt på parametre som faglighed, erfaring, kundeindsigt og brancheindsigt ved valg af revisor. Hvis man ikke har dette i forvejen, er det svært at gøre sig gældende over for dette segment.
- 223. Lidt over halvdelen af de adspurgte revisionsvirksomheder vurderer ikke, at udenlandske aktører, der i dag ikke er aktive med at levere revisions- og regnskabsydelse til de største danske virksomheder, på ca. ét til to år vil kunne etablere sig på det danske marked for dette kundesegment.
- 224. På et spørgsmål om, hvilke væsentlige spillere, der i dag er aktive i forhold til at levere revisions- og regnskabsydelse til de største danske virksomheder, peger fire af de syv adspurgte revisionsvirksomheder alene på Big4-revisionsvirksomheder. Uden for Big4 vurderer tre virksomheder, at BDO er en væsentlig spiller, og én virksomhed vurderer, at Beierholm er en væsentlig spiller. Ingen af virksomhederne peger på de resterende konkurrenter som væsentlige spillere.

225. Fire af de adspurgte revisionsvirksomheder vurderer, at en revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG efter fusionen vil være en væsentlig spiller i forhold til at levere revisions- og regnskabsydelse til de største danske virksomheder.
226. Over halvdelen af de adspurgte virksomheder vurderer det ikke for sandsynligt, at en ny revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG efter en to-tre årig periode vil have en markedsandel på 5 pct. eller mere.
227. Flertallet af de adspurgte virksomheder vurderer, at det vil være en udfordring for en ny revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG, at finde de rette medarbejdere. Virksomhederne peger på, at kunde- og ansættelsesklausuler udgør en barriere for, at en ny KPMG virksomhed i Danmark kan rekruttere nøglemedarbejdere fra andre revisionsvirksomheder i Danmark. Nogle virksomheder mener, at manglende omdømme også er en barriere for en ny KPMG virksomhed.
228. Endelig vurderer fire af de adspurgte virksomheder, at det vil være oplagt for store virksomheder at invitere en ny revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG med til budrunder vedrørende revisions- og regnskabsopgaver.
229. **Fase II:** Konkurrentundersøgelsen som styrelsen har igangsat fokuserer primært på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter. Resultaterne er derfor primært af rapporteret i afsnit 4.5.2.2 nedenfor.
230. På baggrund af tilgængelige oplysninger på www.greens.dk har styrelsen udarbejdet en opgørelse af, hvilke revisionshuse, der udfører den lovpligtige revision for hver enkelt af de 700 højest placerede virksomheder på Børsens top 1000 liste, jf. figur 4.5.

Figur 4.5. **Udvikling i revisionsvirksomhedernes markedsandel målt i antal af kunder i intervallet 100-700 virksomheder 2012/13**



Note: Figuren starter med top 100 virksomhederne og viser her revisionshusenes andel af top-100 kunder. Derefter viser figuren hvordan de enkelte revisionshusers kundeandele ændres i takt med at top-100 segmentet gradvist udvides til at omfatte top-700 virksomhederne på Børsens top-1000 liste.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af www.greens.dk

4.5.2 Markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter

4.5.2.1 Kundeundersøgelse

231. **Fase I:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse viser en forskel på efterspørgselsmønstret hos de største virksomheder i Danmark sammenlignet med øvrige virksomheder. Undersøgelsen viser også en forskel blandt udbydere af rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største henholdsvis mindre og mellemstore virksomheder i Danmark.
232. Alle virksomhederne er i overvejende grad orienteret imod de fire største revisionshuse (Deloitte, PwC, KPMG og EY – Big4). Blandt top-100 virksomhederne vurderer 98 pct. af respondenterne, at Big4 er vigtige mulige leverandører af skatterådgivning, mens syv pct. også

peger på mulige revisionshuse uden for Big4. 29 pct. vurderer, at der er andre mulige leverandører udenfor revisionsbranchen, hvoraf flere peger på advokater.

233. Respondenterne blandt top-100 virksomhederne tillægger kvalitet og erfaring og brancheekspertise mest betydning, for deres valg af hovedleverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter, mens 29 pct. tillægger pris stor betydning for deres valg. 12 pct. af alle virksomhederne tillægger det nogen eller stor betydning at deres udenlandske moderselskab står for valget af leverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter. Denne gruppe af virksomheder omfatter de såkaldte "referred in" kunder, dvs. virksomheder, som er koncernforbundne med udenlandske moderselskaber, hvor moderselskabet vælger, at datterselskabet skal have et rådgivningsfirma med netværksmæssige tilknytning (fx gennem et af Big4-netværkene) til moderselskabets revisions- og rådgivningshus.⁵⁰
234. 64 pct. af respondenterne blandt top-100 virksomhederne angiver, at de ikke kunne/ville skifte til en rådgivningsvirksomhed uden for Big4 i en situation, hvor Big4 virksomhederne hævede deres priser på skatterådgivning med 5-10 pct.
235. Top-100 virksomhedernes større orientering imod Big4 afspejles også i, hvilke leverandører der inviteres til at deltage, når virksomhederne udbyder rådgivning vedrørende skatter og afgifter, idet 15 pct. af respondenterne i dette segment ville invitere andre end Big4.
236. 19 pct. af top-100 virksomhederne i kundeundersøgelsen har udvalgt deres nuværende hovedleverandør efter en udbudsproces. I disse udbud deltog de fire Big4 virksomheder i de fleste af udbuddene.⁵¹
237. Endelig bekræfter en række svar i kundeundersøgelsen, at kundernes efterspørgsel har en række nationale karakteristika. For næsten alle virksomheder i undersøgelsen har det nogen eller stor betydning, at deres skatterådgiver har repræsentation i Danmark, og at skatterådgivervirksomhedens medarbejdere har et grundigt kendskab til danske regler og love.
238. 44 pct. af top-100 virksomhederne angiver, at længden på deres bindingsperiode/opsigelsesvarsel i deres aftale med deres hovedleverandør er et år eller derunder, og 53 pct. angiver, at der slet ikke er en bindingsperiode.
239. Den parameter som respondenterne blandt top-100 virksomhederne tillægger mest betydning er tillidsforholdet og kendskabet til deres skatterådgiver.
240. 75 pct. af alle virksomhederne anfører, at de har benyttet den samme rådgiver i mere end fem år.
241. Af de 64 pct. af top-100 virksomhederne i undersøgelsen – svarende til 38 virksomheder – som ikke har KPMG som hovedleverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter, vurderer [...] virksomheder, at de ikke vil kontakte en ny dansk revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG, før de ved mere om det nye selskab, mens [...] virksomheder "vil overveje" eller "vil formentlig overveje" at kontakte det nye selskab for tilbud på en opgave på linje med andre kvalificerede leverandører. De resterende virksomheder kan ikke vurdere, hvordan de vil forholde sig på nuværende tidspunkt.

⁵⁰ Disse virksomheder er ikke medtaget i den generelle afrapportering af undersøgelsen, jf. boks 4.1.

⁵¹ Oplysninger fra parterne om udbud af rådgivning vedrørende skatter og afgifter viser endvidere, at kun i 3 af 40 udbud iværksat af top 100 virksomheder i perioden 2010-2013 deltog rådgivningsvirksomheder uden for Big-4. Det dækker over deltagelse fra 2 udenlandske virksomheder.

242. 80 pct. af respondenterne vurderer, at Big4 er relevante spillere på både levering af rådgivning vedrørende hhv. danske og internationale skatte- og afgiftsforhold.
243. 60 pct. af alle respondenterne karakteriserer markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter som værende i nogen grad købers marked. 32 pct. karakteriserer det som værende i nogen grad sælgers marked.
244. **Fase II:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelses i fase II fokuserer overordnet på top- 300 virksomheder og viser følgende:
245. Flest virksomheder vurderer, at medarbejdernes kvalitet tæller mest som de væsentligste årsager til skift af hovedleverandør.
246. 64 pct. af virksomhederne mener, at der ikke er væsentlige skifteomkostninger. Af de 25 pct. der mener, at der er skifteomkostninger, vurderer 67 pct., at omkostningerne udgør 0-10 pct. af den samlede kontraktsum og 20 pct. vurderer, at de udgør 10-20 pct. af den samlede kontraktsum. De væsentlige skifteomkostninger består ifølge kunderne af (i) tidsforbrug ved at oplære nye skatterådgivere, (ii) oplæringsomkostninger og (iii) omkostninger i form af tabt historik i forhold til virksomheden.
247. 47 pct. af virksomhederne vil seriøst overveje at vælge KPMG 2014 med dets nuværende størrelse. 10 pct. vil overveje KPMG 2014 hvis de opnåede en størrelse svarende til halvdelen af EY's størrelse. 29 pct. ville dog overhovedet ikke overveje at benytte KPMG 2014.
248. Af de virksomheder der vurderer, at KPMG 2014 ikke er stort nok endnu, men som stadig vil overveje at benytte dem hvis de nåede en vis størrelse, forventer 73 pct. af virksomhederne, at KPMG 2014 kan nå en tilstrækkelig kapacitet indenfor de næste tre-fem år. 9 pct. af virksomhederne forventer, at de kan opnå en tilstrækkelig størrelse inden for et-to år.
249. Hhv. 26 pct. og 9 pct. har været ude for, at deres primære skatterådgiver eller deres primære skatterådgiver samt det tilhørende medarbejderteam har skiftet rådgivningsvirksomhed. 17 pct. valgte at følge med skatterådgiveren. 58 pct. af virksomhederne ville blive hos deres rådgivningsvirksomhed, hvis deres primære skatterådgiver skiftede til en anden rådgivningsvirksomhed. 21 pct. af virksomhederne ville følge den primære skatterådgiver. Kun 1 pct. af virksomhederne har oplevet at den primære skatterådgiver er fulgt med virksomheden ved valg af ny rådgivningsvirksomhed.
250. Virksomhederne har delte meninger omkring brug af andre end Big4 til skatterådgivning. Der er dog indikationer af, at færre virksomheder ville skifte fra Big4's levering af international skatterådgivning hvis de hævdede priserne med 5-10 pct.
251. De fleste af virksomhederne ville have svært ved at benytte udenlandske rådgivere i stedet for Big4 særligt for så vidt angår dansk skatterådgivning.
252. De fleste af virksomhederne ville ikke vælge at løse skatteopgaverne (både danske og internationale) in-house, hvis alle eksterne leverandører hævdede priserne med 5-10 pct. . Dette gælder dog i særlig grad for international skatterådgivning.
253. Mange af virksomhederne nævner i kommentarerne, at skatterådgivning vælges ud fra specifikke medarbejdere og kvalitet.
254. Nogle af virksomhederne nævner konkurrence- og kundeklausuler som grunden til, hvorfor de ikke ville vælge KPMG 2014.

- 255. Samtidig vurderer nogle af virksomhederne, at konkurrencen indenfor rådgivning vedrørende skatter og afgifter ikke svækkes som følge af fusionen.
- 256. Ingen af de 14 finansielle virksomheder, der har svaret på undersøgelsen, har EY som hovedleverandør til rådgivning vedrørende skatter og afgifter.
- 257. 57 pct. af de finansielle virksomheder mener, at KPMG 2014 ikke er et alternativ som leverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter.

4.5.2.2 Konkurrentundersøgelse

- 258. **Fase I:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen konkurrentundersøgelse har fokuseret på revisionsvirksomheder og top-100 virksomheder.
- 259. Fem ud af syv konkurrenter i revisions- og rådgivningsbranchen vurderer, at markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter kan opdeles i rådgivning vedrørende danske skatter og rådgivning vedrørende udenlandske skatter. Tre konkurrenter har fokus på at kunne levere rådgivning vedrørende både danske og udenlandske skatte- og afgiftsforhold til de største virksomheder.
- 260. Halvdelen af de adspurgte revisionsvirksomheder er overvejende eller meget enige i, at en væsentlig del af konkurrencen omkring rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder udspringer i forbindelse med udbuds-/tilbudsrunder.
- 261. Flertallet af de adspurgte virksomheder vurderer, at der er flere end seks rådgivningsvirksomheder, der kan levere rådgivning vedrørende danske skatter og afgifter, mens fem ud af syv revisionsvirksomheder vurderer, at det kun er mellem nul og fem rådgivningsvirksomheder, der kan levere rådgivning vedrørende internationale skatter og afgifter.
- 262. Alle de adspurgte revisionsvirksomheder vurderer, at det er ikke sandsynligt, at rådgivningsvirksomheder, der i dag fokuserer på rådgivning vedrørende danske skatte- og afgiftsforhold, kan/vil omstille sig til at blive reelle konkurrenter vedrørende internationale skatte- og afgiftsforhold, hvis de revisionsvirksomheder, som i dag leverer rådgivning vedrørende internationale skatter og afgifter varigt hævede prisen på disse ydelser med 5-10 pct.
- 263. Over halvdelen af de adspurgte virksomheder vurderer ikke, at det muligt for udenlandske aktører, der i dag ikke er aktive i Danmark, at etablere sig på et dansk marked for rådgivning vedrørende skatter og afgifter på ca. et til to år. Én af virksomhederne vurderer, at det kun er muligt for KPMG International at etablere sig, og en anden virksomhed mener, at det kun er realistisk ved opkøb af et eksisterende selvstændigt rådgivningsfirma.
- 264. På et spørgsmål om, hvilke væsentlige spillere, der i dag er aktive i forhold til at levere rådgivning vedrørende danske skatter og afgifter, peger flertallet af de adspurgte virksomheder på de mindre revisionshuse lige under Big4, og alle virksomheder mener, at Big4 er væsentlige spillere, dog på nær én virksomhed, som ikke mener, at EY er en væsentlig spiller. Flertallet af virksomheder vurderer dog, at de mindste revisionsvirksomheder ikke er væsentlige spillere.
- 265. Fire af de adspurgte revisionsvirksomheder vurderer, at en revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG efter fusionen vil være en væsentlig spiller i forhold til at levere rådgivning vedrørende danske skatter og afgifter.

266. Fire ud af syv revisionsvirksomheder vurderer, at Beierholm og BDO ikke er væsentlige spillere med hensyn til at levere rådgivning vedrørende internationale skatte- og afgiftsforhold. Alle syv virksomheder vurderer, at Deloitte og KPMG DK (før fusionen) er væsentlige spillere, og seks ud af syv vurderer at PwC og det nye EY (efter fusionen) er væsentlige spillere. Stort set alle virksomhederne er i overvejende grad enige i, at de små revisionsvirksomheder ikke er væsentlige spillere med hensyn levering af rådgivning vedrørende internationale skatter og afgifter.
267. Fire ud af de syv adspurgte revisionsvirksomheder vurderer, at et nyt KPMG med forankring i det internationale KPMG er en væsentlig spiller for levering af rådgivning vedrørende internationale skatter og afgifter.
268. Over halvdelen af de adspurgte virksomheder vurderer det ikke for sandsynligt, at en ny revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG efter en to-tre årig periode vil have en markedsandel på 5 pct. eller mere, mens to af de adspurgte virksomheder vurderer det modsatte.
269. Flertallet af de adspurgte virksomheder vurderer, at det vil være en udfordring for en ny revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG, at finde de rette medarbejdere. Virksomhederne anfører, at kunde- og ansættelsesklausuler udgør en barriere for, at en ny KPMG virksomhed i Danmark kan rekruttere nøglemedarbejdere fra andre revisionsvirksomheder i Danmark. Fire virksomheder vurderer også, at manglende omdømme er en barriere.
270. Endelig vurderer fire af de adspurgte virksomheder, at det vil være oplagt for store virksomheder at invitere en ny revisionsvirksomhed med tilknytning til det internationale KPMG med til budrunder for rådgivning vedrørende skatter og afgifter., mens tre virksomheder peger på det modsatte.
271. **Fase II:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens konkurrentundersøgelse i fase II har fokuseret på revisionsvirksomheder og advokatvirksomheder, og fokus har været på top-300 virksomheder.
272. Flere kunder pegede i kundeundersøgelsen i fase I på, at store advokathuse leverer skatterådgivning i konkurrence med leverandører i revisions- og rådgivningsbranchen.
273. På den baggrund gennemførte styrelsen en supplerende spørgeundersøgelse blandt de syv revisions- og rådgivningshuse, som indgik i den ovenfor beskrevne konkurrentundersøgelse (afsnit 1.1.2.2) samt ni store advokathuse med henblik på nærmere at belyse denne konkurrence, herunder eventuelle relevante forhold vedrørende dansk og international skatterådgivning.⁵²
274. Alle syv revisionshuse samt fem af de ni udvalgte advokathuse har besvaret spørgeskemaet. Herudover har KPMG Danmark og EY besvaret spørgeskemaet.
275. Dansk og international skatterådgivning er i undersøgelsen defineret ud fra en række delydelser, jf. tabel 4.4.

⁵² De ni advokathuse er: Delacour, Bech-Bruun, Bruun & Hjejle, Lett Advokatpartnerselskab, Kromann Reumert, Plesner, Gorrissen Federspiel, Dahl Advokatfirma og Horten.

Tabel 4.4. Dansk og international skatterådgivning

Dansk skatterådgivning	International skatterådgivning
Rådgivning vedrørende danske afgifter (fx moms, punkt- og energiafgifter)	Rådgivning vedrørende global skattecompliance (fx beregning af samlet selskabsskat, dobbeltbeskatningsaftaler mv.)
Rådgivning vedrørende danske skatter (fx selskabsskatter, medarbejderbeskatning og generationsskifte mv)	Rådgivning/dokumentation vedrørende Transfer pricing og advanced pricing agreements mv.
Rådgivning vedrørende expatriate beskatning i Danmark	Skatterådgivning i forbindelse med grænseoverskridende M&A aktiviteter og supply chain Transformation
Anden dansk skatterådgivning	Anden international skatterådgivning

Anm.: Herudover blev det i forbindelse med undersøgelsen præciseret, at rådgivning vedrørende danske skatter og afgifter ikke eller kun i begrænset omfang forudsætter koordinering med udenlandske professionelle rådgivere, mens international skatterådgivning forudsættes at kunne indebære koordinering med udenlandske professionelle rådgivere.

276. Undersøgelsen viser, at flere af de store advokathuse tilbyder skatterådgivning i konkurrence med de store revisions- og rådgivningshuse.
277. Alle fem respondenter fra advokatbranchen angiver at levere rådgivning vedrørende følgende danske skatte- og afgiftsforhold: danske skatter, danske afgifter, expatriate beskatning i Danmark samt anden dansk skatterådgivning. Herudover angiver de fem respondenter i mere varierende udstrækning at levere rådgivning vedrørende internationale skatteforhold: global skattecompliance (én respondent), Transfer pricing og advanced pricing agreements mv (to respondenter), Skatterådgivning i forbindelse med grænseoverskridende M&A aktiviteter og supply chain transformation (tre respondenter) samt anden international skatterådgivning (fire respondenter).
278. Til sammenligning svarer alle Big4 leverandører samt yderligere tre leverandører i revisions- og rådgivningsbranchen, at de tilbyder alle ydelser inden for både dansk og international skatterådgivning. Én leverandør angiver at tilbyde alle rådgivningsydelser undtagen rådgivning vedrørende grænseoverskridende M&A aktiviteter og supply chain transformation, mens en leverandør angiver kun at fokusere på rådgivning vedrørende danske skatte- og afgiftsforhold.
279. Samtidig viser undersøgelsen, at der er meget stor forskel på omfanget og karakteren af den skatterådgivning som leverandører i revisions- og rådgivningsbranchen henholdsvis advokatbranchen tilbyder. Leverandører i Big4 vurderes på baggrund af undersøgelsen samt supplerende oplysninger fra gennemsigtighedsrapporter at levere skatterådgivning for godt én mia. kr. årligt fordelt med knap [...]kr. på dansk skatterådgivning og knap [...] kr. på international skatterådgivning.

Tabel 4.5 Omsætning af rådgivning vedrørende skatter og afgifter

Mio. kr., seneste regnskabsår	Skatterådgivning i alt	Heraf dansk skatterådgivning	Heraf international skatterådgivning
Big4	1.049	[...]	[...]
Fem andre revisionshuse	106	[...]	[...]
Fem andre advokathuse	[...]	[...]	[...]

Anm.: For to af respondenterne i revisionsbranchen er anvendt oplysninger om samlet salg af skatterådgivning som fremgår af de seneste gennemsigthedsrapporter, og dette er efterfølgende fordelt på dansk henholdsvis international skatterådgivning ved at anvende fordelingerne for et sammenligneligt revisionshus, som de fremgår af besvarelsen af konkurrentundersøgelsen. For en respondent i advokatbranchen er de samlede indtægter fra skatterådgivning fordelt med en fordeling af beskæftigelsen som angivet i besvarelsen af konkurrentundersøgelsen.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og gennemsigthedsrapporter.

280. De fem revisionshuse uden for Big4 vurderes at levere skatterådgivning til virksomheder for tilsammen knapt 110 mio. kr. fordelt med hovedvægten – knap [...] mio. kr. på dansk skatterådgivning og de resterende knap [...] mio. kr. på international skatterådgivning. De fem advokathuse leverer tilsammen også skatterådgivning til virksomheder for knapt [...] mio. kr. fordelt med ca. [...] mio. kr. på danske skatterådgivning og [...] mio. kr. på internationale skatterådgivning.
281. Mange af respondenterne i både revisions- og rådgivningsbranchen og advokatbranchen angiver, at detaljerede oplysninger om omsætning i forbindelse med dansk og international skatterådgivning er behæftet med usikkerhed. Det skyldes bl.a. vanskeligheder med at identificere de forskellige rådgivningsydelse særskilt i virksomhedernes økonomisystemer og at ikke alle virksomheder har særskilte skatterådgivningsafdelinger, herunder eventuelt opdelt i dansk og international skatterådgivning. Opgørelsen er derfor behæftet med nogen usikkerhed.
282. I undersøgelsen blev de fem advokathuse bl.a. bedt om at nævne eventuelle skatterådgivningsopgaver, som i realiteten kun udføres af revisionshuse. En respondent nævnte, at *”international skatterådgivning, herunder særligt global skattecompliance og transferpricing, udføres i realiteten næsten udelukkende af revisionsfirmaer. Det samme gælder compliance af afgiftsforhold, herunder momsmæssige forhold for en virksomhed. Der er også opgaver - eksempelvis rådgivning om skattemæssige forhold ved ind- og udstationering af medarbejdere – hvor vedligeholdelsen af en paratviden kræver et antal massesager, som det kun er revisionsfirmaerne, der råder over”*. Denne respondent anførte endvidere *”Vores rådgivning om international skatterådgivning er begrænset og vores rådgivning om global skattecompliance, transfer pricing og supply chain transformation er meget begrænset”*...*”Vores transfer pricing rådgivning udgør primært bistand i forbindelse med skattetvister samt besvarelse af enkeltstående spørgsmål i forbindelse med M&A transaktioner”*.
283. En anden respondent nævnte *”Skatteopgørelser, transfer pricing dokumentation, strategi herom og ind- og udstationeringer er områder, hvor kun revisorer leverer ydelser. Skatteplanlægning og international concernbeskatning er et område, det i realiteten også kun er revisionshusene, der leverer ydelser. Bortset fra tvistløsning/retssager er revisorerne klart markedsledende på alle områder”*. Denne respondent anførte endvidere, at *”Revisionshusene har via deres levering af revisionsydelser (navnlig til internationale koncerner) en indgang til dette marked*

som gør det vanskeligt at konkurrere med dem. De har herved opbygget faglige spidskompetencer, som vi har svært ved at matche”.

284. En tredje respondent i advokatbranchen nævnte, at *”totalrådgivning om international koncernbeskatning ydes i realiteten alene af de største revisionshuse. Tilsvarende formentlig fsva. international transfer pricing”*.
285. En fjerde respondent nævnte *”Expat. Transfer pricing. Compliance”*.
286. Den sidste respondent i advokatbranchen respondent *”compliance, men [vi udfører] alt andet for virksomheder...”*. Denne respondent angav endvidere i sine generelle bemærkninger, at *”Generelt er revisorer dominerende på skatterådgivningsmarkedet og generelt har advokater svært ved at få fodfæste i denne type sager...Vi har to store udfordringer i markedet; 1) at revisorerne har en unik indgang til virksomhederne og anvender denne aktivt til salg af andre ydelser end revision...og historisk har siddet meget hårdt på skatterådgivningen i efterhånden mange år og 2) at vi på grund af kunde og konkurrenceklausuler har problemer med at hyre specialister med de rette kompetencer til at vi kan levere på et tilstrækkeligt højt kvalitetsniveau for at kunne være det alternativ vi agter at forblive at være”*.
287. De største revisionshuse pegede samstemmende på, at der er flere konkurrenter i advokatbranchen fsva. dansk skatterådgivning. Et stort revisionshus nævnte herudover *”Udarbejdelse af TP-dokumentation. Opgørelse af skattepligtig indkomst. Regnskabsmæssig behandling af skat”*, som områder, hvor alene revisionshusene i praksis er konkurrenter, mens advokathusene står stærkt fsva *”Skattesager ved civile domstole”*. Et andet stort revisionshus nævnte at *”vi ser kun (de øvrige BIG4 leverandører) som seriøse konkurrenter på levering af international skatterådgivning”*.
288. De øvrige revisionshuse i undersøgelsen vurderede konkurrencen med advokathusene på linje hermed og nævnte international skatterådgivning – herunder især rådgivning vedrørende global skattecompliance og rådgivning vedrørende transfer pricing mv. – som områder, hvor advokathusene ikke er reelle konkurrenter.
289. I undersøgelsen blev endvidere spurgt til, hvor mange transfer pricing dokumentationer respondentvirksomhederne har bistået med at udarbejde til skattemyndigheder i Danmark de seneste år, hvad prisintervallet for disse var, og hvem der var deres største kunder, jf. tabel 4.6, som sammenfatter besvarelsene af disse spørgsmål.

Tabel 4.6 **Udarbejdelse af transfer pricing dokumentationer (antal og prisinterval)**

	2011	2012	2013	Typisk prisinterval (kr.)
Big4	[...]	[...]	[...]	[...]
Fem andre revisionshuse	[...]	[...]	[...]	[...]
Fem advokathuse	[...]	[...]	[...]	[...]

Note: Flere af respondenterne angiver intervaller for antallet af udarbejdede TP-rapporter i de enkelte år, fx 50-100. Ved opstillingen af tabellen er anvendt midtpunktet af de angivne intervaller.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse

290. Big4-revisionshusene tegner sig i denne undersøgelse for ca. [...] pct. af de TP-dokumentationer, som er udarbejdet for danske virksomheder til de danske skattemyndighe-

der. Endvidere fremgår det af respondenternes bemærkninger til besvarelsenerne, at BIG4-revisionshusene udarbejder TP-dokumentationer for et meget bredt udsnit af virksomheder spændende fra de største virksomheder i Danmark til mindre og mellemstore virksomheder, mens både de øvrige revisionshuse og advokatbranchen i meget høj grad udarbejder TP-dokumentationer for virksomheder i SMV-segmentet. Dette afspejles også i at BIG4 revisionshusene angiver meget bredere prisintervaller for TP-dokumentationer med en meget højere øvre ende end de andre leverandører i undersøgelsen.

291. På et spørgsmål om det vurderes for sandsynligt, at udenlandske udbydere af international skatterådgivning, som ikke er aktive i Danmark i dag, i løbet af et-to år vil etablere sig som konkurrencedygtige aktører på et dansk marked for international skatterådgivning til virksomheder, hvis priserne steg 5-10 pct., uden at skulle afholde betydelige og risikofyldte investeringer, svarer alle respondenter i undersøgelsen med undtagelse af et revisionshus uden for Big4 "nej".
292. Som led i markedsundersøgelsen har de syv revisions- og rådgivningshuse, som indgår i konkurrentundersøgelsen, endvidere fremsendt detaljerede oplysninger om deres salg af revisions- og regnskabsydelse til hver enkelt af virksomhederne på Børsens Top 300 liste.
293. Opgørelsen viser, at Big4 leverandørerne har en meget stærk position som leverandører af skatterådgivning (som her omfatter både dansk og international skatterådgivning) sammenlignet med de øvrige revisionshuse til både top-100, top-200 og top-300 virksomheder, jf. tabel 4.7. Fx solgte virksomhederne i Big4 samlet skatterådgivning til virksomhederne i Top-300 for [...] mio. kr. i 2012, mens de fem øvrige revisionshuse i undersøgelsen solgte for [...] mio. kr.

Tabel 4.7 Revisionshusenes salg af skatterådgivning til virksomheder i top-100, top-200 og top-300

2012, mio. kr.	Top-100	Top-101-200	Top-201-300	Top-300 i alt
Big4	[...]	[...]	[...]	[...]
Fem andre revisionshuse	[...]	[...]	[...]	[...]

Anm.: Omsætningen vedrører samlet skatterådgivning

Kilde: Konkurrence- og forbrugerstyrelsens konkurrentundersøgelse

4.6 Høringssvar fra parterne

294. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte den 15. maj 2014 udkast til afgørelse i høring hos parterne. Styrelsen modtog den 20. maj 2014 høringssvar fra parterne. De ændringer, som parternes høringssvar har givet anledning til, er indføjet i afgørelsen.
295. Parterne har overordnet bemærket, at *"Parterne er på en række helt centrale punkter grundlæggende ikke enige i KFST's analyse og konklusioner. Parterne mener således, at fusionen rettelig burde godkendes uden tilsagn, allerede fordi KPMG International er etableret på det danske marked og allerede har opnået en markedsandel som er langt større end EY's markedsandel før fusionen, på de markeder hvor det vil være relevant at sikre 4 internationale aktører."*
296. På baggrund af styrelsens undersøgelser og beregninger er det fortsat styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder om ensidige virkninger, og at KPMG Internationals etablering uden tilsagn ikke er tilstrækkeligt til at imødegå disse. Styrelsen finder derfor ikke, at bemærkningen giver anledning til ændringer.

5. Vurdering

5.1 Afgrænsning af det relevante marked

297. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen kan berøre.
298. Det relevante marked består af henholdsvis et produktmarked og et geografisk marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter der er i stand til at påvirke de involverede virksomheders adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.⁵³
299. Ved det relevante produktmarked forstås markedet for alle de produkter og/eller tjenesteydelser, som forbrugerne anser for indbyrdes substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål.⁵⁴
300. Ved det relevante geografiske marked forstås det område, hvor de deltagende virksomheder er involveret i udbud af og efterspørgsel efter produkter eller tjenesteydelser, og som har tilstrækkeligt ensartede konkurrencevilkår og kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.⁵⁵
301. Det følger af konkurrencelovens § 5 a, stk. 1, og af EU Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked,⁵⁶ at det relevante marked skal afgrænses på baggrund af undersøgelser af efterspørgsels- og udbudssubstitutionen – suppleret med undersøgelser af den potentielle konkurrence.
302. Afgrænsningen skal kun foretages på de teknisk berørte markeder. Et teknisk berørt marked er ethvert produktmarked, hvor to eller flere af de deltagende virksomheder opererer, og – uanset fusionen – individuelt eller tilsammen har en markedsandel på 15 pct. eller derover, samt ethvert vertikalt forbundet eller tilstødende produktmarked, hvor en eller flere af fusionspartnerne opererer, og hvor de individuelt eller tilsammen har en markedsandel på mindst 25 pct.

5.1.1 Praksis

303. EU Kommissionens praksis på revisorområdet ligger mere end 10 år tilbage og angår ikke specifikt det danske marked. Den foreliggende praksis kan dog alligevel give en relevant indi-

⁵³ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. December 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/c 372/03), pkt. 2.

⁵⁴ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. December 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/c 372/03), pkt. 7.

⁵⁵ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. December 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/c 372/03), pkt. 8.

⁵⁶ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. December 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/c 372/03).

kation for, hvordan markedet bør afgrænses. Kommissionen har i sin praksis defineret følgende produktmarkeder:⁵⁷

1. Revisions- og regnskabsydelser til børsnoterede og store virksomheder (som omfatter revision af regnskaber og levering af regnskabsrelaterede ydelser).
 2. Revisions- og regnskabsydelser til små og mellemstore virksomheder (som omfatter revision af regnskaber og levering af regnskabsrelaterede ydelser).
 3. Skatterådgivning og skatteservice (som omfatter egentlig skatteberegning, dvs. opgørelse af skyldig skat og mere strategisk skatterådgivning).
 4. Ledelsesrådgivning .
 5. Likvidations- og konkursassistance mv. (som omfatter likvidation af selskaber, som er under konkursbehandling, dvs. opgaven som kurator).
 6. Corporate finance rådgivning.
 7. Juridisk rådgivning (som omfatter juridisk rådgivning, evt. via et integreret advokatfirma)
304. Kommissionen har endvidere vurderet, at et marked for skatterådgivning og skatteservice muligvis kan underopdeles i markeder for national skatterådgivning og –service, henholdsvis international skatterådgivning og –service, men har ikke taget endelig stilling hertil.⁵⁸
305. Kommissionen afgrænser i sin praksis nationale geografiske markeder for revisions- og regnskabsydelser, skatterådgivning og skatteservice, ledelsesrådgivning samt likvidations- og konkursassistance.
306. I forhold til et muligt marked for international skatterådgivning anfører Kommissionen, at et sådant marked i givet fald har en række nationale karakteristika.
307. I forhold til et marked for corporate finance rådgivning anfører Kommissionen, at der både er nationale og internationale aspekter i forbindelse med corporate finance rådgivning, men lader afgrænsningen af det geografiske marked stå åben.
308. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen fokuserede i sagen *PwC's overtagelse af Grant Thornton (2011)*⁵⁹ på et overordnet marked for revisions- og regnskabsydelser. Styrelsen afgrænsede et produktmarked for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark og et marked for levering af revisions- og regnskabsydelser til mindre og mellemstore virksomheder. Styrelsen tog ikke endelig stilling til, hvorledes de største virksomheder skulle afgrænses i sagen, men tog i stedet udgangspunkt i, at der ikke fandtes konkurrencemæssige problemer selv ved en snæver afgrænsning af markedet til top-100 virksomheder i Danmark. Styrelsen afgrænsede de tilhørende geografiske markeder som nationale.
309. Styrelsen vurderede ikke, om der kunne identificeres andre markeder, idet de fusionerende parters markedsstyrke på alle øvrige markeder i denne fusion ikke gav anledning betænkeligheder.

⁵⁷ Jf. sagerne M.2810 – Deloitte & Touche / Andersen Company (2002), M.2816 - Ernst & Young/Andersen France (2002), M.2824 Ernst & Young / Andersen Germany (2002) og M.1016 – Pricewaterhouse Coopers / Lybrand (1998).

⁵⁸ M.2810: Deloitte & Touche / Andersen (UK)

⁵⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 29-06-2011.

5.1.2 Parternes argumentation

310. Parterne erklærer sig i anmeldelsen af denne fusion enige i både hidtidig EU-praksis og dansk praksis, jf. ovenfor.
311. I relation til markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder vurderer parterne det for rimeligt at fokusere på top-100 segmentet, jf. *PwC's overtagelse af Grant Thornton (2011)*. Parterne har ifølge anmeldelsen en kombineret markedsandel på over 15 pct. på dette marked.
312. I relation til et marked for skatterådgivning og skatteservice vurderer parterne ikke, at et sådant kan underopdeles i markeder for national henholdsvis international skatterådgivning som antydtes af EU-Kommissionen, jf. afsnit 5.1.1. Parterne begrundede denne vurdering med, at aktører, som hver især måtte være specialiseret inden for forskellige områder af skatterådgivning, gennem mulig udbudssubstitution lægger et konkurrencepres på hinanden, som bevirker, at forskellige skatterådgivningsopgaver og -funktioner alle tilhører et samlet produktmarked for skatterådgivning og -service.
313. Parterne vurderer derfor, at der er et produktmarked for skatterådgivning og -service, som ikke kan underopdeles yderligere. Parterne har ifølge anmeldelsen en kombineret markedsandel på et sådant marked på over 15 pct.
314. I relation til markederne for a) Revisions- og regnskabsydelse til små og mellemstore virksomheder, b) Likvidations- og konkursassistance mv., c) Juridisk rådgivning og d) anden ledelsesrådgivning er parterne også enige i hidtidig praksis for afgrænsning af relevante produkt- og geografiske markeder, men vurderer ikke, at de har en kombineret markedsandel på over 15 pct.

5.1.3 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering

315. På baggrund af Kommissionens praksis, dansk praksis, oplysninger fra parterne og styrelsens markedsundersøgelse, jf. afsnit 4.5, har styrelsen vurderet, at der i denne sag er tre overordnede produktområder bestående af:
1. Revisions- og regnskabsydelse
 2. Skatterådgivning og skatteservice
 3. Anden rådgivning, der bl.a. omfatter de afgrænsede produktmarkeder i pkt. 4) - 7) i Kommissionens praksis, jf. ovenfor.
316. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i denne sag valgt at koncentrere sig om det overordnede område for revisions- og regnskabsydelse og det overordnede område for skatterådgivning og -service, idet parternes markedsstyrke på disse områder potentielt kunne give anledning til betænkeligheder. Derimod vil styrelsen i den foreliggende sag ikke foretage en vurdering af fusionens virkninger på eventuelle markeder for anden rådgivning, idet parternes markedsstyrke på disse markeder ikke giver anledning til betænkeligheder uanset den endelige afgrænsning af disse markeder.

5.1.4 Revisions- og regnskabsydelse - produktmarkeder

317. Fra et efterspørgselsmæssigt synspunkt, har kunderne på markedet for revisions- og regnskabsydelse særdeles begrænsede substitutionsmuligheder i forhold til andre typer ydelser, og for så vidt angår den del, der udgøres af lovpligtig revision, er der overhovedet ingen substitutionsmuligheder, da der er tale om en lovmæssig forpligtelse, som ikke kan erstattes af andre typer rådgivning.

318. For så vidt angår efterspørgslen fra store danske virksomheder, kan denne afvige fra efterspørgslen blandt de mindre virksomheder. Således kan de store virksomheder stille krav om, at deres revisionsfirma kan supportere dem og deres datterselskaber i flere lande og derfor er medlem af et internationalt netværk, og også at revisionsvirksomheden har både branche- og virksomhedsspecifik viden blandt medarbejderstaben og i det hele taget har kapacitet samt faglig bredde og dybde til at kunne håndtere komplicerede problemstillinger, som især kan berøre de største virksomheder.
319. Kundeundersøgelsen, konkurrentundersøgelsen og oplysninger fra parterne peger både på en række forskelle og ligheder i efterspørgselsmønstret hos de største virksomheder i Danmark sammenlignet med øvrige virksomheder.
320. Undersøgelserne peger bl.a. på, at kun en veldefineret gruppe af leverandører af revisions- og regnskabsydelse, som formentlig kun omfatter Big4 (PwC, Deloitte, KPMG DK og EY), kan imødekomme de største virksomheders efterspørgsel og har kapacitet til at betjene mange store kunder med komplicerede opgaver samtidigt.
321. Dette tydeliggøres af flere forhold:
- Ingen af top-100 virksomhederne har aktuelt en leverandør af lovpligtige revisions- og regnskabsydelse uden for Big4. I top 101-200 intervallet har ca. 10 pct. af virksomhederne en leverandør uden for BIG4, og i top 201-300 intervallet har ca. 15 pct. af virksomhederne en leverandør uden for BIG4, og andelen er også på dette i niveau top 301-400 og top 401-500.⁶⁰ De største virksomheder er således i høj grad orienteret mod Big4.
 - 5 pct. af top-100-virksomhederne vurderer, at der er andre revisionshuse end Big4, som er mulige leverandører af revisions- og regnskabsydelse
 - 75 pct. af top-100-virksomhederne vurderer, at de ikke kunne/ville skifte til en revisor uden for Big4 i en situation, hvor Big4 virksomhederne hævdede deres priser på revisions- og regnskabsydelse med 5-10 pct.
 - Big4 deltager i højere grad i udbuddene fra top-100-virksomhederne end andre revisionshuse. For top-100-virksomhederne deltog Deloitte i 83 pct. af udbuddene, KPMG i 93 pct., EY i 47 pct. og PwC i 80 pct. De andre revisionshuse deltog i 0-7 pct. af udbuddene.
 - Samtlige 7 konkurrenter vurderer, at der er et særskilt marked for revisionsydelse til de største virksomheder i Danmark.
322. Styrelsen vurderer på den baggrund, at de største virksomheder kun i meget begrænset omfang kan/vil substituere ydelserne fra Big4 med ydelserne fra de næststørste revisionshuse, herunder BDO og Beierholm. Det kan fx afspejle, at de ikke har et tilstrækkeligt internationalt netværk, at de ikke har kapacitet til og erfaringer med at håndtere komplekse rådgivningsopgaver for meget store virksomheder og/eller, at de dygtigste specialister på relevante områder er ansat i andre rådgivningsvirksomheder, herunder Big4 virksomheder.
323. Kundeundersøgelsen, konkurrentundersøgelsen og oplysninger fra parterne indikerer, at der inden for en kort tidshorisont ikke er udbudssubstitution uden for Big4 til at kunne levere revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder. Det afspejles bl.a. i, at seks ud af de syv konkurrenter til fusionsparterne vurderer, at hvis de revisionsvirksomheder, som i dag leverer revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder, varigt hævdede prisen på disse ydelser med 5-10 pct., så er det ikke sandsynligt, at revisionsvirksomheder, der i dag fokuserer på mindre og mellemstore virksomheder, kan/vil omstille sig til at blive reelle kon-

⁶⁰ Virksomheder på Børsens top1000-liste omfatter dog selskaber i Danmark, der er en del af udenlandske koncerner.

kurrenter i forhold til de største virksomheder. Den manglende omstilling kan fx afspejle, at revisionsvirksomheder uden for Big4 ikke finder det realistisk, at gennemføre de tilpasninger i personalenormering og –sammensætning samt international netværksdækning, som måtte være nødvendige, hvis de skal kunne imødekomme de største virksomheders efterspørgsel efter revisions- og regnskabsydelse.

324. Styrelsen finder dermed både begrænset efterspørgselssubstitution og begrænset udbudssubstitution og definerer derfor i denne sag et særskilt produktmarked for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark.
325. Styrelsen vurderer, at markedet omfatter væsentligt flere virksomheder end top-100 virksomhederne, idet fakta fra markedsundersøgelsen klart indikerer, at virksomhedernes præferencer for og faktiske valg af revisionshuse kun ændres langsomt gradvist i takt med at virksomheder uden for top-100 inddrages. På dette marked er Big4-revisionsvirksomhederne i praksis de eneste leverandører, der kan imødekomme kundernes efterspørgsel.
326. Styrelsen vil til brug for vurderingen af fusionens virkninger i form af en begrænsning i antallet af revisionshuse for de største virksomheder anvende top-300 virksomhederne, da de vurderes at udgøre en homogen og afgrænset gruppe.
327. De konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen drejer sig om Big4 og en begrænsning i antallet af revisionshuse for de største virksomheder, jf. afsnit 5.4. De konkurrencemæssige betænkeligheder gælder uanset virksomhedsstørrelse i relation til virksomheder, som har samme efterspørgselsmønster med hensyn til revisions- og regnskabsydelser som fx top-100 virksomhederne. Det er derfor ikke afgørende for vurderingen i denne sag at fastlægge en præcis grænse for de største virksomheder. I praksis er der virksomheder i top-300, der kan/vil kunne få løst deres revisions- og regnskabsopgaver hos andre leverandører end Big4-virksomhederne. Tilsvarende vil der uden for top-300 også være virksomheder der kan kan/vil kunne få løst deres revisions- og regnskabsopgaver af Big4 virksomhederne.
328. Samlet vurderer styrelsen, at markedet for revisions- og regnskabsydelser kan opdeles i to særskilte markeder:
 1. Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark.
 2. Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de øvrige virksomheder i Danmark (mindre og mellemstore virksomheder).
329. Styrelsen har endvidere overvejet, om der som følge af den særlige regulering vedrørende revision af finansielle virksomheder, fx banker og forsikringsselskaber, findes et særskilt marked herfor. Da fusionens parter kun har et meget begrænset eller intet horisontalt overlap på et sådant eventuelt delmarked, lader styrelsen imidlertid dette stå åbent.
330. Endelig har styrelsen overvejet markedsafgrænsningen for de såkaldte "referred in" kunder, som er kendetegnet ved, at deres udenlandske moderselskaber som hovedregel vælger leverandøren af revisions- og regnskabsydelser. Sådanne referred in kunder deltager på den ene side ofte ikke eller kun i begrænset omfang i markedsprocesser (fx udbud af revisionsopgaver) og deres revisionsmandat vil ofte være bestemt af konkurrence- og markedsforholdene i moderselskabets hjemland.
331. På den anden side udgør de en del af den platform, som netop er en markant konkurrenceparameter for nationale revisionsvirksomheder med tilknytning til internationale netværk. Erfaringer med at betjene "referred ins" giver netværks erfaringer, som også kan bruges aktivt i

markedsføringen over andre kunder med præferencer for dette. Hertil kommer at "referred ins" udgør en betydelig andel af kunderne blandt de største virksomheder i Danmark. "Referred ins" kan dermed medvirke til at give revisionshuse kritisk masse til at kunne opretholde en kapacitet, der er tilstrækkelig til at kunne betjene mange stor kunder med specialiserede løsninger på mange områder. Samtidig er der eksempler på, at udenlandske "referred ins" har valgt et revisionshus med tilknytning til et andet internationalt netværk end moderselskabets og dermed mere aktivt har deltaget i markedsprocessen på dens "hjemlige" marked .

332. Styrelsen har på den baggrund ikke taget endelig stilling til en evt. segmentering eller opdeling af markederne for revisions- og regnskabsydelser af delmarkeder for "referred ins", men foretaget analyser og vurderinger af markederne i denne sag uden at sondre mellem referred ins og andre kunder.

5.1.5 Revisions- og regnskabsydelser – geografiske markeder

333. Selvom det relevante produktmarked indeholder en geografisk dimension i kraft af, at markedet vedrører de største virksomheder i Danmark, er det nødvendigt at undersøge det geografiske omfang af det relevante marked.
334. Det følger af EU-praksis og sagen om *PwC's overtagelse af Grant Thornton (2011)*, at de relevante geografiske markeder for revisions- og regnskabsydelser til både de største virksomheder samt mindre og mellemstore virksomheder hidtil er blevet vurderet til at være nationale, jf. afsnit 5.1.1.
335. For så vidt angår levering af revisions- og regnskabsydelser til Danmarks største virksomheder omfattende i hvert fald top-100 viser styrelsens markedsundersøgelse blandt kunder, at de største virksomheder efterspørger ydelser fra revisionsvirksomheder med repræsentation i Danmark, med relevant statsautorisation og med et omfattende kendskab til danske regler og love:
- 98 pct. af de adspurgte virksomheder i kundeundersøgelsen peger på, at det har nogen eller stor betydning for deres valg af revisionsvirksomhed, at virksomheden har repræsentation i Danmark
 - 98 pct. af de adspurgte virksomheder i kundeundersøgelsen peger på, at det har nogen eller stor betydning, at deres revisionsvirksomhed har et grundigt kendskab til danske regler og love
 - 5 ud af 7 adspurgte konkurrerende revisions- og rådgivningshuse vurderer, at det ikke er muligt for udenlandske aktører, der ikke er aktive på et dansk marked for revisionsydelser, at etablere sig inden for 1-2 år. Én af de adspurgte virksomheder har undladt at svare på spørgsmålet, men vurderer samtidig, at kun KPMG International kan etablere sig.
336. Til den sidste bemærkning noterer styrelsen, at undersøgelsen blandt konkurrenter er gennemført efter, at KPMG International offentligt har meddelt, at de vil støtte etableringen af en ny KPMG virksomhed i Danmark med både knowhow og finansiel støtte.⁶¹
337. Henset hertil, samt til EU-praksis og til, at der gælder en række nationale lovgivningskrav som både påvirker efterspørgselsiden (lovpligtig revision) og udbudssiden (revisorers faglige kvalifikationer og regulering for etablering af revisionsfirmaer i de forskellige medlemsstater),

⁶¹ Jf. Fx artikler i Børsen, 24-01-2014, 04-02-2014, 24-02-2014 og 03-03-2014 samt Berlingske Business 17-02-2014.

vurderes det geografiske marked for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark at være nationalt og afgrænset til Danmark.

338. Den geografiske afgrænsning påvirker ikke vurderingen af fusionens betydning for markederne for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder. Den geografiske afgrænsning for disse markeder kan derfor stå åben, idet markedet dog ikke antages at være større end Danmark.

5.1.6 Rådgivning vedrørende skatter og afgifter – produktmarkeder

339. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse giver en række klare indikationer på, at der findes et markedsområde for rådgivning vedrørende skatter og afgifter.
340. Fra efterspørgselssiden er der tale om ydelser, der ikke kan substitueres med andre rådgivningsydelser, idet skattelovgivning og skatteregler er et kompliceret og afgrænset emneområde.
341. Virksomhederne bruger årligt betydelige beløb på skatterådgivning og peger samtidig på en begrænset kreds af leverandører. Især Big4 revisionsvirksomhederne nævnes som mulige leverandører, men der peges herudover i et vist omfang også på revisions- og rådgivningsvirksomheder uden for Big4, en række store advokathuse og et mindre antal specialiserede skatterådgivere. Kvalitet, brancheekspertise, omdømme og stærke, internationale netværk nævnes af kunderne som faktorer, der har stor betydning for valget af skatterådgiver.
342. Samtidig peger 7 adspurgte revisions- og rådgivningsvirksomheder på et begrænset antal udbydere af skatterådgivning. To virksomheder peger på over 12 udbydere af skatterådgivning vedrørende danske skatter og afgifter, tre virksomheder på 6-11 udbydere og 2 virksomheder på under 5 udbydere. Herudover peger alle de adspurgte rådgivningsvirksomheder på, at der er færre udbydere af skatterådgivning vedrørende internationale og grænseoverskridende skatte- og afgiftsforhold.
343. Endvidere viser markedsundersøgelsen, at flere af de største advokathuse i Danmark udbyder en række skatterådgivningsydelser.
344. Undersøgelsen bekræfter dermed hidtidig praksis, som har afgrænset et særligt produktmarked for skatterådgivning og -service.
345. Styrelsen vurderer på den baggrund, at der i denne sag kan identificeres et overordnet markedsområde for skatterådgivning og -service med visse muligheder for substitution mellem leverandører i revisions- og rådgivningsbranchen, advokatbranchen og specialiserede skatterådgivningsvirksomheder.
346. Flere forhold i de gennemførte markedsundersøgelser i denne sag peger endvidere på, at et overordnet markedsområde for skatterådgivning kan underopdeles i et eller flere markeder for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark:
- Over 99 pct. af top-300 virksomhedernes samlede køb af skatte- og afgiftsrådgivning hos 9 store danske revisions- og rådgivningshuse i 2012 blev leveret af Big4.
 - 49 pct. af top 100-virksomhederne angav, at visse skatterådgivningsydelser kun kan leveres af Big4 og pegede her især på rådgivning vedrørende transfer pricing.
 - 64 pct. af de top-100 virksomheder, der har en Big4 virksomhed som hovedleverandør af skatterådgivning ville ikke kunne skifte til en hovedleverandør uden for Big4, hvis Big4 virksomhederne hævede prisen på skatterådgivning med 5-10 pct.

- I de 40 udbud af større skatterådgivningsopgaver blandt top-100 virksomheder i perioden 2008-2013, som styrelsen har kendskab til, deltog ingen danske rådgivningsvirksomheder uden for Big4. Der var tale om separate udbud vedrørende personskat, selskabsskat, henholdsvis transfer pricing. (I tre udbud af de 40 udbud deltog dog to udenlandske virksomheder).
 - Alle syv adspurgte konkurrerende revisions- og rådgivningshuse svarer nej til, at rådgivningsvirksomheder, der i dag fokuserer på rådgivning vedrørende danske skatte- og afgiftsforhold kan/vil omstille sig til at blive konkurrenter vedrørende internationale skatteforhold, hvis prisen på sidstnævnte stiger 5-10 pct.
 - 5 ud af 7 adspurgte konkurrerende revisions- og rådgivningshuse vurderer, at der er under 6 leverandører, som reelt konkurrerer om at levere international skatterådgivning, mens de resterende to (som har angivet, at de ikke selv leverer skatterådgivning til top 100 virksomheder), vurderer, at der er flere.
 - Både de adspurgte advokat- og revisionshuse peger på komplementaritet mellem en række af de ydelser som leveres af advokat- hhv. revisionshusene.
 - Fx peges på en række ydelser, som i praksis kun leveres af revisions- og rådgivningshuse, herunder rådgivning vedrørende regnskabsmæssig behandling af skat, international concernbeskatning, global compliance og transfer pricing, mens andre ydelser – fx repræsentation overfor myndigheder og domstole – leveres af advokathusene.
 - Advokathusene og revisions- og rådgivningshusene uden for BIG4 tegner sig for en meget lille del af omsætningen af den samlede skatterådgivning på flere af disse områder.
347. Disse fakta indikerer efter styrelsens vurdering, at efterspørgslen fra store danske virksomheder, kan afvige fra efterspørgslen blandt de mindre virksomheder. Således kan de store virksomheder stille krav om, at deres rådgivningsvirksomhed kan supportere dem og deres datterselskaber i flere lande og derfor er medlem af et internationalt netværk, og også at revisionsvirksomheden har både branche- og virksomhedsspecifik viden blandt medarbejderstaben og i det hele taget har kapacitet samt faglig bredde og dybde til at kunne håndtere komplicerede problemstillinger, som især kan berøre de største virksomheder.
348. Samtidig indikerer fakta efter styrelsens vurdering, at der er meget begrænset udbudssubstitution, fx for en række ydelser vedrørende international skatterådgivning. Det kan afspejle, at rådgivningsvirksomheder uden for Big4 ikke finder det realistisk, at gennemføre de tilpasninger i personalenormering og -sammensætning samt international netværksdækning, som måtte være nødvendige, hvis de skal kunne imødekomme de største virksomheders efterspørgsel efter skatterådgivning.
349. Styrelsen vurderer ikke, at det kan afvises at visse skatterådgivningsopgaver for de største virksomheder, kan løses af rådgivere uden for Big4, men der er omvendt meget klare tegn på, at de største virksomheder i praksis får løst langt de fleste skatterådgivningsopgaver af Big4 virksomheder og på, at visse skatterådgivningsopgaver kun løses af Big4.
350. Styrelsen definerer derfor et marked for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark med Big4 revisions- og rådgivningshusene som de eneste væsentlige udbydere af ydelser på dette marked.
351. Da de afgivne tilsagn under alle omstændigheder fjerner styrelsens betænkeligheder ved fusionen, har spørgsmålet om en mere præcis afgrænsning af dette marked dog ikke betydning for sagens udfald, og styrelsen har derfor valgt at lade det stå åbent, præcist hvilke ydelser og kundesegmenter markedet omfatter. Styrelsen tager af samme grund heller ikke stilling til om dette marked evt. kan segmenteres yderligere på forskellige rådgivningstyper som fx transfer pricing, global skatte- og afgiftscompliance og regnskabsmæssig behandling af skat for de store/internationale virksomheder.

352. Styrelsen vil til brug for vurderingen af fusionens virkninger i form af en begrænsning i antallet af skatterådgivere anvende top-300 virksomhedernes køb af skatterådgivning hos revisions- og rådgivningshuse som bedste approksimation.
353. For rådgivningsydelser vedrørende skatter afgifter, der ikke er omfattet af dette marked, defineres et (residualt) marked for øvrig rådgivning vedrørende skatter og afgifter. Da de afgivne tilsagn fjerner styrelsens foreløbige bekymringer ved fusionen, tager styrelsen ikke stilling til om dette marked evt. kan segmenteres yderligere på forskellige rådgivningsydelser og kundesegmenter.

5.1.7 Rådgivning vedrørende skatter og afgifter – geografiske markeder

354. Selvom det relevante produktmarked indeholder en geografisk dimension i kraft af, at markedet vedrører de største virksomheder i Danmark, er det nødvendigt at undersøge det geografiske omfang af det relevante marked.
355. Det følger af EU-praksis, at relevante geografiske markeder for skatterådgivning og – service hidtil er blevet vurderet til at være nationale, jf. afsnit 5.1.1.
356. Markedsundersøgelserne i denne sag understøtter denne praksis:
- 97 pct. af de adspurgte virksomheder i kundeundersøgelsen peger på, at det har nogen eller stor betydning, at deres hovedleverandør af skatterådgivning har repræsentation i Danmark
 - 99 pct. af de adspurgte virksomheder i kundeundersøgelsen peger på, at det har nogen eller stor betydning, at deres hovedleverandør har et grundigt kendskab til danske regler og love
 - 5 ud af 7 adspurgte konkurrerende revisions- og rådgivningshuse vurderer, at det ikke er muligt for udenlandske aktører, der ikke er aktive på et dansk marked for rådgivning vedrørende skatter og afgifter at etablere sig inden for 1-2 år uden at afholde betydelige og risikofyldte investeringer. 1 virksomhed svarer, at det vil være muligt under forudsætning af opkøb af et eksisterende rådgivningsfirma, og en virksomhed svarer, at det kun vil være muligt for en virksomhed med tilknytning til det internationale KPMG-netværk.
 - På et spørgsmål om det vurderes for sandsynligt, at udenlandske udbydere af international skatterådgivning, som ikke er aktive i Danmark i dag, i løbet af 1-2 år vil etablere sig som konkurrencedygtige aktører på et dansk marked for international skatterådgivning til virksomheder, hvis priserne steg 5-10 pct., uden at skulle afholde betydelige og risikofyldte investeringer, svarer alle respondenter i undersøgelsen med undtagelse af et revisionshus uden for Big4 ”nej”.
357. Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det overordnede markedsområde for –rådgivning vedrørende skatter og afgifter er nationalt.
358. På baggrund af markedsundersøgelserne er det endvidere styrelsens vurdering, at både markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder og markedet for øvrig rådgivning vedrørende skatter og afgifter er nationale og dermed kan afgrænses til det danske marked.

5.1.8 Konklusion vedrørende markedsafgrænsningen

359. Styrelsen har til brug for vurderingen af denne fusion afgrænset følgende produktmarkeder:
- Et marked for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.
 - Et marked for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder i Danmark.
 - Et marked for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
 - Et marked for øvrig rådgivning vedrørende skatter og afgifter.
360. Geografisk afgrænser styrelsen førstnævnte og de to sidstnævnte markeder til Danmark og lader den geografiske afgrænsning af markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder i Danmark stå åbent, da det ikke har betydning for vurderingen af denne fusion. Det har dog formodningen for sig, at dette marked geografisk ikke er større end det danske marked.

5.2 Fusionens konkurrencemæssige virkninger

5.2.1 Vurderingskriterierne

361. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningsgrænserne i § 12, stk. 1, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet, inden de kan gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.
362. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen⁶², som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004. Vurderingskriteriet fremgår af konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, der har følgende ordlyd:
- ”En fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes. En fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal forbydes.”*
363. Vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er således ens for sager, hvor fusionen henholdsvis godkendes eller forbydes.
364. Ud over at skabe eller styrke af en dominerende stilling kan fusionen også føre til ensidige virkninger. Dette kan ske, selvom der hverken foreligger dominans, eller en situation, hvor fusionsparterne sammen med andre aktører kan hæmme konkurrencen på markedet via koordinerende adfærd.
365. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering af en fusion vil tage udgangspunkt i en analyse af de begivenheder, der med større eller mindre sandsynlighed vil indtræde i fremti-

⁶² SIEC er en forkortelse for *Significant Impediment to Effective Competition*.

den, hvis der ikke vedtages en beslutning om forbud eller en præcisering af betingelserne for fusionen i form af tilsagn.⁶³

366. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal ved vurderingen af, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af det relevante marked, som det ser ud på tidspunktet for fusionen, dels en analyse af hvorledes markedet fremtidigt må forventes at ville se ud efter gennemførelsen af fusionen.⁶⁴

5.2.2 Kontrafaktisk analyse

5.2.2.1 Retlig vurdering

367. I henhold til konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, skal en fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, godkendes, mens en fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt skal forbydes.
368. Der skal derfor foretages en kontrafaktisk analyse af, hvordan konkurrencesituationen forventes at være uden fusionens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse.
369. Vedrørende den relevante test for den kontrafaktiske analyse fremgår følgende af Kommissionens retningslinjer:

"Når Kommissionen vurderer en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den de konkurrenceforhold, som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemførtes. I de fleste tilfælde er det mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger. Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudses. Når den skal vurdere, hvad der er en relevant sammenligning, kan den især tage hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.⁶⁵"

370. Det fremgår af en fodnote til ovennævnte, at Kommissionen tilsvarende vil vurdere en fusion, der er blevet gennemført uden at være anmeldt, på grundlag af de konkurrenceforhold, der ville have gjort sig gældende uden den påtænkte fusion.⁶⁶
371. Fastlæggelsen af det kontrafaktiske scenarie kan forklares således:

"Issues of causation are most clearly analysed by identifying separately:

- a. the pre-merger state of the market;*

⁶³ Jf. EU Domstolens dom af 15-02-2005 i sag C-12/03P – Kommissionen mod Tetra Laval, præmis 42.

⁶⁴ Jf. EU Domstolens dom af 15-02-2005 i sag C-12/03P – Kommissionen mod Tetra Laval.

⁶⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner (2004/C 31/03) pkt. 9

⁶⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner (2004/C 31/03), fodnote 8 til pkt. 9

- b. *whether the pre-merger state of the market would have been likely to change in the absence of the merger and, if so, in what respect (the way in which the market is predicted to operate in the absence of the merger is the counterfactual);*
- c. *the likely post-merger state of the market; and*
- d. *the difference between steps (b) and (c) (i.e. the effects of the merger).⁶⁷*

372. Der skal således fastlægges såvel et fremtidigt "uden-fusionsscenario" som et fremtidigt "efter-fusionsscenario".

373. At uden-fusionsscenariet er den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere, understøttes tillige af bl.a. Kommissionens afgørelse i EDF/Segebel:

"The assessment of the potential horizontal unilateral effects of the proposed transaction requires a comparison with a counterfactual which describes the most likely market outcome(s) in the absence of the proposed transaction."⁶⁸

374. Som det fremgår ovenfor, er uden-fusionsscenariet den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. "At fusionere" skal i den sammenhæng forstås som den transaktion, der gennemfører den sammenlægning af aktiviteter, parterne har aftalt. I det omfang, der er foretaget fusionsspecifikke dispositioner, skal uden-fusionsscenariet fastlægges uden inddragelse af disse. Fusionsspecifikke dispositioner skal alene inddrages i fusionsscenariet. Dette understøttes af praksis fra Kommissionen, jf. nedenfor.

375. I det omfang, der er tale om dispositioner, der ville være blevet gennemført også uden fusionen, vil de skulle medgå i uden-fusionsscenariet, jf. bl.a. Olympic/Aegean Airlines:

"The Commission analyses whether, for all routes, the exit of Aegean or Olympic Air was related to the proposed transaction ("transaction specific"). If the exit of a given route is not found to be transaction specific, that route is not to be treated as an overlap between the Parties for the purpose of the competitive assessment in this Decision."⁶⁹

376. Se tillige Kommissionens afgørelse i Lufthansa/bmi:

"Changes in the pre-merger situation that can reasonably be predicted to occur independently from the merger should be taken into account."⁷⁰

377. Hvis der derimod er tale om dispositioner, der er gennemført inden fusionsgodkendelse som en tilpasning til fusionen, vil de ikke skulle medtages i uden-fusionsscenariet, jf. bl.a. Kommissionens afgørelse i IAG/bmi modsætningsvist:

⁶⁷ Jf. Alistair Lindsay og Alison Berridge: *The EU Merger Regulation: Substantive Issues*, 2012, Fourth Edition, Sweet & Maxwell, side 247.

⁶⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sagen COMP/M.5549, EDF /Segebel, pkt. 144.

⁶⁹ Kommissionens afgørelse af 26. januar 2011 i sagen COMP/M.5830, *Olympic/Aegean Airlines*, pkt. 779.

⁷⁰ Kommissionens afgørelse af 14. maj 2009 i sagen COMP/M.5403, *Lufthansa/bmi*, pkt. 41.

"bmi decided to stop services on the routes London-Amsterdam, London-Glasgow, London-Palma de Mallorca and London-Venice before the negotiations with IAG started. bmi's exit from these routes is not Transaction-specific." ⁷¹

378. Som det fremgår ovenfor, vil transaktioner, der specifikt relaterer sig til fusionen mellem EY og KPMG, ikke skulle indgå i vurderingen af uden-fusionsscenariet. Det samme gælder andre tiltag, der relaterer sig direkte til fusionen, dvs. som enten ikke ville være sket, eller som ikke måtte forventes at ske, hvis KPMG DK og EY ikke havde indgået aftale om at fusionere.

5.2.2.2 Faktiske forhold

379. Parterne indgik aftale om at fusionere den 18. november 2013. Følgende fremgår af fusionsaftalen:

[...]

380. [...] KPMG DK's udtræden af KPMG International relaterer sig dermed specifikt til fusionen og skal derfor ikke inddrages i uden-fusionsscenariet.
381. Uden-fusionsscenariet i denne fusionssag er derfor situationen, inden EY og KPMG indgik aftale om at fusionere og dermed, inden KPMG opsagde samarbejdet med KPMG International, hvor der dog tages højde for den forventede udvikling i konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere.
382. Som det fremgår af afsnit 4.1.1, har KPMG International siden KPMG DK's opsigelse af samarbejdet været i gang med at etablere en ny KPMG virksomhed i Danmark til erstatning for KPMG DK. KPMG 2014 blev optaget som medlemsfirma i KPMG International den 3. februar 2014. Formålet for KPMG International er via KPMG 2014 at genindtræde på det danske marked efter KPMG DK's udmeldelse.
383. KPMG Internationals etablering af KPMG 2014 er således alene sket som reaktion på fusionen og den deraf følgende opsigelse fra KPMG DK af KPMG International. KPMG 2014 skal derfor ikke indgå i uden-fusionsscenariet, men derimod i fusionsscenariet.

5.2.2.3 Parternes retlige vurdering af det kontrafaktiske scenarie

384. Parterne anfører i anmeldelsen under overskriften "*det kontrafaktiske scenarie*", at markedsforholdene før fusionen ikke kan genetableres, og at det kontrafaktiske scenarie derfor ikke er status quo pr. 18. november 2013. Parterne redegør herefter for deres forventninger til udviklingen i markedet i tilfælde af, at fusionen forbydes.
385. Parterne har ved brev af 28. marts 2014⁷² anført, at det kontrafaktiske scenarie til brug for en vurdering af, hvorvidt fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er situationen inden fusionen og dermed uden de omstændigheder, der kan henføres til fusionen. De fusions-specifikke omstændigheder skal derimod tages med i vurderingen af fusionsscenariet. Denne tilgang svarer til det kontrafaktiske scenarie fastlagt af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ovenfor.

⁷¹ Kommissionens afgørelse af 30. marts 2012 i sagen COMP/M.6447, IAG/bmi, pkt. 185.

⁷² Working document on the legal framework for the determination of the counterfactual scenario af 27. marts 2014, modtaget af styrelsen den 28. marts 2014

5.2.2.4 Delkonklusion – anvendelse af det kontrafaktisk scenarie

386. Styrelsen vurderer, at det kontrafaktiske scenarie på markederne for levering af revision- og regnskabsydelse samt skatterådgivning til de største virksomheder er uden-fusionsscenariet, det vil sige den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere.
387. Styrelsen vurderer videre, at de nye EU-reguleringsinitiativer på 1-2 års sigt kan betyde, at antallet af mulige leverandører for så vidt angår revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark under visse omstændigheder reduceres.
388. Samlet vurderer styrelsen, at den kommende EU-regulering i det kontrafaktiske scenarie kan skabe en fire til tre-konkurrencesituation.
389. Det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie er derfor en markedssituation med Big4 bestående af Deloitte, PwC, EY og KPMG DK. Herudover kan implementeringen af EU-reguleringen på 1-2 års sigt trække i retning af at reducere antallet af reelle tilbudsgivere på markederne for revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark fra fire til tre og på sigt eventuelt til to for konkrete opgaver/kunder (når effekten af sortlisten og den tvungne revisorrotation kan få konsekvenser for virksomhedernes adfærd).

5.2.3 Kontrafaktisk scenarie for markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

390. Som beskrevet ovenfor er den kontrafaktiske analyse vigtig for at kunne vurdere fusionens effekter. For at vurdere fusionens effekter skal man sammenligne konkurrencesituationen uden fusionen (det kontrafaktiske scenarie) med konkurrencesituationen med fusionen (fusionsscenariet).
391. Konkurrencesituationen uden fusionen eller det kontrafaktiske scenarie er som ovenfor beskrevet den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. Fusionsspecifikke dispositioner skal således ikke inddrages i vurderingen, mens de dispositioner som ville være blevet gennemført uanset fusionen skal medtages.
392. Det kontrafaktiske scenarie på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark er således konkurrencesituationen på det tidspunkt, hvor fusionsaftalen blev indgået, det vil sige den 18. november 2013, inklusive den forventede udvikling på markedet, som ikke er fusionsspecifik. Det er derfor relevant at undersøge parternes position på markedet den 18. november 2013 og derefter at vurdere om udviklingen på markedet siden da er relateret til fusionen. I vurderingen af parternes position på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark er det hovedsageligt relevant at se på parternes omsætning og kunder samt parternes medarbejdere.

5.2.3.1 KPMG DK's position på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

393. KPMG DK var før fusionen den tredjestørste revisionsvirksomhed i Danmark. I 2012 havde KPMG DK en markedsandel på [20-30] procent blandt top-300 kunderne⁷³. I alt havde KPMG DK [...] top-300 kunder⁷⁴.
394. KPMG DK havde per 18. november 2013 827 medarbejdere beskæftiget inden for revision og regnskabsydelse⁷⁵.
395. Efter fusionens offentliggørelse er en del medarbejdere og kunder skiftet væk fra KPMG DK. I henhold beskrivelsen af det kontrafaktiske scenarie i afsnit 5.2.1, skal alene den udvikling, der ville have fundet sted uanset fusionen, medtages i det kontrafaktiske scenarie.
396. KPMG DK har dog ikke oplevet en nedgang i kunde- og medarbejderantal, som væsentligt har påvirket KPMG DK's position, som den tredjestørste revisionsvirksomhed i Danmark, eller som væsentligt har svækket KPMG DK's evne til at servicere store virksomheder i Danmark inden for revisions- og regnskabsydelse.
397. KPMG DK skal derfor regnes for en væsentlig spiller på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark i det kontrafaktiske scenarie.

5.2.3.2 EY's position på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

398. EY havde i årene op til fusionen oplevet en nedgang i kunde- og medarbejderantal. EY var dog den fjerdestørste leverandør af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. EY havde i 2013 en markedsandel på [5-15] procent blandt top-300 kunderne⁷⁶. I alt havde EY [...] top-300 kunder⁷⁷ i 2012.
399. Den 18. november 2013 havde EY [...] medarbejdere beskæftiget inden for revisions- og regnskabsydelse⁷⁸, hvoraf de [...] medarbejdere var helt eller delvist beskæftiget med revision af top-300 virksomheder.
400. I perioden op til fusionens offentliggørelse samt efter fusionens offentliggørelse er en del medarbejdere og kunder skiftet væk fra EY. I henhold beskrivelsen af det kontrafaktiske scenarie i afsnit 5.2.1, skal alene den udvikling, der ville have fundet sted uanset fusionen, medtages i det kontrafaktiske scenarie.
401. EY har for så vidt angår kundeskift angivet, at følgende store revisionskunder har forladt EY siden offentliggørelsen af fusionen den 18. november 2013: [...] ⁷⁹. EY har angivet, at disse kunder er skiftet fra EY af andre grunde end fusionen og altså ville være skiftet uanset fusionens offentliggørelse. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har for så vidt angår [...] fået dette bekræftet af kunderne.^{80 81} Der skal derfor i princippet tages højde for det faktum, at EY ikke

⁷³ Se tabel 5.2

⁷⁴ Besvarelse af spørgsmål til KPMG DK – fortroligt af 22. april 2014 dokument 1

⁷⁵ KPMG DK's hjemmeside

⁷⁶ Se tabel 5.2

⁷⁷ Besvarelse af specifikke spørgsmål til EY af 22. april 2014

⁷⁸ Besvarelse af specifikke spørgsmål til EY – revideret version af 22. april 2014, pkt. 5.2

⁷⁹ Besvarelse af specifikke spørgsmål til EY – revideret version af 22. april 2014, pkt. 7

⁸⁰ Referat af telefonmøde med [...] mandag den 14. april 2014

⁸¹ Referat af møde med [...] tirsdag den 15. april 2014

længere servicerer disse kunder i det kontrafaktiske scenarie. Derudover har et antal kunder forladt EY før fusionens offentliggørelse. På den anden side ville EY muligvis have vundet nye kunder uden fusionen. Der er dog væsentlige udfordringer forbundet med at vurdere præcist, hvor mange og hvilke nye kunder EY ville have fået. Der skal principielt tages højde for disse skift til og fra EY i det kontrafaktiske scenarie.

402. For så vidt angår medarbejderskift har EY angivet, at alle medarbejderskift efter fusionens offentliggørelse med en vis sandsynlighed er forårsaget af fusionen. Disse medarbejderskift skal derfor ikke medregnes i det kontrafaktiske scenarie. EY's medarbejderstatus per 18. november 2014 kan derfor lægges til grund ved vurderingen af EY's position på markedet i det kontrafaktiske scenarie.
403. På trods af at EY vil have mistet et antal kunder blandt de store virksomheder i Danmark i det kontrafaktiske scenarie, er det styrelsens vurdering, at EY stadig vil være en relevant leverandør af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. Baggrunden for denne vurdering er, at EY stadig – også uden nye kunder – har et betydeligt antal kunder i top-300 segmentet, at EY har et stort internationalt netværk, at EY er regelmæssig deltager i de største virksomheders udbud af revisions- og regnskabsydelse og at EY har en betydelig størrelse og kapacitet i Danmark. [...].⁸²

5.2.3.3 Delkonklusion på det kontrafaktiske scenarie for markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

404. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens samlede vurdering, at der i det kontrafaktiske scenarie er fire relevante udbydere af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. EY har i det kontrafaktiske scenarie en svagere position end de tre øvrige spillere, Deloitte, PwC og KPMG DK, men kan deltage i konkurrencen i væsentlig grad.
405. Ved vurderingen af markedsandele er det kontrafaktiske scenarie ikke nødvendigvis identisk med markedsandelene før fusionen, da der også skal tages højde for fusionsuafhængige forskydninger af kunder og omsætning. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har vurderet de indsamlede data vedrørende kunde- og medarbejderafgang samt usikkerhederne forbundet med vurdering af EY's sandsynlighed for at få nye kunder. På den baggrund har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen lagt til grund, at EY's markedsandele på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark i det kontrafaktiske scenarie højst sandsynligt ikke vil være betydeligt højere end de markedsandele, som parterne har oplyst i anmeldelsen, det vil sige markedsandelene før fusionen, der ikke er justeret for fusionsuafhængige kundeforskydninger. Det vil sige, at de ikke-justerede markedsandele før fusionen sandsynligvis ikke underrepræsenterer EY's position på markedet. Selvom de ikke-justerede markedsandele før fusionen indeholder en vis grad af unøjagtighed i forhold til det kontrafaktiske scenarie, er det styrelsens vurdering, at unøjagtigheden er begrænset og ikke påvirker koncentrationsgraden betydeligt. Ved beregning af markedsandele og HHI på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen derfor sammenlignet markedsandelene efter fusionen med de ikke-justerede markedsandele før fusionen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har derudover foretaget en kvalitativ vurdering af betydningen af de fusionsuafhængige kundeforskydninger for fusionens effekter.

⁸² Besvarelse af specifikke spørgsmål til EY – revideret version af 22. april 2014, pkt. 4

5.2.4 Kontrafaktisk scenarie inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark

406. Som beskrevet ovenfor er den kontrafaktiske analyse vigtig for at kunne vurdere fusionens effekter. For at vurdere fusionens effekter skal man sammenligne konkurrencesituationen uden fusionen (det kontrafaktiske scenarie) med konkurrencesituationen med fusionen (fusionsscenariet).
407. Konkurrencesituationen uden fusionen eller det kontrafaktiske scenarie er som ovenfor beskrevet den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. Fusionsspecifikke dispositioner skal således ikke inddrages i vurderingen, mens de dispositioner som ville være blevet gennemført uanset fusionen skal medtages.
408. Det kontrafaktiske scenarie inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark er således konkurrencesituationen på det tidspunkt, hvor fusionsaftalen blev indgået, det vil sige den 18. november 2013, inklusive den forventede udvikling på markedet, som ikke er fusionsspecifik. Det er derfor relevant at undersøge parternes position inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark den 18. november 2013 og derefter at vurdere om udviklingen på markedet siden da er relateret til fusionen. I vurderingen af parternes position inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark er det hovedsageligt relevant at se på parternes omsætning og kunder samt parternes medarbejdere.

5.2.4.1 KPMG DK's position inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark

409. KPMG DK var per 18. november 2013 den tredjestørste leverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. KPMG DK havde en andel inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark på [20-30] procent⁸³.
410. KPMG DK havde per 18. november 2013 178⁸⁴ medarbejdere beskæftiget inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter.
411. Som det er beskrevet ovenfor i afsnit 5.2.3.1, er en del medarbejdere og kunder skiftet væk fra KPMG DK efter fusionens offentliggørelse. KPMG DK har dog ikke oplevet en nedgang i kunde- og medarbejderantal, som væsentligt har påvirket KPMG DK's position, som den tredjestørste leverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter i Danmark, eller som væsentligt har svækket KPMG DK's evne til at servicere virksomheder i Danmark inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter.
412. KPMG DK skal derfor regnes for en væsentlig spiller inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark i det kontrafaktiske scenarie.

5.2.4.2 EY's position inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark

413. Som på markedet for revisions- og regnskabsydelse havde EY i årene op til fusionen oplevet en nedgang i kunde- og medarbejderantal. Af særlig relevans forlod en betydelig skattepartner EY til fordel for Deloitte i sommeren 2013. EY var dog den fjerdestørste leverandør af rådgiv-

⁸³ Se tabel 5.4

⁸⁴ KPMG DK's hjemmeside

ning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. EY havde i 2012 en markedsandel på [10-20] procent til de største virksomheder i Danmark.

414. Den 18. november 2013 havde EY [...] medarbejdere beskæftiget inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter⁸⁵, hvoraf de [...] medarbejdere var helt eller delvist beskæftiget med international skatterådgivning.
415. I perioden op til fusionens offentliggørelse samt efter fusionens offentliggørelse er en del medarbejdere og kunder skiftet væk fra EY. I henhold beskrivelsen af det kontrafaktiske scenarie i afsnit 5.2.1, skal alene den udvikling, der ville have fundet sted uanset fusionen, medtages i det kontrafaktiske scenarie.
416. Som beskrevet ovenfor i afsnit 5.2.2.1, har EY angivet, at kundeskit ville have fundet sted uanset fusionens offentliggørelse, mens medarbejderskiftene efter det oplyste i overvejende grad er udløst af fusionen.
417. På trods af at EY vil have mistet et antal kunder i det kontrafaktiske scenarie, er det styrelsens vurdering, at EY stadig vil være en relevant leverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. Baggrunden for denne vurdering er, at EY stadig har et betydeligt antal kunder i top-300 segmentet, at EY er regelmæssig deltager i de største virksomheders udbud af rådgivning vedrørende skatter og afgifter, at EY har en betydelig størrelse og kapacitet i Danmark og at EY har et stor internationalt netværk. [...].⁸⁶

5.2.4.3 Delkonklusion på det kontrafaktiske scenarie inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark

418. Det er således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens samlede vurdering, at der i det kontrafaktiske scenarie er fire relevante Big4 udbydere af rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. EY har i det kontrafaktiske scenarie en svagere position end de tre øvrige spillere, Deloitte, PwC og KPMG DK, men kan og vil deltage i konkurrencen.
419. Ved vurderingen af markedsandele er det kontrafaktiske scenarie ikke nødvendigvis identisk med markedsandelene før fusionen, da der også skal tages højde for fusionsuafhængige forskydninger af kunder og omsætning. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har vurderet de indsamlede data vedrørende kunde- og medarbejderafgang samt usikkerhederne forbundet med vurdering af EY's sandsynlighed for at få nye kunder. På den baggrund har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen lagt til grund, at EY's markedsandele på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark i det kontrafaktiske scenarie højst sandsynligt ikke vil være betydeligt højere end de markedsandele, som parterne har oplyst i anmeldelsen, det vil sige markedsandelene før fusionen, der ikke er justeret for fusionsuafhængige kundeforskydninger. Det vil sige, at de ikke-justerede markedsandele før fusionen sandsynligvis ikke underrepræsenterer EY's position på markedet. Selvom de ikke-justerede markedsandele før fusionen indeholder en vis grad af unøjagtighed i forhold til det kontrafaktiske scenarie, er det styrelsens vurdering, at unøjagtigheden er begrænset og ikke påvirker koncentrationsgraden betydeligt. Ved beregning af markedsandele og HHI på markedet for rådgivning for skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen derfor sammenlignet markedsandelene efter fusionen med de ikke-justerede markedsandele før fusionen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har derud-

⁸⁵ Besvarelse af specifikke spørgsmål til EY – revideret version af 22. april 2014, pkt. 5.2

⁸⁶ Besvarelse af specifikke spørgsmål til EY – revideret version af 22. april 2014, pkt. 4

over foretaget en kvalitativ vurdering af betydningen af de fusionsuafhængige kundeforskydninger for fusionens effekter.

5.3 Fusionens konkurrencemæssige virkninger

420. De teknisk berørte markeder i denne fusion er:

- Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark
- Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de øvrige virksomheder i Danmark (mindre og mellemstore virksomheder)
- Markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark
- Markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de øvrige virksomheder i Danmark (mindre og mellemstore virksomheder)

421. I de følgende afsnit foretages der indledningsvis en konkurrencemæssig vurdering af de relevante markeder for henholdsvis revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning om skatter og afgifter. Idet parterne som følge af identificerede betænkeligheder ved fusionen har valgt at afgive tilsagn, følger der herefter en beskrivelse af tilsagnene samt en afsluttende vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger set i lyset af de afgivne tilsagn.

5.3.1 Ensidige virkninger – teoretisk baggrund

422. Af Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner fremgår om ensidige virkninger, at:

"a) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd [ikke-koordinerede virkninger]"⁸⁷

423. Hvis en fusion fører til øget markedsmagt, som sætter den fusionerende virksomhed i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt, fx til at hæve priserne, er der tale om ensidige virkninger.⁸⁸ Virksomheder på samme marked, som ikke indgår i fusionen, kan også nyde godt af det lettede konkurrencemæssige pres, som fusionen medfører, da de fusionerende virksomheders prisforhøjelse kan betyde, at en del af efterspørgslen går over til de konkurrerende virksomheder, som derpå vil kunne foretage en rentabel prisforhøjelse.

5.3.1.1 Risikoen for ensidige virkninger – relevante markedsforhold

424. Hvorvidt det er sandsynligt, at en fusion vil give anledning til ensidige virkninger, afhænger af en række forskellige faktorer, som kan variere afhængigt af de specifikke markedsforhold, som fusionen vedrører. Ligeledes vil det afhænge af de konkrete omstændigheder, hvilke analyser der i den forbindelse skal foretages.

425. Ved vurderingen af, om en fusion giver anledning til ensidige virkninger, skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, dvs. de forhold, der vil gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres. I de fleste tilfælde svarer det kontrafaktiske scenarie til de eksisterende

⁸⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 22.

⁸⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 25.

konkurrenceforhold på fusionstidspunktet. Ved vurderingen af, hvad der udgør det mest relevante sammenligningsgrundlag, kan der især tages hensyn til den sandsynlige virksomheds-tilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.⁸⁹

426. Som beskrevet ovenfor, er det i nærværende sag Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie er, at EY uden fusionen fortsat ville have en position på markedet, hvor virksomheden kunne udøve et betydeligt konkurrencemæssigt pres på de øvrige Big4-virksomheder.
427. En strukturel indikator for konkurrencepresset er som nævnt parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. Markedsandelene bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Generelt gælder det, at:
- (i) Markedsandele på 50 pct. eller mere skaber i sig selv en formodning for dominans, medmindre særlige forhold gør sig gældende,⁹⁰
 - (ii) Markedsandele på mellem 25 og 40 pct. skaber efter praksis en formodning for, at der ikke foreligger dominans. Dog kan det ikke udelukkes, at en virksomhed med en markedsandel på mellem 25 og 40 pct. kan være dominerende, hvis andre faktorer understøtter, at der foreligger dominans,^{91 92} og
 - (iii) Markedsandele, der er mindre end 25 pct., vil sjældent være tilstrækkelig til, at der kan statuere dominans, da virksomheden ikke vil være i stand til at hindre den effektive konkurrence gennem sin markedsstilling.⁹³
428. En virksomhed, der efter en fusion vil have en markedsandel på mindre end 40 pct., kan således godt indtage en dominerende stilling, hvis yderligere faktorer gør sig gældende. Disse yderligere faktorer kan fx være antallet og styrken af de tilbageværende konkurrenter, og hvor nære substitutter fusionsparternes produkter er. Kommissionen har i flere tilfælde anset virksomheder med markedsandele mellem 40 og 50 pct. – og i visse tilfælde under 40 pct. – som dominerende, når sådanne yderligere faktorer har været til stede.⁹⁴
429. Imidlertid følger det af Kommissionens retningslinjer, at det udgør et indicium for, at den effektive konkurrence ikke hæmmes ved en fusion, når den fusionerede virksomhed efter fusionen vil have en markedsandel, som ikke overstiger 25 pct.⁹⁵
430. Herudover er det, medmindre der foreligger særlige omstændigheder, ifølge Kommissionens retningslinjer usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked, hvor HHI efter fusionen er:

⁸⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 9.

⁹⁰ Jf. sag T-210/01, *General Electrics*, præmis 571, og Kirsten Levinsen m.fl., Konkurrenceloven med kommentarer, 3. udg., s. 1051.

⁹¹ Jf. sag 85/76, *Hoffmann-La Roche*, præmis 57-58, og sag C-250/92, *DLG*, præmis 48.

⁹² Jf. også Konkurrencerådets afgørelse af 20. juni 2007, *Elsam III*, pkt. 248, og Kirsten Levinsen m.fl., Konkurrenceloven med kommentarer, 3. udg., s. 699ff.

⁹³ Jf. Kirsten Levinsen m.fl., Konkurrenceloven med kommentarer, 3. udg., s. 701f.

⁹⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 17.

⁹⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 18.

- (i) Under 1.000,
 - (ii) Mellem 1.000 og 2.000 med et delta under 250, eller
 - (iii) Over 2.000 med et delta under 150.⁹⁶
431. Det skal dog fremhæves, at ovennævnte HHI-niveauer og delta-værdier alene kan anvendes som et indledende tegn på, at der ikke er konkurrencemæssige problemer. Der er således ikke tale om, at der bliver skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer, hvis de relevante niveauer og værdier overskrides.⁹⁷
432. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i afsnit 5.2.1 er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo ex ante.
433. Udover parternes stilling på de relevante markeder indeholder vurderingen af ensidige virkninger ligeledes analyser af:
- Den kommende EU-regulerings betydning (afsnit 5.4.2.2)
 - Ændringen i det konkurrencemæssige pres på de relevante markeder (afsnit 5.4.2.3)
 - Kundernes muligheder for at skifte leverandør (afsnit 5.4.2.4)
 - Konkurrenternes muligheder for at udvide kapaciteten (afsnit 5.4.2.5)
 - Sandsynligheden for entry (afsnit 5.4.2.6).

5.4 Revisions- og regnskabsydelse

5.4.1 Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder i Danmark

434. På markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder (dvs. virksomheder uden for top-300) fordeler markedsandelene sig som vist i Tabel 5.1. Det bemærkes, at opgørelsen overvurderer virksomhedernes markedsandele, idet det ikke har været muligt at finde valide omsætningstal for en lang række mindre revisorer og revisionshuse. Disse aktørers omsætning indgår dermed ikke i opgørelsen af totalmarkedets størrelse.
435. KPMG DK har før fusionen en markedsandel på højst [10-20] pct., mens EY har en markedsandel på [5-15] pct., jf. Tabel 5.1. Dermed vil parterne efter fusionen opnå en kombineret markedsandel på højst [20-30] pct. De to øvrige store aktører på markedet, Deloitte og PwC, har markedsandele på henholdsvis højst [20-30] pct. og [15-25] pct. Derudover har Beierholm en markedsandel på [5-15] pct., BDO har [0-10] pct., mens de øvrige aktører på markedet har markedsandele på [0-10] pct. eller derunder.

⁹⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 19-20.

⁹⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, pkt. 21.

Tabel 5.1 Salg og markedsandele for revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder fra 11 store revisions- og rådgivningshuse, 2012.

	Før fusionen		Efter fusionen	
	Omsætning, mio. kr.	Andel, pct.	Omsætning, mio. kr.	Andel, pct.
EY	[...]	[5-15]		
KPMG DK	[...]	[10-20]		
Parterne samlet	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Deloitte	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
PwC	[...]	[15-25]	[...]	[15-25]
Beierholm	[...]	[5-15]	[...]	[5-15]
BDO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
AP	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
RSM	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Grant Thornton	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Partner Revision	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
I alt	3.196	100	3.196	100
HHI		[1500-2000]		[2000-2500]
Delta HHI				[0-1000]

Anm.: For alle de i tabellen nævnte udbydere er salget af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder beregnet som salg af revisions- og regnskabsydelse (inkl. påtegninger mv.) anført i de respektive revisionshuses gennemsigtighedsrapporter fratrukket salg til top300-virksomheder opgjort "Før Fusionen", jf. tabel 5.1. En lang række mindre revisionsvirksomheder indgår ikke i opgørelsen, som derfor undervurderer både det samlede marked og antallet af leverandører. Samtidig overvurderes markedsandelene for alle de i tabellen nævnte leverandører. Styrelsen har vurderet det for meget usikkert at skønne over omsætningen hos "referred in" kunder i KPMG DK uden for top-300 som forventes at skifte til KPMG 2014 efter fusionen og har derfor valgt ikke at fordele en del af KPMG DK's omsætning i SMV-segmentet ud på KPMG 2014

Kilde: Markedsundersøgelsen og oplysninger fra parterne og gennemsigtighedsrapporter for de nævnte revisionsvirksomheder.

437. HHI efter fusionen er [...], mens ændringen i HHI er [...]. Såvel HHI som delta HHI ligger således over de af EU-Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det anses for usandsynligt, at en fusion vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dog vurderes både HHI og delta HHI at være overvurderet givet problemerne med at inkludere en lang række mindre revisorer og revisionshuse i opgørelsen af totalmarkedets størrelse.
438. Set i lyset af, at de fusionerende parters markedsandele – selv højt vurderet – vil være [20-30] pct., samt at der er en lang række større og mindre aktører på markedet, der vil være i stand til at lægge et betydeligt konkurrencemæssigt pres på den fusionerede virksomhed, er det styrelsens umiddelbare vurdering, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til mindre og mellemstore virksomheder i Danmark. Det gør sig på dette marked desuden gældende, at virksomhederne ikke vil være omfattet af den kommende EU-regulering, hvorfor markedet ikke vil opleve samme koncentration på leverandørsiden som på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. Styrelsen har heller ikke fra aktører på markedet modtaget indikationer af, at den planlagte fusion skulle give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked.

439. I de følgende afsnit fokuseres der dermed alene på den planlagte fusions virkninger på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.

5.4.2 Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

5.4.2.1 Parternes stilling på det relevante marked

440. Tabel 5.2 viser fordelingen af markedsandelene på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark (opgjort på baggrund af omsætning i forhold til de 300 største virksomheder i Danmark). Før fusionen havde KPMG DK og EY markedsandele på henholdsvis [20-30] pct. og [5-15] pct. på dette marked. Efter fusionen ville de fusionerende parter dermed umiddelbart opnå en kombineret markedsandel på [30-40] pct. Dog er der en række af KPMG DK's kunder, der er henvist fra det internationale KPMG-netværk (referred-in kunder). En række af disse kunder har valgt at forblive i KPMG-netværket og har derfor foretaget et skifte fra KPMG DK til KPMG 2014. I fusionsscenarioet vil parterne derfor have en samlet markedsandel på [20-30] pct. Markedets største aktør vil også efter fusionen være PwC med en markedsandel på [40-50] pct., mens den sidste større aktør er Deloitte med en markedsandel på [20-30] pct.
441. En række kunder har ytret stor tilfredshed med EY's ydelser på dette marked. Desuden har EY deltaget i mange udbud og har været nævnt som en aktør, der har været brugt til at lægge et prismæssigt pres på de øvrige leverandører. Derfor vurderer styrelsen, at EY's moderate position på markedet ikke er ensbetydende med, at fusionen uden videre analyser kan anses for uproblematisk, selvom nogle kunder har nævnt, at de ikke anså EY for at være et reelt alternativ for dem før fusionen med hensyn til levering af revisions- og regnskabsydelse

Tabel 5.2. Salg og markedsandele. Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark (top-300), 2012.

	Før fusionen		Efter fusionen	
	Omsætning, mio. kr.	Markedsandel, pct.	Omsætning, mio. kr.	Markedsandel, pct.
KPMG DK	[...]	[20-30]		
EY	[...]	[5-15]		
Parterne samlet	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
PwC	[...]	[35-45]	[...]	[40-50]
Deloitte	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Andre	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
KPMG 2014	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
I alt	621	100	621	100
HHI		[2500-3000]		[3000-3500]
Delta HHI				[0-1000]

Anm.: I opgørelsen foretaget "Før fusionen" indgår ikke effekterne af kundeskit, som er foretaget efter 2012. I opgørelsen foretaget "Efter fusionen" er korrigeret for en række kundeskit, som er sket siden 2012 og som enten vurderes at være en følge af den annoncerede fusion (fx Carlsberg og A.P. Møller Mærsk skifte fra KPMG DK til KPMG 2014) eller som vurderes at være sket uafhængigt af denne (fx Rockwools skifte fra EY Danmark til PwC).

Kilde: Alle oplysninger stammer fra markedsundersøgelsen, hvor i alt ni revisionshuse har inkl. parterne har opgivet deres indtægter fra salg af revisions- og regnskabsydelser til top-300 virksomhederne i Danmark. Herudover er skønsmæssigt foretaget et tillæg til kategorien "Andre" afspejlende et salg af revisions- og regnskabsydelser til et mindre antal top 300 virksomheder, der ikke er kunder hos et af de ni revisionshuse.

442. HHI før fusionen var [...] på markedet for revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark. Efter fusionen stiger HHI til [...], dvs. at delta HHI som følge af fusionen er [...]. Såvel HHI som delta HHI ligger således over de af EU-Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Ved vurderingen af fusionen skal der endvidere tages højde for, at der i konkrete tilfælde ved kunders valg af leverandør af revisions- og regnskabsydelser vil kunne opstå situationer, hvor markedsandelene og HHI angivet ovenfor ikke vil give et retvisende billede af leverandørernes relative styrke, jf. mere herom i afsnit 5.2.2.2.
443. Det ses af Tabel 5.2, at en vis omsætning er tildelt KPMG 2014; højst svarende til en markedsandel på [0-10] pct. Denne omsætning stammer fra referred-in kunder, der har valgt at forblive i KPMG-netværket, samt nogle få nye kunder, særligt Carlsberg og Mærsk. Det er dog styrelsens vurdering, at den vundne omsætning fra disse kunder er særdeles usikker på sigt og derfor ikke bør medregnes til fulde. Den ene store kunde, [...]. Givet usikkerheden forbundet hermed, jf. afsnit 5.4.2.7, er det efter styrelsens vurdering usikkert, hvorvidt KPMG 2014 reelt vil kunne lægge et konkurrencemæssigt pres svarende til, hvad en markedsandel på [0-10] pct. indikerer. Derfor er KPMG 2014's reelle markedsandel vurderet at befinde sig inden for et interval fra [0-10] pct.
444. Det kan ikke afvises, at markedet kan segmenteres i forhold til referred-in kunder i Danmark. Disse kunder udgør dog blot ca. [0-10] pct. af det samlede marked, hvorfor en udsondring af disse kunder ikke vurderes at ville ændre vurderingen af markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark. Desuden er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at referred-in kunder spiller en vigtig rolle i forhold til at op-

bygge den platform, som er en central konkurrenceparameter for nationale revisionsvirksomheder med tilknytning til internationale netværk. Erfaringer med referred-in kunder giver netværkserfaringer, som også kan bruges aktivt i markedsføringen over for andre kunder med præferencer herfor. Referred-in kunderne bidrager også til at give revisionshusene kritisk masse til at kunne opretholde en kapacitet, der er tilstrækkelig til at kunne betjene mange store kunder med specialiserede løsninger inden for flere forskellige områder. Referred-in kunderne indgår derfor direkte i styrelsens vurdering af det samlede marked for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark.

445. Det kan desuden ikke afvises, at markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark kan segmenteres yderligere, således at der udskilles et separat marked for levering af disse ydelser til finansielle virksomheder. En sådan yderligere segmentering af markedet vil dog ikke ændre vurderingen af fusionen. Dette skyldes, at EY i dag stort set ikke er aktiv inden for levering af revisions- og regnskabsydelser til finansielle virksomheder i Danmark, hvorfor fusionen ikke vil eliminere et betydeligt konkurrencemæssigt pres på et sådant marked.
446. Selvom markedsandele og ændringen i HHI ikke forekommer stærkt bekymrende, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det i kraft af den betydelige koncentration på markedet ikke kan udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked. Dette skal særligt ses i lyset af, at fusionen sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie fører til en reduktion i mængden af relevante leverandører på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark – medmindre KPMG 2014 formår at etablere sig på markedet med tilstrækkelig styrke, jf. også mere herom i det følgende afsnit vedrørende den kommende EU-regulering. På denne baggrund har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen foretaget en dybere analyse af fusionens virkninger på dette marked.

5.4.2.2 Den kommende EU-regulerings betydning

447. Som nævnt i afsnit 4.2.2 har EU-Kommissionen udarbejdet et udkast til ny forordning om øgede krav til den lovpligtige revision af "Public Interest Entities". Forordningen indeholder bl.a.: 1) en sortliste over ydelser, som det fremover vil være forbudt at udføre sideløbende med varetagelse af lovpligtig revision og 2) et krav om tvunget revisorskifte inden for nærmere definerede perioder samt en række bestemmelser vedrørende såkaldte "clean periods" og "cooling off periods", jf. afsnit 4.2.2.1 og 4.2.2.2.
448. Forordningen blev vedtaget af Europa Parlamentet i april 2014 og afventer nu godkendelse i Ministerrådet. Det forventes, at den nye regulering kan træde i kraft i løbet af sommeren 2014 (med anvendelse fra sommeren 2016). Rotationskravet vil blive indfaset gradvist, dog således at de første revisionsudbud skal finde sted senest i løbet af 2016, jf. afsnit 4.2.2.2.
449. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer det for så sandsynligt, at forordningen bliver endeligt vedtaget, at dens forventede virkninger på konkurrencen bør indgå i vurderingen af fusionen.

5.4.2.2.1 Markedets vurdering af reguleringens betydning

450. Styrelsen har undersøgt, hvordan de største virksomheder i Danmark, herunder parterne, deres konkurrenter samt kunderne, vurderer virkningen af den kommende EU-regulering.

5.4.2.2.2 Parternes og konkurrenternes vurdering

451. Parterne vurderer, at det er stærkt sandsynligt, at den kommende EU-regulering vil øge konkurrencen inden for salg af revisions- og regnskabsydelser.
452. Det er desuden parternes vurdering, at reguleringen kan være medvirkende til at åbne markederne op for andre end revisionsvirksomheder, fx advokater og konsulenter, når virksomhederne ikke længere kan benytte deres udvalgte revisionsvirksomhed til øvrige rådgivningsydelser.
453. Størstedelen af de adspurgte konkurrenter vurderer, at den kommende EU-regulering kan begrænse konkurrencen, herunder særligt med hensyn til salg af revisions- og regnskabsydelser samt skatterådgivning til de største danske virksomheder.
454. Derudover giver konkurrenterne udtryk for, at de oplever, at drøftelserne omkring reguleringen allerede har påvirket kunderne, således at revisionsopgaverne i større grad bliver sendt i udbud, ligesom flere og flere kunder ønsker at adskille revisionsydelsen fra andre ydelser. Flere kunder er således allerede i gang med at tilpasse sig de nye regler.
455. Konkurrenterne er hovedsageligt af den opfattelse, at det er nødvendigt med fire spillere på markedet, for at regulering kan fungere med tvungen rotation, inkl. cooling off periode og clean perioder. Hvis der er mindre end fire spillere, vil det medføre, at der i visse situationer alene vil være én reel byder for virksomhederne.
456. Derudover gør konkurrenterne opmærksom på, at den nye regulering vedrørende revision af finansielle virksomheder formentligt vil betyde, at færre end fire selskaber vil kunne tilbyde revision i den finansielle sektor uanset fusionen, da der ikke er nok danske selskaber til, at flere revisionsvirksomheder kan få/opretholde den nødvendige erfaring for, at deres revisorer blive certificeret.
457. De to største konkurrenter uden for Big4 anfører, at reguleringen muligvis og i løbet af en årrække kan åbne nye forretningsmuligheder i forhold til større virksomheder i segmentet af mindre og mellemstore virksomheder, men næppe i forhold til de største virksomheder i Danmark.
458. Kunderne giver udtryk for, at EU-reguleringen kan trække i retning af at mindske konkurrencen, men de mere præcise effekter er usikre. Det er bemærkelsesværdigt, at 32 pct. af kunderne i markedsundersøgelsen angiver, at de ikke har kendskab til den kommende EU-regulering. Blandt de kunder, der har kendskab til reguleringen, vurderer ca. halvdelen, at de vil blive påvirket af reguleringen, jf. afsnit 4.5.1.1. Kunderne nævner særligt påvirkninger i form af: (i) tvungen rotation, (ii) begrænset udvalg af leverandører af revisions- og regnskabsydelser på grund af behov for at fastholde kritisk kompetente skatterådgivere, der så ikke længere også må foretage revisionsopgaven, samt (iii) reguleringen betyder fremskyndelse af udbud.⁹⁸ Nogle kunder nævner tillige, at det ikke kan udelukkes, at der sker tilpasninger på udbudssiden gennem fx opsplnitning af rådgivningshuse i mere specialiserede enheder.⁹⁹
459. Kunderne påpeger, at det kan blive et problem, hvis KPMG 2014 ikke får fodfæste på markedet, fordi kunderne ikke vil have mulighed for i samme grad at konkurrenceudsætte opgaverne gennem et udbud, da der vil være færre budgivere. Alene 17 pct. mener således, at det vil

⁹⁸ Bemærkninger fra kunderne i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens anden markedsundersøgelse blandt kunderne.

⁹⁹ Referat fra møde med Pandora den 28-04-2014

være tilstrækkeligt at have færre end fire aktører på markedet, mens 9 pct. ikke tillægger antallet af aktører afgørende betydning.

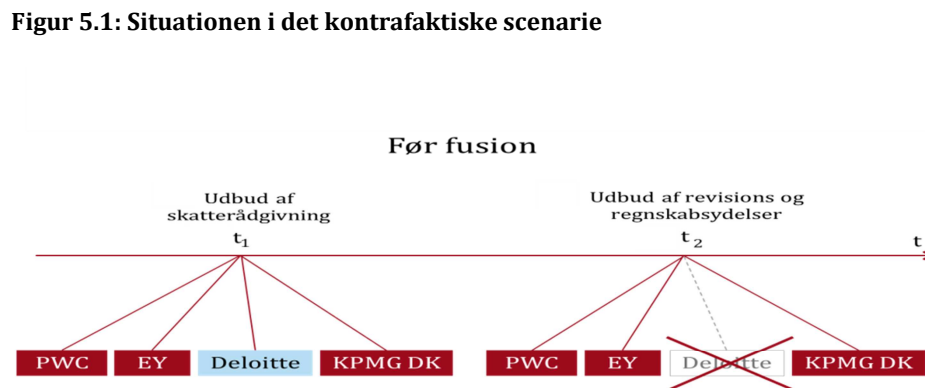
5.4.2.2.3 Styrelsens vurdering af reguleringens betydning

460. Styrelsen vurderer, at reguleringen kan føre til to modsatrettede effekter for konkurrencen på markederne for revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
461. På den ene side kan reguleringen i princippet øge konkurrencen mellem Big4-leverandørerne samt muligvis også åbne markederne, så KPMG 2014 og de næststørste leverandører som fx BDO og Beierholm kan få adgang til de største virksomheder. Det vil i givet fald bidrage til at styrke konkurrencen på markederne.
462. KPMG DK anfører fx i et internt notat, at der er,
- [...] ¹⁰⁰
463. Foreløbig og tidligere erfaringer med tvungen revisorrotation for de største virksomheder i Storbritannien peger på, at rotationen i altovervejende grad sker mellem Big4-virksomhederne, idet andre spillere har meget svært ved at vinde revisionsaftaler med de største virksomheder. Åbenbart har ikke en eneste af de såkaldte FTS350 virksomheder ved i alt 33 nylige udbud valgt en leverandør uden for Big4 til at udføre virksomhedens lovpligtige revision.¹⁰¹
464. Styrelsen vurderer, at det er mest sandsynligt, at de største virksomheder i Danmark også fremadrettet som altovervejende hovedregel vil benytte sig af Big4 som leverandører af revisions- og regnskabsydelse samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter. Dette skyldes bl.a. kundernes tilkendegivelser i markedsundersøgelsen, hvor der blandt de største danske virksomheder ses en udtalt præference for Big4-virksomhederne og en manglende villighed til at vælge øvrige leverandører, selv ved prisstigninger blandt Big4-virksomhederne, jf. afsnit 4.5.1.1. Desuden gør det sig gældende, at mindre end 3 pct. af kunderne i top-300 i dag benytter revisionshuset uden for Big4.
465. De to markeder er endvidere karakteriseret ved, at de største virksomheder i Danmark i vid udstrækning benytter sig af udbud ved valg af leverandører af revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning. Således har ca. 49 pct. af top-100 virksomhederne i kundeundersøgelsen udvalgt deres nuværende revisionshus efter en udbudsproces. Samtidig er seks ud af syv konkurrenter til fusionsparterne overvejende eller meget enige i, at en væsentlig del af konkurrencen omkring revisions- og regnskabsydelse udspiller sig i forbindelse med udbudsrunder. Fremadrettet forventes de største virksomheder i Danmark i endnu højere grad at benytte sig af udbud. Kundeundersøgelsen viser således, at 84 pct. af kunderne inden for revisions- og regnskabsydelse forventer at benytte sig af en udbudsrunde næste gang, de skal skifte leverandør. Af disse 84 pct. forventer 68 pct., at udbuddet vil finde sted inden for de næste tre år.

¹⁰⁰ [...]

¹⁰¹ "Big Four keep their grip on company audits", Financial Times den 19-02-2014, tilgængelig på <http://www.ft.com>.

466. Effekten af den kommende EU-regulering ved fremtidige udbud eller anden udvælgelse af leverandører er illustreret i Figur 5.1.¹⁰² Figuren viser en tidslinje og en stor virksomheds valgmuligheder ved udbud af henholdsvis revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning, og illustrer en udbudssituation før fusionen, dvs. situationen hvor virksomheden kunne vælge mellem PwC, Deloitte, KPMG DK eller EY til de pågældende ydelser.¹⁰³ Eksemplet er baseret på en "best case", hvor det antages, at virksomhederne har frit valg mellem alle Big4-virksomheder, både med hensyn til specifikke kvalifikationer og hensyn til krav om uafhængighed.



467. I Figur 5.1 er der taget udgangspunkt i en virksomhed, der på et tidspunkt (t_1) ønsker at udbyde sit behov for skatterådgivning og på et efterfølgende tidspunkt (t_2) ønsker at udbyde sit behov for revisions- og regnskabsydelser. Rækkefølgen af de to udbud kunne også være omvendt – dette er uden betydning for vurderingen af EU-reguleringens betydning for antallet af budgivere på den sidst udbudte opgave (på tidspunktet t_2).
468. På tidspunktet t_1 har virksomheden i princippet fire virksomheder at vælge imellem, hvis virksomheden også er villig til at forlænge med den nuværende leverandør. Hvis virksomheden på et efterfølgende tidspunkt (t_2) ønsker at udbyde sit behov for revisions- og regnskabsydelserne, har virksomheden tre virksomheder at vælge imellem, idet EU-reguleringen forhindrer den valgte skatterådgivningsvirksomhed i også at byde på revisions- og regnskabsydelserne.
469. EU-reguleringen betyder således, at valget af leverandører af revisions- og regnskabsydelser eller skatterådgivning reduceres fra fire til tre.
470. Eksemplet er baseret på en tidshorisont inden for de næste to år, dvs. inden EU-reguleringen fører til tvungen rotation. Den tvungne rotation vil kunne reducere virksomhedernes valgmuligheder yderligere, idet virksomheder til den tid ikke vil have mulighed for at genvælge deres

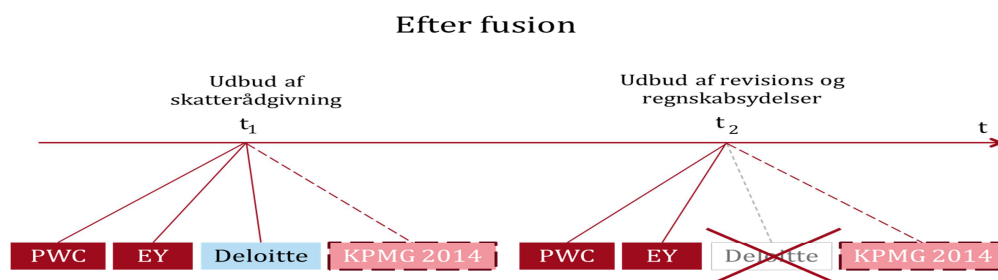
¹⁰² I det følgende refereres der til udbud som udvælgelsesmetoden, men problemstillingen er lige så relevant ved andre former for skifte af leverandør af de pågældende ydelser.

¹⁰³ Enkelte kunder har anført meget specifikke præferencer for bestemte virksomheder til at udføre bestemte opgaver, givet særlige kompetencer. I eksemplet ses der bort fra sådanne særlige tilfælde, hvorfor Figur 5.1 og Figur 5.2 tager udgangspunkt i et helt generelt billede af kundernes valgmuligheder.

oprindelige leverandør. Dermed indsnævres valgmulighederne i nogle tilfælde med en aktør yderligere.

471. Efter den planlagte fusion ser situationen ud som illustreret i Figur 5.2. De største virksomheder i Danmark vil efter fusionen kunne benytte sig af følgende virksomheder til revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning: PwC, Deloitte, EY/KPMG DK samt potentielt KPMG 2014, hvis KPMG 2014 kan vokse sig stærk nok til at være et reelt alternativ for de største danske virksomheder. Efter fusionen vil en virksomhed, der på et tidspunkt (t_1) ønsker at udbyde sit behov for skatterådgivning, dermed kunne vælge imellem tre, potentielt fire virksomheder. Hvis virksomheden på et efterfølgende tidspunkt (t_2) ønsker at udbyde sit behov for revisions- og regnskabsydelserne, har virksomheden på grund af begrænsningen i EU-reguleringen to, potentielt tre, virksomheder at vælge imellem.
472. I det kontrafaktiske scenarie er det som nævnt i afsnit 5.2.3 styrelsens vurdering, at det fortsat ville være fire relevante aktører på markedet, og at reguleringen dermed alene fører til en reduktion fra fire til tre virksomheder at vælge imellem i tilsvarende udbudssituationer.

Figur 5.2: Situationen efter fusionen



473. Fusionen kan således – i kombination med den kommende EU-regulering – føre til en reduktion i antallet af mulige leverandører af revisions- og regnskabsydelser/skatterådgivning fra tre til to. Dette vil være situationen, hvis ikke KPMG 2014 formår at udgøre et reelt alternativ til PwC, Deloitte og det fusionerede EY/KPMG DK.
474. Der kan konstrueres en lang række situationer, hvor valgmulighederne indskrænkes yderligere for de største virksomheder i Danmark. Dette kan fx være tilfældet, hvis virksomheden køber skatterådgivningsydelser hos fx Deloitte, revisions- og regnskabsydelser hos fx PwC, og anden rådgivning hos fx de fusionerende parter. I så fald kan det blive nødvendigt for virksomheden at rotere flere leverandører på samme tid, idet ingen af de tre virksomheder må varetage revision og skat/anden rådgivning samtidig. Den udbydende virksomhed vil i sådanne situationer have mulighed for at skifte leverandør af revisions- og regnskabsydelser – uden samtidig at blive tvunget til at opgive enten sin leverandør af skatterådgivning eller anden rådgivning – hvis KPMG 2014 udvikler sig til et reelt alternativ til de øvrige Big4-virksomheder. Eksemplet i Figur 5.1 og Figur 5.2 ser dog bort fra sådanne tilfælde, og det er derfor styrelsens vurdering, at fusionen kombineret med EU-reguleringen *som minimum* kan medføre en reduktion i antallet af budgivere fra tre til to, medmindre KPMG 2014 opnår en

tilstrækkelig styrke til at kunne udgøre et konkurrencedygtigt alternativ til Deloitte, PwC og det fusionerede EY/KPMG DK.

475. Antallet af leverandører er især relevant set i lyset af markedets særlige karakteristika. Der er således tale om et marked karakteriseret af Bertrand konkurrence (priskonkurrence) og af produktdifferentiering.
476. Der er således en vis grad af differentiering blandt top-300 virksomhederne i forhold til de ydelser, de efterspørger. Kunderne er som nævnt generelt meget ensartede i forhold til, at de har klare præferencer for at benytte Big4 virksomhederne. Til gengæld er de mere differentierede på andre områder. Dette gælder bl.a. hvor stor betydning, de hver især tillægger enkeltstående konkurrenceparametre såsom pris, medarbejdernes branchekendskab, revisionsvirksomhedens og den underskrivende revisors/skatterådgivers omdømme, bredden af revisionsvirksomhedens internationale netværk mv. Mens nogle kunder således tillægger den konkrete underskrivende revisor stor vægt, er dette forhold af mindre betydning for andre.
477. Kundernes forskellige præferencer kan blandt andet skyldes forskelle i top 300-virksomhedernes kompleksitet. Nogle af top-300 virksomhederne – selv blandt de største – anser deres efterspørgsel for at være ”hyldevarer”, mens mere komplicerede virksomheder stiller særlige krav, fx finansielle virksomheder, virksomheder med mindre typiske selskabsstrukturer (andelsselskaber mv.), eller virksomheder med datterselskaber i flere lande. Der kan således være stor forskel i at udarbejde en årsrevision for henholdsvis en kompleks og en mindre kompleks virksomhed indenfor top-300. For at kunne levere rådgivning til de mere komplekse kunder stilles der særlige krav til medarbejdernes erfaringer og eventuelle kvalifikationer eller certificeringer inden for det konkrete arbejdsområde.
478. Differentieringen blandt kunderne afspejler sig også på leverandørsiden. En række kunder vurderer således, at de enkelte Big4 virksomheder har forskellige styrker inden for de forskellige konkurrenceparametre. Fx viser kundeundersøgelsen, at bredden af KPMG DK’s internationale netværk generelt vurderes mindre positivt end Deloitte’s og PwC’s, mens KPMG DK generelt vurderes at rangere en smule højere end de øvrige med hensyn til den underskrivende revisors omdømme og erfaring. Derudover er der forskelle i Big4 virksomhedernes medarbejdersammensætning, fx hvor mange revisorer, der har den fornødne certificering til at kunne betjene finansielle virksomheder.
479. Endelig er ydelser, som Big4 leverer indenfor revision og regnskab samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder, i sig selv differentierede til en vis grad. Mens en ikke-kompleks årsregnskabsrevision eller en ikke kompleks transfer pricing rapport kan være ret standardiseret, kan andre ydelser, for eksempel rådgivning vedrørende organisation af virksomhedens interne revisionsstrukturer eller vedrørende virksomhedens global skattecompliance være ret differentierede ydelser.
480. Alt i alt vurderer styrelsen at der er tale om markeder med produktdifferentiering.
481. Derudover vurderes etablerede aktører på markedet at være i stand til at deltage i konkurrencen, uden at kapacitetshensyn afskærer dem fra at byde på nye opgaver. På kort sigt vurderes leverandørerne således at have en forholdsvis fast kapacitet, men inklusiv en vis ledig kapacitet. Den ledige kapacitet vil gøre dem i stand til at afgive tilbud. På mellemlangt sigt – her forstået som tidsrummet mellem afgivelse af tilbud og eventuel igangsættelse af konkret arbejde på opgaven- vil de etablerede aktører desuden være i stand til at justere kapaciteten, hvis tilgang af væsentlige nye kunder skulle nødvendiggøre dette. Desuden er der tale om et marked, hvor der gøres udstrakt brug af udbud, og hvor antallet af budgivere kan antages at have en betydning for priserne. Selve antallet af leverandører kan derfor have større betydning end

de enkelte aktørers markedsandele. Så længe aktørerne har en vis kritisk masse – som EY – kan de således antages at lægge et betydeligt konkurrencemæssigt pres på de øvrige leverandører på markedet. En sådan betragtning er konsistent med EU-Kommissionens retningslinjer og tidligere praksis. Ifølge retningslinjerne har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen, end deres markedsandele eller lignende mål tyder på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig negativ måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.¹⁰⁴

482. Når der foretages en optælling af antallet af leverandører efter fusionen er det væsentligt at tage højde for, at KPMG 2014 ikke blot skal være til stede, men også skal have en vis kritisk masse samt et vist antal større kunder for at udgøre et relevant alternativ for kunderne og for at have en tilstrækkelig økonomisk base til at afholde udgifter til deltagelse i udbud mv. Derudover er det væsentligt at tage højde for, at KPMG 2014 kan være udsat for større kapacitetsbegrænsninger end de øvrige aktører på markedet. Det kan således være vanskeligere for KPMG 2014 at rekruttere et tilstrækkeligt antal kvalificerede medarbejdere, jf. afsnit 5.4.2.5.
483. Hvis ikke KPMG 2014 formår at etablere sig med tilstrækkelig styrke, vil skabelsen af et muligt duopol i situationer, hvor kunderne ønsker at skifte leverandør af revisions- og regnskabsydelser, efter styrelsens vurdering indebære en betydelig konkurrencebegrænsning og en risiko for et opadgående prispres på markedet. Et flertal af kunderne har som nævnt vurderet, at der i lyset af den kommende EU-regulering bør være minimum fire aktører på markedet for at opretholde konkurrencen. Det ses også ved en gennemgang af buddata fra de seneste 30 udbud, at kunderne i mere end 75 pct. af udbuddene havde mere end to budgivere.
484. En reduktion fra tre til to mulige budgivere vil reducere kundernes valgmuligheder på markedet betydeligt. En sådan yderligere koncentration på et i forvejen koncentreret marked, kan forventes at føre til et opadgående prispres¹⁰⁵. Markedsandele og HHI som beregnet i Tabel 5.2 vil således ikke give et revisende billede af de to mulige leverandørers markedsstyrke på tidspunktet t_2 . Her vil markedsandele for de to leverandører samt HHI stige betydeligt, idet én af de øvrige aktører på markedet allerede er udelukket fra konkurrencen om den konkrete opgave.
485. Set i sammenhæng med, at markedet er præget af betydelige adgangsbarrierer, jf. afsnit 5.4.2.4-5.4.2.6 nedenfor, vil den koncentration, som fusionen medfører, øge de fusionerende parter markedsmagt og give anledning til risiko for et opadgående prispres.

5.4.2.3 EY's konkurrencemæssige pres på de øvrige aktører før fusionen

486. Et relevant forhold i forbindelse med analysen af fusionens effekter er, hvorvidt de fusionerende parter er nære konkurrenter, og om fusionen dermed eliminerer et betydeligt konkurrencemæssigt pres parterne imellem. Derudover er det væsentligt i forhold til det kontrafaktiske scenarie særligt at undersøge, hvilket konkurrencemæssigt pres den mindste af de fusionerende parter, EY, har lagt på de øvrige aktører på markedet.
487. Som nævnt er EY en mindre aktør på markedet end de øvrige Big4-virksomheder. Umiddelbart kan EY dermed også antages at have lagt mindre konkurrencemæssigt pres på KPMG DK

¹⁰⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, pkt. 37 samt EU-Kommissionens afgørelse i sagen M.3916 – *T-Mobile Austria/TELE.RING* af 26. april 2006.

¹⁰⁵ Vedrørende betydningen af antallet af virksomheder for prisniveauet; jf. bl.a. Massimo Motta, 2004, *Competition Policy, Theory and Practice*, afsnit 8.4.2.2, Belleflamme & Peitz, 2010, *International Organization, Markets and Strategies*, afsnit 3.1.2, samt McAfee & McMillan, 1987, *Auctions and Bidding*.

end Deloitte og PwC. Selvom EY er den mindste blandt Big4-virksomhederne, så er der efter styrelsens vurdering tale om en aktør, der stadig udøver et betydeligt konkurrencepres på de tre øvrige aktører. Ifølge buddata fra de seneste 30 udbud af revisionsydelse fra top-100 virksomheder i Danmark deltog EY i mere end [...] pct. af udbuddene. EY vandt [...] af udbuddene, heraf var en enkelt af kunderne vundet fra KPMG. Tilsvarende vandt EY [...] ud af 34 udbud blandt top-101-300 virksomhederne.

488. Kunderne har generelt givet EY en dårligere vurdering end de øvrige Big4-virksomheder med hensyn til parametre som virksomhedens omdømme, medarbejdernes kvalitet mv., jf. afsnit 4.5.1.1. Desuden har interviews med en række af de største og mere komplicerede virksomheder på markedet vist, at en række af disse virksomheder slet ikke anser EY som et reelt alternativ ved valg af leverandør af revisions- og regnskabsydelser.¹⁰⁶ Modsat har en række tidligere EY-kunder og øvrige mindre virksomheder (stadig inden for top-300) anført, at de har været/er meget tilfredse med EY og ville overveje at invitere dem til at deltage i udbud.¹⁰⁷
489. I det kontrafaktiske scenarie er det som nævnt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at EY fortsat ville have lagt et konkurrencemæssigt pres på KPMG DK og de øvrige Big4-virksomheder. Det kan heller ikke afvises, at EY ville have valgt at forsøge at styrke positionen på det danske marked. Dette understøttes bl.a. af [...]:

"[...]"¹⁰⁸

490. Endvidere har styrelsen fået oplyst fra flere konkurrenter til fusionsparterne og nogle kunder, at EY delvist har ageret som særlig aggressiv konkurrent i markedet, det vil sige at EY i udbuddene har ageret som prispresser.¹⁰⁹
491. På baggrund af ovenstående er det styrelsens umiddelbare vurdering, at fusionen set i forhold til det kontrafaktiske scenarie vil eliminere et betydeligt konkurrencemæssigt pres på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark.

5.4.2.4 Kundernes muligheder for at skifte leverandør efter fusionen

492. Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark er ikke umiddelbart præget af langvarige kontrakter eller opsigelsesperioder, der kan forhindre kunderne i at skifte leverandør. Til gengæld har kunderne en præference for at benytte den samme revisionsvirksomhed i en længere årrække, jf. kundeundersøgelsen hvor 75 pct. af kunderne anfører, at det er hensigtsmæssigt at benytte samme revisionsvirksomhed i mere end fem år.
493. Ifølge størstedelen af kunderne er det forbundet med væsentlige omkostninger at skifte leverandør. Dette skyldes for en række virksomheder, at datterselskaber som hovedregel benytter samme revisionshus som moderselskabet, hvor skifte af revisionshus kan omfatte adskillige selskaber, ofte i flere lande.

¹⁰⁶ Referater af møder med Danfoss den 24-04-2014, Arla den 18-03-2014, Carlsberg den 18-03-2014, ISS den 15-04-2014 samt Bestseller den 24-04-2014.

¹⁰⁷ Referater af møder med Pandora den 23-04-2014, Kirkbi den 14-04-2014 samt Rockwool den 14-04-2014.

¹⁰⁸ [...]

¹⁰⁹ [...]

494. 42 pct. af kunderne i markedsundersøgelsen er af den opfattelse, at der er væsentlige omkostninger forbundet med at skifte leverandør af revisions- og regnskabsydelse, jf. afsnit 4.5.1.1. Heraf vurderer 51 pct., at skifteomkostningerne udgør 0-10 pct. af den årlige kontraktsum, mens 29 pct. vurderer, at omkostningerne udgør i størrelsesordenen 10-20 pct. af den årlige kontraktsum.
495. De væsentligste skifteomkostninger består ifølge kunderne i:¹¹⁰
- Tidsforbrug ved at oplære nye revisorer i, hvordan koncernen fungerer, og hvor særlige risici ligger (især for virksomheder hvor skifte af revisor indebærer, at såvel moderselskab som alle datterselskaber inden for koncernen skal have nye revisorer),
 - Tid til at opbygge brancherelevant knowhow hos det nye revisionsteam
 - Tid og omkostninger forbundet med at udarbejde udbudsmateriale, udvælge egnede revisorer mv.
496. Dertil kommer andre forhold, der kan afholde kunderne fra at skifte leverandør, fx tillid og særlige præferencer for kontinuitet i revisions- og regnskabsteamet. Enkelte kunder kan også afholde sig fra at skifte leverandør, da de har meget personspecifikke præferencer i forhold til de underskrivende revisorer og alene anser et begrænset antal revisorer for egnede til at udføre dette stykke arbejde. Kundeundersøgelsen viser dog, at de største virksomheder er ganske differentierede med hensyn til dette spørgsmål. Generelt er det et klart mindretal, der tillægger den underskrivende revisor helt afgørende vægt, fx i en sådan grad at de ville følge den underskrivende revisor til en anden revisionsvirksomhed, hvis revisoren skulle ønske at skifte arbejdsplads, jf. afsnit 4.5.1.1. Umiddelbart synes særligt mere komplekse virksomheder at have stærke personspecifikke præferencer.
497. Kundernes muligheder for at skifte leverandør kan også afhænge af kapaciteten hos de enkelte udbydere. Ifølge konkurrentundersøgelsen har kapacitetsbegrænsninger ikke afholdt nogen af Big4-virksomhederne fra at afgive tilbud, jf. afsnit 4.5.1.2. På den anden side har visse kunder givet udtryk for, at de også selv foretager en vurdering af leverandørernes kapacitet, fx om den underskrivende revisor har for mange øvrige kunder til, at virksomheden føler sig tryk ved at få den fornødne opmærksomhed.¹¹¹
498. Endelig vil den kommende EU-regulering også begrænse kundernes skiftemuligheder ved udbud af konkrete opgaver.

5.4.2.5 Andre aktørers muligheder for at øge udbuddet efter fusionen

499. Hvis parterne skulle forsøge at hæve priserne efter fusionen, kan sådanne prisstigninger i princippet modgås, hvis de to øvrige Big4-virksomheder (Deloitte og PwC) skulle vælge at øge deres udbud og dermed presse priserne ned igen.
500. Der er visse barrierer for en betydelig kapacitetsudvidelse, blandt andet på grund af begrænset medarbejdermobilitet, hvilket kan gøre det vanskeligt at udvide staben af kvalificerede medarbejdere væsentligt. En lang række af medarbejderne hos Big4-virksomhederne er således bundet af konkurrence- og kundeklausuler, jf. afsnit 4.1.3.1 og 4.1.3.2. Dertil kommer betydelige opsigelsesvarsler for de mere erfarne medarbejdere. Sådanne kontraktmæssige bestemmelser begrænser medarbejdernes mobilitet. Selv i tilfælde hvor rokerende medarbejde-

¹¹⁰ Bemærkninger angivet i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens anden markedsundersøgelse blandt kunderne.

¹¹¹ Referater af møder med ISS den 22-04-2014 samt Rockwool den 16-04-2014.

re fritstilles fra konkurrenceklausuler, kan de være bundet af kundeklausuler, der gør, at de i flere år ikke kan arbejde for kunder, som de også arbejdede for hos deres tidligere arbejdsgiver. Størstedelen af konkurrenterne i styrelsens markedsundersøgelse anser det for vanskeligt at rekruttere kvalificerede medarbejdere, særligt på mellem- og partnerniveau på revisionsområdet, jf. afsnit 4.5.1.2.

501. Hidtil har det dog i en række tilfælde været muligt for den ansættende og den afgivende revisionsvirksomhed at finde en løsning, hvis der er opstået problemer i forhold til disse kontraktmæssige bindinger, typisk i form af økonomisk kompensation for ophævelse af klausulerne. Dette har blandt andet været tilskyndet af kunder, der har ønsket fortsat at kunne blive betjent af bestemte rokerende medarbejdere.
502. Det dog uvist, om Deloitte og PwC skulle have en interesse i at øge udbuddet for at modgå en eventuel prisstigning fra parternes side. Fusionen vil således medføre et svækket konkurrencemæssigt pres, hvilket vil gøre det muligt for Deloitte og PwC også at hæve deres priser, omend eventuelt en smule mindre end fusionsparterne. Selv uden kapacitetsbegrænsninger for disse to virksomheder er det derfor uvist, om de skulle have incitament til at øge udbuddet fremfor at følge en eventuel prisstigning fra parternes side.
503. For så vidt angår KPMG 2014 kan det ikke afvises, at der vil være betydeligt større kapacitetsbegrænsninger. Dette skyldes, at de øvrige og allerede etablerede Big4-virksomheder kan have mindre incitament til at nå frem til løsninger på klausulproblematikken med KPMG 2014, da de kan have begrænset interesse i at facilitere en ny aktørs indtræden på markedet.
504. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der - givet vanskelighederne med at rekruttere kvalificerede medarbejdere - er visse barrierer for betydelige kapacitetsudvidelser. Disse begrænsninger gør sig særligt gældende for KPMG 2014, mens Deloitte og PwC vurderes i mindre grad at være underlagt kapacitetsbegrænsninger. Det er dog uvist, hvorvidt disse to aktører skulle have incitament til at øge udbuddet fremfor at følge en eventuel prisstigning fra parternes side.

5.4.2.6 Potentiel konkurrence

505. Potentiel konkurrence i form af sandsynlig tilgang af nye aktører kan medvirke til, at de konkurrencemæssige betænkeligheder ved en fusion formindskes eller helt bortfalder.
506. Når Kommissionen vurderer, om potentiel konkurrence (virksomhedstilgang) kan anses for at lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på fusionsparterne og konkurrenter på de relevante markeder, skal den være *sandsynlig, rettidig og tilstrækkelig* til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger.¹¹²
507. Det er styrelsens vurdering, at det - udover KPMG 2014 - alene er relevant at overveje, hvorvidt de to største konkurrenter uden for Big4 - BDO og Beierholm - kunne tænkes at ville ekspandere og træde ind på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. De øvrige virksomheder i branchen vurderes at være for små og mangle det nødvendige netværk til at kunne anses for reelle, potentielle konkurrenter. BDO og Beierholm anfører [...].
508. Markedsundersøgelsen har derudover vist, at markedsaktørerne ikke forventer, at BDO eller Beierholm kan blive væsentlige, alternative leverandører af revisions- og regnskabsydelse til

¹¹² Kommissionens retningslinjer om horisontale fusioner pkt. 9.

de største virksomheder i Danmark, jf. afsnit 4.5.1.1. Fx angiver [...] pct. af kunderne, at de fremover ville invitere BDO til et udbud, mens [...] af kunderne ville invitere Beierholm. Under de kvalitative interviews blev det tillige anført fra flere kunder, at [...]. Markedsundersøgelsen har dermed indikeret, at det er usandsynligt, at BDO og/eller Beierholm vil kunne lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på aktørerne på de relevante markeder.

509. Derudover anser styrelsen det for usandsynligt, at det skulle være muligt for helt nye aktører at træde ind på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. Dette skyldes omfanget af adgangsbarrierer, bl.a. i form af:
- Stærke kundepræferencer for Big4-virksomhederne og deres internationale netværk
 - Vanskeligheder med at tiltrække et tilstrækkeligt antal kvalificerede medarbejdere, bl.a. på grund af konkurrence- og kundeklausuler
 - Betydelige etableringsomkostninger
 - Vanskeligheder forbundet med at opbygge tilstrækkelig tillid og omdømme
510. Der har da heller ikke været tegn på entry på dette marked de seneste mange år.
511. Styrelsen vurderer derfor, at det er usandsynligt, at der – udover eventuelt fra KPMG 2014 - fremadrettet skulle være virksomhedstilgang af et sådant omfang, at det vil kunne lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på aktørerne på de relevante markeder.
512. I det følgende foretages der en vurdering af, hvorvidt KPMG 2014 vil være i stand til på kort sigt at etablere sig med tilstrækkelig styrke på markedet.

5.4.2.7 Prognose for KPMG 2014 på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

513. Af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner fremgår, at der i forbindelse med virksomhedstilgang skal foretages en vurdering af sandsynligheden, rettidigheden samt tilstrækkeligheden af en mulig virksomhedstilgang. I det følgende foretages der en vurdering af hvert af disse tre elementer i forhold til KPMG 2014's muligheder for at etablere sig på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.

5.4.2.7.1 Sandsynligheden for virksomhedstilgang fra KPMG 2014

514. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det er sandsynligt, at KPMG 2014 etablerer sig på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.
515. KPMG 2014 har etableret sig på markedet pr. 3. februar 2014 og er godkendt til at udøve lovpligtig revisionsvirksomhed i Danmark. KPMG 2014 er en del af det internationale KPMG-netværk. Dette internationale KPMG-netværk har offentligt tilkendegivet, at det vil støtte etableringen af KPMG 2014 med både kapital og knowhow, så KPMG 2014 i løbet af en kort årrække (5 år) kan blive en væsentlig aktør på de danske markeder for revision, skatterådgivning og andre rådgivningsydelser. KPMG International har indtil videre samlet afsat [...] USD til etableringen af KPMG 2014 i Danmark.
516. KPMG 2014 har etableret et hovedsæde på Amerika Plads i Københavns Nordhavn, som suppleres af kontorer i Aarhus, Aalborg og Kolding.

517. Med hensyn til medarbejdere har KPMG 2014 oplyst, at virksomheden, inkl. Accura Tax, pr. uge 15 2014 har ansat [...] medarbejdere, hvoraf [...] er equity partnere. Det fremgår af KPMG 2014's interne dokumenter, at [...]. Af de fra KPMG 2014 oplyste [...] ansatte medarbejdere er de [...] tilknyttet området revisions- og regnskabsydelse. Af disse er [...] partnere, [...] er director/senior manager/manager og [...] er personale. Parterne har estimeret, at KPMG 2014 har ansat flere end 100 medarbejdere, hvoraf 29 er partnere samt medejere, og 13 er directors.
518. Blandt de ansatte i KPMG 2014 udgør de ledende medarbejdere følgende:
- CEO Thomas Hofman-Bang som har omfattende erfaring fra erhvervslivet – senest som CEO og CFO i NKT-koncernen – samt fra revisions- og rådgivningsbranchen som statsautoriseret revisor hos EY.
 - Head of Audit Henrik O. Larsen som har mere end 25 års erfaring som revisor og partner fra KPMG og EY. Han er statsautoriseret revisor og certificeret af Finanstilsynet som revisor for penge- og realkreditinstitutter samt forsikringsselskaber.
 - Head of Markets Susanne Larsson som har 20 års erfaring med international forretningsudvikling. Hun har arbejdet for KPMG siden 2001 i Storbritannien, Mellemøsten og senest i Asien samt Stillehavsområdet.
519. KPMG 2014 har desuden allerede vundet enkelte kunder på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark, herunder Carlsberg koncernen og A.P. Møller-Mærsk koncernen, som har udpeget eller forventer at udpege KPMG 2014 som revisor for regnskabsår 2014. Begge disse kunder er blandt de største top-300 kunder. Herudover forventes Parken Sport & Entertainment (PSE), som dog ikke er en top-300 virksomhed, også at skifte til KPMG 2014. KPMG 2014 vil desuden generere omsætning fra en række referred-in kunder.¹¹³
520. På baggrund af [...] investeringer fra KPMG Internationals side, det fremskredne arbejde i forhold til etablering af kontorer samt rekruttering af medarbejdere samt det forhold, at KPMG 2014 allerede har vundet enkelte kunder på markedet, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det er sikkert, at KPMG 2014 vil etablere sig på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.

5.4.2.7.2 Rettidigheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014

521. Virksomhedstilgang skal være tilstrækkelig hurtig og vedvarende til at forhindre udnyttelse af den markedsmagt, en fusion kan føre til. Virksomhedstilgang betragtes normalt kun som rettidig, hvis den sker inden for to år.¹¹⁴
522. Flere aktører på markedet vurderer, at det vil tage en længere årrække for KPMG 2014 at etablere sig som en vedvarende og væsentlig spiller i Danmark.
523. I styrelsens kundeundersøgelse har 84 pct. af virksomhederne oplyst, at de forventer at afholde en udbudsrunde næste gang de skal skifte hovedleverandør af revisions- og regnskabsydelse, heraf forventer 68 pct. at påbegynde udbuddet indenfor de næste tre år. Samtidig vurderer 50 pct. af virksomhederne, at KPMG 2014 først forventes at opnå en tilstrækkelig størrelse inden for de kommende 3-5 år. Dette indikerer, at det kan være vanskeligt for KPMG

¹¹³ Ifølge parterne udgør denne omsætning på [...] mio. kr., mens KPMG 2014 selv angiver en omsætning på [...]mio. USD fra levering af revisions- og regnskabsydelse.

¹¹⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, pkt. 74.

2014 at nå at etablere sig som en relevant aktør inden for tilstrækkeligt kort tid til, at virksomheden vil kunne deltage i den betydelige mængde udbud, der forventes at finde sted inden for de næste 3 år.

524. For at være en relevant aktør i et udbud, er det efter styrelsens vurdering nødvendigt, at en udbyder har såvel kvalificerede medarbejdere, der kan håndtere forskellige og flere opgaver, som en del kunder på sin referenceliste.
525. Styrelsen er betænkelig i forhold til KPMG 2014's muligheder for at fastholde de tre nye kunder og referred-in kunderne samt for KPMG 2014's muligheder for at deltage i de kommende revisionsudbud og for at vinde nye kunder. Dette skyldes bl.a. KPMG 2014's vanskeligheder med på tilstrækkelig kort sigt at ansætte en kvalificeret medarbejdermasse med tilstrækkelig anciennitet og størrelse. Årsagen til disse vanskeligheder er særligt, at en række medarbejdere er underlagt ansættelsesklausuler med betydelige opsigelsesvarsler. De lange opsigelsesperioder gør det umuligt for en væsentlig del af seniormedarbejdere at tiltræde i KPMG 2014 indtil efter sommeren 2014. Desuden kan kundeklausuler gøre det vanskeligt for KPMG 2014 at tiltrække nye kunder og at servicere de vundne kunder med erfarne medarbejdere.
526. KPMG International har over for styrelsen givet udtryk for, at det er vanskeligt at rekruttere medarbejdere til at vinde nye kunder og betjene eksisterende kunder, og at opsigelsesvarsler og kundeklausuler er en væsentlig barriere herfor. Dette er som nævnt bekræftet af en række af deltagerne i markedsundersøgelsen blandt konkurrenterne på markedet, der ligeledes har fremhævet vanskelighederne med at rekruttere kvalificeret arbejdskraft som en barriere på markedet. Som nævnt i afsnit 5.4.2.5 kan det desuden ikke afvises, at det er endnu mere vanskeligt for KPMG 2014 end for de øvrige aktører at opnå aftaler om frigørelse af rokerende medarbejdere.
527. Givet vanskelighederne med at rekruttere kvalificerede medarbejdere på kort sigt - sammenholdt med den betydelige mængde udbud der forventes at finde sted inden for de næste tre år - er det efter styrelsens vurdering usandsynligt, at KPMG 2014's indtræden på markedet vil være rettidig.

5.4.2.7.3 Tilstrækkeligheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014

528. Virksomhedstilgang skal være tilstrækkelig omfattende til at imødegå fusionens konkurrencebegrænsende virkninger.¹¹⁵
529. KPMG 2014 har som nævnt allerede to store kunder på referencelisten, Carlsberg og Mærsk. Hertil kommer Parken Sport & Entertainment (PSE) samt omsætning fra en række referred-in kunder. KPMG 2014's kommercielle platform er dog beskeden sammenlignet med de øvrige tre aktører og - som minimum - meget afhængig af, at "referred in" kunder og de tre navngivne nye kunder fastholdes. Desuden er det værd at bemærke, at KPMG 2014 ikke har været i stand til at vinde nye kunder blandt de største virksomheder i Danmark, siden Carlsberg koncernen og Mærsk koncernen i februar/marts 2014 traf beslutning om at bruge KPMG 2014 som revisionsvirksomhed for regnskabsåret 2014.
530. Det er efter styrelsens vurdering afgørende for KPMG 2014's levedygtighed, at de er i stand til at servicere de vundne kunder på tilfredsstillende vis. Såfremt KPMG 2014 formår at servicere disse kunder på tilfredsstillende vis, er det styrelsens vurdering, at KPMG 2014 på relativt

¹¹⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, pkt. 75.

kort sigt også vil kunne begynde at konkurrere om andre kunder på markedet, da KPMG 2014 dermed har opbygget et vist omdømme.

531. KPMG 2014 forventer at benytte ca. [...] professionelle medarbejdere til deres betjening af Carlsberg, heraf [...] kernemedarbejdere indenfor revisions- og regnskab, og [...] specialister indenfor rådgivning vedrørende skatter og afgifter. Af de [...] fra kerne teamet indenfor revisions- og regnskab er [...] personer fra KPMG 2014, og de resterende [...] er fra KPMG International. Af de [...] fra skatteteamet er [...] fra Accura Tax og de resterende fra KPMG International]. Givet brugen af medarbejdere fra KPMG International vil en del af omsætningen tilfalde det internationale KPMG-netværk og ikke selve KPMG 2014.
532. KPMG 2014 forventer at benytte ca. [...] professionelle medarbejdere til deres betjening af A.P. Møller Mærsk koncernen, heraf [...] kernemedarbejdere indenfor revisions- og regnskab og [...] specialister indenfor rådgivning vedrørende skatter og afgifter].
533. [...]. En lang række af de rekrutterede medarbejdere er således omfattet af kundeklausuler, der gør dem ude af stand til at arbejde for Carlsberg koncernen og Mærsk koncernen i op til to år. Såfremt der ikke sker en lempelse af disse klausuler, vil KPMG 2014 være nødsaget til at benytte sig af medarbejdere fra det internationale KPMG-netværk [...].
534. [...]. Helt afgørende herfor er ifølge [...] muligheden for at rekruttere kompetente medarbejdere og parallelt opnå en tilgang i kunder og medarbejdere de kommende 1-2 år. Dette vil ifølge [...] kræve, at medarbejdere fritages fra konkurrence- og kundeklausuler.¹¹⁶ [...] ¹¹⁷ [...] vurderede især, at rekrutteringsproblemer som følge af bl.a. kundeklausuler udgør en væsentlig barriere for KPMG 2014's etablering.¹¹⁸ [...].
535. Set i lyset af den forholdsvis beskedne omsætning, KPMG 2014 har sikret sig på nuværende tidspunkt fra et begrænset antal kunder, samt de betydelige barrierer virksomheden møder i forhold til at kunne rekruttere kvalificerede medarbejdere grundet konkurrence- og kundeklausuler, er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering usandsynligt, at en virksomhedstilgang fra KPMG 2014 vil være tilstrækkelig omfattende til at imødegå fusionens konkurrencebegrænsende virkninger.

5.4.2.7.4 Delkonklusion – prognose for KPMG 2014 på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark

536. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at selvom det vurderes meget sandsynligt, at KPMG 2014 vil etablere sig på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse, så vil denne etablering efter styrelsens vurdering hverken være rettidig eller tilstrækkelig i et sådant omfang, at KPMG 2014 vil kunne lægge et konkurrencemæssigt pres på de tre resterende Big4-virksomheder, der i det mindste svarer til det pres, som EY ville have lagt i det kontrafaktiske scenarie.

5.4.2.8 Købermagt

537. Styrelsen vurderer, at der er en beskedne grad af købermagt på det relevante marked – på trods af, at der er tale om de største virksomheder i Danmark.

¹¹⁶ [...].

¹¹⁷ [...].

¹¹⁸ [...].

538. Kunderne vurderer selv, at der til en vis grad er tale om et "købers marked", jf. afsnit 4.5.1.1. Det er dog styrelsens vurdering, at kunderne på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark ikke besidder købermagt af et sådant omfang, at det opveje de konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen.
539. For det første er revisions- og regnskabsydelsen lovpligtig og dermed et nødvendigt køb for de største virksomheder. Kunderne kan ikke true med at reducere efterspørgslen efter de pågældende ydelser i tilfælde af prisstigninger.
540. For det andet viser markedsundersøgelserne, at kunderne lægger mere vægt på kvalitet af ydelserne, det internationale netværk, omdømme og erfaring samt brancheeksperter hos medarbejderne end på prisen, når de vælger leverandør.
541. Endelig betyder den kommende EU-regulering, at virksomhederne i højere grad end i dag må vælge forskellige leverandører af forskellige ydelser, hvilket gør det vanskeligt at opnå samle-rabatter mv., fx ved at udbyde revisions- og regnskabsydelser samt skatterådgivning som en samlet pakke.
542. Der er dog tegn på, at visse kunder har udøvet en vis købermagt. Kunder har således insisteret på, at medarbejdere er blevet fritstillet fra deres kundeklausuler ved rokeringer. Derudover har i hvert fald én virksomhed fået forhandlet en fremtidig mulighed for frigivelse af kundeklausuler ind i kontrakten med den valgte revisionsvirksomhed.
543. Samlet er det dog styrelsens vurdering, at kunderne på det relevante marked ikke vil være i stand til at udøve købermagt i en sådan grad, at det vil kunne opveje de konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen.

5.4.2.9 Delkonklusion – ensidige virkninger

544. Det er samlet styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af risiko for ensidige virkninger på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark.
545. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i vurderingen undersøgt, hvorvidt fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med konkurrencesituationen i det kontrafaktiske scenarie.
546. Det kan efter styrelsens vurdering ikke entydigt på baggrund af en analyse af markedsandele og HHI vurderes, hvorvidt fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på de relevante markeder sammenlignet med konkurrencesituationen i det kontrafaktiske scenarie – også fordi fordelingen af markedsandele er vanskelig at forudsige med præcision i det kontrafaktiske scenarie.
547. Styrelsen har fundet det mere centralt for vurderingen, at fusionen i kombination med den kommende EU-regulering kan medføre en nedgang i antallet af relevante leverandører af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark fra tre til to i konkrete opgaver. En sådan reduktion i antallet af leverandører vil eliminere et betydeligt konkurrencemæssigt pres fra markederne og medføre risiko for et opadgående prispres.
548. Antallet af leverandører er især relevant set i lyset af markedets særlige karakteristika. Der er således tale om et marked karakteriseret af Bertrand konkurrence (priskonkurrence) og af produktdifferentiering. Derudover vurderes etablerede aktører på markedet at være i stand til at deltage i konkurrencen, uden at kapacitetshensyn afskærer dem fra at byde på nye opgaver.

På kort sigt vurderes leverandørerne således at have en forholdsvis fast kapacitet, men inklusiv en vis ledig kapacitet. Den ledige kapacitet vil gøre dem i stand til at afgive tilbud. På mellemlangt sigt – her forstået som tidsrummet mellem afgivelse af tilbud og eventuel igangsættelse af konkret arbejde på opgaven – vil de etablerede aktører desuden være i stand til at justere kapaciteten, hvis tilgang af væsentlige nye kunder skulle nødvendiggøre dette. Desuden er der tale om et marked, hvor der gøres udstrakt brug af udbud, og hvor antallet af budgivere kan antages at have en betydning for priserne. Selve antallet af leverandører kan derfor have større betydning end de enkelte aktørers markedsandele. Så længe aktørerne har en vis kritisk masse – som EY – kan de således antages at lægge et betydeligt konkurrencemæssigt pres på de øvrige leverandører på markedet.

549. Reduktionen i antallet af leverandører fra tre til to hænger sammen med styrelsens vurdering af, at KPMG 2014 ikke vurderes på tilstrækkelig kort sigt at kunne oparbejde en position på markedet til at kunne erstatte det konkurrencemæssige pres, der forsvinder som følge af fusionen. Det skyldes især KPMG 2014's vanskeligheder med på kort sigt at kunne ansætte og bruge en kvalificeret medarbejdermasse med tilstrækkelig anciennitet og størrelse. Disse vanskeligheder skyldes særligt det vide omfang af konkurrence- og kundeklausuler, som medarbejderne på markedet er underlagt. Klausulerne gør det for det første vanskeligt for medarbejderne hurtigt at foretage jobskifte, og for det andet afskærer kundeklausulerne rokerende medarbejdere fra at varetage opgaver for kunder, som de har arbejdet med hos deres tidligere arbejdsgiver i en periode på typisk 1-2 år. Givet disse begrænsninger er styrelsen betænkelig ved KPMG 2014's muligheder for at agere på markedet og på sigt udvikle sig til en aktør, der kan lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på de tre resterende Big4 virksomheder.
550. I det kontrafaktiske scenarie er det styrelsens vurdering, at der fortsat vil være fire aktører på markedet, da det vurderes sandsynligt, at EY fortsat vil være i stand til at lægge et konkurrencemæssigt pres på de tre øvrige Big4 virksomheder.
551. Det er desuden styrelsens vurdering, at de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen ikke vil modgås af hverken købermagt eller entry/ekspansion på leverandørsiden.
552. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at fusionen uden kompenserende tiltag vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med konkurrencesituationen i det kontrafaktiske scenarie på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.

5.4.3 Koordinerede virkninger

553. Et led i vurderingen af, om en given fusion skal godkendes, er at afgøre, om der er risiko for, at markedets aktører fremover vil koordinere deres adfærd, og om risikoen for koordineringen øges ved fusionen.
554. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner opstillet fire kumulative betingelser, der skal være opfyldt for, at der er risiko for koordinerede virkninger:
- 1) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser
 - 2) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter
 - 3) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser
 - 4) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.

555. Styrelsen har ikke taget endelig stilling til, hvorvidt fusionsscenariet sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie vil lede til risiko for koordinerede effekter på det relevante marked, der vil hæmme konkurrencen betydeligt. Selv hvis det viste sig, at fusionen vil føre til fusions-specifikke koordinerede virkninger, vil disse løses af de afgivne tilsagn, da tilsagnene sikrer, at konkurrencesituationen før fusionen tilnærmelsesvist genetableres.

5.4.4 Effektivitetsgevinster

556. Parterne har hverken i anmeldelsen eller efterfølgende i fusionsprocessen anført, at fusionen skulle give anledning til effektivitetsgevinster. Styrelsen har derfor lagt til grund, at fusionen ikke vil give anledning til betydelige effektivitetsgevinster i et sådant omfang, at det vil kunne opveje de konkurrenceskadelige effekter af fusionen.

5.4.5 Delkonklusion - markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse

557. Det er samlet styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til største virksomheder i Danmark.

5.5 Rådgivning vedrørende skatter og afgifter

5.5.1 Parternes stilling på det relevante marked

558. Inden for al skatterådgivning i Danmark fordeles markedsandelene sig som vist i Tabel 5.3. KPMG DK har før fusionen en markedsandel på 17 pct., mens EY har en markedsandel på 7 pct., jf. Tabel 5.3. Dermed vil parterne efter fusionen opnå en kombineret markedsandel på 22 pct. (fratrasket referred-in kunder). De to øvrige store aktører, Deloitte og PwC, har markedsandele på henholdsvis 14 pct. og 17 pct. Derudover er der en lang række øvrige aktører på området med markedsandele på 3 pct. og nedefter.

Tabel 5.3. Salg og markedsandele inden for al rådgivning vedrørende skatter og afgifter i Danmark.

	Før fusionen		Efter fusionen	
	Omsætning, mio. kr.	Markedsandel, pct.	Omsætning, mio. kr.	Markedsandel, pct.
KPMG DK	329	17		
EY	144	7		
Parterne samlet	473	24	[...]	[20-30]
PwC	340	17	[...]	[10-20]
Deloitte	284	14	[...]	[10-20]
BDO	64	3	[...]	[0-10]
Beierholm	22	1	[...]	[0-10]
RSM Plus	11	1	[...]	[0-10]
AP	9	1	[...]	[0-10]
KPMG 2014		0	[...]	[0-10]
Andre	797	40	797	40
I alt	2.000	100	2.000	100
HHI		984		[1000-1500]
Delta HHI				[16-516]

Anm.: Ifølge parterne undervurderer opgørelsen det samlede salg af skatterådgivning, da der ikke medregnes skatterådgivning fra en række aktører i primært advokatbranchen. [...]

Kilde: Virksomhedernes gennemsigtighedsrapporter.

559. HHI efter fusionen er [...] mens ændringen i HHI er [...]. Såvel HHI som delta HHI ligger således under de af EU-Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det anses for usandsynligt, at en fusion vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
560. Som nævnt i afsnit 5.1.6 er der et særskilt marked inden for skatterådgivning, der omfatter rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
561. Styrelsen har som nævnt i markedsafgrænsningsafsnittet til brug for vurderingen af fusionens virkninger på dette marked anvendt top-300 virksomhedernes køb af skatterådgivning hos revisions- og rådgivningshuse som bedste approksimation.
562. På det sådant marked fordeler markedsandelene sig som vist i Tabel 5.4. Efter den planlagte fusion vil parterne opnå en kombineret markedsandel på [40-50] pct., mens de to øvrige store aktører, PwC og Deloitte har markedsandele på henholdsvis [25-35] pct. og [20-30] pct.

Tabel 5.4. Salg og markedsandele inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark (top-300) for ni store revisionshuse, 2012.

	Før fusionen		Efter fusionen	
	Omsætning, mio. kr.	Markedsandel, pct.	Omsætning, mio. kr.	Markedsandel, pct.
KPMG DK	[...]	[20-30]		
EY	[...]	[10-20]		
Parterne samlet	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]
PwC	[...]	[25-35]	[...]	[25-35]
Deloitte	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
Andre	[...]	0[0-10]	[...]	[0-10]
KPMG 2014	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
I alt	375	100	375	100
HHI		[2500-3000]		[3000-3500]
Delta HHI				[0-1000]

Note: Opgørelsen vedrører salg af rådgivning vedrørende både danske og internationale skatter og afgifter til top-300 virksomheder. Der er ikke medtaget skøn for salg til top-300 virksomheder fra advokathuse og revisionshuse ud over de ni revisionshuse, som i markedsundersøgelsen har opgivet oplysninger for salg af skatterådgivning til top-300 virksomheder. Det skyldes, at markedsundersøgelsen indikerede, at salg fra advokathuse og andre revisionshuse til dette virksomhedssegment samlet er af en meget beskedent størrelse. Markedsandelene for aktørerne i tabellen kan derfor være svagt overvurderede.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse

563. Fordelingen af markedsandelene viser, at der – ligesom på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser - i realiteten er fire relevante udbydere af disse ydelser til de største virksomheder i Danmark før fusionen, idet aktører uden for Big4 har en markedsandel på mindre end 1 pct., jf. Tabel 5.4. Advokathuse og øvrige rådgivere har således vanskeligt ved at opnå en betydelig position på markedet. Ifølge advokathusene selv er Big4-virksomhederne vanskelige at udfordre særligt på grund af revisionshusenes historiske platform i forhold til virksomhederne samt rekrutteringsproblemer for advokathusene, særligt på mellem- og partnerniveau (på grund af konkurrence- og kundeklausuler).¹¹⁹
564. HHI før fusionen var [...] på markedet for skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark. Efter fusionen stiger HHI til [...], dvs. at delta HHI som følge af fusionen er [...]. Såvel HHI som delta HHI ligger således betydeligt over de af EU-Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Ved vurderingen af fusionen skal der endvidere tages højde for, at der i konkrete tilfælde ved kunders valg af leverandør af skatterådgiver vil kunne opstå situationer, hvor markedsandelene og HHI angivet ovenfor ikke vil give et retvisende billede af leverandørernes relative styrke, jf. mere herom i afsnit 5.3.1.1.
565. Det kan ikke afvises, at markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark kan segmenteres yderligere, således at der udskilles separate markeder for især international skatterådgivning, eventuelt med yderligere segmenteringer herunder, jf. afsnit 5.1.6. Det er styrelsens umiddelbare vurdering, at parterne eventuelt ville stå

¹¹⁹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt advokathuse.

stærkere på særskilte internationale rådgivningsydelse og mindre stærkt på danske rådgivningsydelse, hvor særligt advokathuse også er aktive. Styrelsen har dog valgt at lade disse mulige segmenteringer stå åbent i denne sag, da parterne forholdsvis tidligt i fase II-forløbet har valgt at afgive tilsagn, der eliminerer de konkurrencemæssige betænkeligheder uanset den endelige afgrænsning af markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark., jf. afsnit 5.6.

566. På markedet for øvrige rådgivning vedrørende skatter og afgifter må parternes kombinerede markedsandele – i kraft af de betydelige markedsandele på delmarkedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark - være lavere end på det helt overordnede område for al skatterådgivning. Dermed er parternes kombinerede markedsandel mindre end [20-30] pct. På den baggrund er det efter styrelsens vurdering usandsynligt, at fusionen skulle give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked.
567. Samlet er styrelsens vurdering, at det på baggrund af de betydelige markedsandele og HHI-tal ikke kan afvises, at fusionen medfører konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. På den baggrund har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen foretaget en dybere analyse af fusionens virkninger på dette marked.

5.5.1.1 Den kommende EU-regulerings betydning

568. Den kommende EU-regulering spiller samme rolle på markedet for skatterådgivning som på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark.
569. EU-reguleringen vurderes derfor at have samme effekt på markedet for skatterådgivning som på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. Her vil det blot være revisions- og regnskabsydelsen, der udbydes først af virksomheden på tidspunktet (t_1), mens skatterådgivningen udbydes eller udvælges på anden vis på tidspunktet (t_2), jf. Figur 5.1 og 5.2 i afsnit 5.4.2.2.3.
570. EU-reguleringen betyder således, at valget af leverandører af revisions- og regnskabsydelse eller rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark reduceres fra fire til tre. Dette bekræftes af ISS og andre kunder, der bemærker, at EU-reguleringen kan resultere i væsentlige restriktioner på mulige leverandører, eftersom revisor bliver begrænset i tilladte skatterådgivningsydelse, hvorfor der de facto kun er 2-3 bydere tilbage på skat på en konkret opgave, som yderligere kan reduceres, hvis der er relevante kundeklausuler i spil.¹²⁰
571. Fusionen vil forstærke effekten af EU-reguleringen og føre til en reduktion i antallet af mulige leverandører af revisions- og regnskabsydelse/rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark fra tre til to på en konkret opgave. Dette vil være situationen, hvis ikke KPMG 2014/Accura Tax formår at udgøre et reelt alternativ til PwC, Deloitte og det fusionerede EY/KPMG DK.
572. En reduktion fra tre til to mulige budgivere vil reducere kundernes valgmuligheder på markedet betydeligt. En sådan yderligere koncentration på et i forvejen koncentreret marked, kan forventes at føre til et opadgående prispres. Markedsandele og HHI som beregnet i Tabel 5.4 vil således ikke give et revisende billede af de to mulige leverandørers markedsstyrke på

¹²⁰ Referat af møde med ISS den 22-04-2014.

tidspunktet t_2 . Her vil markedsandele for de to leverandører samt HHI stige betydeligt, idet én af de øvrige aktører på markedet allerede er udelukket fra konkurrencen om den konkrete opgave.

573. Som på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark vil skabelsen af et muligt duopol for konkrete opgaver inden for markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark efter styrelsens vurdering indebære en betydelig konkurrencebegrænsning og en risiko for et opadgående prispres på markedet, jf. afsnit 5.4.2.9.

5.5.1.2 EY's konkurrencemæssige pres på de øvrige aktører før fusionen

574. Et relevant forhold i forbindelse med analysen af fusionens effekter er, hvorvidt de fusionerende parter er nære konkurrenter, og om fusionen dermed eliminerer et betydeligt konkurrencemæssigt pres parterne imellem. Derudover er det væsentligt i forhold til det kontrafaktiske scenarie særligt at undersøge, hvilket konkurrencemæssigt pres den mindste af de fusionerende parter, EY, har lagt på de øvrige aktører på markedet.
575. EY har generelt haft en stærkere position på markedet for skatterådgivning end på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark. Dette bekræftes af flere af kunderne på markedet.¹²¹ Umiddelbart kan EY dermed også antages at have lagt større konkurrencemæssigt pres på KPMG DK, Deloitte og PwC på dette marked. Ifølge markedsundersøgelsen afgav EY bud i 67 pct. af de seneste udbud (KPMG DK afgav bud i 58 pct. af udbuddene), og 83 pct. af kunderne anfører, at de ville invitere EY til et fremtidigt bud. Selvom EY er den mindste blandt BIG4-virksomhederne, så er der efter styrelsens vurdering derfor tale om en aktør, der stadig udøver et betydeligt konkurrencepres på de tre øvrige aktører.
576. I det kontrafaktiske scenarie er det som nævnt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at EY fortsat ville have lagt et konkurrencemæssigt pres på KPMG DK og de øvrige Big4-virksomheder, jf. afsnit 5.2.3.
577. På baggrund af ovenstående er det styrelsens umiddelbare vurdering, at fusionen set i forhold til det kontrafaktiske scenarie vil eliminere et betydeligt konkurrencemæssigt pres på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

5.5.1.3 Kundernes muligheder for at skifte leverandør efter fusionen

578. Markedet for skatterådgivning ikke umiddelbart præget af langvarige kontrakter eller opsigelsesperioder, der kan forhindre kunderne i at skifte leverandør, jf. afsnit 4.5.2.1.
579. Markedet er også i mindre grad præget af udbud end markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser, jf. afsnit 4.5.2.1. Ifølge kundeundersøgelsen vurderer størstedelen af kunderne da også, at det ikke er forbundet med væsentlige omkostninger at skifte hovedleverandør. 25 pct. af kunderne i markedsundersøgelsen er af den opfattelse, at der er væsentlige omkostninger forbundet med at skifte hovedleverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter, jf. afsnit 4.5.2.1. 67 pct. af kunderne vurderer, at skifteomkostningerne udgør 0-10 pct.

¹²¹ Referater af møder med Pandora den 23-04-2014 samt Danfoss den 22-04-2014.

af den årlige kontraktsum, mens 20 pct. vurderer, at omkostningerne udgør i størrelsesordenen 10-20 pct. af den årlige kontraktsum.¹²²

580. De væsentligste skifteomkostninger består ifølge kunderne i:¹²³
- Tidsforbrug ved at oplære nye skatterådgivere
 - Oplæringsomkostninger
 - Omkostninger i form af tabt historik i forhold til virksomheden
581. Dertil kommer andre forhold, der kan afholde kunderne fra at skifte leverandør, fx tillid og særlige præferencer for kontinuitet i skatterådgivningen. Inden for skatterådgivning kan der også være personspecifikke præferencer i forhold til den primære skatterådgiver. Selvom der er eksempler på, at virksomheder er fulgt med deres skatterådgiver til en ny rådgivningsvirksomhed ved jobskifte, så er der generelt et klart mindretal, der tillægger den primære skatterådgiver så afgørende vægt, at de ville følge personen ved et eventuelt jobskifte, jf. afsnit 4.5.2.1.
582. Selvom skifteomkostningerne generelt vurderes at være beskedne, så viser kundernes faktiske adfærd, at kunderne har en præference for at benytte den samme leverandør af skatterådgivning i en længere årrække. Ifølge kundeundersøgelsen anfører 75 pct. af kunderne således, at de har benyttet samme hovedleverandør i mere end fem år.
583. Samlet er det styrelsens vurdering, at der er begrænset kundemobilitet på markedet. Selvom det ifølge størstedelen af kunderne ikke er forbundet med væsentlige omkostninger at skifte leverandør af skatterådgivning, så viser deres faktiske adfærd en præference for at kunne fastholde samme leverandør i en længere årrække. Dertil kommer, at den kommende EU-regulering vil begrænse kundernes skiftemuligheder i forbindelse med valg af leverandør i konkrete opgaver.

5.5.1.4 Andre aktørers muligheder for at øge udbuddet efter fusionen

584. Det er i vid udstrækning de samme forhold, der gør sig gældende i forhold til at udvide kapaciteten inden for skatterådgivning som på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark (beskrevet i afsnit 5.4.2.5).
585. Der er visse barrierer for en betydelig kapacitetsudvidelse, blandt andet på grund af begrænset medarbejdermobilitet, hvilket kan gøre det vanskeligt at udvide staben af kvalificerede medarbejdere væsentligt. En lang række af medarbejderne hos Big4-virksomhederne er således bundet af konkurrence- og kundeklausuler, jf. afsnit 4.1.3.1 og 4.1.3.2. Dertil kommer betydelige opsigelsesvarsler for de mere erfarne medarbejdere. Sådanne kontraktmæssige bestemmelser begrænser medarbejdernes mobilitet. Selv i tilfælde hvor rokerende medarbejdere fritstilles fra konkurrenceklausuler, kan de være bundet af kundeklausuler, der gør, at de i flere år ikke kan arbejde for kunder, som de også arbejdede for hos deres tidligere arbejdsgiver.
586. Som på markedet for revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder i Danmark har det dog også inden for skatterådgivning i en række tilfælde været muligt for den ansæt-

¹²² At 20 pct. vurderer, at skifteomkostningerne opgør 10-20 pct. af den årlige kontraktsum kan skyldes, at der er tale om opgaver med forholdsvis lav kontraktsum.

¹²³ Bemærkninger angivet i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens anden markedsundersøgelse blandt kunderne.

tende og den afgivende revisionsvirksomhed at finde en løsning, hvis der er opstået problemer i forhold til disse kontraktmæssige bindinger, typisk i form af økonomisk kompensation for ophævelse af klausulerne.

587. Det dog uvist, om Deloitte og PwC skulle have en interesse i at øge udbuddet for at modgå en eventuel prisstigning fra parternes side. Fusionen vil således medføre et svækket konkurrencemæssigt pres, hvilket vil gøre det muligt for Deloitte og PwC også at hæve deres priser, omend eventuelt en smule mindre end fusionsparterne. Selv uden kapacitetsbegrænsninger for disse to virksomheder er det derfor uvist, om de skulle have incitament til at øge udbuddet fremfor at følge en eventuel prisstigning fra parternes side.
588. For så vidt angår KPMG 2014/Accura Tax kan det ikke afvises, at der vil være betydeligt større kapacitetsbegrænsninger. Dette skyldes, at de øvrige og allerede etablerede Big4-virksomheder kan have mindre incitament til at nå frem til løsninger på klausulproblematikken med KPMG 2014/Accura Tax, da de kan have begrænset interesse i at facilitere en ny aktørs indtræden på markedet.
589. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der - givet vanskelighederne med at rekruttere kvalificerede medarbejdere - er visse barrierer for betydelige kapacitetsudvidelser. Disse begrænsninger gør sig særligt gældende for KPMG 2014/Accura Tax, mens Deloitte og PwC vurderes i mindre grad at være underlagt kapacitetsbegrænsninger. Det er dog uvist, hvorvidt disse to aktører skulle have incitament til at øge udbuddet fremfor at følge en eventuel prisstigning fra parternes side.

5.5.1.5 Potentiel konkurrence/prognose for KPMG 2014 efter fusionen

590. Potentiel konkurrence i form af sandsynlig tilgang af nye aktører kan medvirke til, at de konkurrencemæssige betænkeligheder ved en fusion formindskes eller helt bortfalder.
591. Det er efter styrelsens vurdering usandsynligt, at der – udover eventuelt KPMG 2014/Accura Tax – vil forekomme tilgang af nye aktører i et sådant omfang, at det kan opveje de konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. Dette understøttes blandt andet af kundernes vurdering af mulighederne for at bruge andre end Big4-virksomhederne. 64 pct. af kunderne angiver således, at de selv ved en prisstigning på 5-10 pct. ikke vil skifte uden for Big4-virksomhederne, jf. afsnit 4.5.2.1. Dertil kommer, at alene 15 pct. af kunderne i markedsundersøgelsen angiver at ville invitere virksomheder uden for Big4 til at afgive bud på opgaver vedrørende skatterådgivning, jf. afsnit 4.5.2.1.
592. Derudover anser styrelsen det for usandsynligt, at det skulle være muligt for helt nye aktører at træde ind på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark med tilstrækkelig styrke. Dette skyldes omfanget af adgangsbarrierer, bl.a. i form af:
- Stærke kundepræferencer for Big4-virksomhederne og deres internationale netværk
 - Revisionshusenes historiske platform på markedet
 - Vanskeligheder med at tiltrække et tilstrækkeligt antal kvalificerede medarbejdere, bl.a. på grund af konkurrence- og kundeklausuler
593. Der har da heller ikke været tegn på ny entry af betydning på dette marked de seneste mange år.

594. Styrelsen vurderer derfor, at det er usandsynligt, at der – udover eventuelt fra KPMG 2014/Accura Tax - fremadrettet skulle være virksomhedstilgang af et sådant omfang, at det vil kunne lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på aktørerne på de relevante markeder.

5.5.1.6 Prognose for KPMG 2014/Accura Tax på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark

595. En lang række af de forhold, der er nævnt i vurderingen af KPMG 2014's muligheder for at træde ind på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark svarer i høj grad til forholdene nævnt under vurderingen af KPMG 2014's muligheder for at træde ind på markedet for levering af revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark. Dette gælder bl.a. det internationale KPMG-netværks investeringer i etableringen af KPMG 2014 i Danmark. Disse forhold gentages derfor ikke i det følgende.

5.5.1.6.1 Sandsynligheden for virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax

596. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det er sandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax etablerer sig på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
597. KPMG International/KPMG 2014 har den 30. januar 2014 underskrevet en aftale med skatterådgivningsvirksomheden Accura Tax, som er en lille specialiseret virksomhed med speciale i skatterådgivning til virksomheder. Accura Tax vil blive medlem af KPMG-netværket når KPMG Statsautoriseret Revisionspartnerselskab udtræder fra KPMG-netværket.
598. Ifølge KPMG 2014 har Accura Tax pr. den 25. april 2014 ansat [...] medarbejdere indenfor rådgivning vedrørende skatter og afgifter, hvoraf [...] er partnere og [...] er directors.
599. Accura Tax har på nuværende tidspunkt et forretningsomfang, men [...]. Som nævnt har KPMG 2014 dog vundet nogle revisionskunder, også blandt de største virksomheder i Danmark. Et revisionsmandat kan også eventuelt blive grundlag for at få skatteopgaver. Dertil kommer omsætning fra referred-in kunder.¹²⁴
600. Den kommende Head of Tax, Ria Falk, har stor erfaring indenfor rådgivning vedrørende skatter og afgifter, herunder særligt international skat. Ria Falk har arbejdet med skatterådgivning i mere end 20 år som stifter og partner i Accura Tax sammen med Ole Schmidt samt tidligere partner og medlem af ledelsen i KPMG DK's skatteafdeling.
601. På baggrund af [...] investeringer fra KPMG Internationals side, det fremskredne arbejde i forhold til etablering af kontorer samt rekruttering af medarbejdere samt det forhold, at KPMG 2014 har indgået en aftale med Accura Tax, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det er sandsynligt, at KPMG 2014 vil etablere sig på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

¹²⁴ Parterne estimerer denne omsætning til at udgøre ca. [...] kr. inden for skatterådgivning.

5.5.1.6.2 Rettidigheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax

602. Virksomhedstilgang skal være tilstrækkelig hurtig og vedvarende til at forhindre udnyttelse af den markedsmagt, en fusion kan føre til. Virksomhedstilgang betragtes normalt kun som rettidig, hvis den sker inden for to år.¹²⁵
603. Flere aktører på markedet vurderer, at det vil tage en længere årrække for KPMG 2014/Accura Tax at etablere sig som en vedvarende og væsentlig spiller i Danmark.
604. Markedsundersøgelsen viser, at knap halvdelen af kunderne seriøst vil overveje at vælge KPMG 2014/Accura Tax med den nuværende størrelse. 10 pct. vil overveje KPMG 2014/Accura Tax hvis de opnåede en størrelse svarende til halvdelen af EY's størrelse. 29 pct. ville dog overhovedet ikke overveje at benytte KPMG 2014/Accura Tax. Af de virksomheder, der vurderer, at KPMG 2014/Accura Tax ikke er stort nok endnu, men som stadig vil overveje at benytte dem, hvis de nåede en vis størrelse, forventer 73 pct. af virksomhederne, at KPMG 2014/Accura Tax kan nå en tilstrækkelig kapacitet indenfor de næste 3-5 år. Blot 9 pct. af virksomhederne forventer, at de kan opnå en tilstrækkelig størrelse inden for 1-2 år.
605. Dette indikerer, at det kan være vanskeligt for KPMG 2014/Accura Tax at nå at etablere sig som en relevant aktør inden for tilstrækkeligt kort tid til, at virksomheden vil kunne etablere sig på markedet i betydelig grad inden for de næste 3 år.
606. Markedsundersøgelsen har vist, at kunderne tillægger medarbejdernes kvalitet størst vægt ved deres valg af skatterådgiver.
607. Ifølge KPMG 2014/Accura Tax gør det sig også inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter gældende, at der er betydelige udfordringer i forbindelse med kundeklausuler og opsigelsesperioder, når der skal rekrutteres kvalificerede medarbejdere. Dette er bekræftet af en række af konkurrenterne i styrelsens markedsundersøgelse.
608. Givet vanskelighederne med at rekruttere kvalificerede medarbejdere på kort er det efter styrelsens vurdering usandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax indtræden på markedet vil være rettidig.

5.5.1.6.3 Tilstrækkeligheden af virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax

609. Virksomhedstilgang skal være tilstrækkelig omfattende til at imødegå fusionens konkurrencebegrænsende virkninger.¹²⁶
610. KPMG 2014/Accura Tax har på nuværende tidspunkt [...] indenfor rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
611. Desuden kan rekrutteringsproblemer i form af konkurrence- og kundeklausuler gøre det vanskeligt for KPMG 2014/Accura Tax at servicere kommende kunder med erfarne medarbejdere. Dertil kommer, at KPMG 2014 har et begrænset antal revisionskunder hvilket begrænser deres mulighed for krydssælge deres skatteydelse.
612. Set i lyset af KPMG 2014/Accura Tax moderate position inden for skatterådgivning, samt de betydelige barrierer virksomheden møder i forhold til at kunne rekruttere kvalificerede medarbejdere grundet konkurrence- og kundeklausuler, er det efter Konkurrence- og Forbruger-

¹²⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, pkt. 74.

¹²⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, pkt. 75.

styrelsens vurdering usandsynligt, at en virksomhedstilgang fra KPMG 2014/Accura Tax vil være tilstrækkelig omfattende til at imødegå fusionens konkurrencebegrænsende virkninger.

5.5.1.6.4 Delkonklusion – prognose for KPMG 2014/Accura Tax på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark

613. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at selvom det vurderes sandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax vil etablere sig som leverandør af rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark, så vil denne etablering efter styrelsens vurdering hverken være rettidig eller tilstrækkelig i et sådant omfang, at KPMG 2014/Accura Tax vil kunne lægge et konkurrencemæssigt pres på de tre resterende Big4-virksomheder, der i det mindste svarer til det pres, som EY ville have lagt i det kontrafaktiske scenarie.

5.5.1.7 Købermagt

614. Styrelsen vurderer, at der er en beskedent grad af købermagt på det relevante marked – på trods af, at der er tale om de største virksomheder i Danmark.
615. Kunderne vurderer selv, at der til en vis grad er tale om et "købers marked", jf. afsnit 4.5.2.1. Det er dog styrelsens vurdering, at kunderne på markedet for skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark ikke besidder købermagt af et sådant omfang, at det opveje de konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen.
616. For det første er der et klart flertal af kunderne, der angiver, at de ikke anser det for realistisk, at de ville holde op med at købe eksterne rådgivning ved en prisstigning på 5-10 pct. og i stedet udføre arbejdet in-house, jf. afsnit 5.4.2.1. Kunderne kan dermed ikke realistisk true med at reducere efterspørgslen efter de pågældende ydelser i tilfælde af prisstigninger.
617. For det andet viser markedsundersøgelserne, at kunderne lægger mere vægt på kvalitet af ydelserne, det internationale netværk, omdømme og erfaring samt brancheekspertise hos medarbejderne end på prisen, når de vælger leverandør. Alene 29 pct. af kunderne tillægger således prisen stor betydning for deres valg af leverandør, jf. afsnit 4.5.2.1.
618. Endelig betyder den kommende EU-regulering, at virksomhederne i højere grad end i dag må vælge forskellige leverandører af forskellige ydelser, hvilket gør det vanskeligt at opnå samle-rabatter mv., fx ved at udbyde revisions- og regnskabsydelser samt skatterådgivning som en samlet pakke.
619. Samlet er det på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at kunderne på det relevante marked ikke vil være i stand til at udøve købermagt i en sådan grad, at det vil kunne opveje de konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen.

5.5.1.8 Delkonklusion – ensidige virkninger

620. Det er samlet styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af risiko for ensidige virkninger på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.
621. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i vurderingen undersøgt, hvorvidt fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med konkurrencesituationen i det kontrafaktiske scenarie.

622. Parterne opnår betydelige markedsandele på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark sammenlignet med konkurrencesituationen i det kontrafaktiske scenarie. Desuden viser såvel HHI som delta HHI, at der er høj koncentration på markedet – og at den forøges betydeligt som følge af fusionen.
623. Styrelsen har fundet det centralt for vurderingen, at fusionen i kombination med den kommende EU-regulering kan medføre en nedgang af antallet af relevante leverandører af rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark fra tre til to i konkrete opgaver. En sådan reduktion i antallet af konkurrenter og dermed valgmuligheder for kunderne vil eliminere et betydeligt konkurrencemæssigt pres fra markederne og medføre risiko for et opadgående prispres.
624. Reduktionen i antallet af leverandører fra tre til to hænger sammen med styrelsens vurdering af, at KPMG 2014/Accura Tax ikke vurderes på tilstrækkelig kort sigt at kunne oparbejde en position på markedet til at kunne erstatte det konkurrencemæssige pres, der forsvinder som følge af fusionen. Det skyldes især KPMG 2014/Accura Tax vanskeligheder med på kort sigt at kunne ansætte og bruge en kvalificeret medarbejdermasse med tilstrækkelig anciennitet og størrelse. Disse vanskeligheder skyldes særligt det vide omfang af konkurrence- og klausuler, som medarbejderne på markedet er underlagt. Klausulerne gør det for det første vanskeligt for medarbejderne hurtigt at foretage jobskifte, og for det andet afskærer kundeklausulerne rokerende medarbejdere fra at varetage opgaver for kunder, som de har arbejdet med hos deres tidligere arbejdsgiver i en periode på typisk 1-2 år. Givet disse begrænsninger er styrelsen betænkelig ved KPMG 2014/Accura Tax muligheder for at agere på markedet og på sigt udvikle sig til en aktør, der kan lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på de tre resterende Big-4 virksomheder.
625. I det kontrafaktiske scenarie er det styrelsens vurdering, at der fortsat vil være fire aktører på markedet, og dermed i bedste fald tre mulige leverandører for konkrete kunder/opgaver. Dette baseres på, at det vurderes sandsynligt, at EY fortsat vil være i stand til at lægge et konkurrencemæssigt pres på de tre øvrige Big4-virksomheder.
626. Det er desuden styrelsens vurdering, at de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen ikke vil modgås af hverken købermagt eller entry/ekspansion på leverandørsiden.
627. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at fusionen uden kompenserende tiltag vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med konkurrencesituationen i det kontrafaktiske scenarie på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

5.5.2 Koordinerede virkninger

628. Et led i vurderingen af, om en given fusion skal godkendes, er at afgøre, om der er risiko for, at markedets aktører fremover vil koordinere deres adfærd, og om risikoen for koordineringen øges ved fusionen.
629. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner opstillet fire kumulative betingelser, der skal være opfyldt for, at der er risiko for koordinerede virkninger:
- 1) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser
 - 2) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter
 - 3) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser

- 4) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.
630. Styrelsen har ikke taget endelig stilling til hvorvidt fusionsscenariet sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie vil lede til risiko for koordinerede effekter på det relevante marked, der vil hæmme konkurrencen betydeligt. Selv hvis det viste sig, at fusionen vil føre til fusions-specifikke koordinerede virkninger, vil disse løses af de afgivne tilsagn.

5.5.3 Effektivitetsgevinster

631. Parterne har hverken i anmeldelsen eller efterfølgende i fusionsprocessen anført, at fusionen skulle give anledning til effektivitetsgevinster i forhold til markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. Styrelsen har derfor lagt til grund, at fusionen ikke vil give anledning til betydelige effektivitetsgevinster i et sådant omfang, at det vil kunne opveje de konkurrenceskadelige effekter af fusionen.

5.5.4 Delkonklusion – markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter

632. Det er samlet styrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

5.6 Vurdering af parternes tilbud om tilsagn

5.6.1 Proces

633. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen informerede fusionens parter om, at fusionen umiddelbart gav styrelsen anledning til foreløbige betænkeligheder per telefon den 4. marts 2014 efterfulgt af en mail den 5. marts 2014. Herefter afholdt styrelsen en række møder med parterne. Parterne tilbød udkast til tilsagn i fase I, som ikke utvivlsomt imødegik styrelsens betænkeligheder. Styrelsen åbnede derfor fase II undersøgelser og sendte den 3. april 2014 meddelelse om betænkeligheder til parterne. Selvom parterne ikke var enige i styrelsens betænkeligheder, tilbød de nye udkast til tilsagn for at imødegå disse betænkeligheder.
634. Styrelsen har markedstestet udkast til tilsagn af 22. april 2014, dels gennem markedsundersøgelser, hvor der blev sendt spørgeskemaer til udvalgte kunder og konkurrenter, dels i forbindelse med styrelsens møder med udvalgte kunder. Markedstesten gav anledning til moderate rettelser af tilsagnet. Parterne fremlagde den 6. maj 2013 de endelige, underskrevne tilsagn.¹²⁷

5.6.2 Indhold af tilsagn

635. Tilsagnet indebærer, at op til 200 medarbejdere i en vis udstrækning frigøres fra deres kundeklausuler og eventuelle konkurrenceklausuler, samt en begrænsning af relevante opsigelsesvarsler.

¹²⁷ Tilsagnene er gengivet i afsnit 2.1 og er vedlagt som bilag 1.

636. Tilsagnet tager overordnet sigte på (i) en række navngivne medarbejdere, der per 31. marts 2014 havde opsagt deres stilling hos KPMG DK eller EY med henblik på at blive tilknyttet KPMG 2014 eller Accura Tax, og (ii) en række medarbejdere, der enten er rekrutteret eller bliver rekrutteret af KPMG 2014/Accura Tax i perioden mellem 31. marts og 31. august 2014.
637. Det drejer sig om i alt 76 medarbejdere i første gruppe og i alt 124 medarbejdere i anden gruppe.
638. For så vidt angår de allerede rekrutterede medarbejdere får disse medarbejdere reduceret deres opsigelsesvarsler, hvor dette er relevant. Derudover bliver de helt eller delvist frigjort fra deres kundeklausuler.
639. I henhold til det tilbudte tilsagn forpligter KPMG DK sig til inden 5 arbejdsdage efter offentliggørelse af fusionens godkendelse at reducere opsigelsesvarslene for en række navngivne personer, der har sagt deres stilling i KPMG DK op og har indgået ansættelses-/partneraftale med KPMG 2014 eller Accura Tax, således at disse personer kan fratræde hos KPMG DK senest den 1. juli 2014.
640. Derudover frigør KPMG DK inden 5 arbejdsdage efter offentliggørelse af fusionens godkendelse en række navngivne personer fra deres kundeklausuler for så vidt angår et specificeret antal kunder. Frigørelsen omfatter for det første en gruppe kunder, som vil blive betegnet som "Nye KPMG 2014 Kunder" som er A.P. Møller Mærsk A/S, Carlsberg A/S, Parken Sport & Entertainment A/S. Derudover omfatter frigørelsen "Henviste kunder", som er kunder i Danmark, som er datterselskaber af udenlandske selskaber, hvor et KPMG Medlemsfirma er generalforsamlingsvalgt revisor for det regnskabsmæssigt ultimative moderselskab (koncern- eller holdingniveau) i enten 2013 eller 2014. Endvidere omfatter frigørelsen "Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder¹²⁸", som er KPMG DK's nuværende og tidligere revisionskunder blandt top-300 virksomheder, som afholder eller har afholdt et revisionsudbud, som KPMG 2014 deltager i og efterfølgende vinder eller som KPMG 2014 allerede har vundet. Frigørelsen omfatter også "Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder", som betyder KPMG DK's nuværende og tidligere kunder indenfor skatterådgivning blandt top-300 virksomheder, som afholder eller har afholdt et skatterådgivningsudbud, som KPMG 2014/Accura Tax deltager i og efterfølgende vinder, eller som KPMG 2014/Accura Tax allerede har vundet. Medarbejderne omfattet af tilsagnet vil have mulighed for at deltage i udbudsprocessen, selvom KPMG 2014/Accura Tax ikke vinder udbuddet. I alt frigør KPMG DK 46 navngivne personer i begrænset omfang fra deres kundeklausuler.
641. EY forpligter sig til inden 5 dage efter offentliggørelse af fusionens godkendelse at reducere opsigelsesvarslene for en række navngivne personer, der har sagt deres stilling i EY op og har indgået ansættelses-/partneraftale med KPMG 2014 eller Accura Tax, således at disse personer kan fratræde hos EY senest den 1. juli 2014.
642. Derudover frigør EY inden 5 arbejdsdage efter offentliggørelse af fusionens godkendelse en række navngivne personer fra deres kundeklausuler for så vidt angår Nye KPMG 2014 kunder, Henviste kunder og Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder/Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder.
643. For så vidt angår de ikke-navngivne rekrutteringer forpligter parterne sig til at begrænse opsigelsesvarsler og kunde- og konkurrenceklausuler for i alt op til 124 medarbejdere, som

opsiger deres stillinger i perioden 31. marts 2014 til 31. august 2014 for at tiltræde hos KPMG 2014/Accura Tax.

644. På equity partner niveau indebærer tilsagnet, at KPMG DK skal tilbyde at frigøre to equity partnere fra kundeklausulen for så vidt angår Nye KPMG 2014 kunder, Henviste kunder og Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder/Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder, konkurrenceklausulen, opsigelsesvarsel, et særligt kompensationskrav og bestemmelser om non-solicitation af medarbejdere. Herudover skal EY tilbyde at frigøre en equity partner fra kundeklausulen for så vidt angår Nye KPMG 2014 kunder, Henviste kunder og Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder/Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder, konkurrenceklausulen, opsigelsesvarsel og bestemmelser om non-solicitation af medarbejdere.
645. På ledelsesniveau skal KPMG DK og EY for så vidt angår en director og to senior managers hver tilbyde at reducere medarbejderens opsigelsesvarsel til en måned og at frigøre medarbejderen fra kundeklausuler for så vidt angår Nye KPMG 2014 kunder, Henviste kunder og Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder/Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder.
646. På niveauerne manager, assistant manager, junior assistant og assistant skal KPMG DK og EY tilbyde i alt 115 medarbejdere at reducere medarbejderens opsigelsesvarsel til en måned og at frigøre medarbejderen fra kundeklausuler for så vidt angår alle kunder.

5.6.3 Markedstest af tilsagn

647. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har markedstestet tilsagnet ved hjælp af et spørgeskema sendt til i alt 14 udvalgte kunder og konkurrenter.¹²⁹
648. Markedstesten søgte primært at afdække følgende:
1. Fritstilles et tilstrækkeligt antal medarbejdere på de enkelte niveauer?
 2. Fritstilles de omfattede medarbejdere i tilstrækkelig grad?
 3. Er en rekrutteringsperiode på 4 uger tilstrækkeligt lang?
 4. Vil tilsagnet sætte KPMG 2014/Accura Tax i stand til at udøve et væsentligt konkurrencemæssigt pres inden for revisions- og regnskabsydelser samt rådgivning vedrørende skatter og afgifter?
649. Et flertal af de adspurgte vurderer, at der fritstilles et tilstrækkeligt antal medarbejdere på de enkelte niveauer, samt at de fritstilles i tilstrækkelig grad. Til gengæld er et flertal af respondenterne kritiske overfor KPMG 2014/Accura Tax's muligheder for at rekruttere et tilstrækkeligt antal medarbejdere på blot 4 uger.
650. Resultaterne fra markedstesten var blandede i forhold til spørgsmålene, om KPMG 2014/Accura Tax inden for de næste to år kan udøve et tilstrækkeligt konkurrencepres på markederne for revisions- og regnskabsydelser til store virksomheder i Danmark og rådgiv-

¹²⁹ De udvalgte kunder er de kunder, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i forbindelse med behandlingen af fusionen har afholdt møder med, og som derfor formodes at have bedst forudsætninger for at kunne vurdere indholdet af tilsagnet.

ning vedrørende skatter og afgifter til store virksomheder i Danmark. Flere af respondenterne har anført, at det er et vanskeligt spørgsmål for dem at vurdere.

651. Markedstesten har desuden vist, at princippet om "first-in, first-served" for selektionen af de kandidater, der skal være omfattede af tilsagn, er uhensigtsmæssigt. Dette skyldes blandt andet, at rekrutteringen skal ske under tidspres, og at tilsagnet ikke umiddelbart vil være lige relevant for alle tidligere KPMG DK/EY-ansatte, da en del af disse medarbejdere ikke tidligere har arbejdet med Nye KPMG 2014 kunder, Henviste kunder og Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder/Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder.
652. På baggrund af markedstesten har parterne tilbudt at forlænge rekrutteringsperioden, således at perioden strækker sig fra 31. marts 2014 til 31. august 2014.
653. Parterne har desuden tilbudt at ændre tilsagnet i forhold til selektion af kandidater, således at KPMG 2014, senest den 31. august 2014, har mulighed for at vælge om en ny medarbejder skal omfattes af tilsagnet eller ikke.

5.6.4 Vurdering af tilsagnets effekt i lyset af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens konkurrencemæssige betænkeligheder

654. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens konkurrencemæssige betænkeligheder knytter sig hovedsageligt til fusionens ensidige virkninger, da antallet af aktører på de relevante markeder som udgangspunkt reduceres fra 4 til 3 eller fra 3 til 2 for konkrete kunder/opgaver på grund af fusionen, jf. beskrivelse i afsnit 5.3.
655. Reduktionen i antallet af aktører kan imødegås af KPMG 2014/Accura Tax, som har påbegyndt genetablering i Danmark efter fusionens anmeldelse. Dette kræver dog, at KPMG 2014/Accura Tax kan etablere sig med tilstrækkelig styrke og inden for en tilstrækkeligt kort tidshorisont.
656. Det er efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering forbundet med betydelige usikkerhed, om KPMG 2014/Accura Tax uden tilsagn vil være i stand til at etablere sig på markedet både rettidigt og i tilstrækkelig grad, jf. afsnit 5.3. Dette skyldes særligt barrierer på markedet i form af begrænsede muligheder for at rekruttere kvalificerede medarbejdere, givet en udbredt brug af konkurrence- og kundeklausuler samt betydelige opsigelsesvarsler.
657. På nuværende tidspunkt har KPMG 2014/Accura Tax en årlig omsætning, der forventes at ligge i intervallet [...] mio. kr. på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark samt en forventet omsætning fra rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark [...] mio. kr. Denne omsætning vurderes som nævnt at være forbundet med en vis usikkerhed fremadrettet, [...] – også for fremadrettet at danne en væsentlig og levedygtig platform i Danmark. Styrelsens undersøgelser har dog vist, at [...]. Også i denne forbindelse er rekruttering af kvalificerede medarbejdere afgørende, idet KPMG 2014 alternativt vil være nødt til at benytte medarbejdere fra det internationale netværk, hvilket ikke vurderes at være en holdbar løsning for en væsentlig del af kunderne på længere sigt.
658. EY har til sammenligning en etableret virksomhed i Danmark og en omsætning på [...]mio. kr. på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark og en omsætning på [...] mio. kr. inden for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark. KPMG 2014/Accura Tax vil således skulle udbygge sin platform betydeligt for på kort sigt at kunne kompensere for det konkurrencemæssige pres, som EY har lagt på de øvrige aktører på markedet før fusionen.

659. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelser har vist, at en stor del af kunderne i top-segmentet inden for revisions- og regnskabsydelse forventer at gå i udbud med revision i løbet af de næste 3 år. Dette åbner muligheder for, at KPMG 2014 kan vinde yderligere kunder og omsætning. Markedsundersøgelserne har dog også indikeret, at flertallet forventer, at KPMG 2014 først vil være en relevant konkurrent i løbet af 3-5 år, dvs. efter at den store mængde udbud har fundet sted. Derfor er det af afgørende betydning for KPMG 2014's etablering, at virksomheden formår at deltage i og vinde revisionsudbud i løbet af de kommende 3 år. For at gøre dette muligt er det efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering afgørende, at KPMG 2014 hurtigt får adgang til kvalificerede medarbejdere.
660. Ifølge KPMG 2014/Accura Tax havde virksomhederne per 31. marts 2014 rekrutteret i alt [...] medarbejdere. Ud af de [...] medarbejdere er [...] beskæftiget inden for revision og skatterådgivning. Til illustration sammenholder Tabel 5.8 fordelingen af KPMG 2014/Accura Tax's nuværende medarbejdere med fordelingen af EY's medarbejdere før fusionen på områderne revision og skatterådgivning.

Tabel 5.8 Fordeling af medarbejdere hos KPMG 2014 og EY

Medarbejdertype	EY Revision	EY Skat	KPMG 2014 Revision	KPMG 2014 / Accura Tax Skat
Partnere	[...]	[...]	[...]	[...]
Directors	[...]	[...]	[...]	[...]
Senior managers	[...]	[...]	[...]	[...]
Managers	[...]	[...]	[...]	[...]
Senior consultants	[...]	[...]	[...]	[...]
Staff	[...]	[...]	[...]	[...]
Intern (CS)	[...]	[...]	[...]	[...]
I alt	[...]	[...]	[...]	[...]

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen baseret på oplysninger fra EY og KPMG 2014

661. Af tabellen fremgår, at KPMG 2014/Accura Tax på partnerniveau har rekrutteret og udnævnt [...] på de relevante arbejdsområder.¹³⁰ Dette afspejler, at KPMG 2014/Accura Tax har fokuseret deres foreløbige rekrutteringsarbejde på [...]. Der er dog alene tre af KPMG 2014/Accura Tax's partnere, som tidligere har været equity partnere hos KPMG DK eller EY.
662. Som nævnt er det desuden væsentligt, at KPMG 2014/Accura Tax rekrutterer nødvendige medarbejdere på de lavere niveauer. For at opbygge en sædvanlig hierarkisk struktur, skal KPMG 2014/Accura Tax rekruttere ca. 10 medarbejdere per partner. I niveauerne under partnerniveau skal KPMG 2014/Accura Tax således rekruttere ca. [...] medarbejdere, ud over de medarbejdere der allerede er rekrutteret.
663. Tilsagnet giver i den forbindelse KPMG 2014/Accura Tax mulighed for at rekruttere op til 124 revisions- og skattemedarbejdere fra KPMG DK og EY med kort varsel. Af disse 124 medarbejdere vil de 115 være på niveauerne manager og derunder, som ikke vil være bundet af nogen kundeklausuler. Hvis KPMG 2014/Accura Tax lykkes med at rekruttere medarbejderne omfattet af tilsagnet, er det på baggrund af styrelsens undersøgelser, herunder markedstesten af tilsagnet, styrelsens vurdering, at KPMG 2014/Accura Tax har et tilstrækkeligt antal medarbejdere til, at KPMG 2014/Accura Tax kan opbygge en levedygtig virksomhed inden for revisions- og regnskabsydelse samt skatterådgivning til de største virksomheder i Danmark.

¹³⁰ [...].

664. Tilsagnet frigør nye medarbejdere på de lavere niveauer fuldstændigt fra deres kundeklausuler, mens frigørelsen for de højere niveauer er begrænset til Nye KPMG 2014 kunder, Henviste kunder og Potentielt Kommende KPMG 2014 Revisionskunder/Potentielt Kommende KPMG 2014/Accura Tax Skatterådgivningskunder. Som nævnt ovenfor er det af afgørende betydning, at KPMG 2014 kan servicere Nye KPMG 2014 kunder og at KPMG 2014 kan deltage i kommende udbud. Det er styrelsens vurdering, at tilsagnet i tilstrækkeligt grad tilgodeser disse hensyn. Markedstesten understøtter denne vurdering.
665. De ikke-navngivne medarbejdere omfattet af tilsagnet skal rekrutteres i perioden 31. marts 2014 til 31. august 2014. Det er styrelsens vurdering, at KPMG 2014/Accura Tax er rustet til en rekrutteringsproces og at den angivne periode er realistisk i forhold til antallet af medarbejdere, der skal rekrutteres. Det er således sandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax kan udnytte de muligheder, som tilsagnet giver for at rekruttere relevante medarbejdere.
666. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at tilsagnet er tilstrækkeligt til at give KPMG 2014/Accura Tax mulighed for at opbygge en tilstrækkeligt stærk tilstedeværelse i Danmark i løbet af de næste par år.
667. Styrelsens vurdering, som bl.a. er baseret på interne strategidokumenter og oplysninger fra KPMG International, er, at KPMG 2014/Accura Tax har potentiale og incitament til at etablere sig i Danmark. I lyset af KPMG Internationals ressourcer og hidtidige aktiviteter for at genetablere sig i Danmark, konkluderer styrelsen, at tilsagnene vil eliminere barriererne for KPMG 2014/Accura Tax's hurtige og tilstrækkelige etablering på markedet. Styrelsen anser det desuden for yderst sandsynligt, at KPMG 2014/Accura Tax vil benytte sig af denne mulighed. I lyset af disse særlige omstændigheder vurderer styrelsen derfor, at den form for tilsagn, som parterne har afgivet – dvs. tilsagn, der ikke i sig selv garanterer en strukturel forandring – er tilstrækkelig til at imødegå de konkurrencemæssige bekymringer i denne sag.
668. Dette vil efter styrelsens vurdering betyde, at konkurrencesituationen ikke forværres som følge af fusionen på de markeder, hvor styrelsen har identificeret konkurrencemæssige betæneligheder. Denne vurdering skyldes, at tilsagnet giver KPMG 2014/Accura Tax mulighed for inden for en kort tidsperiode at opbygge en medarbejderstab, der antalmæssigt omtrent svarer til EY's før fusionen inden for områderne revision og skat. Dette vil sætte KPMG 2014/Accura Tax i stand til at servicere allerede vundne kunder og at deltage i de mange forventede udbud de næste 3 år. Dermed vil KPMG 2014/Accura Tax kunne bidrage med at lægge et betydeligt konkurrencemæssigt pres på de øvrige aktører på markedet.
669. Tilsagnet indeholder desuden en bestemmelse som sikrer at tilsagnets effekt ikke bliver forringet hvis KPMG DK eller EY genansætter medarbejdere omfattet af tilsagnet inden 28. maj 2016. I et sådant tilfælde vil KPMG 2014/Accura Tax have mulighed for at lade en ny medarbejder på samme eller lavere ansættelsesniveau være omfattet af tilsagnet.
670. Derudover forpligter KPMG DK og EY sig til at afstå fra handlinger, der kan underminere tilsagnets effekter, herunder eksempelvis at indføre andre vilkår i ansættelsesaftalerne med samme indhold, som de vilkår omfattet af tilsagnet, eller at forsøge at nedlægge forbud mod KPMG International, KPMG 2014 eller Accura Tax's tilstedeværelse i Danmark.

5.6.5 Konklusion vedrørende tilsagn

671. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at tilsagnet i tilstrækkelig grad imødegår de konkurrencemæssige betæneligheder, som fusionen giver anledning til. Styrelsen lægger navnlig vægt på, at tilsagnene vurderes at gøre det muligt for KPMG 2014/Accura Tax på tilstrækkeligt kort sigt og med tilstrækkelig styrke at

etablere sig på markedet og kompensere for det tab af konkurrencepres, som fusionen vurderes at afstedkomme på markedet for revisions- og regnskabsydelse til de største virksomheder i Danmark samt på markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder i Danmark.

672. Samlet er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen med tilsagn ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på noget marked.

6. Konklusion

673. Fusionen mellem EY og KPMG Danmark godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, nr. 3), jf. § 12 c, stk. 1 og 2.