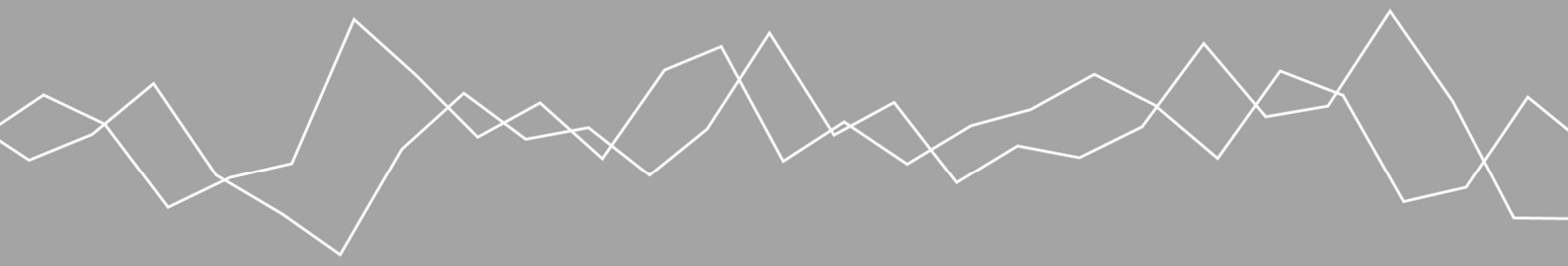
Anticipatie op kartel- en concentratietoezicht



seo economisch onderzoek

Amsterdam, januari 2011
In opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit

Anticipatie op kartel- en concentratietoezicht

Rob van der Noll
Barbara Baarsma
Nicole Rosenboom
Jarst Weda



seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 - 1018 WB Amsterdam - T (+31) 20 525 1630 - F (+31) 020 525 1686 - www.seo.nl - secretariaat@seo.nl
ABN-AMRO 41.17.44.356 - Postbank 4641100 . KvK Amsterdam 41197444 - BTW 800943223 B02

"De wetenschap dat het goed is"

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport nr. 2010-76

ISBN 978-90-6733-584-3

Copyright © 2011 SEO Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

Voorwoord

"In 2008 heeft het optreden van de NMa op basis van conservatieve aannames ongeveer €700 miljoen aan consumentenwelvaart opgeleverd. Dat is ongeveer €85 miljoen meer dan in 2007. Het gaat daarbij om de direct te berekenen korte termijn-effecten van formele besluiten op prijzen en aangeboden hoeveelheden. Het preventieve effect van het mededingingsbeleid en -toezicht en het effect van alternatieve handhavingsinstrumenten worden niet meegenomen, omdat die zeer moeilijk zijn te kwantificeren."

Tweede Kamer, vergaderjaar 2008–2009, 31 700 XIII, nr. 55

De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) treedt op grond van de Mededingingswet op tegen ondernemingen die kartels vormen of misbruik maken van hun economische machtsposities en zij toetst fusies en overnames. Leidt dit optreden van de NMa tot anticipatie in de zin dat ondernemingen zelf – zonder direct ingrijpen van de toezichthouder – hun gedrag en fusievoornemens zodanig aanpassen dat ze binnen de grenzen van de Mededingingswet blijven? En zo ja, hoe groot is dit anticipatie-effect en welke factoren hierbij met name van belang zijn? Voor u ligt het rapport dat antwoord geeft op deze vragen.

De auteurs van dit rapport willen hun oprechte dank uitspreken voor de nuttige op- en aanmerkingen die zij hebben ontvangen van de leden van de begeleidingscommissie, te weten Hans Schönau, Ron Kemp en Annemieke Karel (allen van de NMa) en Jo Seldeslachts. (Universiteit van Amsterdam). Daarnaast ontvingen wij nuttig commentaar van Freek Bruggert (NMa), waarvoor ook onze dank.

Het onderzoek naar de anticipatie op kartel- en concentratietoezicht is gebaseerd op uitgebreid veldonderzoek. Dat was niet mogelijk geweest zonder de hulp van de volgende partijen: de Kamer van Koophandel, Marianne van de Water-Hogervorst (Quorum Preliminary Sales) en Veldkamp. Tot slot danken wij de gesprekspartners met wie wij bij het opstellen van de vragenlijsten hebben gesproken en alle ondernemingen en advocaten, accountants en andere adviseurs die bereid zijn geweest om de enquête in te vullen.

De leden van de begeleidingscommissie en de geïnterviewde ondernemingen en adviseurs zijn niet verantwoordelijk voor de inhoud van dit onderzoek; deze verantwoordelijkheid berust volledig bij de auteurs.

Januari 2011,

Barbara Baarsma
Directeur SEO Economisch Onderzoek

Inhoudsopgave

Conclusies ..... **i**

1 Inleiding **1**
1.1 Onderzoeksvragen 1
1.2 Onderzoeksaanpak 2
1.3 Leeswijzer 2

2 Het anticipatie-effect **3**
2.1 Theorie omtrent anticipatie: afschrikking illegaal gedrag 7
2.2 Meten van het anticipatie-effect 10

3 Onderzoeksmethode **17**
3.1 Online enquêtes ondernemingen 17
3.2 Online enquêtes adviseurs 18
3.3 Maatstaf voor het anticipatie-effect 18

4 Resultaten ondernemingen **21**
4.1 Naleving 21
4.2 Concentratietoezicht 22
4.3 Karteltoezicht 31

5 Resultaten adviseurs **39**
5.1 Concentraties 39
5.2 Karteltoezicht 43

6 Factoren van anticipatie **49**
6.1 Inleiding 49
6.2 Factoren van anticipatie 50
6.3 Vignetontwerp 53
6.4 Ordered logistic regression 55
6.5 Resultaten concentraties 57
6.6 Resultaten karteltoezicht 65

Literatuur **75**

Bijlage A Steekproef **77**
Bijlage A.1 Inleiding 77
Bijlage A.2 Toetsing op populatievariabelen 78
Bijlage A.3 Conclusie 83

Bijlage B Vragenlijsten **85**
Bijlage B.1 Ondernemingen 85
Bijlage B.2 Adviseurs 92

Conclusies

Het toezicht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft een preventief effect. Concentratieplannen die de NMa mogelijk niet zal goedkeuren, worden niet gemeld en kartels komen minder voor vanwege mogelijke detectie.

De NMa handhaaft de Mededingingswet. Het doel van het toezicht is om het gedrag van ondernemingen zo te beïnvloeden dat mededingingsbeperkende gedragingen en concentraties niet voorkomen. De vraag is hoe het toezicht het gedrag van ondernemingen beïnvloedt. Wat is het anticipatie-effect van het toezicht? SEO Economisch Onderzoek heeft deze vraag onderzocht door middel van enquêtes met ondernemingen en adviseurs.

Uit enquêtes onder ondernemingen blijkt dat 5% van de gemelde fusies zijn aangepast voor melding om mogelijke mededingingsbezwaren weg te nemen. Naast elke 100 fusiemeldingen zijn er 13 voornemens die vanwege het toezicht op concentraties niet worden doorgezet.

Van …	**zijn er…**
100 gemelde concentraties	5 aangepast vóór melding (enquête ondernemingen)
Tegenover…	**staan er …**
100 gemelde concentraties	13 wegens toezicht afgeblazen voornemens (enquête ondernemingen)

Ondernemingen houden ook rekening met de Mededingingswet wanneer zij contracten vormgeven, bijeenkomsten bezoeken of overleggen. Uit de enquête onder advocaten en andere adviseurs blijkt dat tegenover elk sanctiebesluit van de NMa bijna 5 bij de NMa onbekende gevallen staan waarin een verboden gedraging is stopgezet of aangepast op grond van mededingingsrechtelijk advies.

Tegenover…	**staan er …**
1 ontdekte inbreuk op Art. 6 Mw	5 onbekende gevallen die zijn aangepast of beëindigd (enquête adviseurs)

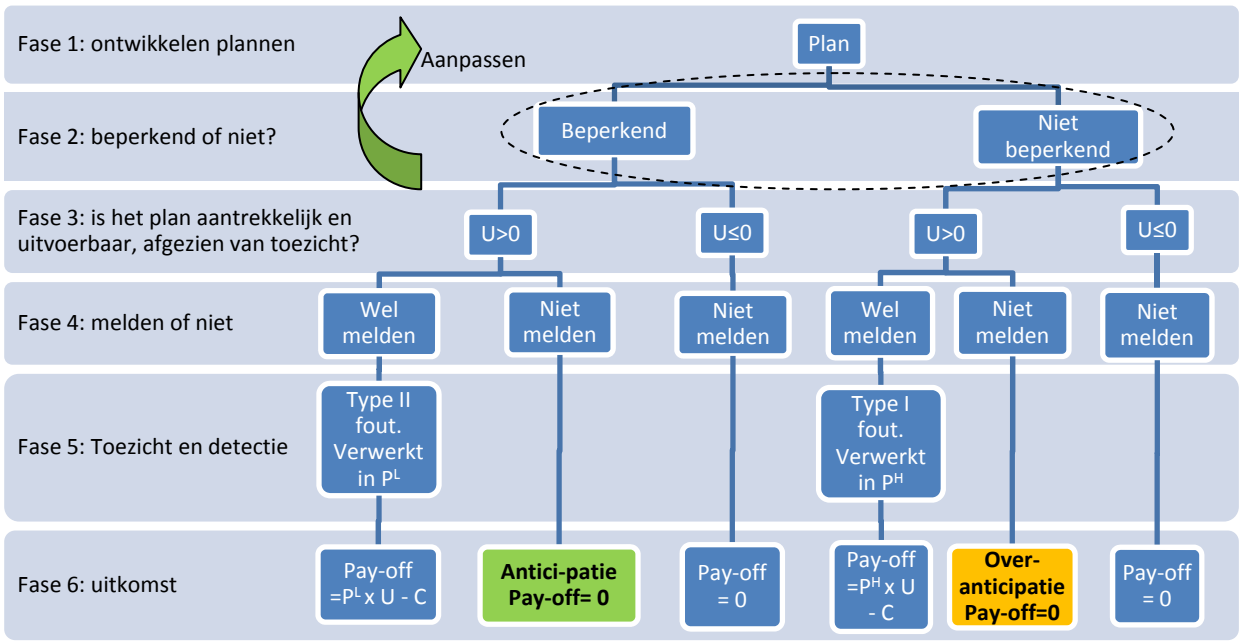
Concentraties

De NMa neemt vooral gemelde concentraties waar en is veelal niet op de hoogte van concentratieplannen die *niet* tot een melding leiden. Zorgt het NMa-toezicht er ook voor dat fusieplannen worden aangepast of beëindigd voor het tot melding komt? Wat is de reden om een concentratievoornemen niet door te zetten tot een melding? Is de reden voor het niet melden een verwachte blokkering, of is het plan om andere redenen niet aantrekkelijk of niet uitvoerbaar?

Anticipatie in theorie

Een concentratieplan kan verschillende paden afleggen, zie het schema in Figuur 1.1. Het vertrekpunt is het plan voor een concentratie. Dat plan kan wel of niet mededingingsbeperkend zijn. In veel gevallen is dat voor een onderneming niet zonder meer duidelijk. De gestippelde ovaal geeft dit aan: de onderneming weet niet of het plan zich in het eerste of tweede blokje bevindt. Nadat het plan verder is onderzocht en besproken met de beoogde partners en adviseurs wordt duidelijk of het plan aantrekkelijk is. Een gerealiseerde concentratie levert een voordeel van U op (exclusief de kosten en onzekerheden van het mededingingstoezicht). Indien er geen concentratietoezicht zou zijn, zouden de plannen waarvoor geldt dat U>0 tot een concentratie leiden. Een onuitvoerbaar of onaantrekkelijk plan heeft een negatief netto-voordeel (U≤0). De pijl in de figuur geeft aan dat het plan kan worden aangepast: na fases 2 en 3 kan het plan weer op de tekentafel belanden.

Figuur 1.1 Van plan tot melding: anticipatie op concentratietoezicht



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Fase 4 in het schema geeft de beslissing om de fusie door te zetten tot een melding weer. Als de fusie wordt gemeld, besluit de NMa of een vergunning is vereist.[1] Als een fusie wordt gemeld, is de kans op groen licht gelijk aan P, en de totale kosten van de meldingsfase bedragen C. De verwachte pay-off is daarom P x U – C. Een onderneming zal alleen melden wanneer P x U – C > 0. Voor het inschatten van P is van belang hoe de NMa de fusie zal beoordelen. De onderneming kan advies inschakelen om P in te schatten en te verhogen. De beslissing van de mededingingsautoriteit zal samenhangen met Fase 2 in de Figuur: hoe minder mededingingsbeperkend de con-

[1] Zie paragraaf 2 op pagina 3.

centratie, hoe hoger de kans op groen licht. Bij mededingingsbeperkende plannen is kans op groen licht gelijk aan P^L en voor een niet-mededingingsbeperkende concentratie is dit P^H.

Het anticipatie-effect wordt in Figuur 1.1. zichtbaar gemaakt. Het doel van mededingingstoezicht is dat alleen de niet mededingingsbeperkende concentraties worden gerealiseerd. Hoe kan dit doel worden bereikt? Enerzijds kan de toezichthouder in Fase 5 de juiste beslissing te nemen: alleen voor niet-mededingingsbeperkende plannen wordt groen licht verleend. Anderzijds wordt dit doel bereikt wanneer in Fase 4 de onderneming een mededingingsbeperkend plan niet tot een melding doorzet. Dit laatste effect is het anticipatie-effect van concentratietoezicht.

Een mededingingsautoriteit kan fouten maken: een type II fout vindt plaats wanneer illegaal gedrag niet wordt opgemerkt, en de fusie wordt goedgekeurd. Een type I fout bestaat uit het bestraffen van onschuldig gedrag, het niet toestaan van een niet-mededingingsbeperkende fusie.

Over-anticipatie treedt op wanneer concentraties die *niet* beperkend zijn toch op grond van anticipatie op het toezicht worden afgelast of aangepast. De vijfde uitkomst in fase 6 in het schema geeft over-anticipatie weer. In de fase vóór melding kan het plan worden aangepast om de kans op goedkeuring te verhogen. Dit kan wel ten koste gaan van de aantrekkelijkheid van het plan. Er kan met andere woorden interactie zijn tussen P en U: P kan verhoogd worden, maar dit kan soms ten koste gaan van U. Over-anticipatie vindt dus ook plaats wanneer niet-mededingingsbeperkende plannen worden aangepast om de kans op groen licht te verhogen.

Resultaten

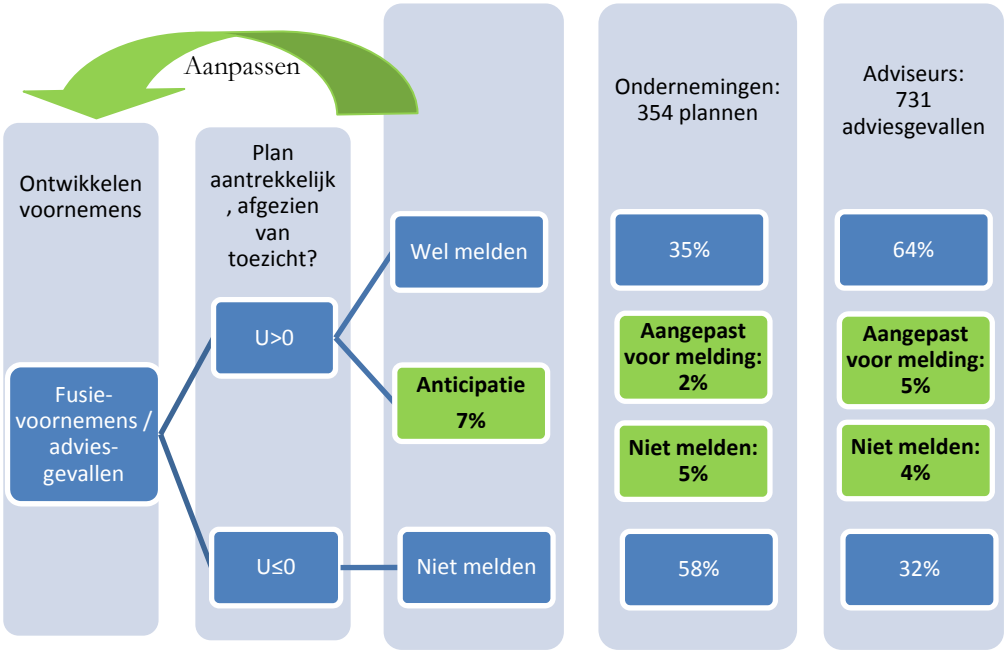
Hoe passen de concentratieplannen in Nederland van de laatste vijf jaren in bovenstaand schema? De resultaten van de enquêtes worden in Figuur 1.2 weergegeven. Omdat uit de enquête niet blijkt welke plannen mededingingsbeperkend zijn, wordt dat onderscheid weggelaten.

Uit het onderzoek onder ondernemingen blijkt dat de geënquêteerde ondernemingen in totaal 354 fusies hebben overwogen. Hiervan hebben er 131 tot een melding geleid (37%). 223 voornemens hebben niet tot een melding geleid, en voor 17 hiervan was de Mededingingswet de oorzaak voor het afblazen van het voornemen. Dit komt overeen met 5% van de voornemens, zie ook Figuur 1.2. Van de 131 gemelde fusies zijn er vóór de melding 7 aangepast om mededingingsbezwaren weg te nemen. Bij de 354 fusies zaten ook voornemens die vanwege over-anticipatie zijn gestopt. Uit nadere analyses blijkt dat respondenten aangeven dat over-anticipatie niet vaak voorkomt.[2]

Zoals eerder in deze conclusie vermeld, blijkt dat 5% van de gemelde fusies zijn aangepast voor melding om mogelijke mededingingsbezwaren weg te nemen. Naast elke 100 fusiemeldingen, zijn er 13 voornemens die vanwege het toezicht op concentraties niet worden doorgezet. Deze getallen zijn gebaseerd op het aantal gemelde fusies, terwijl de getallen in Figuur 1.2 gebaseerd zijn op het totaal aantal overwogen fusies (ondernemingen) en aantal voor advies voorgelegde fusieplannen (adviseurs).

[2] Zie paragraaf 4.2.

Figuur 1.2 Van plan tot melding: resultaten enquête



Bron: SEO Economisch Onderzoek
De categorie "aangepast voor melding" is meegerekend bij gemelde plannen.

De enquête onder adviseurs geeft het volgende beeld. De geënquêteerde adviseurs hebben gezamenlijk over 731 voornemens geadviseerd. 64% van de adviesgevallen heeft tot een melding geleid. Voor 4% van de fusievoornemens was de verwachte uitkomst van de beoordeling door de NMa de oorzaak voor het beëindigen van het voornemen, zie ook Figuur 1.2. Van de 469 fusiemeldingen zijn er vóór de melding 39 aangepast om de kans op groen licht te verhogen. Ook hier wordt eventuele over-anticipatie niet apart gespecificeerd. Adviseurs geven aan dat over-anticipatie voorkomt, maar niet vaak.[3]

Een plan ontstaat bij een onderneming en komt pas voor advies bij een jurist of andere adviseur nadat de onderneming er verder over heeft nagedacht. De 'adviesgevallen' zijn daarom gemiddeld serieuzer dan de plannen van ondernemingen. De resultaten in Figuur 1.2 sluiten hierbij aan. Ze laten zien dat het percentage aan plannen dat uiteindelijk niet aantrekkelijk of uitvoerbaar is, onder de plannen van ondernemingen groter is dan onder de 'adviesgevallen'. Ook monden minder van de plannen van ondernemingen uit in een melding dan van de adviesgevallen.

Kartels

Anticipatie in theorie

Figuur 1.3 geeft het beslisschema voor anticipatie op karteltoezicht. Een bestaande of voorgenomen gedraging is het vertrekpunt. Dit kan bijvoorbeeld een kartelafspraak zijn. Het is echter niet altijd duidelijk of een gedraging mededingingsbeperkend is. De gestippelde ovaal geeft aan dat een onderneming soms niet weet of het gedrag zich in het eerste of het tweede blokje bevindt.

[3] Zie paragraaf 5.1.

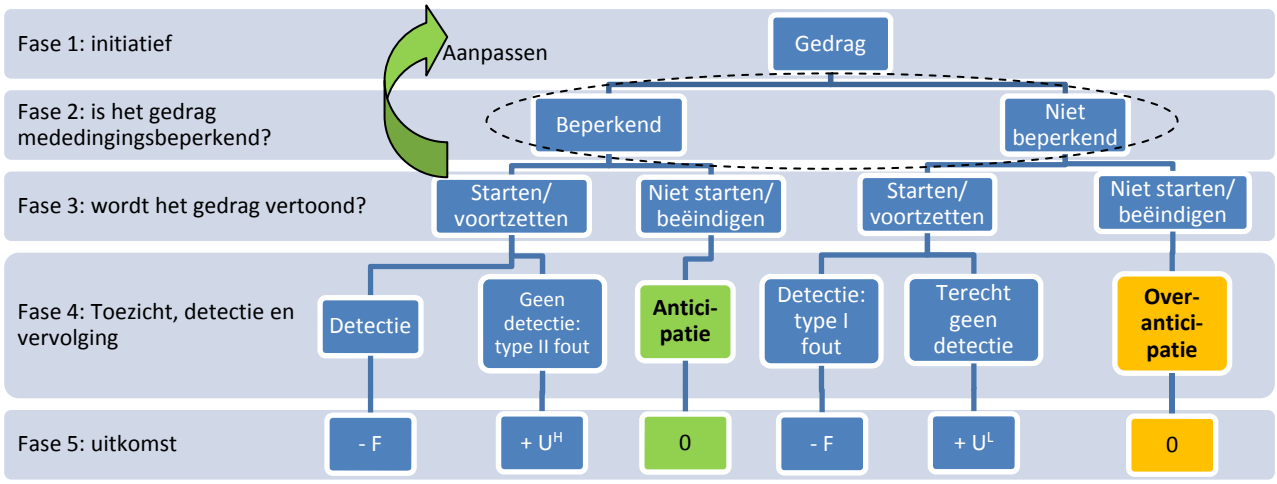
Fase 3 in het schema geeft de actie van de onderneming weer: wordt het gedrag voortgezet/gestart, of niet?

Fase 4 stelt de actie van de mededingingsautoriteit voor: als de onderneming het gedrag vertoont, zijn er twee mogelijkheden: de autoriteit ontdekt en bestraft het gedrag (*detectie)*, of niet *(geen detectie)*. De mededingingsautoriteit kan hierbij fouten maken: een type II fout vindt plaats wanneer illegaal gedrag niet wordt opgemerkt. Een type I fout bestaat uit het bestraffen van onschuldig gedrag.

Wanneer vanwege het risico van detectie en vervolging mededingingsbeperkend gedrag niet plaatsvindt, is sprake van anticipatie. Over-anticipatie ontstaat op twee manieren. Ten eerste kan de kans op een type I fout (onterechte detectie en vervolging) ervoor zorgen dat een ondernemer afziet van onschuldig gedrag (de zesde uitkomst in Fase 4). Ten tweede kan bij de onderneming onzekerheid bestaan over de mededingingsrechtelijke beoordeling van de gedraging: hij weet niet of de gedraging beperkend is of niet. Wanneer niet-beperkend gedrag wordt overwogen, valt voor de onderneming dus niet uit te sluiten dat hij in de *eerste* uitkomst terecht komt (terechte detectie en vervolging). Met andere woorden: twee vormen van onzekerheid leiden tot over-anticipatie: de kans op een type I fout door de autoriteit en de kans op een inschattingsfout door de ondernemer.[4]

In Fase 5 volgt na (terechte of onterechte) detectie schade voor de onderneming, zoals ondermeer de boete en reputatieschade.

Figuur 1.3 Anticipatie op karteltoezicht



Bron: SEO Economisch Onderzoek

[4] Deze tweede vorm van onzekerheid wordt in dit rapport verder niet uitgewerkt.

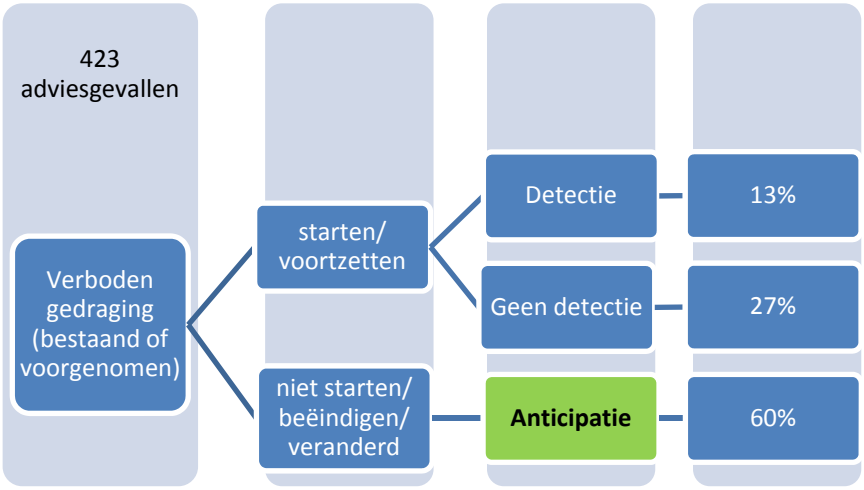
Resultaten

Figuur 1.3 laat zien dat de pay-off van het wel of niet vertonen van bepaald gedrag in theorie afhangt van de mogelijke detectie door de mededingingsautoriteit, terecht of onterecht. Houden ondernemingen in de praktijk rekening met detectie?

De enquête geeft de volgende resultaten. Gemiddeld houdt een onderneming 14 keer per 5 jaar rekening met de Mededingingswet en het NMa-toezicht wanneer het gaat om mogelijke bezwaren op grond van artikel 6 Mw. Gemiddeld heeft een onderneming ongeveer 1 keer in de laatste 5 jaar een afspraak of overleg met een of meer andere ondernemingen aangepast of beëindigd om interventie van de NMa te voorkomen. Ongeveer 6 keer per 5 jaar hebben ondernemingen intern een beoordeling van strijdigheid van een bepaalde gedraging met de Mededingingswet gemaakt. De meerderheid van de ondernemingen (70%) vindt het kartelverbod duidelijk.

In de enquête voor adviseurs is een onderscheid gemaakt tussen de gedragingen die duidelijk verboden zijn, en gedragingen waarover bij de cliënt geen duidelijkheid bestaat. De resultaten van de enquête onder adviseurs zijn weergegeven in Figuur 1.4 en Figuur 1.5.

Figuur 1.4 Anticipatie-effect duidelijk verboden gedragingen (adviseurs)

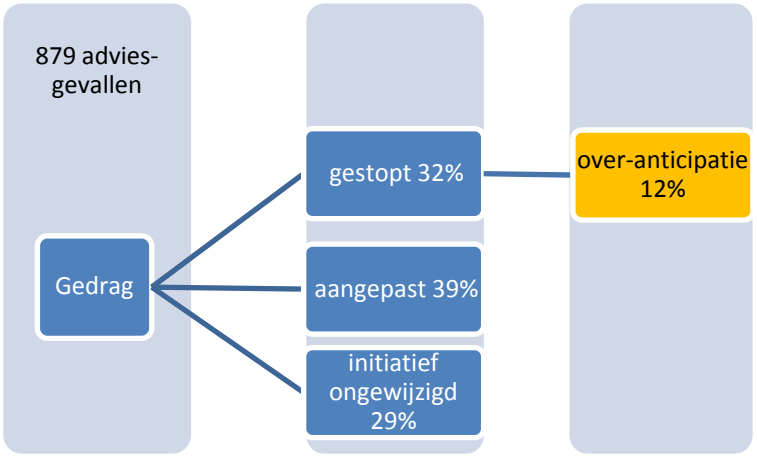


Bron: SEO Economisch Onderzoek

Adviseurs hebben in totaal over 423 duidelijk verboden gevallen geadviseerd. 13% van deze gevallen is bekend geraakt bij de NMa; in die gevallen heeft de NMa een sanctiebesluit genomen. Voor 60% van de gevallen gold het anticipatie-effect: het mededingingsadvies heeft ertoe geleid dat de verboden gedraging niet is gestart, is stopgezet of veranderd. Op basis van deze gegevens kan ook berekend worden dat er tegenover elk sanctiebesluit van de NMa, bijna 5 gevallen staan waarin een verboden gedraging is stopgezet of veranderd vanwege mededingingsadvies, zonder dat de NMa op de hoogte was van het geval.

Voor de gedragingen waarover de onderneming geen duidelijkheid heeft, zijn de resultaten weergegeven in Figuur 1.5.

Figuur 1.5 Anticipatie-effect onduidelijke gedragingen (adviseurs)[5]



Bron: SEO Economisch Onderzoek, gebaseerd op Tabel 5.8.

De respondenten hebben voor 879 gevallen geadviseerd waarin het voor de onderneming niet duidelijk was of het gedrag mededingingsbeperkend was of niet. Voor 32% van de gevallen geldt dat naar aanleiding van het mededingingsadvies het initiatief is gestaakt, en voor 39% geldt dat het is aangepast. In de overige 29% van gevallen is het initiatief niet veranderd of stopgezet naar aanleiding van het advies.

Voor 12% van de adviesgevallen was volgens de respondenten sprake van over-anticipatie, dat wil zeggen dat een initiatief dat naar verwachting geen inbreuk maakt op het kartelverbod wegens mededingingstoezicht niet tot stand komt. Een verkeerde beoordeling (onterechte detectie en vervolging) wordt verwacht voor 19% van alle adviesgevallen.

Factoren van anticipatie

Welke factoren beïnvloeden de omvang van het anticipatie-effect? In Figuur 1.1 (concentraties) en Figuur 1.3 (kartels) wordt duidelijk wanneer er sprake is van anticipatie: wanneer een onderneming een voornemen tot een mededingingsbeperkende concentratie vanwege een lage kans op groen licht niet doorzet, of wanneer een mededingingsbeperkende gedraging vanwege mogelijke detectie niet wordt gestart of voortgezet.

Wat bepaalt deze keuze van de onderneming? Deze vraag is op basis van de enquêtes te beantwoorden. Aan respondenten zijn hypothetische situaties voorgelegd, met het verzoek op te geven met welke kans men een bepaalde actie zou ondernemen. Dit soort vragen wordt conjunct meting genoemd.

Concentraties

Voor concentratietoezicht toont onderstaande Figuur 1.6 de factoren uit Figuur 1.1 en de variabelen die in de conjunct analyse gemeten zijn. Tussen haakjes staat het verwachte effect op anti-

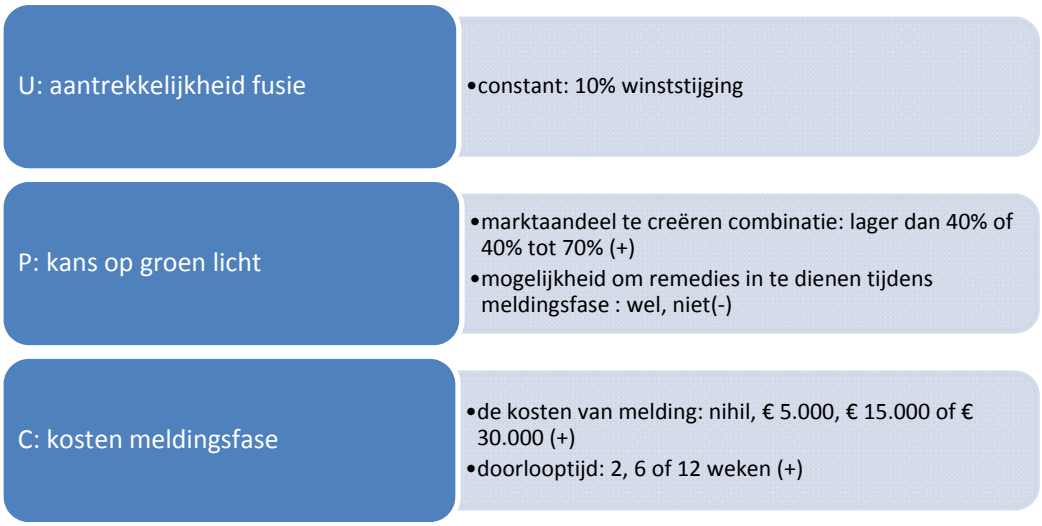
[5] Naast over-anticipatie wordt in 19% van de geadviseerde gevallen verwacht dat de NMa een verkeerde beoordeling maakt. Deze groep kan niet worden gekoppeld aan een ondernomen actie uit de tweede kolom.

cipatie. Aan respondenten zijn combinaties van deze variabelen als hypothetische situaties gepresenteerd. Steeds is gevraagd met welke kans men de concentratie zou doorzetten tot een melding, op een schaal van 1 (laagste kans) tot en met 10 (hoogste kans).

De antwoorden zijn econometrisch geanalyseerd. Voor ondernemingen geldt dat voor al deze variabelen een significant effect op anticipatie is aangetoond. Voor de variabele marktaandeel geldt dat hoe hoger het marktaandeel van de concentratie, hoe eerder deze wordt doorgezet Een mogelijke verklaring hiervoor is dat het bereiken van een hoog marktaandeel bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van een fusieplan. Het marktaandeel zou dus zowel de kans op goedkeuring P (negatief effect) als de aantrekkelijkheid van de fusie U (positief effect) kunnen beïnvloeden. Deze twee effecten werken tegengesteld en de resultaten geven aan dat het laatste effect het zwaarst weegt.

Uit regressieanalyse blijkt ook de omvang van de verschillende variabelen. Het niet beschikbaar zijn van remedies voor een specifieke concentratie heeft het sterkste effect op anticipatie en het effect van een verhoging van de kosten van € 15.000 naar € 30.000 werkt bijna net zo sterk. Op de derde plaats staat het verlengen van de doorlooptijd van 6 naar 12 weken.

Figuur 1.6 Onderzochte factoren van anticipatie op concentratietoezicht en verwachte effect



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Voor adviseurs geldt juist dat een hoger marktaandeel leidt tot een lagere kans van doorzetten van de concentratie. Voor hen is het marktaandeel informatief over de verwachte kans op groen licht. Deze variabele heeft verreweg het sterkste effect van alle onderzochte factoren op het advies. Voor de adviseur heeft het verhogen van de kosten of het verkorten van de doorlooptijd geen effect op anticipatie.

Kartels

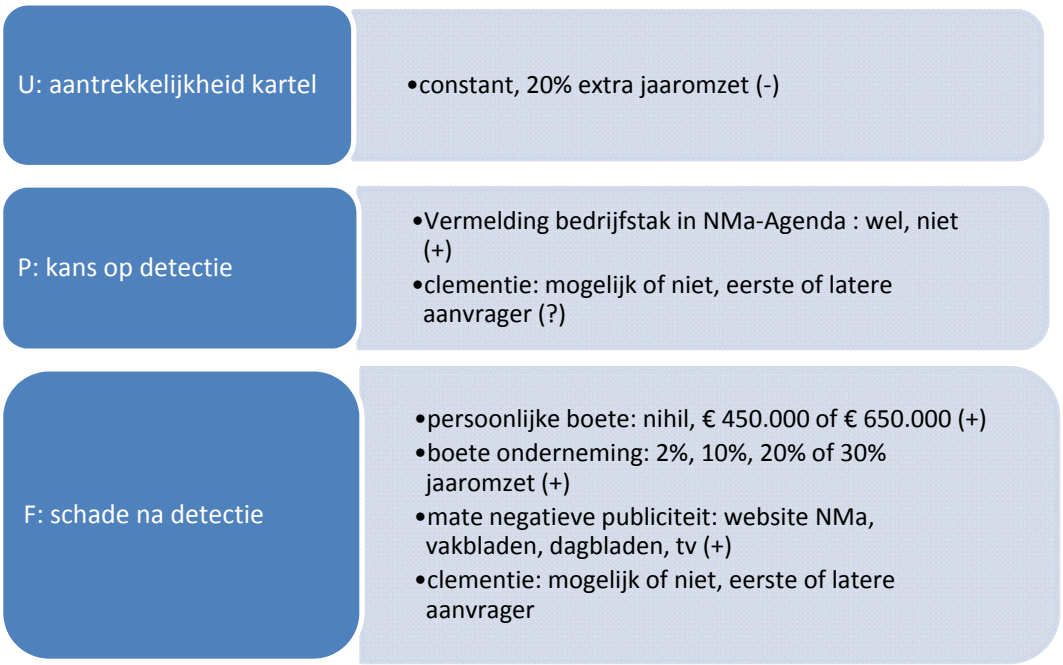
Figuur 1.7 toont voor karteltoezicht de onderzochte factoren en hoe die zich verhouden met het schema in Figuur 1.3. Aan respondenten zijn situaties voorgelegd die de hypothetische ontdekking van een kartel in de onderneming beschrijven en verder bestaan uit de variabelen in de fi-

guur. Steeds is gevraagd met welke kans men intern de opdracht zou geven het kartel te beëindigen.

Uit de econometrische analyse blijkt een hoge mate van anticipatie: veel respondenten geven aan dat er een grote kans is dat zij het hypothetische kartel zouden (adviseren te) beëindigen. Die kans is voor veel respondenten overigens niet gevoelig voor variaties in de onderzochte factoren. Voor ondernemingen hebben alleen variaties in de persoonlijke boete en de boete voor de onderneming een effect op anticipatie. De andere onderzochte factoren in Figuur 1.7 hebben geen effect.

Voor de adviezen van o.a. mededingingsadvocaten heeft alleen een verhoging van de boete voor de onderneming een effect op het advies. Voor de andere onderdelen van schade, zoals de mate van negatieve publiciteit en de persoonlijke boete, heeft het onderzoek geen effect op het advies aangetoond. Voor de vermelding van de bedrijfstak op de NMa-agenda en voor de clementieregeling is geen effect aangetoond.

Figuur 1.7 Onderzochte factoren anticipatie karteltoezicht en het verwachte effect



Bron: SEO Economisch Onderzoek

1 Inleiding

De Nederlandse Mededingingsautoriteit handhaaft de Mededingingswet. Zij treedt op tegen ondernemingen die kartels vormen of misbruik maken van een economische machtspositie en zij toetst fusies en overnames. Het doel van mededingingstoezicht is om het gedrag van ondernemingen zo te beïnvloeden dat illegaal mededingingsbeperkend gedrag zo min mogelijk voorkomt en mededingingsbeperkende fusies en overnames niet plaatsvinden. Dit doel wordt deels bereikt door de ondernemingen zelf zonder direct ingrijpen van de mededingingsautoriteit. In de academische literatuur worden in dit verband de termen afschrikking en anticipatie ('deterrence') gebruikt.

De NMa wil de hypothese, dat het Nederlandse bedrijfsleven bij het overwegen van concentraties en/of potentieel concurrentiebeperkende gedragingen of overeenkomsten anticipeert op optreden van de NMa, empirisch laten toetsen. Indien deze hypothese klopt[6], wil de NMa graag weten hoe groot dit anticipatie-effect is en welke factoren hierbij met name van belang zijn.

SEO Economisch Onderzoek heeft deze onderzoeksvragen beantwoord. Dit rapport doet verslag van het onderzoek.

1.1 Onderzoeksvragen

De centrale onderzoeksdoelstelling is het kwantificeren van de mate waarin Nederlandse ondernemingen anticiperen op de Mededingingswet en het toezicht daarop door de NMa door voorgenomen concentraties of potentieel concurrentiebeperkende overeenkomsten en gedragingen niet door te zetten of in andere vorm door te zetten dan in de situatie zonder toezicht door de NMa. In het onderzoek worden de volgende vragen beantwoord:

1. Leidt het NMa toezicht op kartels en fusies tot anticipatie? Bestaat het anticipatie-effect in Nederland?
2. Wat is de omvang van het anticipatie-effect?
3. Verschilt de mate van anticipatie tussen sectoren en tussen bedrijven van verschillende omvang?
4. Welke factoren zijn bepalend voor de anticipatie bij het kartel- en het concentratietoezicht? En in welke mate zijn deze factoren van belang? Wat is de onderlinge rangorde van deze factoren?
5. Welke individuele besluiten hebben een aanmerkelijk effect (gehad) op het anticiperend gedrag van ondernemingen?
6. In hoeverre anticiperen bedrijven op een verwacht negatief oordeel van de NMa en in welke mate leidt onzekerheid of verkeerde anticipatie tot *overdeterrence* (*business chilling*)?

[6] De meeste literatuur toont dat anticipatie voorkomt, het anticipatie-effect is echter niet volledig. Er worden immers nog steeds kartels beboet en er worden nog steeds anticompetitieve fusies aangemeld.
Er zijn echter ook papers die geen anticipatie effecten vinden. Zo vinden Crandall en Winston dat: "In any event, we have not found any evidence that antitrust enforcement has deterred firms from engaging in actions that would have seriously harmed consumers." (Crandall & Winston, 2003, p. 20).

7. Welke stappen nemen bedrijven om zich er van te vergewissen dat zij zich aan de Mededingingswet houden?

1.2 Onderzoeksaanpak

Het anticipatie-effect is onderzocht met de volgende onderzoeksmethoden:

- Literatuuronderzoek;
- Enkele diepte-interviews met adviseurs en ondernemers;
- Gestructureerde online enquêtes met 512 ondernemingen (met 100 of meer werknemers);
- Gestructureerde online enquêtes met 97 adviseurs op het gebied van mededinging (voornamelijk juristen).

Het anticipatie-effect is onderzocht voor concentratietoezicht en karteltoezicht. Beide online enquêtes bevatten een combinatie van gesloten vragen, open vragen, stellingen en een conjunct opdracht.

1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 bespreekt de theoretische en empirische literatuur omtrent anticipatie. Hoofdstuk 3 beschrijft de gevolgde onderzoeksaanpak. Hoofdstuk 4 geeft de resultaten uit de enquête onder ondernemingen, gevolgd door hoofdstuk 5 met resultaten van adviseurs.

Hoofdstuk 6 bespreekt de factoren van anticipatie. Hier wordt ook de conjunct meetmethode toegelicht. Het rapport bevat de volgende bijlagen:

- Bijlage A beschrijft de steekproef;
- Bijlage B bevat de vragenlijst.

2 Het anticipatie-effect

In de literatuur wordt het anticipatie-effect vooral in relatie tot verboden gedragingen besproken. Anticipatie op concentratietoezicht is echter evenzeer relevant. Voor concentratietoezicht bestaat anticipatie niet uit de afschrikking van illegaal gedrag, maar uit de mate waarin ondernemingen plannen aanpassen of afblazen. Wanneer een mededingingsbeperkend concentratievoornemen niet tot een melding komt, hoeft de autoriteit het voornemen niet te onderzoeken. Voor concentraties en kartels wordt hieronder het anticipatie-effect uiteengezet.

Concentraties

De NMa neemt vooral gemelde concentraties waar en is veelal niet op de hoogte van concentratieplannen die *niet* tot een melding leiden. Zorgt het NMa-toezicht er ook voor dat fusieplannen worden aangepast of beëindigd voor het tot melding komt? Wat is de reden om een concentratievoornemen niet door te zetten tot een melding? Is de reden voor het niet melden een verwachte blokkering, of is het plan om andere redenen niet aantrekkelijk of niet uitvoerbaar?

Een concentratieplan kan verschillende paden afleggen, zie het schema in Figuur 2.1. Het vertrekpunt is het plan voor een concentratie. Dat plan kan wel of niet mededingingsbeperkend zijn. In veel gevallen is dat voor een onderneming niet zonder meer duidelijk. De gestippelde ovaal geeft dit aan: de onderneming weet niet of het plan zich in het eerste of tweede blokje bevindt. Nadat het plan verder is onderzocht en besproken met de beoogde partners en adviseurs wordt duidelijk of het plan aantrekkelijk is. Een gerealiseerde concentratie levert een voordeel van U op (exclusief de kosten en onzekerheden van het mededingingstoezicht). Indien er geen concentratietoezicht zou zijn, zouden de plannen waarvoor geldt dat $U>0$ tot een concentratie leiden. Een onuitvoerbaar of onaantrekkelijk plan heeft een negatief netto-voordeel ($U\leq 0$). De pijl in de figuur geeft aan dat het plan kan worden aangepast: na fases 2 en 3 kan het plan weer op de tekentafel belanden.

Fase 4 in het schema geeft de beslissing om de fusie door te zetten tot een melding weer. Als de fusie wordt gemeld, besluit de NMa of een vergunning is vereist. De kans op groen licht is P en omgekeerd is de kans dat een vergunning is vereist gelijk aan 1-P.[7] De totale kosten van de meldingsfase bedragen C en de hoogte daarvan zijn mede afhankelijk van de kosten die de NMa in rekening brengt en de doorlooptijd.

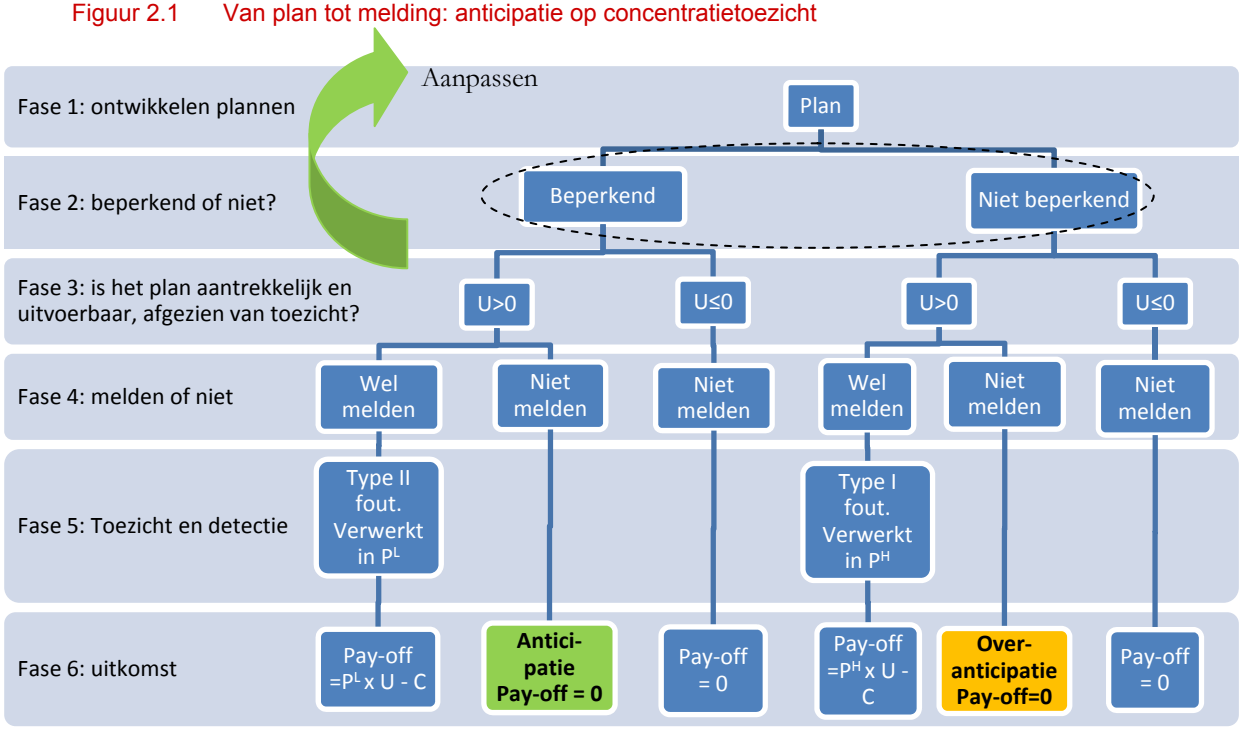
De pay-off na groen licht is $U - C$ en de pay-off zonder groen licht is $0 - C$. De verwachte pay-off is daarom $P \times U - C$. Een onderneming zal alleen melden wanneer $P \times U - C > 0$. Voor het inschatten van P is van belang hoe de NMa de fusie zal beoordelen. De onderneming kan advies inschakelen om P in te schatten (en te verhogen). De beslissing van de mededingingsautoriteit zal samenhangen met Fase 2 in de figuur: hoe minder mededingingsbeperkend de concentratie, hoe

[7] Wanneer een vergunning is vereist, wordt in de praktijk de tweede fase relevant. In dit onderzoek is echter alleen van belang of de fusie wordt goedgekeurd of afgekeurd. Het feit dat dit kan gebeuren in twee fases is niet belangrijk. Voor dit onderzoek is de tweede fase niet relevant; we nemen aan dat wanneer een vergunning is vereist het netto-voordeel van de fusie afneemt van U naar 0.

hoger de kans op groen licht. Dit wordt in de figuur zichtbaar: voor een niet-mededingingsbeperkend plan geeft de figuur aan dat de kans op groen licht gelijk is aan P^H, voor een mededingingsbeperkende concentratie is dit P^L. Voor een ideale mededingingsautoriteit zal gelden dat $P^H > P^L$, namelijk $P^H = 1 > P^L = 0$. Een mededingingsautoriteit kan fouten maken. Bij het concentratietoezicht vindt een type II fout plaats wanneer een mededingingsbeperkend fusievoornemen niet wordt opgemerkt en de fusie wordt goedgekeurd. Een type I fout betekent het niet toestaan van een niet-mededingingsbeperkende fusie.

Het anticipatie-effect wordt in het onderstaande schema zichtbaar gemaakt. Het doel van mededingingstoezicht is dat alleen de niet-mededingingsbeperkende concentraties worden gerealiseerd. Hoe kan dit doel worden bereikt? Enerzijds kan de toezichthouder in Fase 5 de juiste beslissing te nemen: alleen voor niet-mededingingsbeperkende plannen wordt groen licht verleend. Anderzijds wordt dit doel bereikt wanneer in Fase 4 de onderneming een mededingingsbeperkend plan niet tot een melding doorzet (de tweede uitkomst in Fase 6) of het plan aanpast. Zie opnieuw de pijl in het schema: in de fase vóór melding kan het plan worden aangepast om mededingingsbezwaren weg te nemen. Het afblazen of aanpassen van plannen vóór melding is het anticipatie-effect van concentratietoezicht.

Figuur 2.1 Van plan tot melding: anticipatie op concentratietoezicht



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Over-anticipatie treedt op wanneer concentraties die *niet* mededingingsbeperkend zijn toch op grond van anticipatie op het toezicht worden afgelast of aangepast. De vijfde uitkomst in fase 6 is over-anticipatie via het afblazen van het voornemen. Het aanpassen van een plan dat niet mededingingsbeperkend is, is ook over-anticipatie. Immers, het aanpassen van een plan kan soms ten koste gaan van U. Dit is niet zichtbaar in de figuur.

Niet alle plannen die niet worden doorgezet tot een melding zijn gevallen van over-anticipatie. Er zijn immers ook plannen die om andere redenen worden afgeblazen (de derde en zesde uitkomst). Het is daarom lastig om het anticipatie-effect te meten: ten eerste dienen plannen die niet gemeld zijn geïdentificeerd te worden, ten tweede moet worden bepaald of deze plannen in een wereld zonder toezicht zouden zijn afgeblazen ($U \leq 0$ in het schema) of niet ($U > 0$ in het schema).

Box 2.1 De pay-off van concentratie en de kans op detectie

In Fase 3 kan een ondernemer besluiten een fusieplan voort te zetten. Indien het plan geen voordeel (U) oplevert ($U \leq 0$), zal het plan gestopt worden en volgt er ook geen melding.

Indien $U > 0$ heeft de ondernemer de keuze tussen melden en niet melden. Er vanuit gaande dat de ondernemer weet of diens gedrag mededingingsbeperkend is of niet, is de vraag relevant wat de verschillende strategieën opleveren?

Voor het melden van zowel een mededingingsbeperkende fusie als een niet-mededingingsbeperkende fusie, is de pay-off in Fase 6 gelijk aan, waarbij C gelijk is aan de totale kosten van de meldingsfase:

$$P \times U - C \quad (1)$$

Een ondernemer zal het fusieplan alleen melden indien $P \times U - C > 0$

Neem aan dat de kans op een type I fout gelijk is aan a1 en de kans op een type II fout aan a2. Zowel over de grootte van deze kansen, als over de onderlinge verhouding kan op basis van dit onderzoek geen uitspraak worden gedaan. Kans a1 en a2 zijn verwerkt in respectievelijk P^H en P^L. Voor een ideale mededingingsautoriteit zal gelden dat $P^H > P^L$, namelijk $P^H = 1 > P^L = 0$. (2)

Hieruit volgt dat de pay-off van het melden van een mededingingsbeperkende fusie gelijk is aan:

$$P^L \times U - C \quad (3)$$

Voor een niet-mededingingsbeperkende fusie is de pay-off van het melden gelijk aan:

$$P^H \times U - C \quad (4)$$

In deze situatie kan de ondernemer ervoor kiezen om niet te melden. Indien dit gebeurd op basis van verwachte mededingingsbezwaren, is er sprake van over-anticipatie.

Uit (2) volgt dat idealiter alleen mededingingsbeperkende fusies worden gemeld indien:

$$(U - C) > 0 \quad (5)$$

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Kartels

Figuur 2.2 geeft het beslisschema voor anticipatie op karteltoezicht. Een bestaande of voorgenomen gedraging is het vertrekpunt. Dit kan bijvoorbeeld een kartelafspraak zijn. Het is echter niet altijd duidelijk of een gedraging mededingingsbeperkend is en dus onder de noemer kartel valt.

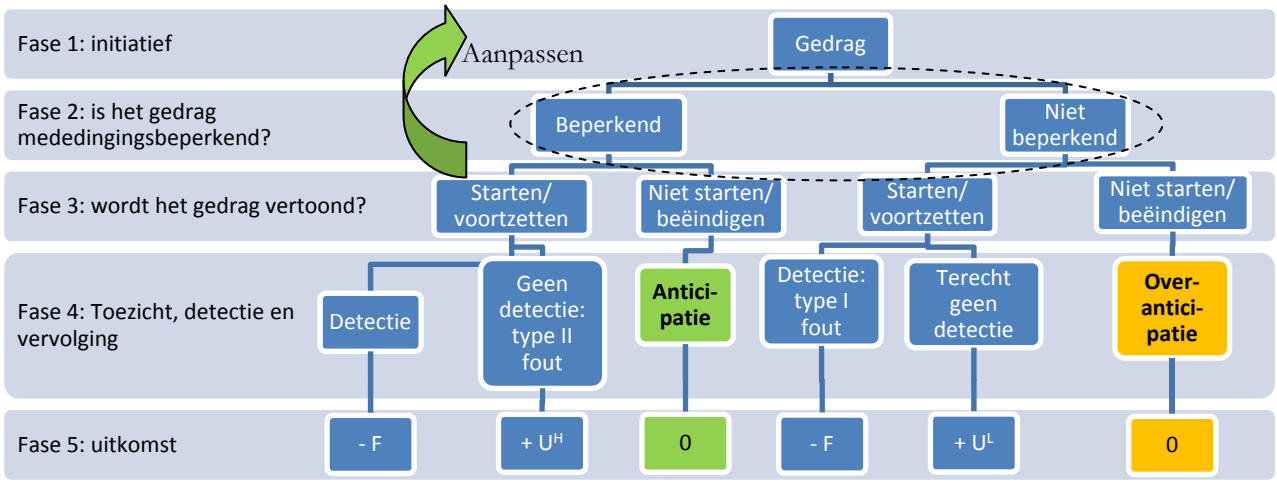
De gestippelde ovaal geeft aan dat een onderneming soms niet weet of het gedrag zich in het eerste of het tweede blokje bevindt. Fase 3 in het schema geeft de actie van de onderneming weer: wordt het gedrag voortgezet/gestart, of niet?

Fase 4 stelt de actie van de mededingingsautoriteit voor: als de onderneming het gedrag vertoont, zijn er twee mogelijkheden: de autoriteit ontdekt en bestraft het gedrag (*detectie)*, of niet *(geen detectie)*. De mededingingsautoriteit kan hierbij fouten maken: een type II fout vindt plaats wanneer illegaal gedrag niet wordt opgemerkt. Een type I fout is het bestraffen van onschuldig gedrag.

Wanneer vanwege het risico van detectie en vervolging mededingingsbeperkend gedrag niet plaatsvindt, is sprake van anticipatie. Over-anticipatie ontstaat op twee manieren. Ten eerste kan de kans op een type I fout (onterechte detectie en vervolging) ervoor zorgen dat een ondernemer afziet van onschuldig gedrag (de zesde uitkomst in Fase 4). Ten tweede kan bij de onderneming onzekerheid bestaan over de mededingingsrechtelijke beoordeling van de gedraging: hij weet niet of de gedraging beperkend is of niet. Wanneer niet-beperkend gedrag wordt overwogen, valt voor de onderneming dus niet uit te sluiten dat hij in de *eerste* uitkomst terecht komt (terechte detectie en vervolging). Met andere woorden: twee vormen van onzekerheid leiden tot over-anticipatie: de kans op een type I fout door de autoriteit, waardoor de ondernemer afziet van zijn plannen, en de kans op een inschattingsfout door de ondernemer.[8]

In Fase 5 volgt na (terechte of onterechte) detectie schade voor de onderneming, zoals ondermeer de boete en reputatieschade.

Figuur 2.2 Anticipatie op karteltoezicht



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Box 2.2 zoomt in op Fase 5 en zet uiteen hoe het risico van (onterechte) detectie en de schade na detectie de strategie van een rationele onderneming beïnvloeden.

8 Deze tweede vorm van onzekerheid wordt in dit rapport verder niet uitgewerkt.

Box 2.2 De pay-off van kartelgedrag en de kans op detectie

In Fase 3 kan de ondernemer besluiten bepaald gedrag wel of niet uit te voeren. Er vanuit gaande dat de ondernemer weet of diens gedrag mededingingsbeperkend is of niet, is de vraag relevant wat de verschillende strategieën opleveren? Neem aan dat de kans op een type I fout gelijk is aan a1 en de kans op een type II fout is gelijk aan a2. Het verwachte nut van de strategie om mededingingsbeperkend gedrag te starten of voort te zetten is dan:
(1-a2) (– F) + a2 (U).

Wanneer de autoriteit *geen* type II fout maakt (met kans 1-a2), wordt het kartel ontdekt en wordt schade F geleden. Wanneer de autoriteit die fout wel maakt (met kans a2), wordt het gedrag voortgezet en het voordeel U genoten. De pay-off van de strategie 'niet starten/beëindigen' is 0. Het illegale gedrag wordt dus vertoond wanneer:
(1-a2) (– F) + a2 (U) = - F + a2 (F + U) > 0 (1)

De verwachte pay-off van de strategie om niet-mededingingsbeperkend gedrag te starten of voort te zetten is op dezelfde manier af te leiden:
(a1) (– F) + (1-a1) (U)

Wanneer de autoriteit onterecht detecteert en vervolgt (met kans a1) wordt schade F geleden. Wanneer de autoriteit die fout niet maakt (met kans 1-a1) wordt het voordeel U genoten. Het gedrag wordt dus vertoond wanneer:
(a1) (– F) + (1-a1) (U) = U – a1 (F + U) > 0. (2)

Bron: SEO Economisch Onderzoek

De moeilijkheid in het meten van het anticipatie-effect is zichtbaar in de figuur: gedrag dat niet is vertoond dient te worden geïdentificeerd. Voor het onderscheid tussen anticipatie en over-anticipatie moet bekend zijn of het gedrag mededingingsbeperkend is of niet.

2.1 Theorie omtrent anticipatie: afschrikking illegaal gedrag

Het doel van mededingingstoezicht is om het gedrag van ondernemingen zo te beïnvloeden dat mededingingsbeperkend gedrag niet meer voorkomt.[9] Hierboven is een onderscheid gemaakt tussen concentratietoezicht en karteltoezicht. Voor concentratietoezicht bestaat anticipatie niet uit de afschrikking van illegaal gedrag, maar uit de mate waarin ondernemingen plannen aanpassen of afblazen. Wanneer een mededingingsbeperkend concentratievoornemen niet tot een melding komt, hoeft de autoriteit zich er niet over te buigen. De literatuur is echter vooral op *illegaal* mededingingsbeperkend gedrag gericht. Buccirossi et. al. (2009b) is een recent overzichtsartikel over anticipatie op mededingingstoezicht en de auteurs definiëren als volgt:

> *General deterrence consists of preventing agents from undertaking illegal behaviors by threatening violators with sufficiently heavy sanctions.* (Buccirossi et. al., 2009b, p. 4).

9 "The aim of competition policy is to protect social welfare by deterring anticompetitive conducts", cf. Buccirossi et. al. (2009b).

Een rationeel individu voert illegaal gedrag alleen uit wanneer de verwachte baten daarvan opwegen tegen de verwachte kosten. Van Gary Becker (1968) die de 'economics of crime' beschreef, weten we dat de afschrikkende werking van (de handhaving van) een wet groter is, naarmate het totale verlies dat een bedrijf en de medewerkers leiden als ze veroordeeld worden, groter is en de gepercipieerde pakkans groter is. Ook is duidelijk dat de gepercipieerde kans op fouten in de opsporing en veroordeling, de nalevings- en anticipatiebeslissing verstoort. Na dit *seminal paper* van Becker over de economische benadering van strafbare feiten in het algemeen is er een reeks academische papers over anticipatie-effecten van mededingingsbeleid gevolgd.[10] De mate van anticipatie wordt in theorie, zoals ook beschreven in deze academische papers, door drie factoren bepaald: (i) de schade die wordt geleden na detectie en vervolging (F in Box 2.2), (ii) de gepercipieerde kans op terechte detectie en vervolging ((1-a2) in Box 2.2); en (iii) de gepercipieerde kans op onterechte detectie en veroordeling (a1 in Box 2.2).[11]

Schade na detectie en vervolging

Verschillende typen schade kunnen worden onderscheiden. Ten eerste zijn er de boetes en andere sancties die op grond van de Mededingingswet kunnen worden gegeven. Het sanctiebeleid kan zowel ondernemingen als individuen treffen, afhankelijk van de jurisdictie. In Nederland, maar ook in sommige andere landen, zoals het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, zijn ook sancties tegen natuurlijke personen mogelijk. Ten tweede kan er sprake zijn van civielrechtelijke aansprakelijkheid ten opzichte van bedrijven die benadeeld zijn door de overtreding. Ten derde kan de veroordeling invloed hebben op het vertrouwen van zakenpartners en aandeelhouders in de veroordeelde onderneming of leidinggevende, of op de algemene reputatie van de onderneming of bedrijfstak ten opzichte van bedrijven of consumenten. Voor het anticipatie-effect is het totaal van alle typen schade van belang. De theorie voorspelt dat het anticipatie-effect toeneemt met de hoogte van de schade. In Box 2.2 neemt de linkerhand van vergelijking (1) af in F.

Gepercipieerde kans op terechte detectie en vervolging

De kans op detectie en vervolging hangt van een groot aantal institutionele factoren af. In de eerste plaats spelen de capaciteit en de macht van de mededingingsautoriteit een rol. Hoe hoger de capaciteit (en de kwaliteit ervan) en hoe ruimer de bevoegdheden, hoe hoger de kans op detectie en vervolging. In de tweede plaats kunnen er aanwijzingen zijn dat een specifieke bedrijfstak nauwlettender door de NMa wordt gevolgd.[12] Wanneer de mededingingsautoriteit haar prioriteiten in het toezichtbeleid communiceert en daarbij een aantal bedrijfstakken met naam en toenaam noemt, stellen ondernemers in deze bedrijfstaken hun verwachtingen over detectie waarschijnlijk bij. Verwachtingen kunnen ook afhangen van gepubliceerde overtredingen. Hoe hoger de kans op detectie en vervolging, hoe hoger het anticipatie-effect. In Box 2.2 is de kans op terechte detectie gelijk aan (1-a2) en de linkerhand van vergelijking (1) neemt af in (1-a2).

---

10 Voor een overzicht zie voetnoot 1 tot en met 4 in het eerder genoemde paper van Buccirossi et al. (2009b).

11 Het optimale niveau van anticipatie valt buiten dit onderzoek. Op dat gebied zijn er papers in de literatuur die de kosten van handhaving, opsporing en vervolging meewegen in de overweging wat het optimale niveau van anticipatie moet zijn.

12 De NMa kan op basis van structuurkenmerken bedrijfstakken rangschikken op het risico dat er kartels in kunnen voorkomen, zie Van der Noll en Visser (2009).

Om de verwachte kans op ontdekking van bestaande kartels te verhogen, is in veel landen een clementieregeling ingevoerd. De regeling houdt in dat een onderneming die deelneemt aan een kartel zich vrijwillig kan melden bij de mededingingsautoriteit om in aanmerking te komen voor een verlaging van de boete. De regeling beoogt een prikkel te geven om te stoppen met een kartel. In de economische literatuur is er echter geen overeenstemming over het effect van de clementieregeling op de stabiliteit en vorming van kartels; de regeling kan de stabiliteit zowel verlagen als verhogen, zie Buccirossi 2008.

De gepercipieerde kans op onterechte detectie en vervolging

Wanneer een onderneming ten onrechte bestraft wordt, is er sprake van een type I fout. De kans daarop is a1. Hoe hoger de gepercipieerde kans op deze fout, hoe minder het loont om niet-mededingingsbeperkend gedrag te verkiezen boven illegaal gedrag. Figuur 2.2 en Box 2.2 maken dit duidelijk. Neem aan dat illegaal gedrag U^H oplevert en niet-illegaal gedrag U^L oplevert, dat de schade na detectie F is en dat de kans op een type II fout genoteerd wordt met a2, dan kiest de onderneming voor niet-illegaal gedrag zolang:

$$U^L - a1\ (F + U^L) > a2\ (F + U^H) - F$$

De linkerkant van deze vergelijking daalt in a1: hoe hoger de kans op onterechte detectie, hoe lager het anticipatie-effect.

De mate waarin de type I fout gemaakt wordt, hangt onder andere af van de kwaliteit van de Mededingingswet en het toezicht. Buccirossi et al. (2009a) geeft een volledig overzicht van de institutionele determinanten van type I en type II fouten. Enkele voorbeelden zijn: de politieke onafhankelijkheid van de toezichthouder, de scheiding tussen opsporing en vervolging, de kwaliteit van de regels, het boetebeleid en de vaardigheden van de medewerkers.

Over-anticipatie

Over-anticipatie is een van de uitkomsten in Figuur 2.1 en Figuur 2.2. Vanuit een maatschappelijk oogpunt dienen alleen de gedragingen die schade voor de samenleving als geheel opleveren, afgeschrikt te worden. Kan er ook sprake zijn van een te hoge mate van anticipatie? Hier is sprake van wanneer gedrag dat *niet* schadelijk is voor de maatschappij, wordt afgeschrikt door het toezicht. De complexiteit van het mededingingsbeleid is een belangrijke oorzaak van over-anticipatie. Ten eerste is het soms lastig voor een onderneming om in te schatten of een gedraging wel of geen inbreuk is, in Fase 2 van de schema's. Wanneer een ondernemer onterecht aanneemt dat de gedraging (concentratie) mededingingsbeperkend is, kan deze ervoor kiezen de gedraging niet uit te voeren (concentratie niet te melden). Ten tweede, wanneer de ondernemer wel duidelijkheid heeft, kan deze verwachten dat de autoriteit een fout maakt. Een ondernemer kan ervan uitgaan dat de mededingingsautoriteit een gedraging onterecht als inbreuk zal aanmerken (geen groen licht zal geven), bijvoorbeeld doordat de toezichthouder in eerdere zaken strikt is opgetreden. Ook in dat geval wordt niet-schadelijke gedrag afgeschrikt.

2.2 Meten van het anticipatie-effect

Uit de hierboven geschetste definitie van anticipatie volgt dat voor het empirisch meten van het anticipatie-effect van handhaving in ieder geval de volgende twee bouwstenen benodigd zijn:

- Een maatstaf voor de mate waarin illegaal gedrag / mededingingsbeperkende concentraties niet zijn uitgevoerd;
- Een maatstaf voor de mate waarin het niet uitgevoerde gedrag een causaal verband heeft met de handhaving van de Mededingingswet.

Beide bouwstenen leveren aanzienlijke methodologische en praktische uitdagingen op. Het is bijvoorbeeld onmogelijk om de intenties van economische agenten te meten wanneer deze niet uitmonden in acties. Ook is het in een land als Nederland niet mogelijk om de acties van ondernemingen of individuen te meten in een hypothetische wereld zonder mededingingsbeleid. In de literatuur is hier op verschillende manieren mee omgegaan. Tabel 2.1 geeft een overzicht.

Tabel 2.1 Chronologisch overzicht empirische literatuur

Bron	Methodiek	Conclusie
G.J. Stigler (1966)	Bestudeert het anticipatie-effect bij concentratie- en collusietoezicht door de situatie in Amerika (waar wel toezicht is) te vergelijken met de situatie in de UK (waar toen geen toezicht was). Maakt onderscheid naar horizontale, verticale en conglomeratie fusies.	Het aantal horizontale fusies nam af door een scherper beleid in de VS, relatief ten opzichte van conglomeraties en verticale fusies.
M.K. Block, F.C. Nold and J. Sidak (1981)	Op basis van een empirische dataset over broodbakkerijen in de Verenigde Staten wordt getoetst of de neiging tot 'collusive pricing' afneemt naarmate het karteltoezicht strikter dan wel minder strikt is.	Het verscherpen van het kartelbeleid in combinatie met sancties, resulteert in anticipatie-effect dat mark-up in de broodsector verlaagt.
A.R. Beckenstein, H.L. Gabel (1983)	Schriftelijke enquêtes met mededingingsjuristen in ondernemingen en in advocatenkantoren in de Verenigde Staten; bruto steekproef 2.935, response rate 29,3% (n=859). Onderzoekt anticipatie-effecten van karteltoezicht.	Respondenten werd gevraagd naar frequentie, de verandering in afgelopen jaren en de significantie in de naleving van de wet voor elk type activiteit. De frequentie was voor geen enkel type hoger dan 'vaak'.
R.M. Feinberg (1984)	Anticipatie-effect wordt ingeschat door te kijken naar prijsreducties die optreden nadat een kartel is veroordeeld in een bepaalde markt. Indien er een prijsreductie in de markt optreedt, hoe lang blijft die dan bestaan? Er worden 5 Amerikaanse sectoren onderzocht waarin kartels zijn veroordeeld en 23 sectoren waarin geen kartels zijn veroordeeld.	Prijzen na het beëindigen van een kartelzaak kunnen voor een lange periode lager blijven dan de prijzen voordat het onderzoek van de autoriteit is gestart.
R.M. Feinberg (1985)	Schriftelijke enquêtes met Brusselse mededingingsadvocaten; bruto steekproef 135; response rate 18% (n=24). Onderzoekt anticipatie-effecten van karteltoezicht.	Het risico dat een kartelonderzoek gestart wordt, is gestegen. De autoriteit ontdekte de meerderheid van de kartels niet. Winstoogmerk was de belangrijkste reden van karteldeelname.
M.K. Block and J.S. Feinstein (1986)	Op basis van data over meer dan 200 veroordelingen voor 'bid rigging' (aanbestedingskartels) in de Verenigde Staten wordt onderzocht of het anticipatie-effect als gevolg van deze veroordelingen groter is in andere sectoren in dezelfde regio of in dezelfde sectoren in andere regio's (in beide vergelijkingssituaties zijn er geen kartelveroordelingen).	Het verhogen van sancties voor aanbestedingskartels heeft een afschrikkend effect in de snelwegconstructiesector.
J.C. Bosch and E.W. Eckard (1991)	Anticipatie volgt uit analyse van de winstgevendheid van prijsafspraken in 127 Amerikaanse zaken aan de hand van het effect van een veroordeling van de kartels op beurskoersen. Te toetsen hypothese: indien koersdalingen na de veroordeling veel groter is dan kosten (boetes, etc.) duidt dat op prijsverlagingen.	De aandelenmarkt ziet prijsafspraken als winstgevend, dit komt ook naar voren uit de hoeveelheid bedrijven die hierin betrokken zijn. Het bewijs suggereert dat het anticipatie-effect laag is aangezien de winst de boetes overtreft.
R. Aaronson (1992)	Interviews met de bedrijven uit de Times top 500 over hun perceptie van de activiteiten van de mededingingsautoriteiten wat betreft fusietoezicht. Het onderzoek was gericht op het Verenigd Koninkrijk.	Mededingingsbeleid heeft laag anticipatie-effect. Dit komt door een gebrek aan kennis van de ondernemers over de regels en onduidelijkheid over de criteria die door de autoriteit gevolgd worden.
B.E. Eckbo (1992)	Vergelijkt de situatie zoals die voor 1985 in Canada bestond (zonder fusietoezicht) met die in de US (met fusietoezicht). Is de kans dat een horizontale fusie anticompetitief is groter in Canada dan in de US? Analyseert 'stock returns' van fuserende en de niet-fuserende concurrenten als een functie van de concentratie in de sector in beide landen.	De marktaandeel- en concentratie criteria van de Amerikaanse autoriteit hebben geen deterrence effect op potentiële fusies. Het is niet het geval dat de kans dat een horizontale fusie, mededingingsbeperkend is, hoger is in Canada dan in de VS.

Bron	Methodiek	Conclusie
DoJ (2000)	Schriftelijke enquêtes onder mededingingsadvocaten (aantal en response rate onbekend) in de Verenigde Staten. Onderzoekt anticipatie-effecten van karteltoezicht.	Wanneer gestopt zou worden met het uitoefenen van het beleid uit Sectie 1 van de Sherman Act, zou er een 150% toename zijn in het aantal samenwerkingsverbanden.
G. Symeonidis (2000)	Een vergelijking tussen de situatie voor Restrictive Trade Practices Act 1956 werd geïntroduceerd en daarna. Deze Engelse wet fungeerde als anti-kartelwet. Op basis van data van de maakindustrie over 1954-1973 is onderzocht wat het effect op de winst was. Auteur vergelijkt onderdelen van maakindustrie waar kartels voor 1956 wel en waar deze niet voorkwamen.	Door invoering van kartelwetten ontstond er een toename van prijscompetitie in industrieën waar kartels voorkwamen maar er was geen effect in overige industrieën. De invoering had geen invloed op de winst van bedrijven maar wel op de marktstructuur.
J.S. Thompson and D.L. Kaserman (2001)	Bouwt voort op methode van Bosch en Eckhard (1991) en stelt dezelfde vraag als Feinberg (1984).	Het anticipatie-effect na een veroordeling van het kartel is van korte duur. De aandeelprijs is bij 85% van de steekproef weer op oude hoogte.
S. Davies and A. Majumdar (2002)	De monetaire evenknie van het anticipatie-effect op karteltoezicht wordt afgeleid uit het volgende eenvoudige model. Als de kans om als kartel gepakt te worden positief afhangt van prijzen binnen het kartel, dan kan – uitgaande van 'typical values' uit de literatuur over de pakkans, prijskostenmarge en vraagelasticiteiten –, worden afgeleid dat door effectief toezicht significante prijsreducties (door het voorkomen van kartels) mogelijk zijn.	Het mededingingsbeleid in het Verenigd Koninkrijk heeft een anticipatie-effect op kartels, resulterend in een lagere prijs dan zonder mededingingsbeleid. Dit geldt echter slechts bij een vraagelasticiteit van lager dan 8,5.
J.L. Clarke and S.J. Evenett (2003)	Een vergelijking van de situatie zonder en met karteltoezicht. Onderzocht is of de prijsstelling van het internationale vitaminekartel in landen met 'actief karteltoezicht' lager was dan in landen zonder 'actief karteltoezicht'. Onder de onderzochte landen waren onder andere Verenigde Staten, Canada, Japan en Europese landen.	De export van vitamines naar landen waar geen actief kartelbeleid werd gevoerd steeg in waarde. Door de prijsinelasticiteit steeg de prijs van vitamines in deze landen.
Ch.E. Parker and V.L. Nielsen (2005)	Schriftelijke enquêtes onder de grootste bedrijven in Australië; bruto steekproef 2.321 bedrijven; response rate 43% (n=999). Onderzoekt anticipatie-effecten van karteltoezicht.	De meeste bedrijven gaven aan dat ze in hoge mate de mededingingswet naleefden en dat de dreiging van sancties hoog is. Dit resultaat verschilt niet veel tussen industrieën.
Twijnstra Gudde (2005)	Interviews met 16 mededingingsadvocaten (14 kantoren), enkele investment bankers, participatiemaatschappijen en bedrijven (zorginstellingen, energiebedrijven en uitgeverij). Geen gegevens bekend over response rate. Onderzoekt anticipatie-effecten van Nederlands fusietoezicht.	Ondernemingen zijn zich bewust van het beleid van de NMa en minimaliseren de kans op interventie van de NMa. Hierdoor worden fusievoornemens aangepast of, wanneer er een hoge kans is dat de fusie niet wordt toegestaan, afgeblazen.
Deloitte (2007)	30 interviews met mededingingsjuristen (12), economen (3) en bedrijven (15). Vervolgens 234 telefonische interviews met mededingingsjuristen (response rate overall 32%; 40% in Verenigd Koninkrijk en 19% in Brussel) en 202 bedrijven (>200 werknemers; response rate onbekend). Onderzoekt anticipatie-effecten kartel- en fusietoezicht.	Verhouding van afgeblazen of veranderde fusies t.o.v. fusies waarin de autoriteit heeft ingegrepen is 5:1. Bij kartels is dit 5:1 volgens juristen en 16:1 volgens ondernemingen.

Bron	Methodiek	Conclusie
P. Buccirossi, L. Ciari, T. Duso, G. Spagnolo, C. Vitale (2009a)	Doen aan de hand van enquêtes voor advocaten en mededingingseconomen in verschillende landen onderzoek naar het anticipatie-effect voor fusies, hard-core kartels en machtsmisbruik. Onder de onderzochte landen waren onder andere Frankrijk, Duitsland, Italië, Spanje, Verenigd Koninkrijk en Verenigde Staten.	Verwachte bestraffingkans voor kartels is gemiddeld 21%. De verwachte ontdekkingkans door de autoriteit is toegenomen in de periode van 2000 tot 2007. Een fusie werd het vaakst afgebroken vanwege het risico dat deze niet zou worden toegestaan en de hoge kosten van de remedies.
S. Brenner (2009)	Onderzoekt of als gevolg van het Europese leniency programma uit 1996 de afschrikwekkende werking van het karteltoezicht is vergroot. Beschouwt de periode 1990-2003 en onderzoekt het effect in 61 kartelzaken. De hypothese is dat door het leniency programma betere informatie beschikbaar is voor de mededingingsautoriteiten en dit terugkomt in hogere boetes en dat bedrijven dit weten.	De hoeveelheid informatie over inbreuken is gestegen door het leniency programma, en de duur van onderzoeken gedaald. Het onderzoek toont echter geen afschrikeffect van leniency aan.
N. Miller (2009)	Op basis van een dataset met alle Amerikaanse kartelsancties tussen 1985 en 2005 wordt onderzocht of de onverwachte introductie van een nieuw leniency programma van de DoJ in 1993 heeft geleid tot minder kartels.	Detectie en afschrikking zijn gestegen in de V.S. na introductie van het leniency programma. De conclusie is robuust voor diverse statistische tests. Meer onderzoek in bijv. de EU is nodig om ook cross-section variatie te analyseren.
J. Seldeslachts, J. Clougherty, and P. Barros (2009)	Welk instrument in het concentratietoezicht zorgt dat er naderhand minder concentraties optreden? Op basis van een dataset over 1992-2005 met fusies in verschillende landen (onder andere Verenigde Staten en Europese landen) wordt het anticipatie-effect van het verbieden van fusies vergeleken met het opleggen van remedies en monitoring.	Het verbieden van fusies heeft een anticipatie-effect op toekomstige fusiefrequentie. Het invoeren van remedies is minder effectief als afschrikmiddel t.o.v. toekomstige fusies.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Onderzoek gebaseerd op interviews of enquêtes

Voor mededingingsbeperkende gedragingen zijn interviews en enquêtes de enige methoden om directe informatie te verkrijgen over de relatie tussen gedragsveranderingen van economische agenten en het risico van interventie. Voor fusies is het in theorie ook mogelijk om fusiebesluiten van toezichthouders en voornemens van bedrijven zoals beschreven in de media te analyseren. Echter, zelfs voor fusies is het onmogelijk om zonder gebruik te maken van interviews het aantal voornemens te meten dat is gewijzigd naar aanleiding van concentratiecontrole. Interviews en enquêtes stellen de onderzoeker in staat de plannen van ondernemingen en managers te achterhalen en te onderzoeken of en in welke mate deze veranderd zijn naar aanleiding van het mededingingsbeleid.

Box 2.2 Onderzoek naar anticipatie in Nederland en het Verenigd Koninkrijk

Twynstra Gudde (2005) heeft onderzoek gedaan naar anticipatie op concentratiecontrole in Nederland, op basis van gesprekken met 16 mededingingsadvocaten en enkele bedrijven. De periode 2000 tot en met 2003 staat centraal. Uit gesprekken met enkele ondernemers blijkt dat in gevallen waarin twee partijen meer dan 80% van het marktaandeel bezitten, er geen energie in een fusiemelding wordt gestoken. Dit noemen de auteurs een verbetering ten opzichte van de periode waarin de NMa net bestond. Uit de gesprekken met advocaten kwam naar voren dat bijna de helft van de ideeën niet doorgezet worden tot een initiatief. Ongeveer 12% van de oorspronkelijke initiatieven wordt gewijzigd vanwege het anticipatie-effect.

Deloitte (2007) heeft in het Verenigd Koninkrijk onderzoek gedaan voor de Engelse *Office of Fair Trading* (OFT) door middel van 30 interviews met juristen, economen en ondernemingen. Daarnaast is een vragenlijst door 234 mededingingsjuristen en door 202 ondernemingen ingevuld. Hieruit kwam naar voren dat een fusie eerder wordt afgebroken als er recentelijk een onderzoek was geweest in de betreffende sector. Bij 30% van de geplande fusies was dit het geval.
Deloitte presenteert de resultaten van het onderzoek in *ratios*. Voor fusies is de ratio vijf tot één: voor elke fusie waarvoor de OFT heeft ingegrepen, zijn er vijf fusievoornemens zonder interventie van de OFT veranderd of afgebroken. Deloitte geeft aan dat deze ratio een ondergrens weergeeft. Dit omdat alleen fusievoornemens zijn meegenomen die afgebroken of veranderd zijn naar aanleiding van extern juridisch advies. Er zijn echter ook voornemens die door de ondernemingen zelf worden afgebroken, zonder extern advies in te winnen.
Voor kartels is de ratio die uit interviews met juristen volgt 5:1 en voor ondernemers 16:1. Voor andere inbreuken op het kartelverbod (*commercial agreements*) is dit respectievelijk 7:1 en 29:1. De verhoudingen die volgen uit de interviews met ondernemingen zijn hoger maar hebben dezelfde rangordening.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Het werken met interviews en vragenlijsten levert wel beperkingen op. Zo is er geen zekerheid over de betrouwbaarheid van de verstrekte informatie door respondenten. Bij ondernemingen kan het zijn dat deze niet willen aangeven dat het anticipatie-effect laag is, om een toekomstig strenger mededingingsbeleid te vermijden (*strategic bias)*. Ook wanneer er gevraagd wordt naar mededingingsbeperkende activiteiten zal de manager wellicht terughoudend zijn.

Het begrip 'kartel' heeft een sterk negatieve connotatie, waardoor sociale wenselijkheid de antwoorden kan verstoren. Bij de antwoorden van een adviseur (zoals een econoom of mededingingsjurist) zal deze verstoring lager zijn (Buccirossi et. al., 2009b).

Verder kunnen er meetfouten ontstaan, bijvoorbeeld wanneer respondenten een specifieke vraag moeilijk kunnen beantwoorden en daardoor vergissingen maken. Voor respondenten kan het moeilijk zijn om precies aan te geven wat de beweegredenen voor bijvoorbeeld het afbreken van een fusievoornemen zijn geweest (Twynstra Gudde 2005). Een tweetal studies dat gebruik maakt van interviews is relevant voor anticipatie op NMa-toezicht en de resultaten van dit onderzoek. De studies worden in Box 2.2 kort toegelicht.

3 Onderzoeksmethode

Het anticipatie-effect is onderzocht met de volgende onderzoeksmethoden:

- Literatuuronderzoek;
- Enkele diepte-interviews met adviseurs en ondernemers;
- Gestructureerde online enquêtes met 512 ondernemingen;
- Gestructureerde online enquêtes met 97 adviseurs op het gebied van mededinging (voornamelijk juristen).

Beide online enquêtes hebben betrekking op zowel concentratietoezicht als karteltoezicht en bevatten een combinatie van gesloten vragen, open vragen, stellingen en een conjunct opdracht. Hieronder wordt voor beide doelgroepen het veldwerk toegelicht. Vervolgens wordt de conjunct meetmethode besproken. Dit hoofdstuk sluit af met de operationalisatie van het anticipatie-effect: hoe is het anticipatie-effect in dit onderzoek gemeten?

3.1 Online enquêtes ondernemingen

De steekproef is samengesteld op basis van een bestand van de Kamer van Koophandel (KvK) met ondernemingen van een omvang van 100 werknemers of groter.[13] Het ontwerp van de online enquête is door middel van diepte-interviews met een vijftal ondernemingen getest en afgestemd met de NMa.[14] De *hosting* van de vragenlijst is verzorgd door Bureau Veldkamp. Om een zo hoog mogelijke respons te bereiken, zijn ondernemingen zowel telefonisch, schriftelijk als per e-mail benaderd.[15] De telefonische benadering is uitgevoerd door Quorum Preliminary Sales (QPS).[16]

De werving was gericht op de algemeen directeur of bedrijfsjurist en vond plaats in de periode april tot augustus 2010. In totaal hebben 512 ondernemingen de online enquête (geheel of gedeeltelijk) ingevuld, waarvan 342 geheel ingevulde enquêtes. Gedurende het veldwerk zijn de personen die de enquête nog niet hadden ingevuld per telefoon, e-mail of brief herinnerd aan ons verzoek om medewerking. Tabel 3.1 geeft een overzicht van respons naar het communicatiekanaal waarlangs ze benaderd zijn. De totale respons bedraagt 7% bij een strikte definitie (alleen com-

13 Nederlandse ondernemingen met minder dan 100 werkzame personen vallen doorgaans niet onder het concentratietoezicht. Ongeveer 80% van deze bedrijven blijft onder de omzetdrempel van 30 miljoen euro (berekeningen op basis van data CBS *Statline*). Door deze ondernemingen buiten de steekproef te laten, wordt (aanzienlijke) non-respons bij vragen over het fusietoezicht voorkomen. Tegelijkertijd valt hierdoor de anticipatie op het karteltoezicht door kleinere bedrijven buiten de reikwijdte van het onderzoek. Daar staat tegenover dat de antwoorden van mededingingsadvocaten en andere adviseurs alle bedrijfsgrootten bestrijken en dus ook inzicht verschaffen in anticipatie door kleinere ondernemingen.

14 Tevens is lering getrokken uit (vragenlijsten van) eerdere anticipatieonderzoeken door Deloitte (2007) en Twynstra Gudde (2005).

15 De steekproef voor telefonische benadering is op aselecte wijze getrokken uit het totale bedrijvenbestand. Dit bedrijvenbestand is voordien ontdubbeld.

16 In de telefonische benadering zijn twee filtervragen gesteld over de bekendheid met de NMa en haar toezicht, en de omvang van de onderneming in werkzame personen. Twee bedrijven kenden de NMa niet.

pleet ingevulde vragenlijsten, aangeduid met *nettorespons*) en 11% bij een ruime definitie (inclusief gedeeltelijk ingevulde vragenlijsten, aangeduid met *brutorespons*).

Tabel 3.1 Respons(percentages) ondernemingen

	Telefoon/e-mail	Brief	Totaal
Aantal benaderde ondernemingen	614[17]	4.217	4.831
Gedeeltelijk afgerond (brutorespons)	188 (31 %)	324 (8 %)	512 (11 %)
Volledig afgerond (nettorespons)	98 (16 %)	244 (6 %)	342 (7 %)

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Bijlage A rapporteert de representativiteit van de steekproef en de vragenlijst is opgenomen in Bijlage B.

3.2 Online enquêtes adviseurs

Het ontwerp van de enquête voor adviseurs is afgestemd met de NMa. De database met adviseurs is door SEO Economisch Onderzoek specifiek voor dit onderzoek samengesteld. Daarbij hebben we ook gebruik kunnen maken van diverse bestaande datasets om zoveel mogelijk adviseurs op het gebied van mededinging te kunnen bereiken. De database bestond uit 343 adviseurs, die door middel van e-mail zijn benaderd. Twintig e-mails bleken onbezorgbaar. Van de 323 bereikte adviseurs hebben 97 de enquête ingevuld (een brutorespons van 30 procent), waarvan 40 personen die de enquête compleet invulden (een nettorespons van 12 procent). Per e-mail en telefoon zijn de adviseurs (die nog niet hadden deelgenomen) herinnerd aan het onderzoek.

De *hosting* van de enquête is verzorgd door Bureau Veldkamp en het veldwerk vond plaats in de periode april tot augustus 2010. Om er zeker van te zijn dat de benaderde personen voldoende ervaring bezitten op het gebied van mededinging, is eerst een filtervraag gesteld. Bijlage B bevat de vragenlijst.

3.3 Maatstaf voor het anticipatie-effect

Dit onderzoek analyseert anticipatie op twee typen mededingingstoezicht. Voor concentratietoezicht bestaat anticipatie uit de mate waarin ondernemingen of adviseurs rekening houden met de uitkomst van de meldingsplicht voor concentraties en op basis daarvan plannen aanpassen of afblazen voordat ze overgaan tot een melding. Wanneer de ondernemer een inschatting maakt van de uitkomst van de melding en op basis daarvan besluit een fusievoornemen wel of niet door te zetten of te veranderen, is er sprake van anticipatie, zie het schema in Figuur 2.1. Wanneer de kosten en benodigde tijd van de meldingsprocedure een rol spelen in de besluitvorming, is ook sprake van anticipatie. Merk op dat de naleving van de meldingsplicht buiten dit onderzoek valt: de strategie om een fusie zonder melding tot stand te brengen is niet geanalyseerd. Wanneer een fusievoornemen niet wordt doorgezet tot een melding, wordt verondersteld dat het voornemen geheel is afgeblazen.

[17] Waarvan 267 ondernemingen hun medewerking aan het onderzoek telefonisch hebben toegezegd en een link naar de enquête hebben ontvangen.

Voor karteltoezicht speelt een ander type anticipatie. We onderscheiden gedragingen die voor de ondernemer duidelijk verboden zijn, en gedragingen waarover op voorhand geen duidelijkheid bestaat, zie Figuur 2.2. Wanneer er duidelijkheid is, weet de onderneming of het plan mededingingsbeperkend is of niet. Anticipatie bestaat uit de mate waarin men mededingingsbeperkend gedrag niet uitvoert, beëindigd of aanpast om detectie en veroordeling te voorkomen.

De online enquête bestaat uit twee onderdelen: een reguliere enquête en een conjunctopdracht. Beide onderdelen meten het anticipatie-effect op een specifieke manier.

Gerealiseerde anticipatie via het inventariseren van initiatieven

Via de gesloten en open vragen worden initiatieven geïnventariseerd, die volgens de schema's in Figuur 2.1 en Figuur 2.2 anticipatie zijn. Het gaat om initiatieven in de laatste 5 jaar. Hoe groter het aantal initiatieven, hoe groter het anticipatie-effect.

Hypothetische anticipatie via de conjunctanalyse

Via de conjunct meetmethode is aan respondenten een aantal hypothetische situaties voorgelegd. De concrete opdracht was om een kans op te geven. Voor elke situatie is gevraagd op een schaal van 1 tot en met 10 aan te geven met welke kans men een bepaalde actie zou nemen. Voor concentratietoezicht is gevraagd met welke kans de respondent een hypothetische, aantrekkelijke, fusie niet zou doorzetten tot een melding. Oftewel, met welke kans de respondent de fusie zou afbreken. Hierbij is ervan uitgegaan dat wanneer de fusie *niet* wordt gemeld, dat deze dan geheel wordt afgeblazen. Het anticipatie-effect kan voor dit onderwerp als volgt gemeten worden: hoe *hoger* de opgegeven kans, hoe *hoger* het anticipatie-effect. Anticipatie door middel van aanpassing van een plan blijft in dit onderdeel buiten beschouwing.

Bij het onderwerp karteltoezicht bestond de hypothetische situatie steeds uit de ontdekking door het management van een verboden prijsafspraak in de eigen onderneming. Uit de situatiebeschrijving blijkt dat de prijsafspraak voor een toename in het bedrijfsresultaat zorgt. Aan respondenten is gevraagd met welke kans met intern de opdracht zou geven de prijsafspraak te beëindigen. Het anticipatie-effect is weer als volgt gemeten: hoe *hoger* de opgegeven kans, hoe *hoger* het anticipatie-effect.

4 Resultaten ondernemingen

In dit hoofdstuk komen de resultaten van de enquête onder ondernemingen aan bod. De vragen hebben betrekking op de laatste 5 jaar.

4.1 Naleving

Aan respondenten is gevraagd welke externe adviseurs worden ingeschakeld bij vragen over het toezicht van de NMa. Tabel 4.1 toont de antwoorden: advocaten worden verruit het vaakst ingeschakeld, accountants staan op de tweede plaats. Opvallend is dat de categorie 'geen' op de derde plaats staat, boven consultants en banken.

Tabel 4.1 Welke externe adviseurs schakelt u in bij vragen over NMa-toezicht?

Categorie	Aantal	Percentage
Advocaten	301	43%
Accountants	171	25%
Geen	105	15%
Consultants	66	9%
Anders, namelijk:…	35	5%
Banken	19	3%
Totaal	697	100%

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 10 aflopend gesorteerd. Antwoord verplicht, meerdere antwoorden mogelijk.

De antwoorden van respondenten die zelf een adviseur wilden opgeven zijn weergegeven in Tabel 4.2. Merk op dat het antwoord 'banken' hier weer is opgegeven. De categorie 'bedrijfsjurist' komt vaak voor: respondenten waren er zich niet van bewust van dat naar *externe* adviseurs werd gevraagd.

Tabel 4.2 Andere externe adviseurs?

Categorie	Aantal
Bedrijfsjurist	13
Belangenorganisatie, brancheverenigingen en koepelorganisatie	6
Bank	1
Collega's	1
Keuze adviseurs is afhankelijk van de probleemstelling	1
Veelal zelf maar voor specifieke zaken advocaten	1
Beperkte inzet van adviseur	1
Niet van toepassing	11
Totaal	35

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 10, open deel.

Vervolgens is gevraagd of iemand in de onderneming belast is met naleving. Een kleine meerderheid van de ondernemingen in de steekproef heeft een dergelijke functionaris niet.

Tabel 4.3 Iemand intern belast met de taak om op de naleving van de Mededingingswet te letten? (N=506)

Categorie	Aantal	Percentage
Nee	295	58%
Ja	211	42%

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 20.

Met een open vraag is gevraagd naar (andere) manieren die voor bewustzijn van de mededingingsregels zorgen. De antwoorden zijn in categorieën ingedeeld, zie Tabel 4.4. Van de 418 ondernemingen noemt 75% een manier waarop naleving is geborgd. De meerderheid van deze manieren bestaat uit voorlichting, procedures zoals handboeken en ondersteuning van hoger management.

Tabel 4.4 Overige manieren waarop er binnen de onderneming voor wordt gezorgd dat medewerkers zich bewust zijn van de mededingingsregels (N=418)

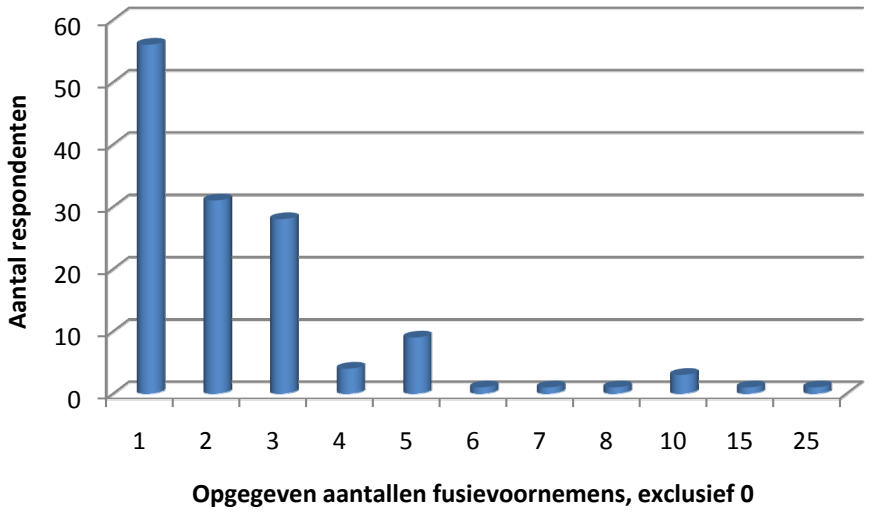
Categorie	Aantal	Percentage
Niet	103	25%
Voorlichting/training	101	24%
Handboek, guidelines en procedures	74	18%
Via management of hoofdkantoor	60	14%
Via juridische afdeling	34	8%
Onderdeel bij besprekingen projecten en processen, mededingingtoets (niet door juridische afdeling)	22	5%
Via adviezen of updates van externe partijen	10	2%
Overig (zie bijlage)	9	2%
Vakliteratuur	5	1%
Totaal	418	100%

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 30. Open vraag, categorieën zijn aflopend gesorteerd, de vraag is niet verplicht.

4.2 Concentratietoezicht

Voor 136 ondervraagde respondenten geldt dat één of meer fusievoornemens is opgegeven. Het totaal van het aantal fusievoornemens van deze ondernemingen is 354. De aantallen die zijn opgegeven lopen niet ver uiteen. Onderstaande figuur geeft voor elk opgegeven aantal de frequentie.

Figuur 4.1 Verdeling van het aantal fusievoornemens



Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 40. N=512. 71 respondenten hebben de vraag niet ingevuld, 305 respondenten hebben 0 opgegeven.

Aan ondernemingen die fusies hebben overwogen, is gevraagd welke factoren daarbij van belang zijn. Ten eerste is aan respondenten gevraagd de factoren in Tabel 4.5 aan te vinken die van belang zijn (meerdere antwoorden mogelijk). Ten tweede heeft de respondent de afgevinkte factoren beoordeeld op een Likertschaal van 1 (heel onbelangrijk) tot en met 5 (heel belangrijk).

Tabel 4.5 noemt het aantal ondernemingen dat de genoemde factor bij de respectievelijke belangrijkheid heeft ingedeeld. De factor 'externe verslaggeving' is door 69 van de 134 respondenten als belangrijk aangemerkt. Vervolgens is aan deze 69 respondenten gevraagd de belangrijkheid aan te geven op een schaal van 1 (heel onbelangrijk) tot en met 5 (heel belangrijk), inclusief de 'weet niet' optie.

De Mededingingswet/NMa werd door het grootste aantal respondenten aangemerkt als 'belangrijk', gevolgd door 'Ondernemingsraad en personeel'. Merk op dat dit resultaat verstoord kan zijn door het feit dat het onderzoek over mededinging gaat, de respondent zou daardoor onbewust meer belang aan de Mededingingswet kunnen hechten. Wanneer we kijken naar het belang op de schaal van 1 (heel onbelangrijk) tot en met 5 (heel belangrijk), staat de categorie 'Anders' bovenaan, gevolgd door 'instemming van eigenaren' en 'financiering'.

Tabel 4.5 Factoren bij het overwegen van fusievoornemens (N=134)

Factor	Aantal respondenten dat de factor niet heeft aangevinkt (niet van belang)	Aantal respondenten dat de factor wel heeft aangevinkt (van belang)	Gemiddelde op schaal 1 tot en met 5	Standaard afwijking
Externe verslaggeving	65	69	3,8	1,3
Ondernemingsraad en personeel	26	108	4,0	1,0
Financiering	36	98	4,3	0,8
Belastingwetgeving	74	60	3,8	1,0
Instemming van eigenaren	45	89	4,8	0,7
Mededingingswet / NMa	18	116	4,2	1,0
Anders, namelijk: …	125	9	4,8	0,7

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vragen 50 en 60 gecombineerd. Deze vraag is alleen gesteld aan respondenten die fusies hebben overwogen.

Negen respondenten hebben zelf een factor omschreven. Merk op dat toezicht NMa/EK hier weer door een respondent wordt genoemd.

Tabel 4.6 Andere factoren van belang bij het overwegen van fusievoornemens? (N=9)

Antwoord
SZW
Mediawet
Andere (toezichts)regelgeving
Bedrijfseconomische haalbaarheid
Vennootschappelijk
Toezicht NMa/EK
Synergetisch effect
Strategische "fit"
Cliëntenraad

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 50.

Anticipatie-effect

Het aantal concentraties waarvoor men er op voorhand al van uitgaat dat de NMa deze plannen niet zal toestaan geeft een aanwijzing voor de omvang van het anticipatie-effect. De resultaten geven aan dat dit type anticipatie zeer beperkt is. Voor de meeste respondenten zijn er geen of zeer weinig concentraties van die aard.

Tabel 4.7 Hoeveel fusies zijn er voor u denkbaar die u wenselijk acht maar waarvan u verwacht dat de NMa deze niet zal toestaan?

Categorie	Aantal (N=133)
1 (geen)	64
2	45
3	18
4	5
5 (zeer veel)	1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 70.

Het belangrijkste type anticipatie wordt gemeten op basis van concrete voornemens. Onderstaande Tabel 4.8 inventariseert de aantallen fusievoornemens.

Tabel 4.8 Anticipatie-effect concentraties (ondernemingen)

Vraag (no.)	N	Aantal voornemens	Percentage van voornemens	Aantal per melding
Aantal overwogen fusies (40)	441	354	100%	2,70
Beroep op extern advies (90)	130	200	56%	1,53
Intern inschatting gemaakt van meldingsprocedure (100)	127	165	47%	1,26
Bezwaren Mw oorzaak voor beëindigen voornemen[18] (110)	93	17	5%	0,13
Aangepast voor melding (120)	80	7	2%	0,05
Aantal gemelde fusies (80)	131	131	37%	1,00

Bron: SEO Economisch Onderzoek. Vraagnummers verwijzen naar de bijlage.

Respondenten hebben in de laatste 5 jaar 131 fusies gemeld, dit komt overeen met 37% van de overwogen fusies. Ter vergelijking: het werkelijke aantal fusiemeldingen was in de periode 2005 tot en met 2009 gelijk aan 542.[19] Voor 56% van de overwogen fusievoornemens, heeft de onderneming een beroep gedaan op extern advies over mededingingstoezicht, terwijl in 47% van de gevallen intern een inschatting is gemaakt van de meldingsprocedure.

5% van de overwogen fusievoornemens is vanwege bezwaren op grond van de Mededingingswet afgeblazen. Van de 131 gemelde fusievoornemens, zijn er 7 vanwege verwachte bezwaren op grond van de Mededingingswet aangepast vóór melding bij de NMa. Dit komt overeen met 5% van de fusiemeldingen.

[18] Mw. wordt als afkorting gebruikt om de Mededingingswet en het toezicht van de NMa aan te duiden.
[19] Opgave NMa.

De enquête onder ondernemingen geeft aan dat de omvang van het anticipatie-effect, gemeten in aantal aangepaste of beëindigde voornemens, gelijk is aan ongeveer 18% van het aantal fusiemeldingen.[20]
Van elke 100 fusiemeldingen zijn er 5 aangepast voor melding. Daarnaast zijn er per 100 fusiemeldingen 13 voornemens die zijn afgeblazen vanwege de mededingingswet.
Deloitte (2007) rapporteert resultaten die enigszins vergelijkbaar zijn. Vanwege het toezicht van de OFT zijn 8% van de voorgenomen fusies afgeblazen en 4% van de voornemens aangepast. Het aantal afgeblazen fusies en het aantal aangepaste fusies is dus hoger.[21]

Extern advies

Aan de respondenten die voornemens hebben aangepast of afgeblazen vanwege de Mededingingswet (24 voornemens in totaal) is gevraagd hoe vaak de aanpassing of beëindiging van het voornemen gebaseerd was op extern juridisch advies. Dit was voor 15 voornemens het geval.[22] Anticipatie vindt dus ook plaats zonder extern advies.[23]

Over-anticipatie

Drie vragen in het onderzoek hebben betrekking op voorgenomen fusies die naar de mening van de respondent *niet* mededingingsbeperkend zijn. Ten eerste is gevraagd hoe vaak deze vorm van over-anticipatie voorkomt op een schaal van 1 tot en met 5:

Tabel 4.9 Hoe vaak schrikt het toezicht fusies af die de mededinging niet beperken?

Categorie	Aantal (N=130)
1 (nooit)	19
2	45
3	28
4	10
5 (zeer vaak)	2
Weet niet	26

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 150.

Uit Tabel 4.9 blijkt dat door respondenten gepercipieerde over-anticipatie niet vaak voorkomt. Het is voor de respondent waarschijnlijk lastig om te beoordelen of een fusie mededingingsbeperkend is. Een groot gedeelte van respondenten (20%) kon de vraag niet beantwoorden. Aan de 12 respondenten die categorie 4 of 5 hebben opgegeven, is vervolgens gevraagd waarom men die mening heeft, 11 daarvan hebben de vraag beantwoord.

20 Bovenstaande resultaten zijn berekend door missende waarden mee te tellen als '0'. Kunnen de resultaten verstoord worden door incomplete waarnemingen? Een incomplete waarneming levert mogelijk een overschatting van anticipatie op wanneer vraag 110 of 120 wél is ingevuld, maar vraag 80 niet. Er zijn geen waarnemingen die hieraan voldoen. Wel zijn er 5 waarnemingen die een totaal van acht fusievoornemens bij vraag 40 hebben ingevuld, en de overige vragen niet hebben ingevuld. Deze waarnemingen verstoren de resultaten niet.
21 Zie Tabel 4.2 in Deloitte (2007).
22 Vraag 130.
23 Ook is gevraagd of de beoogde fusiepartners doorgaans een eigen externe adviseur inschakelen. 108 respondenten antwoordden 'ja, doorgaans wel', 12 respondenten antwoordden 'nee, doorgaans niet' en 10 respondenten antwoordden 'weet niet' (vraag 140).

De meerderheid van deze omschrijvingen heeft betrekking op de inhoudelijke beoordeling: men is het ofwel oneens met de (verwachte) inhoudelijke beoordeling, of refereert aan de onzekerheid in de uitkomst van de beoordeling. Een andere omschrijving refereert aan de grote inspanning van de melding. Een aantal van deze opgaven is te plaatsen in het schema in Figuur 2.1. Wanneer de ondernemer zich in dat schema in Fase 2 een niet-beperkend plan overweegt, maar ervan uitgaat dat de kans op goedkeuring desondanks laag is, loont het niet om de fusie te melden.

Aan de respondenten die een 2 of hoger hebben opgegeven bij de vraag over over-anticipatie (Tabel 4.9), én een aantal voornemens heeft afgeblazen (13 respondenten met 17 voornemens) naar aanleiding van de Mw., is gevraagd voor hoeveel van de beëindigde voornemens de respondent van mening was dat de fusie de concurrentie niet zou beperken. Het totale aantal is 9.[24] Dit is een opvallend resultaat: voor ongeveer de helft van de afgeblazen voornemens geldt dat de respondent van mening was dat de fusie niet mededingingsbeperkend was.

Tabel 4.10 Waarom komt het vaak in uw sector voor dat het mededingingstoezicht fusies afschrikt die de concurrentie naar uw mening niet beperken? (N=11)

Door het hanteren van een open norm en toepassen van de 'rule of reason' kan er de nodige onzekerheid bestaan over het al dan niet toegestaan zijn van dergelijke fusies
Onbekendheid
De NMa gaat uit van volledige marktwerking in de [vertrouwelijk],terwijl deze feitelijk nog maar deels bestaat en het voor de inhoud van de [vertrouwelijk] beter is meer samenwerking toe te staan
Omdat in de [vertrouwelijk] bijvoorbeeld het regiogrensoverschrijdende consumentengedrag minimaal is
Er blijft voldoende concurrentie in deze kleine markt
Ondernemingen die momenteel niet dezelfde markt bewerken, en dat ook niet voornemens zijn te doen, kunnen - theoretisch - wel worden aangemerkt als potentiële concurrenten. Dit kan belemmerend werken
Onduidelijke regelgeving en wellicht een vorm van willekeur uit het verleden
De kwaliteit van [vertrouwelijk] is vaak meer gebaat bij goede samenwerking/fusies dan bij concurrentie terwijl de NMa die fusies sec beoordeelt op vermeende concurrentiebeperking
Uit hetgeen erover in de vakliteratuur gepubliceerd is
Omdat ook bij een kleine kans op afkeur dit bij een grote inspanning t.a.v. voorbereiding toch een groot risico vormt. Mededinging is heden ten dage net als financiering een van de risico inschattingen bij een fusie
Te beperkte kijk op de markt. Alleen de Nederlandse markt wordt bekeken, terwijl minimaal sprake is van een Europese markt

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 155. Open vraag.

Bedrijfsgrootte

Verschilt het anticipatie-effect tussen kleine en grote ondernemingen? Onderstaande Tabel 4.11 geeft voor een aantal de grootteklassen het percentage van de bedrijven dat fusies heeft overwogen, fusies heeft aangepast en fusies heeft gemeld. De eerste cel toont bijvoorbeeld dat van de 86 ondernemingen in de grootteklasse '100 tot 120' personen, 23% van de ondernemingen fusies heeft overwogen, dit zijn 20 ondernemingen.

De tabel toont dat van de grotere bedrijven, een groter deel fusies heeft overwogen. Ook is de gemiddelde grootte van bedrijven die fusies hebben overwogen groter dan het gemiddelde in de

[24] N=9, vraag 160.

steekproef. Merk op dat sommige grootteklassen zeer weinig ondernemingen bevatten, dat geldt vooral voor bedrijven die fusies hebben beëindigd, aangepast en gemeld.

Tabel 4.11 Anticipatie op concentratietoezicht naar bedrijfsgrootte

Deel van bedrijven in de grootteklasse dat…	100 tot 120 personen		120 tot 150 personen		150 tot 200 personen		200 tot 350 personen		350 of meer personen		Gemiddelde omvang
…fusie(s) heeft overwogen (v40>0)	23%	N=86	22%	N=90	24%	N=79	36%	N=95	47%	N=90	323
…fusie(s) heeft *beëindigd* voor melding (v110>0)	19%	N=16	21%	N=14	7%	N=15	14%	N=22	12%	N=26	469
…fusie(s) heeft *aangepast* vanwege Mw (v120>0)	0%	N=10	10%	N=10	0%	N=8	13%	N=23	0%	N=22	467
…fusie(s) heeft gemeld (v80>0)	50%	N=20	47%	N=19	39%	N=18	70%	N=33	58%	N=40	441

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Sector

Uit de representativiteitsanalyse blijkt dat de steekproef een goede sectorale afspiegeling is van de Nederlandse bedrijvenpopulatie. De cijfers in Tabel 4.12 moeten echter met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden: met name bij de beëindiging, aanpassing en melding van fusies is het aantal waarnemingen per sector beperkt. Desalniettemin blijkt uit deze tabel dat fusieplannen het meest voorkomen in de zorg en in de financiële sector. In de financiële sector leiden fusieplannen het vaakst tot een fusiemelding (Vervoer & Opslag blijft vanwege het lage aantal waarnemingen buiten beschouwing).

Tabel 4.12 Anticipatie op concentratietoezicht naar sector[25]

Deel van bedrijven in sector dat...	…fusie(s) heeft overwogen (v40>0)		…fusie(s) heeft *beëindigd* vóór melding (v110>0)		…fusie(s) heeft *aangepast* vanwege Mw (v120>0)		…fusie(s) heeft gemeld (v80>0)	
Industrie	31%	N=107	15%	N=26	5%	N=22	58%	N=33
Groot-/detailhandel	32%	N=53	0%	N=11	0%	N=7	50%	N=16
Financiële instellingen	40%	N=48	8%	N=13	0%	N=11	63%	N=19
Advisering, onderzoek	26%	N=42	14%	N=7	0%	N=6	50%	N=10
Bouwnijverheid	23%	N=40	20%	N=5	0%	N=4	57%	N=7
Verhuur roerende goederen	26%	N=34	0%	N=6	0%	N=4	44%	N=9
Zorg	56%	N=27	13%	N=8	14%	N=7	53%	N=15
Vervoer, opslag	13%	N=23	0%	N=3	0%	N=3	100%	N=3
Informatie, communicatie	24%	N=21	50%	N=4	50%	N=2	40%	N=5

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Het anticipatie-effect (Tabel 4.8) is in Tabel 4.13 gedifferentieerd naar sector. Sectoren met 1 of geen waarneming(en) zijn buiten de tabel gelaten. Gelet op het geringe aantal waarnemingen per

[25] Sectoren waarin minder dan 10 bedrijven met (1 of meer) fusievoornemens voorkomen, zijn buiten de tabel gelaten.

sector is het niet opportuun om hieraan conclusies (over verschil in anticipatie tussen sectoren) te verbinden.

Tabel 4.13 Invloed van sector op anticipatie bij concentraties[26]

	Anticipatie: ratio inschatting meldingsfase t.o.v. overwogen plannen (V100/V40)		Anticipatie: ratio *beëindigde* plannen t.o.v. overwogen plannen (V110/V40)		Anticipatie: ratio *aangepaste* plannen t.o.v. overwogen plannen (V120/V40)	
Industrie	42%	N=32	12%	N=26	5%	22
Financiële instellingen	60%	N=18	2%	N=13	0%	11
Groot-/detailhandel	57%	N=15	0%	N=11	0%	7
Zorg	45%	N=13	5%	N=8	7%	7
Advisering, onderzoek	63%	N=11	14%	N=7	0%	6
Verhuur roerende goederen	51%	N=9	0%	N=6	0%	4
Bouwnijverheid	47%	N=7	2%	N=5	0%	4
Informatie, communicatie	73%	N=5	25%	N=4	17%	2
Energie	75%	N=4	8%	N=2	0%	4
Water	33%	N=3	50%	N=2	20%	1
Vervoer, opslag	67%	N=3	0%	N=3	0%	3
Totaal	**53%**	**N=127**	**8%**	**N=93**	**4%**	**74**

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Stellingen

De afsluiting van het onderwerp betreft een vijftal stellingen, bij elke stelling is gevraagd in welke mate men het eens is met de stelling, op een schaal van 1 (zeer mee oneens) tot en met 5 (zeer mee eens). De stellingen zijn ook bedoeld om de respondent kennis te laten maken met de onderwerpen die in de conjunct opdracht aan bod zullen komen. Tabel 4.14 geeft de uitkomsten. Deze tabel toont het gemiddelde op een schaal van 1 tot en met 5. Ook is onder elke antwoordcategorie aangegeven welk percentage van de respondenten die categorie gekozen heeft.

Volgens veel respondenten wordt de meldingsplicht goed nageleefd. De kosten van de fusiemelding lijken geen sterk afschrikwekkend effect te hebben, dat geldt ook voor de kosten van de vergunningsfase. Publiciteit werkt voor 36% van de respondenten afschrikwekkend (categorieën 4 en 5). De mogelijkheid om remedies in te dienen, heeft volgens 37% het effect dat ondernemers meer fusievoornemens tot een melding doorzetten (categorieën 4 en 5). Het valt op dat bij elke stelling ongeveer 30% van de respondenten geen mening had.

[26] Sectoren met 0 of 1 waarneming(en) zijn buiten de tabel gelaten.

Tabel 4.14 Stellingen concentratietoezicht

	Gemiddelde op schaal 1 tot en met 5	N	Percentage van antwoorden					
Stelling			**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**Geen mening**
De plicht om fusies die aan een omzetdrempel voldoen te melden bij de NMa, wordt door ondernemingen goed nageleefd.	3,9	456	0,7	2,0	15,6	32,5	14,5	34,9
De kosten van een fusiemelding (€ 15.000,- in 2009) zorgen ervoor dat ondernemers sommige fusieplannen niet doorzetten tot een melding en dus helemaal afblazen.	2,4	454	17,2	28,4	11,0	8,4	4,6	30,4
Wanneer na de meldingsfase is gebleken dat een vergunning nodig is, spelen de kosten van de vergunningsfase (€ 30.000,- in 2009) een grote rol in de beslissing van ondernemingen om wel of niet een vergunning aan te vragen.	2, 7	450	10,9	26,0	14,2	11,3	6,9	30,7
De publiciteit als gevolg van een mogelijke blokkering van een fusie door de NMa, zorgt ervoor dat ondernemingen sommige fusievoornemens niet doorzetten tot een melding.	3,3	446	4,0	13, 5	17,9	27,8	8,5	28,3
De mogelijkheid om remedies tijdens de meldingsfase in te dienen, zorgt ervoor dat ondernemingen meer fusievoornemens doorzetten tot een melding.	3, 6	442	0,7	5,7	20,6	30,5	6,1	36,4

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 167. 1= zeer mee oneens en 5=zeer mee eens.

Conclusie concentratietoezicht

Uit het onderzoek blijkt dat de Mededingingswet en de handhaving daarvan leiden tot anticipatie. Verschillende resultaten uit de enquête leveren daar aanwijzingen voor. De NMa en de Mededingingswet wordt vaker dan andere factoren belangrijk gevonden. Van elke 100 gemelde fusies, zijn er 5 aangepast voor melding om mededingingsbezwaren te verkleinen. Daarnaast zijn er per 100 fusiemeldingen 13 fusievoornemens die vanwege het toezicht en de wet voor melding zijn beëindigd. Voor 56% van de fusievoornemens is er extern advies over mededingingstoezicht ingeschakeld, en voor 47% van de fusievoornemens is intern een inschatting gemaakt van de meldingsprocedure.

Het belang van over-anticipatie is gering. De respondenten die vinden dat het vaak of zeer vaak voorkomt dat een niet mededingingsbeperkende fusie wordt afgeschrikt, noemen vooral dat ze het oneens zijn met de (verwachte) inhoudelijke beoordeling van de NMa. Wel is opvallend dat voor de helft van de voornemens die daadwerkelijk zijn afgeblazen wegens het toezicht, geldt dat de respondent van mening was dat de fusie geen probleem op zou hebben geleverd.

4.3 Karteltoezicht

Het tweede onderwerp in de vragenlijst gaat over afspraken en overleg tussen twee of meer ondernemingen die in de regel dezelfde markt bedienen. In hoeveel gevallen in de laatste vijf jaar heeft de ondernemer bij contact of overleg met andere ondernemingen rekening gehouden met de Mededingingswet? Tabel 4.15 geeft de resultaten.

Tabel 4.15 Hoe vaak heeft de ondernemer in de volgende situaties van horizontale samenwerking rekening gehouden met NMa-toezicht?

Situatie	N	Aantal keer	Gemiddeld per respondent
Bijwonen bijeenkomsten	327	935	2,9
Contact met andere onderneming	319	1451	4,5
Opstellen overeenkomst	311	1828	5,9
Uitstippelen prijsbeleid of commerciële strategie	309	1292	4,2
Andere gevallen	286	305	1,1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 170. Gesloten vraag, met verzoek bij elke situatie een cijfer van 0 of hoger in te voeren.

Er zijn twee outliers in deze resultaten.[27] De volgende tabel geeft de resultaten wanneer deze twee waarnemingen buiten beschouwing worden gelaten.

Tabel 4.16 Hoe vaak heeft de ondernemer in de volgende situaties van horizontale samenwerking rekening gehouden met NMa-toezicht? (exclusief twee waarnemingen)

Situatie	N	Aantal keer	Gemiddeld per respondent
Bijwonen bijeenkomsten	325	917	2,8
Contact met andere onderneming	317	1191	3,8
Opstellen overeenkomst	309	1078	3,5
Uitstippelen prijsbeleid of commerciële strategie	307	987	3,2
Andere gevallen	286	305	1,1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 170. Gesloten vraag, met verzoek bij elke situatie een cijfer van 0 of hoger in te voeren. Exclusief twee outliers.

Om een conservatieve berekening van anticipatie te maken, gaan we uit van Tabel 4.16. Een ondernemer houdt gemiddeld 14 keer per 5 jaar rekening met de Mededingingswet wanneer het gaat om horizontale samenwerking. De resultaten wijzen op het bestaan van het anticipatie-effect: ondernemingen houden bewust rekening met de Mededingingswet in de omschreven gevallen. 286 respondenten hebben aangegeven dat andere gevallen een rol spelen. Aan hen is de mogelijkheid gegeven zelf een situatie te omschrijven waarin zij rekening hebben gehouden met de Mededingingswet. De antwoorden zijn door de onderzoekers in categorieën ingedeeld (zie tabel).

[27] Deze twee respondenten hebben respectievelijk een totaal van 825 en 508 situaties opgegeven. De andere respondenten hebben allemaal veel lagere aantallen opgegeven.

Tabel 4.17 Omschrijving andere gevallen van horizontale samenwerking waarin de Mw een rol speelt (N=45)

Categorie	Aantal
(Mogelijke) samenwerkingsovereenkomsten, bijvoorbeeld R&D of technologieovereenkomsten of trade agreements	9
Uitwisselen van informatie (geen prijzen)	1
Lobby activiteiten	2
Overwegingen om delen van andere bedrijven over te nemen	3
Overleg met klanten	2
Offertes en inkoop	2
Bijeenkomsten en uitwerking samenwerking binnen onze franchiseorganisatie en/of brancheverenigingen	4
Overig	10
Niet van toepassing	12

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 170, zie ook Bijlage B.

De antwoorden zijn vooral variaties op de categorieën in Tabel 4.16 en verwijzen naar verticale relaties met leveranciers en afnemers.

Anticipatie-effect

Onderstaande tabel inventariseert de aantallen beperkingen en gedragingen waarvoor art 6 Mw een rol heeft gespeeld. Op basis van deze aantallen kan een anticipatie-effect berekend worden.

Tabel 4.18 Anticipatie-effect karteltoezicht

Vraag (no.)	N	Aantal initiatieven	Gemiddeld per respondent
Gedrag aangepast of beëindigd (180)	333	315	0,9
Aanpassen of beëindigen gebaseerd op extern juridisch advies (190)	47	58	1,2
Intern beoordeeld (200)	337	2062	6,1

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

De resultaten zeggen het volgende over de omvang van het anticipatie-effect: gemiddeld hebben ondernemingen ongeveer 1 keer in de laatste 5 jaar een afspraak of overleg met een of meer andere ondernemingen aangepast of beëindigd om interventie van de NMa te voorkomen. In 18% van de gevallen was dat op basis van extern juridisch advies.

Ongeveer 6 keer per 5 jaar hebben ondernemingen intern beoordeeld of een gedraging of overeenkomst op mededingingsbezwaren zou kunnen stuiten.

De resultaten kunnen vergeleken worden met de *commercial agreements* en *cartels* in Deloitte (2007).[28] In dat onderzoek hebben 202 ondernemingen een totaal van 144 overeenkomsten en 126 kartels aangepast of beëindigd, gelijk aan gemiddeld 1,3 gevallen per respondent in de periode 2000 - 2007. Dit wijst erop dat het anticipatie-effect in het Verenigd Koninkrijk ongeveer gelijk is aan het anticipatie-effect dat blijkt uit Tabel 4.18. Voor 49% van de aangepaste of beëin-

[28] Zie Tabel 5.5 in Deloitte (2007).

digde initiatieven was extern juridisch advies gevraagd in de Engelse studie, aanzienlijk hoger dan in het onderhavige onderzoek geval was.

Duidelijkheid kartelverbod

Vinden respondenten het kartelverbod duidelijk? Aan respondenten is gevraagd of men het duidelijk vindt wanneer de NMa afspraken en gedragingen verboden acht.[29] Deze vraag is door 360 respondenten beantwoord, 252 (70%) daarvan antwoordden 'ja', 108 antwoordden 'nee' (30%). Aan deze laatste groep respondenten is gevraagd om aan te geven waarom men het toezicht onduidelijk vindt, 85 respondenten hebben hier iets genoemd.

Tabel 4.19 Waarom onduidelijk wanneer de NMa afspraken en gedragingen verboden acht? (N=85)

Categorie	Aantal
Wetgeving is niet helder, wat mag wel en wat mag niet, marktbepaling en procedure	35
Overig	23
Te weinig inhoudelijke kennis	17
Situaties zijn specifiek en verdienen maatwerk	4
Politieke beweegredenen NMa, vooraf al vaststaand besluit	2
Overwegingen komen niet in de publiciteit	1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 210.

Vier categorieën in deze tabel hebben betrekking op de complexiteit of onvoorspelbaarheid van het kartelverbod.

Over-anticipatie

Vervolgens is een drietal vragen gesteld over over-anticipatie. Uit Tabel 4.20 blijkt dat veel respondenten niet weten hoe vaak het karteltoezicht tot over-anticipatie leidt. Van diegenen die de vraag wel kunnen beantwoorden antwoordt 6% 'nooit'. Het beeld dat daaruit ontstaat, is dat over-anticipatie wel voorkomt, maar niet vaak.

Tabel 4.20 Hoe vaak schrikt het toezicht initiatieven af die de mededinging *niet* beperken?

Categorie	Aantal (N=355)	Procent (excl. categorie 'weet niet')
1 (nooit)	14	6,2%
2	78	34,4%
3	85	37,4%
4	40	17,6%
5 (zeer vaak)	10	4,4%
Weet niet	128	

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 220.

Aan respondenten die categorie 4 of 5 hebben opgegeven en een aantal voornemens heeft aangepast of afgeblazen wegens karteltoezicht, is vervolgens gevraagd waarom zij vinden dat het mededingingstoezicht vaak of zeer vaak samenwerkingsverbanden afschrikt die niet concurrentiebeperkend zijn.

[29] Vraag 210

Tabel 4.21 Waarom worden er door het Nederlandse mededingingstoezicht vaak of zeer vaak afspraken of samenwerkingsverbanden afgeschrikt die naar uw mening niet concurrentiebeperkend zijn? (N=46)

Omschrijving	Aantal
Onduidelijkheid richtlijnen, beoordeling drempels, waar grens ligt tussen strafbaar en toelaatbaar	13
Uit vrees om verdacht te lijken in ogen van de NMa	3
Zware straffen	3
NMa streeft naar afschrikking	3
Vrees voor ongewenste publiciteit	2
Uit de geluiden uit de markt en publicaties.	1
Relevante markt wordt niet altijd adequaat geformuleerd	1
Er wordt uitsluitend op cijfermatige en formele gronden een mening gevormd	1
NMa beperkt beroepsuitoefening door verboden	1
Overig	18

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 230.

Het merendeel van deze potentiële oorzaken van over-anticipatie wijzen op onzekerheid over de inhoudelijke beoordeling door de NMa en op negatieve publiciteit. Aan respondenten die categorie 2, 3, 4 of 5 hebben opgegeven en een aantal voornemens heeft aangepast of afgeblazen wegens karteltoezicht, is gevraagd voor hoeveel van die initiatieven men vond dat het initiatief niet mededingingsbeperkend was.

Het gaat om 315 voornemens van 333 respondenten. Hiervan waren volgens de opgave in totaal 226 initiatieven niet concurrentiebeperkend, oftewel 72% (vraag 240 t.o.v. vraag 180). Deze vraag is door 35 respondenten beantwoord, waarbij één respondent het aantal 200 heeft ingevuld en 18 respondenten een 0 hebben opgegeven (vraag 240). De uitkomst op deze vraag is dus erg gevoelig voor de opgave van een enkele respondent. Zonder deze uitkomst zouden er 26 niet concurrentiebeperkende initiatieven van de totaal aangepaste of beëindigde 115, dit geeft een percentage van 22,6%.

Schade door gedrag andere ondernemingen

Ten slotte is aan respondenten gevraagd of de onderneming ooit economische schade heeft ondervonden als gevolg van verboden prijsafspraken door andere ondernemingen. Voor 82 ondernemingen was dit het geval, voor 107 niet en 164 respondenten wisten deze vraag niet te beantwoorden (vraag 290). Aan de 82 ondernemingen die 'ja' antwoordden is gevraagd of zij juridische stappen jegens andere ondernemingen hebben overwogen.

Tabel 4.22 Juridische stappen overwogen als reactie op vermeend verboden gedrag andere ondernemingen?

Categorie	Aantal (N=82)	Percentage
Ja, maar geen actie ondernomen	29	35%
Ja, actie ondernomen via de NMa	5	6%
Ja, actie ondernomen via een civiele procedure	17	21%
Nee	31	38%

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 300.

Ongeveer een vijfde deel van de respondenten die schade hebben ondervonden heeft via een civiele procedure actie ondernomen.

Bedrijfsgrootte

Verschilt het anticipatie-effect tussen kleine en grote ondernemingen? Onderstaande Tabel 4.23 geeft voor grootteklassen het percentage van de bedrijven dat gedrag heeft aangepast of beëindigd vanwege Artikel 6 Mw en het percentage dat intern heeft beoordeeld of een gedraging of overeenkomst op bezwaren zou kunnen stuiten.

Voor de grotere bedrijven geldt dat een iets groter deel afspraken of gedrag heeft aangepast of beëindigd vanwege NMa-toezicht. Grotere bedrijven maken ook vaker interne beoordelingen van gedrag met het oog op Art 6 Mw.

Tabel 4.23 Anticipatie op karteltoezicht naar bedrijfsgrootte

Deel van bedrijven in de grootteklasse dat…	100 tot 120 personen	120 tot 150 personen	150 tot 200 personen	200 tot 350 personen	350 of meer personen	Gemiddelde omvang
…afspraken of overleg hebben aangepast of beëindigd (V180>0)	10% N=71	8% N=66	17% N=60	16% N=70	20% N=65	330
…interne beoordeling gemaakt(V200>0)	50% N=70	57% N=69	62% N=60	64% N=69	75% N=68	329
…aantal bedrijven dat vraag 180 heeft ingevuld	62% N=114	57% N=115	60% N=100	59% N=119	55% N=119	325

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Sector

Tabel 4.24 geeft inzicht in anticipatie op karteltoezicht in de verschillende sectoren. Vooral in de zorg zijn er naar verhouding veel bedrijven die in de afgelopen 5 jaar afspraken of samenwerking met andere ondernemingen hebben stopgezet ten einde NMa-interventie te voorkomen. Tevens komt interne toetsing van gedrag/overeenkomsten aan de Mededingingswet verhoudingsgewijs het vaakst voor in de zorgsector: 4 op de 5 zorginstellingen heeft in de afgelopen 5 jaar minimaal één keer een interne beoordeling gemaakt.[30] Net bij als eerdere sectorale uitsplitsingen geldt het

[30] Beide vormen van anticipatie houden sterk met elkaar verband. Het correlatiecoëfficiënt tussen dummy-variabelen van vraag 180 (wel of geen aanpassing/beëindiging gedrag i.v.m. de Mw) en vraag 200 (wel of geen interne toetsing aan de Mw) is .33 en sterk significant ($\alpha = .01$).

voorbehoud dat percentages die gestaafd zijn op een klein aantal waarnemingen met voorzichtigheid geïnterpreteerd dienen te worden.

Het is derhalve niet onomstotelijk vast te stellen of de mate van anticipatie afhankelijk is van de sector waarin een bedrijf opereert. Tabel 4.24 maakt echter duidelijk dat er veel variantie bestaat tussen sectoren in het aandeel van bedrijven dat potentieel mededingingsbeperkend gedrag heeft aangepast of beëindigd: van 3 % van de bedrijven in de sector Advisering & Onderzoek tot eerdergenoemde 38 % in de zorgsector.

Tabel 4.24 Anticipatie op karteltoezicht naar sector[31]

Deel van bedrijven in sector dat…	…afspraken of overleg hebben aangepast of beëindigd (V180>0)		…interne beoordeling gemaakt(V200>0)		…aantal bedrijven dat vraag 180 heeft ingevuld	
Industrie	16%	N=85	64%	N=89	63%	N=136
Groot-/detailhandel	10%	N=40	59%	N=41	62%	N=65
Financiële instellingen	15%	N=33	67%	N=30	53%	N=62
Advisering, onderzoek	3%	N=33	53%	N=32	65%	N=51
Bouwnijverheid	8%	N=26	63%	N=30	53%	N=49
Verhuur roerende goederen	8%	N=24	54%	N=24	46%	N=52
Zorg	38%	N=21	81%	N=21	60%	N=35
Vervoer, opslag	6%	N=17	59%	N=17	52%	N=33
Informatie, communicatie	13%	N=16	56%	N=16	57%	N=28
Totaal	**14%**	**N=333**	**61%**	**N=337**	**58%**	**N=570**

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Stellingen

Uit de hieronder gegeven beoordeling van de stellingen komt het volgende beeld naar voren. De meeste stellingen konden door ongeveer 90% van de respondenten worden beoordeeld. De stelling over de clementieregeling is een uitzondering, 28% van de respondenten had hier geen mening over. De vijf overige instrumenten hebben allen een sterk effect op anticipatie. Dit geldt het minst voor civielrechtelijke handhaving.

[31] Sectoren waarin minder dan 10 bedrijven de vraag over gedragsaanpassing (V180) hebben beantwoord, zijn buiten de tabel gelaten.

Tabel 4.25 Stellingen karteltoezicht (ondernemingen)

	Gemiddelde op schaal 1 tot en met 5	N	Percentage van antwoorden					
			1	2	3	4	5	Geen mening
Het optreden van de NMa is een belangrijke reden om het kartelverbod na te leven.	3,9	353	3,4	6,5	13,9	41,6	28,6	6,0
De hoogte van de boetes voor een onderneming (maximaal 10% van de jaaromzet) is effectief bij het voorkomen van kartels.	4,0	352	2,0	8,2	10,8	39,5	29,8	9,7
De persoonlijke boete (maximaal € 450.000) is effectief bij het voorkomen van kartels.	4,1	351	3,1	6,0	10,5	33,3	36,5	10,5
Wanneer bij een veroordeling voor een kartel de bestuurders van de ondernemingen een gevangenisstraf zouden kunnen krijgen, zouden er minder kartels voorkomen.	3,7	351	6,0	11,4	14,5	29,1	26,8	12,3
De clementieregeling van de NMa waarmee boetekwijtschelding kan worden verkregen, zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.	3,0	351	5,1	19,4	25,6	17,4	4,8	27,6
De negatieve publiciteit als gevolg van een verdenking of veroordeling op basis van het karteltoezicht, zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.	3,8	351	2,0	7,7	18,0	40,5	21,4	10,5
De mogelijkheid dat een civiele rechter schadevergoeding toekent aan de benadeelden van een kartelovertreding, zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.	3,5	350	2,0	14,6	22,0	35,7	12,6	13,1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 317. 1= zeer mee oneens 5=zeer mee eens.

Conclusie karteltoezicht

Het onderzoek geeft de volgende aanwijzingen voor de omvang van het anticipatie-effect. Gemiddeld houdt een onderneming 14 keer per 5 jaar rekening met de Mededingingswet en het toezicht wanneer het gaat om mogelijke bezwaren vanuit Artikel 6 Mw. Gemiddeld hebben ondernemingen ongeveer 1 keer in de laatste 5 jaar een afspraak of overleg met een of meer andere ondernemingen aangepast of beëindigd om interventie van de NMa te voorkomen. Ongeveer 6 keer per 5 jaar hebben ondernemingen intern een beoordeling van strijdigheid gemaakt. De meerderheid van de ondernemingen vindt het kartelverbod duidelijk.

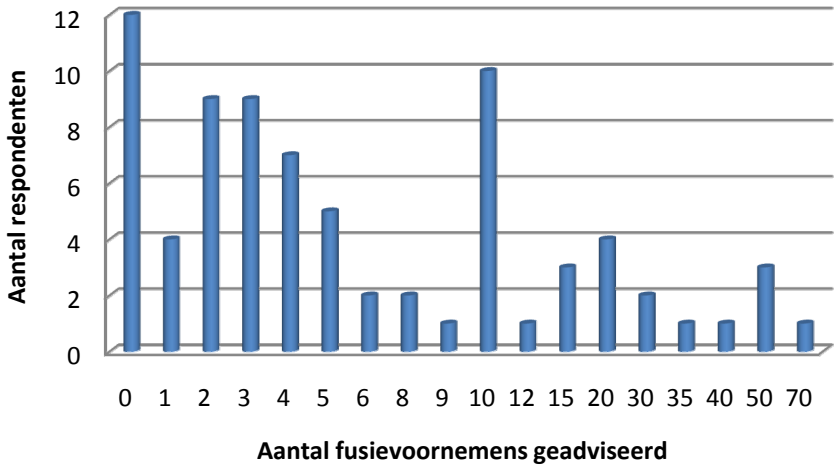
Over-anticipatie komt volgens 213 (60%) respondenten voor (Tabel 4.20). Het merendeel van de genoemde potentiële oorzaken van over-anticipatie wijst op onzekerheid over de inhoudelijke beoordeling door de NMa en op negatieve publiciteit.

5 Resultaten adviseurs

5.1 Concentraties

Aan respondenten is het aantal fusievoornemens waarbij de adviseur betrokken is geweest gevraagd. Figuur 5.1 toont de frequenties van de opgegeven antwoorden. Uit de figuur blijkt dat 65 adviseurs een positief aantal voornemens hebben opgegeven, 731 voornemens in totaal.

Figuur 5.1 Verdeling aantal fusievoornemens



Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 15. N=97, 20 respondenten hebben de vraag niet ingevuld.

Ook is gevraagd hoeveel voornemens zijn aangepast door partijen zelf, vanwege verwachte mededingingsproblemen (vraag 17), dat wil zeggen voor het inschakelen van de adviseur. Het totaal van deze antwoorden is 28. De volgende tabel vat de vragen over fusievoornemens samen.

Tabel 5.1: Anticipatie-effect fusievoornemens waarvoor juridisch advies is ingewonnen

Vraag (no.)	N	Aantal voornemens	Percentage van voornemens	Aantal per fusiemelding
Aantal fusievoornemens geadviseerd (15)	77	731	100%	1,56
Fusievoornemens aangepast door partijen, voor raadplegen jurist (17)	62	28	4%	0,06
Bezwaren Mw oorzaak voor beëindigen voornemen (50)	41	29	4%	0,06
Aangepast voor melding (40)	55	39	5%	0,08
Aantal gemelde fusies (22)	60	469	64%	1,00

Bron: SEO Economisch Onderzoek. Het aantal voornemens is opgeteld voor alle respondenten, waarbij ontbrekende waarden als '0' zijn meegenomen. De vraagnummers corresponderen met bijlage B

De aantallen fusievoornemens in deze tabel hoeven niet overeen te komen met het werkelijke aantal fusievoornemens waarvoor is geadviseerd, aangezien verscheidene kantoren over hetzelfde

voornemen kunnen adviseren.[32] Zolang alle adviseurs de fusievoornemens op dezelfde wijze beoordelen (dat wil zeggen, het voornemen bij dezelfde categorieën in de tabel onderbrengen) heeft dit geen invloed op de berekening van de omvang van het anticipatie-effect. Deze aanname is nodig om de percentages te kunnen interpreteren.

Deze resultaten geven het volgende beeld. Voor 4% van de voornemens waarover wordt geadviseerd, geldt dat het voornemen reeds voor het inschakelen van de advocaat door partijen zelf werd aangepast vanwege het mededingingstoezicht. Uiteindelijk wordt 64% van de fusievoornemens doorgezet tot een melding bij de NMa. Van de 262 fusievoornemens die worden afgeblazen, zijn voor 11% daarvan de Mededingingswet en het NMa-toezicht een belangrijke oorzaak. De overige 89% van de afgeblazen voornemens zijn vanwege andere oorzaken afgeblazen. Van de voornemens die wel worden doorgezet, wordt 8% voor melding aangepast om mededingingsbezwaren weg te nemen.

Het online interview voor adviseurs geeft aan dat de omvang van het anticipatie-effect, gemeten in aantal aangepaste of beëindigde voornemens, gelijk is aan ongeveer 14% van het aantal fusiemeldingen.

Deze resultaten kunnen worden vergeleken met de onderzoeken van Deloitte (2007, voor de *Office of Fair Trading*) en Twynstra Gudde (2005, in opdracht van de NMa). Voor de OFT studie geldt dat concentratietoezicht geen meldingsplicht kent. De resultaten kunnen daarom niet direct worden vergeleken wanneer deze zijn gedeeld door het aantal fusiemeldingen. In de OFT studie was volgens adviseurs het aantal aangepaste en beëindigde voornemens respectievelijk gelijk aan 8% en 7% van het totale aantal fusievoornemens. Deze aantallen liggen boven de uitkomsten van dit onderzoek (resp. 5% en 4%). Dit wijst erop dat het anticipatie-effect in de onderzochte periode in Nederland lager is dan in de onderzochte periode in het Verenigd Koninkrijk.

Twynstra Gudde (2005) heeft op basis van interviews met advocaten het volgende geconcludeerd. Ongeveer 68% van initiatieven mondt uit in een melding. Van de initiatieven wordt 12% van de initiatieven in gewijzigde vorm gemeld. Ongeveer 6% van de initiatieven wordt vanwege het anticipatie-effect afgeblazen. Het anticipatie-effect is in Twynstra Gudde (2005) in de periode 2000 tot en met 2003 dus hoger dan in het voorliggende onderzoek. Een kanttekening is echter op zijn plaats.

Twynstra Gudde (2005) maakt een onderscheid tussen ideeën en initiatieven. Ook in de ideefase vallen voornemens af vanwege het anticipatie-effect. De voornemens die in Tabel 5.1 zijn opgegeven zouden in de interviews van Twynstra Gudde (2005) als ideeën kunnen zijn aangemerkt. De basis voor het percentage van het anticipatie-effect verschilt dus mogelijk tussen de twee onderzoeken en dit verstoort de vergelijking. Er zijn bijna 74% meer ideeën dan initiatieven in Twynstra Gudde (2005). Wanneer alle ideeën als voornemen meegeteld zouden worden, zou het percentage gewijzigde voornemens dalen tot ongeveer 7% en het percentage beëindigde voornemens dalen tot 3% in die studie.

[32] Het werkelijke aantal fusiemeldingen in de periode 2005 tot en met 2009 is 542.

Over-anticipatie

De enquête bevat ook vragen over concentraties die naar de mening van de respondent geen mededingingsproblemen opleveren, om over-anticipatie te identificeren. Het is denkbaar, dat ook die concentraties worden afgeschrikt door het mededingingstoezicht (*business chilling* of over-anticipatie, zie bijvoorbeeld Deloitte, 2007). Ondernemers kunnen de meldingsprocedure te belastend vinden, of te weinig handvatten hebben om een inschatting te maken van de kans dat de NMa tot een gunstige beoordeling komt. De ondernemer kan in dat geval afzien van melding. Aan respondenten is gevraagd of bovenstaande vaak voorkomt, op een schaal van 1 tot en met 5.

Tabel 5.2 Komt het vaak voor dat niet- mededingingsbeperkende voornemens worden afgeschrikt?

Categorie	Percentage (N=70)
1 (nooit)	18,6%
2	42,9%
3	8,6%
4	4,3%
5 (zeer vaak)	1,4%
weet niet	24,3%

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 60.

De resultaten laten zien dat veel respondenten vinden dat over-anticipatie voorkomt, respondenten vinden echter niet dat het zeer vaak voorkomt. Aan respondenten die 4 of 5 hebben opgegeven is een vervolgvraag gesteld, zie Tabel 5.3.

Tabel 5.3 Wat is de meest voorkomende reden om af te zien van melding wanneer de fusie niet-mededingingsbeperkend is (N=10)

Categorie	Aantal
Ondernemers zijn onzeker over de uitkomst van de beoordeling door de NMa	6
De doorlooptijd is te lang	3
De kosten voor externe adviseurs zijn te hoog	1
De kosten die aan de NMa betaald dienen te worden, zijn te hoog	
De procedure legt te veel beslag op personeel	
De onderneming wil persaandacht vermijden	
Anders, namelijk:...	

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 61. Dit is een gesloten vraag, één antwoord mogelijk.

Onzekerheid over de uitkomst is de meest genoemde reden voor over-anticipatie. Aan adviseurs die hebben geadviseerd over voornemens die zijn beëindigd vanwege mededingingstoezicht is een vervolgvraag gesteld. Gevraagd is voor hoeveel van deze voornemens de respondent van mening was dat de concentratie geen mededingingsprobleem op zou hebben geleverd.[33] Totaal 8 respondenten hebben deze vraag beantwoord, en het totaal van deze onterecht afgeschrikte voornemens is 4. Dit komt overeen met 14% van de voornemens die zijn afgebroken op grond

[33] De vraag is: "Voor hoeveel hiervan was u van mening dat de concentratie geen mededingingsprobleem zou hebben opgeleverd?", vraag 70.

van mededingingstoezicht. Dit wijst erop dat over-anticipatie beperkt was voor de fusievoornemens van de adviseurs in de steekproef.

Invloedrijke besluiten

Aan respondenten is gevraagd welke NMa-besluiten of rechterlijke uitspraken invloedrijk zijn geweest voor hun adviezen. Er konden maximaal 5 zaken worden opgegeven. Er zijn in totaal 26 unieke zaken opgegeven.

Tabel 5.4 Invloedrijke besluiten en uitspraken concentratietoezicht

	Aantal keer genoemd
NUON / Reliant	5
Zeeuwse ziekenhuizen	4
besluiten in de zorg	2
KPN/Reggefiber	2
Telefoongids/Gouden Gids	2
Eén keer genoemd:	
6114 24 -10-2007	
6169 - Amsterdam Thuiszorg / Cordaan	
Ahold - Konmar	
Asito/Meavita hulp Den Haag (6632)	
BAM/HBG	
Besluiten over conglomerate fusies	
Besluiten over gun jumping	
besluiten ziekenhuisconcentraties	
CBB G-Star/Secon	
Cosun/CSM (5703)	
HR december 2004 (Floraholland)	
kabelfusie 2008	
KPN/Telfort	
KPN/Tiscali	
LJN: AZ3274, College van Beroep voor het bedrijfsleven , AWB 05/440	
NPM Capital/Buitenfood (6705)	
Recente NMa boete besluiten wegens niet of niet tijdig melden concentratie	
Reggefiber/GNA/OGA	
Richtsnoeren van de EU Commissie en NMa (indien van toepassing)	
SaraLee/Duyvis	
Ziekenhuis Hilversum/ziekenhuis Gooi-Noord (3897)	

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 80. N=18

Stellingen

Om een algemeen beeld van anticipatie en de rol van het mededingingstoezicht in de ontwikkeling van een initiatief tot een melding te krijgen, is een aantal stellingen aan respondenten voorgelegd. Over de persaandacht en de kosten van de vergunningsfase konden relatief veel respondenten (20%) geen mening geven. De respondenten kennen geen sterke rol aan die twee factoren toe, dat geldt ook voor de kosten van de meldingsfase. De effectiviteit van het toezicht wordt als

goed beoordeeld (stellingen 1 en 7). De boete voor het niet naleven van de meldingsplicht heeft een afschrikwekkend effect, en remedies zorgen ervoor dat een fusie eerder wordt doorgezet tot een melding.

Tabel 5.5 Stellingen concentratietoezicht (adviseurs)

	Gemiddelde	N	Percentage antwoorden					
Stelling			**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**Geen mening**
Het Nederlandse mededingingstoezicht zorgt ervoor dat concurrentiebeperkende concentraties niet plaatsvinden.	3,3	61	3,3	18,0	19,7	50,8	1,6	6,6
De boete die kan volgen op het niet naleven van de meldingsplicht zorgt ervoor dat ondernemingen zich aan de meldingsplicht houden.	3,9	60	1,7	10,0	6,7	46,7	25,0	10,0
De kosten van een fusiemelding (€ 15.000,-) zorgen ervoor dat ondernemers sommige concentratieplannen niet doorzetten tot een melding en dus helemaal afblazen.	2,2	60	21,7	38,3	18,3	10,0	0,0	11,7
In de vergunningsfase spelen de kosten (€ 30.000,-) een grote rol in de beslissing van ondernemingen om wel of niet een vergunning aan te vragen.	2,2	60	20,0	30,0	16,7	11,7	1,7	20,0
De verwachte persaandacht voor een blokkering van een concentratie door de NMa weerhoudt bedrijven ervan fusievoornemens door te zetten tot een melding.	2,4	60	11,7	40,0	18,3	8,3	1,7	20,0
Ondernemingen gaan dankzij de mogelijkheid remedies overeen te komen eerder over tot melding bij de NMa.	3,3	59	3,4	11,9	30,5	30,5	8,5	15,2
De NMa staat concentraties die de mededinging niet beperken toe.	3,9	59	0,0	8,5	11,9	52,5	22,0	5,1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 83 (1= zeer mee oneens 5=zeer mee eens)

Conclusie concentratietoezicht

De enquête onder adviseurs geeft aanwijzingen voor het bestaan van het anticipatie-effect. Van elke 100 fusiemeldingen zijn er 8 aangepast voor de melding. Daarnaast zijn voor elke 100 fusiemeldingen 6 fusievoornemens mede vanwege het toezicht beëindigd voor de melding. Veel respondenten vinden dat over-anticipatie voorkomt, echter niet zeer vaak. Onzekerheid over de uitkomst is de meest genoemde reden voor over-anticipatie.

5.2 Karteltoezicht

Aan respondenten is gevraagd naar de gevallen waarvoor men is gevraagd te adviseren over zaken die mogelijk onder artikel 6 van de Mededingingswet vallen. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen gevallen die voor de cliënt duidelijk inbreuken zijn, en gevallen die niet duidelijk zijn. Kartels vallen onder de eerste categorie terwijl vragen omtrent de vormgeving van formele overeenkomsten en dergelijke onder de tweede categorie vallen.

Duidelijk verboden gedragingen

In Tabel 5.6 worden de resultaten gegeven. De eerste vraag (no. 90) luidt: voor hoeveel gevallen bent u sinds 1 januari 2005 jaar ingeschakeld voor advies omtrent een bestaande of voorgenomen afspraak of gedraging die duidelijk niet verenigbaar is of zou zijn met het kartelverbod (art. 6 Mededingingswet)? De vraag is door 39 respondenten beantwoord met een getal, het totaal van de gevallen is 423. Vervolgens is gevraagd voor hoeveel hiervan geldt dat de NMa niet op de hoogte was én dat het advies ertoe heeft geleid dat de bestaande of voorgenomen afspraak of gedraging is veranderd of stopgezet (vraag 140). Het aantal gevallen is 255, of 60%.

Merk op dat hier zowel bestaande als voorgenomen gedragingen zijn meegeteld. De 168 gevallen die niet naar aanleiding van het advies zijn veranderd of stopgezet kunnen ook voornemens bevatten die om andere redenen niet zijn doorgezet, dit is echter niet onderzocht.

De respondenten adviseerden voor 56 sanctiebesluiten een overtreder. Dit betekent dat 56 van de 423 'adviesgevallen' bekend is geraakt bij de NMa: in die gevallen heeft de NMa een sanctiebesluit genomen. Dit komt overeen met 13% van de adviesgevallen. In de laatste kolom van de tabel zijn de gevallen gedeeld door het aantal 56. Ter vergelijking: de NMa beboet 10 tot 15 kartels per jaar of 50 tot 75 per 5 jaar.[34] Dit is een aanwijzing dat de steekproef een groot deel van de sanctiebesluiten bestrijkt. Merk wel op dat verschillende advocaten over hetzelfde sanctiebesluit kunnen hebben geadviseerd. Vanwege de aanname dat adviseurs de gevallen op dezelfde manier beoordelen, leidt dit niet tot een verstoring in de berekening van het anticipatie-effect.

Tabel 5.6 Anticipatie-effect karteltoezicht, duidelijk verboden gedragingen (adviseurs)

Vraag	Vraagnummer	N	Aantal gevallen	Percentage van adviezen	Gevallen per besluit NMa
Advies gevraagd bij afspraken en gedragingen	90	39	423	100%	7,55
Advies gegeven over clementieregeling	110	26	79	19%	1,41
N.a.v. advies geen clementie aangevraagd door onderneming	120	14	54	13%	0,96
N.a.v. advies gedraging veranderd of stopgezet, niet bekend bij NMa	140	26	255	60%	4,55
Advies gegeven bij overtredingen Mw.	150	25	56	13%	1,00

Bron: SEO Economisch Onderzoek. Exclusief 7 incomplete waarnemingen en 1 outlier met aantallen van respectievelijk 200, 15, 13, 125 en 5.

Op basis van Tabel 5.6 kan het anticipatie-effect berekend worden. De verhouding tussen sanctiebesluiten van de NMa en gevallen waarin een bestaande of voorgenomen gedraging of afspraak is stopgezet of veranderd vanwege het advies, zonder dat de NMa op de hoogte was, is 1 tot 5.

[34] Zie www.fd.nl/artikel/19837314/persoonlijke-straf-bestuurders-dreigt-alle-kartelzaken.

Clementieregeling

In 79 gevallen is advies gevraagd over de clementieregeling. In 68% van die gevallen is uiteindelijk geen clementieverzoek gedaan. Het is niet bekend wat het verdere verloop van de 54 duidelijk verboden gedraging is geweest. Mogelijkheden voor dat verloop zijn dat het gedrag is stopgezet, veranderd of heeft geleid tot een sanctiebesluit van de NMa.
Aan respondenten die hebben geadviseerd over een clementieaanvraag die niet is doorgezet tot een clementieaanvraag is gevraagd naar de reden van de cliënt om geen clementieverzoek in te dienen, zie Tabel 5.7.

Tabel 5.7 Meest voorkomende reden om geen clementieverzoek in te dienen (N=12)

Categorie	Aantal
Cliënt wil de extra winst als gevolg van de gedraging niet mislopen	1
Cliënt wil de goede relatie met de andere karteldeelnemers niet op het spel zetten	2
Cliënt verwacht geen boete te zullen krijgen	6
Cliënt vindt de clementieregeling te moeilijk	
Mogelijke reputatieschade	
Mogelijke gevolgen van personenaansprakelijkheid	
Anders, namelijk…	2
Weet niet	1

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 130. Gesloten vraag, één antwoord mogelijk.

Twee respondenten antwoordden de categorie 'anders'. Aan hen is gevraagd een omschrijving te geven. Een omschrijving refereert aan de onzekerheid in hoe de NMa de clementiemelding afhandelt. De tweede omschrijving is dat cliënten de samenwerkingsplannen aanpassen naar aanleiding van het advies.

Gedragingen en afspraken waarover geen duidelijkheid bestaat

Het volgende onderwerp is gedragingen en afspraken (ook: beperkingen) tussen twee of meer ondernemingen, waarbij voor de cliënt niet op voorhand duidelijk is of de beperking verenigbaar is met het kartelverbod. Respondenten is gevraagd zowel voornemens als bestaande beperkingen mee te tellen. Tabel 5.8 geeft de resultaten. Het gaat om initiatieven waarvan de NMa niet op de hoogte was.

In 32% van de adviesgevallen, is een beperking gestaakt of niet ten uitvoer gebracht. In 12% van de geadviseerde gevallen, is een samenwerking of overeenkomst niet tot stand gekomen vanwege het risico van mededingingstoezicht terwijl de adviseur verwacht dat er geen inbreuk op het kartelverbod was. In 19% van de geadviseerde gevallen verwacht de adviseur dat de NMa de afspraak of gedraging onterecht als inbreuk op kartelverbod zou kunnen beoordelen. De resultaten laten ook zien dat 602 initiatieven niet zijn gestaakt. Hiervan is 56% aangepast naar aanleiding van het mededingingsadvies.

Onderzocht is of deze resultaten verstoord zouden kunnen worden door incomplete waarnemingen. Dit is niet het geval.[35]

Tabel 5.8 Anticipatie-effect karteltoezicht op basis van juridisch advies, onduidelijke initiatieven

Vraag	Vraagnummer	N	Aantal gevallen	Percentage van adviesgevallen
Advies gegeven bij afspraken en gedragingen	160	40	879	100%
N.a.v. advies initiatief gestaakt	170	30	277	32%
N.a.v. advies initiatief aangepast	180	26	339	39%
Initiatief onterecht afgeschrikt	210	27	106	12%
Verwacht verkeerde beoordeling NMa	220	28	169	19%

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Bij beperkingen waarover geen duidelijkheid bestaat is er duidelijk een anticipatie-effect aanwezig. Voor 70% van de adviesgevallen geldt dat een beperking is aangepast of gestaakt vanwege het advies over mededingingstoezicht. Voor 12% van alle adviesgevallen was naar mening van de respondent sprake van over-anticipatie. Een verkeerde beoordeling werd verwacht voor 19% van alle adviesgevallen.

Invloedrijke besluiten en uitspraken

Aan respondenten is gevraagd welke NMa-besluiten of rechterlijke uitspraken invloedrijk zijn geweest voor hun adviezen. Er konden maximaal 5 zaken worden opgegeven. Er zijn in totaal 41 unieke zaken opgegeven.

[35] De hoogste waarneming bestaat uit het aantal 175 op vraag 160. Deze waarneming is compleet op de andere vragen. Wanneer de waarneming wordt weggelaten, zorgt dat slechts voor minimale verschillen.

Tabel 5.9 Invloedrijke besluiten en uitspraken karteltoezicht

	Aantal keer genoemd
CBb secon	3
Bouwfraude	3
G-Star/Secon (CBb)	2
Heineken beschikking	2
Modint	2
Eén keer genoemd:	
6114	
CBB - T-mobile	
Eu hof T-mobile	
Gerecht O2	
GvEA T-125/03 and T-253/03	
Heijmans/Nederveen (rechterlijke uitspraak)	
Hof Arnhem 18 december 2008 (Eastborn)	
Hof Leeuwarden 4 oktober 2009 (Batavus)	
HR december 2004 (Floraholland)	
HvJEG C-8/08	
Interpolis/Cobac	
KPN/SNT	
Metro/NS	
NMa-Richtsnoeren Samenwerking Ondernemingen	
NRP	
Pirtek	
Prisma (Hoge Raad)	
Sanctiebesluiten dakdekkers NMa	
Sanctiebesluiten schildersbranche NMa	
Single complex continous infringment	
Tankstations	
Thuiszorg	
Verticale beperkingen	
Vz Rb Den Haag 13-10-2008 (Fortis/Allianz)	
WBE	
Zaak Clabbers (rechtbank Rotterdam)	
Zaak OSB (2020) inzake bestaan inbreuk en bewijs	
Zaak Solétanche (Rechtbank Rotterdam)inzake potentiële concurrentie	
Zorg	

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 230. N=15.

Stellingen

Om een algemeen beeld van anticipatie en de rol van het mededingingstoezicht te verkrijgen, is een aantal stellingen aan respondenten voorgelegd. Bij elke stelling kon de respondent op een schaal van 1 tot en met 5 aangeven in hoeverre men het eens was met de stelling.

Tabel 5.10 Stellingen karteltoezicht (adviseurs)

Stelling	Gemiddelde	N	Percentage antwoorden					
			1	2	3	4	5	Geen mening
Het Nederlandse mededingingstoezicht zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.	3,8	42	2,4	9,5	19,1	45,2	23,8	0
De hoogte van de boetes voor ondernemingen zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.	3,7	42	0	9,5	26,2	47,6	16,7	0
De persoonlijke boete die een manager of bestuurder kan krijgen zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.	3,6	42	0	23,8	9,5	52,4	14,3	0
De clementieregeling van de NMa zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.	3,2	42	7,1	14,3	35,7	33,3	9,5	0
De negatieve publiciteit bij een verdenking of veroordeling zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.	3,6	42	9,5	26,2	20,0	50,0	9,5	4,8
Procedures bij de civiele rechter waarin benadeelden schadevergoeding kunnen eisen, zorgen ervoor dat kartels minder voorkomen.	2,8	42	9,5	30,9	30,9	21,4	4,8	2,4
Het karteltoezicht van de NMa laat samenwerkingsvormen die géén inbreuk vormen op het kartelverbod ongemoeid.	2,9	42	7,1	19,1	40,5	19.1	2,4	11,9

Bron: SEO Economisch Onderzoek, vraag 240 (1=zeer mee oneens, 5= zeer mee eens)

Uit deze stellingen blijkt dat veel respondenten een mening hadden. Het toezicht wordt als effectief beschouwd, evenals de boetes voor ondernemingen en personen. Dit geldt in mindere mate voor de clementieregeling en de civielrechtelijke handhaving. Met de stelling dat de NMa samenwerkingsvormen die geen inbreuk vormen ongemoeid laat, zijn maar ongeveer 23% respondenten het eens.

Conclusie karteltoezicht

Op basis van de online enquête die is ingevuld door 97 adviseurs op het gebied van mededinging, kunnen de volgende conclusies worden getrokken. Tegenover elk sanctiebesluit van de NMa, staan er bijna 5 bij de NMa onbekende gevallen waarin een bestaande of voorgenomen duidelijk verboden gedraging of afspraak is stopgezet of veranderd vanwege het advies. Bij beperkingen waarover geen duidelijkheid bestaat is er ook duidelijk een anticipatie-effect aanwezig. Voor 70% van de adviesgevallen geldt dat een beperking is aangepast of gestaakt vanwege het advies over mededingingstoezicht.

Het onderzoek geeft de volgende resultaten over over-anticipatie die optreedt wanneer de cliënt geen duidelijkheid heeft of de gedraging verboden is. Voor 12% van de adviesgevallen was naar mening van de respondent sprake van over-anticipatie. Een verkeerde beoordeling werd verwacht voor 19% van alle adviesgevallen.

6 Factoren van anticipatie

6.1 Inleiding

Welke factoren bepalen of een onderneming anticipeert op NMa-toezicht? Uit Hoofdstuk 2 blijkt dat het gedrag van de onderneming in theorie afhangt van het mededingingstoezicht. Hoe werken de variabelen van het mededingingstoezicht in de praktijk? En in welke mate dragen die variabelen bij aan het anticipatie-effect?

Eén van de onderzoeksdoelstellingen is het meten van de mate waarin verschillende factoren van belang zijn voor het anticipatie-effect. De factoren die het anticipatie-effect kunnen beïnvloeden, kunnen in onderlinge samenhang getaxeerd worden – in plaats van elke factor apart – door middel van *conjunct analyse*, ook bekend als de *vignettenmethode*. Hierbij worden de respondent meerdere, fictieve situaties voorgelegd, met de vraag om deze te ordenen, meestal op de waardering voor de omschreven situatie. In dit onderzoek wordt gevraagd met welke kans men een bepaalde actie zou ondernemen.

De conjunct meetmethode verdient voor dit onderzoek de voorkeur. De conjunct meetmethode behoort tot de groep meetmethoden die gedrag of preferenties meten op basis van uitgesproken voorkeuren.[36] Het voordeel van de conjunct meetmethode is dat hiermee verstoringen zoals strategische antwoorden en sociale sturing zo veel mogelijk beperkt blijven.

Situaties worden in korte beschrijvingen (vignetten) gepresenteerd. Een *vignet* bestaat uit een (beperkt) aantal attributen, waarin de voor het probleem relevante variabelen tot uitdrukking komen. De kunst van vignettenanalyse bestaat eruit een aantal vignetten te construeren met 'spanning' in de attributen en die aan respondenten voor te leggen. Met 'spanning' wordt bedoeld dat op basis van de theorie niet vooraf is te voorspellen hoe een respondent de vignetten zal waarderen.

De respondent geeft vervolgens zijn waardering aan voor de vignetten en moet daarbij impliciet een afweging maken tussen de afzonderlijke attributen. De respondent brengt dan de ordening aan die op basis van theorie niet was te maken. Vervolgens kan uit de vergaarde informatie worden afgeleid welke variabelen (attributen) in meer of mindere mate van invloed zijn op het anticipatie-effect. Uit de rapportcijfers is af te leiden wat het relatieve gewicht is van attributen als de strafmaat, persoonlijke beboeting, clementie, negatieve publiciteit, de behandeltermijn en administratieve kosten, et cetera.

De gegevens zijn geanalyseerd door middel van de methode *ordered logistic regression*. Dit hoofdstuk geeft de resultaten van de conjunctmeting.

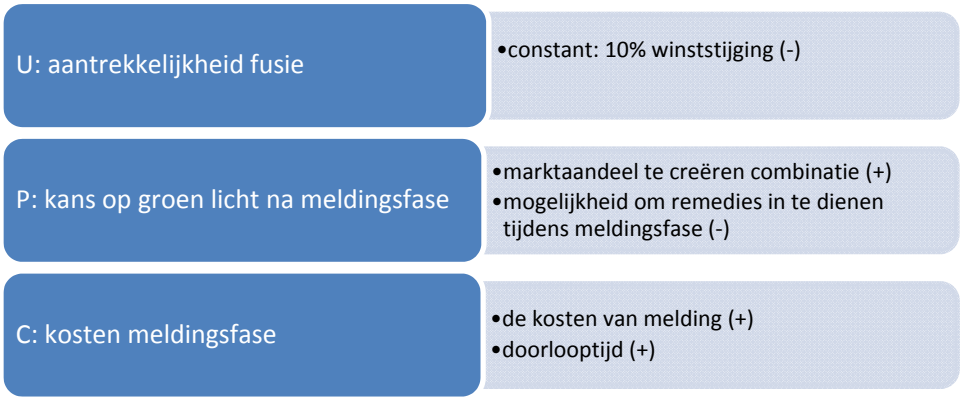
[36] De andere groep is meting op basis van geopenbaarde voorkeuren. Voor een volledig overzicht zie Van der Noll et al. (2010).

6.2 Factoren van anticipatie

Concentraties

De beslissing om een concentratie te melden of af te blazen hangt in theorie af van de aantrekkelijkheid van de fusie, de kans op groen licht van de toezichthouder en de kosten van de meldingsfase. Het effect van deze laatste twee determinanten is onderzocht. Figuur 6.1 toont de variabelen die in de conjunct analyse gemeten zijn. Het gaat om het marktaandeel van de te creëren combinatie, de beschikbaarheid van remedies, de kosten die aan de NMa betaald dienen te worden en de doorlooptijd van de meldingsfase. Tussen haakjes staat het verwachte effect op anticipatie, zie ook hoofdstuk 2.

Figuur 6.1 Onderzochte factoren van anticipatie op concentratietoezicht en verwachte effec t



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Een conjunct meting bestaat uit hypothetische situaties. In de eerste plaats is uitleg gegeven aan de respondent. Deze uitleg is verkort weergegeven in Box 6.1.

Box 6.1 Conjunct opdracht concentratietoezicht (ondernemingen)[37]

We gaan hierna zes fictieve situaties aan u voorleggen. Steeds geldt:
Uw onderneming wil fuseren met een andere onderneming uit dezelfde branche. Het fusieplan is gereed en u bent het eens geworden over de transactie. De transactie creëert veel waarde voor zowel uw onderneming als voor de fusiepartner. Op basis van het fusieplan gaat u ervan uit dat de gezamenlijke winst 10% hoger uit zal vallen, indien het plan doorgang vindt.
Elke situatie beschrijft een fictief concentratietoezicht. Kunt u voor elke situatie aangeven wat de kans is dat u het fusievoornemen zou doorzetten tot een melding?
U kunt die waarschijnlijkheid uitdrukken met een rapportcijfer, waarbij het rapportcijfer 1 de laagste kans voorstelt, en het rapportcijfer 10 de hoogste kans voorstelt[38].
U kunt de onderstreepte woorden aanklikken voor uitleg.

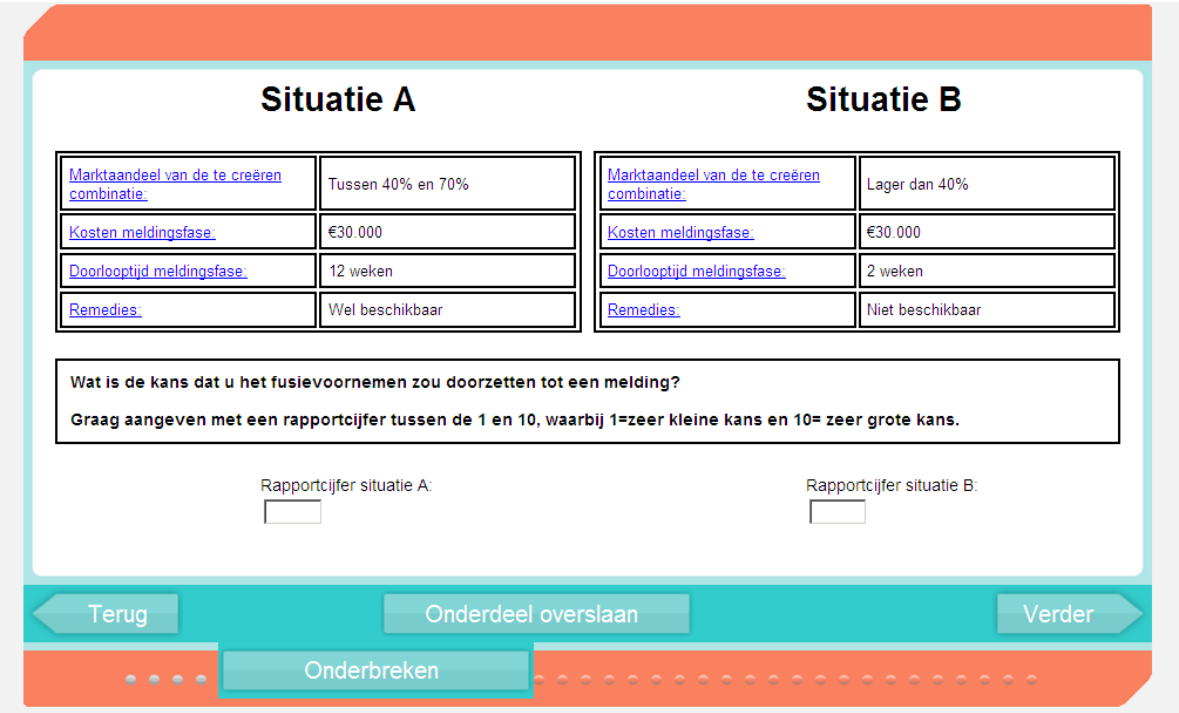
Bron: SEO Economisch Onderzoek

37 De tekst voor mededingingsjuristen verschilt haast niet. Het voornaamste verschil is dat er wordt gesproken van 'uw cliënt' in plaats van 'uw onderneming'.

38 Hierbij staat een rapportcijfer van 10 gelijk aan lage anticipatie. In de econometrische analyse is deze schaal omgedraaid en is het anticipatie-effect hoger naarmate het rapportcijfer hoger is. Zie paragraaf 6.5.

De situaties bestaan uit het marktaandeel van de te creëren combinatie, de kosten van de meldingsfase die aan de NMa dienen te worden betaald, de doorlooptijd van de meldingsfase en of remedies wel of niet beschikbaar zijn in de specifieke situatie. De situaties zijn in paren van twee gepresenteerd. Figuur 6.2 geeft het tweede scherm weer. De blauw onderstreepte woorden kunnen worden aangeklikt voor toelichting. Nadat drie paren zijn beoordeeld, ziet de respondent nog een keer alle zes vignetten tegelijk en kan dan de gegeven rapportcijfers aanpassen.

Figuur 6.2 Presentatie van een paar vignetten



Bron: SEO Economisch Onderzoek en Bureau Veldkamp

Figuur 6.2 toont twee willekeurige vignetten. De vignetten zijn op basis van de attribuutwaarden in Tabel 6.1 samengesteld. De grijs gemarkeerde waarden worden toegelicht bij de interpretatie van de resultaten in paragraaf 6.5.

Tabel 6.1 Conjunct analyse: attributen concentratietoezicht

Attribuut	Waarde 1	Waarde 2	Waarde 3	Waarde 4
Marktaandeel te creëren combinatie	Lager dan 40%	Tussen 40% en 70%		
Kosten meldingsfase	Nihil	€ 5.000	€ 15.000	€ 30.000
Doorlooptijd meldingsfase	2 weken	6 weken	12 weken	
Remedies[39]	Wel beschikbaar	Niet beschikbaar		

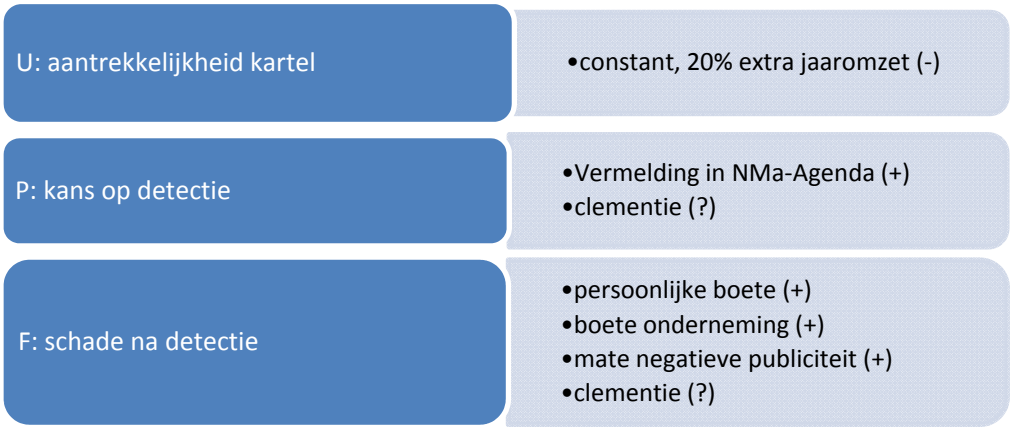
Bron: SEO Economisch Onderzoek

[39] De toelichting bij dit attribuut is: "Remedies zijn aanpassingen in het fusieplan die erop gericht zijn mededingingsproblemen weg te nemen, bijvoorbeeld het afstoten van bedrijfsonderdelen. Remedies kunnen tijdens de meldingsfase bij de NMa worden ingediend. Het kaartje vermeldt of uw specifieke situatie zich leent voor remedies."

Kartels

In theorie hangt de stabiliteit van een kartel af van de voordelen die het kartel oplevert, de kans op detectie en de schade na detectie.[40] De onderzochte factoren die hierop aansluiten worden in onderstaande Figuur 6.3 gepresenteerd. De eerste kolom geeft de factoren die volgen uit Figuur 2.2, de tweede kolom geeft aan met welke attributen die factoren zijn onderzocht. Het verwachte effect op anticipatie is aangeduid met een + of -. De clementieregeling vormt hierop een uitzondering. In de theorie zijn er verschillende hypothesen over het effect van de clementieregeling op de stabiliteit van een kartel, en de voorspellingen zijn zowel negatief als positief. We weten vanuit de theorie dus niet of het effect negatief of positief is, dit is aangegeven met een ?.

Figuur 6.3 Onderzochte factoren anticipatie karteltoezicht



Bron: SEO Economisch Onderzoek

De opdracht aan de respondent is in Box 6.2 verkort weergegeven. Na dit scherm krijgt de respondent drie paren van vignetten te zien, zoals in Figuur 6.2.

Box 6.2 Conjunct opdracht karteltoezicht

We gaan hierna weer zes fictieve situaties aan u voorleggen. Steeds geldt:
U heeft in de eigen onderneming een prijsafspraak met een concurrent ontdekt. U heeft een zeer sterk vermoeden dat deze prijsafspraak niet verenigbaar is met het kartelverbod. De sales afdeling heeft u verteld, dat dankzij deze prijsafspraak uw bedrijfsonderdeel 20% meer jaaromzet maakt. Elke situatie beschrijft een fictief karteltoezicht.
Kunt u voor elke situatie aangeven hoe waarschijnlijk het is dat u de opdracht zou geven de prijsafspraak te beëindigen?
U kunt die waarschijnlijkheid uitdrukken met een rapportcijfer, waarbij het rapportcijfer 1 de laagste kans voorstelt, en het rapportcijfer 10 de hoogste kans voorstelt.
U kunt de onderstreepte woorden aanklikken voor uitleg.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

[40] Het gedrag van andere karteldeelnemers wordt in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten.

Na zes vignetten beoordeeld te hebben, krijgt de respondent nog eens alle vignetten te zien en kan dan de opgegeven antwoorden herzien. De situaties bestaan bij kartels uit de volgende attribuutwaarden. De grijs gemarkeerde velden worden toegelicht in paragraaf 6.6.

Tabel 6.2 Conjunct analyse: attributen karteltoezicht

Attribuut	Waarde 1	Waarde 2	Waarde 3	Waarde 4
Persoonlijke boete	Geen	€ 450.000	€ 650.000	
Boete onderneming	2% jaaromzet	10% jaaromzet	20% jaaromzet	30% jaaromzet
De bedrijfstak wordt op de NMa-Agenda:	niet vermeld	wel vermeld		
Clementie	Bedrijf verwacht de eerste aanvrager te zullen zijn.	Bedrijf verwacht de tweede of volgende aanvrager te zullen zijn.	Niet mogelijk.	
Publiciteit	Alleen website NMa	Website NMa en vakbladen	Alle dagbladen en televisiejournaal	

Bron: SEO Economisch Onderzoek

6.3 Vignetontwerp

Het ontwerpen van een conjunct analyse omvat veel keuzen. Het uiteindelijke ontwerp is tot stand gekomen op basis van literatuuronderzoek en overleg met de NMa. Het onderzoek hanteert rapportcijfers als antwoordcategorieën. Het voordeel hiervan is dat er meer dan 2 antwoordcategorieën zijn: een simpele ja/nee opdracht zou een respondent al snel tot het sociaal wenselijke antwoord kunnen sturen. In dit geval zou de data minder betrouwbaar zijn.

Hoe zijn de vignetparen samengesteld? De vignetten zijn automatisch gegenereerd.[41] Voor bijvoorbeeld karteltoezicht zijn er in totaal 3x4x2x3x3=216 unieke vignetten.[42] Voor elke respondent zijn hier zes verschillende vignetten uit geselecteerd, in drie paren zoals gepresenteerd in Figuur 6.2. Voor elk paar is ervoor gezorgd dat de attribuutwaarden niet te sterk in een bepaalde richting afweken. Met dit ontwerp wordt beoogd dat de keuze niet te 'gemakkelijk' is. Wanneer in vignet A alle attributen gunstiger zijn dan in vignet B, bestaat het gevaar dat A een 10 krijgt en B een 1. Het nadeel daarvan is dat de antwoorden dan niet verhullen wat het relatieve belang is van de verschillende attributen.

Het ontwerp wordt nu verder toegelicht. Op basis van de theorie is bepaald wat het effect van de attributen is op anticipatie. In Tabel 6.2 zijn de attribuutwaarden van links naar rechts gerangschikt op oplopend anticipatie-effect: hoe hoger bijvoorbeeld de boete, hoe hoger het verwachte anticipatie-effect. Voor karteltoezicht is voor het effect van clementie geen hypothese beschikbaar en daarom is een aanname gemaakt: wanneer het bedrijf de eerste aanvrager verwacht te zijn, is het anticipatie-effect lager dan wanneer het bedrijf verwacht de tweede aanvrager te zijn. Wanneer clementie niet mogelijk is, is het anticipatie-effect het hoogst.

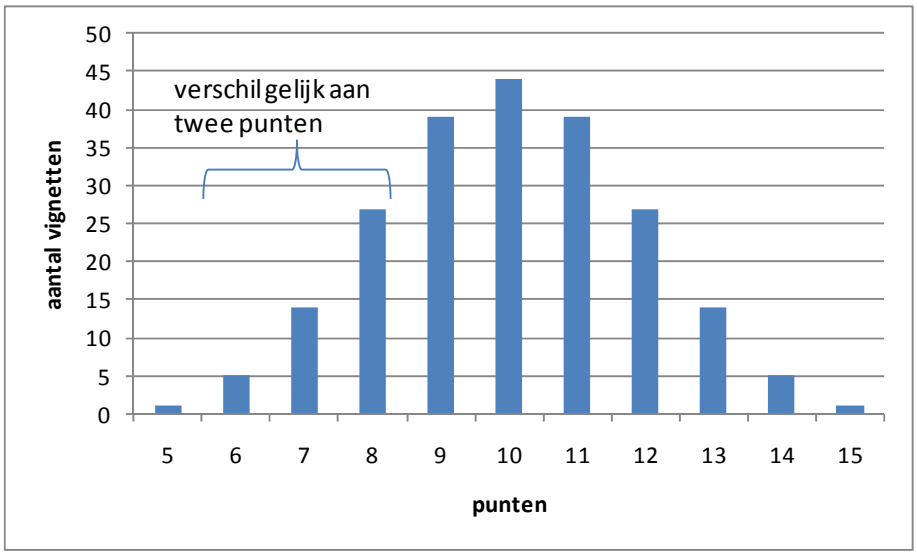
Wat is de restrictie op de paren? Neem aan dat het eerste vignet in het paar bestaat uit de grijs gearceerde cellen in Tabel 6.2. Het tweede vignet moet verschillen van het eerste vignet. Voor

41 Bureau Veldkamp heeft de programmering verzorgd.
42 Het ontwerp wordt toegelicht met kartels, voor concentraties is de opzet analoog.

sommigen attributen zal de waarde in het tweede vignet links van de grijze cel liggen, en voor sommigen rechts. Minstens een attribuut moet links of rechts van de grijze cel liggen.

Hoe ver de attribuutwaarden van het tweede vignet afwijken van de grijze cellen is gelimiteerd. Een verplaatsing naar links levert een punt van -1 op, dat is bijvoorbeeld een persoonlijke boete van nihil. Een stap naar rechts levert een punt van +1 op, bijvoorbeeld een ondernemersboete van 20% van de jaaromzet. Twee stappen naar rechts levert +2 op, bijvoorbeeld publiciteit in alle dagbladen en het televisiejournaal. Op deze manier kan voor elk attribuut het puntenverschil met het eerste vignet bepaald worden. De som van deze puntenverschillen per attribuut moet in het interval [-2,2] liggen.

Figuur 6.4 Verdeling vignetten karteltoezicht naar aantal theoretisch bepaalde punten



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Aan elk vignet kan op die wijze een theoretische score toegekend worden. Wanneer voor elk attribuut in de eerste kolom 1 punt wordt gegeven, is de score 5. Deze situatie komt 1 keer voor. Wanneer juist de uitersten aan de rechterzijde van de tabel worden gekozen, is de score 15. Een vignet met bijvoorbeeld een score van 8 kan gepaard worden met scores 6, 7, 8, 9 en 10. Er zijn daarvoor 128 vignetten mogelijk, zie Figuur 6.4. Tussen paren is geen restrictie opgelegd. In de zes vignetten van een respondent kan dus zowel de score 5 als de score 15 voorkomen.

Met behulp van een voorbeeld wordt dit verder verduidelijkt. Neem aan dat in het tweede vignet de ondernemingsboete gelijk is aan 30% jaaromzet, dit levert +2 punten op. Dit betekent dat de som van de punten van de andere attributen niet groter dan nul mag zijn. Wat is toegestaan is bijvoorbeeld een lagere persoonlijke boete (persoonlijke boete gelijk aan nihil, dit geeft -1) en wel een vermelding op de NMa-Agenda (dit geeft +1). De som van de punten komt in dat geval op +2 -1 +1=+2. Clementie mag twee stappen naar links, dat geeft + 2 -1 +1 -2=0. Publiciteit moeten hetzelfde blijven als in het eerste vignet, anders komt het totale puntenverschil boven +2.

De attributen zijn steeds in willekeurige volgorde gepresenteerd. De volgende stappen geven het volledige ontwerp weer:

1. Er wordt een tweetal vignetten willekeurig getrokken.
2. Indien het puntenverschil kleiner is dan -2 of groter is dan +2, wordt één vignet teruggelegd en opnieuw willekeurig getrokken. Deze stap wordt herhaald totdat het puntenverschil in het interval [-2,+2] ligt. De respondent krijgt het scherm zoals in Figuur 6.2 te zien, de volgorde van de attributen is steeds willekeurig.
3. Het tweede paar wordt willekeurig getrokken, uit de verzameling vignetten zonder het eerste paar (bij karteltoezicht dus 214 vignetten). De zes vignetten moeten immers verschillen. Indien het puntenverschil tussen de vignetten in het tweede paar kleiner is dan -2 of groter is dan +2, wordt een vignet teruggelegd en opnieuw willekeurig getrokken. Deze stap wordt herhaald totdat het puntenverschil in het tweede paar in het interval [-2,+2] ligt. De respondent krijgt weer het scherm zoals in Figuur 6.2 te zien, nu met de kopjes Situatie C en Situatie D.
4. Het derde paar wordt getrokken, uit de verzameling zonder de vier reeds getrokken vignetten, op dezelfde wijze als in stappen 3 en 4. De respondent krijgt het derde paar, bestaande uit Situaties E en F, te zien.
5. Na het derde paar beoordeeld te hebben, krijgt de respondent de zes vignetten opnieuw gepresenteerd, inclusief de opgegeven rapportcijfers. De respondent kan dan indien gewenst de rapportcijfers aanpassen.

Vanwege dit ontwerp wordt overbelasting (ook wel: cognitieve stress) voorkomen: de vignetten worden eerst in paren gepresenteerd, en per paar zijn de vignetten niet te verschillend. Tussen de paren zijn er geen restricties opgelegd. In stap 5 worden alle vignetten in onderlinge samenhang beoordeeld. Het econometrische model houdt hier rekening mee door de standaardfouten te clusteren per respondent.

6.4 Ordered logistic regression

Hieronder wordt kort de gehanteerde regressietechniek beschreven. Veronderstel dat de keuze van de respondent uit M alternatieven 1, … , M bestaat en dat deze alternatieven geordend kunnen worden. De onderzoeker wil de kans voorspellen dat alternatief *j* gekozen wordt door individu *i*. Het ordered logistic model gaat ervan uit dat er een onderliggende latente variabele y_i^* is:

$$y_i^* = x_i\beta + \varepsilon_i$$
$$y_i = j \text{ als } \gamma_{j-1} < y_i^* \leq \gamma_j$$

Voor kartels geeft y^* bijvoorbeeld de mate waarin de individu geneigd is het kartel te beëindigen. De waarden van de attributen van vignet *i* worden weergegeven als x_i en zijn de verklarende variabelen in de regressie. De verklaarde variabele is het rapportcijfer voor het vignet y_i, de variabele ε_i is de storingsterm. Het bereik van y^* wordt opgeknipt in M-1 segmenten en elk segment correspondeert met een van de alternatieven. De kans dat een alternatief *m* wordt gekozen is nu gelijk aan de kans dat de latente variabele y^* tussen de twee bijbehorende grenzen ligt. Op basis van maximum likelihood worden de coëfficiënten β en de markeringen γ geschat. Box 6.3 geeft het volledige regressiemodel voor karteltoezicht, voor concentratietoezicht is het model analoog hieraan.

Box 6.3 Het ordered response model van anticipatie op karteltoezicht

De respondent krijgt de vraag in Box 6.2 voorgelegd. Elke fictieve situatie is opgebouwd op basis van de waarden in Tabel 6.2. De waarden van de attributen van vignet *i* worden weergegeven als x_i en zijn de verklarende variabelen in de regressie. De verklaarde variabele is het rapportcijfer voor het vignet y_i, de variabele ε_i is de storingsterm. De latente variabele y^* kan geïnterpreteerd worden als 'geneigdheid om prijsafspraak te beëindigen'.
Het model ziet er als volgt uit:

$$y_i^* = x_i\beta + \varepsilon_i$$
$$y_i = 1 \text{ als } y_i^* \leq \gamma_1$$
$$y_i = 2 \text{ als } \gamma_1 < y_i^* \leq \gamma_2$$
$$y_i = j \text{ als } \gamma_{j-1} < y_i^* \leq \gamma_j$$
$$\ldots$$
$$y_i = 10 \text{ als } y_i^* > \gamma_9$$

De coëfficiënten β en de markeringen γ worden geschat op basis van *maximum likelihood*. Hoe hoger y^*, hoe hoger het anticipatie-effect. Een positieve coëfficiënt β betekent dat de variabele positief bijdraagt aan het anticipatie-effect.
Het logit model legt een specifieke kansverdeling op aan de variabele γ_j: de logistic distribution. De opgelegde kansverdeling is:

(1) $$F(z) = \Pr(\gamma \leq z) = \frac{e^z}{1+e^z}$$

$F(z)$ geeft voor elke willekeurige z de kans dat γ kleiner dan of gelijk is aan z. Hoe waarschijnlijk is het dat de respondent een 10 opgeeft volgens het geschatte model?
De kans op rapportcijfer 10 is:

(2) $$\Pr(y_i = 10 \,|x_i) = \Pr(y_i^* > \gamma_9) = \Pr(\varepsilon_i > \gamma_9 - x_i\beta) =$$
$$1 - F(\gamma_9 - x_i\beta) = 1 - \frac{e^{\gamma_9 - x_i\beta}}{1 + e^{\gamma_9 - x_i\beta}}$$

Merk op dat γ_9 en β gegeven worden door de schattingsresultaten. De waarden van het vignet geven x_i. De bovenstaande vergelijking bevat daarom geen onbekenden meer en het resulterende getal is de kans op rapportcijfer 10.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Het ordered logit model verdient voorkeur boven andere regressietechnieken. De reden hiervoor is dat de data uit de conjunct meting *multinomiaal* is: de rapportcijfers 1 tot en met 10 zijn discrete data en kunnen niet meer dan deze 10 waarden aannemen. Dit is een belangrijk onderscheid met bijvoorbeeld continue gegevens zoals jaaromzet in euro's. Vanwege dit onderscheid verdient ordered logit de voorkeur boven bijvoorbeeld OLS-regressie, zie ook Cameron & Trivedi (2005).

6.5 Resultaten concentraties

Aan respondenten is gevraagd met welke kans men een concentratie zou melden[43]. Deze vraag is eenvoudiger dan de vraag met welke kans men een concentratie niet zou melden. Het laatste geeft echter het anticipatie-effect weer. De opgegeven rapportcijfers zijn daarom getransformeerd, met behulp van de volgende formule:

rapportcijfer anticipatie-effect= 11 – originele rapportcijfer.

Ondernemingen

Tabel 6.3 toont de frequenties van de gegeven rapportcijfers. Eén respondent heeft twee vignetten ingevuld, 242 respondenten hebben er zes ingevuld. Dit geeft een totaal van 1.456 vignetten. Uit de tabel blijkt dat alle cijfers zijn opgegeven. Het cijfer 3 is het vaakst opgegeven volgens de tabel. Omdat de cijfers getransformeerd zijn, komt dit overeen met het antwoord 8 op de vraag wat de kans is dat de fusie gemeld zou worden. Het rapportcijfer 10 drukt het sterkste anticipatie-effect weer en dit cijfer is aan 5% van de vignetten gegeven.

Tabel 6.3 Rapportcijfers concentraties (ondernemingen)

Rapportcijfer (getransformeerd)	Aantal	Percentage
1	199	13,7%
2	131	9,0%
3	324	22,3%
4	262	18,0%
5	170	11,7%
6	146	10,0%
7	68	4,7%
8	45	3,1%
9	38	2,6%
10	73	5,0%
Totaal	1.456	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Uit paragraaf 6.3 werd duidelijk dat de spreiding per respondent van belang is. Spreiding in de opgegeven rapportcijfers wijst erop dat de attribuutwaarden het anticipatie-effect beïnvloeden, en stelt de onderzoekers in staat het relatieve belang van de attributen te bepalen. Uit tabel 6.4 dat 83% van de respondenten variatie heeft aangebracht in de rapportcijfers, 40 respondenten hebben bij elk vignet hetzelfde cijfer ingevuld. Het ontwerp tracht daarnaast te voorkomen dat respondenten vooral de 1 en de 10 opgeven, in dat geval zou het relatieve belang van de factoren niet achterhaald kunnen worden. Dat is gelukt: de vier respondenten die de 1 én de 10 hebben opgegeven, hebben ook een ander cijfer opgegeven.

De onderstaande tabel geeft de spreiding weer. De respons {1,3,5,7,9,10} zou een standaard afwijking van 3,5 opleveren en de antwoorden {10, 10, 10, 10, 10, 10} geven een standaard afwijking van 0. Per respondent is de standaard afwijking in de zes opgegeven rapportcijfers berekend, deze liep uiteen van 0 tot 4.

[43] Hierbij is een rapportcijfer van 10 een hoge kans op melding.

Tabel 6.4 Spreiding in rapportcijfers concentraties per respondent (ondernemingen)

Standaard afwijking	Aantal	Percentage
0,0	40	16,5%
0,5	15	6,2%
1,0	62	25,5%
1,5	49	20,2%
2,0	31	12,8%
2,5	33	13,6%
3,0	8	3,3%
3,5	4	1,7%
4,0	1	0,4%
Totaal	243	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De standaardafwijkingen zijn afgerond naar veelvouden van 0,5.

Het model in Box 6.3 is gebruikt om de rapportcijfers te schatten. De variabelen in Tabel 6.5 zijn de regressoren x en zijn als dummy's opgenomen ten opzichte van de grijs gemarkeerde uitgangssituatie. Wanneer bijvoorbeeld de kosten van de melding nihil zijn in het vignet, krijgt de variabele 'kosten nihil' de waarde 1, bij hogere kosten krijgt deze variabele een waarde 0. De uitkomsten van de regressie staan in Tabel 6.5. De tweede kolom geeft de geschatte coëfficiënten β. De derde en vierde kolom geven de significantie van de coëfficiënt aan: hoe verder de z-waarde van nul ligt, hoe groter de kans dat het gevonden effect statistisch significant is, de vierde kolom geeft de kans dat het effect *niet* bestaat.

Tabel 6.5 Ordered logit model, kans dat een concentratie niet wordt doorgezet tot melding (ondernemingen)

Variabele	Coëfficiënt	Z waarde	p>|z|
Kosten nihil	-0,571**	-4,27	0,000
Kosten € 5.000	-0,323**	-2,58	0,010
Kosten € 30.000	0,395**	2,98	0,003
Doorlooptijd 2 weken	-0,207*	-1,87	0,061
Doorlooptijd 12 weken	0,232**	2,05	0,040
Marktaandeel 40% tot 70%	-0,327**	-2,42	0,016
Remedies wel beschikbaar	-0,547**	-5,57	0,000
γ_1	-2,508		
γ_2	-1,874		
γ_3	-0,796		
γ_4	-0,018		
γ_5	0,561		
γ_6	1,220		
γ_7	1,651		
γ_8	2,034		
γ_9	2,486		

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De McFadden Pseudo-R2 is gelijk aan 0,018 en de McKelvey & Zavoina Pseudo-R^2 is gelijk aan 0,071, het aantal observaties is 1456. De standaardfouten zijn gecorrigeerd voor clustering per respondent. ** significant op 5%, * significant op 10%.

Alle coëfficiënten, behalve 'doorlooptijd 2 weken' zijn significant op 5%, die variabele is wel significant op een betrouwbaarheidsniveau van 10%. Een significant effect op 5% betrouwbaarheidsniveau betekent dat het effect met een kans van 95% aanwezig is.

Een positief teken van een coëfficiënt wijst erop dat het anticipatie-effect toeneemt in de onafhankelijke variabele. Het onderscheid tussen anticipatie en over-anticipatie is hierin overigens niet te maken. Immers, in de vignetten is niet gespecificeerd of het om een mededingingsbeperkende concentratie gaat of niet. Alleen het marktaandeel van de te creëren combinatie geeft informatie over de gepercipieerde kans op goedkeuring.

Tabel 6.5 geeft de volgende inzichten: het verlagen van de kosten die aan de NMa betaald dienen te worden leidt tot een daling in anticipatie, het verhogen ervan tot een stijging in anticipatie. De beschikbaarheid van remedies verzwakt het anticipatie-effect. Het verkorten van de doorlooptijd van de meldingsfase vermindert anticipatie, het verlengen versterkt het anticipatie-effect.
Een vignet waarin het marktaandeel tussen de 40% en 70% is, geeft een *lagere kans* op anticipatie dan een vignet waarin het marktaandeel lager is dan 40%. Dit resultaat wijkt af van het verwachte teken in Figuur 6.1.

Een mogelijke verklaring hiervoor is dat het bereiken van een hoog marktaandeel bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van een fusieplan. Het marktaandeel kan in theorie zowel de kans op goedkeuring P (negatief effect) als de aantrekkelijkheid van de fusie U beïnvloeden (positief effect). Deze twee effecten werken tegengesteld. Middels het vignetontwerp is getracht de aantrekkelijkheid van de fusie constant te houden, om alleen het effect op de verwachte kans op groen licht te onderzoeken. Het kan echter zijn dat respondenten een hoog marktaandeel ondanks de beschrijving in Box 6.1 geïnterpreteerd hebben als aanwijzing voor een aantrekkelijk plan. De resultaten geven in ieder geval aan dat dit laatste effect zwaarder weegt dan het effect via de gepercipieerde kans op goedkeuring.

De tabel geeft met ** en * aan welke gevonden effecten statistisch gezien betekenisvol zijn. Hoe kan het econometrische model verder worden beoordeeld? In lineaire modellen is het mogelijk om met behulp van de R^2 aan te geven hoeveel variantie in de y-variabele verklaard wordt door het model. R^2 ligt tussen 0 en 1 en hoe hoger de R^2, hoe meer variantie is verklaard. Wanneer R^2 lager is dan 1, wijst dit erop dat er afgezien van de x-variabelen nog andere verklaringen zijn voor variantie in de uitkomst y. In een model waarin de verklaarde variabele niet continue is, bijvoorbeeld in het bovenstaande ordered logit model, is echter niet eenvoudig een soortgelijke R^2 uit te rekenen. Er zijn wel maatstaven beschikbaar die de R^2 proberen na te bootsen. Voor de ervaren lezer is daarom zowel de McFadden Pseudo-R^2 en de McKelvey & Zavoina Pseudo- R^2 bij de resultaten genoemd, zie Box 6.4.

Box 6.4 Pseudo-R^2 voor niet-lineaire modellen

Verschillende auteurs hebben voorstellen gedaan voor een Pseudo R^2, die de functie van R^2 in het standaard lineaire model trachten te benaderen. Veall & Zimmerman (1996) geeft een survey en analyse van deze verschillende maatstaven. De verschillende maatstaven leiden vaak tot uiteenlopende uitkomsten: in een typisch model met 1.000 waarnemingen vinden de auteurs dat de McFadden R^2 gelijk is aan 0,25, terwijl de McKelvey & Zavoina R^2 gelijk is aan 0,5. Welke maatstaf heeft de voorkeur? De auteurs stellen:

Our favoured approach is simply to choose a Pseudo-R2 in the limited dependent variable context that will be as comparable as possible with the accumulated experience from R2 in OLS regression. (Veall & Zimmerman 1996, p. 242)

Voor modellen met meer dan twee discrete uitkomsten, concluderen de auteurs dat de McKelvey & Zavoina Pseudo-R2 de voorkeur verdient. De schattingsresultaten in dit hoofdstuk vermelden daarom deze maatstaf. Uit empirische toepassingen in de literatuur blijkt dat de Pseudo-R^2 niveaus die in dit onderzoek zijn aangetroffen, niet ongewoon zijn.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Om de robuustheid van de conclusies voor andere specificaties te testen, zijn in de bijlage aan het einde van dit hoofdstuk een aantal variaties op het bovenstaande model opgenomen.

Wat is de betekenis van de exacte *waarde* van de coëfficiënten voor het geschatte anticipatie-effect? De interpretatie van de uitkomsten is lastiger dan in standaard lineaire regressiemodellen. De coëfficiënten dienen in samenhang met de vergelijkingen in Box 6.3 bekeken te worden.

Voor de interpretatie van de resultaten wordt de volgende situatie als uitgangspunt genomen: de kosten melding zijn € 15.000, de doorlooptijd is zes weken, het marktaandeel is laag en het is niet mogelijk om remedies in te dienen in de meldingsfase. Het model in Tabel 6.5 voorspelt dat voor deze situatie de kans op een rapportcijfer 10 gelijk is aan 8%. De kans op een cijfer van 8 of hoger is 16%. Hoe veranderen deze kansen wanneer een van de attribuutwaarden verandert? De volgende tabel geeft de effecten weer.

We gaan uit van de tweede kolom: wanneer een respondent een 8 of hoger heeft opgegeven, is er sprake van anticipatie. De Tabel geeft aan dat wanneer de fusiemelding kosteloos zou worden, het anticipatie-effect zou afnemen: de kans op anticipatie neemt af van 16% naar 10%. Een minder sterke kostendaling heeft een minder sterk effect. Een kostenverhoging met € 15.000 zorgt voor een stijging in het anticipatie-effect: de kans op anticipatie neemt toe van 16% naar 22%. Zowel een kostenstijging als kostendaling hebben het verwachte effect op anticipatie, dit suggereert dat de kosten van de meldingsfase een rol spelen in het gedrag van de onderneming. Het wel beschikbaar zijn van remedies heeft een sterk effect op anticipatie: de kans op afblazen daalt van 16% naar 10%.

Een verdubbeling van de doorlooptijd heeft een lager effect dan de verdubbeling van kosten: de kans op anticipatie stijgt van 16% naar 19%. Het halveren van de doorlooptijd heeft echter een minder sterk negatief effect op anticipatie. Het negatieve effect van een hoog marktaandeel op anticipatie, wordt ongeveer teniet gedaan door een verdubbeling van de doorlooptijd.

Tabel 6.6 Effecten veranderingen concentratietoezicht op anticipatie (ondernemingen)

Verandering	Effect op de kans op y=10 (procentpunten)	Effect op de kans op y>7 (procentpunten)
Kans op uitkomst*	7,68	16,10
Kosten van € 15,000 naar nihil	- 3,19	- 6,32
Kosten van € 15,000 naar € 5,000	- 2,00	- 3,90
Kosten van € 15,000 naar € 30,000	+ 3,31	+ 6,07
Doorloop van 6 naar 2 weken	- 1,34	- 2,60
Doorloop van 6 naar 12 weken	+ 1,82	+ 3,38
Marktaandeel van onder 40% naar 40% - 70%	- 2,02	- 3,94
Remedies wel beschik-baar	- 3,09	- 6,10

Bron: SEO Economisch Onderzoek
* Deze rij geeft de procentuele kans van rapportcijfer 10 en een 8 of hoger in de gegeven situatie.

Welke veranderingen vanuit het huidige concentratietoezicht van de NMa sorteren het sterkste effect op anticipatie? Het verhogen van de kosten, het verhogen van de doorlooptijd, of het beperken van de mogelijkheid om remedies in te dienen?[44] Het model kan de effecten van deze veranderingen voorspellen. Tabel 6.7 toont de rangorde van de effecten. Hoe hoger de rangorde, hoe hoger het anticipatie-effect. De verandering op de *laatste* regel zorgt voor de *sterkste toename* in het aantal fusiemeldingen.

Tabel 6.7 Welke verandering werkt het sterkst (concentraties ondernemingen)?

Factor	Anticipatie-effect	Rangorde
Remedies niet beschikbaar	+	1
Kosten van € 15.000 naar € 30.000	+	2
Doorloop van 6 naar 12 weken	+	3
Doorloop van 6 naar 2 weken	-	4
Kosten van € 15.000 naar € 5,000	-	5
Kosten van € 15.000 naar nihil	-	6

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Het beperken van de mogelijkheden om remedies in te dienen heeft het sterkste effect. Dit volgt ook uit de laatste regel van Tabel 6.6. Op basis van die tabel zijn ook de tegenovergestelde veranderingen te berekenen: wanneer remedies *niet* beschikbaar zijn in plaats van wel, *stijgt* de kans op anticipatie met 6 procentpunt. Ook valt uit de resultaten op te maken dat een kostenstijging van nihil naar € 15.000 ongeveer een even groot effect heeft als het niet beschikbaar zijn van remedies.

[44] Omdat het marktaandeel van een voorgenomen concentratie niet te beïnvloeden is door de NMa, is deze variabele buiten beschouwing gebleven.

Adviseurs

Tabel 6.8 geeft de verdeling van de opgegeven rapportcijfers. Alle cijfers zijn opgegeven. In deze tabel komt het cijfer 3 het meest voor. Omdat deze cijfers getransformeerd zijn komt dit overeen met een de opgave 8 van de respondent. Het cijfer 10 is aan 4 vignetten gegeven. Dit beeld komt overeen met de resultaten van ondernemingen: in zeer weinig gevallen zou de respondent met de grootste kans een fusie niet melden. Omdat voor geen van de vignetten bekend is of de concentratie mededingingsbeperkend is, is dit resultaat niet onverwacht. Het geeft aan dat een aantrekkelijk fusievoornemen niet snel wordt afgeblazen vanwege de meldingsfase.

Tabel 6.8 Rapportcijfers concentraties (adviseurs)

Cijfer (getransformeerd)	Aantal	Percentage
1	43	19,4%
2	31	14,0%
3	53	23,9%
4	38	17,1%
5	17	7,7%
6	16	7,2%
7	14	6,3%
8	4	1,8%
9	2	0,9%
10	4	1,8%
Totaal	222	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Van de adviseurs hebben 36 respondenten 6 vignetten ingevuld, 1 respondent heeft er 4 en 1 heeft er 2 ingevuld, dit levert een totaal van 222 vignetten. De spreiding in de cijfers per respondent is weergegeven in Tabel 6.9. De meeste respondenten hebben variatie aangebracht in de antwoorden. Het percentage respondenten dat zes keer hetzelfde cijfer heeft opgegeven, is iets hoger dan bij ondernemingen.

Tabel 6.9 Spreiding in rapportcijfers per respondent (adviseurs)

Standaard afwijking	Aantal	Percentage
0	7	18,4%
0,5	1	2,6%
1,0	9	23,7%
1,5	10	26,3%
2,0	6	15,8%
2,5	3	7,9%
3,5	2	5,3%
Totaal	38	100%

Bron: SEO Economisch Onderzoek.
De standaardafwijkingen zijn afgerond naar veelvouden van 0,5.

De uitkomsten van de econometrische schatting van het anticipatie-effect staan hieronder weergegeven. Hoe verder de z waarde van nul ligt, hoe betrouwbaarder het effect. De vierde kolom

geeft aan met welke kans het effect *niet* bestaat. Alle variabelen zijn opgenomen als dummy's ten opzichte van de uitgangssituatie die is weergegeven in Tabel 6.1.

Tabel 6.10 Ordered logit model, kans dat een concentratie niet wordt doorgezet tot melding (adviseurs)

Variabele	Coëfficiënt	z waarde	P>|z|
Kosten nihil	-0,586*	-1,90	0,057
Kosten € 5.000	-0,876**	-2,54	0,011
Kosten € 30.000	-0,111	-0,40	0,689
Doorlooptijd 2 weken	0,394	1,36	0,172
Doorlooptijd 12 weken	0,511*	1,68	0,092
Marktaandeel 40% tot 70%	2,499**	6,72	0,000
Remedies wel beschikbaar	-0,978**	-3,77	0,000
γ_1	-1,157		
γ_2	-0,210		
γ_3	1,185		
γ_4	2,184		
γ_5	2,750		
γ_6	3,476		
γ_7	4,512		
γ_8	5,070		
γ_9	5,502		

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De McFadden Pseudo-R^2 is gelijk aan 0,107, de McKelvey & Zavoina Pseudo-R^2 is gelijk aan 0,347. Het aantal observaties is 222. De standaardfouten zijn gecorrigeerd voor clustering per respondent. ** significant op 5%, * significant op 10%.

Bij dit model zijn twee van de zeven variabelen niet significant. Voor deze variabelen kunnen we niet concluderen dat er een anticipatie-effect vanuit gaat. Dit is het geval voor een verkorting van de verwachte doorlooptijd en voor een stijging van de kosten. Een verlenging van de doorlooptijd heeft wel effect, evenals een verlaging van de kosten.

De effecten die het sterkst zijn, zijn de beschikbaarheid van remedies en het marktaandeel. Het advies van de adviseur wordt sterker beïnvloedt door de gepercipieerde kans op goedkeuring, dan door de kosten van de meldingsfase. Dit is niet verwonderlijk: de adviseur wordt ingeschakeld om de uitkomst van de meldingsfase in te schatten of te beïnvloeden, en draagt niet de kosten.

De coëfficiënt voor marktaandeel is 2,5 en hieruit blijkt al dat de variabele een zeer sterk effect heeft op anticipatie. Merk op dat de richting voor dit effect positief is, in tegenstelling tot de resultaten voor ondernemingen. Voor ondernemingen gaf het resultaat de aanwijzing dat een hoog marktaandeel bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van de fusie. Voor adviseurs is het marktaandeel van de fuserende partijen juist een aanwijzing voor de kans op groen licht, zoals op basis van de theorie werd verwacht.

Voor de interpretatie van de resultaten wordt weer de volgende situatie als uitgangspunt genomen: de kosten van de melding zijn € 15.000, de verwachte doorlooptijd is zes weken, het marktaandeel is lager dan 40% en er zijn geen remedies beschikbaar. In deze situatie is de kans op

een rapportcijfer van 10 kleiner dan 1%. Het marktaandeel is laag in de uitgangssituatie en de adviseur zal daarom niet snel adviseren om het plan af te blazen. Merk op dat voor de ondernemer deze kans hoger is voorspeld. Wanneer het marktaandeel wel boven de 40% ligt, is de kans op een cijfer 10 gelijk aan 5%.

Omdat respondenten wellicht minder geneigd zijn om hun voorkeur met uitersten aan te geven, wordt ook gekeken naar de kans op rapportcijfer 8 of hoger. In de uitgangssituatie is de kans op cijfer 8 of hoger gelijk aan 1%, en die stijgt naar 12% indien het marktaandeel boven 40% komt te liggen.

Hoe veranderen deze kansen wanneer de andere variabelen van het toezicht veranderen? Tabel 6.11 geeft de marginale effecten weer.

Tabel 6.11 Effecten veranderingen concentratietoezicht op anticipatie (adviseurs)

Verandering	Effect op de kans op y=10 (procentpunten)	Effect op de kans op y>7 (procentpunten)	Effect op de kans op y>5 (procentpunten)
Kans op uitkomst*	0,14	1,09	6,01
Kosten naar nihil	- 0,18	- 0,48	- 2,57
Kosten dalen van € 15,000 naar € 5,000	- 0,24	- 0,63	- 3,42
Een langere doorlooptijd, van 12 weken	+ 0,27	+ 0,71	+ 3,62
Hoog marktaandeel van 40% – 70%	+ 4,32	+ 10,70	+ 37,75
Remedies wel beschikbaar i.p.v. niet	- 0,25	- 0,67	- 3,66

Bron: SEO Economisch Onderzoek
* Deze rij geeft de procentuele kans van rapportcijfer 10 en een 8 of hoger in de gegeven situatie.

Omdat de rapportcijfers 8, 9 en 10 niet vaak zijn gegeven, is ook de kans op een cijfer van 6 of hoger opgenomen. Ter illustratie: de kans op een cijfer hoger dan 7 daalt met 0,67 procentpunt van 1,09% naar 0,41% indien remedies wel beschikbaar zijn. Het marktaandeel van de concentratie heeft een relatief groot effect op het advies van de adviseur om het voornemen te melden of af te blazen. Deze resultaten maken ook duidelijk dat de kosten, doorlooptijd en remedies een veel kleiner effect hebben.

Het is opvallend dat de kostendaling van € 10.000 een sterker effect heeft dan een kostendaling van € 15.000. Dit is niet consistent en in onderstaande Tabel 6.12 wordt daarom alleen het statistisch gezien meest betrouwbare effect getoond.

De tabel toont de onderlinge rangorde van de factoren op anticipatie. Het marktaandeel steekt met kop en schouders boven de andere factoren uit. Merk op dat de effecten van de andere factoren erg dicht bij elkaar liggen.

Tabel 6.12 Rangorde factoren van anticipatie op concentratietoezicht (adviseurs)

Factor	Effect	Rangorde
Marktaandeel 40% - 70%	+	1
Doorlooptijd 12 weken	+	2
Kosten dalen van € 15,000 naar € 5,000	-	3
Remedies wel beschikbaar	-	4
Doorlooptijd verkorten	Geen significant effect	
Verhogen kosten	Geen significant effect	

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Conclusie concentratietoezicht

Wanneer de resultaten van ondernemingen en adviseurs vergeleken worden, valt op dat voor beiden de kosten van melden, zowel financieel als in doorlooptijd, effect hebben. Voor ondernemingen heeft een kostenverhoging effect, terwijl dat bij adviseurs juist niet het geval is. Een kostenverlaging heeft wel effect op het advies. Bij ondernemingen wordt niet duidelijk of het marktaandeel als aanwijzing dient voor de gepercipieerde kans op goedkeuring, bij adviseurs wel.

Er is een lage kans dat de concentratie wordt afgeblazen. Dit hangt samen met het feit dat niet bekend is of de concentratie mededingingsbeperkend is. De kans op groen licht beïnvloedt die kans wel: de mogelijkheid om remedies in te dienen hebben effect op anticipatie voor beide groepen. Voor adviseurs geven de resultaten aan dat het marktaandeel van de te creëren combinatie de gepercipieerde kans op goedkeuring beïnvloedt.

6.6 Resultaten karteltoezicht

Voor het onderwerp karteltoezicht is aan respondenten gevraagd naar de kans dat men een prijsafspraak zou (adviseren te) beëindigen. De beschrijving van de fictieve situatie laat geen twijfel bestaan over het verboden karakter van de prijsafspraak. Voor de ondernemingen is gevraagd met welke kans de bestuurder van de onderneming intern de opdracht zou geven de prijsafspraak te beëindigen. De beschrijving vermeldt dat de prijsafspraak voor een hogere jaaromzet zorgt.

Voor de adviseur vermeldt de situatiebeschrijving dat de cliënt in de eigen onderneming een prijsafspraak met een concurrent heeft ontdekt. Verder wordt nog het volgende vermeld: de cliënt heeft een zeer sterk vermoeden dat deze prijsafspraak niet verenigbaar is met het kartelverbod en de sales afdeling van de betreffende onderneming heeft de cliënt verteld, dat dankzij deze prijsafspraak het bedrijfsonderdeel waarvoor uw cliënt verantwoordelijk is, 20% meer jaaromzet maakt. De vignetten zijn toegelicht in paragraaf 6.2..

Ondernemingen

Tabel 6.13 toont de frequenties van de opgegeven rapportcijfers, 248 respondenten hebben 6 vignetten ingevuld. Het valt op dat het cijfer 10 het vaakst is opgegeven.

Tabel 6.13 Rapportcijfers kartels (ondernemingen)

Cijfer	Aantal	Percentage
1	53	3,6%
2	3	0,2%
3	15	1,0%
4	30	2,0%
5	29	2,0%
6	47	3,2%
7	95	6,4%
8	244	16,4%
9	156	10,5%
10	816	54,8%
Totaal	1.488	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek

De spreiding in de cijfers per respondent is laag, zie Tabel 6.14.

Tabel 6.14 Spreiding in rapportcijfers per respondent

Standaard afwijking	Aantal	Percentage
0,0	152	61,3%
0,5	22	8,9%
1,0	36	14,5%
1,5	15	6,1%
2,0	11	4,4%
2,5	6	2,4%
3,0	2	0,8%
3,5	4	1,6%
Totaal	248	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De standaard afwijkingen zijn afgerond naar veelvouden van 0,5.

Uit de resultaten blijkt dat 152 respondenten zes keer hetzelfde cijfer hebben opgegeven. Dit wijst erop dat de variatie in attribuutwaarden voor die respondenten weinig verschil veroorzaakt in de mate van anticipatie op NMa interventie. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat het strafbare karakter van het kartel sterk stuurt in de richting van beëindiging, los van de specifieke omstandigheden zoals beschreven in de attributen.

Het is daarom interessant om te kijken naar de vignetten zonder persoonlijke boete, de laagste boete voor de onderneming en geen vermelding op de NMa-Agenda. Deze vignetten schetsen een relatief lage schade na detectie en een relatief lage kans op detectie. Er waren 66 vignetten die hieraan voldeden, en voor 72% hiervan gold een hoge mate van anticipatie (een cijfer van 8 of hoger). Op basis hiervan kunnen geen statistische conclusies worden getrokken. Om een beeld te krijgen van het statistische effect van de attributen wordt weer het econometrische model gebruikt, zie Tabel 6.15. De variabelen zijn opgenomen als dummy's, ten opzichte van de grijs gemarkeerde cellen in Tabel 6.2.

Tabel 6.15 Ordered logit model, kans dat een kartel wordt beëindigd (ondernemingen)

Variabele	Coëfficiënt	z waarde	P>|z|
Persoonlijke boete nihil	-0,477**	-3,76	0,000
Persoonlijke boete € 650.000	0,148	1,14	0,253
Boete onderneming 2% jaaromzet	-0,250*	-1,95	0,051
Boete onderneming 20% van de omzet	0,017	0,13	0,900
Boete onderneming 30% van de omzet	0,080	0,54	0,591
Bedrijfstak op NMa-agenda	0,027	0,28	0,781
Verwacht eerste clementie aanvrager te zijn	0,008	0,06	0,952
Verwacht tweede of volgende clementie aanvrager te zijn	0,079	0,67	0,500
Publiciteit: website NMa en vakbladen	-0,140	-1,13	0,257
Publiciteit: alle dagbladen en televisiejournaal	0,036	0,26	0,797
γ_1	-3,503		
γ_2	-3,446		
γ_3	-3,198		
γ_4	-2,823		
γ_5	-2,548		
γ_6	-2,200		
γ_7	-1,687		
γ_8	-0,804		
γ_9	-0,354		

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De McFadden Pseudo-R^2 is gelijk aan 0,009 en de McKelvey & Zavoina's Pseudeo-R^2 is 0,028. Het aantal observaties is 1488. De standaardfouten zijn gecorrigeerd voor clustering per respondent. ** significant op 5%, * significant op 10%.

Alleen de persoonlijke boete en de boete voor de onderneming zijn significant. Voor alle andere variabelen kunnen we niet concluderen dat er wel of geen anticipatie-effect vanuit gaat. De vermelding in de NMa-agenda heeft wel het verwachte teken, voor het effect van de clementieregeling is er geen eenduidige verwachting op basis van de theorie.

Veel respondenten hebben geen variatie in de rapportcijfers aangebracht. Hoe veranderen de schattingsresultaten wanneer deze respondenten buiten beschouwing worden gelaten? In de bijlage is deze stap uitgevoerd, de conclusie is dat in het aangepaste model alleen de daling van de persoonlijke boete van € 450.000 naar nihil een effect heeft. De andere variabelen zijn niet significant op 10%.

Voor de interpretatie van de resultaten wordt weer de volgende situatie als uitgangspunt genomen: de boete voor de onderneming is 10% van de jaaromzet, de persoonlijke boete is € 450.000, de bedrijfstak wordt niet vermeld in de NMa-Agenda, clementie is niet mogelijk en een eventueel onderzoek wordt alleen gepubliceerd op de website van de NMa. Voor deze situatie voorspelt het ordered logit model dat de kans op een rapportcijfer 10 gelijk is aan 59%, de kans op een 8 of hoger is 84%. Deze resultaten passen goed bij het feit dat veel respondenten een 10 hebben opgegeven. Merk op dat deze maatstaf voor het anticipatie-effect veel hoger is dan bij concentratietoezicht. Bij concentraties is geen sprake van verboden gedrag, en was niet bekend of het voornemen mededingingsbeperkend is, bij kartels juist wel. Dit onderscheid vormt een sterke factor op anticipatie.

Hoe verandert het voorspelde anticipatie-effect wanneer een van de attribuutwaarden verandert? De volgende tabel geeft de effecten van de significante variabelen weer.

Tabel 6.16 Effecten veranderingen karteltoezicht (ondernemingen)

Verandering	Effect op de kans op y=10 (procent-punten)	Effect op de kans op y>7 (procent-punten)
Kans op uitkomst*	58,76	84,38
Persoonlijke boete van € 450,000 naar nihil	- 11,84	- 7,36
Boete onderneming daalt van 10% naar 2%	- 6,16	- 3,58

Bron: SEO Economisch Onderzoek. * Deze rij geeft de procentuele kans van rapportcijfer 10 en een 8 of hoger in de gegeven situatie.

Merk op dat ook het effect van een *stijging* van de persoonlijke boete van nihil naar € 450.000 op basis van Tabel 6.16 is te berekenen. De kans op een cijfer 8 of hoger zou stijgen van 77% naar 84%, een stijging van precies + 7,36 procentpunten. Hetzelfde geldt voor de ondernemingsboete.

De persoonlijke boete heeft een aanzienlijk groter anticipatie-effect dan de ondernemingsboete. De schattingsresultaten geven ook aan dat een verhoging van de boetes vanuit de uitgangssituatie geen effect heeft op anticipatie, een verlaging leidt wel tot een daling. De onderlinge rangorde van de factoren is weergegeven in Tabel 6.17.

De conclusies die op basis van de conjunct analyse kunnen worden getrokken zijn als volgt. Wanneer een verboden prijsafspraak in de eigen onderneming is ontdekt, zijn respondenten sterk geneigd die te beëindigen. De verwachte financiële schade na detectie heeft een effect op de mate van anticipatie. Voor reputatieschade, de vermelding op de NMa-Agenda (pakkans) en de clementieregeling is geen effect aangetoond. De financiële schade die de bestuurder zelf raakt, heeft een groter effect dan de financiële schade voor de onderneming.

Tabel 6.17 Rangorde factoren van anticipatie op karteltoezicht (ondernemingen)

Factor	Effect	Rangorde
Persoonlijke boete	+	1
Boete onderneming	+	2
NMa-Agenda	Geen effect aangetoond	
Clementieregeling	Geen effect aangetoond	
Publiciteit	Geen effect aangetoond	

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Adviseurs

Voor adviseurs is de verdeling van rapportcijfers en de spreiding per respondent weergegeven in respectievelijk Tabel 6.18 en Tabel 6.19. Er zijn 182 vignetten beantwoord: 30 respondenten hebben er 6 ingevuld, 1 respondent heeft er 2 ingevuld.

Tabel 6.18 Frequentietabel rapportcijfers adviseurs (karteltoezicht)

Cijfer	Aantal	Percentage
1	6	3,3%
4	2	1,1%
5	13	7,1%
6	11	6,0%
7	11	6,0%
8	33	18,1%
9	27	14,8%
10	79	43,4%
Totaal	182	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

De rapportcijfers 2 en 3 zijn niet gegeven.

Tabel 6.19 Spreiding in rapportcijfers per adviseur (karteltoezicht)

Standaard afwijking	Aantal	Percentage
0	19	61,4%
0,5	5	16,1%
1,0	5	16,1%
1,5	1	3,2%
2,0	1	3,2%
Totaal	31	100,0%

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De standaardafwijkingen zijn afgerond naar veelvouden van 0,5.

Zoals ook geconstateerd bij ondernemingen, hebben adviseurs vaak een 10 opgegeven, en vertonen weinig spreiding in de antwoorden. 19 respondenten vertoonden helemaal geen spreiding, en 12 hiervan hebben zes keer het cijfer 10 opgegeven. De resultaten wijzen erop dat voor veel adviseurs het advies onafhankelijk zal zijn van de getoonde variaties in schade, pakkans en clementieregeling. De uitkomsten van de econometrische schatting van het anticipatie-effect staan in Tabel 6.20. Voor de dummy variabelen zijn de grijs gemarkeerde cellen in Tabel 6.2 het uitgangspunt.

Het verhogen van de boete voor de onderneming heeft een significant effect, de overige variabelen niet. De boetes voor ondernemingen hebben het verwachte teken.

Veel respondenten hebben geen variatie in de rapportcijfers aangebracht. Hoe veranderen de schattingsresultaten wanneer deze 19 respondenten buiten beschouwing worden gelaten? In de bijlage is deze stap uitgevoerd, de conclusie is dat ook in het aangepaste model alleen de boeteverhoging voor de onderneming van 20% naar 30% significant is (de p waarde is gelijk aan 0,020). De McKelvey & Zavoina's Pseudo-R^2 verbetert voor dat model behoorlijk, naar 0,215.

Tabel 6.20 Ordered logit model, kans dat een kartel wordt beëindigd (adviseurs)

Variabele	Coëfficiënt	z waarde	P>|z|
Persoonlijke boete nihil	0,238	0,59	0,557
Persoonlijke boete € 650.000	-0,356	-1,19	0,232
Boete onderneming 2% jaaromzet	-0,105	-0,22	0,822
Boete onderneming 20% van de omzet	0,602	1,53	0,126
Boete onderneming 30% van de omzet	0,995**	2,71	0,007
Bedrijfstak op NMa-agenda	-0,358	-1,29	0,197
Verwacht eerste clementie aanvrager te zijn	-0,404	-1,55	0,122
Verwacht tweede of volgende clementie aanvrager te zijn	-0,293	-0,79	0,429
Publiciteit: website NMa en vakbladen	0,296	0,81	0,419
Publiciteit: alle dagbladen en televisiejournaal	-0,036	-0,11	0,915
γ_1	-3,546		
γ_4	-3,245		
γ_5	-2,186		
γ_6	-1,677		
γ_7	-1,287		
γ_8	-0,371		
γ_9	0,282		

Bron: SEO Economisch Onderzoek, De McFadden Pseudo-R^2 is gelijk aan 0,029, de McKelvey & Zavoina's Pseudo-R2 gelijk aan 0,090. Het aantal observaties is 182. De standaardfouten zijn gecorrigeerd voor clustering per respondent. ** significant op 5%. Merk op: rapportcijfers 2 en 3 zijn niet gegeven.

Voor de interpretatie van de resultaten wordt weer de volgende situatie als uitgangspunt genomen: de boete voor een onderneming is 10% van de jaaromzet, de persoonlijke boete is €450.000, de sector komt niet voor op de NMa-Agenda, clementie is niet mogelijk en het kartel wordt alleen gepubliceerd op de website van de NMa. In deze situatie is de kans op een rapportcijfer van 10 gelijk aan 43%, en de kans op 8 of hoger 78%. Net als bij ondernemingen het geval was, is er een grote kans dat de adviseur het advies geeft het kartel per direct te beëindigen. Merk op dat deze kans wel iets lager is dan bij ondernemingen. Vergeleken bij de adviezen voor concentraties valt op dat deze kansen vele malen hoger zijn. Hoe veranderen deze kansen wanneer de boete voor de onderneming naar 30% van de jaaromzet stijgt?

Tabel 6.21 Effecten veranderingen karteltoezicht (adviseurs)

Verandering	Effect op de kans op y=10 (procentpunten)	Effect op de kans op y>7 (procentpunten)
Kans op uitkomst*	43,01	78,36
Boete onderneming stijgt naar 30%	+ 24,12	+ 14,84

Bron: SEO Economisch Onderzoek. . * Deze rij geeft de procentuele kans van rapportcijfer 10 en een 8 of hoger in de gegeven situatie.

De kans op een 10 neemt toe van 43% naar 67% indien de boete voor ondernemingen verdrievoudigt van 10% naar 30%.

Voor andere veranderingen in de schade na detectie (zoals de persoonlijke boete, een verlaging van de ondernemingsboete en publicatie) is geen effect aangetoond. Hetzelfde geldt voor het effect van de NMa-Agenda op de pakkans, en de clementieregeling.

Tabel 6.22 Rangorde factoren van anticipatie op karteltoezicht (adviseurs)

Factor	Effect	Rangorde
Boete onderneming	+	1
Persoonlijke boete	Geen effect aangetoond	
Publiciteit	Geen effect aangetoond	
NMa-Agenda	Geen effect aangetoond	
Clementieregeling	Geen effect aangetoond	

Bron: SEO Economisch Onderzoek

In het algemeen geldt, hoe minder waarnemingen, hoe moeilijker het is om statistisch significante effecten aan te tonen. De bovenstaande schattingsresultaten zijn gebaseerd op relatief weinig waarnemingen (182 in het basismodel, en 72 in het model waarin de 19 respondenten zonder spreiding zijn weggelaten). Dit versterkt de conclusie aangaande de ondernemingsboete. Wanneer het onderzoek herhaald zou worden met meer waarnemingen, zouden in theorie ook andere attributen een significant effect kunnen opleveren.

Conclusie karteltoezicht

De resultaten laten een hoog anticipatie-effect op karteltoezicht zien. Zowel ondernemers en adviseurs geven op met een hoge kans een prijsafspraak (adviseren) te beëindigen. Voor veel respondenten geldt zelfs dat de variaties in de onderzochte factoren daar geen invloed op uitoefenen.

Voor adviseurs is alleen een effect aangetoond van de financiële schade voor de onderneming na detectie. Voor de persoonlijke boete aan de bestuurder, publiciteit, de NMa-Agenda en de clementieregeling is geen effect aangetoond op het advies. Het onderzoek heeft dus geen effect van de pakkans op de mate van anticipatie kunnen vaststellen. Voor de ondernemer geldt ook dat alleen de verwachte financiële schade na detectie een effect heeft op de mate van anticipatie op karteltoezicht. De financiële schade die de bestuurder zelf raakt, heeft een groter effect dan de financiële schade voor de onderneming.

Bijlage regressieanalyse

In deze bijlage worden twee variaties op het basismodel onderzocht:

- Het meenemen van de controlevariabelen 'bedrijfsgrootte' en 'sector' in het model voor ondernemingen;
- Het weglaten van de respondenten die geen spreiding in de antwoorden hebben opgegeven.

Controlevariabelen ondernemingen

Voor ondernemingen is in het databestand van de Kamer van Koophandel ook de bedrijfsgrootte en de bedrijfstak volgens SBI meegenomen. De volgende tabel toont voor ondernemingen de schattingsresultaten wanneer die variabelen worden meegenomen in het regressiemodel voor concentratietoezicht. Voor karteltoezicht is de controle ook uitgevoerd. De sectoren die als dummy's zijn opgenomen in het model vertegenwoordigen 81% van de waarnemingen. De referentiegroep bestaat uit de overige bedrijfstakken:

- A: Landbouw, bosbouw en visserij;
- B: Winning van delfstoffen;
- D: Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht;
- E: Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering;
- H: Vervoer en opslag;
- I: Logies-, maaltijd- en drankverstrekking
- J: Informatie en communicatie
- L: Verhuur van en handel in onroerend goed;
- P: Onderwijs;
- R: Cultuur, sport en recreatie
- S: Overige dienstverlening

De coëfficiënten voor de factoren op anticipatie op concentratietoezicht veranderen nauwelijks in vergelijking met het basismodel in Tabel 6.5. Van de controlevariabelen is alleen het aantal werknemers significant: hoe hoger het aantal werknemers hoe lager het anticipatie-effect.

De bovenstaande stap is ook uitgevoerd voor kartels. Aangezien de conclusie van het basismodel ongewijzigd blijft(alleen de persoonlijke boete en de verlaging van de ondernemingsboete zijn significant) en van de controlevariabelen alleen de bedrijfstak 'C_industrie' significant is op 5%, wordt dit niet weergegeven in een tabel. Het teken C-industrie is positief: respondenten in deze bedrijfstak vertonen een iets hogere anticipatie op detectie. Het effect is ondergeschikt aan het effect van de persoonlijke en ondernemingsboete.

Het meenemen van de controlevariabelen heeft geen effect op de conclusies van het basismodel.

Tabel 6.23 Ordered logit model, kans dat een concentratie niet wordt doorgezet tot melding (ondernemingen) inclusief controlevariabelen

Variabele	Coëfficiënt	Z waarde	p>|z|
Kosten nihil	-0,586**	-4,37	0,000
Kosten € 5.000	-0,346**	-2,75	0,006
Kosten € 30.000	0,408**	3,01	0,003
Doorlooptijd 2 weken	-0,204*	-1,80	0,072
Doorlooptijd 12 weken	0,244**	2,13	0,034
Marktaandeel 40% tot 70%	-0,334**	-2,47	0,014
Remedies wel beschikbaar	-0,540**	-5,27	0,000
aantal werknemers (x 100)	-0,027*	-1,65	0,100
Bedrijfstak:			
C_industrie	-0,446	-1,48	0,139
G_handel	-0,315	-0,94	0,346
K_financieel	-0,080	-0,25	0,806
F_bouwnijverheid	0,143	0,38	0,704
M_advisering	-0,054	-0,16	0,871
N_verhuur	-0,150	-0,34	0,732
Q_zorg	-0,090	-0,26	0,798

Bron: SEO Economisch Onderzoek. De McFadden Pseudo-R2 is gelijk aan 0,023 en de McKelvey & Zavoina Pseudo-R^2 is gelijk aan 0,088, het aantal observaties is 1450. De standaardfouten zijn gecorrigeerd voor clustering per respondent. ** significant op 5%, * significant op 10%.

Respondenten met lage spreiding

Worden de conclusies beïnvloedt door de respondenten die geen spreiding hebben aangebracht? Tabel 6.24 geeft aan of de conclusies wijzigen indien de vier basismodellen opnieuw worden geschat, maar dan zonder de respondenten met 0 spreiding. Wat opvalt is dat in het model voor concentraties voor adviseurs een verlenging en verkorting van de doorlooptijd hetzelfde teken hebben. Dit is niet consistent en daarom lijkt het effect van doorlooptijd niet te gelden in het aangepaste model. De overige conclusies wijzigen niet.

Tabel 6.24 Zijn de resultaten robuust voor respondenten die geen spreiding hebben aangebracht?

Model	Aantal observaties	McKelvey & Zavoina's -R^2	Conclusie t.o.v. basismodel
Ondernemingen concentraties	1.218	0,092	Doorlooptijd 2 weken niet significant, andere variabelen wijken niet veel af.
Adviseurs concentraties	184	0,452	Doorlooptijd verkorting en verlenging hebben beiden een positief teken, en zijn significant op 10%, andere variabelen ongewijzigd.
Ondernemingen kartels	576	0,033	Boete onderneming niet significant, persoonlijke boete zoals in basismodel.
Adviseurs kartels	72	0,215	Geen wijziging: alleen boete onderneming significant.

Bron: SEO Economisch Onderzoek.

Literatuur

Aaronson, R. (1992). Do Companies Take Any Notice of Competition Policy? *Consumer Policy Review*, 2(3). pp.140-145.

Beckenstein, A.R., Gabel, H.L. (1983). Antitrust Compliance: Results of a Survey of Legal Opinion. *Antitrust Law Journal*, October. Pp. 459-516.

Becker, G. (1968), Crime and Punishment: An Economic Approach, *Journal of Political Economy,* 76, pp. 169-217.

Block, M.K. and Feinstein, J.S. (1986). The Spillover Effect of Antitrust Enforcement. Rev*iew of Economics and Statistics,* 68(1). pp. 122-131.

Block, M.K., Nold, F.C. and Sidak, J. (1981). The Deterrent Effect of Antitrust Enforcement. *Journal of Political Economy*, 89 (3). pp. 429-445.

Bosch, J.C. and Eckard, E.W. (1991). The Profitability of Price Fixing: Evidence from Stock Market Reaction to Federal Indictments. *Review of Economics and Statistics,* 73(2). pp. 309-317.

Brenner, S. (2009). An empirical study of the European corporate leniency program. *International Journal of Industrial Organization*, 27. pp. 639–645.

Buccirossi, P. (2008). Handbook of Antitrust Economics. *Cambridge: MIT Press.*

Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G. and Vitale, C. (2009a). A study on the effectiveness of competition policy. Laboratoria dit economia, antitrust, regolamentazione.

Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G. and Vitale, C. (2009b). Deterrence in Competition Law. Governance and the Efficiency of Economic systems (GESY). *Discussion Paper* No. 285.

Cameron, A. C. & P. K. Trivedi (2005). Microeconometrics, methods and applications. *Cambridge: Cambridge University Press.*

Clarke, J.L. and Evenett, S.J. (2003). The Deterrent Effects of National Anticartel Laws: Evidence from the International Vitamins Cartel. *Antitrust Bulletin*, Fall. pp. 689-726.

R.W. Crandall and C. Winston (2003), Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare? Assessing the Evidence, *Journal of Economic Perspectives,* 17(4), pp. 3-26.

Davies, S. and Majumdar, A. (2002). The development of targets for consumer savings arising from competition policy. *OFT Economic Discussion Paper,* 4, OFT386, Chapter 8.

Deloitte (2007). The deterrent effect of competition enforcement by the OFT, *OFT962*. [ook beschreven in: Gordon, F. and Squires, D. (2008). The Deterrent Effect of UK Competition Enforcement. *De Economist*, 156(4). pp.411–432].

Department of Justice (2000). Antitrust Division Congressional Submission for Fiscal Year 2001. Washington DC: US Department of Justice.

Eckbo, B.E. (1992). Mergers and the Value of Antitrust Deterrence. *Journal of Finance*, July, 47. pp. 1005-1029.

Feinberg, R.M. (1984). Strategic and Deterrent Pricing Responses to Antitrust Investigations. *International Journal of Industrial Organizations*, 2(1). pp. 75-84.

Feinberg, R.M. (1985). The Enforcement and Effects of European Competition Policy: Results of a Survey of Legal Opinion. *Journal of Common Market Studies*, 23(4). pp. 373-384.

Miller, N. (2009). Strategic Leniency and Cartel Enforcement. *American Economic Review*, 99(3). pp. 750-768.

Noll, R. van der, Nooij, M. de & Tieben, B. (2010). *Kwaliteitsregulering levering elektriciteit en de grootverbruiker*. (SEO-rapport, 2010-09). Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek.

Noll, R. van der en M. Visser (2009). De NMa als economische detective. *Markt & Mededinging*, 12 (5), pp. 156-160.

Parker, Ch.E. and Nielsen, V.L. (2005). The ACCC Enforcement and Compliance Survey: Report of Preliminary Findings (December). *U of Melbourne Legal Studies Research Paper,* No. 150; ANU Centre for Competition and Consumer Policy Working Paper.

Seldeslachts, J., Clougherty, J. and Barros, P. (2009). Settle for Now but Block for Tomorrow: The Deterrence Effects of Merger Policy Tools. *Journal of Law and Economics*, 52 (August). pp. 607-634.

Stigler, G.J. (1966). The Economic Effects of the Antitrust Laws. *Journal of Law and Economics*, October, 9. pp. 225-58.

Symeonidis, G. (2000). Are cartel laws bad for business? Evidence from the UK. *University of Essex Discussion Paper*, No. 511.

Thompson, J.S. and Kaserman, D.L. (2001). After The Fall: Stock Price Movements and the Deterrent Effect of Antitrust Enforcement. *Review of Industrial Organization* 19(3). pp. 329-334.

Twynstra Gudde (2005). Onderzoek naar anticipatie op concentratiecontrole. Nederlandse Mededingingsautoriteit.

Veall, M. R. & K. F. Zimmermann (1996). Pseudo-R^2 measures for some common limited dependent variable models. *Journal of Economic Surveys* Vol. 10 (3), p. 241.

Verbeek, M. (2010). A Guide to Modern Econometrics. *Chichester: John Wiley & Sons.*

Bijlage A Steekproef

Bijlage A.1 Inleiding

In een representativiteitsanalyse wordt onderzocht of de uiteindelijk verkregen steekproef een goede (lees: representatieve) afspiegeling is van de totale populatie. Hiertoe worden kenmerken van de steekproef – op descriptieve en statistische wijze – vergeleken met de kenmerken van de gehele populatie. Er zijn hiervoor achtergrondkenmerken van zowel de steekproef als de (rest van de) populatie vereist. Een dergelijke vergelijking van steekproef met populatie is alleen bij het ondernemingenonderzoek mogelijk. Van de mededingingsjuristen zijn geen populatiekenmerken bekend.

Het totale van de Kamer van Koophandel (KvK) verkregen bedrijvenbestand wordt in deze analyse als 'de populatie' beschouwd.[45] Dit bestand biedt vier mogelijkheden om op representativiteit te toetsen:

Tabel B.1 Populatievariabelen voor de representativiteitsanalyse

Categorie	KvK-variabele(n)
Geografie: is de geografische spreiding van deelnemende bedrijven vergelijkbaar met de populatiespreiding?	• KvK-regio • Provincie • Gemeente • Postcode
Sector: zijn sectoren in de steekproef in gelijke mate vertegenwoordigd als in de totale populatie?	• SBI-code (numeriek) • Sector-code (A t/m U)[46]
Bedrijfsgrootte: is een bedrijf in de steekproef even groot als een bedrijf in de totale populatie?	• Aantal werkzame personen
Bedrijfsleeftijd: is een bedrijf in de steekproef even 'oud' als een bedrijf in de totale populatie?[47]	• Oprichtingsdatum/-jaar

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Afhankelijk van het type variabele, kunnen tevens *statistische* vergelijkingen tussen steekproef en de rest van de populatie gemaakt worden:

- Steekproefvergelijking op basis van een **nominale** variabele: Chi-kwadraat (χ^2) toets (kruistabellen);
- Steekproefvergelijking op basis van een **ordinale** variabele: Mann-Whitney en Kolmogorov-Smirnov toets voor 2 onafhankelijke steekproeven (plus alle toetsen geschikt voor nominale variabelen);
- Steekproefvergelijking op basis van een **interval-/ratio**variabele: t-toets voor 2 onafhankelijke steekproeven (plus alle toetsen geschikt voor nominale en ordinale variabelen).[48]

45 Merk op dat deze bedrijven vooraf geselecteerd zijn op bedrijfsomvang: alleen bedrijven met 100 of meer werkzame personen zijn opgevraagd.

46 Variabele aangemaakt m.b.v. SBI-gegevens van de KvK.

47 Bedrijfsleeftijd is niet voor de gehele populatie bekend. Het tweede KvK-bestand (de bedrijven zonder contactpersonen) bevat geen datum van oprichting.

48 Bij de t-toets kan tevens een statistische vergelijking gemaakt worden tussen steekproef en de *totale* populatie. Bij de andere statische toetsen wordt de steekproef vergeleken met niet-deelnemende bedrijven.

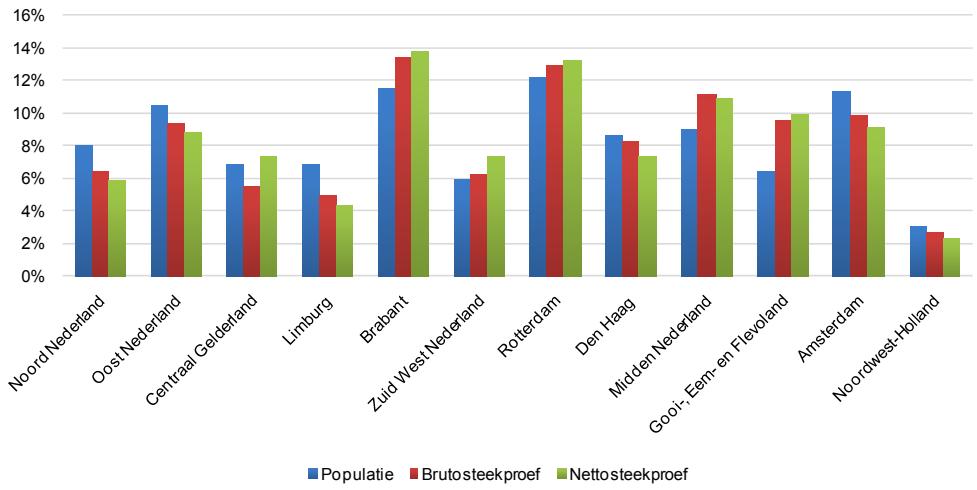
Bijlage A.2 Toetsing op populatievariabelen

Geografie

Figuur B.1 toont de procentuele verdeling van bedrijven over de 12 KvK-regio's. Er wordt in de figuur onderscheid gemaakt tussen de totale populatie (deelnemende plus niet-deelnemende bedrijven, blauwe balken), de brutosteekproef (alle deelnemende bedrijven, rode balken) en de nettosteekproef (deelnemende bedrijven die de enquête volledig hebben ingevuld, groene balken).

Uit deze figuur blijkt dat KvK-regio's Noord Nederland, Limburg en Amsterdam relatief ondervertegenwoordigd zijn in de steekproef, terwijl de regio's Brabant, Midden Nederland en Gooi-, Eem- en Flevoland relatief oververtegenwoordigd zijn.

Figuur B.1 Geografische representativiteit: KvK-regio



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Regionale spreiding (zoals KvK-regio en provincie) wordt aangeduid met nominale variabelen (er bestaat geen rangorde tussen regio- of provincienummers). Daarom kan alleen via kruistabellen worden nagegaan of de steekproef representatief is op regio. Tabel B.2 wijst op een significant verschil tussen verwachte en geobserveerde waarden van respectievelijk onderzoekdeelnemers en de rest van de populatie: de χ^2-toets ('Pearson Chi-Square') is significant met 95 % betrouwbaarheid. De toetsuitkomst suggereert dat er een statistisch significant verband bestaat tussen onderzoeksdeelname en KvK-regio. *Indirect* is dit een indicatie dat de steekproef mogelijk niet representatief is op KvK-regio.

Tabel B.2 Chi-kwadraat-toets (kruistabel) KvK-regio: steekproef versus overige populatie

Chi-Square Tests

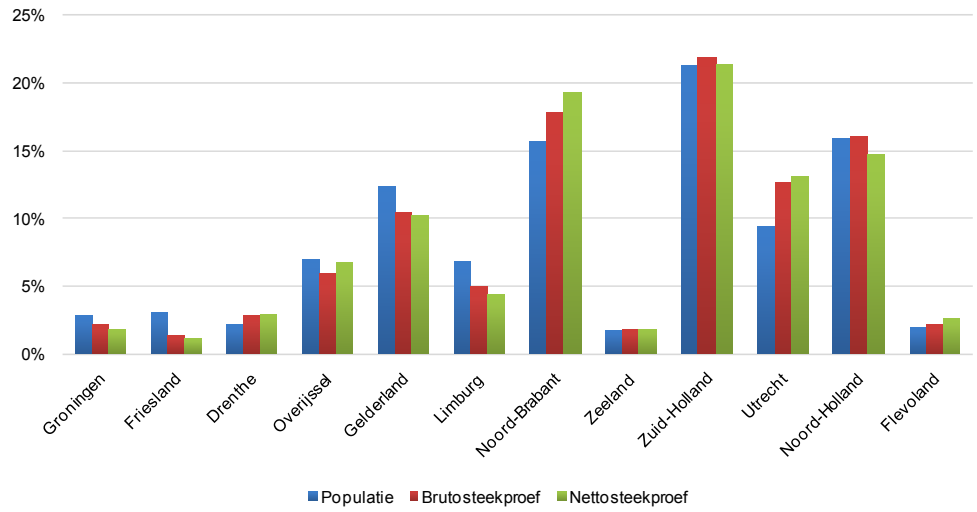
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	25,306[a]	11	,008
Continuity Correction			
Likelihood Ratio	24,513	11	,011
Linear-by-Linear Association	5,544	1	,019
N of Valid Cases	4873		

a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 17,22.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Een andere indicatie van geografische representativiteit is de verdeling van deelnemende bedrijven over provincies. Figuur B.2 zet wederom de populatie af tegen de bruto- en nettosteekproef. Ondervertegenwoordigde provincies zijn Groningen, Friesland, Gelderland en Limburg, terwijl ondernemingen uit Noord-Brabant en Utrecht relatief vaak in de sample voorkomen.

Figuur B.2 Geografische representativiteit: provincie



Bron: SEO Economisch Onderzoek

De χ^2-toets in Tabel B.3 is significant ($\alpha = .05$), wat er indirect op wijst dat de steekproef mogelijk niet representatief is op provincie.

Tabel B.3 Chi-kwadraat-toets (kruistabel) provincie: steekproef versus overige populatie

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	23,084[a]	11	,017
Continuity Correction			
Likelihood Ratio	24,023	11	,013
Linear-by-Linear Association			
N of Valid Cases	4873		

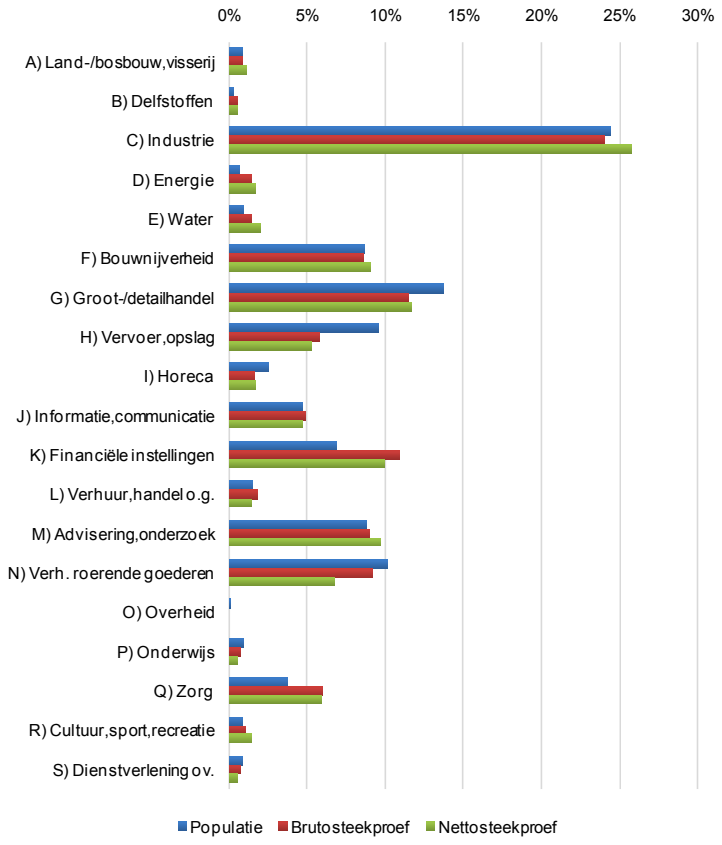
a. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 9,42.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Sector

Figuur B.3 toont de sectorale spreiding van respectievelijk populatie, brutosteekproef (alle onderzoeksdeelnemers) en nettosteekproef (compleet voltooide vragenlijsten). In het oog springen sectoren zijn vervoer & opslag en verhuur van roerende goederen (beide ondervertegenwoordigd) en financiële instellingen en zorg (beide oververtegenwoordigd).

Figuur B.3 Sectorale verdeling steekproef versus populatie



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Tabel B.4 toont een significante χ^2-toets ($\alpha = .05$), waaruit blijkt dat de sectorvertegenwoordiging van de steekproef en de overige populatie van elkaar verschillen. Dit kan aanleiding zijn om aan te nemen dat de steekproef mogelijk geen juiste sectorale afspiegeling is van de gehele populatie.

Tabel B.4 Chi-kwadraat-toets (kruistabel) sectorcode: steekproef versus niet-steekproef

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	50,147[a]	19	,000
Continuity Correction			
Likelihood Ratio	47,105	19	,000
Linear-by-Linear Association			
N of Valid Cases	4873		

a. 8 cells (20,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,23.

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Bedrijfsgrootte

Bedrijfsgrootte wordt afgemeten aan het aantal werkzame personen. Tabel B.5 toont de mediane en gemiddelde waarden van de populatie en de steekproef.[49] Bedrijven in de steekproef zijn bovengemiddeld groot (326 versus 278 personen). Het gemiddelde van de totale steekproef (de brutosteekproef) verschilt significant van dat van de gehele populatie ($\alpha = .05$).

Tabel B.5 Aantal werkzame personen

	Mediaan	Gemiddelde	Std.dev.	N	Sig. T-toets (2-tailed)[50]
Populatie	160	278,4	443,9	4871	
Brutosteekproef	171	326,4	468,8	567	0,0207*
Nettosteekproef	174,5	328,8	473,9	342	0,0570

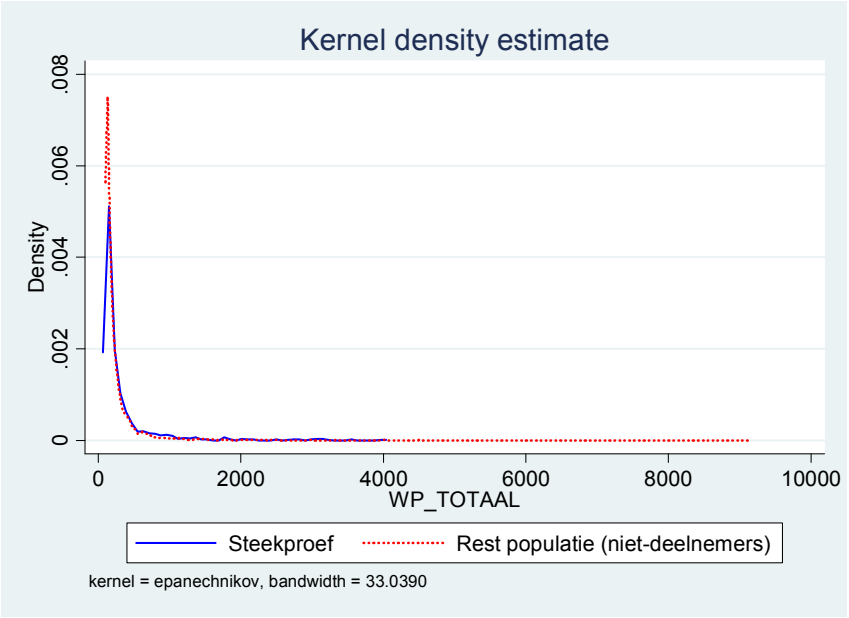
Bron: SEO Economisch Onderzoek; * = Gemiddelden met 95% zekerheid verschillend

In Figuur B.4 staat de sampleverdeling van werkzame personen afgebeeld. De blauwe lijn (deelnemende bedrijven) volgt grotendeels de rode lijn (de niet-deelnemende bedrijven). Logischerwijs is de 'staart' van de verdeling van niet-deelnemende bedrijven veel groter. Er zitten namelijk veel meer bedrijven in deze groep (4.304 observaties, versus 567 observaties in de steekproef).

49 Er zijn twee extreme waarden uit de analyse verwijderd. Dit ging in beide gevallen om aantoonbaar foute registratie van aantal werkzame personen (meer dan 100.000 werkzame personen, in het MKB). Deze bedrijven maakten overigens geen deel uit van de steekproef.

50 Tweezijdige t-toets (bruto/netto)steekproef versus gehele populatie. Ongelijke variantie verondersteld.

Figuur B.4 Bedrijfsgrootte: verdeling steekproef en rest populatie



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Uit de Kolmogorov-Smirnov toets voor gelijkheid van verdelingen (Tabel B.6) blijkt dat er een statistisch significant verschil bestaat tussen de verdeling van respectievelijk deelnemende en niet-deelnemende bedrijven ($\alpha = .05$).

Tabel B.6 Bedrijfsgrootte: gelijkheid van verdelingen (2-Sample Kolmogorov-Smirnov toets)

Test Statistics [a]

		Werkzame personen
Most Extreme Differences	Absolute	,0645
	Positive	,0645
	Negative	-,0028
Kolmogorov-Smirnov Z		1,4433
Asymp. Sig. (2-tailed)		,0310

a. Grouping Variable: In steekproef

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Bedrijfsleeftijd

In Tabel B.7 staan het mediane en gemiddelde oprichtingsjaar van ondernemingen. Er bestaat weinig verschil tussen de gemiddelde 'leeftijd' van de totale populatie (33,2 jaar oud) en de steekproef (gemiddeld 34,3 jaar oud). De verschiltoetsen (laatste kolom) bevestigen dit: ze zijn niet significant ($\alpha = .05$).

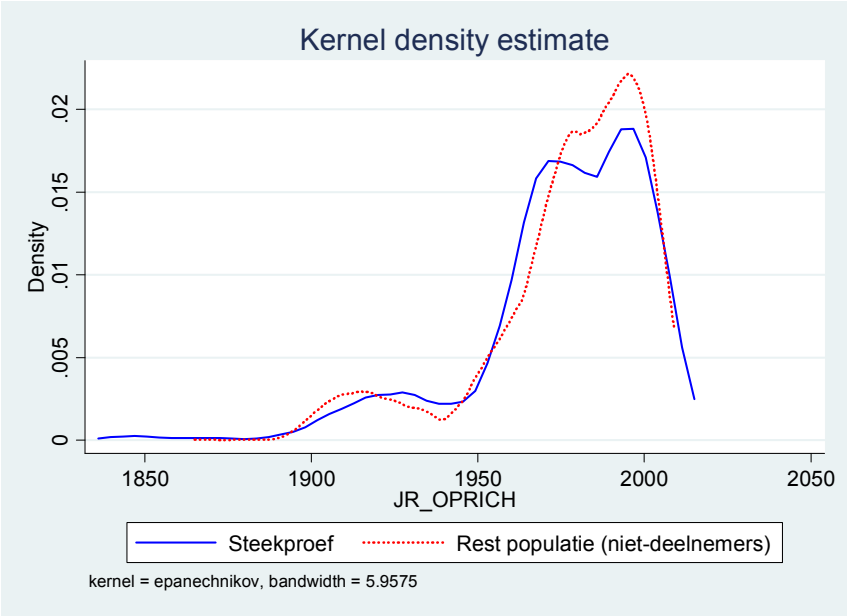
Tabel B.7 Oprichtingsjaar onderneming

	Mediaan	Gemiddelde	Std.dev.	N	Sig. T-toets (2-tailed)
Populatie	1982	1976,8	25,2	2568	
Brutosteekproef	1979,5	1975,7	26,3	428	0,3998
Nettosteekproef	1981,5	1976,5	26,1	260	0,8423

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Figuur B.5 toont de sampleverdeling van oprichtingsjaren van ondernemingen. Tabel B.8 suggereert dat het verschil tussen de verdeling van de steekproef en de overige bedrijven significant is.

Figuur B.5 Bedrijfsleeftijd: verdeling steekproef en rest populatie



Bron: SEO Economisch Onderzoek

Tabel B.8 Bedrijfsleeftijd: gelijkheid van verdelingen (2-Sample Kolmogorov-Smirnov toets)

Test Statistics [a]

		Oprichting sjaar
Most Extreme Differences	Absolute	,077
	Positive	,016
	Negative	-,077
Kolmogorov-Smirnov Z		1,447
Asymp. Sig. (2-tailed)		,030

a. Grouping Variable: In steekproef

Bron: SEO Economisch Onderzoek

Bijlage A.3 Conclusie

In deze representativiteitsanalyse is de steekproef op 4 kenmerken vergeleken met de totale en/of de overige populatie. De uitgevoerde statistische toetsen zijn in veel gevallen significant. De

kruistabellen wijzen op een verband tussen enerzijds geografie en sector en anderzijds het wel of niet voorkomen in de steekproef. Toetsing op bedrijfsgrootte duidt op een verschil tussen het gemiddelde en de verdeling van deelnemende en niet-deelnemende bedrijven. *Indirect* duiden deze toetsen op mogelijke onder- en oververtegenwoordiging van bepaalde regio's, sectoren en bedrijfsgroottes.

De beschrijvende statistieken (procentuele verdeling en grafieken) geven echter geen aanleiding tot zorgen over de representativiteit van de steekproef. De regionale verdeling van deelnemende bedrijven (KvK-regio en provincie) verschilt weinig van het beeld over de gehele populatie. Ook de sectorale spreiding van bedrijven in de steekproef wijkt in geringe mate af van niet-deelnemende bedrijven. Vier sectoren lijken op het oog onder- (vervoer & opslag en verhuur van roerende goederen) of oververtegenwoordigd (financiële instellingen en zorg) in de sample. Dit beeld is bovendien verklaarbaar; het is niet verwonderlijk dat bedrijven uit de financiële en zorg-sector bovengemiddeld vaak voorkomen in de steekproef – fusies komen in deze sectoren relatief vaak voor en/of zijn een veelbesproken thema (met name in de zorg – noch is het vreemd dat ondernemingen in de steekproef 'bovengemiddeld groot' zijn, aangezien NMa-toezicht aannemelijk een belangrijkere rol speelt naarmate een bedrijf groter is).

Bijlage B Vragenlijsten

De bijlage bevat de vragenlijsten uit de enquête ondernemingen (B.1) en de enquête adviseurs (B.2).

Bijlage B.1 Ondernemingen

VRAAG 1

Dank dat u wil meewerken aan dit onderzoek. Het onderzoek gaat over samenwerking en fusies tussen twee of meer ondernemingen. SEO Economisch Onderzoek voert dit onderzoek uit in opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). Bureau Veldkamp verzorgt hiervoor de dataverzameling.
Uw antwoorden worden strikt vertrouwelijk behandeld en anoniem verwerkt. De vragen gaan niet over individuele gevallen en uw informatie wordt op geen enkele manier aan u of uw onderneming gekoppeld. De onderzoeksresultaten zullen op geen enkele manier uw individuele antwoorden weergeven.
Het doel van het onderzoek is te kijken hoe bedrijven - u dus - het toezicht van de NMa beoordelen en hoe bedrijven rekening houden met dit toezicht. Wij stellen eerst een aantal vragen over fusies, daarna komt een aantal vragen over afspraken en gedragingen met andere ondernemingen aan bod.
De enquête neemt ongeveer 20 minuten in beslag. Mocht u de vragenlijst tussendoor willen stopzetten dan kan dat door op de knop Onderbreken te klikken. Wanneer u de vragenlijst hervat, gaat u verder op de plek waar u de vorige keer bent gebleven.

VRAAG 10 **MEERVOUDIGE VRAAG**

1001L6

Welke externe adviseurs schakelt u in bij vragen over het toezicht van de NMa?
Meerdere antwoorden mogelijk.

1 ❑ accountants
2 ❑ advocaten
3 ❑ banken
4 ❑ consultants
5 ❑ geen
6 ❑ anders, namelijk:...

VRAAG 20

1007L1

Heeft iemand in uw onderneming de specifieke taak om op de naleving van de Mededingingswet te letten?

1 ❑ nee
2 ❑ ja
↳ *PLAATS IN ANDERE " andere"*

VRAAG 30 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1008L25

Op welke<?> manieren wordt er binnen uw onderneming voor gezorgd dat medewerkers zich bewust zijn van de mededingingsregels?

VRAAG 31

Wij stellen eerst een aantal vragen over fusies, daarna komt een aantal vragen over afspraken en gedragingen met andere ondernemingen aan bod. Het woord fusies gebruiken we voor alle concentraties, dus ook voor overnames en joint ventures die duurzaam alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervullen (lees: een compleet bedrijf vormen). In de rest van de vragenlijst gebruiken we het woord fusies voor alle mogelijke concentraties. Bij verschillende vragen dient u een aantal in te voeren.
Indien uw antwoord "geen" is, graag een nul invoeren Indien u het antwoord niet weet kunt u op ENTER drukken.

**TAB 5, 20, 25*

VRAAG 40 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Fusies
Hoeveel fusies die naar verwachting voor NMa-toezicht in aanmerking (zouden) komen, heeft uw onderneming de laatste vijf jaar overwogen? Toelichting: het gaat zowel om fusies die daadwerkelijk zijn gemeld als fusies die niet zijn gemeld (dus voortijdig zijn afgeblazen). Plannen waarvoor duidelijk is dat ze niet bij de NMa, maar bij de Europese Commissie gemeld zouden dienen te worden, dient u niet mee te tellen.
Als u het aantal niet exact weet, kunt u uw beste schatting geven.

PLAATS IN VRAAG5 Q40
INDIEN [Q40 = 0] GA VERDER NAAR VRAAG 165

VRAAG 50 **MEERVOUDIGE VRAAG**

1036L7

Fusies
Met welke factoren heeft uw onderneming rekening moeten houden bij het overwegen van deze voornemens? Meerdere antwoorden mogelijk.
Regelgeving op het gebied van:...

1 ❑ externe verslaggeving (accountancy)
2 ❑ ondernemingsraad en personeel
3 ❑ financiering
4 ❑ belastingwetgeving
5 ❑ instemming van eigenaren
6 ❑ Mededingingswet \ NMa
7 ❑ anders, namelijk: ...

**TAB 30, 40, 50, 60, 70, 80, 90*

VRAAG 60 **FORMULIER VRAAG**

TOON ALLEEN ANTWOORDCATEGORIËN GENOEMD IN Q50

Fusies
Kunt u voor elk van deze factoren aangeven hoe belangrijk de betreffende factor is voor de fusievoornemens van uw onderneming?
Hierbij geldt dat 1 = heel onbelangrijk en 5 = heel belangrijk.
heel onbelangrijk heel belangrijk
1 2 3 4 5 weet niet

**TAB 2, 7, 13, 18, 23, 28*

VRAAG 70 **FORMULIER VRAAG**

Fusies
Zijn er voor uw onderneming fusies denkbaar die u vanuit uw bedrijfsstrategie wenselijk acht maar waarvan u op voorhand ervan uitgaat dat de NMa deze niet zal toestaan?
Om hoeveel fusies gaat het? U kunt uw antwoord op een schaal van 1 tot 5 aangeven, waarbij 1 = geen en 5 = zeer veel.
geen zeer veel
1 2 3 4 5

**TAB 5, 20, 25*

VRAAG 80 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U heeft aangegeven in de laatste vijf jaar <?> fusievoornemen(s) te hebben overwogen die in aanmerking komen voor NMa toezicht.
Hoeveel hiervan hebben geleid tot een melding bij de NMa?

PLAATS IN VRAAG9 Q80
**TAB 5, 20, 25*

VRAAG 90 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U heeft aangegeven in de laatste vijf jaar <?> fusievoornemen(s) te hebben overwogen die in aanmerking komen voor NMa toezicht.
Bij hoeveel hiervan heeft u een beroep gedaan op extern advies over de NMa en/of Mededingingswet?

VRAAG 100 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U heeft aangegeven in de laatste vijf jaar <?> fusievoornemen(s) te hebben overwogen die in aanmerking komen voor NMa toezicht.
Voor hoeveel hiervan heeft iemand binnen uw onderneming een inschatting gemaakt van de kosten, doorlooptijd of uitkomst van de meldingsprocedure bij de NMa?

PLAATS IN VR5MINVR9 [VRAAG5 - VRAAG9]
PLAATS IN TXTVR12 "Hiervan hebben <?> NIET tot een melding geleid."
INDIEN [VR5MINVR9 = 1] PLAATS IN TXTVR12 "<?> hiervan heeft NIET tot een melding geleid."

VRAAG 110 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [VR5MINVR9 > 0]

U heeft aangegeven in de laatste vijf jaar <?> fusievoornemen(s) te hebben overwogen die in aanmerking komen voor NMa toezicht.
<?>
Voor hoeveel hiervan waren bezwaren op grond van de Mededingingswet de oorzaak voor het afblazen van het voornemen?

PLAATS IN VRAAG12 Q110

VRAAG 120 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [Q80 > 0]

U heeft aangegeven dat <?> fusievoornemen(s) tot een melding hebben geleid.
Hoeveel daarvan zijn vanwege verwachte bezwaren op grond van de Mededingingswet aangepast vóór melding bij de NMa?
Toelichting: het gaat hier om aanpassingen in het fusievoornemen die bedoeld zijn om de kans op goedkeuring te verhogen.

PLAATS IN VRAAG13 Q120
PLAATS IN VR12PLUS13 [Q110 + Q120]
**TAB 5, 20, 25*

VRAAG 130 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [VR12PLUS13 > 0]

U heeft aangegeven <?> keer een voornemen te hebben aangepast en <?> keer een voornemen te hebben afgeblazen vanwege de Mededingingswet.
In hoeveel van deze gevallen was het aanpassen of afblazen van de fusie gebaseerd op extern juridisch advies?

VRAAG 140

1070L1

Fusies
Wanneer u fusieplannen overweegt met een of meer beoogde fusiepartners, hebben die andere fusiepartners dan doorgaans een eigen externe adviseur?

1 ❑ ja doorgaans wel
2 ❑ nee doorgaans niet
3 ❑ weet niet

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*

VRAAG 150 **FORMULIER VRAAG**

Fusies
Hoe vaak komt het volgens u in uw sector voor dat het Nederlandse mededingingstoezicht voorgenomen fusies afschrikt die de concurrentie naar uw mening niet beperken, waarbij 1=nooit en 5=zeer vaak?
1 5
nooit zeer vaak weet niet

INDIEN [Q150 , 2] PLAATS IN VAAK "zelden"
INDIEN [Q150 , 3] PLAATS IN VAAK "wel eens"
INDIEN [Q150 , 4] PLAATS IN VAAK "vaak"
INDIEN [Q150 , 5] PLAATS IN VAAK "zeer vaak"

VRAAG 155 **OPEN VRAAG MULTI**

INDIEN [Q150 , 4 , 5]
1072L25

Fusies
Waarom bent u van mening dat het Nederlandse mededingingstoezicht <?> fusies afschrikt die de concurrentie niet beperken?

VRAAG 160 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [Q150 , 2 TO 5 & VRAAG12 > 0]

Volgens u komt het in uw sector <?> voor dat het mededingingstoezicht fusies afschrikt die de concurrentie naar uw mening niet beperken.
Voor hoeveel van de afgeblazen fusievoornemen(s) van uw onderneming was dit het geval? (U gaf aan dat het aantal afgeblazen fusievoornemens <?> is).

VRAAG 165

Stellingen concentratietoezicht
We leggen nu een aantal stellingen aan u voor die gaan over het concentratietoezicht.
Kunt u op een schaal van 1 tot 5 aangeven in welke mate u het eens bent met elk van deze stellingen, waarbij 1= zeer mee oneens en 5= zeer mee eens.

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*
PLAATS IN STELLING[1] Q166,1
PLAATS IN txt1675 ""

VRAAG 167 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De plicht om fusies die aan een omzetdrempel voldoen te melden bij de NMa, wordt door ondernemingen goed nageleefd.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q166,2
PLAATS IN txt1675 ""

VRAAG 167 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De kosten van een fusiemelding (€ 15.000,- in 2009) zorgen ervoor dat ondernemers sommige fusieplannen niet doorzetten tot een melding en dus helemaal afblazen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q166,3
PLAATS IN txt1675 ""

VRAAG 167 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
Wanneer na de meldingsfase is gebleken dat een vergunning nodig is, spelen de kosten van de vergunningsfase (€ 30.000,- in 2009) een grote rol in de beslissing van ondernemingen om wel of niet een vergunning aan te vragen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q166,4
PLAATS IN txt1675 ""

VRAAG 167 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De publiciteit als gevolg van een mogelijke blokkering van een fusie door de NMa, zorgt ervoor dat ondernemingen sommige fusievoornemens niet doorzetten tot een melding.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q166,5
PLAATS IN txt1675 ""
PLAATS IN txt1675 "__a"

VRAAG 167 **FORMULIER VRAAG**

Remedies zijn aanpassingen in het fusieplan die erop gericht zijn mededingingsproblemen weg te nemen, bijvoorbeeld het afstoten van bedrijfsonderdelen.
x
In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De mogelijkheid om remedies tijdens de meldingsfase in te dienen, zorgt ervoor dat ondernemingen meer fusievoornemens doorzetten tot een melding.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

VRAAG 170 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Samenwerking met andere ondernemingen
We benadrukken nogmaals dat uw antwoorden vertrouwelijk en anoniem worden behandeld.
Het tweede deel van de enquête gaat over afspraken en overleg tussen twee of meer ondernemingen die in de regel dezelfde markt bedienen. Het gaat NIET om fusies. Vergeet u niet een nul in te voeren wanneer uw antwoord 'geen' is. Indien u het antwoord niet weet kunt u op ENTER drukken.
In hoeveel gevallen in de laatste vijf jaar heeft u bij contact of overleg met andere ondernemingen rekening gehouden met de Mededingingswet?
Gaarne bij elke situatie een cijfer invullen van 0 of hoger.

VRAAG 1701 **OPEN VRAAG MULTI**

INDIEN [1162L3 > 0]
1165L25

U geeft aan dat er andere gevallen waren waarin u rekening heeft moeten houden met de Mededingingswet.
Kunt u die gevallen omschrijven?

**TAB 5, 10, 25*

VRAAG 180 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Samenwerking met andere ondernemingen
Hoe vaak heeft uw onderneming de afgelopen vijf jaar afspraken of overleg met andere ondernemingen aangepast, afgeblazen of afgezegd om NMa-interventie te voorkomen? U dient alleen de gevallen te tellen, waarvan de NMa niet op de hoogte was.
Het gaat zowel om voornemens als reeds bestaande samenwerkingsverbanden.

PLAATS IN VRAAG22 Q180
**TAB 5, 10, 25*

VRAAG 190 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [Q180 > 0]

U heeft aangegeven <?> keer een afspraak of overleg met een andere onderneming te hebben aangepast of afgezegd vanwege het toezicht van de NMa.
Hoe vaak was dat aanpassen of afzeggen gebaseerd op extern juridisch advies?

**TAB 5, 10, 25*

VRAAG 200 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Samenwerking met andere ondernemingen
Hoe vaak heeft u zelf intern beoordeeld of een gedraging of overeenkomst op bezwaren van de NMa zou kunnen stuiten?

VRAAG 210

1199L1

Samenwerking met andere ondernemingen
Vindt u het duidelijk wanneer de NMa afspraken en gedragingen verboden acht?

1 ❑ ja
2 ❑ nee

VRAAG 2101 **OPEN VRAAG MULTI**

INDIEN [Q210 , 2]
1200L25

Samenwerking met andere ondernemingen
Kunt u hieronder aangeven waarom u het onduidelijk vindt wanneer de NMa afspraken en gedragingen verboden acht?

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*

VRAAG 220 **FORMULIER VRAAG**

Samenwerking met andere ondernemingen
Hoe vaak komt het volgens u voor dat het Nederlandse mededingingstoezicht afspraken of samenwerkingsverbanden afschrikt die naar uw mening niet concurrentiebeperkend zijn?
Hierbij is 1 = nooit en 5 = zeer vaak.
1 5
nooit zeer vaak weet niet

INDIEN [Q220 , 2] PLAATS IN VAAK2 "zelden"
INDIEN [Q220 , 3] PLAATS IN VAAK2 "wel eens"
INDIEN [Q220 , 4] PLAATS IN VAAK2 "vaak"
INDIEN [Q220 , 5] PLAATS IN VAAK2 "zeer vaak"

VRAAG 230 **OPEN VRAAG MULTI**

INDIEN [Q220 , 4 , 5]
1226L25

Samenwerking met andere ondernemingen
Waarom bent u van mening dat het Nederlandse mededingingstoezicht <?> afspraken of samenwerkingsverbanden afschrikt die naar uw mening niet concurrentiebeperkend zijn?

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [Q180 > 0 & Q220 , 2 TO 5]

U heeft aangegeven dat het <?> voorkomt dat het Nederlandse mededingingstoezicht afspraken of samenwerkingsverbanden afschrikt die niet concurrentiebeperkend zijn.
Voor hoeveel van de <?> initiatieven die u heeft afgeblazen of aangepast wegens NMa-toezicht vond u dat het initiatief niet concurrentiebeperkend was?

VRAAG 290

1258L1

Mededingingsbeperkend gedrag van andere ondernemingen
Heeft uw onderneming ooit economische schade ondervonden als gevolg van verboden prijsafspraken door andere ondernemingen?

1 ❑ ja
2 ❑ nee
3 ❑ weet niet

VRAAG 300

INDIEN [Q290 , 1]
1259L1

Mededingingsbeperkend gedrag van andere ondernemingen
Heeft uw onderneming ooit juridische stappen overwogen jegens andere ondernemingen die de Mededingingswet in uw ogen overtraden? Zo ja, wat was uw belangrijkste actie?

1 ❑ ja, maar we hebben geen actie ondernomen
2 ❑ ja, actie ondernomen via de NMa
3 ❑ ja, actie ondernomen via een civiele procedure
4 ❑ nee

VRAAG 310

Stellingen karteltoezicht
We leggen nu een aantal stellingen aan u voor die gaan over het karteltoezicht.
Kunt u op een schaal van 1 tot 5 aangeven in welke mate u het eens bent met elk van deze stellingen, waarbij 1= zeer mee oneens en 5= zeer mee eens.

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*
PLAATS IN STELLING[2] Q315,1

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
Het optreden van de NMa is een belangrijke reden om het kartelverbod na te leven.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q315,2

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De hoogte van de boetes voor een onderneming (maximaal 10% van de jaaromzet) is effectief bij het voorkomen van kartels.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q315,3

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De persoonlijke boete (maximaal € 450.000) is effectief bij het voorkomen van kartels.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q315,4

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
Wanneer bij een veroordeling voor een kartel de bestuurders van de ondernemingen een gevangenisstraf zouden kunnen krijgen, zouden er minder kartels voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q315,5

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De clementieregeling van de NMa waarmee boetekwijtschelding kan worden verkregen, zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q315,6

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De negatieve publiciteit als gevolg van een verdenking of veroordeling op basis van het karteltoezicht, zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q315,7

VRAAG 317 **FORMULIER VRAAG**

In welke mate bent u het eens met de volgende stelling?
De mogelijkheid dat een civiele rechter schadevergoeding toekent aan de benadeelden van een kartelovertreding, zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

VRAAG 320 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1350L25

Dan volgen nu de laatste vragen van het onderzoek.
Heeft u suggesties om de preventieve werking van het toezicht door de NMa op concentraties te verbeteren?
U kunt uw suggesties hier opgeven.

VRAAG 325 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1375L25

Heeft u suggesties om de preventieve werking van het toezicht door de NMa op kartels te verbeteren? U kunt uw suggesties hier opgeven.

VRAAG 330 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1400L25

Heeft u naar aanleiding van deze vragenlijst nog vragen of opmerkingen? U kunt uw vragen/opmerkingen hier opgeven.

VRAAG 340

1425L1

Stelt u prijs op toezending van het eindrapport?
Uw e-mail adres wordt alleen gebruikt voor dit doeleinde, en wordt op geen enkele wijze gekoppeld aan uw antwoorden.
Indien u vragen heeft naar aanleiding van dit onderzoek kunt u contact opnemen met dr. Rob van der Noll (020-5251678; e-mail: r.vandernoll@seo.nl) of drs. Jarst Weda (020-5251669; e-mail: j.weda@seo.nl).
(U kunt op de naam klikken om een mail te versturen).

1 ❑ nee
2 ❑ ja

VRAAG 350 **FORMULIER VRAAG**

INDIEN [Q340 , 2] FONT 7

U kunt hier het e-mailadres noteren waar we het eindrapport naar toe mogen sturen.

VRAAG 355

INDIEN [Q340 , 2 & # Q350 , 9]
1476L1

U heeft het volgende e-mailadres opgegeven: <Question 350>
Klopt dit?

1 ❑ ja (einde vragenlijst)
2 ❑ nee (e-mailadres corrigeren)
**BACK 350*

Bijlage B.2 Adviseurs

VRAAG 801

Dank dat u wil meewerken aan dit onderzoek.
Het onderzoek gaat over concentraties en samenwerking tussen ondernemingen. SEO Economisch Onderzoek voert dit onderzoek uit in opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). Bureau Veldkamp verzorgt hiervoor de dataverzameling. Het onderzoek richt zich op de vraag hoe ondernemingen en hun adviseurs het toezicht van de NMa beoordelen en welke rol het toezicht speelt in de besluitvorming.
Uw antwoorden worden strikt vertrouwelijk behandeld en anoniem verwerkt. De vragen gaan niet over individuele gevallen en uw informatie wordt op geen enkele manier aan u of uw kantoor gekoppeld.
Wij stellen eerst een aantal vragen over concentraties, daarna komt een aantal vragen over afspraken en gedragingen met andere ondernemingen aan bod.
De enquête neemt ongeveer 20 minuten in beslag. Mocht u de vragenlijst tussendoor willen stopzetten dan kan dat door op de knop Onderbreken te klikken. Wanneer u de vragenlijst hervat, gaat u verder op de plek waar u de vorige keer bent gebleven.

VRAAG 802

1002L1

Heeft u de afgelopen 5 jaar aan advies in het kader van de Mededingingswet gewerkt, bijvoorbeeld advies bij (plannen voor) concentraties of advies inzake potentieel anticompetitieve afspraken?

1 ❑ ja
2 ❑ nee, iemand anders in dit kantoor heeft hier wel ervaring mee
3 ❑ nee, niemand in dit kantoor heeft zich de afgelopen 5 jaar bezig gehouden met dit soort zaken

VRAAG 803

INDIEN [Q802 , 3]

In dat geval hebben wij verder geen vragen meer voor u. Dank u voor uw medewerking.

INDIEN [Q802 , 3] EINDE VAN INTERVIEW, NIET GESLAAGD, WEL GESCHREVEN

VRAAG 805

INDIEN [Q802 , 2]

Wij verzoeken u vriendelijk de enquête door te geven aan een kantoorgenoot die de afgelopen 5 jaar hier wel mee te maken heeft gehad.
U kunt dat eenvoudigweg doen door de e-mail met daarin de link aan uw kantoorgenoot door te sturen. Hij of zij kan dan opnieuw starten met de vragenlijst.
Hartelijk dank voor uw moeite.

INDIEN [Q802 , 2] VERWIJDER UIT Q802 Q802 EINDE VAN INTERVIEW, SCHRIJF NON-RESPONSCODE "29"
PLAATS IN TESTH [0]
PLAATS IN TESTP [0]
PLAATS IN PLEK "V5350"
PLAATS IN PAD "file://S:/SENS.UIT/V5350"
PLAATS IN PAD "http://mediafm01.tnsnipo.com/V5350"

VRAAG 800 **ALPHA 3905L25**

3905L25

VRAAG 10

Wij stellen eerst een aantal vragen over concentraties, daarna komt een aantal vragen over afspraken en gedragingen met andere ondernemingen aan bod.
Bij verschillende vragen dient u een aantal in te voeren.
Indien uw antwoord "geen" is, graag een nul invoeren Indien u het antwoord niet weet kunt u op ENTER of op VERDER drukken.

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 15 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Besluitvormingsproces bij concentraties
Bij hoeveel concentratievoornemens die bij de NMa gemeld zouden dienen te worden bent u sinds 1 januari 2005 jaar betrokken geweest?
Toelichting: het gaat om alle plannen voor concentraties, dus zowel de plannen die daadwerkelijk zijn gemeld als de plannen die voortijdig zijn afgebroken. Plannen waarvoor duidelijk is dat ze niet bij de NMa, maar bij de Europese Commissie gemeld zouden dienen te worden, dient u niet mee te tellen.
Als u het aantal niet exact weet, kunt u uw beste schatting geven.

PLAATS IN VRAAG6 Q15
INDIEN [Q15 = 0] GA VERDER NAAR VRAAG 59
**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 16 **FORMULIER VRAAG FONT 7**

Het komt wel voor dat meerdere advocatenkantoren adviseren over hetzelfde voornemen.
Voor hoeveel van deze <?> voornemen(s), was uw kantoor het leidende of enige adviserende kantoor?

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 17 **FORMULIER VRAAG**

Hoeveel concentratievoornemens zijn door partijen zelf aangepast vanwege verwachte mededingingsproblemen, voordat u werd ingeschakeld?

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*

VRAAG 31 **FORMULIER VRAAG**

INDIEN [Q17 , 997]

U heeft aangegeven het aantal niet precies te kunnen melden.
Komt het volgens u vaak voor dat ondernemingen de plannen aanpassen voordat u bij de zaak wordt betrokken? U kunt uw antwoord geven op een schaal van 1 tot en met 5 waarbij 1=nooit en 5=zeer vaak.
1 5
nooit zeer vaak weet niet

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 22 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [Q15 > 0]

U heeft aangegeven bij <?> concentratievoornemen(s) betrokken te zijn geweest.
Hoeveel hiervan hebben tot een melding bij de NMa geleid?

INDIEN [Q22 = 0] GA VERDER NAAR VRAAG 49
PLAATS IN VRAAG9 Q22
PLAATS IN ZIJN "zijn"
INDIEN [Q22 = 1] PLAATS IN ZIJN "is"
**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 40 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U heeft aangegeven dat u betrokken was bij <?> concentratie(s) die gemeld <?>.
Hoeveel hiervan zijn vanwege door u verwachte bezwaren op grond van de Mededingingswet aangepast vóór melding bij de NMa?
Toelichting: Het gaat om aanpassingen die erop gericht zijn mededingingsproblemen weg te nemen.

PLAATS IN VR6MINVR9 [VRAAG6 - VRAAG9]
PLAATS IN HEBBEN "hebben"
INDIEN [VR6MINVR9 = 1] PLAATS IN HEBBEN "heeft"
**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 50 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [VR6MINVR9 > 0]

U heeft aangegeven dat van de <?> concentratievoornemen(s), er <?> niet tot een melding <?> geleid.
Voor hoeveel hiervan waren verwachte bezwaren op grond van de Mededingingswet een belangrijke oorzaak van het beëindigen van het voornemen?

PLAATS IN VRAAG13 Q50
**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*

VRAAG 60 **FORMULIER VRAAG**

De volgende vragen gaan over concentraties die naar uw verwachting geen mededingingsproblemen opleveren. Het is denkbaar, dat ook die concentraties worden afgeschrikt door het mededingingstoezicht. Ondernemers kunnen de meldingsprocedure te belastend vinden, of onzeker zijn of de NMa tot een gunstige beoordeling komt. De ondernemer kan in dat geval afzien van melding. De concentratie gaat dan niet door terwijl deze concentratie volgens uw inschatting geen mededingingsproblemen op zou hebben geleverd.
Komt het bovenstaande volgens u vaak voor? Gaarne aangeven op een schaal van 1 tot en met 5 waarbij 1 = nooit en 5 = zeer vaak.
1 5
nooit zeer vaak weet niet

INDIEN [Q60 = 2] PLAATS IN VAAK2 "zelden"
INDIEN [Q60 = 3] PLAATS IN VAAK2 "weleens"
INDIEN [Q60 = 4] PLAATS IN VAAK2 "vaak"
INDIEN [Q60 = 5] PLAATS IN VAAK2 "zeer vaak"

VRAAG 61

INDIEN [Q60 , 3 , 4 , 5]
1022L1

Wat is de meest voorkomende reden waarom in deze gevallen wordt afgezien van melding?
(Eén antwoord mogelijk)

1 ❑ ondernemers zijn onzeker over de uitkomst van de beoordeling door de NMa
2 ❑ de doorlooptijd is te lang
3 ❑ de kosten voor externe adviseurs zijn te hoog
4 ❑ de kosten die aan de NMa betaald dienen te worden, zijn te hoog
5 ❑ de procedure legt te veel beslag op personeel
6 ❑ de onderneming wil persaandacht vermijden
7 ❑ anders, namelijk:...

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 70 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [VRAAG13 > 0]

U heeft aangegeven dat <?> fusievoornemen(s) (mede) vanwege mededingingstoezicht vóór melding zijn afgeblazen.
Voor hoeveel hiervan was u van mening dat de concentratie geen mededingingsprobleem zou hebben opgeleverd?

VRAAG 80 **MEERVOUDIGE VRAAG**

1026L7

Kunt u aangeven welke NMa-besluiten of rechterlijke uitspraken invloedrijk zijn geweest in uw adviezen aan cliënten aangaande concentratievoornemens?
U kunt maximaal 5 besluiten of uitspraken opgeven. Indien mogelijk graag het zaaknummer vermelden.

1 ❑
2 ❑
3 ❑
4 ❑
5 ❑
7 ❑ weet niet

VRAAG 81

We leggen nu een aantal stellingen aan u voor die over het concentratietoezicht gaan.
Kunt u op een schaal van 1 tot en met 5 aangeven in welke mate u het eens bent met elk van deze stellingen, waarbij 1= zeer mee oneens en 5= zeer mee eens.

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*
PLAATS IN STELLING[1] Q82,1

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
Het Nederlandse mededingingstoezicht zorgt ervoor dat concurrentiebeperkende concentraties niet plaatsvinden.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q82,2

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
De boete die kan volgen op het niet naleven van de meldingsplicht zorgt ervoor dat ondernemingen zich aan de meldingsplicht houden.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q82,3

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
De kosten van een fusiemelding (€ 15.000,-) zorgen ervoor dat ondernemers sommige concentratieplannen niet doorzetten tot een melding en dus helemaal afblazen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q82,4

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
In de vergunningsfase spelen de kosten (€ 30.000,-) een grote rol in de beslissing van ondernemingen om wel of niet een vergunning aan te vragen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q82,5

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
De verwachte persaandacht voor een blokkering van een concentratie door de NMa weerhoudt bedrijven ervan fusievoornemens door te zetten tot een melding.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q82,6

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
Ondernemingen gaan dankzij de mogelijkheid remedies overeen te komen eerder over tot melding bij de NMa.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[1] Q82,7

VRAAG 83 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?
De NMa staat concentraties die de mededinging niet beperken toe.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

VRAAG 85

Samenwerking met andere ondernemingen en het kartelverbod
Deze vragen gaan over het aantal gevallen waarvoor u bent gevraagd te adviseren over Artikel 6 van de Mededingingswet (het kartelverbod). We maken onderscheid tussen de gevallen waarin uw cliënt bewust is van het verboden karakter van een gedraging of afspraak en de gevallen waarin uw cliënt daar geen duidelijkheid over heeft.
De eerste categorie noemen we ‘Duidelijk verboden gedragingen’ en de tweede categorie noemen we ‘Gedragingen en afspraken waarover geen duidelijkheid bestaat’.
Bij verschillende vragen dient u een aantal in te voeren.
Indien uw antwoord "geen" is, graag een nul invoeren Indien u het antwoord niet weet kunt u op ENTER of op VERDER drukken.
We benadrukken nogmaals dat uw antwoorden vertrouwelijk en anoniem worden behandeld.

**TAB 5, 10, 18*

VRAAG 90 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Duidelijk verboden gedragingen
Voor hoeveel gevallen bent u sinds 1 januari 2005 jaar ingeschakeld voor advies omtrent een bestaande of voorgenomen afspraak of gedraging die duidelijk niet verenigbaar is of zou zijn met het kartelverbod (art. 6 Mededingingswet)?

PLAATS IN VRAAG26 Q90
INDIEN [Q90 < 1] GA VERDER NAAR VRAAG 155
**TAB 40, 50*

VRAAG 100 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U geeft aan dat u voor <?> geval(len) bent ingeschakeld voor advies.
Kunt u voor elk van de onderstaande gebeurtenissen aangeven voor hoeveel van de <?> geval(len) die gebeurtenis de belangrijkste reden was voor uw cliënt om u in te schakelen?
NB: Het totaal kan niet boven <?> komen.

PLAATS IN TEL100 [1044L3 + 1047L3 + 1050L3 + 1053L3 + 1056L3 + 1059L3 + 1062L3 + 1065L3 + 1068L3 + 1071L3]

VRAAG 103

INDIEN [TEL100 > VRAAG26]

Het totaal van de aangeven gebeurtenissen mag niet hoger zijn dan het aantal gevallen waarvoor u om advies bent gevraagd, het gaat in uw geval om <?> geval(len).
Zou u a.u.b. uw antwoord aan willen passen. (GEEF [ENTER] of druk op de knop [TERUG].)

*INDIEN [TEL100 > VRAAG26] *BACK 100*

VRAAG 105 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [1071L3 > 0]
1074L25

U geeft aan dat er buiten de genoemde redenen ook andere redenen zijn geweest om u in te schakelen voor advies inzake een mogelijk verboden gedraging.
Kunt u deze andere reden(en) hieronder omschrijven?

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 110 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

De volgende vragen gaan over de clementieregeling.
U heeft aangegeven voor <?> gevallen te hebben geadviseerd over een bestaande of voorgenomen afspraak of gedraging die duidelijk niet verenigbaar is of zou zijn met het kartelverbod.
Voor hoeveel hiervan bent u gevraagd een advies te geven over het wel of niet indienen van een clementieverzoek?

PLAATS IN VRAAG29 [Q110]
INDIEN [Q110 < 1] GA VERDER NAAR VRAAG 135
**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 120 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

In hoeveel van die gevallen heeft uw cliënt uiteindelijk geen clementieverzoek gedaan?

INDIEN [Q120 < 1] GA VERDER NAAR VRAAG 135

VRAAG 130

1105L1

Wat is voor de gevallen waarvoor u adviseert de meest voorkomende reden om geen clementieverzoek in te dienen?

1 ❑ cliënt wil de extra winst als gevolg van de gedraging niet mislopen
2 ❑ cliënt wil de goede relatie met de andere karteldeelnemers niet op het spel zetten
3 ❑ cliënt verwacht geen boete te zullen krijgen
4 ❑ cliënt vindt de clementieregeling te moeilijk
5 ❑ mogelijke reputatieschade
6 ❑ mogelijke gevolgen van personenaansprakelijkheid
7 ❑ anders, namelijk:...
8 ❑ weet niet

VRAAG 135

De volgende twee vragen hebben wederom betrekking op alle gevallen waarvoor u heeft geadviseerd omtrent een bestaande of voorgenomen afspraak of
gedraging, waarvan de aard duidelijk niet verenigbaar is of zou zijn met het kartelverbod (Art. 6 Mededingingswet), vanaf 1 januari 2005.

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 140 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U heeft aangegeven voor <?> geval(len) te hebben geadviseerd over een bestaande of voorgenomen afspraak of gedraging die duidelijk niet verenigbaar is of zou zijn met het kartelverbod.
Voor hoeveel hiervan geldt dat de NMa niet op de hoogte was én dat uw advies ertoe heeft geleid dat de bestaande of voorgenomen afspraak of gedraging is veranderd of stopgezet?

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 150 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Bij hoeveel van de sanctiebesluiten van de NMa over inbreuken op Artikel 6 van de Mededingingswet sinds 1 januari 2005, adviseerde u een overtreder?

VRAAG 155

Gedragingen en afspraken waarover geen duidelijkheid bestaat De volgende vier vragen gaan over gedragingen en afspraken (hierna: beperkingen) tussen twee of meer ondernemingen, waarbij voor uw cliënt niet op voorhand duidelijk is of de beperking verenigbaar is met het kartelverbod. U kunt zowel voornemens als bestaande beperkingen meetellen.

**TAB 5, 15, 20*

VRAAG 160 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

Voor hoeveel beperkingen tussen twee of meer ondernemingen heeft u sinds 1 januari 2005 geadviseerd over Artikel 6 van de Mededingingswet?
Het gaat hier om initiatieven waarvan de NMa niet op de hoogte was en de cliënt geen duidelijkheid had over verenigbaarheid met het kartelverbod.

PLAATS IN VRAAG35 Q160
INDIEN [Q160 < 1] GA VERDER NAAR VRAAG 230
**TAB 5, 15, 20*

VRAAG 170 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U gaf aan dat u voor <?> beperking(en) heeft geadviseerd over Artikel 6 van de Mededingingswet.
In hoeveel van deze gevallen is het bestaande of voorgenomen initiatief gestaakt of niet ten uitvoer gebracht vanwege uw advies inzake het kartelverbod?

PLAATS IN VRAAG36 Q170
PLAATS IN VR35MINVR36 [VRAAG35 - VRAAG36]
PLAATS IN ZIJN2 "zijn"
INDIEN [VR35MINVR36 = 1] PLAATS IN ZIJN2 "is"
**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 180 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
INDIEN [VR35MINVR36 > 0]

U gaf aan dat u voor <?> beperking(en) heeft geadviseerd over Artikel 6 van de Mededingingswet. Hiervan <?> er <?> niet gestaakt of afgeblazen naar aanleiding van uw advies inzake het kartelverbod.
In hoeveel van deze gevallen is het bestaande of voorgenomen initiatief aangepast vanwege uw advies inzake het kartelverbod?

VRAAG 205

De volgende twee vragen gaan wederom over de gevallen waarvoor u heeft geadviseerd over beperkingen, waarbij uw cliënt niet goed weet of de overeenkomst verenigbaar is met het kartelverbod.
Het is denkbaar dat een initiatief dat naar uw verwachting geen inbreuk maakt op de Mededingingswet, wordt ontmoedigd door het mededingingstoezicht.

**TAB 5, 15, 25*

VRAAG 210 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

In hoeveel gevallen heeft vrees van uw cliënten voor het mededingingstoezicht ertoe geleid dat een samenwerking of overeenkomst, die naar uw verwachting geen inbreuk maakt op het kartelverbod, niet tot stand kwam?
Indien u het antwoord niet weet, kunt u uw beste schatting geven.

VRAAG 220 **FORMULIER VRAAG**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN

U heeft aangegeven advies te hebben verleend voor <?> gevallen waarin het voor uw cliënt niet duidelijk was of een beperking inbreuk maakt op het kartelverbod.
Bij hoeveel hiervan verwachtte u dat de NMa de afspraak of gedraging onterecht als inbreuk op het kartelverbod zou kunnen beoordelen?
Toelichting: het gaat hier om gevallen waarin u verwacht dat de NMa een verkeerde beoordeling maakt, ten nadele van uw cliënt.

VRAAG 230 **MEERVOUDIGE VRAAG**

1130L7

Kunt u aangeven welke NMa-besluiten of rechterlijke uitspraken invloedrijk zijn geweest in uw adviezen aan uw cliënten aangaande kartels en andere inbreuken op art. 6 van de Mededingingswet?
U kunt maximaal 5 besluiten of uitspraken opgeven, indien mogelijk graag het zaaknummer noemen.

1 ❑
2 ❑
3 ❑
4 ❑
5 ❑
7 ❑ weet niet

VRAAG 235

We leggen nu een aantal stellingen aan u voor die gaan over het karteltoezicht.
Kunt u op een schaal van 1 tot en met 5 aangeven in welke mate u het eens bent met elk van deze stellingen waarbij 1= zeer mee oneens en 5= zeer mee
eens.

**TAB 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70*
PLAATS IN STELLING[2] Q236,1

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
Het Nederlandse mededingingstoezicht zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q236,2

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
De hoogte van de boetes voor ondernemingen zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q236,3

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
De persoonlijke boete die een manager of bestuurder kan krijgen zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q236,4

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
De clementieregeling van de NMa zorgt ervoor dat er minder kartels voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q236,5

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
De negatieve publiciteit bij een verdenking of veroordeling zorgt ervoor dat kartels minder voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q236,6

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
Procedures bij de civiele rechter waarin benadeelden schadevergoeding kunnen eisen, zorgen ervoor dat kartels minder voorkomen.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

PLAATS IN STELLING[2] Q236,7

VRAAG 240 **FORMULIER VRAAG**

In hoeverre bent u het eens met de stelling...?
Het karteltoezicht van de NMa laat samenwerkingsvormen die géén inbreuk vormen op het kartelverbod ongemoeid.
zeer mee oneens zeer mee eens geen mening
1 2 3 4 5

**TAB 15, 90, 95*

VRAAG 250 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1147L25

Dan volgen nu de laatste vragen van het onderzoek.
Heeft u suggesties om de preventieve werking van het toezicht door de NMa op concentraties te verbeteren?

VRAAG 260 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1172L25

Heeft u suggesties om de preventieve werking van het toezicht door de NMa op mededingingsbeperkende afspraken te verbeteren?

VRAAG 270 **OPEN VRAAG MULTI**

'Geen antwoord' TOEGESTAAN
1197L25

Heeft u naar aanleiding van deze vragenlijst nog vragen of opmerkingen?

PLAATS IN MAILADRES1 "r.vandernoll@seo.nl"
PLAATS IN MAILADRES2 "j.weda@seo.nl"

VRAAG 275

U kunt met vragen ook contact opnemen met dr. Rob van der Noll (020-5251678; e-mail: r.vandernoll@seo.nl) of drs. Jarst Weda (020-5251669; e-mail: j.weda@seo.nl).
(U kunt op de naam klikken om een mail te versturen).

VRAAG 280

1222L1

Hartelijk dank voor uw medewerking.
Stelt u prijs op toezending van het eindrapport?
Als u hier prijs op stelt, kunt u uw e-mailadres opgeven. Uw e-mailadres wordt alleen gebruikt voor dit doel-einde, en wordt op geen enkele wijze gekoppeld aan uw antwoorden.

1 ❑ nee
2 ❑ ja

VRAAG 290 **FORMULIER VRAAG**

INDIEN [Q280 , 2]

U kunt hier uw e-mailadres opgeven voor de verzending van het onderzoeksrapport.

VRAAG 355

INDIEN [Q280 , 2 & # Q290 , 9]
1275L1

U heeft het volgende e-mailadres opgegeven: <Question 290>
Klopt dit?

1 ❑ ja (einde vragenlijst)
2 ❑ nee (e-mailadres corrigeren)
↩ **BACK 290*



seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 . 1018 WB Amsterdam . T (+31) 20 525 16 30 . F (+31) 20 525 16 86 . www.seo.nl