

Contracten maken

Contracteren en concentratiecontrole

When two worlds meet

Mw. mr. drs. S.C. van Es en mr. H.H.P. Lugard*

Deze bijdrage bevat een *tour d'horizon* van een aantal aspecten van het concentratiecontrolerecht dat van belang is bij het redigeren van overnameovereenkomsten. Overnames van bedrijven of bedrijfsonderdelen, sommige joint ventures en andere transacties van significante omvang die als een 'concentratie' worden aangemerkt, dienen ter goedkeuring te worden voorgelegd aan mededingingsautoriteiten. In die gevallen dient de desbetreffende overeenkomst adequate contractbepalingen te bevatten omtrent de verdeling van het risico met betrekking tot mededingingsrechtelijke obstakels. Zo verdient het aanbeveling af te spreken hoe gehandeld dient te worden indien een bevoegde mededingingsautoriteit tot het oordeel komt dat de transactie tot een machtspositie of een significante belemmering van de effectieve mededinging op een of meer betrokken markten leidt en niet goedgekeurd kan worden. Immers, in dat geval mag de transactie niet tot stand gebracht worden. Op overtreding van dit verbod staan hoge boetes. Bovendien hebben mededingingsautoriteiten doorgaans de bevoegdheid ontvlechting te gelasten van transacties die in weerwil van het verbod tot stand zijn gebracht. Voorts is het mogelijk dat mededingingsautoriteiten een transactie slechts onder bepaalde voorwaarden goedkeuren. Ook in dat geval is het raadzaam de hieruit voortvloeiende risico's en gevolgen contractueel goed geregeld te hebben.

In de praktijk is het met name de overnamejurist die de transactie begeleidt en de relevante contracten redigeert. Hij dient in dit soort gevallen nauw samen te werken met de in het mededingingsrecht gespecialiseerde jurist. De mededingingsjurist dient in een vroeg stadium na te gaan of de transactie aangemerkt moet worden als concentratie en of de transactie een meldingswaardige transactie in de zin van het concentratietoezicht oplevert. Vervolgens dient, op basis van de aard van de transactie en de bedrijfsactiviteiten van de betrokken partijen, beoordeeld te worden of de transactie naar verwachting zal leiden tot mededingingsrechtelijke bezwaren. Voorts dienen de eventuele risico's voor de betrokken ondernemingen in kaart gebracht te worden. Het is van belang die risico's in een vroeg stadium in te schatten. De jurist die belast is met het opstellen van de transactieovereen-

komsten dient vervolgens op basis van de risico-inschatting en de specifieke belangen van zijn cliënt de desbetreffende contractuele bepalingen te redigeren. Uiteraard leent met name de overnameovereenkomst zich daarvoor. Daarnaast is het vaak zinvol ook al in de *Letter of Intent* en andere voorbereidende overeenkomsten stil te staan bij de wijze waarop de mededingingsrechtelijk relevante aspecten door partijen in kaart zullen worden gebracht en de daarmee gemoeide kosten.

Concentratietoezicht

Het concentratietoezicht is een belangrijk onderdeel van het mededingingsrecht. Anders dan bij het kartelverbod en het verbod op het misbruik maken van een economische machtspositie, ziet het concentratietoezicht op wijzigingen in de structuur van ondernemingen. Het concentratietoezicht is van relatief jonge datum. In Nederland deed het algemene concentratietoezicht haar intrede met de inwerkingtreding van de Mededingingswet op 1 januari 1998. Op Europees niveau trad de zogenoemde Concentratiecontroleverordening in 1990 in werking. Het concentratietoezicht heeft in de afgelopen jaren een grote vlucht genomen. Anno 2007 hanteren ongeveer negentig landen een vorm van concentratietoezicht. Alleen al in Nederland werden in 2005 tachtig transacties aangemeld.

Op grond van het concentratietoezicht dienen bepaalde transacties ter goedkeuring te worden voorgelegd aan een of meer mededingingsautoriteiten. Hoewel een aantal landen een systeem van vrijwillige toetsing kent, is doorgaans sprake van een verplicht aanmeldingssysteem. Deze mededingingsautoriteiten toetsen (preventief) of de transactie leidt tot een significante belemmering van de mededinging. Indien dat het geval is, kan goedkeuring worden onthouden of slechts worden verleend onder strikte voorwaarden. Zo verbood de Europese Commissie in 2001 de voorgenomen overname van Honeywell door General Electric (GE), omdat de toevoeging van Honeywell's bedrijfsactiviteiten op de markt voor bepaalde vliegtuigmotoren hetzij de reeds bestaande

* Sylvia van Es en Paul Lugard zijn werkzaam bij Philips International B.V.

dominante positie van GE op die markten zou versterken, hetzij een dominante positie voor GE in het leven zou roepen. Daarnaast was de Commissie van mening dat de transactie zou leiden tot allerlei ongewenste verticale en conglomerate effecten. Het Gerecht van Eerste Aanleg heeft in 2005 het verbod op de overname, ondanks een aantal beoordelingsfouten van de Europese Commissie, in stand gelaten.

Het moge duidelijk zijn dat de constatering of al dan niet sprake is van een concentratie buitengewoon belangrijk is. Immers, een meldingsplichtige concentratie mag in de meeste jurisdicties niet ten uitvoer worden gelegd voordat de vereiste goedkeuringen zijn verkregen, een en ander op straffe van hoge boetes en mogelijke andere sancties. Het is echter niet altijd eenvoudig te constateren of sprake is van een concentratie. Een concentratie wordt in het algemeen gedefinieerd als het verkrijgen van zeggenschap over een onderneming of een deel daarvan. In de praktijk zit de moeilijkheid met name in de interpretatie van het ondernemingsbegrip en, belangrijker, het begrip zeggenschap. Zeggenschap is de mogelijkheid om beslissende invloed uit te oefenen ten aanzien van belangrijke beslissingen die het commerciële beleid van de onderneming aangaan op langere termijn, zoals het doen van belangrijke investeringen en de vaststelling van het business-plan. Het gaat dus niet om de mogelijkheid invloed uit te oefenen op de dagelijkse gang van zaken. Dergelijke beslissende invloed van strategische aard kan bestaan indien men deze beslissingen kan nemen of kan blokkeren door middel van een vetorecht. Normaliter verkrijgt men zeggenschap door middel van een fusie of een overname (verkrijging van aandelen of activa). Het wordt lastiger wanneer het bijvoorbeeld gaat om de vraag of met het verkrijgen van een (minderheids)aandeel in een joint venture zeggenschap wordt verworven. Mededingingsrechtelijke relevante zeggenschap kan namelijk gebaseerd zijn op tal van factoren, zowel van juridische aard (aandeelhoudersrechten of contractuele rechten op basis van stemovereenkomsten), als van feitelijke aard. Zo kan een minderheidsparticipatie op grond waarvan de verkrijger als zodanig geen belangrijke beleidsbeslissingen kan doorvoeren of blokkeren toch zeggenschap in de zin van het concentratietoezicht opleveren wanneer de praktijk uitwijst dat de opkomst bij de algemene vergadering van aandeelhouders structureel zo laag is dat de minderheidsparticipatie toch belangrijke beslissingen kan doordrukken. In uitzonderlijke gevallen kunnen zelfs factoren die een economische afhankelijkheidsrelatie creëren tussen de aandeelhouder en het betrokken bedrijf (zoals leningen of afnameovereenkomsten) zeggenschap opleveren. Kortom, de overnamejurist en de andere adviseurs van bedrijven dienen bedacht te zijn op de mogelijkheid dat een minderheidsparticipatie ondanks het ontbreken van formele zeggenschapsrechten op basis van het feitencomplex toch een concentratie kan opleveren.

Overigens wordt een en ander bemoeilijkt door het feit dat van land tot land beoordeeld moet worden of, op basis van het in dat land geldende regels van concentratietoezicht, sprake is van een concentratie. In dit opzicht verschillen de nationale concentratieregimes van land tot land. Zo hanteert Duitsland bijvoorbeeld een systeem waarbij de verkrijging van 25% van de aandelen in een onderneming een concentratie oplevert, zelfs indien met die 25% geen juridische of feitelijke zeggenschap wordt verkregen. De overnamejurist dient zich hiervan rekenschap te geven.

Indien is vastgesteld dat sprake is van een concentratie, is de volgende stap te beoordelen of deze concentratie gemeld zou moeten worden, en zo ja, bij welke mededingingsautoriteiten. Ook in dit opzicht verschillen de toepassingsvoorwaarden van de verschillende nationale stelsels van concentratietoezicht aanzienlijk. In een groot aantal jurisdicties dienen concentraties verplicht ter goedkeuring te worden voorgelegd aan de nationale mededingingsautoriteit indien de bij een transactie betrokken partijen bepaalde omzet- of marktaandeelcriteria overschrijden. In Nederland is de toets tweeledig. In de eerste plaats dient de gezamenlijke wereldwijde omzet van alle betrokken partijen een minimumgrens (van €113,45 miljoen) te overschrijden. Daarnaast dienen ten minste twee van de bij de transactie betrokken partijen ieder een minimum omzet van €30 miljoen in Nederland behaald te hebben.

Hoewel het in kaart brengen van de voor een transactie vereiste goedkeuringen voor de ervaren mededingingsjurist op zich een routineklus is, vergt die analyse, gelet op het grote aantal landen met concentratietoezicht, in de praktijk vaak veel tijd en moeite. De verplichting om te melden bij de Europese Commissie sluit weliswaar uit dat er bij de mededingingsautoriteiten van de individuele 27 EU-landen gemeld moet worden (het zogenoemde *one-stop-shop*-principe), dikwijls dient toch ten aanzien van veel niet-EU-landen nagegaan te worden of gemeld zou moeten worden. Indien men niet aan Brussel toekomt en derhalve geen beroep kan doen op het in de Concentratieverordening verankerde *one-stop-shop*-principe, is die exercitie vaak bijzonder tijdrovend. Daarnaast is normaliter veel tijd gemoeid met het verzamelen van de relevante (markt)gegevens. Een praktische wenk: om te kunnen vaststellen aan welke mededingingsautoriteiten de transactie voorgelegd moet worden, dienen zowel de verkrijger als het over te nemen bedrijf ten minste per land opgesplitste omzetgegevens en marktaandelen aan te leveren.

Landen waar marktaandelen beslissend zijn voor de vraag of wel of niet gemeld moet worden, bemoeilijken het proces. Marktaandelen zijn alleen vast te stellen wanneer de relevante markten worden afgebakend. De problemen en onzekerheden die hiermee samenhangen, worden als bekend verondersteld. Daarnaast geldt niet in alle landen een met het Nederlandse systeem vergelijkbaar regime, waar, in het geval van een overname, alleen een meldingsplicht geldt als beide partijen ten minste een omzet hebben behaald in dat land. In een aantal jurisdicties kan een overname uitsluitend op basis van de omzet van het verkrijgende bedrijf in dat land meldingsplichtig zijn. De vraag of de te verkrijgen onderneming omzet heeft behaald in datzelfde land is alsdan irrelevant. De jurist die werkzaam is bij een bedrijf dat omzet behaalt in veel verschillende landen moet hierop bedacht zijn; het volstaat niet om slechts die landen in aanmerking te nemen waar zowel de verkrijger als het over te nemen bedrijf beide omzet genereren.

De aard van het concentratietoezicht brengt met zich mee dat de verwerving van een middelgroot bedrijf al snel in vier of vijf jurisdicties aan de mededingingsautoriteiten moet worden voorgelegd en het is bepaald niet uitzonderlijk dat grotere transacties, alsmede sommige (kleine) joint ventures waarin (niettemin) grotere aandeelhouders zeggenschap verwerven in tien of meer landen dienen te worden goedgekeurd. Zo is het mogelijk dat de verwerving van een middelgrote Nederlandse onderneming die ook actief is in Europa en Azië, door een multinational als Philips

onderworpen is aan de goedkeuring van de Nederlandse, Duitse, Chinese en Taiwanese mededingingsautoriteiten.

Een adequate advisering over de met een transactie samenhangende mededingingsrechtelijke aspecten vereist enige specialisatie. Grofweg ziet de betrokkenheid van de mededingingsjurist op (i) het ondersteunen van de overnamejurist bij het redigeren van de benodigde relevante mededingingsrechtelijke clausules in het overnamecontract, (ii) het in kaart brengen van de op de transactie toepasselijke meldings- en goedkeuringsvereisten, (iii) de inhoudelijke beoordeling van de transactie, het adviseren over mogelijke obstakels en het zonodig aandragen van mogelijke oplossingen, waaronder zogenoemde ‘remedies’, (iv) het opstellen van de aanmeldingsdocumenten en het begeleiden van het meldingstraject, inclusief het beantwoorden van vragen van en het onderhandelen met de mededingingsautoriteiten indien zich inhoudelijke problemen voordoen en, tot slot, (v) het adviseren over wel en niet toegestane handelingen in de periode tussen de totstandkoming van de (overname)overeenkomst en de daadwerkelijke verkrijging van de vereiste goedkeuringen. De meeste mededingingsrechtelijke regimes bepalen, als gezegd, dat een transactie niet ten uitvoer mag worden gelegd totdat de vereiste goedkeuring is verkregen. Concreet betekent dit dat de transactie niet mag worden geëffectueerd en dat de betrokken ondernemingen, tot het moment van verkrijgen van goedkeuring, ieder zelfstandig op de markt moeten blijven opereren. Die beoordelingsperiode bedraagt in niet gecompliceerde gevallen in het algemeen vier tot acht weken. In complexe zaken waarin een diepgaand onderzoek aangewezen is, kan die periode zes tot negen maanden, en in exceptionele gevallen nog langer, bedragen. Tijdens de wachtperiode is het toegestaan om de voorgenomen integratie voor te bereiden en in kaart te brengen hoe de ondernemingen zullen worden samengevoegd. Het is daarentegen met name niet toegestaan dat de betrokken partijen, voor het verkrijgen van de goedkeuring(en), reeds gezamenlijk op de markt acteren, bijvoorbeeld door gezamenlijke offertes aan te bieden aan klanten. Overtredingen van het *stand-still*-verbod, het verbod om de concentratie tot stand te brengen totdat goedkeuring is verkregen, verheugen zich in de warme belangstelling van met name de Amerikaanse mededingingsautoriteiten, maar ook de NMa heeft onlangs wederom een boete opgelegd aan een Nederlands bedrijf voor het overtreden van de *stand-still*-verplichting. Het verdient aanbeveling de overnameovereenkomst hierop toe te snijden.

Algemene structuur overnameovereenkomst

Hoe kan het vorenstaande vertaald worden in een overnameovereenkomst? Hoewel partijen in beginsel vrij zijn te bepalen op welke wijze zij de hiervoor geschetste risico’s wensen af te dekken, ligt het in veel gevallen in de rede dat de verkrijger een aanzienlijk deel van de risico’s van mededingingsrechtelijke obstakels draagt. Dat is echter niet altijd het geval. Voorts kan opgemerkt worden dat beide partijen belang hebben bij het verkrijgen van de noodzakelijke goedkeuringen, maar dat die belangen op een zeker moment uiteen kunnen gaan lopen, bijvoorbeeld bij het aanbieden

van remedies. In algemene zin is vaak sprake van de volgende contractuele bepalingen.

In de eerste plaats is het zinvol in de overeenkomst een opschortende voorwaarde op te nemen op grond waarvan de transactie slechts tot stand kan worden gebracht indien alle benodigde mededingingsrechtelijke goedkeuringen (van de Europese Commissie en/of de nationale mededingingsautoriteiten) zijn verkregen of, in voorkomend geval, indien de mededingingsautoriteiten hun goedkeuring niet hebben onthouden. In de praktijk zijn verschillende benaderingen mogelijk. Dikwijls wordt volstaan met een eenvoudige voorwaarde ‘dat alle benodigde goedkeuringen verkregen zijn’, gekoppeld aan een (op de koper rustende) verplichting de vereiste meldingen te verrichten. In dat geval behoeven de jurisdicties waar moet worden gemeld niet op voorhand te worden geïdentificeerd. Men kan er ook voor kiezen een clause op te nemen die de landen identificeert waar gemeld zal gaan worden. In dat geval zal de transactie pas tot stand kunnen worden gebracht indien ‘goedkeuring in de landen A, B en C is verkregen’. Om praktische redenen kan een algemene clause de voorkeur hebben. Het voordeel van een gespecificeerde clause is dat een eventuele discussie over waar wel en waar niet te melden wordt uitgesloten, omdat het ‘landenlijstje’ reeds op voorhand is vastgesteld. Houdt er in dit verband rekening mee dat tussen de betrokken partijen verschil van mening kan ontstaan over de vraag of melding in een bepaalde jurisdictie noodzakelijk of wenselijk is.

Met name in het geval van transacties die in veel verschillende jurisdicties dienen te worden gemeld met uiteenlopende wachtperiodes, kan ook voor een alternatieve benadering worden gekozen. In zo’n geval kan de opschortende voorwaarde worden gerelateerd aan het verkrijgen van goedkeuring in een aantal kernlanden, in plaats van aan de verkrijging van goedkeuring in alle landen waar de transactie moet worden aangemeld. In een dergelijk geval zal op de koper de verplichting rusten de transactie tot stand te brengen zodra goedkeuring is verkregen in de kernlanden. Uiteraard dient het contract in zo’n geval ook te voorzien in (i) bepalingen ten aanzien van het gedeelte van de bedrijfsactiviteiten dat nog niet kan worden verkregen omdat in een aantal landen goedkeuring ontbreekt en zonodig (ii) een bepaling ten aanzien van de aanpassing van de koopprijs. Dergelijke clausules dienen nauwkeurig te worden opgesteld, zeker als het niet uitgesloten is dat het achtergebleven gedeelte van de bedrijfsactiviteiten helemaal niet zal kunnen worden overgedragen of wanneer de kans bestaat dat dat pas op een veel later moment kan plaatsvinden. De keuze voor de juiste contractuele regeling veronderstelt uiteraard een weloverwogen inhoudelijk mededingingsrechtelijk oordeel omtrent de mogelijke obstakels.

In de tweede plaats dient het contract de risico’s tussen de partijen te alloceren in het geval dat een (of meer) mededingingsautoriteit(en) (i) de transactie verbiedt, (ii) slechts goedkeuring verleent in het geval er wordt voldaan aan bepaalde voorwaarden, zoals bijvoorbeeld de afstoting van bepaalde bedrijfsactiviteiten, of (iii) goedkeuring op een (te) laat moment wordt verkregen. Na het in 2006 gewezen arrest van het Gerecht van Eerste Aanleg in de Sony/BMG-zaak dient ook rekening gehouden te worden met de mogelijkheid dat derde belanghebbenden met succes beroep instellen tegen een goedkeuringsbeschikking en die beschikking vernietigd wordt. Een verbodsbeschikking van de mededingings-

autoriteiten alsmede een (excessief) lange beoordelingsperiode (bijvoorbeeld langer dan negen maanden) kunnen worden opgenomen als omstandigheden die de beëindiging van de overeenkomst rechtvaardigen, eventueel vergezeld van een regeling omtrent de daarmee gemoede kosten. Let wel: in dit geval blijft het risico van het niet doorgaan van de transactie deels bij de verkoper berusten. In de praktijk is het lastiger rekening te houden met eventuele voorwaarden die gesteld worden door de autoriteiten. Uiteraard kan getracht worden dit risico te alloceren bij de verkrijger door deze te verplichten mee te werken en toe te stemmen in eventuele afstotingen of andere verplichtingen die de desbetreffende mededingingsautoriteit noodzakelijk acht als voorwaarde voor het verkrijgen van goedkeuring. In veel gevallen zal de verkrijger dit risico niet willen accepteren. Immers, het is goed voorstelbaar dat een transactie commercieel een stuk minder aantrekkelijk is nadat de voorwaarden zijn geëffectueerd en het zal in die omstandigheden voor de verkrijger vaak niet acceptabel zijn als de transactie doorgang vindt tegen een ongewijzigde koopprijs. Een compromis kan inhouden de verkrijger een verplichting op te leggen, op grond waarvan deze te goeder trouw en naar beste kunnen dient mee te werken aan het verkrijgen van goedkeuring, ook als dit betekent dat de goedkeuring alleen onder voorwaarden verleend wordt. Het spreekt voor zich dat talloze contractuele varianten denkbaar zijn. Zo kan in detail omschreven worden welke voorwaarden voor de koper niet acceptabel zijn, of kunnen partijen trachten de (wel acceptabele) voorwaarden in geld te waarderen. Het opnemen van een algemene of specifieke inspanningsverplichting in dit soort situaties verdient overigens gedegen kennis van het toepasselijke recht. Een voorbeeld: onder het Amerikaanse recht bestaat er een wereld van verschil tussen *'commercial best efforts'* en *'reasonable best efforts'* ten aanzien van hetgeen waartoe de desbetreffende partij zich verplicht om de goedkeuring van de mededingingsautoriteit te verkrijgen. En: kan volgehouden worden dat de verkrijger op grond van een algemene, naar Nederlands recht geredigeerde inspanningsverplichting, gehouden is beroep in te stellen tegen een afwijzende beschikking?

Ook voor een aantal andere zaken dient de overnamejurist nauw samen te werken met de mededingingsjurist, bijvoorbeeld ten aanzien van de datum waarop de transactie tot stand gebracht mag of moet worden. Het bepalen van deze datum is niet eenvoudig, aangezien op voorhand vaak moeilijk in te schatten is wanneer de goedkeuringen zullen worden verkregen. Dat is immers afhankelijk van het regime dat geldt in de landen waar de transactie gemeld is en bijvoorbeeld of in die landen het stellen van nadere vragen door de autoriteit leidt tot verlenging van de wettelijke beoordelingsperiode. Die datum zal uiteraard ook afhangen van de vraag of de transactie tot inhoudelijke mededingingsrechtelijke problemen zal leiden. Het spreekt voor zich dat eventuele boeteclausules die staan op het overschrijden van de *closing* datum ook slechts in overleg met de mededingingsjurist kunnen worden overeengekomen, zeker bij complexe transacties waar moeilijk een reële inschatting kan worden gemaakt van het moment waarop goedkeuring wordt verwacht. Hetzelfde geldt voor een *'break-up fee'*, die een van de betrokken ondernemingen (of beide betrokken ondernemingen) verplicht een bedrag aan de andere partij te betalen als de overeenkomst wordt ontbonden wegens mededingingsrechtelijke obstakels. Het spreekt voor zich dat een dergelijke clause bij voorkeur niet voetstoots moet worden geaccepteerd door de koper in het geval grote bezwaren van de

mededingingsautoriteiten te verwachten zijn. Voorts speelt de mededingingsjurist een rol bij de redactie van die bedingen die normaal gesproken in het kader van een overnamecontract worden geregeld, zoals niet-concurrentiebedingen en leveringsclausules. Wanneer dergelijke bepalingen nauwkeurig worden geredigeerd, kunnen zij vaak aangemerkt worden als zogenoemde nevenrestricties. Dit betekent in veel gevallen dat deze clausules in het kader van het concentratiecontroletraject worden 'meegenomen', zonder dat zij aan een nader onderzoek behoeven te worden onderworpen op basis van het reguliere mededingingsrecht.

Tot slot is het van belang een aantal praktische zaken te regelen, waaronder de vraag wie van de partijen de melding feitelijk zal verrichten. Hoewel formeel dikwijls alle bij de transactie betrokken partijen verantwoordelijk zijn voor een tijdige melding bij de mededingingsautoriteiten, zal het in veel gevallen de koper zijn die de melding daadwerkelijk verricht. Afhankelijk van de aard van de transactie wordt echter soms ook een gezamenlijke melding ingediend. Hoe dit ook zij, in de praktijk zal een der partijen het meest betrokken zijn bij de voorbereiding van de meldingsformulieren en het gezicht vormen naar de mededingingsautoriteiten. In dat geval kan het nuttig zijn te stipuleren dat de andere partij dient mee te werken aan de totstandkoming van de aanmeldingsformulieren en het verkrijgen van de goedkeuringen. Indien wenselijk kan verder bepaald worden dat de niet-aanmeldende partij wel dient in te stemmen met de inhoud van alle meldingsformulieren, alsmede de door de aanmeldende partij voorgestelde tactiek en strategie in de prenotificatie- en wachtperiode. Het is daarentegen over het algemeen niet zinvol te verlangen dat de aanmeldingen binnen een bepaalde periode ingediend dienen te worden. Deze, uit Amerika overgewaaid, praktijk verdraagt zich slecht met de aard van de aanmeldingsprocedures buiten Amerika. Een los geredigeerde inspanningsverplichting komt in veel gevallen voldoende tegemoet aan de betrokken belangen.

Ook dient een regeling te worden getroffen met betrekking tot de verdeling van de kosten gemoed met het gehele meldingstraject. Het moge voor zich spreken dat deze kosten aardig kunnen oplopen, niet alleen vanwege de kosten van economen die dikwijls ingeschakeld (moeten) worden om de transactie mede te begeleiden, de kosten van lokale advocaten, maar ook vanwege de vergoedingen die veel mededingingsautoriteiten in rekening brengen voor de meldingsprocedure, de zogenoemde *'filing fee'*. Ook de NMa heeft eind vorig jaar dergelijke vergoedingen geïntroduceerd; het verkrijgen van een beschikking in de meldingsfase kost met ingang van 2007 € 15.000. In een aantal landen is die vergoeding bovendien afhankelijk van de omzet van de betrokken ondernemingen.

Evenals het reguliere mededingingsrecht kan het concentratietoezicht zowel voor de overnamejurist als voor de meer algemeen georiënteerde contractenmaker een aantal verrassingen in petto hebben. Het is derhalve van belang bij elke transactie van structurele aard in een vroeg stadium na te gaan of de transactie aangemerkt kan worden als een meldingsplichtige concentratie, welke mededingingsrechtelijke klippen omzeild dienen te worden en hoe de daarmee verbonden risico's gealloceerd dienen te worden. In dat proces komen de werelden van de contractjurist en de overnamejurist samen.