



## Grote en kleine vissen

**Auteur(s):**

Canoy, M.F.M.

*Hoofd regulering en marktwerking, Centraal Planbureau.***Verschenen in:**

ESB, 86e jaargang, nr. 4339, pagina 959, 14 december 2001

**Rubriek:**

Prikkel

**Trefwoord(en):**

**Binnenkort wordt de mededingingswet geëvalueerd. Daarbij zal ongetwijfeld aandacht zijn voor de vrees dat mededingingsautoriteiten wel 'kleine vissen' aanpakken maar de 'grote vissen' met rust zouden laten. Is deze observatie terecht of schuilt er wellicht Calimerodenken achter?**

Eerst even over die kleine vissen. Er schuilt een misleidend idee achter de discussie 'kleine of grote vissen': alsof het een keuze betreft. Kleine visjes kunnen zeer smakelijk zijn en bovendien leveren een hoop kleine visjes meer op dan een paar grote. De vissers van de Europese Commissie en de NMa kunnen toch best netten gebruiken waarin zowel grote als kleine vissen vast komen te zitten? Liever geen 'of-of' maar 'en-en'.

Dan nu de grote vissen, oftewel de oligopolies: zijn die zo moeilijk te vangen of worden ze door slim lobbygedrag gespaard? Dat laatste speelt misschien wel bij dossiers waarbij noodgedwongen met de grote vissen onderhandeld moet worden, bijvoorbeeld omdat iemand ooit zo snugger is geweest om ze een eeuwigdurende zwemconcessie te geven waardoor ze fatsoenshalve nauwelijks gevangen kunnen worden. Maar hoe zit dat bij gewone mededingingszaken?

Het is niet makkelijk grote vissen te vangen als je netje te klein is en dat is helaas op dit moment het geval. Een fusie is nog makkelijk te verhinderen als de fuserende partij een hongerige haai dreigt te worden, zoals bij Volvo-Scania. De netten zijn dan al snel te klein, zodat de fusie op basis van 'individuele dominantie' (de vis wordt te groot) kan worden verboden. Als het marktaandeel van de fuserende partij kleiner is dan vijftig procent wordt het water troebel: er moet dan aangetoond worden dat er een sterk vergrote kans is dat de partijen op de resulterende markt stilzwijgende afspraken gaan maken ('collectieve dominantie'). Talloze voorbeelden laten zien dat hiermee het vissen vangen wel erg moeilijk wordt. Het percentage fusies dat geblokkeerd wordt, is niet voor niets opmerkelijk laag te noemen.

Zijn er veel van die grote vissen? Jazeker, en het kan nog erger worden. Veel topmanagers van grote ondernemingen hollen namelijk achter managementgoeroes aan die beweren dat je tot de top drie in de wereldmarkt moet horen om in de huidige globaliserende wereld te overleven. Hoewel er geen enkele empirische basis is voor die megalomane claim, leidt deze tot een golf van fusies en acquisities met veelal dubieuze afloop. Niet voor niets eindigen veel fusies in een catastrofe. Dat is niet alleen verlies voor die partijen zelf. Zo is de kleine partij in een fusie meestal de sigaar. In ontwikkelingslanden en landen in opmars (denk aan Oost-Europa) dreigen aantrekkelijke ondernemingen opgekocht te worden door grote Westerse multinationals, terwijl de maatschappelijke kosten van mislukte fusies neerslaan in de opkomende landen.

Naast fusies, beoordelen mededingingsautoriteiten ook het gedrag van ondernemingen. Daarbij is het vissen vangen zo mogelijk nog lastiger. Als de partijen zo onhandig zijn om bewijsmateriaal voor kartelvorming achter te laten, dan is het nog makkelijk. Maar zo niet, dan moeten mededingingsautoriteiten bij oligopolies aantonen dat partijen collectief dominant zijn vóór ze kunnen ingrijpen. Het is echter helemaal niet nodig stilzwijgende afspraken te maken om in mededingingsopzicht stoute dingen te doen. Omdat ze het wel comfortabel vinden om maar met twee of drie partijen te concurreren, kunnen oligopolisten zelf wel verzinnen dat ze nieuwe toetreders beter kunnen weren. Daarvoor is veelal geen afgestemd gedrag nodig. We hebben dus een groter net nodig. Hoe ziet zo'n net eruit?

Eerst kijken we naar mogelijke anti-competitieve effecten van de fusie. Als die er niet zijn, dan kan de fusie doorgaan. De overheid hoeft managers immers niet te beschermen tegen onnozel gedrag. Bij serieuze twijfels over mededinging moeten de partijen dan maar aannemelijk maken dat de fusie tot majeure efficiëntievoordelen leidt, die ook nog eens aan consumenten worden doorgegeven. Ditzelfde principe, dat in de vs 'substantial lessening of competition' wordt genoemd, passen we toe bij gedragstoezicht. Als één of meerdere partijen gedragingen vertonen die de mededinging ernstig beperken, dan vangen we de vissen en eten ze smakelijk op. Mededingingsautoriteiten hoeven zich dan niet te vermoeien met stoeve onderzoeken naar marktaandelen of al dan niet afgestemde gedragingen. Die doen er namelijk nauwelijks toe om het economische probleem te ontrafelen.

Juristen worden vaak wat zenuwachtig van het concept van 'substantial lessening of competition', want economen kunnen niet goed van te voren voorspellen wanneer de mededinging precies ernstig belemmerd wordt. Voor economen is dat niets nieuws onder de zon. Hoge inflatie vinden we ook niet leuk, maar we weten niet precies van tevoren waar de grens ligt. De economische theorie is echter ver genoeg gevorderd om in individuele gevallen een fatsoenlijk oordeel te vellen of concurrentie wel of niet ernstig belemmerd wordt. Alleen al om de maatschappij te behoeden voor de 'empire builders' die alleen maar fuseren om groter te worden, wordt het daarom hoog tijd om het begrip 'belangrijke beperking van de mededinging' in de mededingingswet op te nemen. Hier ligt een schone taak voor de mensen die de wet binnenkort gaan evalueren.

